

T.C.
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
AVRUPA BİRLİĞİ ANABİLİM DALI
AVRUPA ÇALIŞMALARI PROGRAMI
DOKTORA TEZİ

GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARI BAKIMINDAN
AVRUPA BİRLİĞİ VE TÜRKİYE
KARŞILAŞTIRMASI

Övgü PINAR

Danışman
Prof. Dr. Yeşim ÜÇDOĞRUK GÜREL

İZMİR - 2022

TEZ ONAY SAYFASI



YEMİN METNİ

Doktora tezi olarak sunduğum “Girişimcilik Politikaları Bakımından Avrupa Birliği ve Türkiye Karşılaştırması” adlı çalışmanın, tarafımdan, akademik kurallara ve etik değerlere uygun olarak yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden olduğuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğuğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

27/06/2022

Övgü PINAR

İmza

ÖZET

Doktora Tezi

Girişimcilik Politikaları Bakımından Avrupa Birliği ve Türkiye Karşılaştırması **Övgü PINAR**

Dokuz Eylül Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

Avrupa Birliği Anabilim Dalı

Avrupa Çalışmaları Programı

Günümüzde katma değeri yüksek teknoloji odaklı girişimcilik ekonomik büyümenin itici gücü olarak görülmektedir. Devletlerin ana gündem maddesini girişimciliğin geliştirilmesi, inovasyon ve Ar-Ge faaliyetlerinin arttırılması gibi hususlar oluşturmaktadır. İnovasyon ve girişimcilik faaliyetlerinin arttığı, girişimciyi odağına alan, Ar-Ge faaliyetlerini destekleyen, girişimci ve yatırımcılara cazip bir yatırım ortamı sunan ülkeler, küresel rekabette öne geçmektedir. Girişimcilik odaklı devlet politikaları, finansmana erişimden vergi ve bürokratik süreçlere, fikri ve sınai mülkiyet haklarından eğitime, altyapıdan Ar-Ge'ye, açık kamu verilerinden istihdam politikalarına, Ar-Ge harcamalarından beşeri yatırım politikalarına, ihracat politikalarından teknoloji transfer süreçlere kadar bir dizi alanda reform gerektirmektedir.

Bu tezin amacı Avrupa Birliği ve Türkiye’de girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesine yönelik politikaların geçmişten günümüze gelişimini ortaya koymaktır. Çalışma kapsamında Avrupa Birliği tarafından yayınlanan Avrupa İnovasyon Skoru 2021’e göre ortaya konulan İnovasyon Liderleri grubunda yer alan İsveç, Güçlü Yenilikçiler grubunda yer alan Hollanda, İlmli Yenilikçiler grubunda yer alan İtalya ve Yükselen Yenilikçiler grubunda yer alan Hırvatistan, farklı bir ifadeyle her kategorinin herbirinden en üst sırada yer alan ülkeler ele alınarak girişimcilik politikaları bakımından Türkiye ile karşılaştırmalı incelenecektir. Elde edilen bulgulara ek olarak, İzmir ve İstanbul’daki girişimcilik ekosistemi kurumlarının Türkiye’nin girişimcilik politikalarına yönelik değerlendirmelerini tespit etmek üzere bir anket

uygulanmıştır. Bu kapsamda; Türkiye girişimcilik ekosistemindeki farklı gruplarda yer alan temsilcilerin girişimcilik politikalarına yönelik değerlendirmelerinin araştırılması hedeflenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, inovasyon, bilgi ekonomisi, girişimcilik politikaları, Avrupa Birliği.



ABSTRACT
Doctoral Thesis
Doctor of Philosophy(PhD)
The Comparison of European Union and Turkey in terms of Entrepreneurship
Policies
Övgü PINAR

Dokuz Eylül University
Graduate School of Social Sciences
Department of European Union
European Studies Doctoral Programme

Today, high value-added technology-oriented entrepreneurship is seen as the driving force of economic growth. The main agenda of the states is the development of entrepreneurship, increasing innovation and R&D activities. States, that increase innovation and entrepreneurship activities, focus on the entrepreneurs, support R&D activities, and offer an attractive investment environment for entrepreneurs and investors are ahead of the global competition. Entrepreneurship-oriented government policies require reforms in a number of areas from access to finance to tax and bureaucratic processes, from intellectual and industrial property rights to education, from infrastructure to R&D, from open public data to employment policies, from R&D expenditures to human investment policies, from export policies to technology transfer processes.

The aim of this thesis is to reveal the development of policies for the entrepreneurship ecosystem in the European Union and Turkey from the past to the present. Within the scope of the study, the countries that are at the top of each of the categories like Sweden from Innovation Leaders, The Netherlands from Strong Innovators, Italy from Moderate Innovators and Croatia from Emerging Innovators categories according to the European Innovation Score 2021 published by the European Union will be discussed and compared with Turkey in terms of entrepreneurship policies. The analysis obtained will be

supported by a survey that has been conducted to entrepreneurship ecosystem institutions in İzmir and İstanbul in order determine the evaluation of Turkey’s entrepreneurship policies. In this context; the evaluation of Turkey’s entrepreneurship policies will be evaluated by getting ideas of representatives from different groups in the entrepreneurship ecosystem.

Keywords: Entrepreneurship, Innovation, Knowledge Economy, Entrepreneurship Policies, European Union.



GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARI BAKIMINDAN AVRUPA BİRLİĞİ VE TÜRKİYE KARŞILAŞTIRMASI

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI	ii
YEMİN METNİ	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	vi
İÇİNDEKİLER	viii
KISALTMALAR	xi
TABLOLAR LİSTESİ	xiv
ŞEKİLLER LİSTESİ	xvi
EKLER LİSTESİ	xix
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KAVRAMSAL VE KURAMSAL ÇERÇEVE: GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI VE TEORİLER

1.1. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI	7
1.1.1. Tanım	7
1.1.2. Unsurları	10
1.2. GİRİŞİMCİLİĞİN TEORİK ÇERÇEVESİ	12
1.3. GİRİŞİMCİ EKONOMİ VE DİNAMİKLERİ	23
1.4. BİLGİ EKONOMİSİ, TEKNOLOJİ, İNOVASYON VE GİRİŞİMCİLİK İLİŞKİSİ	33
1.5. TEKNOLOJİNİN EKONOMİ-POLİTİK BOYUTU VE GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARI	43
1.6. GİRİŞİMCİLİK GÖSTERGELERİ VE UNSURLARI	49

İKİNCİ BÖLÜM

AVRUPA BİRLİĞİ'NE ÜYE ÜLKELER VE TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARININ KARŞILAŞTIRILMASI

2.1. GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARININ ORTAYA KONULMASINDA DEVLETLERİN ROLÜ VE ÖNEMİ	53
2.2. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARI	56
2.3. TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARININ ORTAYA ÇIKIŞI	73
2.4. SEÇİLMİŞ AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİ VE TÜRKİYE'DE UYGULANAN GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARIN KARŞILAŞTIRILMASI	79
2.4.1. Avrupa Birliği ve Türkiye Karşılaştırması Bakımından Temel Alınan Avrupa Birliği Ülkeleri ve Seçim Yöntemi	79
2.4.2. Finansmana Erişim	82
2.4.3. Vergi ve Bürokratik Süreçlere Yönelik Politikalar ile Ticari ve Profesyonel Altyapı	95
2.4.4. Girişimcilik Eğitime Yönelik Politikalar	99
2.4.5. Ar-Ge Harcamaları ve Ar-Ge Transferi	108
2.4.6. Girişimcilik Kültürü ve Yeteneğinin Geliştirilmesine Yönelik Politikalar	112
2.4.7. İnsan Sermayesine Yatırım Sürecine İlişkin Politikalar	118
2.4.8. Kurumsal Düzeyde Girişimcilik	125
2.4.9. Orta ve Yüksek Teknolojili Ürün ile Bilgi Yoğun Hizmet İhracatına İlişkin Politikalar	129
2.4.10. Girişimci Vizesi	131
2.4.11. Girişimci Kent	134

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'NİN GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARINA YÖNELİK ANKET ARAŞTIRMASI UYGULAMASI

3.1. ANKET ARAŞTIRMASI UYGULAMASI	140
3.1.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi	140
3.1.2. Araştırmanın Yöntemi	141

3.1.2.1. Anket Tasarımı	141
3.1.2.2. Literatür Taraması	142
3.1.2.3. Örneklem Modeli	144
3.1.3. Veri Analizi	151
3.2. ARAŞTIRMA BULGULARI	152
3.2.1. Katılımcıların Sosyo-Ekonomik Özelliklerinin Değerlendirilmesi	152
3.2.2. Finansmana Erişim Politikalarına Yönelik Değerlendirmeler	157
3.2.3. Vergi ve Bürokratik Süreçlere Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler	173
3.2.4. Girişimcilik Eğitime Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler	183
3.2.5. Ar-Ge Transferine Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler	188
3.2.6. Ticari ve Profesyonel Altyapıya Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler	191
3.2.7. Girişimcilik Kültürünün Oluşturulması ve Yerleştirilmesine Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler	195
3.2.8. Girişimcilik Yeteneğinin Oluşturulması ve Yerleştirilmesine Yönelik Politikalara Ait Sorulara Yönelik Değerlendirmeler	206
3.2.9. Girişimcilik Ekosisteminin Belirleyici Faktörlerine Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler	211
3.2.10. Mülakat Sorularının Değerlendirilmesi	219
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME	234
KAYNAKÇA	255
EKLER	292

KISALTMALAR

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
ACTAL	The Dutch Advisory Board on Administrative Burden (İdari Yük Üzerine Hollanda Danışma Kurulu)
APS	Yetişkin Nüfus Anketi
Ar-Ge	Araştırma ve Geliştirme
ARPA	Advanced Research Projects Agency (ABD Savunma Bakanlığı İleri Araştırma Projeleri Kurumu)
BBZ	Financial support for self-employed professionals (Hollanda Serbest Meslek Sahipleri için Mali Destek)
BEST	Business Environment Simplification Task Force (İş Ortamını Basitleştirme Çalışma Grubu)
BİT	Bilgi ve İletişim Teknolojileri
BKS	Bireysel Katılım Sermayesi
BKY	Bireysel Katılım Yönetmeliği
Bkz.	Bakınız
BTM	Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi
ÇUŞ	Çokuluslu Şirketler
DGGF	Dutch Good Growth Fund (Hollanda İyi Büyüme Fonu)
DTÖ	Dünya Ticaret Örgütü
EBAN	European Business Angels Network (Avrupa Melek Yatırım Ağı)
EIP	Entrepreneurship Indicators Programme (Girişimcilik Göstergeleri Programı)
ESIF	European Structural and Investment Funds (Avrupa Yapısal ve Yatırım Fonları)
ETF	Start-up Scheme of the European Technology Facility (Avrupa Teknoloji Programı İş Kurma Desteği)
EU	European Union (Avrupa Birliği)
Eurostat	European Statistics (Avrupa İstatistik Ofisi)
FAANG	Facebook, Apple, Amazon, Netflix ve Google

GATT-UR	General Agreement on Tariffs and Trade-Uruguay Round (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması-Uruguay Turu)
GEDI	Global Entrepreneurship and Development Institute (Küresel Girişimcilik ve Kalkınma Enstitüsü)
GEI	Global Entrepreneurship Index (Küresel Girişimcilik Endeksi)
GEM	Global Entrepreneurship Monitor (Küresel Girişimcilik Monitörü)
GEN	Global Entrepreneurship Network (Küresel Girişimcilik Ağı)
GİSEP	Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla
GSYF	Girişim Sermayesi Yatırım Fonu
GSYH/GSYİH	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
GSYO	Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı
ILO	International Labor Organization (Uluslararası Çalışma Örgütü)
IMF	International Monetary Fund (Uluslararası Para Fonu)
ISFOL	İtalya Mesleki Eğitimi Geliştirme Enstitüsü
İŞGEM	İş Geliştirme Merkezi
KDV	Katma Değer Vergisi
KOBİ	Küçük ve Orta Ölçekli İşletme
KOSGEB	T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KVK	Hollanda Ticaret Odası
M.Ö.	Milattan Önce
MAMATA	Meta (Facebook), Alphabet (Google), Microsoft, Amazon, Tesla ve Apple
NACE	Avrupa Topluluğu'ndaki Ekonomik Faaliyetlerin İstatistiksel Sınıflandırması
NASA	Ulusal Havacılık ve Uzay Dairesi
NASDAQ	National Association of Securities Dealers Automated Quotations

NES	Ulusal Uzman Anketi (NES),
No.	Numara
NUTEK	İsveç Kadın Projeleri İçin İş Danışmanları
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü)
SEECCEL	South East European Centre for Entrepreneurial Learning (Güneydoğu Avrupa Girişimcilik Eğitimi Merkezi)
SME	Small nad Medium Enterprise, Küçük ve Orta Ölçekli İşletme
SPSS	Statistic Program for Social Sciences
SSCB	Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği
STK	Sivil Toplum Kuruluşu
T.C.	Türkiye Cumhuriyeti
TEA	Total Entrepreneurship Activity (Toplam Girişimcilik Aktivitesi Oranı)
TEKMER	Teknoloji Geliştirme Merkezi
TİM	Türkiye İhracatçılar Meclisi
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
UNDP	United Nations Development Program (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı)
Vb.	Ve benzeri

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: Ekonomik Teorilerde Girişimcinin Rolü	s. 22
Tablo 2: MAMATA Şirketlerinin Değeri	s. 31
Tablo 3: Avrupa Birliği Açık Stratejik Özerklik Raporu'na Göre Teknoloji Alanında GZTF Analizi	s. 68
Tablo 4: Seçilmiş Ülkelerin İnovasyon Performansına Göre Ülke Grubu	s. 80
Tablo 5: Seçilmiş Ülkelerin Girişimcilik Aktivitesi Oranı	s. 81
Tablo 6: Seçilmiş Avrupa Birliği Üye Ülkeleri ve Türkiye'de Devlet Desteklerine Yönelik Veriler	s. 82
Tablo 7: Seçilmiş Ülkelere Göre Melek Yatırımcılık İstatistikleri	s. 91
Tablo 8: Seçilmiş Avrupa Birliği Üye Ülkeleri ve Türkiye'de Risk Sermayesi Harcamalarına Yönelik Veriler	s. 94
Tablo 9: Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Raporu'na Göre Seçilmiş Ülkelerin Sıralaması	s. 96
Tablo 10: Seçilmiş Avrupa Birliği Üye Ülkeleri ve Türkiye'de Fikri ve Sınai Mülkiyet Haklarına Yönelik Veriler	s. 98
Tablo 11: Seçilmiş Ülkelerde Eğitim İstatistikleri	s. 105
Tablo 12: Türkiye ve Seçilmiş Avrupa Birliği Üye Ülkelerinin Ar-Ge Harcamaları ve GSYH İçindeki Payı	s. 109
Tablo 13: Seçilmiş Ülkelerin Ar-Ge Harcamalarına Dair Veriler	s. 110
Tablo 14: Seçilmiş Ülkelerde KOBİ'lerin İnovasyon Eğilimlerine Yönelik Veriler	s. 117
Tablo 15: Seçilmiş Ülkelerde Beşeri Sermayeye Yönelik Veriler	s. 120
Tablo 16: Ar-Ge Sektöründe Çalışan Milyon Kişi Başına Araştırmacı Sayısı	s. 124
Tablo 17: Seçilmiş Ülkelerde Orta ve Yüksek Teknolojili Ürün ve Bilgi Yoğun Hizmet İhracatı Verileri	s. 130
Tablo 18: Dünyanın En Girişimci ve İnovatif Şehirleri Sıralaması	s. 137
Tablo 19: Anket Formunun Gönderildiği Kurumlar ve Katılımcı Sayıları	s. 146
Tablo 20: Anket Katılımcılarının Sosyo-Ekonomik Özellikleri İle İlgili Sorulara Yönelik Değerlendirmeler	s. 153
Tablo 21: Katılımcıların Faaliyet Alanına Dair Deneyimleri İle İlgili Sorulara Yönelik Değerlendirmeler	s. 155

Tablo 22: Katılımcıların Kendi Girişim Şirketlerini Kurarken Ulusal veya Uluslararası Teşviklerden Yararlanma Durumu	s. 161
Tablo 23: Katılımcıların Kendi Girişim Şirketlerini Kurarken Yararlandığı Teşvik Türü	s. 162
Tablo 24: Katılımcıların Kendi Girişim Şirketlerini Kurarken Yararlandığı Ulusal Teşvikler	s. 163
Tablo 25: Katılımcıların Kendi Girişim Şirketlerini Kurarken Yararlandığı Uluslararası Teşvikler	s. 165
Tablo 26: Ekonomi Güven Endeksi ve Kurulan/Kapanan Şirket Sayıları	s. 182
Tablo 27: Önümüzdeki Beş Sene İçerisinde Girişimlerin Takımlarında Genişlemeye Gitmek Konusundaki Görüşleri	s. 204
Tablo 28: Türkiye’de Girişimcilik Kültürü ile İlgili Değerlendirmeler	s. 206
Tablo 29: Bir Girişimciye Yatırım Yaptığını İfade Edenlerin Yatırım Yaptıkları Kişi İle İlişkileri	s. 214
Tablo 30: Katılımcıların Sahibi Oldukları veya Yönettikleri Girişimin Son 12 Ay İçinde Farklı Bir Yatırımcıya Satılma, Kapanma veya Mevcut Ortakların Çıkış Yapma Durumu	s. 215
Tablo 31: Satış, Kapanma veya Çıkış Yaşayan Girişimlerin Devam Etme Durumu	s. 216
Tablo 32: Satış/Kapanma/Çıkış Yapma-Yapılma Nedenleri	s. 217

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Teknolojide Hızlanan Büyüme	s. 34
Şekil 2: Kurumlar / Politikalar, Girişimcilik ve Çıktılar Arasındaki Bağlantı	s. 46
Şekil 3: GEM Araştırma Çerçevesine Göre Girişimcilik Aşamaları	s. 52
Şekil 4: 2020 Yılı İtibariyle Kuantum Bilişim Patent Başvurusunda Bulunan Önde Gelen 100 Şirketin Ülkelere Göre Dağılımı	s. 70
Şekil 5: Avrupa Birliği Bölgeleri İnovasyon Performansı	s. 72
Şekil 6: Risk Sermayesi Yatırım Evreleri	s. 93
Şekil 7: Küresel Girişim Endeksi	s. 116
Şekil 8: Finansmana Erişim Politikalarına Yönelik Değerlendirmeler	s. 157
Şekil 9: Katılımcıların Kendi Girişim Şirketlerini Kurarken Yararlandığı Ulusal Teşvikler	s. 164
Şekil 10: Girişimcilerin Yararlanma İhtiyacı Duyduğu Teşvik/Destek Alanları	s. 167
Şekil 11: Türkiye’de Finansmana Erişim ile İlgili Eksikliklerin Sıralanması	s. 169
Şekil 12: Vergi ve Bürokratik Süreçlere Ait Politikalara Yönelik Değerlendirmeler	s. 174
Şekil 13: Girişimcilerin ve Girişimci Adaylarının Karşılaştığı En Önemli Sorunlar (%)	s. 178
Şekil 14: Türkiye’de Girişimler İçin Düzenleyici Çerçeveye Yönelik Yetersizliklerin Sıralanması	s. 180
Şekil 15: Girişimcilik Eğitimine Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler	s. 183
Şekil 16: İşletme Eğitimi ve Girişimcilik Eğitimi Karşılaştırması	s. 184
Şekil 17: Girişimcilik Eğitimine Yönelik Değerlendirmelerin Sıralanması	s. 187
Şekil 18: Üniversiteler ve Araştırma Merkezleri de Dahil Olmak Üzere Ülkemizde Gerçekleştirilen Araştırma Bulgularının Ticari Girişimlere Dönüştüğü Görüşü Hakkındaki Değerlendirmeler	s. 188
Şekil 19: Ar-Ge ve Teknoloji Transferine Yönelik Yetersizliklerin Sıralanması	s. 190
Şekil 20: Ticari ve Profesyonel Altyapıya Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler	s. 192
Şekil 21: Girişimcilik Kültürünün Oluşturulması ve Yerleştirilmesine Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler	s. 196

Şekil 22: İnsanları Kendi İşini Kurmaya ve Sürdürmeye İten Sebeplere Yönelik Değerlendirmeler	s. 200
Şekil 23: Bir Ürün veya Hizmeti Ortaya Koymayı Planlarken Girişimcileri Neyin Cezbettiğine Dair Görüşler	s. 202
Şekil 24: Girişimciliği Etkileyen Faktörlere Yönelik Sıralama	s. 204
Şekil 25: Girişimcilik Yeteneğinin Oluşturulması ve Yerleştirilmesine Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler	s. 207
Şekil 26: Türkiye’de Gençlerin Girişimcilik Yeteneklerindeki Yetersizliklere Yönelik Sıralama	s. 210
Şekil 27: Türkiye Girişimcilik Ekosisteminin Belirleyici Faktörlerine Yönelik Sıralama	s. 211
Şekil 28: Başka Bir Girişimci Tarafından Kurulan ve Sürdürülen Bir İş Yatırım Yapma Durumu	s. 212
Şekil 29: Bir Girişim Şirketine Yatırım Yapanların Yapmış Oldukları Yatırım Karşılığında Girişim Şirketine Ortaklık Payları	s. 214
Şekil 30: Satış/Kapanma/Çıkış Yapma-Yapılma Nedenleri	s. 218
Şekil 31: Mülakat Katılımcılarının “Girişimcilik sizce ne demektir” Sorusuna Verdikleri Cevaplar Kapsamında Oluşturulan Kelime Bulutu	s. 220
Şekil 32: Mülakat Katılımcılarının Türkiye Girişimcilik Ekosisteminin Genel Durumuna Yönelik Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu	s. 221
Şekil 33: Mülakat Katılımcılarının Türkiye Girişimcilik Ekosisteminin Olumlu Yönlerine Dair Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu	s. 222
Şekil 34: Mülakat Katılımcılarının Türkiye Girişimcilik Ekosisteminin En Önemli Eksikliklerine Dair Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu	s. 223
Şekil 35: Mülakat Katılımcılarının Türkiye Girişimcilik Ekosisteminin Gelişimine Yönelik Politika Yapıcılara Önerilerine Dair Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu	s. 225

- Şekil 36:** Mülakat Katılımcılarının Türkiye’de Hangi Kentin “Girişimcilik ve İnovasyon Kenti” Olabileceğine Dair Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu s. 226
- Şekil 37:** Mülakat Katılımcılarından Girişim Sahibi/Kurucusu/Ortağı Olanların Girişimlerinin Ortaya Çıkmasındaki Temel Amaçlarına Dair Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu s. 228
- Şekil 38:** Mülakat Katılımcılarından Girişim Sahibi/Kurucusu/Ortağı Olanların Girişimleri ile Beklenen/Hedeflenen Etkilerin Neler Olduğuna Dair Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu s. 229
- Şekil 39:** Mülakat Katılımcılarından Girişim Sahibi/Kurucusu/Ortağı Olanların Türkiye’de Kendi Girişim Şirketlerini Kurarken Ne Gibi Zorluklar veya Kolaylıklar ile Karşılaştıklarına Dair Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu s. 230
- Şekil 40:** Mülakat Katılımcılarından Girişim Sahibi/Kurucusu/Ortağı Olanlar ve Türkiye Haricinde Bir Ülkede Girişim/Yatırımı Olanların Şirket Kurma/Yatırım Yapma Sebeplerine Dair Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu s. 231
- Şekil 41:** Mülakat Katılımcılarının Türkiye’de Başarılı Bir Girişimci Olmak İçin Hangi Özelliklere Sahip Olunması ve Nelerin Üstesinden Gelinmesi Gerektiğine Dair Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu s. 232
- Şekil 42:** Mülakat Katılımcılarının Türkiye’de Girişimci-Yatırımcı İlişkilerinde Kimin Daha Karlı Çıktığına Dair Değerlendirmelerine Dair Kelime Bulutu s. 233

EKLER LİSTESİ

EK 1: Anket Formu.	ek s. 1
EK 2: Mülakat Soruları	ek s. 11
EK 3: Avrupa Birliği’nde Girişimcilik Politikalarının Tarihsel Gelişimi	ek s. 12



GİRİŞ

Girişimciliğin geçmişi insanlığın tarihi kadar eskiye gitmektedir. Tarihsel süreç içerisinde yazının bulunması, paranın icadı, yerleşik hayata geçiş gibi gelişmeleri takiben ticaret hız kazanmış, yerleşik hayat ile birlikte artan tarımsal faaliyetlerin bir sonucu olarak yerel pazarların ortaya çıkması, daha sonra kitlesel büyük pazarların oluşması gibi gelişmeler girişimcilik kavramına temel oluşturmuştur.

Girişimcilik olgusu, özellikle son dönemde önemi oldukça artan bir kavramdır. Katma değeri yüksek teknoloji odaklı girişimcilik, ekonomik büyümenin itici gücü olarak görülmekte; girişimciliğin geliştirilmesi, inovasyon süreçlerinin ekonomiye entegrasyonu küresel rekabette öne geçmek isteyen tüm devletlerin ekonomi politikalarının temelini oluşturmaktadır.

Üretimin üç girdisi olan emek, sermaye ve doğal kaynaklara günümüzde artık bilgi eklenmiştir. Bilginin ortaya çıkması ile sermaye birikim paradigması değişikliğe uğramış, ortaya çıkan yeni ekonomik modelde bilgi, küreselleşme sayesinde sınırları aşmış, küresel şirket odaklı ve seri üretime dayalı ekonomik modelin yerini bilgiyi merkeze alan girişimcilik yanlısı ekonomik modeller almıştır. Bahsi geçen ekonomik modelde bilgiye sahip olan birey, başka bir ifadeyle girişimci ise ekonominin temeli durumuna gelmiştir.

Girişimcilik ve inovasyonun önem kazanması ile birlikte üretim ve verimliliğinin arttığı, küresel pazarların yeniden belirlendiği bir dönüşüm yaşanmıştır. Bu dönüşüm sürecinde ortaya çıkan yeni piyasaya uygun bir ekonomi politikası ortaya koymak ise devletlerin ana sorumluluğu haline gelmiştir. Devletlerin, ortaya çıkan yeni ekonomik modele uygun, girişimciyi odağına alan, inovasyon ve Ar-Ge çalışmalarını destekleyen, girişimci ve yatırımcılara cazip ortam sunan bir ekonomi politikasını ortaya koyması gerekmektedir.

Teknoloji, inovasyon ve girişimciliğin yeşerdiği bir ekonomik, sosyal ve hukuki altyapı ortaya koymak yeni girişimlerin ortaya çıkması bakımından hiç şüphesiz tetikleyici olacaktır. Günümüzde teknoloji şirketlerinin finansal etki gücü uluslararası politika ve ekonomiye yön vermektedir. Bu nedenle teknolojik açıdan daha güçlü olan devletler, başka bir ifadeyle bu tür şirketleri daha çok barındıran

devletlerin uluslararası sistemde söz hakkı oldukça fazla olmaktadır. Bir ülkenin katma değeri yüksek teknoloji odaklı girişimciler yetiştirmesi, teknolojiyi elinde tutması, o ülkenin uluslararası sistemdeki konumunu doğrudan etkilemektedir. Teknolojiyi üreten ve elinde tutan, sanayileşmiş, ekonomik açıdan gelişmiş olan, bilgi temelli ekonomik yapıya sahip olan, sahip olduğu sermayenin yanı sıra, kültür, para birimi gibi unsurları ile dünya ekonomisine ilişkin kararlarda etkili olan ülkeler “merkez” olarak tanımlanmaktadır. Kararları ve şartları etkileme potansiyeli ve gücüne sahip olmayıp bunlara uyan ülkeler ise “çevre” olarak tanımlanmaktadır. Dolayısıyla merkez ülkelerden biri haline gelmek, Ar-Ge ve inovasyon politikalarına yatırım yapan, girişimcilik yanlısı devlet politikalarını benimseyen her ülkenin temel hedefidir.

Genel olarak girişimcilik faaliyetlerini teşvik etmeyi amaçlayan girişimcilik politikaları ve özellikle bilgiye dayalı startupların oluşumunu desteklemeyi amaçlayan politikalar birçok ülkede uygulanmaktadır. Girişimcilik yanlısı devlet politikaları; fikri ve sınai mülkiyet haklarından eğitime, altyapıdan Ar-Ge’ye, açık kamu verilerinden istihdam politikalarına, teşvik ve desteklerden bürokratik süreçlere kadar bir dizi alanda reform gerektirmektedir. Mazzucato (2016), konunun önemini şu şekilde ortaya koymaktadır:

Tarihin kazananlar tarafından yazıldığı bir gerçektir. Silikon Vadisi’ndeki kazananlar, aldıkları ödüllerini haklı çıkartan hikayeler kaleme aldılar. Ancak onların hikayeleri, başka bir yerde uygulanabilecek yararlı bir rehber değildir. Bu yüzden, üstünde yükseldikleri omuzların altına bakmak ve servet oluşumunu kolektif bir çaba olarak gören kamu ve özel aktörler arasında ortak yaşama dayanan ekosistemler geliştirmek gerekir. Çünkü girişimci bir toplumun her şeyden önce girişimci bir devlete ihtiyacı vardır (Mazzucato, 2016).

Günümüzde artık devletlerin gündeminde Ar-Ge, eğitim ve beşeri sermaye gibi alanlara yapılacak stratejik yatırımların neler olacağı, böylece GSYİH’nın nasıl artabileceği, yine buradan hareketle borç oranlarının nasıl düşeceği, inovasyon odaklı sürdürülebilir büyümenin nasıl sağlanacağı, değişimin ne yönde olması gerektiği gibi konular yer almaktadır. Girişimciliğin ulusal ve küresel ölçekte gelişiminin teşvik edilmesi, erken yaşlardan itibaren girişimcilik konusunda farkındalığı yaratacak eğitim politikalarının ortaya konması, girişimciliği destekleyecek finansman kaynaklarının arttırılması ve etkin bir şekilde erişiminin kolaylaştırılması, şirket

kurma, şirket kapatma, iflas, vergi gibi süreçlerde kolaylaştırıcı ve destekleyici düzenlemeler yapılması önem taşımaktadır. Ar-Ge altyapısının güçlendirilmesi ve Ar-Ge faaliyetlerini destekleyecek kaynakların ayrılması, nitelikli işgücünün Ar-Ge ve inovasyona yönelmesini sağlayıcı düzenlemelerin yürürlüğe alınması gibi somut politikaların ortaya konması noktasında devletlere önemli rol ve görevler düşmektedir.

Dünyanın gelişmiş ve yükselen tüm ekonomilerinde görülene benzer şekilde Avrupa Birliği ve Türkiye’de de girişimcilik odaklı devlet politikaları açısından önemli atılımlar görülmektedir. Avrupa Birliği’nde 1990’lı yıllardan itibaren yoğunluk kazanan, Lizbon Stratejisi, Avrupa 2020: Akıllı, Sürdürülebilir ve Kapsayıcı Büyüme için Avrupa Stratejisi, Yenilikçilik Birliği, Açık Stratejik Özerklik, 2050’ye Doğru Avrupa’da Kaynaşma gibi önemli politika belgelerinde girişimcilik ve inovasyonun önünün açılması hususları özel yer bulmuştur. Bir başka deyişle, Avrupa Birliği’nin 2050’ye kadar olan gelecek stratejisinin temelinde girişimcilik ve inovasyon politikalarının yattığı görülmektedir. Türkiye’de ise Cumhuriyet döneminde 1923 yılında gerçekleşen İzmir İktisat Kongresi ile başlayan, kalkınma programları ve ulusal stratejiler ile girişimcilik ortamının iyileştirilmesine yönelik köklü bir girişimcilik politikaları arkaplanının yer aldığı görülmektedir.

Bu tez çalışmasında öncelikle girişimciliğin teorik çerçevesi ve ekonomik gelişme açısından önemi, girişimci ekonominin nitelikleri, merkez-çevre ilişkileri doğrultusunda girişimcilik politikalarında öne geçen ülkelerin küresel sistemde nasıl yer edindikleri, bilgi ekonomisi, teknoloji, inovasyon ve girişimcilik arasındaki ilişkiler, girişimcilik ve inovasyon ekosisteminin geliştirilmesine yönelik politikaların önemi incelenecektir.

Tez çalışmasını literatürdeki mevcut çalışmalardan ayıran en önemli özellik; ülke politikası düzeyinde girişimcilik olgusunu ilgili tüm politika alanlarında ele almasıdır. Girişimciliğin ülke politikası düzeyinde politika uygulamalarını odağına alan çalışmalara bakıldığında spesifik bir politika alanını tek başına ele aldığı görülmektedir. Girişimcilik politikalarının AB’de takaslar ve etkileri odağında değerlendirilmesi (Murdock, 2012), AB ülkeleri ile Türkiye’nin girişimcilik eğitimi uygulamaları (Maya ve Yılmaz, 2018), AB ve Türkiye’de genç nüfusun girişimcilik faaliyetlerinin karşılaştırılması (Yavuzaslan ve Özkal, 2018), AB 2020 ve Vizyon

2023 stratejilerinde inovasyon hedeflerinin karşılaştırılması (Soylu, 2011) gibi çalışmaların literatür kapsamında ortaya konduğu, bu anlamda belirli bir politika alanı veya belirli bir stratejiyi odağına aldığı görülmektedir. Ayrıca literatürde yer alan mevcut çalışmalar genel olarak işletme ve eğitim bilimleri gibi alanlarda literatüre katkı sağlamakta olup genel olarak firma düzeyinde uygulamalar veya kişiler düzeyinde girişimcilik niyet ve eğilimlerine yönelik araştırmalardan oluşmaktadır. Örneğin KOBİ'lerin pazarlama ve uluslararası girişimcilik stratejileri (Abdalahadi, 2022), inovasyon odaklı ders etkinliklerinin özel yetenekli çocukların girişimcilik becerisine etkileri (Leba, 2022), dijitalleşme sürecinde girişimcilik becerilerinin işletme başarısı üzerine etkisi (Yılmaz, 2022) gibi çalışmalar girişimcilik olgusunu bahsi geçen düzeyde ele alan araştırmalara örnektir. Ülke düzeyinde girişimcilik politikalarına tüm uygulama alanları ile odaklanan araştırmalar uluslararası örgüt veya kurumlar tarafından yayınlanan ve ülkeleri kıyaslamaya yönelik değerlendirmelerden oluşan raporlar ile sınırlıdır. Bu araştırmanın bir ülke politikası olarak makro düzeyde girişimcilik olgusunu ele alması, uluslararası ilişkiler disiplini çerçevesinde iyi örnek uygulamalara sahip ülkeler ile kıyaslamalar yapılarak değerlendirmelerde bulunması bakımından farklı olacağı değerlendirilmektedir.

Tez çalışmasının ikinci bölümünde Avrupa Birliği ve Türkiye’de uygulanan girişimcilik politikalarının geçmişten günümüze gelişimi ortaya konacak ve bu anlamda yürürlüğe alınan düzenlemelerin her iki tarafın bu alandaki kapasitesini nasıl geliştirdiği hususu açıklanacaktır.

Tarihsel arka planın ortaya konması sonrasında Avrupa Birliği tarafından yayınlanan Avrupa İnovasyon Skoru 2021 (European Innovation Scoreboard 2021) raporuna göre, AB ortalamasının %125 üzerinde inovasyon performansına sahip olan ülkeler olan İnovasyon Liderleri, AB ortalamasının %100 - %125’i arasında bir inovasyon performansına sahip olan ülkeler olan güçlü yenilikçiler, AB ortalamasının %70 - %100’ü arasında bir inovasyon performansına sahip olan ülkeler olan ılımlı yenilikçiler ve AB ortalamasının %70 altında inovasyon performansı olan ülkeler olan yükselen yenilikçiler olmak üzere toplam dört farklı inovasyon performansı grubuna dahil olan ülkelerden girişimcilik politikaları bakımından Avrupa Birliği’nin seçilmiş üye ülkeleri ve Türkiye arasında bir karşılaştırma

yapmak için, her bir ülke grubunda yer alan ve inovasyon performansı bakımından bulunduğu grubun en yüksek performansına sahip ülkeler ele alınarak kıyaslamaya esas kabul edilmiştir. Buna göre söz konusu ülkeler İsveç, Hollanda, İtalya ve Hırvatistan olarak tespit edilmiştir.

Tez çalışması kapsamında Türkiye ve bahsi geçen dört ülkenin girişimcilik politikaları finansmana erişim, vergi ve bürokratik süreçlere yönelik politikalar, girişimcilik eğitime yönelik politikalar, Ar-Ge harcamaları ve Ar-Ge transferine yönelik politikalar, girişimcilik kültürü ve yeteneğinin artırılmasına yönelik politikalar, beşeri sermayeye yatırım sürecine ilişkin politikalar, kurumsal düzeyde girişimcilik politikaları, orta ve yüksek teknolojili ürün ve bilgi yoğun hizmet ihracatına yönelik politikalar, girişimci vizesi ve girişimci kent başlıkları altında detaylı olarak karşılaştırılacaktır. Bu karşılaştırma ile temel amaç Türkiye'nin girişimcilik politikaları açısından hangi alanlarda geride kaldığının ve hangi alanlarda ise daha ileri durumda olduğunun ortaya konmasıdır. Bu doğrultuda; Türkiye'de ortaya konan girişimcilik politikalarının sadece strateji belgelerinde mi yer bulduğu, yoksa uygulamada da amacına ulaşp ulaşmadığı hususları değerlendirilecektir.

Tez çalışmasının üçüncü ve son bölümünde ise bir önceki bölüm kapsamında Türkiye'nin girişimcilik politikalarına yönelik yapılan karşılaştırmalar ile tespit edilen sorun, ihtiyaç ve çözüm alanları kapsamında, İzmir ve İstanbul girişimcilik ekosisteminin kurum temsilcilerinin görüş ve değerlendirmelerini almak amacıyla, söz konusu örneklem grubuna yönelik gerçekleştirilen anket ve mülakatların detaylı değerlendirmesi ele alınacaktır. Anket uygulaması ve mülakat görüşmelerindeki temel amaç bir önceki bölümde ortaya konulan Türkiye girişimcilik ekosisteminin güçlü ve zayıf yönlerine yönelik anket katılımcılarının değerlendirmelerini almak, böylece öncelikli iyileştirme gereken alanları tespit etmektir. Girişimcilik ekosisteminin tüm paydaşlarının değerlendirmelerinin alındığı bir anket çalışması ortaya konması açısından değerlendirildiğinde literatüre önemli bir katkı yapacağı değerlendirilmektedir.

Finansmana erişim açısından teşvik ve desteklerin artırılması ve ihtiyaçlar doğrultusunda yeniden yapılanması, vergi ve bürokratik süreçlerin iyileştirilmesi ve bir girişimcinin ihtiyaç duyabileceği şirket kurma, vergi yükümlülükleri, şirket

kapama, fikri ve sınai mülkiyet haklarına başvuru gibi süreçlerin basitleştirilmesi, girişimcilik eğitiminin erken yaşlardan itibaren müfredata dahil edilmesi, üniversitelerde ise girişimcilik eğitimi altyapısının güçlendirilmesi, Ar-Ge için ayrılan pay ve Ar-Ge harcamalarının arttırılmasına yönelik düzenlemelerin acilen hayata geçirilmesi, girişimciliğin bir kariyer hedefi haline getirilmesine yönelik farkındalığı arttırıcı çalışmaların ortaya konması, girişimcilik kültürü ve yeteneğinin arttırılmasına yönelik mekanizmalar geliştirilmesi, rol modellerin arttırılmasının desteklenmesi, inovasyona yönelen beşeri sermayenin ülkede tutulması ve/veya ülkeye çekilmesi, girişimcilik ve inovasyonun ulusal düzeyde koordinasyonunu sağlayacak kurum ve mekanizmaların kurulması gibi politikalar Türkiye'nin girişimcilik odaklı dönüşümü açısından önem taşımakta olup ikinci ve üçüncü bölümde söz konusu politikaların mevcut durumu ve geliştirme alanları detaylı olarak ele alınacaktır.

Sonuç bölümünde Türkiye'de girişimcilik politikaları alanında yapılan düzenlemelerin yeterli olup olmadığı analiz edilecek, gelecekte ne tür politikaların uygulamaya konabileceği, eksiklik tespit edilen alanlarda neler yapılabileceği, kıyaslamaya esas ülkelerdeki hangi iyi örneklerin Türkiye'de de uygulanmasının yararlı olabileceğine ilişkin çeşitli çözüm önerileri getirilmeye çalışılacaktır.

BİRİNCİ BÖLÜM

KAVRAMSAL VE KURAMSAL ÇERÇEVE:

GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI VE TEORİLER

1.1. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI

1.1.1. Tanım

Latin kökenli bir sözcük olan “girişim” kelimesinin tarihsel süreç içerisinde ilk kez 15. yüzyılda eski Fransızcada kullanıldığı düşünülmektedir. Sözcük “entreprise” şeklinde geçmektedir. Sözcüğün anlamına bakıldığında fırsatları yakalayabilmek için tetikte bekleyen, dikkatli ve cesaretli kişi anlamına gelmektedir. “Entrepreneur” sözcüğü ise girişimci demektir. İngilizce’deki anlamı üzerinden bakıldığında giriş anlamına gelen enter sözcüğü ile ilk anlamına gelen pre sözcüğünün birleşiminden oluşmuştur.

Türk Dil Kurumu’nun Türkçe sözlüğünde girişimci kelimesi için iki tanım yapılmıştır. Bunlar; 1) üretim yapmak için bir işe girişen kişi, müteşebbis, 2) Sermaye koyarak ticaret, sanayi ve benzer alanlarda girişimde bulunan kişi, müteşebbis şeklindedir (Türk Dil Kurumu, 2020: 1).

Girişimciliğin kökenine bakıldığında insanlığın tarihi kadar eskiye dayandığı görülmektedir. Ancak iktisat teorisinde kendisine yer bulması daha yakın bir döneme denk düşmektedir. Tarihsel süreç içerisinde girişimcilik kavramının tanımına yönelik olarak çeşitli gelişmelerle bağlantılı olarak değişiklikler olmuş, birçok düşünür girişimciyi farklı yönleriyle açıklamıştır. Özellikle yazının bulunması, paranın icadı, yerleşik hayata geçiş gibi gelişmeleri takiben ticaret hız kazanmış, yerleşik hayat ile birlikte artan tarımsal faaliyetlerin bir sonucu olarak yerel pazarların ortaya çıkması, daha sonra kitlesel büyük pazarların oluşması gibi gelişmeler girişimcilik kavramına temel oluşturmuş, sanayileşme ile birlikte girişimcinin özellikleri de farklı nitelikler kazanmıştır.

Girişimci teriminin ilk olarak Richard Cantillon tarafından on sekizinci yüzyılda ortaya atıldığına dair literatürde bir fikir birliği bulunmaktadır (Ahmad ve Seymour, 2008: 8). Ona göre girişimci, günümüzde belli fiyatlarla satın alan,

gelecekte ise belirsiz fiyatlarla satış yapan kişilerdir. Defoe ise yaratıcı girişimcinin değerine dikkat çekmiş, projektör kelimesini kullanarak girişimcinin planlama yapma, onu gerçekleştirme ve kurma misyonuna atıfta bulunmuş, ustalık ve yaratıcılık ile endüstriyi geliştiren kişiler olarak girişimcileri tanımlamıştır (Ahmad ve Seymour, 2008: 8). Beaudeau'nun girişimciyi nasıl tanımladığına baktığımızda, risk alan, iş planı yapan, organizasyon ve yöneticilik yeteneğine sahip kişi olarak tanımlamıştır. Jean Baptiste Say tarafından ortaya konulan tanıma bakıldığında ise sermaye ve girişimci karları arasındaki farklılığa odaklandığı görülmektedir (Younkins, 2006: 166). Knight tarafından ise girişimciler piyasalardaki değişimleri tahmin etmeye çalışan ve bunlara göre hareket eden kişilerdir. Girişimci, piyasa dinamiklerinin belirsizliğini önceden tahmin etmektedir. Weber'e göre girişimci rasyonel bürokratik bilgidен muafiyet elde eden kişidir (Ahmad ve Seymour, 2008: 8).

Girişimcilik kavramına en büyük katkı ise 1934 yılına gelindiğinde Joseph A. Schumpeter tarafından yapılmıştır. Ona göre girişimci önceden ortaya çıkmamış ve hiç denenmemiş teknolojileri geliştiren inovasyon yapan kişidir. Girişimci, yenilikçi ve yaratıcı bir şekilde eskileri yıkan kişidir (Langlois, 2002: 15). Schumpeter, girişimcinin yenilikçi olarak da kabul edilmesi gerektiğini ortaya koymuş ve girişimcinin, piyasaya farklı birleşimler aracılığıyla değişim getiren kişi olduğunu ifade etmiştir. Bu yeni birleşimler, birincisi, yeni ürünün piyasaya girişi, tüketici tarafından bilinmeyen ya da mevcut bir ürünün geliştirilmiş versiyonu; ikincisi, yeni bir üretim metodunun üretim sürecinde kullanılması; üçüncüsü, yeni pazarların açılması; dördüncüsü, yeni kaynak arzının yaratılması; beşincisi herhangi bir sanayi alanında yeni örgütlenme biçimlerinin uygulanması olmak üzere beş farklı şekilde çıkmaktadır (Ahmad ve Seymour, 2008: 8).

Mises (1949) ise girişimcinin her zaman spekülâtör olduğunu söylemektedir. Ona göre girişimci gelecekte ortaya çıkacak belirsiz şartlar ile ilgilenmektedir. Girişimcinin ne ölçüde başarılı olacağı bahsi geçen belirsiz şartlara ilişkin beklentisinin ne ölçüde doğru olduğuna bağlıdır. Walras (1954)'e göre girişimci, koordinatör ve arabulucu olan kişidir. Penrose (1959)'a göre ise girişimci, faaliyeti ekonomik sistem içerisindeki fırsatları belirlemek ve tespit etmek olan kişi olarak tanımlamaktadır. Kirzner (1973)'e göre ise girişimci, temelinde bir aracı olmasının

yanısıra fırsatları yakalayan ve kar fırsatına göre hareketlerini şekillendiren kişidir. McClelland (1967)'a göre ise girişimci, orta düzeylerde risk üstlenebilen aktif kişilerdir. Drucker (1995), girişimciliğin bir yenilik eylemi olduğunu ifade etmektedir. Shapero ve Sokol (1982)'un tanımında da risk vurgusu göze çarpmakta olup ona göre girişimci, çeşitli ekonomik ve sosyal öğeleri organize ederek iflas riskini göze alan ve aynı zamanda inisiyatif alabilen kişidir. Vesper (1985), girişimcilerin, toplumun farklı kesimlerinde yer alan ekonomistler, iş adamları, siyasetçiler ve psikologlar gibi farklı düşünürler tarafından farklı şekillerde değerlendirildiğini ortaya koymuştur. Pinchot (1985) ise iç girişimci (intrapreneurship) tanımına odaklanmıştır. Pinchot (1985) iç girişimciyi, bir işletmede çalışan bireylerin ortaya koyduğu girişimcilik faaliyetleri olarak tanımlamıştır. Hisrich ve Peters (2001)'e göre girişimcilik bir süreçtir. Söz konusu süreç ise finansal, sosyal ve psikolojik çeşitli riskler içermektedir. Hisrich ve Peters (2001)'e göre maddi ve kişisel tatmin elde etmek amacıyla ihtiyaç duyulan zamanı ve çabayı ayırmak suretiyle farklı değerler oluşturma çabası girişimciliği ifade etmektedir. Lumpkin ve Dess (1996)'a göre ise girişimciliğin ana odağında mevcut bir ürün, yeni piyasa için mevcut bir ürün veya yeni bir ürün ile girmek bulunmaktadır. Shane ve Venkataraman (2000) ise girişimcilik alanını fırsatların kaynaklarını çalışmayı kapsadığını vurgular ve girişimciyi, keşfeden, değerlendirme yapan, fırsatlardan istifade eden bir birey olarak tanımlamaktadır. Ireland vd. (2003) ise girişimciliği pazarın sunduğu fırsatlardan yararlanmak için kaynakları bir araya getirerek bireyler ve takımlar aracılığıyla refah yaratan sosyal sürece bağımlı bir bağlam şeklinde tanımlamaktadır.

İslam dünyası düşünürlerinden İbn Haldun da girişimcilik tanımına katkıda bulunmuştur. İbn Haldun, özellikle zengin olan ve batan ekonomileri incelemiş ve bunun bir döngü olduğunu ama ani kargaşaların işleri tersine döndürdüğünü belirtmiştir. Ona göre bu kargaşaları kazanca döndürebilenler girişimcilerdir (Weiss, 1995: 29-37).

Avrupa Komisyonu'nun ortaya koyduğu girişimcilik tanımında ise risk alma, yaratıcılık, yenilik ve güçlü finansal/mali yönetim kavramları dikkat çekmektedir. Girişimcilik, bahsi geçen kavramların bir araya gelmesi sonucunda oluşan değişim ve gelişim sürecidir (European Commission, 2003).

Dünya genelinde girişimcilik alanında araştırmalar yapan bir konsorsiyum olan Global Entrepreneurship Monitor tarafından ise girişimcilik, bir birey, bir takım veya kurulu bir işletme tarafından yeni bir iş ya da mevcut bir işletmenin genişletilmesi amacıyla gerçekleştirilen yeni girişim veya yeni iş yaratma teşebbüsü olarak tanımlanmaktadır (Global Entrepreneurship Monitor, 2020: 24). Global Entrepreneurship Monitor'e göre girişimci, 42 aydan daha az bir sürede yeni bir girişim kurmuş ve işletmekle meşgul olan kişidir. "Total Entrepreneurship Activity, TEA" olarak da bilinen toplam girişimcilik etkinliği endeksinde bu tanıma göre girişimci olan gruba odaklanılmaktadır (Parker, 2009: 7).

OECD ve Eurostat işbirliğinde kurulan Entrepreneurship Indicators Programme tarafından girişimcilik, insan kaynağını girişimcilik faaliyetleri ile ilişkilendirerek ekonomik faaliyetlerin yaratılması veya genişletilmesi yolu ile değer üretmek, bunu da yeni ürünleri, süreçleri veya pazarları tanımlayıp kendi çıkarına göre kullanmak suretiyle gerçekleştirmek demektir. Girişimcilik, ekonomik süreç boyunca birçok farklı sonuçlarıyla kendini gösteren, örneğin her zaman sadece finansal zenginliğin yaratılması ile ilgili olmayan, bunun yerine istihdamı arttırmak, çevresel sorunlarla mücadele etmek, eşitsizlikleri gidermek gibi konuları da içerisine alan bir süreçtir (OECD ve Eurostat, 2017: 16).

1.1.2. Unsurları

Tarihsel süreç içerisinde girişimcinin tanımında farklı özelliklerin ortaya çıktığı görülmektedir. Bu özellikler, risk alma, inovasyon yapma, yeni bir şey yaratma, arabulucu olma, değişim, ortaya çıkarma ve yaratma yetenekleri gibi statik bir işletmeden farklılaşan özellikler olmuştur. Bu noktada girişimciliğin üç özelliği öne çıkmaktadır. Bunlardan birincisi girişimci insan faaliyeti; ikincisi benzersiz kaynak paketlerinin bir araya getirilmesi, pazar fırsatlarının tanımlanması ve/veya yenilikçi özelliklerin kullanılarak fayda sağlanması; üçüncüsü ise, değer yaratılmasıdır. Başka bir ifadeyle pazardaki fırsatların tanımlanması ile başlayıp, kaynakların kullanılarak yeni işlerin yaratılması ile devam edip ve böylece yeni ekonomik fırsatları refaha dönüştüren dinamik bir süreç olduğunu söylemek mümkündür. Yenilik ve yaratıcılık bu anlamda girişimci aktivitenin ayrılmaz

parçalarıdır. Tüm bu süreç de ekonomik büyüme ve kalkınmayı doğrudan etkilemektedir.

Birinci unsur olarak girişimci, kar amacıyla risk alan kişidir. Dünyayı değiştirme arzusu girişimcinin motivasyonunu etkileyen öğelerin başında gelmektedir. Bu başarı ile birlikte finansal karı da getirmektedir. Girişimcilik bireyselliği değil, takım oyununu bünyesinde barındırmaktadır. Bazı girişimler için çok sayıda insanın bir araya gelmesi gerekmektedir. Bazıları için ise yine insanları bir araya toplayacak politik bir düşünce veya ideolojiye ihtiyaç vardır. Önemli miktarda finansal destek ve şans faktörleri girişimin başarısını etkileyen faktörlerdir (Ergen, 2018: 27).

İkinci unsur olarak girişimcinin işlevi inovasyon yapmak veya yeni ürün ve üretim süreçleri gerçekleştirmektir. Girişimcilik faaliyetleri yeni fikirlerin ve kaynakların yaratılması, yayılması ve uygulanmasını hızlandırmak, mevcut kaynakların ise kullanım potansiyelini arttırıp refah yaratmaktır (Drucker, 2003: 119-134).

Girişimci, yeni bir iş fikrine ya da planına sahip olan, söz konusu iş planını gerçeğe dönüştürdüğü zaman ortaya çıkabilecek risklerin farkında olan, yine bunun karşılığında kazanacağı maddi karın farkındalığına da sahip olan kişidir. Tek bir bakış açısı yerine çok yönlü ve derinlemesine düşünerek gelişmeleri farklı açılardan görebilen, sonuç olarak fikri üretme noktasına geldiğinde ortaya koyduğu problemi tek tip bir insan grubu özelinde değil, seçtiği hedef kitlede yer alan tüm düşünce tarzlarına uygun şekilde çözümler üretme yeteneğine sahip kişidir. Girişimcinin işi fikir üretmekle bitmemektedir, fikri işe dönüştürmek, dönüştürdükten sonra o işi devam ettirebilmek girişimcinin yüzleşmesi gereken zorluklardır. Girişimci belirli bir sermaye desteğini arkasına alarak rakiplerinin arasından sıyrılmayı, yönetmeyi, sıkıntılara karşı hazırlıklı olmayı bilmeli, doğru karar verebilmek için sabırlı ve bilgili olmalı ve farklı bakış açılarını anlamalıdır.

Sorumluluk sahibi olması, riskleri iyi yönetebilmek, kendine güvenmek, yaptığı işin sonucunu görmeye yönelik istek ve motivasyona sahip olmak, yüksek enerji sahibi olmak, geleceğe yönelik düşünebilmek, yenilikleri takip edebilmek, organizasyon becerisi güçlü olmak, paranın üzerinde bir değere sahip olmak

girişimcinin en önemli özellikleridir (Ergen, 2018: 42-44). Üçüncü unsur olan değer yaratmak bu noktada öne çıkmaktadır.

Sıfır noktasından işe başlayan girişimler için startup kelimesi kullanılmakta olup startup, olağanüstü düzeyde belirsizlik ortamında yeni ürün ve hizmetler geliştirmek üzere tasarlanmış beşeri kurumlara denmektedir (Ries, 2019: 31). Başka bir tanıma göre startup, teknoloji ekosisteminde düşük bütçeler ve kısıtlı imkan ve ekiplerle kurulan, çoğunlukla inovatif bir ürün veya hizmet ortaya koyan genç şirketler olarak tanımlanmaktadır (Schmidt ve Rosenberg, 2019: 18). Türkçe’de söz konusu ifadeyi karşılayan başka bir kelime olmadığı için startup ifadesi kullanılmaktadır.

M.Ö. 320-275 yılları arasında yaşamış olan Hintli filozof Chanakya ise Politik Ekonomi Bilimi adlı eserinde ekosisteme atıf yaparak ekonominin gelişmesi için uygun atmosferin olması gerektiğini ifade etmektedir. Çalışma boyunca girişimcilik ekosistemi kavramı sık sık ele alınacağından konuya dikkat çekilmesi önem taşımaktadır (Ergen, 2018: 44).

Ekonomi biliminde fiyat ve malların bilinmesi varsayımı ve kaynak kullanımının optimizasyonuna yönelik klasik görüşün aksine girişimcilerden bahsedilirken optimizasyona odaklanma söz konusu değildir çünkü henüz mevcut olmayan mal veya hizmetlerin fiyatları bilinmez; bu nedenle her bir girişim için buluşsal yöntemler kullanılmalı ve kendine özgü yargılar oluşturulmalıdır. Klasik iktisat teorisine göre ekonomi dengenin analizini gerektirir. Ancak girişimciliğin özü, girişimcilerin denge olmayan durumlarda fırsatları tanınması ve bunlardan faydalanmasını gerektirir. Klasik iktisat teorisi mükemmel bilgi ve rekabeti varsayar, böylece denge karları ortadan kaldırılmıştır. Ancak kar güdüsü olmadan girişimcilik olamaz ve gerçek dünyada kusurlu bilgi ve eksik rekabet hakimdir. Böylece küçük girişimleri bile piyasa gücüne sahip olabilmektedir. Bu nedenle de girişimci ekonomik büyümenin merkezindedir (Parker, 2009: 2).

1.2. GİRİşİMCİLİĞİN TEORİK ÇERÇEVESİ

Girişimcilik teorileri, çoğunlukla girişimcinin ne olduğu, girişimcinin işlevi gibi konularda açıklayıcı bilgiler içermektedir. Girişimciyi tanımlarken hukuki

statüsü, diğer taraflarla olan sözleşmeden doğan ilişkileri, toplumdaki konumu gibi rollere odaklanırken, girişimciyi kıt kaynakların koordinasyonu konusunda karar vermede uzmanlaşmış biri olarak görmektedir (Montanye, 2006: 547-569).

Girişimciliğin teorik çerçevesini incelerken fizyokrat, klasik, neoklasik, Schumpeteryan, Avusturya İktisat Okulu, Evrimci Yaklaşım ve Amerikan İktisat Okulu düşüncelerini incelemek yararlı olabilir.

Buradan hareketle, tarihsel süreci de göz önünde tutarak ilk olarak fizyokrat düşüncüyü incelemek yerinde olacaktır. Fizyokrat düşünceye ait görüşler, ekonomi içerisinde tarımın oldukça baskın olduğunu ortaya koymaktadır. Fizyokrat düşünce, Endüstri Devrimi'nin dünyayı ve küresel ekonomiyi tam olarak etkileyip değiştiremediği bir dönemde ortaya çıkmıştır. Böyle bir döneme denk gelmesi nedeniyle de genel olarak girişimcilikle ilgili düşüncelerinde çoğunlukla tarımsal girişimciyi vurgulamışlardır.

Richard Cantillon, 1755 yılında basılan *Genel Olarak Ticaretin Doğasına İlişkin Deneme (Essai sur la nature du commerce en general)* isimli çalışması ile girişimci kavramını ekonomi literatüründe ilk defa ortaya koyan kişi olmuştur. Ona göre ekonomideki aktörleri toprak sahipleri, girişimciler ve işçiler olmak üzere üç grupta sınıflandırmak mümkündür.

Cantillon'a göre girişimci, işçiler ve toprak sahipleri arasındaki aracıdır. Girişimci denilen kişi belirli bir fiyattan alıp, belirsiz bir fiyattan satan kişidir. Bu yönüyle gelir sahibinden ayrılmaktadır. Cantillon, girişimciliğin risk alma ve üstlenme özelliğine odaklanmıştır (Formaini, 2001: 3; Hebert ve Link, 2006: 589; Grabel vd., 2003: 495; Philipsen, 1998: 3; Sciascia ve DeVita, 2004: 5).

Fizyokrat düşüncenin önemli bir temsilcisi olan François Quesnay ise toprak sahibi girişimcilere dikkat çekmiştir. Quesnay'a göre girişimci, belirsizlik unsurunu üstlenen, üretim sürecini organize eden, yeni ve farklı yöntem ve ürünler ortaya çıkaran, yanısıra yeni pazarlar araştıran kişidir. Girişimcilerin tüm bunları eksiksiz bir şekilde yapabilmesi için pazarlara serbest erişim imkanına sahip olması ve eylemlerinde kendisine özgürlük ve kolaylık sağlanması için devlete karşı güven duymalıdır (Hoselitz, 1962: 247).

Fizyokrat düşüncenin bir başka temsilcisi Robert Jacques Turgot'a göre girişimci sermaye sahibi bir kapitalisttir. Turgot, üzerine para yatırılarak yatırım

yapılan her çeşit projenin ve işin girişimcilik olduğunu belirtmektedir (Top, 2006: 51).

A. Nicolas Baudeau ise girişimciyi riski üzerinde taşıyan kişi olarak betimleyerek yansıtmaktadır. Baudeau'yu Cantillon'dan ayıran en önemli husus ise, girişimciyi maliyetlerin azaltılması, bu sayede karının yükselmesi için yeni teknolojileri ve fikirleri icat eden yenilikçi kişi olarak tanımlamasıdır. Böylelikle girişimci kavramına yeni ve farklı bir boyut kazandırmıştır. Ayrıca girişimci ekonomi içerisinde aktif, canlı bir aktördür. Böylelikle girişimcinin bilginin ortaya konması sürecinde önemli bir gücü vardır (Hebert ve Link, 2006: 590)

Klasik iktisatçılar tarafından risk üstlenen, yenilik olanaklarını araştıran, üretim faktörlerini bir araya getiren girişimci ile yatırım yapan kapitalist birey arasındaki ayrım yeterince net bir şekilde yapılamamıştır. Bu yüzden de girişimci ve kapitalist birbirleriyle özdeşleşen kavramlar olmuştur.

Adam Smith'in *Ulusların Zenginliği* (*The Wealth of Nations*, 1776) adlı kitabında kapitalist, doğal kaynaklar, işgücü ve sermaye olarak üç grupta ele alınan temel kaynakları endüstriyel bir girişimde başarılı bir şekilde bir araya getiren ve mülkiyet sahibi olan yöneticiye denmektedir. Smith, kapitalist ile girişimciyi özdeşleştirmektedir.

Smith'in bakış açısını daha iyi anlamak için *Ulusların Zenginliği* kitabının ortaya çıktığı döneme yoğunlaşmak önem taşımaktadır. Söz konusu dönemde savaş durmuş ve ticaret artmıştı. *Ulusların Zenginliği*, merkantilizme yönelik ilk eleştirileri ortaya koyarak girişimcilik kavramının ortaya konması açısından oldukça önemli bir eserdir. Smith'e göre stok sahibinin maliyetlerini karşılaması sonrasında geriye göze aldığı riskin bedeli olarak elinde herhangi bir şey kalmıyorsa, bu noktada sermaye stokunu kullanmak istemeyecektir (Smith, 2011). Bu noktada girişimciliğin bir unsuru olarak risk kavramının ele alınması önem taşımaktadır.

Adam Smith'in ilkelerini dayandığı "görünmez el" ve liberalizm kavramı girişimciliğin temelini oluşturan kavramlardır. Ekonominin ana unsuru olarak bir yandan çıkarlarını gözetken diğer yandan ise toplumsal refahı arttıran birey vardır. İnsanlar arasında servet sahibi olmak için kıyasıya bir yarış söz konusudur ve insanları bu yarışın içine sokan ise iyiyi taklit etme güdüsüdür. Tüm bu hususlar

girişimciliğin risk alma ve inovasyon öğelerinin gelişmesini sağlamıştır (Savaş, 2000: 259; Blaug, 1987: 219).

David Ricardo ise piyasaya yeni bir makineyi ilk getiren kapitalist sayesinde önemli bir iktisadi gelişme süreci yaratılacağını ortaya koymuştur (Ricardo, 1817). Bununla birlikte bir kapitalisti diğerinden ayıran en önemli özelliğin yenilik yaratma yeteneği olduğunu ortaya koymak açısından eksik kalmış, bu düşünceyi hiç ele almamıştır. Ricardo (1817)'ya göre bireyler rasyonel davranmaktadırlar (Ricardo, 1817). Onlar avantajlı olabileceklerine inandıkları alanları seçerken bilgiye tam olarak sahip olduklarını varsaymaktadırlar. Bu görüş ile bilgiye sahip olmaması sebebiyle araştırmalar ve keşifler yapan bireyi devre dışı bırakmıştır (Hebert ve Link, 1982: 40).

1800'lü yıllara gelindiğinde Fransız kökenli iktisatçı Jean Baptiste Say tarafından da girişimci kavramının kullanıldığı görölmektedir. Say (1845)'a göre girişimci, ekonomik kaynakları ya düşük verimlilikteki alanların dışına iten ya da yüksek verimlilikteki alanların içine çeken kişiye denmektedir (Say, 1845). Say tarafından girişimci ve sermayedar ayrımı yapılmıştır. Bu ayrıma göre sermayedar parayı tedarik ederek finansal riski üstlenen kişiyken, girişimci ise yeni zenginlikler yaratmak suretiyle üretim faktörlerini bir araya getiren kişidir. Bu tanımdan hareketle Say'ın, girişimciliği üretim faktörleri ile birlikte değerlendirerek anlamını genişlettiği görölmektedir. Say'ın bu görüşleri sonrasında, klasik üretim faktörleri olarak sayılan emek, sermaye ve doğal kaynakların yanına, girişimcilik dördüncü faktör olarak dahil edilmiştir. Say'a göre girişimcilik endüstriyel gelişmelerin üç ayrı faaliyete ayrılması ile ortaya çıkmaktadır. Buna göre; ilk olarak araştırmanın bilgiyi elde etmek amacıyla araştırmacılar tarafından yapıldığı, ikinci olarak uyarılmanın üretim faktörlerinin organizasyonunu sağlayan ve bir önceki adım sonucunda ortaya çıkan bilgiyi kullanılabilir hizmet ve ürünlere dönüştürmek amacıyla girişimciler tarafından yapıldığı, üçüncü ve son olarak ise üretimin işçiler tarafından yapıldığı hususları ortaya konmaktadır (Drucker, 1995: 19; Çonkar ve İlter, 2004: 2; Philipsen, 1998: 3; Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 6).

Klasik teorinin bir diğer temsilcisi olan Jeremy Bentham'ın *Tefecilik Savunması* (*Defence of Usury*, 1787) adlı kitabında faizciliğe karşı alınması gereken yasal çözüm önerileri ve yurtiçi piyasalarından yabancı paranın uzak tutulması için

izlenmesi gereken yolların neler olduğu hususuna değinilmiştir. Yazara göre bunlar başarılı girişimcilerin aktivitelerini boğma eğilimindedir (Bentham, 1818; Bentham, 1962). Bentham, *Panoptikon: Teftiş Evi (Panopticon: The Inspection House)* isimli kitabında “panopticon” adını verdiği bir hapishane modeli ile girişimcilik kavramı içerisinde inovasyonun önemine yeni bir bakış açısı kazandırmıştır. Bentham’a göre girişimci, panopticonun doğru bir şekilde işleyişine devam edebilmesi için ihtiyaç duyulan şeyleri satın alan, yanısıra panopticonda yer alan mahkumların çalıştırılması ile kazanılacak kazanç için vergi ödeyen kişidir. Böyle bir ortamda girişimcinin uzun dönemli kazançlar elde etmesinin yolu çalışan mahkumların üretkenliğini ve sağlığını korumaktan geçmektedir. Bu noktada çalışanların korunması açısından hayat sigortasının önemine değinmiştir (Bentham, 1791). *Panopticon*’da ölüm oranlarını da göz önünde tutarak bir araştırma yapmış ve buna göre girişimcinin, mahkumlardan herhangi birinin hayatını kaybetmesi olasılığına karşı herkesten para toplamasının önemli olduğuna değinmiş ve böyle bir durumun gerçekleşmesi halinde ölen mahkumun ailesine geri ödeme yapması gerektiğini ifade etmiştir. Üstelik ölüm oranları ile toplanan para kıyaslandığında toplanan para daha fazla olacağı için aradaki farkın girişimciye kar şeklinde kalacağını belirtmektedir (Bentham, 1791).

John Stuart Mill 1848 yılında yayınlanan *Ekonomi Politikasının Temelleri (Principles of Political Economy)* adlı kitabında, girişimcinin rolünün yönetim aktivitesi içerisinde tanımlanabileceğini ortaya koymuştur. Mill (1848) bir girişimi yönetebilmek için bazı özelliklere sahip olunması gerektiğini ifade etmiştir. Bunlar; kültürel bilgi, başarı gibi özelliklerdir. Mill’e göre girişimciler, sıradan insanların sürekli çaba gösterecekleri dahi asla ulaşamayacakları olanaklara sahiptir (Sciascia ve DeVita, 2004: 5).

Neoklasik iktisat ekolünde girişimcilik, üretim faktörlerini bir araya getirme ve bireyin risklere karşı kendisini koruması ile sınırlı kalmış olup aktif girişimcilerin ortaya konması açısından eksik kalmıştır. Neoklasik görüşe göre firmalar kendi kendilerini geliştirmektedir ve bu nedenle de girişimci lüzumsuz bir ekonomik aktör olarak ele alınmıştır (Hebert ve Link, 1982: 42).

Alfred Marshall ve Leon Walras’ın 19. yüzyıl sonlarında yaptıkları çalışmalar neoklasik teori açısından önem taşımaktadır. Marshall, *Ekonominin İlkeleri (Principles of Economics)* adlı çalışmada ve Walras, *Saf Ekonominin Unsurları*

(*Elements of Pure Economics*) adlı çalışmasında piyasaların arz ve talebi dengeleyecek şekilde birbirleriyle etkileşim içerisinde bulunan alıcılar ve satıcılardan oluştuğu ortaya koyulmaktadır (Marshall, 1920; Walras, 1954). Arz ve talep dengesine ise fiyatlarda görülen dalgalanmalar sonucunda ulaşılmaktadır. Piyasalar “tam rekabet” ortamı olarak tanımlanmaktadır (Hebert ve Link, 1982: 42).

Alfred Marshall ekonomi içerisinde girişimcinin rolünün oldukça önemli olduğunu ortaya koymasına rağmen, girişimcinin fonksiyonunu açıklamak açısından eksik kalmıştır. Bununla birlikte girişimcilerin, koordine eden, yenilik yaratan ve aracılık gibi çeşitli rollere sahip olduğunu belirtmiştir. Marshall’a göre girişimci maliyetleri minimize etmek, mal ve hizmet üretmek ve yeni fırsatlar arayarak yenilikler sunmak gibi fonksiyonlara sahiptir (Marshall, 1920: 54). Ayrıca girişimci, firma içerisindeki tüm sorumluluğu üstlenmektedir. Girişimci üretim sürecini doğru bir şekilde yönlendirecek, işin getirdiği riskleri üstlenecek, sermayeyi ve işgücünü yönetecektir. Kısaca belirtmek gerekirse bir yandan yönetici bir yandan ise işveren olacaktır. Marshall, girişimcinin bazı beceriler ve yeteneklere sahip olması gerektiğini ortaya koymaktadır: Hızlı hareket etmesi, karşısına çıkan problemlere karşı hızlı çözümler üretebilmesi, değişiklikler meydana geldiğinde hızlıca uyum sağlayabilmesi, istikrarlı ve güvenilir olması bir girişimcinin sahip olması gereken beceri ve yeteneklerdir (Marshall, 1920: 57). Bahsi geçen yetenekler aile aracılığıyla, eğitim sayesinde ve doğuştan gelen kalıtsal yeteneklere bağlıdır. Bununla birlikte girişimcinin bir takım özel yeteneklere de sahip olması gerektiği ortaya konmaktadır. Bu yetenekler, ticaret bilgisi, öngörebilme kabiliyeti, fırsatları görme, risk alma ve liderlik şeklinde sıralanabilir (Arıkan, 2004: 5).

Von Thünen ise girişimcilik ve yöneticiliğin ayrıştırılmasına odaklanmış ve girişimcinin risk almasının ayırt edici bir unsur olduğu hususuna odaklanmıştır. Girişimci ve yöneticinin her ikisinin de aynı yetenek ve bilgi donanımına sahip olmasına dikkat çeken Thünen, bununla birlikte girişimcinin ortaya koyduğu çabanın, onu yöneticiden ayırdığını belirtmektedir (Thünen, 1960). Thünen’in girişimcilik literatürüne en önemli katkısı, risk alan girişimci ve yenilikçi girişimci kavramlarını birleştirmiş olmasıdır. Thünen’e göre girişimsel riskin getirdiği gelir ve yaratıcılığın getirdiği gelirlerin toplamı firmanın toplam karını vermektedir (Hebert ve Link, 2006: 592-593).

1936 yılında J. M. Keynes *İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Kuramı (The General Theory of Employment, Interest and Money)* adlı kitabında girişimciyi bir işletme kurarak istihdam sağlayan ve böylece satın alma gücü ve talep oluşturan kişi olarak tanımlamaktadır (Keynes, 1936).

Montanye (2006)'ye göre neoklasik iktisat teorisi, tam rekabet ve statik piyasa dengesi varsayımları nedeniyle girişimciliği amprik olarak açıklamakta yetersiz kalmıştır. Söz konusu teori, keşifleri gerçekleştiren, koordinasyonu yapan, tanıtım yapan ve risk taşıyan bireylere olan ihtiyacı göz ardı etmektedir (Montanye, 2006: 547-569).

Girişimcilikle ilgili bahsi geçen temel yaklaşımlar, girişimcinin piyasada bir aracılık fırsatını yakalayabilen kişi olduğu noktasında birleşmektedir. Joseph A. Schumpeter ise girişimcinin rolünü tanımlarken yenilik ve aktiflik ile piyasada meydana gelen değişim ve hatta dengesizlikleri yaratan kişiler olduğu yönünde bir tanıma odaklanan ilk iktisatçıdır. Schumpeter (1934), girişimci ve inovasyon arasında eşsiz bir bağlantı olduğunu vurgulamıştır. Bu tanımlamalarıyla da daha önceki birçok teorisine tersine ekonomik gelişme içerisinde girişimciye oldukça önemli bir rol atfetmiştir (Schumpeter, 1934). Schumpeter (1934)'in tanımladığı girişimci, gerçekleştirdiği yenilikler aracılığıyla ekonomiyi mevcut denge noktasından daha iyi durumda olan bir denge noktasına taşıyabilen kişidir. Girişimcilik teorisine en önemli katkının *Ekonomik Kalkınma Teorisi (The Theory of Economic Development)* isimli çalışmasıyla girişimciyi “yeniliği sunan birey” şeklinde tanımlayan Schumpeter'e ait olduğunu söylemek mümkündür (Schumpeter, 1934). Schumpeter'in görüşleri günümüzdeki girişimcilik kavramına yönelik çalışmaların çıkış noktası olmuştur. Schumpeter'e göre, ekonomi bir sisteme dayanır, ancak bu sistemdeki değişimler neoklasik iktisatçıların söylediği gibi dışardan değil içerden gelir. Bahsi geçen değişim ve dönüşümlerin gerçekleşmesini sağlayan kişi girişimcidir. Schumpeter'in ortaya koyduğu girişimcilik kavramının tanımında “yenilik” olgusu vardır ve mevcut kaynakların yeni bir birleşimi ile ortaya çıkmaktadır.

Schumpeter tarafından inovasyon ve girişimci arasında bir ilişki olduğu vurgulanmıştır. Bu görüşüyle Schumpeter, girişimcinin ekonomik gelişme süresince önemli bir role sahip olduğu hususuna odaklanmıştır. Schumpeter'e göre girişimci

ekonomik gelişmenin dinamiğidir. Ekonomi içerisinde girişimcinin fonksiyonunu yenilik yapmaktır (O'Farrell, 1986: 575). İnovasyon, büyümenin kesintisiz bir kaynağıdır. Rekabete dayalı kapitalist sistem, girişimciliği teşvik ettiği için inovasyon kalıcı olacaktır (Brouwer, 2002: 12).

Schumpeter (1934)'e göre girişimcinin beş yönü bulunmaktadır. Bunlar a) Yeni bir hizmet veya malın yeni versiyonunun ortaya konması, b) Üretim sürecinde yeni bir metodun uygulanması, c) Yeni bir pazar oluşturulması, d) Sanayinin yeniden yapılandırılması ve e) Kaynak olarak yeni bir yarı mamul veya hammaddenin bulunması. (Schumpeter, 1934)

Schumpeter (1934)'in tanımladığı yenilik türleri piyasada hali hazırda var olan ve girişimciler tarafından kontrol altında tutulan kaynaklara dair yeniliklerdir. Bu noktada yenilik herhangi bir icadın sonucu değildir. Piyasada bütün kaynaklar yer almakta ancak küçük bir grup insan bu kaynaklar üzerinden ortaya çıkan fırsatların peşinde olmaktadır. Küçük bir grup içerisinde yer alan girişimcilerin az olması aslında yeniliğin önemli etkilerini ortaya koymaktadır. Schumpeter (1934)'e göre mevcut ekonomik yapıdaki aksaklıklar, sistem içerisinde kökleşmiş engellerin ortadan kalkması gerektiği sonucunu doğurmaktadır. Bunun sonucunda girişimcinin belli bir özgürlük alanı olmalıdır ve böyle bir ortamda doğal kaynakların az olması gerekir (Sciascia ve DeVita, 2004: 8).

Schumpeter'in girişimci ve yeniliğe dair görüşlerinin temel odak noktasını endüstriyel toplumun gelişme sorunu oluşturmaktadır (Schumpeter, 1934). Schumpeter'e göre gelişme, mevcut denge çizgisinin aşılacak başka bir denge çizgisine kayılmasıdır. Bunu başarabilecek kişi ise girişimcinin kendisidir. Dengeli bir sistem olarak tanımladığı piyasada dengeyi bozan süreç girişimciliktir (Kızılkaya, 2003: 30). Yeni fırsatların peşinde olmak ekonomide dengesizlik yaratan bir süreçtir. Schumpeter bu tür bir dengeyi "iktisadi yaşamın dairesel akımı" ismini verdiği şema ile ortaya koymuştur (Schumpeter, 1934). Bu şemada ekonomik sürecin rutin bir şekilde ilerlediği, mevcut sorunları düzeltmek için herhangi bir gücün olmadığı hususu ortaya konulmaktadır.

Schumpeter (1934)'e göre yeniliklerin ortaya çıkması piyasayı olumlu veya olumsuz olmak üzere farklı şekillerde etkilemektedir. Bu noktada yeniliklerin ortaya çıkması nedeniyle piyasaların daralarak yok olmasına "yaratıcı yıkım" denmektedir.

Bunun tam tersi olarak yeniliklerin ortaya çıkması nedeniyle piyasaların gelişmesine ise “yaratıcı birikim” denmektedir (Schumpeter, 1934).

Schumpeter (1934)’e göre ekonomik gelişme açısından yaratıcı yıkım sürecinde dört olay serisi ortaya çıkmaktadır. Birincisi; başlangıç dengesidir. Bu aşamada mevcut ekonomik aktörlerin süregelen deneyim ve alışkanlıkları ise işleyen bir ekonomik dengenin mevcut olduğu varsayılmaktadır. İkincisi; inovasyon ve ekonomik gelişme aşamasıdır. Bu aşamada azınlıkta bulunan bir grup yenilikçi girişimlerine başlar ve böylece denge bozulur. Dengenin bozulması ekonomik açıdan gelişmeye yol açar. Ancak yenilik yapacak yeteneğe sahip bireylerin sayısının azalması ve dengenin bozulduğu bir ortamda yenilik yapmanın gittikçe zorlaması nedeniyle yeniliğin gidişatı kötüleşir. Üçüncüsü; yenilenmiş dengedir. Ekonomik gelişmeyi destekleme noktasında yenilik yapma dürtüsü bir noktada yetersiz olacaktır. Ortaya çıkan darboğaz ortamında birçok eski firma sistemin dışına itilecektir. Bu ortamda yaratıcı yıkım süreci keskin bir hale gelecektir. Dördüncüsü ise evrimdir. Bu aşamada süregelen ekonomik sistem farklı bir evrime uğrayacak, rutin dengeler ve yenilikçi dengelerin bir araya gelmesi ile yeni bir sistem ortaya çıkacaktır (Schumpeter, 1934).

Schumpeter’in girişimciliğe yönelik görüşleri, 1942 yılında yayınladığı ve toplumların kurumsal yapılarına odaklandığı *Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi* (*Capitalism Socialism and Democracy*) isimli kitabında önemli yer tutmuştur. Modern kapitalizm süreci olarak tanımladığı bahsi geçen süreçte büyük firmalara atfedilen yenilikçi rolleri ile olarak sistem içerisinde oldukça artan bir öneme sahip olmuşlardır (Schumpeter, 1942; Landström, 2005: 34-35). Schumpeter, büyük firmaların sahip oldukları olanakları kullanarak daha rekabetçi bir hale gelmeleri, bu noktada sahip oldukları avantajları güçlendirmeleri sürecini “yaratıcı birikim” olarak tanımlanmaktadır (Chen ve Chen, 2001: 2-3).

Günümüzde yaratıcı yıkım kavramı, ülkelerin ekonomilerinden alt sektörler kadar inmektedir. İnternet sektöründe yaratıcı yıkımlarla şirketlerin liderlik koltuğunu hızlıca başkalarına bırakabilmeleri bunun en güncel örneğidir. Örneğin; yakın zamanda arama motoru Yahoo, sosyal ağ MySpace, telefon devleri Motorola, Blackberry ve Nokia bugün yerini başka şirketlere bırakmıştır (Ergen, 2018: 566). İbn Haldun, *Mukaddime* adlı kitabında zengin ve batan ekonomileri incelemiş ve

bunun bir döngü olduğunu, ani kargaşaların işleri tersine döndürebildiğini ancak bu kargaşaları kazanca dönüşürenlerin girişimci olduğunu ifade etmektedir (Weiss, 1995).

Facebook Kurucusu Mark Zuckerberg, İbn Haldun'un *Mukaddime* kitabını herkese ilk okunacak kitap olarak tavsiye etmiştir (Habertürk, 2020). Belki de bu tavsiyesinin temelinde Haldun'un bu tanımı yatmaktadır. O nedenle de Zuckerberg, kendine rakip olacak Instagram, WhatsApp ve diğer şirketleri satın almakta, Snapchat gibi görece küçük bir şirketin peşinden koşabilmekte, internet erişimine sahip olmayan dört milyar kişiye internet götürebilmek için yenilikçi internet teknolojilerine yatırım yapmakta, internet.org adlı dernek kurarak herkese internet kampanyaları yürütmektedir (Ergen, 2018: 566). Gelişmekte olan ekonomilerin gelişmiş ekonomileri yakalama stratejisinde yaratıcı yıkım kavramı hep önem taşımıştır.

Schumpeter'in, *Theory of Economic Development* adlı kitabında yenilik yani inovasyon ekonomik değişmeyi ortaya çıkaran öğedir. Schumpeter'e göre inovasyon, malların piyasaya arz şekillerindeki değişikliklerdir (Schumpeter, 1934: 48).

Schumpeter ayrıca "icat" ve "yenilik" kavramının farklı olduklarını ve birbirlerinden ayrılmasının önem taşıdığını belirtmektedir. Hayata geçirilmemiş, üretim süreçlerine uygulanmamış bir icadın yenilik oluşturmayacağını ortaya koymaktadır. Eğer icat hayata geçirilemiyorsa bu durum bir yenilik oluşturmadığını işaret etmektedir (Savaş, 2000: 833).

Carl Menger, Friedrich Wieser, Ludwig von Mises, Friedrich August von Hayek, Israel Kirzner gibi düşünürlerin temsil ettiği Avusturya Okulu'nda piyasa dengesine nasıl ulaşılacağı hususunda girişimciye önemli sorumluluklar yüklenmektedir (Menger, 1976; Wieser, 1927; Mises, 1949; Hayek, 1948; Kirzner, 1973). Avusturya Okulu açısından başarılı bir girişimci pazarın diğer öğelerinin göremediği fırsatları görür. Bu fırsatları görebilmek için vizyon sahibi olmak, güçlü bir hayal gücüne sahip olmak ve yaratıcılık kabiliyetine sahip olmak gerekmektedir.

Ludwig von Mises, girişimciyi şu şekilde tanımlamaktadır:

Girişimciler, tarihte ve yaşam boyunca onlarla tanıştıkça yaşayan insanlar değildir. Onlar piyasa operasyonlarındaki farklı işlevlerin somutlaşmış halleridir. Bu işlevler özel bir grup veya sınıfın belirli bir özelliği değildir. Her eylemin doğasında vardır ve her aktöre sorumluluk vermektedir. Bu işlevi sanal

bir fiğüre dönüştürürken metodolojik bir geçici çözüme başvuruyoruz. Girişimci yalnızca her eylemin doğasında var olan belirsizlik ortamına hareket eden kişidir (Mises, 1949: 76).

Richard R. Nelson ve Sidney G. Winter tarafından 1982 yılında yayınlanan *Ekonomik Değişimin Evrimci Teorisi (An Evolutionary Theory of Economic Change)* kitabı evrimci teori için bir dönüm noktasıdır. Nelson ve Winter (1982)'a göre teknolojik yenilik ekonominin tetikleyici gücüdür. Firmalar ve girişimcilerin sahip oldukları farklı özellikler ve ortaya koydukları çeşitlilik ortamı, teknolojik yenilikler aracılığıyla ekonomide rekabetçi bir üstünlük sağlamaktadır. Böyle bir ortamda teknolojik yenilikler tekel olma gücünü de arttırmaktadır (Nelson ve Winter, 1982).

Girişimcilik konusunu ele alan Frank Knight'a göre girişimcinin temel özelliği, gelecekte ortaya çıkabilecek koşullar hakkında tam bir bilgi sahibi olmasa dahi neyin, nasıl yapılması gerektiği konusunda karar verebilme kabiliyetine sahip olmasıdır (Knight, 1921). Knight'ın tanımladığı girişimci, ortaya çıkan tüm belirsizliklere rağmen sermaye birikimine katkı sağlar (Özkul, 2007: 343-366).

Tüm bu hususlardan hareketle ekonomik teorilerde girişimcinin rolünü benzer perspektiflerden ele alan teoriler Tablo 1 'de listelenmektedir.

Tablo 1: Ekonomik Teorilerde Girişimcinin Rolü

No	Girişimciliğin Tanımı	Yazarlar
1	Belirsizlik ortamında riski üstlenen kişidir.	Richard Cantillon, Von Thünen, John Stuart Mill, Frank Knight, Ludwig von Mises
2	Finansal sermayeyi ortaya koyan kişidir.	Adam Smith, Robert Jacques Turgot, Ludwig von Mises
3	Yenilikçidir.	A. Nicolas Baudeau, Jeremy Bentham, Von Thünen, Max Weber, Joseph A. Schumpeter
4	Karar verici olan kişidir.	Richard Cantillon, Carl Menger, Alfred Marshall, Friedrich Wieser, John Maynard Keynes, Ludwig von Mises
5	Endüstriyel bir liderdir.	Jean Baptiste Say, Alfred Marshall,

		Friedrich Wieser, Max Weber, Joseph A. Schumpeter
6	Yöneticidir.	Jean Baptiste Say, John Stuart Mill, Alfred Marshall, Carl Menger
7	Ekonomik kaynakları düzenleyen ve yöneten bir koordinatördür.	Jean Baptiste Say, Leon Walras, Friedrich Wieser, Max Weber, Joseph A. Schumpeter
8	Girişim sahibi olan kişidir.	François Quesnay, Friedrich Wieser
9	Üretim faktörlerinin işverenidir.	Friedrich Wieser, John Maynard Keynes
10	Müteahhittir.	Jeremy Bentham
11	Arbitrajcıdır.	Richard Cantillon, Leon Walras, Israel Kirzner
12	Kaynakları alternatif kullanım için tahsis eden kişidir.	Richard Cantillon, Israel Kirzner

Kaynak: (Ripsas, 1998: 106).

1.3. GİRİŞİMCİ EKONOMİ VE DİNAMİKLERİ

Girişimci ekonominin belirleyici unsurlarını, ekonomi içerisinde girişimcilerin ne kadar iş yarattığı, startupların büyük kurumsal firmalara oranla daha inovatif olup olmadığı, vergi indirimlerinin girişimcileri teşvik edip etmediği, kadınların, engelliler ve mülteciler gibi dezavantajlı grupların girişimci olabilme fırsatları, bankaların yeni girişimcilere kredi verme kapasitesi ve sermaye kısıtlamalarının girişimciliğe başlamayı önemli ölçüde engelleyip engellemediği, kredi teminatlarının yeni girişimcilere kredi imkânları sağlamak konusunda ne ölçüde başarılı olduğu, hangi tür girişimlerin hayatta kalabildiği ve büyüyebildiği, girişimciliğin ekonomik büyümeye yol açıp açmadığı, devletin girişimcileri ne ölçüde teşvik ettiği şeklinde sıralamak mümkündür (Parker, 2009: 13).

Günümüzde girişimcilik veya daha doğru bir ifadeyle katma değeri yüksek teknolojik ürün veya hizmet odaklı girişimcilik devletlerin yeni makroekonomi politikasını oluşturmaktadır. ABD tarafından yirmi birinci yüzyıl girişimcilik yüzyılı olarak tanımlanmaktadır (Gallop-Goodman, 2000: 111). Çok kısa bir zaman önce sadece haberleşme teknolojilerini konuşurken günümüzde artık robotlar, insansız

araçlar, kripto paralar, biyoteknolojiler, sağlık, eğitim, tarım ve enerji gibi her alanda büyük teknolojik atılımlardan bahsedilmektedir.

Bu noktada yaşanan dönüşüm sürecinin iktisat tarihi içerisinde nasıl geliştiğine ekonomistlerin öngörülleri ile bakmak yararlı olacaktır. Karl Marx, kapitalizmin yerini sosyalizme bırakacağını öngörmüş, sermayenin birikeceğini ve krizler devriyle kendini sonlandıracağını savunmuştur (Marx, 1971). Joseph Schumpeter ise, krizlerin kötü olmadığını, kapitalizmin bir parçası olduğunu belirtmiştir (Schumpeter, 1942). Schumpeter'e göre de kapitalizm devrini tamamlayacaktır, ancak bu sistemin başarısızlığından değil, aksine başarısından olacaktır. Schumpeter, büyümeyi inovasyona, girişimciye ve krizlerle iş akışının değişmesine bağlamaktadır. Schumpeter, zaman içinde inovasyonun rutinleşeceğini, getirilerinin artık mekanik bir şekilde içselleştirilerek bireysel girişimciyi ikinci plana atacağını ve bunun kapitalizmin sonunu getireceğini ileri sürmüştür (Ergen, 2018: 485).

İnovasyon ve girişimci sermayeye yatırım düşüncesinin ortaya konması 19. yüzyıla dayanmaktadır. 1930'lu yıllarda Büyük Buhran devlet müdahalesini beraberinde getirmiştir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra savunma harcamalarının yanı sıra destekleyici yeni sektörler de ortaya çıkmıştır. Örneğin; 1944 yılında ABD'de "G.I. Yasası" olarak bilinen bir düzenleme ile devlet savaştan dönenlere düşük faizli ev kredisi, iş kurmak için KOBİ kredisi, okul yardımı, işsizlik kredisi gibi imkânlar sunmuştur (National Archives, 2022). Bu yasa sermayeye ve ekonomik büyümeye katkıları bakımından önem taşımaktadır. Keynes, 1930'larda tüketimin azaldığı ortamda "shock-and-awe" olarak da bilinen devletin harcamasıyla ekonomiyi canlandırmayı hedeflemiştir (Keynes, 1936). Bu dönemden sonra teknolojinin de yükselmesine bağlı olarak serbest piyasa ekonomisi dönemine geçilmiştir. Ücretlerin üretimden daha hızlı artması sonucunda karlılığın düşmesi ile 1970'te "shock therapy" olarak da bilinen neoliberal reformlar uygulanmaya başlanmıştır (Lawson ve Lawson, 2020). Bu dönemde Hayek'in düşünceleri etkili olmuştur. Hayek (1948)'e göre, bireysel özgürlüklere yönelen ve merkezi planlamadan kaçan devletler daha verimli olacak ve teknolojide daha ileri gidecektir (Hayek, 1948).

Bununla birlikte zamanla ucuz kredilerle gelişen serbest ekonomi kendini borçlandırmış ve önce ABD’de 2000 Dot.Com Krizi, ardından 2007 Mortgage Krizi arka arkaya gelmiştir. Nobel ödüllü ekonomistler Joseph Stiglitz ve Paul Krugman krizlere çözüm olarak tekrar Keynes modeline geçişi önermiş olsalar da bu devletin borçlanması anlamına geleceğinden farklı model arayışları ortaya çıkmıştır (Krugman, 2010: 167; Stiglitz, 2010: 300). Krugman ve Stiglitz, yeni modelin Keynes modeline benzemesini ancak bununla birlikte bir takım farklı düzenlemeler içermesini savunmaktadır. Stiglitz, daha çok harcama değil, daha verimli ve seçici harcama modelini öne çıkarmıştır. Devlet operasyonel olmak zorundadır ve bu süreç içerisinde gösterdiği başarı devletin icra kabiliyetinin kalitesine bağlıdır. Bu durum da devlet yapısının daha hızlı ve etkin bir karar mekanizmasıyla donatılma ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır. Kısaca özetlemek gerekirse devletler startup gibi yönetilmelidir (Krugman, 2010: 167; Stiglitz, 2010: 300).

Yeni ekonomi modeline duyulan ihtiyaca sosyal gelişmeler açısından da bakmak tamamlayıcı olacaktır. Stiglitz, *The Price of Inequality* (2012) isimli kitabında gelir dağılımındaki eşitsizliğin günümüzün krizini tetiklediğini ifade etmektedir. Stiglitz (2012)’e göre orta gelirin zenginlikten pay alamayışı, orta gelire darbe vurmaktadır. En zenginler üretimi arttırmak yerine ekonomik pastayı bölüşmektedir. Bu bölüşme dışarıdan gelen sermaye ve yatırımın iç piyasada paylaşılmasıdır. Bu nedenle yeni ekonomi içerden güçlenmelidir. Bunun için de yeterli sermaye ve küresel girişimci kalitesi gerekmektedir (Stiglitz, 2012: 55).

Thomas Piketty *Capital in the Twenty-First Century* adlı kitabında, Stiglitz gibi ekonomide zengin sınıfın hâkim olduğunu savunmaktadır. Piketty (2013)’e göre dünya savaşları ve ekonomik buhran yüksek vergilerle zenginliğin getirisini azaltmış olsa da hızlı üretim ve nüfus artışı ekonomik büyümeyi getirmiş, zenginliğin öbekleşmesine neden olmuştur. Piketty (2013) zenginlik vergisini önerse de bu girişimciliğin ve risk almanın hızını azaltacaktır (Piketty, 2013: 46). Daha önce tartışıldığı üzere Marx ve Schumpeter’in ekonomik modellerinde risk faktörü temel bir etmendir ve risk faktörünün tetiklediği krizlerden dolayı üretkenler üretmeyenlerden sıyrılmakta ve inovasyon tetiklenmektedir (Ergen, 2018: 488).

Sonuç olarak küresel girişimciye duyulan ihtiyaç gün geçtikçe artmaktadır. Ekonomist David Harvey, serbest piyasanın kendi krizlerini çözmediğini, ötelediğini

öne sürmektedir (Harvey, 2006). Latin Amerika borç krizi, Japon balonunun patlaması, İskandinav banka sisteminin girdiği kriz, 1997-1998'de yaşanan Doğu Asya Krizi, Rusya Brezilya, Arjantin ekonomisinin daralması, mortgage krizi, OECD ülkelerinin borç krizi gibi krizler ekonomik altyapının benzeşmesini ve ortak altyapıya geçişi hızlandırmaktadır (Ergen, 2018: 489). Francis Fukuyama'nın *The End of History and the Last Man* adlı kitabında liberal demokrasinin Soğuk Savaş ve Berlin Duvarı'nın yıkılması ile küreselleşeceği ve küresel bir yönetim anlayışının yer alacağı ifade edilmektedir. Fukuyama da teknoloji geliştikçe insanlığın ilerleyeceği hususunu ortaya koymaktadır. Özetle teknoloji ve inovasyonun yeşermesi için gerekli sosyal ve hukuki altyapı süreç içerisinde tüm dünyaya yayılacaktır (Fukuyama, 1992: 138).

Tüm bu hususlardan hareketle yeni ekonomik modelin dinamiklerini şu şekilde özetlemek mümkündür: Sanayi toplumunda sermayesi olan girişimcilik yapabilmekteydi ve kar elde edeceği bir yapıyı bulan girişimci işini kuruyor ve bu işi yaşatmak için hayatını adıyordu. Süreç içerisinde de kurduğu girişim varislerine geçmekteydi. Ancak Ergen (2018)'e göre bu sistemin üçüncü kuşağa zor ulaştığı görülmektedir. Girişimci ekonomide ise sermayedarın sermayesini değerlendirmesi için girişimci olma gerekliliği ortadan kalkmış, bunun yerine doğru risk yatırımcılarını seçme ve risk sermayedarlarının da doğru girişimciyi seçmesine dayalı bir sistem gelmiştir. Başka bir ifadeyle, girişimci olmak için sermayedar olmaya gerek kalmamış, bunun yerine tutku, bilgi, deneyim ve tecrübe gibi özelliklere sahip olmak öne çıkmaktadır. Böyle bir ortamda ekonomik büyüme doğru ilişkilerin kurulmasına bağlıdır. Genel olarak girişimci ve sermayedarlar mevcut olsa da risk yatırımcısının beşeri sermayesi eksik kalmaktadır ve söz konusu kaynağın yetişebileceği ortamın oluşturulması önem taşımaktadır. Girişimciler, nadir olan bilgi ve deneyimleri ile tekrar farklı girişimler kurabilmelidir. Para kaybederek ve hata yaparak kazanmanın öğrenileceği bir hayat tarzı bu sistemin özünü oluşturmaktadır (Ergen, 2018: 488-490).

Günümüzde teknolojinin çalışma ortamından günlük hayatımıza kadar birçok bütük bir değişim ve dönüşüm sunduğu, üstelik bu değişim ve dönüşümün hızının da her geçen gün gittikçe arttığı bir süreç yaşanmaktadır. Üç önemli teknolojik gelişme, sektörlerde işleyişi kökten değiştirmiş durumdadır. Bunların başında internet

gelmektedir. İnternet sayesinde bilgi, hızlı, ücretsiz ve kolaylıkla ulaşabilir bir şekilde tüm bireylerin erişimine ulaşmıştır. Artık hemen her şey çevrimiçi durumdadır. İkinci olarak, mobil cihazlar ve ağlar gelmektedir. Bu sayede web'e devamlı bağlılık hayatımıza girmiştir. Üçüncü olarak ise bulut bilişim gelmektedir. Bahsi geçen teknoloji trendi sayesinde bilgisayarın gücü ve depolama alanı teknolojileri bir araya gelerek uygun ücretler karşılığında kullanıcıların erişimine açılmıştır. Ekonomik açıdan bakıldığında eğer ki bir sektörde maliyet eğrilerinde baş üretim faktörü açısından bir düşüş eğilimi gözlemlenirse, bu bahsi geçen sektör için büyük bir dönüşümün habercisidir. İşte tüm bu gelişmelere paralel olarak da üç üretim faktörünün günümüzde artık ucuzladığı görülmektedir. Bunlar; bilgi, internete bağlılık ve bilgisayardır. Bu faktörler, yer aldıkları tüm sektörlerdeki maliyet eğrilerini de ciddi şekilde etkilemiştir. Geleneksel işletmeler, yapılarını kıt kaynaklar, kıt bilgi, kıt pazar erişimi gibi kıtlık varsayımlarına göre oluşturmuşken artık günümüzde bahsi geçen faktörlerin tamamı açısından bir bolluk yaşanmakta, böylece pazara giriş için mevcut olan tüm engeller kalkmaktadır. Bu durum da sektörlerin tamamında değişim ve dönüşümü beraberinde getirmektedir (Schmidt ve Rosenberg, 2019: 25-28).

Teknolojik gelişmeler tarihsel açıdan değerlendirildiğinde, aslında ilkel şekillerde meydana geldikleri ve genellikle spesifik bir sorunun çözümüne odaklandıkları görülmektedir. Örneğin; buhar makinesinin lokomotiflerde kullanım aşamasına gelmeden önce, madenlerde su pompalama işi için kullanıldığı, hatta zaten bu iş için icat edildiği görülmektedir. Radyo ise gemiden karaya iletişim için kullanılmaktaydı. İnternet bile en başta bilim insanları ve akademisyenlerin araştırmalarını paylaşabileceği bir platform olarak ortaya çıkmıştır. İçinde bulunduğumuz ekonomik yapı değerlendirildiğinde ise; artık sadece büyümenin yeterli olmadığı, aynı zamanda ölçeklenebilir olmayı gerekli kılan bir yapı ortaya çıkmaktadır. Ölçeklenme, bir şeyin çok hızlı ve dünya çapında büyümesi anlamına gelmektedir. İnternet çağı ile birlikte küresel bir büyüme herkesin başarabileceği bir şey haline gelmiştir. Tüm dünyaya ulaşip etkili bir şirket olmak için artık dünyanın her yerinde ofis açmak gerekmemektedir. Platformlara örnek olarak; telefonu göstermek mümkündür. İlk telefon bağlandığı zaman başka kimsede olmadığı için oldukça değersizdi. Ancak bu ağa her yeni telefon eklendiğinde, platform tüm

kullanıcıları için daha kullanışlı bir hal almıştır. Telefon ağının global düzeyde 150 milyon telefon kullanıcısına ulaşması tam olarak 87 yıl sürmüştür. Günümüzde ise bahsi geçen ağlar milyarlarca insana oldukça kısa sürede ulaşabilecek kadar hızlı ve güçlüdür. Facebook, 8. yılında 1 milyar kullanıcıya, Android ise 5. yılında 1 milyar cihaza ulaşmıştır. Amazon, sürekli büyümeye odaklanarak perakende, medya ve bilişim gibi en az üç farklı sektörde dünyanın en güçlü şirketlerinden biri olmuştur. 20. yüzyıl ile 21. yüzyıl ekonomileri arasındaki fark da tam olarak bu noktada ortaya çıkmaktadır. 20. yüzyılda tek parça ve kapalı ağlar hüküm sürerken, 21. yüzyılda ise küresel ve açık networkler öne çıkmaktadır (Schmidt ve Rosenberg , 2019: 96-104).

İçinde bulunduğumuz dönemde teknoloji tarihi açısından dönüm noktası olan ve dünya ekonomisinde de yukarıda değinilen yapının öne çıktığı dönem, oldukça yakın bir tarih olan 2007 yılına denk düşmektedir. Başka bir ifadeyle 2007 yılı teknolojik dönüşüm açısından kilit bir rol oynamıştır. Bu nedenle de söz konusu dönemde yaşanan gelişmelere göz atmak yerinde olacaktır (Friedman, 2018: 21).

New York Times köşeyazarı, gazeteci Thomas L. Friedman'ın *Geciktiğin için Teşekkür Ederim (Thank You For Being Late)* (2018) isimli kitabında, Netscape, Google ve Amazon gibi şirketleri destekleyen risk sermayedarı John Doerr'e göre, her şeyin Steve Jobs'ın Apple'ın mobil telefonları yeni baştan icat ettiğini duyurması ile başladığına işaret edilmektedir. İlk iPhone, daha önce bu kadar küçük bir cihazda hiç olmayan bir bellek kapasitesine sahip, hiçbir tuşu olmayan, her şeyi yapabilecek bir yazılımı olan ve tek bir cihazda dünyanın en iyi medya oynatıcısı, en iyi telefonu ve en iyi internette dolaşma yolunu bir arada sunma iddiasına sahip bir cihazdı. Apple tarafından ilk iPhone'un piyasaya sürülmesinin hemen sonrasında da mobil telefon uygulama endüstrisinde büyük bir patlama yaşanmıştır. Teknolojide yaşanan gelişmeler, bunlarla sınırlı değildir. Bir grup büyük şirket de bu dönemde ortaya çıkmış ve bu yeni şirketler, inovatif yöntemleri ile insanların ve makinelerin iletişim kurma, yeni şeyler yapma ve düşünme biçimlerini yeniden şekillendirmiştir.

Yaşanan gelişmeleri örneklendirmek gerekirse, 2007 yılında, Hadoop isimli şirket sayesinde programlama ve hesaplama yapmak için depolama kapasitesinde bir patlama yaşanmış ve büyük veri herkes için mümkün hale gelmiştir. Aynı yıl yazılımlar üzerinde işbirliği ve kodlama için GitHub adlı açık kaynaklı bir platform üzerinde geliştirmeler yapılmış ve yazılım yapma kapasitesi genişletilmiştir. Bir

sosyal ağ sitesi olan, o ana kadar da sadece lise ve üniversite kampüsündeki kullanıcılara hizmet veren Facebook, on üç yaş ve üzeri, geçerli bir e-postası olan herkese açık hale gelmiş, küresel ölçekte büyümeye başlamıştır. Yine aynı yıl bir mikro bloglama şirketi olan ve daha büyük bir startup'ın parçası olan Twitter, kendi başına ayrı bir platform olarak ortaya çıkmıştır. Popüler sosyal mobilizasyon sitesi Change.org da bu dönemde kurulmuştur. Yine aynı dönemde Google, YouTube'u satın almış ve Apple'ın iOS işletim sistemine alternatif olarak akıllı telefonların küresel ölçekte yayılmasını sağlamaya yardımcı olan, açık-standart platformu Android'i hayata geçirmiştir. 2007 yılındaki bir başka önemli gelişme ise iPhone'un özel bağlantı sağlayıcısı AT&T yazılım destekli ağlar adını verdiği hizmete yatırım yapması, böylece akıllı telefon devriminin getirdiği tüm cep telefonu trafiğiyle başa çıkma kabiliyetini genişletmesi olmuştur. 2007'de ayrıca Amazon, Kindle adını verdiği cihazı piyasaya sürerek binlerce elektronik kitabın bu cihazlara indirilmesini sağlayarak elektronik kitaplar açısından bir devrim yaratmıştır. Airbnb ise 2007'de San Francisco'daki bir apartman dairesinde kurulmuştur. Aynı yıl, büyük veri kullanımının öncülerinden Palantir Technologies şirketi istihbarat çalışanlarının işini oldukça kolaylaştıracak bir platformu hizmete açmıştır. IBM'in yöneticilerinden David Ferrucci ve ekibi 2007'de otomatik öğrenme ve yapay zekayı birleştiren ilk bilişsel bilgisayar olan Watson'ı geliştirmiştir. Intel, silikon olmayan malzemeleri mikroçiplerde ilk defa kullanmak üzere piyasaya yine bu dönemde sürmüştür (Friedman, 2018: 21-24). New York Times'ın Silikon Vadisi muhabiri John Markoff'un deyimiyle Intel, bilgi çağının temel yapıtaşı olan çipleri tekrar elden geçirmiş ve yeni nesil, daha hızlı ve enerji verimli işlemcilerin önünü açmıştır (Markoff, 2004). Bu dönemde ayrıca güneş, rüzgar, biyoyakıt enerjisi, LED aydınlatma, enerji verimli binalar ve elektrikli araçlarda üssel bir artış başlamıştır. ABD'nin yenilenebilir enerji ve enerji verimliliğinden sorumlu genel sekreteri Andy Karsner, 2007 yılının temiz enerji devriminin başlangıcı olduğunu ifade etmektedir (The New York Times, 2007).

Girişimciliğin üretim için hayati önem taşıdığı hususu ilk olarak *Principles of Economics* (1920) adlı kitapta Alfred Marshall tarafından dile getirilmiştir (Marshall, 1920). Marshall (1920), üretim için önemli olan dört etkenden söz etmektedir. Bunlar, doğal kaynaklar, emek, sermaye ve organizasyondur. Ona göre

organizasyon, diğer bileşenleri bir araya getiren unsur olarak tanımlanmaktadır ve girişimcilik de organizasyon yeteneğini belirleyen unsurdur. Yaratıcı organizasyonlar ile girişimciler, yeni ürünler veya eski ürünleri yeni üretme yolları yaratırlar. Girişimciler bir nevi değişim süvarileridir ve bunu risk alarak yapmaktadırlar (Ergen, 2018: 383).

Günümüzde birçok ekonomist tarafından girişimcilik, Marshall'ın organizasyon faktörü yerine üretimin dördüncü bileşeni olarak kabul edilmektedir.

Neoklasik, liberal ve Keynesyen ekonomik doktrinlerinde arz-talep-rekabet denklemi yerini tekel ekonomi veya başka bir ifade ile yaratıcı tekele doğru bırakmaktadır (Ergen, 2018: 38). Artık bir sektörde yaratıcı tekel olma imkânını yakalama, tekeli sürdürebilme, gerekli olan inovasyonun finansmanını yakalamanın tek yolu olarak görülmektedir. Bu zamana kadar tekel fiyat dengesinin adil olması için kaçınılmış bir kavram olsa da teknolojiadaki atılımların büyük bir çoğunluğu tekeller sayesinde ortaya çıkmıştır (Ergen, 2018: 38). Buradan hareketle girişimci ekonomi içerisinde her girişimcinin veya startup şirketinin gündeminde tekel yaratmanın olması gerektiği sonucunu söylemek mümkündür. Örnek vermek gerekirse, Facebook sosyal ağ olarak başladığı yolculuğuna kendisine rakip olan şirketleri satın alarak, Google arama motoru olarak başladığı dijital reklam pazarını genişleterek reklamın kendisi üzerinden geçtiği bir tekele doğru ilerleyerek, Amazon kitap satarak geniş bir markette rekabetten uzak başladığı iş hayatına günümüzde tüm alanlara genişlemek ve kar marjlarını düşük tutmak suretiyle yol almaktadır (Ergen, 2018: 39).

Startup şirketlerin mekanizmaları genel olarak, başlangıçta belli bir alanda rekabetten uzak başlamak, büyüme gösterdikçe bu alanı genişletmek şeklinde işlemektedir. Sonrasında, kendine özgü bir teknoloji ile rekabeti ötelemek suretiyle geniş kitlelere ulaşma dönemi gelmektedir. Başlangıçta şirkete bir değer yaratmamakla birlikte kullanıcıya değer yaratabilmek, şirket değerlemelerinin günümüzde yarattığı değer ile değil de gelecekte yaratacağı naktin günümüze yansıtılmış değeri ile ölçüldüğü bir süreç söz konusudur. Bundan sonrasında ise ölçeklenme ve marka olma süreçleri gelmektedir. Küresel düzeyde Google, tek arama motoru, Facebook ise tek sosyal ağ vb. olmak suretiyle birer küresel tekel olmayı hedeflemektedir. Aksi durumda küresel rekabet ortamında oldukça kaygan

bir zeminde olduklarının farkındadırlar. Ayakta kalarak varlıklarını sürdürülebilirliklerinin yolu rakiplerini satın almaktan geçmektedir (Ergen, 2018: 541).

Dünyada teknoloji alanında tekel olma yolundaki şirketlere verilebilecek en iyi örnek FAANG ve MAMATA olarak isimlendirilen şirketler grubudur. Wall Street'te teknoloji şirketlerine yatırım yapmak isteyenlere çok yakın bir döneme kadar FAANG sepeti önerilmekteydi. FAANG; Facebook, Apple, Amazon, Netflix ve Google şirketlerinin baş harflerinden oluşan bir kısaltmadır. Bu beş teknoloji şirketinden tek bir varlık gibi bahsetme fikri CNBC kanalındaki Mad Money'in sunucusu Jim Cramer'a aittir.

2021 yılının sonlarına doğru ise Facebook'un Meta markası altında yoluna devam etme hamlesi ile Tesla şirketlerinin hızlı yükselişi göz önünde tutularak Meta (Facebook), Alphabet (Google), Microsoft, Amazon, Tesla ve Apple'ın baş harflerinden oluşan MAMATA kısaltması büyük altılı için kullanılan yeni isim olmuştur. Kasım 2021 dönemine ait rakamlarla; söz konusu altı şirketin değeri Tablo 2'de sunulmakta olup şirketlerin toplam değerleri 10 trilyon doları aşmaktadır (Fortune, 2021).

Tablo 2: MAMATA Şirketlerinin Değeri

Şirket	Değer (Milyar Dolar)
Meta (Facebook)	912
Alphabet (Google)	1,941
Microsoft	2,500
Amazon	1,680
Tesla	1,188
Apple	2,459
MAMATA-Toplam Değer	10,68 Trilyon Dolar

Kaynak: (Fortune, 2021)

Küresel tekel yaratma eğiliminde olan bu şirketlerin gücünü örnekle açıklayacak olursak Facebook'un son kesinti krizinde ABD Başkanı Biden'ın bu

yapının fazlasıyla büyüdüğünü söylemesi, artık ABD'nin bile kendi içinden çıkan bir deve karşı ihtiyatlı olma eğiliminde olduğunun en açık göstergesidir. Ayrıca Twitter'da ABD başkanlık seçimi döneminde, eski başkan Trump'ın her paylaşımının altına önceleri “*Bu doğrulanmış bir bilgi değildir*” yazıp daha sonra da erişime kapatması, şirketlerin etkisini göstermek açısından oldukça iddialı bir örnektir (Gazete Oksijen, 2021).

Nobel ödüllü Paul Romer'in önderliğinde geliştirilen ekonomik büyümeye yönelik endojen modele göre, büyüme hızı beşeri sermaye, inovasyon ve teknolojiye yatırım yapılmasına bağlıdır. Bu model ile bilgi sermayesine yatırım ekonomik modellere dâhil olmuştur. Modele göre, bilgi birikimi ve sermaye arasında bağ kurularak sermaye artışı ile bilginin yayılması arasında paralellik olduğu ortaya konmuştur (Romer, 1994: 3-22). Buna göre insana veya makineye yönelik yapılan yatırımlar, firmanın kendisinin yanı sıra ilişki içerisinde olduğu diğer şirketlere de katkı sağlamaktadır. Bu sayede teknolojinin taklit edilme imkânı doğmakta, yeni teknolojiler bir nevi kamu malı haline gelmektedir (Romer, 1994: 3-22).

Ekonomik büyüme modelleri içerisinde risk sermayesinin önemine de bu noktada ayrıca dikkat çekmek yararlı olacaktır. Risk sermayesi, yeni şirket oluşturma kapasitesidir. Risk sermayesi, ekonominin büyümesine iki türlü katkı yapmaktadır. İlk olarak pazara sunulan yeni ürün ve servisler ekonomide hareketlenme yaratmaktadır. Bu hareketler büyüme ve işleyişi beraberinde getirmektedir. Bu sayede teknolojik gelişimler ve insanların yaşam kalitesi sürekli artmaktadır (Ergen, 2018: 385-386).

İkinci olarak ise üniversite ve araştırma merkezlerinde üretilen bilgilerin ekonomi tarafından içselleştirilmesi risk sermayesi ile hızlanmaktadır. Bu hız da yine büyümeyi beraberinde getirmektedir (Ergen, 2018: 385-386).

Tüm bu hususlardan hareketle tarihsel süreç içerisinde yaşanan ekonomik gelişmelerin etkisiyle girişimcilik ve girişimci ekonomi birçok dönüşüme uğramış ve günümüzdeki tanımlarına ulaşmıştır. Günümüzde startup olarak başlayan girişim şirketlerinin süreç içerisinde dev teknoloji firmalarına dönüşerek küresel tekel yarattığı, bilgi, deneyim ve tecrübenin önem kazandığı, sermaye sahiplerinin sadece girişimci olmadığı, aynı zamanda girişimcilere yatırım yapan risk yatırımcılığının

öne çıktığı bir ekonomik modele geçildiği hususları öne çıkmaktadır. Tüm bu gelişmeler girişimci ekonominin dinamiklerini oluşturmaktadır.

1.4. BİLGİ EKONOMİSİ, TEKNOLOJİ, İNOVASYON VE GİRİŞİMCİLİK İLİŞKİSİ

Kapitalist sistemde tüm üretim ilişkilerinin temeli ve sistemin yeniden üretilmesinin motoru sermaye birikimidir. Dünyada kapitalist sistem içerisinde sermaye birikim paradigmasının bilgiye kaydığı, teknoloji devriminin yaşandığı bir dönemin içerisindeyiz.

Bilgiyi merkezine alan teknoloji devrimi, ekonomiyi yeniden şekillendirmektedir. Dünyanın her yerinde ekonomiler birbirine gitgide daha bağımlı hale dönüşmüştür. Kapitalizmin de yönetim süreçlerinde görülen esneklikler, yerinden yönetim, şirketler arasında kurulan ağlar, işçi hareketlerinin toplumda etkisinin azalması nedeniyle ortaya çıkan emeğin karşısında sermayenin güçlendiği bir yapı, çalışma şekilleri ve yapılarında görülen değişiklikler, kadınların işgücüne dahil olması, devletlerin farklı şekillerde piyasaya müdahaleleri, sermaye birikimi ve yönetiminin gerek kültürel gerek coğrafi açıdan farklılıklar gösterdiği bir ortamda küresel düzeyde rekabetin artması gibi nedenlerle yeniden yapılanmaktadır (Castells, 2008: 1-2).

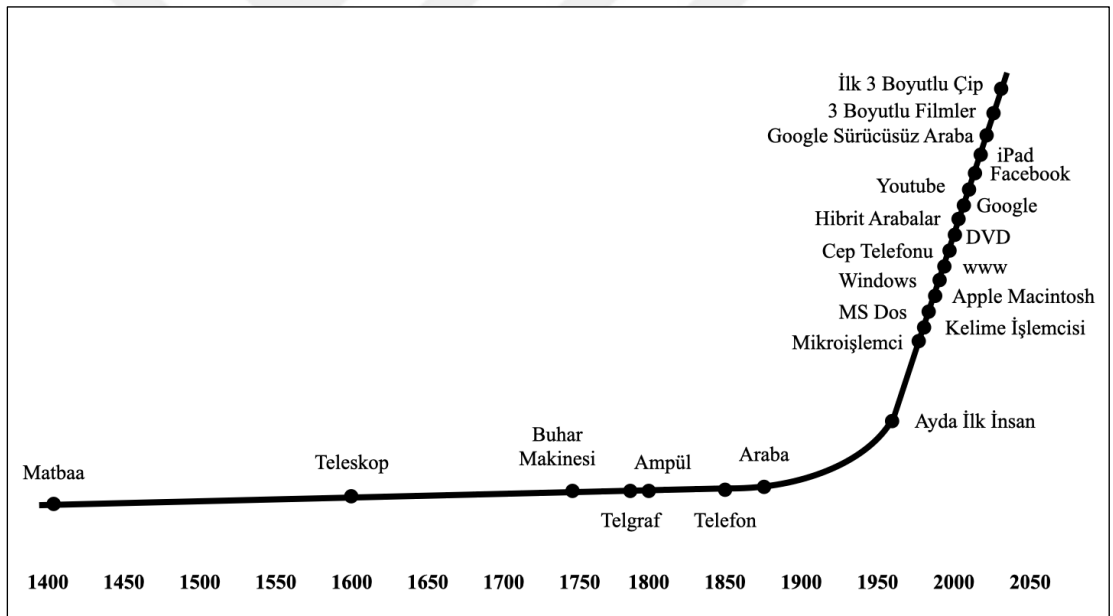
Freeman (1988)'e göre tekno-ekonomik paradigma, getirdiği faydalar sadece belli bir ürün veya sistem ile kısıtlı olmayan, aynı zamanda üretim sürecindeki tüm girdilerin maliyet yapısında görülen ve aralarında bağlantı bulunan teknik, organizasyonel ve yönetsel yeniliklere denmektedir (Freeman, 1988: 9-13). Bahsi geçen paradigmanın değişimi ile ucuz enerji girdilerini odağına alan bir yapıdan, telekomünikasyon teknolojisindeki gelişmeler kaynaklı, ucuz bir şekilde elde edilen bilgi girdilerini odağına alan bir teknolojik yapıya geçiş yapıldığını söylemek mümkündür (Freeman, 1988: 9-13).

Elliott Ettenberg'in *Sonraki Ekonomi (The Next Economy)* isimli kitabında; günümüzdeki dönüşüm bilgiye dayalı ekonomiden sonraki ekonomi olarak bahsedilmektedir. Ona göre, yaşanan dönüşümün öne çıkan özellikleri şu şekildedir: "Eski Ekonomi" ürün ve hizmetler temeline dayanmaktaydı. Başarı,

pazarın paylaşımı üzerinden ölçülmekteydi. Dönemin tipik girişimlerinin ana odağında ölçek ve verimlilik vardı. “Sonraki Ekonomi” ise bilgiye dayalıdır. Girişimlerin ana odağında teknoloji geliştirmek, müşteriye ulaşma, servis verme ve onları elinde tutmak vardır (Ettenberg, 2002: 23).

Bilgi ekonomisinin oluşturduğu düzenin dinamiklerine geçmeden önce, tarihsel süreç içerisinde yaşanan yenilik dalgalarını kısaca değerlendirmek yerinde olacaktır. Tüm bu süreçlerin ortak özelliği, her dönemin haberleşme ve ulaşım teknolojilerinin kritik öneme sahip olduğu görülmektedir. Şekil 1, bu anlamda haberleşme ve ulaşım teknolojilerinin tarihsel süreç içerisindeki dönüşümünü ortaya koymaktadır.

Şekil 1: Teknolojide Hızlanan Büyüme



Kaynak: (Our World in Data, 2020)

Ulaşım ve haberleşme teknolojileri açısından içinde bulunduğumuz çağın en büyük gelişmesi hiç şüphesiz internetin ortaya çıkışı olmuştur. 20. yüzyılın son 30 yılına denk düşen bu gelişme, askeri alan ve bilimsel alanın bir araya gelmesi, böylece teknolojik bir gelişme olmasının ötesinde kültürel açıdan da karışık bir yeniliğin meydana gelmesinin bir sonucu olmuştur. İnternet

teknolojisinin ortaya çıkmasının kökeni, önde gelen araştırma kurumlarından ABD Savunma Bakanlığı İleri Araştırma Projeleri Kurumu (Advanced Research Projects Agency – ARPA)’nın çalışmalarında yatmaktadır. 1950’li yıllarda ilk Sputnik füzesinin fırlatılması ile ABD ordusunun endişelenmesi sonucunda, ARPA teknolojik açıdan tarihsel süreç içerisinde köklü değişikliklere yol açacak ve bilgi çağı dediğimiz dönemin öncüsü sayılabilecek bir dizi çalışma başlatmıştır. Bu çalışmalardan biri de 1960-64 yılları arasında Rand Cooperation isimli kurumda çalışan Paul Baran’ın ortaya koyduğu bir fikir üzerinden geliştirilen ve olası bir nükleer saldırı karşısında hiçbir şekilde etkilenmeyecek bir iletişim sisteminin hayata geçirilmesiydi (Castells, 2008: 58-61). Bahsi geçen fikir üzerine yapılan kapsamlı çalışmalar sonrasında ARPANET isimli ilk bilgisayar ağının hayata geçmesi 1 Eylül 1969 tarihine denk düşmektedir. Bahsi geçen ağın ilk dört bağlantısı Los Angeles’ta yer alan California Üniversitesi ile Santa Barbara’da yer alan California Üniversitesi’nin yanı sıra Stanford Araştırma Enstitüsü ve Utah Üniversitesi’nde gerçekleştirilmiştir. Süreç içerisinde sadece askeri amaçlı değil, tüm bilim adamlarının söz konusu ağa girmesine izin verildi. Bundan sonra ise çeşitli özelleştirme süreçleri, aktarım kapasitesini güçlendirmeye yönelik iletişim protokolü yaratma çalışmaları, TCP/IP olarak da bilinen hosttan hosta ve ağlar arası iletişim protokolü ile bilgisayardan bilgisayara iletişimi sağlayan UNIX sistemlerinin devreye girmesi sonucunda günümüzdeki haline ulaşmıştır. Bu sistemler sayesinde bilgisayarların birbirleri ile iletişim kurabilmesi mümkün hale gelmiştir (Castells, 2008: 58-61).

Louça ve Freeman (2002) dünya ekonomisinin yenilik dalgaları ve bunların oluşturduğu birikim ile şekillendiğini ortaya konmuş ve bu yenilik dalgalarını altıya ayırmıştır (Louça ve Freeman, 2002: 30). Birinci dalga, yerel ticaretin sınırlarının 1500’lü yıllarda aşmasıyla başlamaktadır. Coğrafi keşifler ile birlikte yeni ticaret yolları arayışı öne çıkmaktadır. Bu yeni yollar ile birlikte uluslararası ticaret yolları zenginleşmiş, ihraç edilen ürün sayısı artmıştır. Basit ihtiyaçların öne çıktığı bir yapılanma göze çarpmaktadır ve denizyolu taşımacılığın en etkin yolu olarak görülmektedir. İkinci dalga, 1845’lerle birlikte buhar makinesinin icadı ile başlar, buna bağlı olarak demiryolları ulaşımı, çelik ve pamuk üretimi alanlarında ilerlemeler görülmektedir. Demiryollarının etkisi ile yeni pazarlar ortaya çıkmakta,

ticaret limanlardan iç kesimlere doğru yaygınlaşmaktadır. Yine bu dönem seri üretim ve fabrika kavramlarının yaygınlaştığı bir dönemdir. Üçüncü dalga, 1900'li yıllarla beraber elektrik, kimya ve içten yanmalı motorların ortaya çıkışı ile başlar, araba endüstrisiyle ulaşım herkesin erişebileceği bir hale gelir. Bu dönem teknolojinin hızlanması ve hızlı büyüme ile devletler arasında çıkar çatışmalarının arttığı ve bunun sonucunda da iki dünya savaşının yaşandığı bir döneme denk düşmektedir. Dördüncü dalga, 1950'lerle birlikte başlar. Teknoloji daha da hızlanır, elektronik ortaya çıkar ve özellikle televizyonun herkesin elde edebileceği bir ürün haline gelmesi ile birlikte bilgi geniş kitlelere daha kolay ulaşır hale gelir. Bu dönemde havacılığın ilerlediği, uzay araştırmalarının başladığı görülmektedir. Bu dalga ile birlikte şirketlerin büyüyerek uluslararasılaştığı görülmektedir. Başka biri ifade ile devletlerin savaşı yerini uluslararası şirketlerin mücadelesine bırakmıştır. Beşinci dalga, 1990-2020 dönemini kapsamaktadır. Değişimin öncüleri dijital ağlar, biyoteknoloji ve bilgi teknolojileridir. Kişisel bilgisayarlar sayesinde bilgiye erişim oldukça kolay hale gelmiştir. Bu dönem küreselleşmenin dönemidir. Üretim daha ucuz ve kolay mekânlara aktarılmış, donanımdan yazılıma geçiş olmuştur. Konteynır sistemleri, uçaklar ve haberleşme bu sürecin en kolaylaştırıcı inovatif mekanizmalarını oluşturmaktadır. Üretimin artması ile hizmet sektörü de gelişmiş, bilgi sermaye olarak üretim ve hizmetleri geliştiren bir unsur haline gelmiştir. Yine bu dönem devletler arasında ticaret birliklerinin oluştuğu, devletlerin birbirlerinin avantajlarını kullanarak diğer birliklere üstünlük sağlamaya çalıştıkları bir dönemi ifade etmektedir. Louça ve Freeman (2002)'a göre önümüzdeki dönemde ise altıncı dalgaya geçiş gerçekleşecektir. Buna göre sürdürülebilirlik teması önem kazanacak, kaynakların verimli kullanıldığı bir yenilik beklentisi öne çıkacaktır. Altıncı dalgada üretimin sınırlayıcı mekanizması çevre olacaktır. Üretim süreci atığı, kirliliği ve trafiği beraberinde getirdiğinden yeşil teknolojiler ile çevreye olan zararın azaltılacağı, endüstriyel ekolojinin yeniden tanımlanacağı, yaşam bilimleri ve enerji üzerine yatırımların artacağı bir dönem başlayacaktır (Louça ve Freeman, 2002: 30-40).

MIT İşletme Fakültesi profesörleri Erik Brynjolfsson ve Andrew McAfee tarafından 2010 yılında yazılan *İkinci Makine Çağı: Parlak Teknolojiler Çağında Çalışma, Süreç ve Refah (The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity*

in a Time of Brilliant Technologies) adlı kitapta, ilk makine devriminin 1700’lerde buhar makinesinin icat edilmesi ile gerçekleşen endüstriyel devrim olduğu belirtilmektedir. Bu dönem tamamen insan kasları yerine geçecek güç sistemleri ile ilgili olup insanların bu sistemler hakkında karar vermelerini gerekli kılmaktaydı. Dolayısıyla insanın kontrolünü ve iş gücünü daha değerli ve önemli kılmaktaydı. İkinci makine devri ise çok daha fazla bilişsel işi ve var olan gücün ne için kullanılacağını kontrol eden birçok sistemin otomatikleşmeye başladığı bir dönemdir. Bugün birçok durumda yapay zekanın yönlendirdiği makineler insanlardan daha iyi karar alabilmektedir. Bu şekilde insanlar ve yazılımların yönlendirdiği makineler gitgide birbirinin tamamlayıcısı olmak yerine ikamesi haline gelebilmektedir (Brynjolfsson ve McAfee, 2010: 10-11). Brynjolfsson ve McAfee (2010)’ye göre bunu mümkün kılan anahtar ise Moore Kanunu’dur. Moore Kanunu, ilk olarak Intel’in kurucu ortağı Gordon Moore tarafından 1965 yılında ortaya atılan bir teoridir ve mikroçiplerin güç ve hızının, yani hesaplama ve işlem gücünün, her nesilde ufak bir maliyet artışı ile her iki yılda bir yaklaşık olarak ikiye katlanacağını ortaya koymaktadır. Moore Kanunu, elli yıl boyunca bu örüntüyü izlemiştir (Moore, 1965: 114-117).

Endüstriyel gelişim sürecini de evrelere ayırmak mümkündür ve mevcut durumda Dördüncü Endüstri Devrimi veya Endüstri 4.0 olarak da tanımlanan dördüncü dönemin içindeyiz. Dünya Ekonomik Forumu Başkanı Klaus Schwab’a göre, ilk endüstri devrimi su ve buhar ile makineleşen üretim gücünü, ikinci endüstri devrimi elektrik gücüyle gelen kitlesel üretimi, üçüncü endüstri devrimi ise elektronik ve bilişim teknolojileriyle gelen otomasyon teknolojilerini getirmiştir. Dördüncü endüstri devrimi ise üçüncü endüstri devriminin üzerinde ilerleyen, fiziksel, dijital ve biyolojik sınırları ortadan kaldıran teknolojik atılımdır (Ergen, 2018: 494).

Üçüncü Sanayi Devrimi’nde ekonomik düzende değişimin iki boyutta gerçekleştiğini söylemek mümkündür. Birinci boyutta teknoloji devrimi aracılığıyla haberleşme ve telekomünikasyonda meydana gelen olağanüstü bir hızlanma mevcuttur. Elektroniğin etkisinin sadece haberleşme alanında kalmaması, aksine ekonominin her alanında yeni olanaklar, fırsatlar ve hatta yeni üretim biçimlerinin ortaya çıkmasını sağlaması, dünyayı “küresel köy”e döndürecek kadar küçültmesi,

tüm bunların yanısıra uzay araştırmaları açısından yeni olanaklar yaratması gibi gelişmeler bu hızlanmanın başlıca örnekleri arasındadır. Haberleşme akışının artık sınır tanımadığı, televizyon ve bilgisayar ekranları aracılığıyla sınırsız bilgi kaynaklarının her an bireylerin önüne geldiği bir dönem yaşanmaktadır. Bu gelişmelere bağlı olarak ekonomik ve toplumsal açıdan da büyük bir dönüşüm yaşanmaktadır. Bazı meslekler yok olmakta, yerine yenileri ortaya çıkmaktadır. Emeğin yerini robotlar doldurmaya başlamış, bu nedenle de vasıfsız emeğin gittikçe güçsüzleştiği bir ortam ortaya çıkmıştır. Buna karşılık yaratıcılık vasıflarına sahip emek ile yüksek vasıflara sahip emeğin önemi gittikçe artmaktadır. Devletlerin bilgiye erişime yönelik zaman zaman ortaya koymak istediği kısıtlamalar, internet ile günümüzde anlamını yitirmiş durumdadır. Başka bir ifadeyle, devlet erkinin güçsüzleşmesi olgusu ortaya çıkmaktadır. Teknoloji devrimi haberleşmeyi sadece hızlandırmamakta aynı zamanda kreselleştirmektedir.

İkinci değişim boyutu ise serbest piyasa ekonomisi-dış ticaret-sermaye hareketleri ekseninde yaşanmaktadır. Teknolojik açıdan gelişmiş ülkelerde sermayenin kar çizgisini arttırabilmek için küreselleşme baskısının mevcut olduğu görülmektedir. lke sınırlarını yıkmayı hedefleyen küreselleşme, devletlerin etkisini zayıflatarak yerine şirketlerin hakim olduğu bir sistem kurmayı ana odağına almış durumdadır. Haberleşme alanında meydana gelen teknolojik devrim, sermayenin bir yerden diğerine kolaylıkla aktarılmasını sağlamaktadır. Artık milyarlarca dolar tutarındaki fonlar anında bir yerden diğerine hızlıca ve kolaylıkla aktarılabilir. Ortaya çıkan yeni finansal kurumlar ve araçlar ve büyük fonlar bu hızlı artış yeteneği ile birleşince ortaya büyük bir ekonomik g çıkarmaktadır. Ayrıca yeni teknoloji sermayenin dolaysız yatırım olarak hareketine de ivme vermektedir (Kazgan, 2009: 4-5).

Dördüncü Endüstri Devrimi veya Endüstri 4.0 tabiri yaklaşık yetmiş beş yıldır gündemdedir. Albert Carr'ın 1940 yılında yayınlanan *Amerika'nın Son şansı* (*America's Last Chance*) adlı kitabında bu tabir kullanılmıştır. O dönemde haberleşme teknolojilerinin başlaması ile Carr, Amerika'nın demokrasisinin sürdürülebilmesi için teknolojik hamlelere ihtiyaç duyulduğuna dikkat çekmiştir. Bazı tarihçilere göre dördüncü endüstri devrimi, 1948'de atom bombasının bulunması ile, bazılarına göre İkinici Dünya Savaşı'ndan sonra 1955 yılında

transistörlerin kullanımıyla, bazılarına göre ise 1970’te bilgisayar devri ile başlamıştır. Hatta Amerikalı iktisatçı ve tarihçi Walt Rostow bilgisayar devrini “bilgi devrimi” olarak adlandırmıştır. Rostow’a göre de insanlık tarihi beş kısma ayrılmaktadır: İlk evre tarım ve avcılıkla tanımlanmaktadır. Bu dönem hareketsiz bir sosyal yaşam mevcuttur. Hareketli yaşama geçiş bir diğer evre ile başlamaktadır. Burada tarım ticarileşmiş, temel ihtiyaçların ticareti başlamıştır. Harekete geçiş evresi ise kentleşme ve endüstriyel teknolojik atılımla şekillenmektedir. Üretim sisteminin çıkması, sınırların aşılması bu evreye denk düşmektedir. Olgunlaşma evresi ise birçok endüstrinin büyüdüğü, yenilerinin ortaya çıktığı bir ortamdır. Ulaşım ve sosyal yaşamın beraber ilerlediği bir döngü söz konusudur. Son evre ise aşırı tüketim evresi olup endüstrinin ekonomiyi baskın bir şekilde ilerlettiği, temel ihtiyaçların ikincil ihtiyaçlar karşısında azaldığı bir yapılanma söz konusudur. Ergen (2018) otomasyonla ortaya çıkan teknolojilerin mavi yakalıların yanısıra beyaz yakalıları da işinden etmesinin, otomasyon ve yapay zekânın insan ve makine değişimini bambaşka bir boyuta taşımasının, günümüzdeki endüstriyel devrim tanımının başlangıcı olarak kabul edildiğini belirtmektedir (Ergen, 2018: 494-496). Sonuç olarak, ekonomi tarihinde bu tip devrimler bir sektörde işsizlik yaratırken başka sektörlerde yeni iş alanlarının oluşumunu beraberinde getirmektedir. Makineler icat edildikçe verimlilik artmakta, ulusların beşeri sermayeyi daha sofistike işlerde değerlendirmesi için olanaklar artmaktadır.

Tüm bu bilgilerden hareketle; bilim, teknoloji, inovasyon, Ar-Ge faaliyeti ve bunların girişimcilik ile ilişkisini tanımlamak yerinde olacaktır. Bilim, tümevarım ve tümünden gelim yöntemleriyle elde edilmiş soyut ve sistematik bilgi kümelerinin tümüne verilen addır (Yılmaz, 2020: 5). Bilimsel araştırmalar sonucu elde edilir. Bilimsel araştırmaların ortak özelliği, kullanım amacına yönelik olmamalarıdır. Bilimsel bir araştırma sonucu elde edilen bilginin kullanılıp kullanılamayacağı, yararlı olup olamayacağı önceden kestirilemez. Çünkü bilimin amacı, kullanım değeri olan bilgiler üretmek değildir. Buna karşılık teknoloji, belli bir bilgi birikiminin üretime sokulmuş şeklidir. Sermaye ve emek gibi bir üretim faktörüdür. Bu nedenle ekonominin içindedir ve ticari bir değeri vardır. Teknolojik gelişmeler, bilimdeki gelişmelerden bağımsız değildir ancak her bilimsel buluş, teknolojiye dönüştürülemez. Ekonomik gereksinimler, bu noktada teknolojik gelişmeleri

yönlendiren bir etmen olarak karşımıza çıkar. O nedenle bilim ve teknolojinin karşılıklı olarak birbirini etkilediklerini söylemek mümkündür (Yılmaz, 2020: 5).

Teknolojik gelişme yeni bir ürün veya hizmetin ortaya çıkmasına yol açtığında inovasyon veya yenilik kavramı karşımıza çıkmaktadır. İnovasyon tanımına geçmeden önce buluş kavramını tanımlamak ve inovasyon ile nerede ayrıldığına değinmek yararlı olacaktır. Buluş, o güne kadar insanoğlunun bilmediği bir şeyin keşfedilmesidir. Bu keşif bilimsel araştırmaların sonucu olabileceği gibi tesadüfen de ortaya çıkabilir. Çoğunlukla buluşun neye yarayabileceği önceden kestirilemez, gerekli bilimsel araştırmalardan sonra buluşun önemi veya önemsizliği ortaya çıkar. Buluş, genellikle kendini yepyeni bir ürünle veya yepyeni bir üretim biçimiyle kendini göstermektedir. Buna karşın inovasyon, var olan bir buluştan yola çıkarak daha gelişmiş, daha kaliteli, daha işlevsel bir ürün veya üretim biçiminin sunulmasıdır (Yılmaz, 2020: 7).

OECD'nin 2005 Oslo Kılavuzu'nda inovasyon, "İşletme içi uygulamalarda, iş yeri organizasyonunda veya dış ilişkilerde yeni veya önemli derece iyileştirilmiş bir ürün (mal veya hizmet), veya süreç, yeni bir pazarlama yöntemi ya da yeni bir organizasyonel yöntemin gerçekleştirilmesi" olarak tanımlanmaktadır (OECD ve Eurostat, 2005: 17). OECD'nin 2018 *Oslo Kılavuzu*'na göre ise inovasyon iki kategoriye indirgenmektedir; ürün inovasyonu ve iş süreci inovasyonu. Ürün inovasyonu, mevcut özellikleri veya öngörülen kullanımlarına göre yeni ya da önemli derecede geliştirilmiş bir mal veya hizmetin ortaya konulmasıdır. İş süreci inovasyonu ise iş sürecinin bir veya daha çok sayıda işlevinin yeni veya önemli derecede geliştirilmiş bir biçimde kullanıma sürülmesidir (OECD ve Eurostat, 2018: 21).

Oslo Kılavuzu, ekonomideki dört sektörü kapsayan bir inovasyon tanımı ve kapsamı geliştirme hedefinden söz etmektedir. Bu dört sektör; işletmeler, kamu kuruluşları, hanehalkları ve hanehalklarına hizmet eden, kar amacı gütmeyen kuruluşlardır. *Oslo Kılavuzu*, inovasyon yapma güdüsünü ve sürecini özel sektördeki işletmelerle sınırlandırmamaktadır. Kamu kesimi, özellikle kamu işletmeleri inovasyon yapabilir. Hatta dijitalleşmenin yaygınlaştığı çağımızda bireyler, hanelerinde inovasyon geliştirebilirler. Kar amacı gütmeyen kuruluşlar da hanehalklarına hizmet sunarken inovasyon yapabilirler (OECD ve Eurostat, 2018:

58). *Oslo Kılavuzu*, ayrıca inovasyon faaliyetlerinden de söz etmekte olup bunlar; 1) Ar-Ge faaliyetleri, 2) Mühendislik, tasarım ve yaratıcılık faaliyetleri 3) Pazarlama ve marka tanıtımı faaliyetleri 4) İşçilerin eğitimi, 5) Yazılım geliştirme ve veri tabanı oluşturma faaliyetleri, 6) Yenilik yönetimi faaliyetleridir (OECD ve Eurostat, 2018: 35).

İnovasyonun hayata geçirildiği yer firmalar olarak tanımlanmakla birlikte tek başına yeterli değildir. Firma içinde veya dışında yer alan Ar-Ge birimleri, üniversiteler, kamu veya diğer finansal kuruluşlar, diğer firmalarla bağlantılar, kurumsal yapılar ve hukuki yapılar hep birlikte sürecin aktörleri arasında yer almaktadır.

Ar-Ge olarak kısaltılan ve araştırma ve deneysel geliştirme faaliyetleri olarak ifade edebileceğimiz faaliyetler ise bu sürecin olmazsa olmaz aşamalarından biridir. *Frascati Kılavuzu*'na göre insan, kültür ve toplumun bilgisinden oluşan bilgi dağarcığının artırılması ve bu dağarcığın yeni uygulamalar tasarlamak üzere kullanılması için yürütülen sistemik çalışmaları Ar-Ge faaliyeti şeklinde tanımlamak mümkündür (OECD, 2015: 44). Ar-Ge faaliyetleri beş ölçütü karşılamak durumundadır. Bunlar; yeni olma, yaratıcı olma, belirsiz bir sonuca yönelme, sistematik olma, transfer edilebilir ve/veya yeniden üretilebilir olmadır (OECD ve Eurostat, 2018: 88).

Girişimciliğin, yaratıcılık ve inovasyon olarak iki temel dinamiği bulunmaktadır. İnovasyon, girişimcinin araçlarından biridir. Girişimcilerin, farklı bir işletme veya hizmet sunmasında fırsat olarak gördüğü bir girişimcilik aracıdır. Drucker ve Schumpeter tarafından inovasyon ve girişimcilik arasında önemli bir ilişki olduğu ortaya konmaktadır. Schumpeter (1934)'e göre girişimci olmanın kriteri, işletme ya da sermaye sahibi olmak değil, daha önce yapılmamış bir yenilik ya da düşüncüyü ortaya atmaktır (Schumpeter, 1934: 24). Drucker (1993) ise inovasyonu girişimcinin kendine has bir fonksiyonu olarak değerlendirmektedir. İnovasyon pazarın ihtiyacını karşılamalıdır ve bir inovasyonun ticari başarıya ulaşma amacı girişimciliği gerektirir (Drucker, 1993: 12).

Teknoloji, girdilerin çıktıya nasıl dönüşeceğini anlatan bir tarif olup inovasyon ve girişimcilik ekosistemi ise bu alandaki faaliyetlerin ortaya çıkmasına, hızlanmasına ve yayılmasına ortam hazırlayan, kamu desteği ile hayata geçirilen

ortamlardır (Yılmaz, 2020: 11-12). Bu sistemlerin arka planında sistemi oluşturan bileşenlerin bilinçli olarak izledikleri bilim, teknoloji ve inovasyon politikalarının yer alması gerekmektedir. Sadece Ar-Ge faaliyetlerine verilen finansal desteklerden ibaret olmayan bu ekosistem için gerekli yasal ve kurumsal yapıların varlığı da bir o kadar önem taşımaktadır. Girişimci faktörü bu noktada ihmal edilmemeli, girişimci olmayı özendiren yapılar kurulmalı ve sürdürülmelidir. Yaratıcılığa önem veren ve yaratıcılığı ödüllendiren eğitim sistemlerine duyulan ihtiyaç gün geçtikçe artmaktadır (Yılmaz, 2020: 11-12).

İçinde bulunduğumuz dönem için, girişimcilik ve inovasyon ile üretimde ve maliyette verimliliğin hızla arttığı, mevcut pazarların yeniden tanımlandığı, yeni pazarların hızla ortaya çıkabildiği bir yapının söz konusu olduğu görülmektedir (Ergen, 2018: 469). Tüm bu dinamiklere uygun bir süreç her devletin önünde bir an önce oluşturması gereken bir ekosistem olarak durmaktadır. İnsan merkezli inovasyon ekosisteminin kurulması, girişimciler ve sermayedarlara sağlıklı bir ortam hazırlanması önem taşımaktadır.

Bilgi ekonomisi kavramı ise tam da bu noktada karşımıza çıkmaktadır. Bilgi ekonomisi, sermaye, teknoloji, teknolojiye ilişkin yetenekler ve üretken faaliyetlerin sonucunda ortaya çıkan bilimin birikimidir (Unger, 2019: 11). Bilgi ekonomisi süreç ve yöntemlerde olduğu kadar ürün ve teknolojilerde de kalıcı yeniliği amaçlamaktadır. Kendine özgü yöntemler ve teknolojik ekipmanlarla mal ve hizmet üretmenin alternatif bir yolu değil, kendini yeniden icat etmeye devam eden bir üretim paradigmasıdır (Unger, 2019: 11).

Ülkeler için ayakta kalmak bir startup mantığı ile hareket etmekten geçmektedir. Ülkeler kendilerini bir startup gibi görmeli, startup'ın temel kaynağı olan insan kaynağını öne çıkarmalıdır. Bu süreçte eski, geleneksel sermayedarlarını yeni nesil yatırımcılara dönüştürebilmeleri, hızlı kararlarla yeni ekonomide en az bir veya iki küresel tekel çıkarabilmeleri başarının oranı açısından belirleyici olacaktır. Ayrıca yeni girişimcilerin ekonomiye hazırlanması da önem taşımaktadır. Yeteneğin ve motivasyonunun önünün açılması, önce kural sonra icraat anlayışındansa önce icraat, sorun çıkarsa kural anlayışına geçiş önemlidir (Ergen, 2018: 470). Dünya Ekonomik Formunu'nun raporuna göre bugün doğanların %65'i ileride henüz icat edilmemiş mesleklerde çalışacaklardır (World Economic Forum, 2018: 13). Ne kadar

çok girişimci ortaya çıkarsa, toplumda girişimcilik konusunda farkındalığı gelişmiş insan sayısı da aynı düzeyde artar, böylece yayılma etkisi ile bir sinerji birikimini doğurur.

Herkesin yeterli düzeyde enerjiye ulaşabilmesi, israf edilen gıdaların doğru şekilde değerlendirilmesi gibi hususların hepsi bir teknoloji sorunudur. Bahsi geçen sorunlara çözüm sunabilecek teknolojiler de devletler aracılığıyla değil, kar etme odaklı girişimcilerden çıkmaktadır. Dünyada yeni bir teknoloji dalgası gelişmektedir. Üstelik ortak tüketim veya paylaşım ekonomisi olarak tanımlayabileceğimiz bu yeni teknoloji dalgasına göre girişimler şekillenmektedir. İnsanların kişisel arabalarıyla başka insanlara taşıma hizmeti vermesini sağlayan UBER, kendi boş odalarını diğer insanlara kiraya vermelerini sağlayan AIRBNB, evlerine usta vb. küçük işleri bulmalarını sağlayan TASKRABBIT, doktorları herkese ulaştırmaya çalışan HEALTHTAP atıl kapasiteyi tekrar ekonomiye kazandırmaya çalışan girişimlerden bazılarıdır (Ergen, 2018: 546). Örnekleri çeşitlendirmek mümkündür ama çok kısaca özetlemek gerekirse yeni ekonomi paradigmasının en önemli özelliği, ham maddesinin bilgi olmasıdır (Castells, 2008: 88-90; 99).

Tüm bu hususlar doğrultusunda bilgi, bilgi ekonomisi, teknoloji, girişimci ve inovasyon kavramlarının birbirini tamamladığı ve her birinin birbirini tetiklediği sonucuna ulaşmak mümkündür. Bilgiye sahip olan birey olarak ele alabileceğimiz girişimci, bilgi birikimini üretime sokarak teknolojiye ulaşabilmektedir. Teknolojik gelişme yeni bir ürün veya hizmetin ortaya çıkmasına yol açtığında ise inovasyon ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla inovasyonu, girişimcinin aracı olarak ele almak mümkündür.

1.5. TEKNOLOJİNİN EKONOMİ-POLİTİK BOYUTU VE GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARI

Son on yılda, yeni şirketler, doğrudan veya daha köklü rakiplerini harekete geçirerek ekonomik büyümeye önemli katkıda bulunmuştur. Girişimcilik politikası, yeni işletmeleri kurma, sürdürme ve büyütme süreçlerini desteklemektedir. Bu bakış açısının temeli ise girişimleri yeni ürünler yaratarak, yeni üretim yöntemleri icat ederek, yeni iş modelleri tasarlayarak kapitalist motoru harekete geçiren ve hareket

ettiren temel araç olarak gören Schumpeter’e dayanmaktadır. Girişimcilik politikası, bu tür girişimlerin en uygun düzeyde geliştirilmesini amaçlamaktadır (Hart, 2003: 5). Girişimler, küçük işletmeler ile aynı değildir ve bu nedenle de girişimcilik politikaları da küçük işletmelere yönelik politikalardan farklıdır. Girişimciliğin ayırt edici unsurları yenilik ve dinamizmdir. “Büyümeye devam etme” girişimciliği tanımlamak için önemli bir noktadır. Girişimcilik politikaları, kamu politikası ve yönetişimi konuları ile ilişkilidir. Girişimcilik politikaları, girişimci talebinin ve daha uzun bir zaman diliminde girişimci arzının tüm belirleyicilerini şekillendirmektedir. Kamu politikası ve yönetişimi, iç içe geçmiş fakat farklı süreçlere atıfta bulunmaktadır. Kamu politikası, girişimci sayısındaki değişiklik gibi, hükümetin toplumsal bir sonucu etkileme yetkilerinin kullanılması anlamına gelir (Hart, 2003: 6). Kamu yönetişimi ise, bunun ötesine uzanan bilinçli kolektif eylemleri ifade etmektedir. Örneğin; yönetim, işletmelerin, toplulukların ve akademik kurumların, girişimcilik konusunda çıktı geliştirme kapasitelerini geliştirmeye yöneliktir. Girişimcilik politikası bu noktada daha iyi bir yönetişimi katalize etmeye odaklanmaktadır. Girişimcilik politikaları potansiyel aktörler ve hizmet sağlayıcılar arasındaki ağları güçlendirmek, yeni ortaya çıkan girişimcilerin karşılaştığı belirsizliği azaltmaya yönelik konuları incelemektedir. Yine eğitim politikası, girişimcilerin sahip olduğu bilgi, beceri ve ağları etkileyebilmektedir. Makroekonomik politikalar ise sermaye hareketlerini ve uluslararası ticaretin koşullarını etkilemektedir (Hart, 2003: 6). Dolayısıyla girişimcilik politikaları tüm bu alanlardaki düzenlemeleri kapsamaktadır.

Girişimci aktörler tarafından üretilen teknolojiyi ortaya koymak ve elde tutmak yönündeki politikalara ise, merkez çevre ilişkileri açısından bakmak yararlı olacaktır. Endüstriyel açıdan gelişmiş, bilgi toplumuna geçiş yapmış, sahip olduğu sermaye, kültür ve para birimi gibi unsurlar ile dünyada küresel ekonomiye yönelik alınan kararlarda etkiye sahip ülkeleri “merkez” şeklinde tanımlamak mümkündür. Bununla birlikte küresel ekonomiye yönelik kararları ve şartları etkileme gücüne sahip olmayıp bunlara uymak durumunda olan ülkeler ise “çevre” şeklinde tanımlanmaktadır (Kazgan, 2009: 6).

Dünyada değişimi uyaran gelişmelerin başında teknoloji gelmekte olup bu gelişmelerin tümünün kaynağının merkez olduğunu söylemek mümkündür. Merkez, sadece bilimsel yeni buluşları ortaya koymakla sınırlı olmayıp, aynı zamanda yarattığı buluşları sanayiye uygulayıp mallar ve hizmetlere dönüştürmekte ve bunları satarak pazarlamaktadır. Merkez, DTÖ'deki gücü nedeniyle artık sadece teknolojiyi değil, ortaya çıkardığı her türlü yeniliği de denetim altına almış, kopyalamayı patent hakları yoluyla yaptırımlara bağlamıştır. Uygun zaman ve koşullarda ürettiği teknolojiyi de diğer ülkelere satmaktadır (Kazgan, 2009: 44-45). Merkezin dünyadaki ağırlık kaynaklarından biri, yenilik yaratma gücüdür.

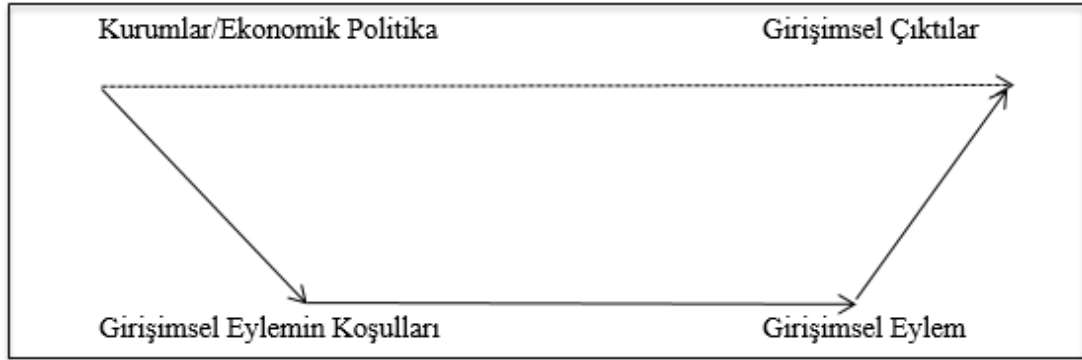
Yenilik veya inovasyon yaratma gücünün oluşması, ekonominin tümünü kapsayacak biçimde bu alanda politikaların ortaya konmasına, dolayısıyla yeni girişim şirketlerinin, yeni girişimcilerin ve onların yarattığı yeni teknolojilerin ortaya çıkmasına bağlıdır.

Soete (2007)'ye göre inovasyon sistemini oluştururken göz önüne alınması gereken dört temel faktör vardır. Bu faktörler; 1) Beşeri sermayeye yapılan yatırım, 2) Ülkenin araştırma kapasitesini belirleyen yüksek öğretim sistemi, 3) Sanayi etkinliklerinin belli bir bölgelede kümelenmesinin üreticiler ile kullanıcılar arasında etkileşim sağlayarak firmaların kendi aralarında ve kamu ile özel kurumlar arasında esnek ve dinamik bir öğrenme ağı oluşturmalarını sağlayan coğrafi yakınlık, 4) Firmaların, müşterilerin ve tüketicilerin yenilikler karşısındaki tutumunu ortaya koyan benimseme kapasitesi. Bu dört faktör, birbirlerini güçlendirerek ülkenin rekabetçiliğine ve sürdürülebilir büyümesine olumlu katkılar sunmaktadır (Soete, 2007: 273-284).

Piyasa ekonomisinin kurallarına yönelik son yıllarda yapılan ciddi eleştirileri de göz önünde tutarak, emeği, doğayı, mal ve hizmet üreten işletmeleri sistemin yıkıcı etkilerinden korumak için çıkarılan yasalar ile toplumun kendine özgü kültürü ve değerleri tüm ekonomik davranışı olduğu kadar girişimciliği de etkileyen kurumları oluşturmaktadır. Ekonomik gelişmişlik ise piyasa mekanizmaları ile bunları kısıtlayan kurumların bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır.

Kurumlar, ekonomik politika ve girişimcilik arasındaki bağlantı Coleman küveti olarak bilinen Şekil 2'de gösterilmektedir.

Şekil 2: Kurumlar / Politikalar, Girişimcilik ve Çıktılar Arasındaki Bağlantı



Kaynak: (Bjørnskov ve Foss, 2013: 50-69)

Şekil 2’de görüldüğü gibi kurumlar ve ekonomik politika, girişimsel eylemin koşullarını oluşturur. Bu koşullar çerçevesinde oluşan girişimsel eylem de ekonomik büyüme ve gelişmeye yol açabilen çıktılar ortaya koymaktadır (Bjørnskov ve Foss, 2013: 50-69).

Ekonomik anlamda bir ülkenin güçlü olmasındaki ölçütlerden biri diğer ülkelerle rekabet edebilecek araçlarının olmasıdır ve bu araçlardan en önemlisi de ülke içerisinde girişimcilerin yenilik yapabilme ve bunu ticari bir değere dönüştürme yeteneğidir. Girişimcilik, yeni işletmelerin ortaya çıkması, mevcut olanların büyümesi veya yeni iş fırsat ve alanlarının yaratılmasında etkili olduğu kadar yeniliklerin yaratılmasında da önemlidir. Girişimcilik ve inovasyon ilişkisi, ülke ekonomilerinin sürdürülebilir büyümelerinde anahtar bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır (Coulter, 2012: 21). Girişimcilerin ekonomik büyümeye olan etkisi, inovasyon yapma konusundaki çabalarına bağlı olmaktadır. İnovasyon, girişimcilerin kendine özgü bir araçtır (Drucker, 2014: 33). Örneklendirmek gerekirse; Amerikan internet erişim sağlayıcısı AOL firması, başlangıçta internet sektörünün önemli bir aktörü iken bu alanda inovasyon yapan Google’ın ortaya çıkması ile birlikte rekabet edemez bir duruma düşmüştür. Bu noktada yine Merkez-Çevre ilişkilerine dönersek merkezin teknoloji üreten girişimcilerinin tekel politikalarına değinmek yararlı olacaktır.

Merkez, gerek kendi içinde gerekse çevre ülkeler karşısında tekel gücü kullanma olanağına sahiptir. Teknoloji, bunun ana kaynağı olup yaratıcısı dev

boyutlu şirketlerdir (Kazgan, 2009: 62-64). Bahsi geçen dev boyutlu teknoloji şirketlerinin kökenlerine bakıldığında ise ortak özelliklerini, girişim şirketleri olarak ortaya çıkmaları ve kısa vadede hızlı büyüme göstermeleri şeklinde tanımlamak mümkündür. Dolayısıyla bir ülkede teknoloji odaklı girişimciliğin desteklenmesi o ülkeyi “merkez” ülkeler kategorisine taşımak açısından büyük önem taşımaktadır.

Geçtiğimiz on yılda, genel olarak girişimcilik faaliyetlerini teşvik etmeyi amaçlayan girişimcilik politikaları ve özellikle bilgiye dayalı startupların oluşumunu desteklemeyi amaçlayan politikalar birçok ekonomide uygulanmıştır. Bilgi temelli girişimlere duyulan güçlü ilgi, küresel ekonomide gelişmiş, yüksek işgücü maliyeti olan ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğünün bilgiye dayalı faaliyetlere doğru kayması ve inovasyonun ekonomik büyüme ve istihdamın temel anahtarı olması ile açıklanabilmektedir. Bu gelişme, risk sermayesi piyasaları, bilginin ticarileştirilmesi, Ar-Ge kabiliyetini geliştirme çabaları ve kümelenme gibi alanlardaki politikalar lehine zorlayıcı bir argüman yaratmıştır. Sonuç olarak, üniversiteler ve araştırma enstitüleri bilgiye yatırım yapmak için araçlar geliştiren politika yapıcılarının dikkatini çekmiştir. Bilimsel bilgiyi ticarileştirmek için mevcut firmalar veya yeni startuplar, yeni bilgiyi kullanmalı ve yeni ürünler, süreçler veya hizmetler yaratmalıdır. Bu anlamda önemli atılımlar yapan bilgiye dayalı startupların iyi bilinen örnekleri; Microsoft, Apple ve Google’dır. Dolayısıyla, bilgiye dayalı girişimlerin kurulmasına ortam sunan politikalar, potansiyel olarak bilginin ticarileştirilmesini ve ekonomik büyümeyi teşvik edebilmektedir (Audretsch vd., 2009: 3). Bu tür politikaların oldukça yaygın olduğu merkez, teknolojik gelişmeleri çeşitli yollardan dünyaya yayabilmektedir. Merkez ülkelere ait şirketler, kendileri haricindeki diğer dış dünyaya dolaysız yatırımlar yaparken eskiyen, çoğunlukla da emek yoğun olan alanlara odaklanan teknolojiyi çevre ülkelere aktarmaktadır (Kazgan, 2009: 46-49). Çevre, bu öğeleri kendisi yaratma kabiliyetine sahip olmadığından veya sahip olsa dahi küresel düzeyde kabul ettirebilecek bir güce sahip olmadığından bu anlamda merkezin etkileme, değiştirme ve dönüştürme gücünün etkisi altındadır (Kazgan, 2009: 75-77). Dolayısıyla başarılı girişimciler yetiştiren ve bu sayede teknoloji üreten merkez ülkeler küresel ekonominin kurallarını belirleyecek güce sahip olurken çevre ülkeler ise ekonomik sistemde merkez ülkelere bağımlı olarak hayatlarını sürdürmektedir.

Tüm bu hususlardan hareketle bir ülkenin yenilikçi ve teknoloji odaklı bir ekonomik yapıya sahip olması, o ülkeye ait şirketlerin teknolojinin üretilmesi noktasında küresel düzeyde söz sahibi olması, inovasyon ve teknoloji transferi çalışmaları açısından aktif olması, güçlü ve köklü bir üniversite yapısına sahip olması, farklı bir şekilde aktarmak gerekirse sanayiye kaynak oluşturabilecek bilimsel çalışma altyapısı ve kapasitesine sahip olması, kalifiye işgücü yetiştirebilmesi gibi hususlar bunlara sahip olan ülkenin küresel inovasyon düzeyi açısından yerini belirlemektedir. Bilimsel politikalar ve Ar-Ge politikalarına verilen önem ve ileri teknoloji üreten firmalara sahip olma, bilimsel açıdan güçlü üniversitelerin mevcudiyeti günümüzde artık ülkelerin dış politikası açısından önemli bir güç alanı olarak karşımıza çıkmaktadır. Böylece dış politika ve inovasyon kavramlarının bir araya gelmesiyle birlikte, uluslararası sermayenin ve küresel ekonomide yer alan çok uluslu şirketlerin odağında bahsi geçen yeni sermaye birikim ve kalkınma modelini vardır. Uluslararası düzeyde ilişkiler, buna göre yeniden düzenlenmektedir. Örneğin; ABD menşeli çok uluslu şirketlerin teknoloji alanında sağladıkları uluslararası başarı ve küresel pazardaki güçleri, inovasyon ve teknoloji tabanlı şirketlerin ülkelerin dış politikasının yönlendirilmesinde önemli rol oynadığını göstermektedir. IBM, Microsoft veya Google eğer bir ülkeye Ar-Ge yatırımı yapmak isterse, o ülkenin bilim politikaları kapsamında kendisine sunulan imkanların, güvencelerin ve önceliklerin devamlılığının sağlanmasını isteyecektir. Bu noktada inovasyon ticareti yapan ABD, Japonya, Güney Kore, İngiltere, Finlandiya, Singapur ve İsrail gibi ülkelerin inovasyon diplomasisine özen gösterdikleri gözlemlenmektedir (Büyükuslu, 2015: 93-94).

Günümüzde ulusların ekonomik gelişmişliği üç ana unsur üzerinden açıklanmaktadır: ekonomik kurumlar, coğrafya ve kültür. Bu üç ana unsurun yanı sıra ekonomik büyümede girişimcilik ve inovasyonun rolü de göz ardı edilemez. Girişim ve inovasyon, ekonomik kurumlar ve kültür ile etkileşim halinde dinamik bir güç olarak üretim ve istihdam yolu ile ekonomik ilerlemeyi sağlamaktadır (Özkara, 2019: 2). Ekonomik anlamda devletlere adeta sıçrama yapma etkisi sağlayan girişimcilerin inovatif fikirleri sonucu ortaya çıkan teknolojinin elde tutulması da küresel rekabet açısından bu noktada önem kazanmaktadır.

Merkez-çevre ilişkilerini değerlendirirken üzerinde önemle durulması gereken bir nokta, insanlık tarihinin hiçbir döneminde görülmemiş boyut ve hızla yol alan teknolojiadaki patlama ve ilerlemeye toplumun nasıl ayak uyduracağıdır. Bilim ve teknolojinin doğrudan üretilmediği ülke ve bölgelerde, az gelişmiş toplum ve gelişmekte olan ekonomilerde sosyal tehlikeler ve sosyal çöküş riski ortaya çıkmaktadır. Bu noktada da teknolojiyi sosyalleştirecek ve toplumu teknolojiadaki değişime paralel dönüştürecek eğitim altyapısının yeniden dizayn edilmesi bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır (Büyüksulu, 2015: 15-16).

Güdümlü ekonomilerde ekonomik büyüme, istikrar, uzmanlaşma, homojenlik, ölçek, kesinlik, öngörülebilirlik gibi faktörlere bağlıyken girişimci ekonomilerde ekonomik büyüme için esneklik, kargaşa, çeşitlilik, yeni ürün ve hizmetler, inovasyon, bağlantılar ve kümelenme gibi faktörler öne çıkmaktadır (Thurik, 2009: 226). Güdümlü ekonomiden girişimci ekonomiye dönüşüm söz konusu olduğunda, söz konusu rejim değişikliğinin belirleyicileri olan bir takım unsurlar öne çıkmaktadır. Acs (1992)'a göre küçük firmalar, girişimci aktiviteleri ile değişimin aktörleri olarak ekonomide, inovatif faaliyetlerde bulunmak, endüstri gelişimini teşvik etmek ve yeni meslekler yaratmak suretiyle önemli rol oynamaktadır (Acs, 1992: 38-44). Acs ve Audretsch (1990), inovatif faaliyetler sürecinde “küçük firma” unsurunu ilk değerlendiren isimler olmuştur (Acs ve Audretsch, 1990: 42).

1.6. GİRİŞİMCİLİK GÖSTERGELERİ VE UNSURLARI

Ekonomist Robert Reich 1992 yılında danışmanlığını yaptığı ABD Başkanı Clinton yönetimi için hazırladığı görüşlerinde, büyük şirketlerin genel üretim şekillerinin, küçük yaratıcı grupların oluşturduğu müşteriye dönük tasarımlar karşısında çaresiz kalmaya başladığı hususunu belirtmiştir. Başka bir ifadeyle dikey gelişme, yatay gelişmenin yerini almaktadır. Dikey gelişme, teknoloji ile yeni bir şeyler yaratmayı ifade ederken yatay gelişme ise küreselleşmeyi ifade etmektedir.

Reich'a göre, büyük şirketlerin coğrafi olarak dağılması gittikleri ülkenin beşeri sermayesinin ve yasalarının getirdiği avantajları kullanmak amacını taşımaktadır. Bu durum dünyayı sınırlarının olmadığı bir ekonomi modeline

geçirmiştir. Sınırların içerisinde değeri olan tek güç beşeri sermayedir ve beşeri sermaye ise bilgi işçileri, bir kere öğrendiklerini tekrarlayanlar ve insanlara hizmet edenler olarak üç gruba ayrılmaktadır. Bilgi işçilerini üretime ve hizmete doğru kanallara edebilenler ise ülkenin girişimci sermayesini oluşturmaktadır. Bilgi işçileri ile diğer kesim arasında açılan farkın kapanması, girişimci sermayesine dönüşmeleri, eğitimlerin her aşamada güncellenmesi, fırsat ortamının sunulması ile doğrudan ilgilidir. Devletler, beşeri sermayeyi genişletmek ve kendi sınırlarına çekebilmek için politik değişiklikler ile cazip bir ortam sunmak için çalışmaktadır (Ergen, 2018: 40). Tüm bu hususlar doğrultusunda girişimciliğin en önemli göstergelerinden birini beşeri sermayenin oluşturduğunu söylemek mümkündür.

Dünya Ekonomik Forumu'nun yayımladığı *Mesleklerin Geleceği: 4. Sanayi Devrimi için İstihdam, Beceriler ve İşgücü Stratejisi (The Future of Jobs: Employment, Skills and Workforce Strategy for the 4th Industrial Revolution)* isimli çalışmaya göre, otomasyon teknolojilerine geçiş ile birlikte işini ilk kaybedecek olanlar %90'a yakın bir olasılıkla bankalarda kredi bölümüne bakanlar, resepsiyon görevlileri, avukat yardımcılar, şoförler, bina güvenlik görevlileri, fast food aşçıları, barmenler, kişisel finans uzmanlarıdır. Bununla birlikte gazeteciler, sanatçılar, avukatlar, ilköğretim öğretmenleri ve doktorların işlerini kaybetme olasılığı %10'un altında kalmaktadır (World Economic Forum, 2018: 14).

Girişimcilik göstergelerini ortaya koymak açısından insan kaynağının yanı sıra Girişimcilik Göstergeleri Programı (Entrepreneurship Indicators Programme-EIP)'na bakmak da yararlı olacaktır. Söz konusu program OECD ve Eurostat işbirliğinde yürütülen ve girişimciliği ölçmek için çeşitli göstergeler üzerinden tespitler yapmaya çalışan bir programdır. Programın ana amacı, girişimcilik konusunda çeşitli göstergeler, tanımlar ve kavramlar geliştirerek ortaya koymaktır.

EIP tarafından yayınlanan *Entrepreneurship at a Glance 2017* raporuna göre girişimciliğe ait göstergeler toplamda 3 temel başlık altında toplanmıştır. Birinci grup gösterge performans göstergesi grubudur. Bu grup, farklı ülkelerdeki girişimcilik türlerinin ve düzeyinin ortaya konarak karşılaştırılmasına yönelik göstergeleri kapsamaktadır. Bahsi geçen gruba ait göstergeler söz konusu araştırmaya dahil edilen ülkelerin her birinin kendi ulusal düzeydeki istatistik

ofislerinden toplanmaktadır. İkinci grup gösterge ise girişimciliğin büyüklüğünü etkileyen faktörlerden oluşmaktadır. Üçüncü ve son grupta ise girişimciliğin yol açtığı öngörülen göstergeler bulunmaktadır (OECD, 2017: 15).

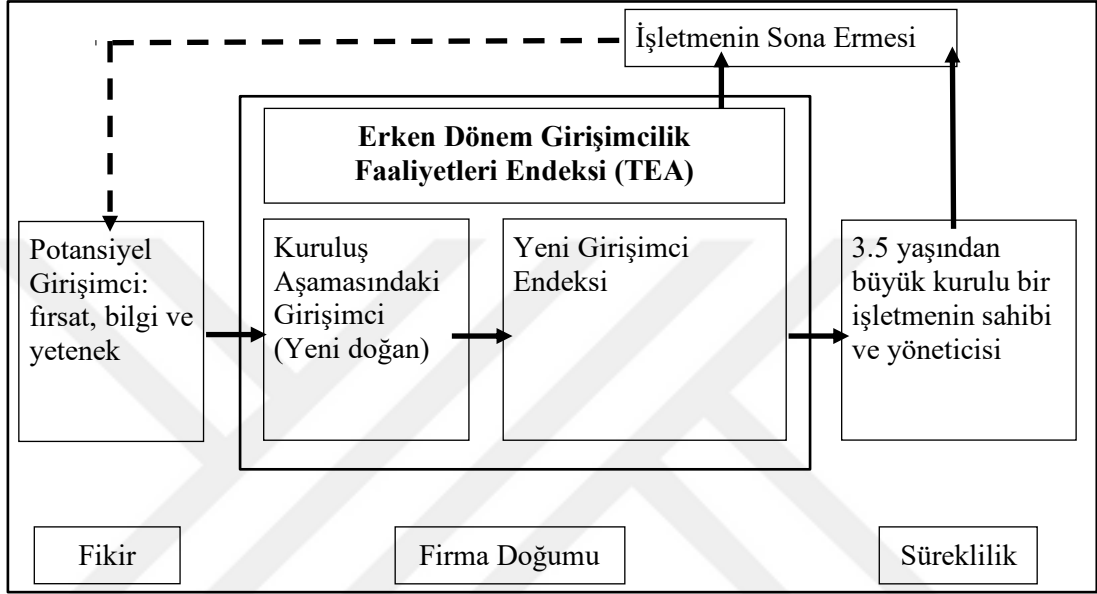
Ülkelerin girişimcilik performansının ölçülmesi ve diğer ülkelerle kıyaslanması noktasında gerçekleştirilen en önemli araştırmalardan bir diğeri Global Entrepreneurship Monitor (GEM) tarafından yayınlanan rapor ve verilerdir. GEM, 1999 yılından beri hükümetler ve diğer paydaşlar için dünya çapında sürdürülebilir girişimcilik ekosistemlerini teşvik etmek amacıyla ihtiyaç duyulan verileri ortaya koymak üzere çalışmalar yürüten bir konsorsiyumdur. Bünyesinde çeşitli akademik kurumlarla ilişkili ulusal ülke takımları bulunmaktadır. GEM, dünya çapında girişimcilik ve girişimcilik ekosistemleri hakkında ankete dayalı araştırmalar yürütmekte olup bu alanda doğrudan bireysel girişimcilerden veri toplayan küresel bir araştırma kaynağıdır (Global Entrepreneurship Monitor, 2020).

GEM'in araştırmalarında kıyaslanan ülkeler, *Küresel Rekabetçilik Raporu*'nda ortaya konulan sınıflandırmayla paralel bir şekilde farklı gruplar halinde incelenmektedir. Bahsi geçen ülke gruplarından birincisi faktör, ikincisi verimlilik ve üçüncüsü inovasyon güdümlü ekonomiler olmak üzere üç grup şeklindedir.

GEM'in araştırmalarına göre girişimcilik fikir, firmanın doğumu ve süreklilik olmak üzere üç aşamayı bünyesinde barındırmaktadır. GEM raporlarında kullanılan endeksin ismi Toplam Erken Dönem Girişimcilik Faaliyetleri Endeksi (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity, TEA) dir. Bahsi geçen endeks, kuruluş ve yeni girişimci endekslerinin toplamı ile elde edilmektedir. Kuruluş aşamasındaki girişimci endeksi (Nascent Entrepreneurship), son bir yıllık süre zarfında hayata geçirmeyi düşündüğü bir girişim için para biriktirmek, uygun olabilecek yerleri araştırmak, takım oluşturmak, iş planı hazırlamak gibi hazırlık çalışmaları yapan, kurulacak olan işin ortağı ya da tek başına kendisinin sahibi olduğu, eğer girişim kurularak hayata geçmişse yanında çalışan personele 3 aydan fazla süredir herhangi bir ücret ödememiş kişilerin oranı olarak tanımlanmaktadır. Yeni girişimci endeksini ise kurularak hayata geçen işletmenin tek sahibi veya en azından ortağı düzeyinde olup gerek kendisine gerekse çalışanlarına 3 aydan daha az ve 3,5 yıldan daha fazla ücret ödemesi yapmamış kişilerin oranı şeklinde tanımlamak mümkündür (Global Entrepreneurship Monitor, 2020).

Şekil 3, GEM’e göre kuruluş aşamasındaki girişimci endeksi, yeni girişimci endeksi ve nihayetinde toplam erken dönem girişimcilik faaliyetleri endeksinin ortaya koyduğu süreci göstermektedir.

Şekil 3: GEM Araştırma Çerçevesine Göre Girişimcilik Aşamaları



Kaynak: (Global Entrepreneurship Monitor, 2020)

Tüm bu hususlar doğrultusunda girişimcilik olgusu önemi gittikçe artan bir kavram olarak günümüz ekonomi politikalarının ana odağını oluşturmaktadır. Katma değeri yüksek teknoloji odaklı girişimciliğin desteklenmesi devletlerin temel hedefini oluşturmakta olup, buna göre girişimciyi ana odağına alan, inovasyon ve Ar-Ge çalışmalarını destekleyen, girişimci ve yatırımcılara cazip bir ortam sunan bir ekonomi politikasını ortaya koymak konusuna özel önem vermektedir. Teknoloji şirketlerinin finansal etki gücü sayesinde uluslararası ekonomiye yön verdiği bir ortamda teknoloji üreten girişimcileri yetiştirmek hiç şüphesiz stratejik öneme sahiptir. Dünyadaki tüm gelişmiş ve yükselen ekonomilere sahip ülkelerde görülen gelişmelere paralel bir şekilde Avrupa Birliği ve Türkiye’de de girişimcilik odaklı devlet politikaları açısından önemli düzenlemeler ve stratejiler ortaya konmaktadır. Bir sonraki bölüm kapsamında Avrupa Birliği ve Türkiye özelinde bahsi geçen düzenlemeler ve stratejilere odaklanılacaktır.

İKİNCİ BÖLÜM

AVRUPA BİRLİĞİ'NE ÜYE ÜLKELER VE TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARININ KARŞILAŞTIRILMASI

2.1. GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARININ ORTAYA KONULMASINDA DEVLETLERİN ROLÜ VE ÖNEMİ

Girişimcilik özel sektörü çağrıştıran bir kavram olsa da girişimcilik politikalarının hazırlanması ve uygulamaya konulmasında şüphesiz ki devlet öncüdür (Mankiw, 1989: 79). Polanyi (2000) ise bu görüşü bir adım daha öteye taşır ve serbest piyasaların devlet müdahalesini gerektirdiğini savunur (Polanyi, 2000: 211). Devletin politikaları ortaya koyma, yürütme ve uygulama anlamındaki rolü göz önünde tutularak bir ülkede girişimcilik ve inovasyon ekosisteminin gelişmesinin arkasında, parlak fikirli girişimciler, onlara yatırım yapan melek yatırımcılar ve risk sermayedarları, yol gösteren akıl hocalarından önce devletin en temel güç olduğunu söylemek mümkündür.

Girişimcilik ve inovasyon politikaları söz konusu olduğunda devletin görevini salt üniversiteler ve araştırma laboratuvarları aracılığıyla bilgi üretmek olarak açıklamak yetersizdir. Devlet aynı zamanda bilginin ve ortaya çıkan inovasyonun ekonominin tüm alanlarına yayılmasını sağlayacak şekilde tüm kaynaklarını harekete geçirmelidir. Devlet girişimcilik ve inovasyon ekosistemini bizzat yaratmalı ve biçimlendirmelidir.

Perez (2002)'ye göre, devlet ekonomiyi yeni tekno-ekonomik paradigmalara yönlendirmelidir. Bu hedefler arz ve talep tarafından kendiliğinden yaratılmaz, genel olarak devletin stratejik karar alma süreçlerinin sonucunda oluşurlar (Perez, 2002: 22).

Judt (2010)'a göre; durağan bürokratik “Leviathan” yerine yeni ve özel sektör yatırımları için katalizör olan, piyasaları şekillendiren, yeni piyasalar yaratan ve özel sektör yatırımcıları için gerektiğinde risk üstlenen devlet çağımızın en ihtiyaç duyulan devlet modelidir (Judt, 2010: 54).

Girişimcilik hızlı büyüme potansiyeli taşıyan teknolojileri ve yenilikleri bünyesinde barındırır. İhracata dönük, teknoloji yoğun girişimcilik faaliyetleri, bilgi

ile teknoloji transferi bu dönüşümün kilit unsurlarıdır. Dünyanın bütün ekonomilerindeki büyüme ve kalkınma sürecinde, girişimcilik için benimsenen bilinçli devlet politika ve programlarının etkin olduğu bilinmektedir. Bu anlamda, girişimcilik ve inovasyonun desteklenmesi, büyüme ve kalkınmanın anahtarıdır. Girişimcilik ve inovasyonu teşvik etmek; önemli altyapı ve mevzuat düzenlemelerinin uygulamaya konulmasını gerektirmektedir.

Büyümelerini yeniliğe borçlu olan ülkelerde devlet zenginlik yaratma sürecini yalnızca idare etmek ve düzenlemekle kalmamış, özel girişimin üstlenmek istemediği riskleri alma iradesini göstererek bu süreçte kilit rol oynamıştır¹. Devletin bu rolü temel araştırmalardan uygulamalı araştırmaya, ticarileşmeden firmaların finansmanlarının erken aşamalarına kadar yenilik zincirinin bütününe destekleyici düzenlemelere kadar geniş bir perspektif taşımaktadır. Devletin bu tür yatırımlarının yeni piyasalar ve sektörler yaratarak dönüştürücü bir işleve sahip olduğu anlaşılmıştır (Mazzucato, 2021: 27).

Mazzucato (2021)'ya göre serbest piyasa doktrininin öncülerinden biri olan ABD'nin ekonomik başarısının temelinde teknoloji ve yenilik alanında büyük kamu yatırım programlarına sahip olması yatmaktadır (Mazzucato, 2021: 25). Örnekler ABD ile sınırlı değildir. Hindistan ekonomik mucizesinin, Çin'in dünyanın en büyük ekonomilerinden birine dönüşmesinin, Silikon Vadisi'nin gelişiminin, Singapur ekonomisindeki gelişmelerin, İsrail'in yüksek teknolojik ürün ihracatı ile kalkınmasının temelinde devlet tarafından uygulamaya konulan ve girişimciliği ve inovasyonu destekleyen politikaların rolü vardır. Türkiye ekonomisinin de benzer şekilde bir ivme yakalayabilmesinin yolu girişimcilik ve inovasyonun ulusal stratejiler kapsamında desteklenmesinden geçmektedir.

¹ Teknolojik gelişme, bilgi ve yeniliğin ekonomik büyüme ve kalkınmanın temel kaynaklarından biri olduğu hususu farklı iktisat ekollerinde üzerinde durulan bir konu olmuştur. Adam Smith, Karl Marx gibi iktisatçılar icatları ve yenilikleri; sermaye birikimi ile ilişkilendirmiştir. Teknolojik yenilikler ve bunların kapitalist sisteme dair etkileri ile ilgili çalışmalar Schumpeter tarafından ortaya konmuştur. Neoklasik büyüme modeline göre büyümenin emek ve sermaye faktörleri ile açıklanmasının yetersiz kaldığı noktada teknolojik ilerleme devreye girmektedir. Romer ve Lucas gibi iktisatçıların çalışmaları kapsamında ortaya konan içsel büyüme modellerine göre ise bilginin önemli bir girdi olduğu ortaya konmaktadır. İçsel büyüme modellerinin ikinci dalgası olarak tanımlanan “Yenilik Temelli Büyüme Modelleri”; Romer, Grossman, Helpman, Aghion ve Howitt gibi iktisatçılar tarafından geliştirilmiştir. Bu görüşe göre büyüme, teknolojik gelişme ve yeniliklere dayalıdır. Daha detaylı bilgi için bkz: (Freeman ve Soete, 2003: 363; Turanlı ve Saridoğan, 2010: 20; Akçomak vd., 2016: 561).

Geçmişten günümüze – internetten yeşil teknoloji devrimine kadar – teknolojik devrimler incelendiğinde hepsinin devlet teşvikleriyle gerçekleştiği görülmektedir (Mazzucato, 2021: 29). Örnek vermek gerekirse; internetin temellerinin atıldığı Arpanet programı 1960’larda ABD Savunma Bakanlığı bünyesindeki Savunma İleri Araştırma Projeleri Ajansı tarafından fonlanmıştır. Küresel Konumlama Sistemi-GPS, 1970’lerde NAVSTAR adı verilen bir ABD askeri programı olarak başlatılmıştır. iPhone’un dokunmatik ekran teknolojisi, devlet üniversitesi olan Delaware Üniversitesi’nden bir profesör ile Ulusal Bilim Vakfı ile CIA’dan burs alan doktora öğrencilerinden birinin kurduğu Finger Works firması tarafından geliştirilmiştir. Girişimci Elon Musk’ın yönettiği Tesla Motors, SolarCity ve SpaceX; devlet teknolojilerinden yararlanarak ilerlemektedir. Söz konusu girişimler; yerel, eyalet ve federal devlet bütçelerinden bağış, vergi erteleme, yatırım ve krediler şeklinde 4,9 milyar dolar destek sağlamıştır (Mazzucato, 2021: 29-31; 33). ABD devleti ayrıca bu girişimlerin ürünleri için talep de oluşturmaktadır. Bahsi geçen talebi güneş paneli ve elektrikli araç tüketicilerine vergi iadeleri ve indirimleri sağlayarak, ayrıca Ulusal Havacılık ve Uzay Dairesi (NASA) ve ABD’nin Hava Kuvvetleri için tedarik sözleşmeleri yaparak gerçekleştirmektedir. Ayrıca kamu yatırımlarının ekonomiyi harekete geçirmesinin yanı sıra daha önce hiç hayal edilmemiş şeyleri yapmayı da hedeflemesi gerektiğinden hareketle NASA’nın Apollo projesini üstlenmesi önemli bir örnek olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu dönemde hiçbir firma Ay’a insan göndermek anlamında bir girişimde bulunmamıştı. Söz konusu proje günümüzde bilişim ve iletişim teknoloji devriminin en önemli yapı taşlarından biri olmuştur (Mazzucato, 2021: 29-31; 33).

Günümüzde artık devletlerin gündeminde Ar-Ge, eğitim ve beşeri sermaye gibi alanlara yapılacak stratejik yatırımların neler olacağı, böylece GSYİH’nın nasıl artabileceği, yine buradan hareketle borç oranlarının nasıl düşeceği, inovasyon odaklı sürdürülebilir büyümenin nasıl sağlanacağı, değişimin ne yönde olması gerektiği gibi konular yer almaktadır.

Girişimcilik ve ekonomik büyüme kavramları arasında anlamlı bir bağ bulunduğu ve girişimciliğin gelişiminin ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği hususu aşikardır. Bu nedenle ülkelerin ekonomik büyümeyi kolaylaştıracak,

hızlandıracak, ekonomik istikrarı destekleyecek girişimcilik faaliyetleri için ulusal stratejiler oluşturmaları, bu stratejiler kapsamında düzenlemeler yapmaları önem taşımaktadır. Girişimciliğin ulusal ve küresel ölçekte gelişiminin teşvik edilmesi, erken yaşlardan itibaren girişimcilik konusunda farkındalığı yaratacak eğitim politikalarının ortaya konması, girişimciliği destekleyecek finansman kaynaklarının artırılması ve etkin bir şekilde erişiminin kolaylaştırılması, şirket kurma, şirket kapatma, iflas, vergi gibi süreçlerde kolaylaştırıcı ve destekleyici düzenlemelerin yapılması, Ar-Ge altyapısının güçlendirilmesi ve Ar-Ge faaliyetlerini destekleyecek kaynakların ayrılması, nitelikli işgücünün Ar-Ge ve inovasyona yönelmesini sağlayıcı düzenlemelerin yürürlüğe alınması gibi somut politikaların ortaya konması noktasında devletlere önemli rol ve görevler düşmektedir.

2.2. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARI

Avrupa Birliği'nde girişimciliğin geliştirilmesine ve desteklenmesine yönelik politikalar, 1990'ların sonunda uygulamaya girmiştir. Bu tarihe kadar üye ülkelerde işletmelerin kurulması, geliştirilmesinin teşvik edilmesi ve ekonomik ortamın iyileştirilmesine yönelik çeşitli düzenlemeler ortaya konmakla birlikte istenilen düzeyde olamamıştır (Geroski ve Jacquemin, 1989). Tarihsel süreç içerisinde Avrupa Birliği'nde girişimcilik politikalarının gelişimi Ek-3'te sunulmaktadır.

1957 yılında imzalanan Roma Antlaşması'nda girişimcilik konusunda herhangi bir hüküm yer almamakta, sadece bir ortak pazarın kurulması ve bu yolla sanayide rekabet gücünün artırılması hususunun hedeflendiği ortaya koyulmaktadır. 1970'li yıllara kadar üye ülkelerde genellikle büyük işletmelerin kurulması ve desteklenmesine yönelik politikaların izlenmesi hususu yer almaktadır (EUR-Lex, 1957).

1980'li yıllara gelindiğinde Avrupa Birliği veya o dönemki ismiyle Avrupa Topluluğu düzeyinde KOBİ'lerin önemi artmaya başlamış, Topluluğun ilk KOBİ Programı, Avrupa Birliği'nde Küçük İşletmeler ve Küçük Sanayi Yılı olarak ilan edilen 1983 yılında kabul edilmiştir (European Commission, 1983). 1984 yılında ise Komisyon tarafından yayınlanan bildirim doğrultusunda; KOBİ'lere yönelik olarak yasal ve ekonomik ortamın iyileştirilmesine yönelik önlemler alınması gerektiği

ortaya konmuştur. 1986 yılında, Avrupa Devlet ve Hükümet Başkanları Konseyi tarafından alınan kararlar doğrultusunda, KOBİ Görev Gücü (SME Task Force) faaliyete geçirilmiştir. KOBİ Görev Gücü, idari düzenlemelerin iyileştirilmesi, bilgiye ve finansmana erişimin kolaylaştırılması ve uzun vadeyi kapsayan bir KOBİ politikasının ortaya konulması için gerekli çalışmaları başlatmak ve ilerletmek amacıyla görevlendirilmiştir. Ortaöğretim ve yüksekokullarda girişimciliğin desteklenmesine yönelik programlar oluşturulmuştur (Commission of the European Communities, 1988).

Avrupa Komisyonu tarafından, yine aynı yıl içerisinde, KOBİ'lere yönelik bir eylem planı da hazırlanmıştır. Söz konusu eylem planı, şeffaf bir ortam ile eğitim, sermaye ve finansman imkanlarının arttırılması, Avrupa Enformasyon Merkezi Ağı'nın hayata geçirilmesi, söz konusu ağın KOBİ'ler ve Avrupa Topluluğu arasında iki taraflı bilgi akışını sağlamak üzere çalışmalar yapması, İş Geliştirme Merkezleri Ağı ile Şirket İşbirliği Ağı gibi mekanizmalar aracılığıyla KOBİ'lerin daha eşgüdümlü şekilde gelişmelerinin sağlanması hedeflenmiş ve bu çalışmalar için kaynak aktarılmıştır (European Council, 1986).

1989 yılında Topluluğun İşletme Politikasından sorumlu olarak Avrupa Komisyonu bünyesinde bir Genel Müdürlük kurulmuş, bu genel müdürlüğün ismi 1 Ocak 2000 tarihinden sonra değişerek İşletmeler Genel Müdürlüğü (DG Enterprise) olmuştur. Böyle bir birimin kurulması, kurumsal yapı içerisinde işletme politikalarına verilen önemin somut bir göstergesi niteliğindedir. Kurulan bu yapı ile işletmelerin rekabet kapasitelerinin arttırılması, girişimciliği ve inovasyonu destekleyen, üretkenliğin teşvik edildiği bir ortamın oluşturulması gibi konularda çalışmalar yapılması amaçlanmıştır. Ayrıca Avrupa Bilgi Merkezlerinin kurulması da genel müdürlüğün temel görevleri arasında yer almaktadır (European Union, 2000).

1992 tarihli Maastricht Antlaşması'nın 157. maddesinde ise "Topluluk ve üye devletler, Topluluk sanayisinin rekabet gücü kazanması için gerekli şartların oluşturulmasını sağlayacaklardır" hükmü yer almaktadır. Böylece sanayinin rekâbet gücüne sahip olması temel önceliklerden biri haline getirilmiştir. Bunun için gerekli ortamın oluşturulması Avrupa Birliği'nin temel görevleri arasına eklenmiştir

(Council of the European Communities ve Commission of the European Communities, 1992).

1996 yılında uygulamaya alınan Bütünleştirilmiş Program ile, Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere yönelik uygulanacak faaliyetlerde eşgüdümü sağlamak amacıyla kapsayıcı bir çerçeve oluşturulması hedeflenmiştir. Program, KOBİ'lere yönelik Birlik politikaları arasında koordinasyonun sağlanmasını amaçlamaktadır (European Commission, 1996).

1997 yılında düzenlenen Amsterdam Zirvesi'nde Avrupa için yeni bir istihdam stratejisi belirlenmiş (Treaty of Amsterdam, 1997) ve Kasım 1997 tarihinde Lüksemburg'da düzenlenen Olağanüstü İstihdam Zirvesi'nde Avrupa İstihdam Stratejisi ortaya konmuştur. Söz konusu strateji, dört temel eksene dayandırılmıştır. Bunlar; istihdam edilebilirlik, girişimcilik, uyum kabiliyeti ve fırsat eşitliğidir. Bu eksenlerden girişimciliğin geliştirilmesi konusunda; istikrarlı bir ekonomik yapı oluşturulması, Birlik düzeyinde alınacak tüm kararların girişimciliğe yönelik etkileri açısından değerlendirmeler yapılması, bilgiye erişimin kolaylaştırılması, girişimcilerin birbiriyle etkileşim içerisinde bulunabileceği ağların güçlendirilmesi, finansman seçeneklerinin artırılması, vergisel ve yasal prosedürlerin girişimciliği teşvik edici şekilde basitleştirilmesi, esnek çalışma biçimlerini destekleyen bir işgücü piyasasının tesis edilmesi, girişimciliğin önemi konusunda toplumsal düzeyde bilinç oluşturulması, girişimcilik eğitiminin okul düzeyinden itibaren verilmeye başlaması, inovasyonun özel olarak teşvik edilmesi, girişimcilere yönelik danışmanlık hizmetlerinin artırılması, bilgi ve tecrübe paylaşımının sağlanması gibi konuları kapsayan geniş düzenlemeler Avrupa İstihdam Stratejisi'nde yer bulmuştur (European Commission, 2021c).

Yenilikçi, rekabet gücü yüksek ve teknoloji odaklı KOBİ'lerin desteklenmesini ana odağına alan söz konusu stratejinin bir sonucu olarak, yasal mevzuatın sadeleştirilmesi ve bu sayede rekabet kapasitelerinin artırılması amacıyla 18 Ekim 1997'de İş Ortamını Basitleştirme Çalışma Grubu (Business Environment Simplification Task Force- BEST) oluşturulmuştur. BEST Grubu, Komisyon ve üye devletlerin KOBİ'lere bakış açılarında birlikteliği sağlamak adına alınabilecek somut önlemler hakkında raporunu, 15-16 Haziran 1998'de Cardiff Zirvesi'nde sundu. Söz konusu raporun temel amacı, üye ülkelerde uygulanan başarılı uygulamaları

belirlemek ve diğer üye ülkelerin benzer uygulamalara geçişini sağlamaktır. Kamu yönetimi alanında iyileştirmeler, eğitim, çalışma şartlarının iyileştirilmesi, finansmana erişimin kolaylaştırılması ile yeni teknolojilere erişim ve tüm bu hususlar aracılığıyla inovasyonun teşvik edilmesi söz konusu raporun temel öncelikleridir (European Commission, 2021d). Sunulan rapor doğrultusunda Avrupa Birliği tarafından bir eylem planı hazırlanmıştır. 1999 yılında hazırlanan sonrasında bir takım değişiklikler doğrultusunda 2004 yılında yürürlüğe giren, Girişimciliğin ve Rekâbet Gücünün Teşvik Edilmesi için Eylem Planı'nın ana odağı, eğitimden finansmana erişime, Ar-Ge çalışmalarının desteklenmesinden bilgiye erişimin kolaylaştırılmasına kadar bir dizi konuya odaklanmakta ve raporun temel hedefini girişimci bir toplum yaratmak oluşturmaktadır (European Commission , 1998).

Avrupa Birliği'nin girişimcilik politikaları açısından dönüm noktalarından biri ise 2010 yılına kadar AB'nin, dünyadaki rekabet gücü en yüksek, dinamik, bilgi tabanlı bir ekonomi olabilmesi, sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması, daha fazla iş imkanının yaratılması ve daha iyi iş ortamı oluşturulması suretiyle sosyal kaynaşmanın sağlanmasını öngören Lizbon Strateji Belgesi'nin kabul edildiği 23-24 Mart 2000 tarihinde düzenlenen Lizbon Avrupa Devlet ve Hükümet Başkanları Konseyi olmuştur (European Council , 2021). Lizbon Stratejisi'nin ekonomik ve sosyal hedefleri arasında yenilik ve girişimciliği destekleyici düzenlemeler geniş bir şekilde yer bulmuştur.

2000 yılının Haziran ayında düzenlenen Feira Zirvesi'nde onaylanan Küçük İşletmeler İçin Avrupa Şartı (Small Business Act for Europe), Lizbon hedeflerine ulaşabilmek amacıyla atılan somut bir adım olmuştur. KOBİ'lerin Avrupa ekonomisinin belkemiği olduğunun altının çizildiği, istihdam olanaklarının yaratılması ve yeni iş fikirlerinin ortaya konmasında önemli bir kaynak olduğu ortaya konmuştur. KOBİ'lerin desteklenmesine üye devletlerin alması gereken önlemlere yer verilen Küçük İşletmeler İçin Avrupa Şartı kapsamında; girişimciliğe yönelik eğitimlerin düzenlenmesi, daha sade ve daha düşük maliyetle iş kurma süreçlerinin oluşturulması, yasal mevzuatın iyileştirilmesi, çalışan yeteneklerinin geliştirilmesine yönelik eğitimler düzenlenmesi, elektronik uygulamaların yaygınlaştırılması, tek pazar imkanlarından daha etkin şekilde yararlanılması, vergi ve finansman konusunda iyileştirmeler yapılması, KOBİ'lerin teknolojik kapasiteleri

açısından güçlendirilmesi, e-ticaret alanında iyi örneklerin tespit edilerek yaygınlaştırılması ve KOBİ'lerin AB düzeyinde daha güçlü bir şekilde temsilinin sağlanması şeklinde bahsi geçen önlemleri özetlemek mümkündür (European Charter for Small Enterprises, 2021).

1989 yılında ilki uygulamaya konulan çok Yıllı Programlar kapsamında; Avrupa Yatırım Fonu tarafından yönetilen bir fon kaynağı aracılığıyla mali araçlar, bankalar, girişim sermayesi fonları gibi yapılar üzerinden KOBİ'lere ve girişimcilere iş kurma desteği, teminat, çekirdek sermayesi, risk sermayesi gibi alanlarda kaynak aktarılması hedeflenmiştir (European Council, 2000).

Lizbon Zirvesi kararlarına paralel bir şekilde Haziran 2000'de, Avrupa Yatırım Bankası, Avrupa Yatırım Fonu'nun çoğunluk hissedarı ve işletmesinden sorumlu kurum haline gelmiş, borç verme ve girişim sermayesi konularında koordinasyon görevini üstlenmiştir. Buna göre girişim sermayesi yatırımları için 2003 yılına kadar 2 milyar Avro tahsis edilmiştir (European Council, 2000).

Lizbon hedeflerini destekleyici nitelikte atılan önemli adımlardan bir diğeri ise Avrupa Birliği'nin 2003 yılında yayınladığı KOBİ Paketi (Thinking Small in an Enlarging Europe)'dir. KOBİ Paketi kapsamında Küçük İşletmeler Avrupa Şartı'nın Uygulanmasına İlişkin Rapor, Avrupa Birliği'ne Katılım Aşamasındaki Aday lkelerde Küçük İşletmeler Avrupa Şartı'nın Uygulanmasına İlişkin Rapor, Girişimci Bir Avrupa Yaratmak (AB'nin KOBİ'ler için yaptığı faaliyetler), KOBİ Elçiliği (Komisyon ve KOBİ Topluluğu arasında aktif ara birim) konularındaki dokümanlar yer almaktadır.

KOBİ Paketi ile beş temel mesaj verilmiştir. Bunlar ş şekildedir: 1) Avrupa, küçük işletmeleri daha iyi dinlemelidir: Avrupa'daki işletmelerin bk çoğunluğu küçük işletmeler oluşturduğundan ye ülkeler önceliğini bu konuya vermelidir. Bazı ye devletler, buna örnek yaklaşımlar ortaya koymaktadır. Örneğin; Birleşik Krallık'ta Küçük İşletmeler Konseyi (Small Business Council) kurulmuştur, Danimarka'da yetkililer ve işletmeler arasında düzenli bir danışma sistemi kurulmuştur, İsveç, idari yükleri ölçmek için bir yöntem geliştirmiştir, Finlandiya'da küçük işletmelerin sözcüleri mevzuatın hazırlanmasında yer almaktadır ve Almanya ve Avusturya'da, ticari kuruluşlara düzenli olarak taslak mevzuat hakkında danışılmaktadır. Bununla birlikte, diğer bazı ye devletlerde ve aday ülkelerde,

küçük işletmelere kendilerini ifade etme fırsatı vermek için acil önlemler alınmalıdır.

2) Üye ülkeler arasındaki iyi uygulama değişiminin güçlendirilmesi: İşletme politikası alanındaki iyi uygulamaların değişimi giderek genişlemektedir. Giderek artan sayıda üye devlet, diğer ülkelerin fikirlerinden önemli düzeyde faydalanmaktadır. Buna rağmen bazı alanlarda hala büyük farklılıklar bulunmaktadır. Örneğin, bazı üye devletlerde yeni iş kurma prosedürleri hala çok zaman alıcıdır.

3) Girişimciliği öğretmek: Uzun vadede girişimciliği teşvik etmekte eğitim ve öğretimin oynadığı hayati rol göz önüne alındığında, erken yaşlardan itibaren girişimcilik eğitimi geliştirmek ve KOBİ'lerde çalışan insanların öğrenme fırsatlarına erişimlerini kolaylaştırmak gerekmektedir. Örneğin, öğrencileri girişimcilerle temas ettiren projeler İrlanda, Lüksemburg ve Birleşik Krallık'ta kurulmuştur. Yunanistan ve Hollanda gibi bazı üye devletlerde girişimcilik kursları verilmektedir.

4) Aday ülkelerde girişimcilik kültürü yaratmak: Aday ülkelerde KOBİ'ler için finansmana erişim hala zordur ve teknoloji potansiyeli henüz yeterince kullanılmamaktadır. Bununla birlikte, eğitimde ve vergilendirmede cesaret verici işaretler vardır ve idari yükler önemli ölçüde azaltılmıştır.

5) KOBİ'leri tüm AB politikalarının ön sıralarına koymak: Topluluk politikalarının ve programlarının çoğu, önemli ölçüde KOBİ bileşenine sahiptir. 2000'den 2006'ya kadar olan dönem için, 16 milyar Avro, başka bir ifadeyle Yapısal Fonların %11'i KOBİ destek projelerine tahsis edilmiştir. Ayrıca katılım öncesi yardım da KOBİ'lere giderek artan bir şekilde kanalize edilmiştir. Ar-Ge politikası faaliyetlerinin çoğunu KOBİ'lerin rekabet gücünü güçlendirmeye odaklanmıştır. Avrupa Komisyonu'nun KOBİ elçisi de Topluluk programları hakkında önemli bilgiler sağlamıştır (Eur-Lex, 2021).

Avrupa Birliği, üye devletlerin alacağı önlemlere yönelik düzenlemelerin yanı sıra; Birliğin genelinde girişimciliğin geliştirilmesine yönelik olarak alınması gereken önlemleri ise Yeşil Kitap (Green Paper) isimli çalışma ile ortaya koymuştur. Yeşil Kitap, Avrupa Birliği düzeyinde girişimcilikle konusunda takip edilmesi gereken politikaları ortaya koymak üzere hazırlanmış bir belgedir. Yeşil Kitap'a göre girişimci bir toplum yaratmak için, işletmelerin önündeki engellerin kaldırılması, girişimciliğe yönelik risklerinin belirlenmesi ve verilecek ödülllerinin dengelenmesi, girişimciliğe önem veren bir toplum yaratılması ana öncelikler olarak tanımlanmıştır (Commission of the European Communities, 2003).

Yeşil Kitap'ın ortaya konmasını takiben Avrupa çapında girişimciliği geliştirmek için ortaya konulacak stratejilerin ve alınacak aksiyonların detaylı bir şekilde programlanması gündeme alınmıştır. Bu anlayışla, Şubat 2004 tarihinde Eylem Planı: Girişimcilik için Avrupa Gündemi (Action Plan: The European Agenda for Entrepreneurship) isimli belge ortaya konmuş, söz konusu belgede girişimciliğin desteklenmesine yönelik önlemlere yer verilmiş, Komisyon, üye devletler ve iş dünyasının sıkı bir işbirliği içerisinde girmesi gerektiğinin altı çizilmiştir. Eylem Planı, girişimci bir bilinç oluşturulması, insanların girişimci olmak için teşvik edilmesi, mevcut girişimcilerin büyümesinin sağlanması ve rekabet güçlerinin artırılması, finansmana erişim imkanlarının geliştirilmesi ve KOBİ'lerin serbest dolaşımını arttıracak düzenlemelerin ortaya konması şeklinde beş ana eylemin hayata geçirilmesi hususu ortaya konmuştur (Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, 2004).

2005 yılına gelindiğinde Lizbon Stratejisi'nin ara dönem değerlendirmesi yapılmış ve dünya ekonomisinde yaşanan olumsuzlukların da etkisiyle o döneme kadar belirlenen hedeflere ulaşamadığı tespit edilerek Strateji'nin yeniden gözden geçirilmesi gerektiğine karar verilmiştir. Bu doğrultuda 2 Şubat 2005'te AB Komisyonu tarafından Yeni Lizbon Stratejisi (Working Together For Growth and Jobs: A New Start For the Lisbon Strategy) sunulmuş, buna göre de büyüme ve istihdam, Avrupa'nın politik önceliklerinin en başına konmuştur. Topluluk Lizbon Programı başlıklı Eylem Planı kapsamında teklif edilen politika tedbirleri üç temel alana odaklanmaktadır. Bunlar; 1) Büyümeye ulaşmak için bilgi ve inovasyon, 2) Avrupa'yı yatırım ve çalışma ortamı açısından cazip bir yer haline dönüştürmek, 3) Daha çok ve iyi işler yaratmak şeklindedir. Yeni Lizbon Stratejisi ile inovasyona ve bilgiye yönelik yatırımların artırılması, girişimciliğe yönelik potansiyelin artırılması, işsizliğin önlenmesine yönelik çalışmalar yapılması, etkin bir AB enerji politikasının ortaya konmasını öncelikli konular olarak belirlenmiştir (European Parliament , 2010: 47-58).

Yeni Lizbon Stratejisi ile girişimciliğin daha iyi teşvik edilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca Lizbon Stratejisi, Avrupa Birliği'nin ekonomik performansındaki düşüş ve yaşanan nüfus nedeniyle oluşan yapısal sorunlar ile

mücadele etmesi ve büyüme ve istihdam yaratma kapasitesini arttırmayı amaçlaması nedeniyle 2008 Küresel Krizi karşısında da önemli bir enstrüman haline gelmiştir. Bu dönemde ortaya konulan Avrupa Ekonomik İyileşme Planı (A European Economic Recovery Plan) kapsamında Avrupa'yı söz konusu krizden kurtarmaya yönelik olarak Avrupa Birliği Komisyonu, başta KOBİ'lere yönelik olmak üzere Kriz Önlem Paketi (Crisis Response Package) adı altında 120 milyon Avro destek sağlayacağını açıklamış, ayrıca uluslararası finans kuruluşları aracılığıyla da 500 milyon Avro kredinin sağlanacağı belirtilmiştir. Yine söz konusu İyileştirme Planı kapsamında, ulusal bütçelere ilave olarak (yaklaşık 170 milyar Avro, GSMH'nin yüzde 1,2'si) AB ve Avrupa Yatırım Bankası'nın bütçesinden (yaklaşık 30 milyar Avro, GSMH'nin yüzde 0,3'ü) olmak üzere toplam 200 milyar Avro veya Avrupa Birliği GSMH'nin yüzde 1,5'i tutarında, gerektiğinde devreye alınmak üzere bir mali teşvik uygulanması çağrısında bulunulmuştur. Söz konusu plan girişimcilik, Ar-Ge ve inovasyonun desteklenmesi için somut adımlar atılmasını amaçlamaktadır (Commission of the European Communities, 2008: 17-20).

Lizbon Antlaşması hedefleri kapsamında Avrupa Araştırma Alanı (European Research Area) kavramı tanımlanarak hukuki nitelik kazanmıştır. Bu sayede bilimsel araştırmaların ve teknoloji geliştirme kabiliyetinin Birlik düzeyinde artırılması hedeflenmektedir (İktisadi Kalkınma Vakfı, 2021a).

Mart 2008'de ise Avrupa Konseyi, KOBİ'lerin sürdürülebilir büyüme ve rekabetçiliğini daha da güçlendirmek için Küçük İşletme Yasası (A Small Business Act for European SMEs) inisiyatifinin hızla benimsenmesini istemiştir. Buna göre girişimcilğe yönelik politika yaklaşımlarının iyileştirilmesi amaçlanmış ve AB ve üye devletler düzeyinde politikaların kavramsallaştırılmasının sağlanması ve uygulanmasına rehberlik etmek amacıyla çeşitli prensip kararları² ortaya konmuştur (European Commission, 2008).

Takip eden dönemde Avrupa Birliği'nin rekabet gücünün artırılması, yenilik yaratma ve yeniliğin yayılması kapasitesinin daha güçlü bir hale getirilmesi, ayrıca dengeli ve sürdürülebilir ekonomik büyüme sağlanması suretiyle bilgi toplumunun geliştirilmesi hedefi doğrultusunda Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı

² Küçük İşletme Yasası kapsamında ortaya konan prensip kararları için bkz: European Commission, 2018.

(Competitiveness and Innovation Framework Programme) yürürlüğe konulmuştur. 2007-2013 dönemini kapsayan söz konusu program, girişimcilik, KOBİ'ler, sanayide rekabet edebilirliğin arttırılması, inovasyon, bilgi iletişim alanındaki teknolojiler, çevre ile ilgili teknolojiler ile akıllı enerji gibi konularda AB'de uygulanacak programlarının tek yapı altında bir araya getirilmesi ve uygulanma süreçlerinin basitleştirilmesi amacıyla hazırlanmıştır. Girişimciler tarafından geliştirilen teknolojik olsun ya da olmasın her türlü inovasyonun piyasaya sunulması veya ticarileştirilmesine destek veren ancak, Ar-Ge faaliyetlerini kapsamayan Program, bu yönüyle kendisinin kapsamı dışında kalan konuları destekleyen 7. Çerçeve Programı'nı tamamlayıcı niteliktedir (European Commission, 2021b; T.C. Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı, 2021).

3 Mart 2010 tarihine gelindiğinde ise Avrupa 2020 Stratejisi: Akıllı, Sürdürülebilir ve Kapsayıcı Büyüme için Avrupa Stratejisi (Europe 2020: A European Strategy For Smart, Sustainable and Inclusive Growth) raporu açıklanmıştır. Beş temel hedefin ortaya konduğu strateji kapsamında; 1) 20-64 yaş arası nüfusun istihdam seviyesinin %69'dan %75'e yükseltilmesi, 2) GSYİH'nın %3'ünün Ar-Ge'ye ayrılması; özel sektör Ar-Ge'ye yatırımlarının artmasına yönelik şartların iyileştirilmesi ve inovasyon takibi için göstergeler oluşturulması, 3) Sera gazı salımının 1990 yılına göre en az %20, koşullar elverişli olursa %30 oranında azaltılması, enerji tüketimi açısından yenilenebilir enerjinin sahip olduğu payın %20'ye yükseltilmesi, ayrıca %20 oranında enerji verimliliğinin sağlanması, 4) Okulu erken bırakanların oranının %15 seviyesinden %10 seviyesine düşürülmesi, 30-34 yaş arası yüksek öğrenimden mezun olan nüfus oranının %31 seviyesinden en az %40 seviyesine çıkarılması ve 5) 20 milyon insanın yoksulluktan kurtarılması, ulusal yoksulluk sınırının altında hayatını sürdüren AB vatandaşlarının sayısının ise %25 azaltılması amaçlanmıştır.

Bu hedeflerin hayata geçmesi için 7 girişimin gerçekleştirilmesi öngörülmektedir. Bu girişimler Yenilikçilik Birliği (Innovation Union), Hareket Halinde Gençlik (Youth on the Move), Avrupa için Dijital Gündem (A Digital Agenda for Europe), Kaynakları Verimli Kullanan Avrupa (Resource Efficient Europe), Küreselleşme Çağı için Sanayi Politikası (An Industrial Policy for the Globalisation Era), Yeni Beceri ve İşler için Gündem (An Agenda for New Skills

and Jobs) ve Yoksulluğa Karşı Avrupa Platformu (European Platform Against Poverty)'dur (European Commission, 2010a). Avrupa 2020 Stratejisi ile bilgi ve yeniliğe dayalı bir ekonomi hedefi ortaya konmuştur.

Yenilikçilik Birliği (Innovation Union) ile ortaya konan hedef olan GSYİH'dan Ar-Ge için ayrılması öngörülen %3'lük paya ulaşılması durumunda 3,7 milyonluk istihdam yaratılması ve 2025 yılına gelindiğinde GSYİH'nın 800 milyon Avro düzeyinde artması beklenmektedir (Zagamé, 2010: 17).

Avrupa 2020 Stratejisi'nde söz konusu hedefler kapsamında Avrupa Komisyonu tarafından planlanan çalışmalar şu şekilde özetlenmektedir. Etkili ve kapsamlı bir politika geliştirilmesi, açık ve yüksek hızdaki internet alt yapısına ve ilgili hizmetlere yapılacak yatırımları teşvik eden yasal bir çerçeve oluşturulması, ilgili yapısal fonların kullanımının kolaylaştırılması, online içerik ve hizmetler için gerçek bir tek pazarın oluşturulması, araştırma ve inovasyon fonlarının reformu, AB'nin teknolojik gücünü artırmak amacıyla, bilgi ve iletişim teknolojileri alanında desteğin artırılması, KOBİ'lerin gelişmekte olan pazarlarda lider olmasını sağlayacak koşulların oluşturulması ve bilgi ve iletişim teknolojileri inovasyonunun tüm sektörlerde teşvik edilmesi, dijital okuryazarlığın ve erişilebilirliğin artırılması yolu ile Avrupa vatandaşlarının tamamının internet erişiminin sağlanmasıdır. Ulusal düzeyde ise Avrupa Komisyonu'nun üye devletlerden beklentileri, yüksek hızda internet kullanımına ilişkin stratejilerin belirlenmesi, özel yatırımların hizmet vermediği alanlarda yapısal finansmanında dahil olduğu kamu finansmanının sağlanması, ağ yaygınlaştırma maliyetlerini azaltmak için kamusal çalışmaların koordinasyonunu sağlayacak bir yasal çerçeve ortaya konması, erişilebilir, çevrimiçi hizmet kullanımının teşvik edilmesi şeklinde özetlenebilir (Gümüştekin, 2012: 26).

Avrupa 2020 Stratejisi'nde oluşturulmak istenen dijital toplum ile sürdürülebilir büyümenin sağlanması ve yeni iş imkanlarının yaratılması planlanmaktadır. Bu nedenle tüm düzenlemeler teknolojik ilerlemelerin önünü açacak şekilde geliştirilmektedir. Avrupa Birliği içerisinde genişbant internet ağ kullanımı her geçen gün artmakta, bilgi ve iletişim araçları toplumun her kesimine nüfuz etmektedir. Bu kapsamda düzenlemeler ile telekomünikasyon alanında Avrupa vatandaşlarının ilgili hizmetlerden daha iyi yararlanmaları, bilgi edinme haklarını daha iyi kullanabilmeleri ve dolayısı ile kamusal hayata daha aktif katılımlarının

sağlanması hedeflenmektedir. Ayrıca bu yasal çerçeve ile Avrupa'nın daha açık ve demokratik olmasının önü de açılmaktadır.

AB'de araştırma ve inovasyonu destekleyen en önemli enstrüman olan AB Çerçeve Programları (EU Framework Programme)'na da değinmek yararlı olacaktır. Çerçeve Programlar, ortaya koyduğu amaçlar ve ayrılan bütçe anlamında belli bir dönem için planlanan 4-5 yıllık programlardır. Programların ortak amaçlarını beş başlıkta toplamak mümkündür. Avrupa'nın bilim ve teknoloji altyapısını güçlendirmek, ekonomik ve sosyal uyumu sağlamak ve küresel düzeyde sanayide rekabet gücünü arttırmak, üniversite ve sanayi arasındaki işbirliğini desteklemek ve AB üye ülkelerinin birbirleriyle işbirliğini arttırmak şeklinde özetlemek mümkündür (European Commission, 2007). 2007–2013 dönemini kapsayan Yedinci Çerçeve Programı'nın süresi dolmuş olup 1 Ocak 2014 itibarıyla, 2014–2020 dönemini kapsayan Ufuk 2020 (Horizon 2020) altında çalışmalar devam etmiştir. 80 milyar Avro tutarında bir bütçesi olan Ufuk 2020, AB'nin bilim alanındaki global düzeydeki konumunun sağlamlaştırılması, kilit düzeydeki teknolojilere yapılacak yatırımların desteklenmesi, sermayeye erişimin kolaylaştırılması ve küçük işletmelerin desteklenmesi aracılığıyla sanayide rekabet gücünün artırılması, inovasyonun desteklenmesi ve iklim değişikliği, gıda güvenliğinin yanısıra ulaşımda sürdürülebilirlik ve yaşlanan nüfus gibi konulardaki zorlukların aşılması hususları Ufuk 2020'nin temel odak noktalarını oluşturmaktadır (European Commission, 2014). Ufuk 2020'nin süresinin sona ermesiyle birlikte son olarak Horizon Europe programı yürürlüğe girmiş olup genel olarak Ufuk 2020'de yer alan destek alanlarını kapsamakta, bunun yanı sıra bazı değişiklikler ve fonlamalarda farklılıklar içermektedir (European Commission, 2020b).

Günümüze gelindiğinde ise Avrupa Komisyonu tarafından 2020 yılında Sürdürülebilir ve Dijital Bir Avrupa İçin Bir KOBİ Stratejisi (An SME Strategy for a Sustainable and Digital Europe) yayınlamıştır. Söz konusu strateji üç temele dayanmaktadır. Sürdürülebilirliğe ve dijitalleşmeye geçiş için KOBİ'lerin kapasitelerini geliştirme ve destekleme, düzenleyici yükümlülüklerin azaltılması ve pazara erişimin iyileştirilmesi ile finansmana erişimin iyileştirilmesi söz konusu stratejinin odak alanlarını oluşturmaktadır (European Commission, 2020a: 1).

Bir diğerk önemli gelişme olarak AB 2020 Stratejisi'nin devamı niteliğinde olan Açık Stratejik Özerklik (Open Strategic Autonomy) belgesinden bahsetmek yararlı olacaktır. 2021 yılının Şubat ayında Avrupa Komisyonu tarafından ortaya konulan strateji kapsamında, AB'nin önümüzdeki yıllarda izleyeceği ticaret stratejisinden bahsedilmektedir. Bu strateji, yeşil ve dijital dönüşüme yönelik desteklerin artırılması, ayrıca çok taraflılığın güçlendirilmesi, adil ve sürdürülebilir yaklaşımların benimsenerek küresel ticareti düzenleyen kurallarda reformlar yapılması, böylece ekonomik toparlanma için katkı sağlanması gibi hususlar temelinde inşa edilmiştir (European Commission, 2021e).

AB'nin ticaretten sorumlu Komisyon Üyesi Valdis Dombrovskis söz konusu stratejiye yönelik olarak yaptığı konuşmada şunları söylemiştir:

Karşımızda duran sınamalar AB ticaret politikasında yeni bir stratejiyi gerekli kılıyor. Covid sonrası dönemde büyümeye ve iş imkânlarının yaratılmasına yardımcı olabilmek için açık ve kurala dayalı bir ticarete ihtiyacımız var. Aynı şekilde, ticaret politikası ekonomimizin yeşil ve dijital dönüşümlerini de tam anlamıyla desteklemeli ve DTÖ'nün reformuna yönelik küresel çabalara öncülük etmelidir. Strateji bize aynı zamanda haksız ticaret uygulamalarıyla karşı karşıya kaldığımızda kendimizi savunabileceğimiz araçları da sağlamalıdır. AB'nin kendi seçimlerini yapma ve liderlik ve aktif pozisyon sergileyerek çevresindeki dünyayı şekillendirme becerisini vurgulayan, stratejik menfaatlerimiz ve değerlerimizi yansıtan, açık, stratejik ve iddialı bir istikamette ilerliyoruz (Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu, 2021).

Söz konusu stratejiye göre AB'nin gerektiğinde yeni enstrümanların devreye alınması seçeneği de dahil, Birliğin çıkar ve değerlerini koruma konusunda daha aktif bir tutum takınacağı ortaya konmaktadır (European Commission, 2021e). Açık Stratejik Özerklik belgesi, tüm bu yönleriyle müdahalenin zorunlu olduğu hususuna dikkat çeken, rasyonel beklentiler ve davranışı maksimize etmeye dayanan ücret ve/veya fiyat yapışkanlıkları modellerine ilişkin politikalara odaklanan yeni Keynesyen bir yaklaşım ortaya koymaktadır (Snowdon, 1996: 286).

Strateji kapsamında dijital teknolojiler alanında artan rekabetin, artan araştırma çalışmaları ve bunların ekonomik büyümeye dönüştürülmesi yoluyla AB'nin dijital teknoloji egemenliğini sağlamak için fırsatlar sunduğu ortaya konulmaktadır. Bu noktada başarıya ulaşmanın yolunun ise AB'deki startupların inovasyon dostu ekosistemlerde büyümesini sağlamak, eğitim ortamı sunmak ve yeni

meslekler yaratmak suretiyle ekosistemin güçlü bir şekilde desteklenmesiyle mümkün olabileceği hususu belirtilmiştir.

Rapor kapsamında ayrıca dijital teknolojilerin yaygın olmasının uluslararası işbirliği yoluyla yönetimleri açısından benzer düşünceye sahip demokrasiler arasında ortak bir yaklaşım geliştirdiği ortaya konmaktadır. Buna göre düzenleyici çerçevelerin, AB'nin liderlik yeteneğini arttırmak için belirlenen AB değerleri ve standartları doğrultusunda yeniliği teşvik edecek şekilde tasarlanmasının önemi vurgulanmıştır. Bilim, teknoloji ve inovasyon sistemlerinin korunması, uluslararası ortaklıkların güçlendirilmesi, araştırmacıların ve eğitim sisteminin rekabet edebilirliğinin sağlanması gibi hususlar gelecekte dijital egemenliğin sağlanması için anahtar olarak tanımlanmıştır. AB'nin teknoloji alanında GZTF analizine de rapor kapsamında yer verilmekte olup Tablo 3'te yer almaktadır (European Commission Joint Research Centre, 2021: 4-5).

Tablo 3: Avrupa Birliği Açık Stratejik Özerklik Raporu'na Göre Teknoloji Alanında GZTF Analizi

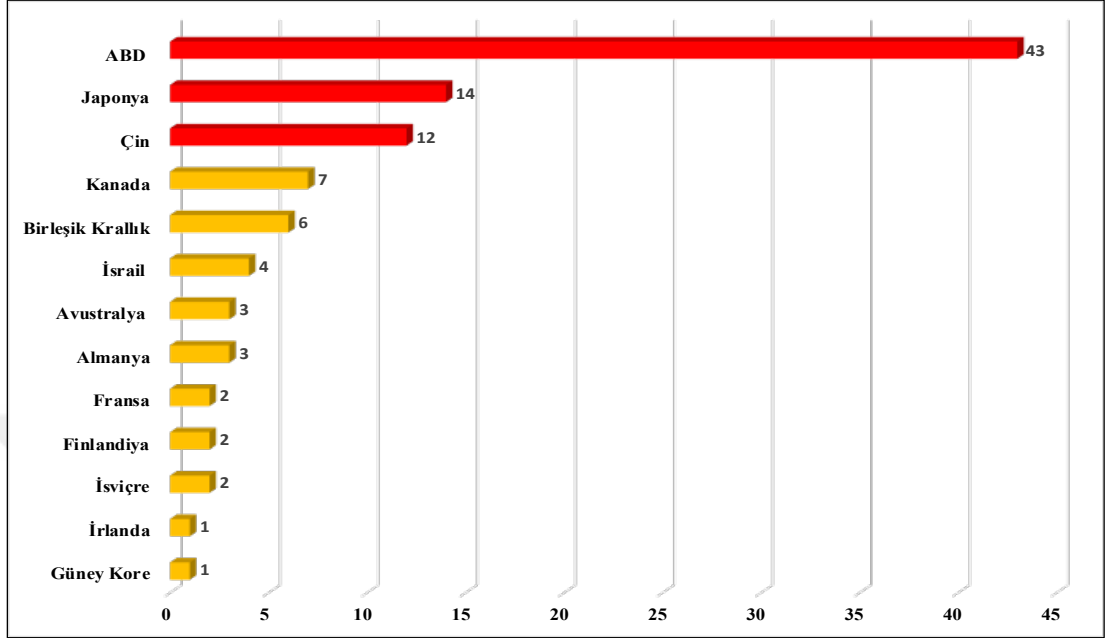
Zayıf Yönler	Güçlü Yönler	Tehditler	Fırsatlar
Dijital altyapı ve platformlar (Ör: bulut bilişim altyapıları ve video konferans platformları)	Araştırma ve inovasyon	Hiperbağlanabilirlik, endüstrinin yaklaşmasını hızlandırıyor, küresel rekabeti yoğunlaştırıyor ve Avrupa için bir zorluk oluşturuyor.	Dijital teknolojilerin gelişimine öncülük etmek, bağımsız dijital yaklaşım oluşturmak ve sürdürmek, süreçlerin, bilgilerin, teknolojinin kontrolünü elinde tutmak için bir fırsat olarak açık kaynak ve açık standartlar
Teknoloji transferi	AB değerleri ve temel haklarla uyumlu teknoloji standardizasyonu	Makine öğreniminde adalet ve önyargı, insan onuru ve özerkliği, insanlar	AB'nin teknoloji odaklı temel haklar ve değerlere sahip olmasını sağlamak için

Zayıf Yönler	Güçlü Yönler	Tehditler	Fırsatlar
	ve düzenlemeler	üzerindeki etki, güvenlik ve sorumluluk dahil olmak üzere toplumsal ve etik zorluklar öne çıkıyor.	bilgi işlem, dijital teknolojiler ve altyapıya yönelik hedeflenen yatırımlar
Ar-Ge performansı Asya'ya kayarken, endüstriyel altyapı için teknolojik üstünlüğün geliştirilmesi	Robotik	Araştırma ve inovasyonu teşvik etmek ve yatırım yapmak suretiyle yetenekleri çekmek ve beyin göçünü önlemek	Tüm vatandaşlara sunulan kamu hizmetlerinin daha kaliteli ve verimli olması
Avrupa'nın Çin ve ABD'nin gerisinde olduğu dijital yarış			En son teknolojilerin geliştirilmesi için dijital yenilik ve derin teknoloji (deeptech)

Kaynak: (European Commission Joint Research Centre, 2021: 23)

Avrupa Birliği Açık Stratejik Özerklik Raporu kapsamında ortaya konan bir diğer önemli husus ise 2020'de kuantum bilişim patent başvurusunda bulunan önde gelen 100 şirketin bulundukları bölgelere göre dağılımıdır. Şekil 4'de de görüldüğü üzere söz konusu şirketlerin ülkelere göre dağılımı açısından ABD, 43 şirket ile lider durumda olup Avrupa'da yer alan şirket sayısı ise; Birleşik Krallık'ta 6, Almanya'da 3, Fransa'da 2, Finlandiya'da 2, İsviçre'de 2 ve İrlanda'da 1 olmak üzere toplam 16 tanedir.

Şekil 4: 2020 Yılı İtibariyle Kuantum Bilişim Patent Başvurusunda Bulunan Önde Gelen 100 Şirketin Ülkelere Göre Dağılımı



Kaynak: (European Commission Joint Research Centre, 2021: 24)

Avrupa Birliği Açık Stratejik Özerklik Raporu'nda AB'de kuantum fiziğinin yaratılmasıyla başlayan kuantum araştırmaları açısından güçlü bir geleneğe sahip olduğu, bununla birlikte şu anda, ABD, Japonya ve Çin tarafından yönetilen geleceğin önemli kuantum teknolojileri pazarını yaratmak ve fethetmek için küresel bir yarış olduğu hususu ortaya konmuştur (European Commission Joint Research Centre, 2021: 24). Rapor kapsamında ayrıca Covid-19 sırasında ortaya çıkan çip krizinin AB'nin yarı iletkenler alanındaki bağımlılığını ortaya çıkardığı, bu nedenle de AB'nin kritik tedarik zincirlerinin dayanıklılığını ve sürdürülebilirliğini arttırmaya çalışırken bir yandan da bu kanalları açık tutmak için G20 ve Dünya Ticaret Örgütü'nün küresel çabalarını desteklediğine değinilmektedir (European Commission Joint Research Centre, 2021: 28-29).

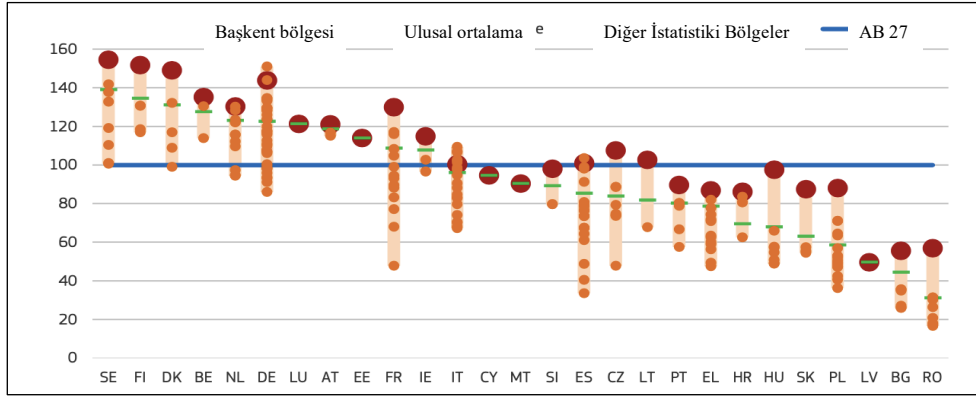
AB'nin Açık Stratejik Özerklik raporu ile yapay zeka, bulut bilişim, ilaç, piller, çipler gibi inovasyon ve buluş ile öne çıkan sektörler açısından AB'nin güçlü yönleri ve geliştirmesi gereken alanlar ortaya konmuş ve genel olarak söz konusu sektörlerin AB genelinde desteklenmesi hususlarına odaklanılmıştır.

Son olarak AB'nin girişimcilik ve inovasyon politikaları açısından önemli bir diğer belge ise, Avrupa Komisyonu tarafından 2022 yılında ortaya koyulan 2050'ye Doğru Avrupa'da Kaynaşma (Cohesion in Europe towards 2050) raporudur (European Commission, 2022). Söz konusu rapor kapsamında 2001 yılından bu yana, Doğu Avrupa ülkelerinin gelişmişlik düzeyi bakımından AB'nin geri kalanına yetişmeye başladığı, buna göre kişi başına düşen GSYİH açığında önemli bir azalma görüldüğü, yüksek büyüme oranlarının özellikle istihdamın tarımdan daha yüksek katma değerli sektörlerle kaydığı bir yapısal dönüşüm ile desteklendiği, bu bölgelerden bazılarının büyümeyi teşvik etmek için altyapı yatırımlarına ve düşük maliyetlere güvendiği hususları ortaya konmaktadır. Ancak, raporda ticarete konu sektörlerde, reel ücretlerin verimlilikten daha hızlı artması durumunda altyapı yatırımlarının getirisinin düşme ve düşük maliyet avantajlarının daralma riskine dikkat çekilmektedir. 2050'ye Doğru Avrupa'da Kaynaşma raporunda, gelecekte bir kalkınma tuzağına düşmemek için daha az gelişmiş bölgelerin eğitim ve öğretim faaliyetlerine yönelik kurumların kalitesini iyileştirmesi ve Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarını artırması gerektiği ifade edilmektedir (European Commission, 2022). Bununla birlikte, AB'nin 2050 vizyonunda üye ülkeler arası ekonomik farklılıkları azaltmanın ve ülkeleri birbirine yakınlaştırmının yolunun inovasyon olduğunun altı çizilmiştir.

Raporda ek olarak inovasyonun, uzun vadeli bölgesel ekonomik büyümenin temel belirleyicisi olduğu, ancak Avrupa'da üye ülkelerin sınırları içinde bölgesel düzeyde dahi inovasyon açısından bölünmeler olduğu, bölgesel farklılıklar açısından ilerleme kaydeden üye devletlerin yanısıra oldukça geride kalan üye devletler olduğu, bu durumun da yalnızca Ar-Ge'ye yapılan yatırımların eksikliğinden değil, aynı zamanda bölgesel inovasyon ekosistemlerindeki zayıflıklardan da kaynaklandığı ifade edilmektedir. Böylece raporda, büyümenin birçok itici gücünün daha gelişmiş bölgelerde ve kentsel alanlarda yoğunlaştığı hususu vurgulanmıştır (European Commission, 2022).

AB bölgelerinin inovasyon performansını gösteren Şekil 5'e göre, 27 üye ülkeden en yüksek performansa sahip olan İsveç'te dahil bölgesel farklılıkların olduğu görülmektedir.

Şekil 5: Avrupa Birliği Bölgeleri İnovasyon Performansı



Kaynak: (European Commission, 2022)

AB üye ülkelerinin sınırları içinde görülen bölgesel inovasyon farklılıklarının giderilmesi için her bir bölge özelinde bölgesel potansiyele odaklanılması gerektiğinin önemi söz konusu strateji raporu ile vurgulanmaktadır. İş dünyasında ve kamu sektöründe dijital teknolojilerin, yönetimsel uygulamaların ve Endüstri 4.0 teknolojilerinin zayıf bir şekilde ele alınmasının, birçok bölgenin yeni fırsatlardan yararlanmaya hazırlıksız olduğu ve değer zincirleri geliştikçe yeni düzenlemelere karşı savunmasız olduğu belirtilmektedir. Bu noktada kurumların, uzun vadeli ekonomik büyüme için kritik olan daha etkin yatırımlara, daha yüksek inovasyon seviyelerine ve girişimciliğe katkıda bulunması önerilmektedir.

Tüm bu hususlardan hareketle Avrupa'nın geleceğini inşa etmede bölgelerin rolünün güçlendirilmesi temel hedef olarak ortaya konmuş ve inovasyonun tüm bölgelere yerleştirilmesi gerektiğinin altı çizilmiştir. Rapora göre yeni fikirlerin ve teknolojilerin yayılması, zayıflıkların ele alınması ve geniş tabanlı inovasyonun teşvik edilmesi, tüm bölgelerin giderek daha fazla bilgi yoğun bir ekonomiden yararlanabilmesini sağlayacaktır. 2050'ye kadar bölgesel temelli politikaların etkinliğini arttırmak suretiyle her bölge özelinde akıllı uzmanlaşma sağlamak, yerel varlıklar üzerine rekabet gücünü artırıcı ve inovasyon ekosistemini güçlendirici politikalar oluşturmak, AB desteğini iklim kaynaklı yapısal değişimden en çok etkilenen firma, işçi ve topluluklara yönlendirmek ve böylece yeşil ve dijital bir AB hedefine ulaşmak amaçlanmaktadır (European Commission, 2022). Avrupa

Birliği'nin 2050'ye kadar olan gelecek stratejisinin temelinde inovasyon politikalarının yer aldığı gör÷lmektedir.

2.3. TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARININ ORTAYA ÇIKIŞI

Türkiye'de girişimciliğin geliştirilmesine yönelik politikaların köklü bir geçmişı bulunmaktadır. Kökeni Büyük Selçuklu İmparatorluğu'na dayanan ve Osmanlı İmparatorluğu döneminde de çalışmaları devam eden Ahilik ve Lonca teşkilatları bu anlamda bilinen ilk yapılardır. Ahilik, 13. yüzyıldan 19. yüzyıla kadar Anadolu'daki esnaf ve zanaatkarların yer aldıkları birliklere verilen bir isimdir. Ahi sözcüğu Arapça kökenli bir sözcük olup sözlükteki anlamına bakıldığında “kardeşim” olduğu gör÷lmektedir. Ahilik teşkilatı, 13. yüzyıldan 20. yüzyıla kadar Anadolu şehir ve kasabalarındaki esnaf ve zanaatkar kuruluşlarının eleman yetiştirme, işleyi ve kontrollerini düzenleyen bir kurum olarak faaliyet göstermiştir (Bayram, 2012: 82-83). 15. yüzyıldan itibaren ise Osmanlı ekonomisinde lonca teşkilatlarının rol oynadığı gör÷lmektedir. Bu teşkilatların kökeni Ahilik teşkilatlarına dayanmakta olup kuruluş amaçlarını iki başlıkta toplamak mümkündür. Birincisi; üyeleri arasında dayanışma ve eşitliği tesis etmektir. İkincisi ise; mesleki faaliyetlerin denetimi ve koordinasyonudur. Osmanlı döneminde, Türkler'in genel olarak asker, bürokrat, ilim adamı veya tarım sektöründe çiftçilik gibi mesleklere yöneldikleri, ticaretin ise Rum, Yahudi, Ermeni gibi yabancı kökenli tüccarlara bırakıldığı gör÷lmektedir. Osmanlı döneminde bahsi geçen yabancı tüccarlara çeşitli kapitülasyonlar verildiği gör÷lmektedir (Aşkın vd., 2011: 62-65).

Cumhuriyet dönemine gelindiğinde ise 1923 yılında düzenlenen İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararlar, milli burjuvaziyi, başka bir ifadeyle ulusal girişimcileri oluşturma hedefine odaklanmıştır. Söz konusu kararlar, anonim şirketlerin kurulmasının kolaylaştırılması, ulusal bankaların kurulması, demiryolları inşasının hükümet tarafından bir program dahilinde yürüt÷lmesi, sanayinin gelişiminin teşvik edilmesi, yerli malı kullanılması, iş erbabına işçi denmesi, sendika hakları gibi hususları içermektedir (Aşkın vd., 2011: 62-65). Bahsi geçen dönem, Türkiye açısından ulusal ekonominin kurulma dönemine denk düşmektedir. Dolayısıyla bir taraftan yabancıların ekonomi üzerindeki nüfuzlarından kurtulmaya çalışılmıştır.

Diğer taraftan girişimciliği teşvik etmek için devletle ortaklıklar yapma, düşük faizli krediler gibi önlemler alınmıştır (Aşkın vd., 2011: 62-65).

Mustafa Kemal Atatürk tarafından, yeni kurulan Türkiye Cumhuriyeti'nin ekonomisinin temellerinin atıldığı İzmir İktisat Kongresi'nin açılışında gerçekleştirdiği konuşmasında yer alan şu hususlar, ulusal girişimciliğin geliştirilmesine verilen önemin en önemli göstergesidir.

... Efendiler; Milletimiz halâs-ı kat'î ve hakikiye mazhar olabilmek için iki umdeye istinadın şart olduğunu anladı. Onlardan birincisi: Misak-ı Millî'nin ifade ettiği ruh ve mana. İkincisi Teşkilat-ı Esasiye Kanunumuzun tespit ettiği gayrı kabil-i tebeddül hakayık. Misak-ı Millî, milletin istiklâl-i tâmmını temin eden ve bunun için iktisadiyatında inkişafına mâni olan bütün sebepleri bir daha avdet etmemek üzere lağveden bir düsturdur. Teşkilat-ı Esasiye Kanunu Osmanlı İmparatorluğu'nun, Devletinin tarihe münkalib olduğunu idrâk eden, onun yerine yeni Türkiye Devleti'nin kaim olduğunu ilan eden bir kanundur. Bu devletin hayatında bilâ kayd-ü şart hâkimiyetin milletin uhdesinde kalacağını ifade eden kanundur... İstiklâl-i tâm için şu düstur var: Hâkimiyeti milliyeye, hâkimiyeti iktisadiye ile tarsin edilmelidir... Siyasi ve askeri muzafferiyetler ne kadar büyük olursa olsun iktisadi zaferle tetviç edilmezse semere-i netice payidar olamaz... Dâhil olduğumuz halk devrinin, millî devrin tarihini de yazabilmek için kalemler, sapanlar olacaktır. Bence halk devri, iktisat devri mefhumu ile ifade olunur. Öyle bir iktisat devri ki memleketimiz mamur, milletimiz müreffeh ve zengin olsun... Öyle bir iktisat devri ki artık milletimiz insanca yaşamasını bilsin ve o esbabı bilerek ona göre lazım olan tedabire tevessül etsin... Efendiler; iktisadiyat sahasında düşünür ve konuşurken zannolunmasın ki ecnebî sermayesine hasımız; hayır bizim memleketimiz vâsîdir. Çok sây ve sermayeye ihtiyacımız var. Kanunlarımıza riayet şartıyla ecnebî sermayelerine lazım gelen teminatı vermeye her zaman hazırız... Mazide, Tanzimat devrinden sonra ecnebî sermayesi müstesna bir mevkie malikti. Devlet ve hükümet ecnebî sermayesinin jandarmalığından başka bir şey yapmamıştır... Görülüyor ki, bu kadar kat'î ve yüksek bir zafer-i askeriyeden sonra dahi bizi sulha kavuşmaktan men eden esbap doğrudan doğruya esbab-ı iktisadiyedir, mülâhazat-ı iktisadiyedir (Ökçün, 1997: 209-212).

İzmir İktisat Kongresi'nde temelleri atılan ve Türkiye Cumhuriyeti'nin girişimcilik politikaları açısından önemli bir diğer atılım ise 1927 yılında çıkarılan Teşvik-i Sanayi Kanunu olmuştur. Söz konusu kanun kapsamında getirilen düzenlemeler, arazi tahsisi, vergi ve harç muafiyetleri, taşıma maliyetlerine yönelik indirimler, yerli malı kullanımının teşvik edilmesi gibi hususları kapsamaktadır (Altıparmak, 1998: 68).

Sanayileşmeyi gerçekleştirmek, işletmelere avantajlar sağlamak gibi amaçları olan söz konusu kanun hedeflenen sanayi dönüşümünü sağlayamamıştır.

Altyapının yetersizliği, sermaye birikiminin mevcut olmaması, girişimci sayısı ve teknik personel kapasitesi bakımından yetersiz olunması, savaş sonrası oluşan yaraların yeterince sarılmamış olması, nüfusun düşük olması ve okuryazar oranının düşüklüğü gibi bahsi geçen dönemin şartları nedeniyle istenen dönüşüm gerçekleşmemiştir (Kasalak, 2012: 73).

Söz konusu dönem özel teşebbüs tarafından fabrikaların, milli bankaların kurulduğu bir dönemdir. Şeker fabrikaları, sanayi kolu olarak söz konusu dönemde oldukça gelişmiştir. Bununla birlikte, 1929 Dünya Ekonomik Buhranı'nın da etkisiyle dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de ekonomi yönetiminde devlet müdahaleciliğı öne çıkmıştır. Bu dönemde söz konusu ortamın etkisiyle Sümerbank, Etibank ve Merinos gibi yapılar kurulmuştur (Küçük, 2005: 34).

1930-1950 dönemine gelindiğinde özel sektörün yetersiz kaldığı konularda devletin yatırımlar gerçekleştirmesini amaçlayan devletçilik politikasının uygulandığı görölmektedir. 1929 Ekonomik Buhranı ve İkinci Dünya Savaşı, girişimcilik açısından önemli engel teşkil etmiştir. Bununla birlikte özel girişimler de desteklenmiştir. Beş yıllık sanayi planlarının birinci, ikinci ve üçüncüsü bahsi geçen dönemde ortaya konmuştur. Söz konusu planlar sanayinin planlanmasının yanında nerede hangi fabrikanın kurulacağını da içermekteydi (Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2022). 1940 yılında Milli Koruma Kanunu çıkarılmış ancak savaş şartları içerisinde özel girişimi teşvik etmekten çok karaborsacılıkla mücadeleyi hedefine almıştır. 1942 yılına gelindiğinde Varlık Vergisi Kanunu çıkarılmış olup söz konusu yasanın temel amacı, Türk kökenli olmayan yabancı ticaret burjuvazisinin ortadan kaldırılmasıydı ve getirdiğı düzenlemeler ile sermayenin el değıştirmesi sağlanmıştır (T. C. Resmi Gazete, 1942). Takip eden dönemde, 1948 yılında Milli Ekonomi Kongresi toplanmıştır. Devletçiliğın özel sektörün gelişme imkanlarını yok ettiği yönünde görüşler bu dönemde dile getirilmiştir. Özel sektöre yönelik düzenlemeler bu dönemde kayda değer bir gelişme gösterildiğine işaret etmektedir (Aşkın vd., 2011: 66-67).

1961 yılına gelindiğinde beşer yıllık kalkınma planlarının yürürlüğe alınmaya başlandığı görölmektedir. Bu yıllar tarım toplumundan sanayi toplumuna geçişin ve köyden kente göçün hızlandığı bir döneme denk düşmektedir (Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2022). 1970'li yıllar ise çoğu yurtiçi

ve yurtdışı yüksek tahsilli bireylerden oluşan bir girişimci grubunun ortaya çıktığı bir dönemdir. Geleneksel üretim anlayışını yenilikçi bakış açısıyla geliştirmeye yönelik çalışmalar yapılmıştır. 1970’den 1980’li yıllara uzanan dönemde ithal ikamesi politikasının önem kazandığı görülmektedir (Oran, 2004: 38).

1980 yılı ise Türkiye’nin girişimcilik açısından önemli gelişmeler kaydettiği bir yıl olmuştur. 24 Ocak 1980 ekonomik kararlarıyla; ithal ikamesine yönelik kalkınma stratejisinin bırakılması, yerine ihracata yönelik kalkınma stratejisinin uygulanması yönünde kararlar alınmıştır. Ayrıca, serbest piyasa ekonomisinin ilke ve esaslarının geliştirilmesi yönünde önemli düzenlemeler hayata geçirilmiştir. Dışa açık büyüme stratejisi bu dönemde rekabeti ve girişimciliği özendirmiştir. Bahsi geçen dönemde birçok sektörde yeni girişim örneklerinin arttığı görülmektedir (Müftüoğlu ve Tülin, 2004: 20-21). Bununla birlikte, 1980’li yıllardaki belirsizlik ortamı girişimcilerin plan yapmalarını oldukça zor bir hale getirmiştir. Özellikle vergi sistemi ve dış ticaret rejimindeki ani politika değişikliklerini söz konusu belirsizlik ortamının temel nedenleri arasında saymak mümkündür (Aşkın vd., 2011: 69).

1996 yılında Türkiye’nin Gümrük Birliği’ne katıldığı ve küresel rekabette geride kalmamak için bir dizi reforma yöneldiği bir süreç yaşanmıştır. Gümrük Birliği ile getirilen düzenlemeler sayesinde özel sektörün potansiyeli arttırılmış ve ekonominin içerden ve dışardan gelebilecek etkilere karşı adaptasyon hızı artmıştır (Arıkan, 2004: 17).

Girişimciliği teşvik politikaları kapsamında, 4 Ocak 2012 tarihinde, söz konusu dönemdeki ismiyle Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Girişimcilik Konseyi kurulmuş, çalışmalarının koordine edilmesi görevi T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)’na verilmiştir. Konsey’in görevi, girişimciliğin geliştirilmesi, bunun için gerekli politikaların tespit edilmesi, girişimcilerin etkin bir şekilde desteklenmesi, girişimciliğin önündeki engellerin kaldırılması, finansmana erişim kolaylığının sağlanması, yüksek katma değer yaratan girişimcilik faaliyetlerinin özendirilmesi ve böylece uluslararası düzeyde rekabet gücüne sahip girişimciler yaratılması gibi konularda tavsiye kararları alınmasını sağlamaktır (T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, 2015: 28).

Konseyin önemli çalışmalarından biri Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı (GİSEP)'nin hazırlanmasıdır. Son olarak KOSGEB tarafından 2015-2018 dönemine ilişkin yayınlanan GİSEP raporu ortaya konmuştur (T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, 2015: 28).

2014-2018 dönemini kapsayan Onuncu Kalkınma Planı'nın "Girişimcilik ve KOBİ'ler" başlıklı bölümünde ana amaç "*KOBİ'lerin rekabet güçlerinin artırılarak ekonomik büyümeye katkısının yükseltilmesi*" olarak tanımlanmıştır. Bu kapsamda, Onuncu Kalkınma Planı'nda hızlı büyüyen veya bu potansiyele sahip girişimciler ile yenilikçi girişimlerin desteklenmesinin önemi belirtilmektedir (06.07.2013 tarih ve 28699 sayılı Mükerrer Resmi Gazete , 2013).

Gerek Türkiye gerek Avrupa Birliği'nde 2000'li yıllara gelindiğinde bilgi toplumunun ortaya çıktığı 21. yüzyılda bilim ve teknoloji alanında meydana gelen gelişmelerin bir sonucu olarak girişimciliğin ekonomi içerisindeki önemi oldukça artmıştır.

Günümüzde Türkiye açısından girişimcilik ve inovasyon ekosistemini desteklemeye yönelik önemli gelişmeler kaydedildiğini söylemek mümkündür. Bunlardan birincisi, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP)'nin Avrupa Birliği ve Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı işbirliğinde uyguladığı "*Suriye Krizine Yanıt Olarak Türkiye'de Dayanıklılık Projesi*" kapsamında İzmir, Gaziantep ve Mersin illerinde Yenilik Merkezleri ile Model Fabrikaların faaliyete geçmesine yöneliktir. İnovasyon, dijitalleşme ve verimliliği güçlendirmeyi hedefleyen Yenilik Merkezleri ve Model Fabrikalar aracılığıyla, yerel imalat sanayini teknoloji odaklı dönüştürmek, rekabet güçlerini arttırmak, yalın üretim gibi konularda eğitim programları ve danışmanlıklar aracılığıyla rehberlik etmek, firmaların yeni sanayi devrimine hazırlanması ve tüm bunlarla sürdürülebilir büyümenin tetiklenmesi amaçlanmaktadır. Projenin bahsi geçen illerdeki yerel düzeydeki ortaklığını ise, özel sektörü temsil eden Ticaret ve Sanayi Odaları ile Organize Sanayi Bölgeleri üstlenmektedir³.

³ Avrupa Birliği'nin donör kuruluş olduğu, bütçe yönetiminin ise Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile koordineli olarak yürütüldüğü Yenilik Merkezleri ile ilgili 3 ilde kurulan ortaklıklar şu şekildedir: İzmir Yenilik Merkezi, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İzmir Ticaret Odası ve İzmir Ekonomi Üniversitesi arasında imzalanan işbirliği protokolü kapsamında yürütülmekte olup projeden doğan yükümlülükler ve programlar

Yenilik Merkezlerinin temel hedefinde söz konusu illerdeki ekosistem aktörlerinin rekabet gücünü ve inovasyon yetkinliklerini artırmak vardır. Böylece yerel düzeydeki girişimcilik faaliyetleri desteklenerek kentlerin cazibe merkezi haline dönüşmeleri amaçlanmaktadır. İzmir, Mersin ve Gaziantep’i inovasyon ve girişimcilik alanında önde gelen cazibe merkezlerine dönüştürmeyi hedefleyen bu yenilik merkezleri, Türkiye’nin girişimcilik ve inovasyon politikaları açısından bakıldığında, girişimciliğin ve yenilikçiliğin özendirilmesi ve farkındalığın artırılması anlamında kilit konumdadır (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı, 2011).

Bir diğer önemli gelişme ise Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından “*Ulusal Teknoloji Girişimciliği Stratejisi*” hazırlanması ve Ekim 2021 içerisinde strateji taslağının ilgili kurumların görüşlerine açılmasıdır. Ulusal Strateji kapsamında girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesi açısından çok önemli politika başlıkları tanımlanmış, finansmana erişimden girişim sermayesi altyapısına, girişimcilik eğitiminden kadın girişimciliğinin desteklenmesine, teknoparklara yönelik düzenlemelerden teknoloji tabanlı girişimcilere yönelik vize uygulamasına kadar birçok konuya değinilmiştir. Bu strateji kapsamında Türkiye girişimcilik ekosisteminin eksikliklerinin de bir haritası çıkarılarak gelişim göstermesi hedeflenen alanlar tanımlanmıştır. Stratejinin yürürlüğe girmesi ile birlikte söz konusu eylem planlarının sırasıyla hayata geçirilmesi Türk girişimcilik ekosisteminin dönüşümü açısından umut vadetmektedir.

Son olarak 2022 yılının Nisan ayı içerisinde T.C. Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi tarafından küresel unicornlar (1 milyar dolar şirket değerlemesine ulaşmış girişim) çıkarmak hedefiyle “e-Turquality (Bilişimin Yıldızları)” programı yürürlüğe alınmıştır. Söz konusu program, şirketlerin ihracat süreçlerinde rekabet avantajı elde etmeleri için altyapılarının ve kurumsal kapasitelerinin güçlendirilmesi, tanıtım, pazarlama, markalaşma süreçlerinde oluşacak giderlerin Destekleme ve

T.C. İzmir Valiliği, İzmir Büyükşehir Belediyesi, İzmir Ticaret Odası, Ege Bölgesi Sanayi Odası, İzmir Ticaret Borsası, Ege İhracatçı Birlikleri, Ege Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği ve Ege Genç İş İnsanları Derneği ortaklığında kurulan İzQ Girişimcilik ve İnovasyon Merkezi çatısı altında ayrılan alanlarda faaliyetlerini sürdürmektedir. Mersin Yenilik Merkezi; Sanayi Teknoloji Bakanlığı, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası ile Mersin Tarsus Organize Sanayi Bölgesi işbirliğinde faaliyetlerini sürdürmektedir. Gaziantep Yenilik Merkezi ise; Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Gaziantep Sanayi Odası işbirliğinde faaliyetlerini sürdürmektedir.

Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanmasına yönelik düzenlemeleri kapsamaktadır. Program kapsamında Türkiye'de bilişim ve alt sektörlerinde yer alan yazılım, oyun, e-spor, finansal teknolojiler, blokzinciri, yapay zeka, büyük veri, siber güvenlik, akıllı şehir ve yeşil dönüşüm, bulut bilişim, veri merkezi, dijital platformlar gibi sektörler desteklenecektir. Ayrıca bilişim sektörünün nihai hizmetlerinin yurtdışına açılımında girdi olarak Türkiye'de yerli ve milli yazılım ve hizmetlerin kullanılmasının teşvik edilmesi için Yerli Malı Kullanımı desteği oluşturulmuştur (Resmi Gazete , 2022). Söz konusu düzenlemeler Türkiye'de küresel boyutta teknoloji girişimlerinin oluşabilmesi için siyasi ve ekonomik düzeyde ulusal stratejilerin belirlenmesi ve bu stratejileri destekleyecek altyapının kurulması açısından son derece önemlidir.

2.4. SEÇİLMİŞ AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİ VE TÜRKİYE'DE UYGULANAN GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARIN KARŞILAŞTIRILMASI

2.4.1. Avrupa Birliği ve Türkiye Karşılaştırması Bakımından Temel Alınan Avrupa Birliği Ülkeleri ve Seçim Yöntemi

Avrupa Birliği tarafından yayınlanan *Avrupa İnovasyon Skoru 2021* (*European Innovation Scoreboard 2021*) raporunda, ülkeler otuz iki farklı göstereyi kapsayan çerçeve koşullar, yatırımlar, yenilik faaliyetleri ve etkiler olmak üzere dört ana faaliyet türü üzerinden gruplara ayrılmıştır. Çerçeve koşullar, firma dışındaki inovasyon performansının ana itici güçlerini ve insan kaynakları, araştırma sistemleri ile dijitalleşme olmak üzere üç inovasyon alt boyutunu kapsamaktadır. Yatırımlar, araştırma ve yeniliğe yönelik kamu ve özel yatırımlarını içermekte olup finans ve teşvikler, firma yatırımları ile bilgi teknolojilerinin kullanımına ilişkin inovasyon boyutlarını kapsamaktadır.

İnovasyon faaliyetleri, firma düzeyindeki inovasyon çabalarını, yenilikçiler, bağlantılar ve fikri varlıklar olmak üzere üç inovasyon alt boyutunda gruplandırılmış şekilde kapsamaktadır. Son olarak etkiler ise firmaların inovasyon faaliyetlerinin etkilerini; istihdam etkileri, satış etkileri ve çevresel sürdürülebilirlik olmak üzere üç inovasyon alt boyutunda kapsamaktadır. Tüm bu göstergeler üzerinden yapılan endeks skoru hesaplamaları doğrultusunda ülkeler dört farklı inovasyon performansı

grubuna ayrılmıştır ⁴. 1) İnovasyon liderleri, AB ortalamasının %125 üzerinde inovasyon performansına sahip olan ülkeleri, 2) Güçlü yenilikçiler, AB ortalamasının %100 - %125'i arasında bir inovasyon performansına sahip olan ülkeleri, 3) İlimli yenilikçiler, AB ortalamasının %70 - %100'ü arasında bir inovasyon performansına sahip olan ülkeleri, 4) Yükselen yenilikçiler ise AB ortalamasının %70 altında inovasyon performansı olan ülkeleri kapsamaktadır (European Commission, 2021a: 16).

Girişimcilik politikaları bakımından Avrupa Birliği'nin seçilmiş üye ülkeleri ve Türkiye arasında bir karşılaştırma yapmak için her bir ülke grubunda yer alan ve inovasyon performansı bakımından bulunduğu grubun en yüksek performansına sahip ülkeler ele alınarak bu bölümde kıyaslamaya esas kabul edilmiştir.

Avrupa Birliği'nin 27 üyesinin ortalamasının 113,0 olduğu inovasyon skoru doğrultusunda, inovasyon liderleri ülke grubunda en yüksek performansa sahip ülke İsveç, güçlü yenilikçiler ülke grubunda en yüksek performansa sahip ülke Hollanda, ılımlı yenilikçiler ülke grubunda en yüksek performansa sahip ülke İtalya, yükselen yenilikçiler ülke grubunda en yüksek performansa sahip ülke ise Hırvatistan'dır. Türkiye ise yükselen yenilikçiler ülke grubunda yer almakta olup Tablo 4'te verilmektedir.

Tablo 4: Seçilmiş Ülkelerin İnovasyon Performansına Göre Ülke Grubu

Ülke	İnovasyon Performansına Göre Ülke Grubu	Özet İnovasyon Endeksi (2014'e Göre)	
		2014	2021
İsveç	İnovasyon Liderleri	140,5	156,5
Hollanda	Güçlü Yenilikçiler	125,3	138,5
İtalya	İlimli Yenilikçiler	82,0	108,1
Hırvatistan	Yükselen Yenilikçiler	56,7	78,2
Türkiye	Yükselen Yenilikçiler	55,0	55,3

Kaynak: (European Commission, 2021a).

⁴ Hesaplama yöntemi için bakınız: European Innovation Scoreboard 2021-Main Report, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/46013> (09.03.2022).

David Mc Clelland'ın *The Achieving Society* isimli kitabında, ulusların girişimcilik yetenekleri karşılaştırılmış ve Türkiye'nin girişimcilik konusunda birinci sırada yer alması gerektiği hususu ortaya konmuştur (McClelland D. C., 2010). Ülkelerin girişimcilik aktivitelerini karşılaştırmak için kullanılan ve Tablo 5'te yer alan Global Entrepreneurship Monitor⁵ verilerine göre Türkiye'nin Girişimcilik Aktivitesi Oranı'nın⁶ (TEA, Total Entrepreneurship Activity) kıyaslamaya esas diğer ülkelerin üzerinde olduğu görülmektedir.

Tablo 5: Seçilmiş Ülkelerin Girişimcilik Aktivitesi Oranı

2018	İsveç	Hollanda	İtalya	Hırvatistan	Türkiye
Girişimcilik Aktivitesi Oranı	6,8	12,3	4,2	9,6	14,2

Kaynak: (Global Entrepreneurship Monitor, 2021)

Söz konusu oran Türkiye için 2018 yılında 14,2 olup bu durum her yüz kişiden 14,2'sinin girişimci olduğunu ifade etmektedir. Aynı oran İsveç için 6,8, Hollanda için 12,3, İtalya için 4,2 ve Hırvatistan için ise 9,6'ya denk düşmektedir (Global Entrepreneurship Monitor, 2021).

⁵ Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 1999 yılından beri hükümetler ve diğer paydaşlar için dünya çapında sürdürülebilir girişimcilik ekosistemlerini teşvik etmek amacıyla kilit kararlar almalarına yardımcı olmak amacıyla bu alanda ihtiyaç duyulan somut, sağlam ve güvenilir verileri ortaya koymak üzere çalışmalar yürüten bir konsorsiyumdur. Bünyesinde çeşitli akademik kurumlarla ilişkili ulusal ülke takımları bulunmaktadır. GEM, dünya çapında girişimcilik ve girişimcilik ekosistemleri hakkında ankete dayalı araştırmalar yürütmekte olup bu alanda doğrudan bireysel girişimcilerden veri toplayan küresel bir araştırma kaynağıdır. Daha fazla bilgi için bakınız: Global Entrepreneurship Monitor, <https://www.gemconsortium.org/> (09.03.2022)

⁶ Toplam girişimcilik aktivitesi endeksi (Total Entrepreneurial Activity, TEA); kuruluş aşamasındaki girişimci endeksi ve yeni girişimci endeksinin toplanması ile oluşmaktadır. Kuruluş aşamasındaki girişimci, son bir senedir yapmayı düşündüğü bir iş için hazırlık çalışmaları yapan, kurulacak işin ortağı veya tek başına sahibi olan, işletme kurulmuşsa çalışanlarına 3 aydan fazla ücret ödemiş olan kişilerin oranını temsil etmektedir. Yeni girişimci endeksi ise kurulan işletmenin tek başına sahibi veya ortağı olup kendisine ve/veya çalışanlarına 3 aydan az, 3,5 yıldan fazla maaş ödemesi yapmamış kişilerin oranı şeklinde tarif edilmiştir. Daha fazla bilgi için bkz: Global Entrepreneurship Monitor, 2020.

2.4.2. Finansmana Erişim

Finansmana erişim, girişimler ve KOBİ'ler için olmazsa olmaz koşullardan biridir. Avrupa Komisyonu'nun yayınladığı *Avrupa'da Girişimcilik-Yeşil Kitap'a* göre küçük işletmelerin yaklaşık %20'sinin uzun vadeli finansman problemleri mevcuttur (European Commission, 2010b).

Girişimcilerin yararlanabildiğı finans kaynaklarını; kamu tarafından sağlanan teşvik ve destekleri, girişim ve risk sermayesi fonları, melek yatırımcılık, bankalar (özellikle girişim bankacılığı hizmeti sunanlar), sermaye piyasaları, finansal kiralama hizmetleri, faktöring ve kredi garantisi sağlanması şeklinde özetlemek mümkündür (Er vd., 2015: 10).

Bir ülkede risk sermayesi piyasasının gelişmesi, bankaların riskli krediler vermekten kaçınmadığı bir altyapının mevcut olması, kredi maliyetlerinin düşürülmesi, kamu kuruluşlarının girişimciler ve KOBİ'lere sağlanan güvenceleri arttırmak için destek programları ortaya koyması büyük önem taşımaktadır.

Tablo 6: Seçilmiş Avrupa Birliği Üye Ülkeleri ve Türkiye'de Devlet Desteklerine Yönelik Veriler

2020	İsveç	Hollanda	İtalya	Hırvatistan	Türkiye	AB 27
Ticari Ar-Ge'ye Doğrudan ve Dolaylı Devlet Desteğı ⁷	0,13	0,16	0,23	0,01	0,15	0,16

Kaynak: (Eurostat, 2021)

Seçilmiş Avrupa Birliği üye ülkeleri ve Türkiye'de ticari Ar-Ge'ye doğrudan ve dolaylı devlet desteğine yönelik Tablo 6'da yer alan verileri incelediğimizde

⁷ Devlet Doğrudan Ar-Ge Desteğı, hibeler, krediler ve satın almayı içermektedir. Devlet Dolaylı Ar-Ge Desteğı ise Ar-Ge teşvikleri gibi vergi indirimleri, Ar-Ge ödenekleri, Ar-Ge çalışanlarının ücretlerinin vergilerinde ve sosyal güvenlik katkı paylarında indirimler ve Ar-Ge sermayesinin hızlandırılmış amortismanı gibi vergi teşviklerini kapsamaktadır. Daha fazla bilgi için bkz: OECD, 2022.

Türkiye, Avrupa Birliği ortalamasının altında kalmakta, ancak Hırvatistan'ın neredeyse 15 katı bir performans ile İsveç ve Hollanda'ya yakın durumda seyretmektedir. Araştırma ve geliştirme aşamasında girişimcilerin finansmana erişimleri büyük önem taşımaktadır. Çekirdek yatırım veya erken aşama yatırım olarak adlandırılan bu dönemde girişimci henüz fikir aşamasındadır ve bu fikrin ürün veya hizmete dönüşmesi için gereken maliyetler vardır. İşte girişimcilerin en çok desteğe ihtiyaç duyduğu aşamalardan biri de budur. Çünkü erken aşamada desteklenmeyen iyi fikirler hayata geçememekte, girişimcilerin vazgeçmesi sonucunu doğurmaktadır ve bu da ekonomiye girişimcilik katkısının sağlanmasının önüne geçmektedir. Bu aşamadan sonra sırasıyla ürün geliştirme ve pazara sunma aşamalarını kapsayan, bu anlamda satış ve üretim için kullanılan başlangıç sermayesi ve son olarak da tam kapasiteye ulaşmak için ihtiyaç duyulan büyüme fonları; girişimcilerin ihtiyaç duydukları finansmanın kapsamı açısından önem taşımaktadır (Er vd., 2015: 12).

Bu noktada seçilmiş Avrupa Birliği üye ülkeleri ve Türkiye'de girişimcilere sunulan destekleri kısaca incelemek yararlı olacaktır. İlk olarak Türkiye'de girişimcilere yönelik destekleri şu şekilde özetlemek mümkündür:

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na bağlı KOSGEB kapsamında sunulan destekler şu şekildedir: KOSGEB, 1990 yılında kurulmuştur. Temel misyonu, "Etkin destek ve hizmetlerle KOBİ ve girişimcilerin yenilikçi, teknolojik ve rekabetçi bir altyapıya ulaşmalarını sağlayarak ekonomik ve sosyal kalkınmadaki paylarını arttırmak" şeklindedir (T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, 2021). KOSGEB'in girişimcilere ve KOBİ'lere sunduğu destekler; girişimcilik destekleri, işletme geliştirme, büyüme ve uluslararasılaşma süreçlerine yönelik destekler, Ar-Ge ve yerleştirmeye yönelik destekleri kapsamaktadır (T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, 2021).

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na bağlı TÜBİTAK kapsamında sunulan destekler şu şekildedir: Bahsi geçen destekler sadece girişimcilere veya firmalara yönelik olmayıp akademik, sanayi, kamu, bilimsel etkinlik, bilim ve toplum alanında çeşitli destekleri kapsamaktadır. KOBİ'ler ve girişimcilere yönelik desteklere bakıldığında ise; TÜBİTAK, teknolojik üretim, katma değeri yüksek ürün üretimi ve

teknoloji tabanlı girişimciliğin teşvik edilmesine yönelik destekler sunmaktadır (Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu , 2021). Girişimciliği yaygınlaştırmak için destek programları oluşturularak, girişimcilere ve KOBİ'lere destek olunmaktadır.

Türkiye'de kamu kurumları tarafından sunulan destekler bu kadarla sınırlı değildir. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOSGEB ve TÜBİTAK haricinde Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı kapsamında, çalışan ve işçilere istihdam alanında destek sunan İşkur destekleri, Hazine ve Maliye Bakanlığı kapsamında, vergi ve sigorta prim teşvikleri alanında destek sunan Gelir İdaresi Başkanlığı destekleri, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü tarafından ulusal veya uluslararası sermayeli firmaların Türkiye'de hayata geçirilecek yatırım projelerini, desteklemek amacıyla sunulan Yatırım Teşvikleri, Ticaret Bakanlığı tarafından Pazar Araştırması, Rapor ve Yurtdışı Şirket Alım, Sektörel Ticaret ve Sektörel Alım Heyetleri, E-Ticaret Sitelerine Üyelik Destekleri, Yurtdışı Birim, Marka Tescil ve Tanıtım Desteği, İhracat Destekleri ile Alıcı Kredisi Desteği ve Yurt Dışı Fuar Desteği gibi destekler mevcuttur (Ticaret Bakanlığı; Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı; Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı; Gelir İdaresi Başkanlığı; Hazine ve Maliye Bakanlığı; Ticaret Bakanlığı, 2021). Tüm bu destekler ile söz konusu kurumlar girişimcilerin ve KOBİ'lerin finansman sorunlarının aşılması için gerekli politikaların uygulanması anlamında önemli roller üstlenmektedir.

2001 yılında yürürlüğe giren 4691 sayılı Kanun ile kurulan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri ile Teknoparklarda yer alan firmalara yönelik önemli destekler hayata geçirilmiştir. Türkiye'de Nisan 2021 itibariyle toplam 87 adet Teknoloji Geliştirme Bölgesi bulunmaktadır. Bunlardan 73'ü faaliyetine devam etmekte, 14'ü ise altyapı çalışmalarının sürmesi sebebiyle faaliyete geçmemiş durumdadır (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2021a).

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nin cazip hale gelmesinde burada yer alan firmalara sunulan destekler büyük önem taşımaktadır. Günümüzde ekonomik kalkınmanın en önemli unsurunun teknolojik gelişmeler ve bilimsel alandaki ilerlemeler sonucunda ortaya çıkan yüksek teknolojik ürünler olduğundan hareketle; bu tür ürün ve hizmetlerin hayata geçirilmesinde önemli rol oynayan, aynı zamanda

üniversite ve sanayi arasında bilgi ve tecrübe transferi sağlama ortamı sunan teknoloji geliştirme bölgeleri tüm bu çalışmaları özendirmek amacıyla girişimcilere ve araştırmacılara gelir ve kurumlar vergisi, KDV, stopaj, damga vergisi-harç istisnaları ve SGK teşvikleri gibi önemli teşvikler sunmaktadır. Ayrıca Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde faaliyette bulunan firmalara danışmanlık hizmetleri ve kuluçka hizmetleri gibi destekler de sağlanmaktadır (Resmi Gazete, 2021).

Tüm bu hususlardan hareketle, Türkiye'de girişimcilere gerek fikir aşaması gerek başlangıç aşaması ve gerekse büyüme aşamasında çok çeşitli destekler sunulduğu ve konuya ilişkin düzenlemelerin bu anlamda oldukça fazla olduğunu söylemek mümkündür.

İnovasyon Lideri ülkeler grubunda yer alan İsveç de girişimcilik ekosistemini desteklemek konusunda oldukça önemli imkanlar sunmaktadır. Yerel girişimleri desteklemek konusunda oldukça aktif politikalar yürütülmekte olup üstelik girişimcilerden Ar-Ge faaliyetinde bulunma şartı aranmaksızın birçok devlet destekli program açılması sağlanmaktadır. Girişimcilere kamu desteği sağlayan önde gelen yapılar şu şekildedir: ALMI'nin İsveç'in her yerinde ofisleri vardır. Fonun amacına uygun bir şekilde kullanılması durumunda geri ödeme gerektirmeyen ilk hibeyi sağlayan bir mekanizmadır. Ayrıca dönüştürülebilir krediler bulma, kuluçka desteği ve risk sermayesi konularında da destekler sunmaktadır. Vinnova; Stokholm'de yer alan resmi inovasyon ajansıdır. Vinnova, farklı endüstrilere yönelik bir dizi hibe yoluyla finansman sağlamaktadır. Daha çok araştırmaya dayalı olmayan projeler için çağrı açmıştır. Tillväxtverket; İsveç'in ekonomik ve bölgesel büyümeye yönelik destek veren ajansıdır. Yerel Fonlar kapsamında; her yerel belediye dönemsel olarak yerel inovatif girişimcilerin ve fikirlerin desteklenmesi için fonlar açmaktadır. Industrifonden: İsveç'in resmi sanayi fonudur. Sadece büyük sanayi firmalarına değil, zaman zaman küresel potansiyele sahip daha küçük firmalara da yatırım yapmaktadır. Kendi bünyelerinde yatırım yapılmaması durumunda ağlarında yer alan farklı potansiyel yatırımcılar ile firmaların eşleşmesi için destek sunmaktadır. Venture Cup; İsveç'te ülke çapında gerçekleşen iş planı yarışmasıdır. Ödüllerin yanı sıra girişimcilerin medyada tanıtılmasında da önemli yeri vardır (Government Offices of Sweden, 2021).

Tüm bu desteklerin yanısıra İsveç'te üniversiteler, hatta özellikle girişimcilik yüksek lisans programlarına sahip olan üniversiteler, ilk finansman olanakları veya bir kuluçka merkezinde ücretsiz ofis alanı şeklinde fon desteği veya geniş bir uzman/yatırımcı ağına erişim imkanı sunmak şeklinde faaliyetler de yürütmektedir (Government Offices of Sweden, 2021).

Hollanda'da girişimcilere çeşitli devlet finansmanı imkanları sunulmaktadır. Bunları üç grupta toplamak mümkündür; İnovasyon kredisi (Innovation Credit Scheme, Innovatiekrediet), Hollanda İyi Büyüme Fonu-DGGF (Dutch Good Growth Fund) ve Serbest Meslek Sahipleri için Mali Destek-BBZ (Financial support for self-employed professionals). İnovasyon kredisi, girişimin Hollanda'da kurulması, yenilikçi bir proje fikri içermesi, araştırmaya göre uygulanabilir olması, beş yıl içinde pazarlanabilir bir ürün, süreç veya hizmete yol açabilecek olması, ekonomiye katkıda bulunması, projeyi herhangi bir aksilik durumunda tamamlayabilecek yeterli mali kaynağa sahip olunması gibi kriterleri içermekte olup söz konusu kriterlere uygun olan girişimcilere minimum 150.000 Avro'luk kredi sunmaktadır (Government Information for Entrepreneurs, 2021c). Hollanda İyi Büyüme Fonu, yükselen pazarlara veya gelişmekte olan bir ülkeye yatırım yapmakla ilgilenen KOBİ'lere fon sağlayan, Hollandalı yerel şirketlere yönelik bir destek programıdır. BBZ ise Hollanda'da serbest çalışan veya serbest meslek sahibi profesyonellere finansman desteği sağlayan bir programdır. BBZ olarak da bilinen "Serbest Meslek Sahiplerine Sosyal Yardım Kararnamesi" (Besluit bijstandverlening zelfstandigen) kapsamında krediler, ek destekler ve yanısıra ücretsiz olarak koçluk hizmeti sunulmaktadır (Government Information for Entrepreneurs, 2021c).

Hollanda'da girişimcilerin finansmana erişimine yönelik yapılan önemli düzenlemelerden biri de Startup Box isimli, girişimler için uygun bir Hollanda devlet finansman aracı olup olmadığını belirlemeye yardımcı olan çevrimiçi platformdur. Startup Box, Ekonomik İşler ve İklim Politikası Bakanlığı, StartupDelta, Hollanda Ticaret Odası-KVK ve Hollanda Girişim Ajansı'nın ortaklığında kurulan bir araçtır (Government Information for Entrepreneurs, 2021d).

Tüm bu hususlar haricinde Hollanda'da girişimcilere ve KOBİ'lere finansman desteği sağlayan Bölgesel Kalkınma Ajansı fonları, çekirdek aşamadaki girişimciler için melek yatırım fonları, ticaret ve yatırım fonları, iş fikrinin ürün veya

hizmete dönüştürülmesine yönelik fonlar gibi kapsamlı destek programları da sunulmaktadır.

İtalya'nın Ekonomi Bakanlığı tarafından girişimcilere yönelik destekler önemle ele alınmıştır. Bakanlığın web sitesinde KOBİ'lerin İtalya'nın bel kemiği olduğu, İtalyan üretim sisteminin Avrupa çapında istisnai bir örneği temsil ettiği, kriz sırasında bu üretim sisteminin direnmeyi, yaratıcılığı, yeniliği ve teknolojiyi kullanmayı başaran, ülkeyi durgunluktan kurtaran ve sayısız istihdam yaratan çok sayıda KOBİ'den oluştuğu hususlarına değinilmiştir (Governo Italiano-Ministry of Economic Development , 2021).

İtalya'da kamu tarafından sağlanan desteklerin yer aldığı “Teşviklere Yönelik El Kitabı”, girişimcilerin ihtiyaçları, alanları veya şirketlerinin büyüklüğü açısından doğru desteği bulabilecekleri yönlendirici bir belge niteliğindedir (Ministry of Economic Development , 2019). Teşvikler, yeni bir girişimin kurulması, inovasyon yatırımları, büyüme, varlıkların güçlendirilmesi, makine, tesis ve yazılım yatırımları, uluslararasılaşma, eğitim, araştırma ve geliştirme, enerji verimliliği, yeni işe alım yatırımları, vergi indirimi gibi unsurları kapsamaktadır. Söz konusu kitapçık incelendiğinde başlangıç aşamasındaki girişimlerden KOBİ'lere, tüm şirketlere uygun yatırım fonlarından elektrik ve enerji fonlarına, uzay endüstrisinden sosyal kooperatiflere çok çeşitli desteklerin yer aldığı görülmektedir. Bu desteklerden serbest meslek sahibi olmak veya kendi şirketini kurmak isteyenler ile işsizlerin küçük işletmeler kurmasını teşvik etmek amacıyla verilen “Smart&Start Italia” kapsamında, İtalya'nın her yerinde yenilikçi girişimlerin yaratılması ve büyümesi desteklenmektedir. Programın toplam 200 milyon Avro civarında bir bütçesi mevcut olup ve 1,5 milyon Avro'ya kadar olan projeler finanse edilmektedir. Güçlü bir teknolojik boyuta sahip olmak, dijital ekonomide faaliyet göstermek, araştırma sonuçlarını geliştirmek gibi çıktıları olan prolejer finanse edilmektedir. Toplam yatırımın %80'ine kadar faizsiz kredi (girişim yalnızca 35 yaşın altındaki kadınlardan veya gençlerden oluşuyorsa veya yurtdışında çalışan ve İtalya'ya dönmeyi planlayan en az bir İtalyan doktora mezununu içeriyorsa bu fon yüzdesi %90'a kadar yükselmektedir) ve sadece Basilicata, Calabria, Campania, Puglia, Sardinya, Sicilya ve Aquila'nın “Sismik Krater” bölgesinde bulunan girişimlere ise, kredinin %30'u tutarında geri ödemesiz hibe gibi destekler sunulmaktadır. Bir yıldan

daha kısa bir süre için kurulmuş girişimler, başlangıç aşamasında teknik ve yönetim destek hizmetlerinden yararlanabilmektedir (Ministry of Economic Development , 2019).

Yine İtalya’da yürürlükte olan Yenilikçi Girişimcileri Destekleme Politikası kapsamında yenilikçi girişimlere, hayati döngülerinin tüm adımlarını kapsayan, inovasyon ekosisteminin diğer aktörlerine karşı müzakere güçlerini artıran ve çeşitli sektörlerle ilgili geniş bir yelpazede faydalar sağlanmaktadır. Bu düzenleme ücretsiz dijital kuruluş prosedürlerinden, KOBİ’ler için garanti fonu altında krediye erişime, tohum ve erken aşama girişimciler için risk sermayesinden çeşitli muafiyetlere kadar önemli bir dizi düzenlemeyi içermektedir (Ministry of Economic Development , 2019).

Hırvatistan hükümeti hem eyalet hem kent düzeyinde ülkede iş yapmak isteyen gerek Hırvat gerek yabancı girişimciler için finansal teşvikler ve kredi imkanları sunmaktadır. Bu teşviklerden bazıları fikir geliştirmeden lansmana, ticarileştirmeden pazarlamaya kadar geniş bir yelpazede girişimcileri destekleyen Hırvatistan Küçük İşletme Kredisi ile Yenilik ve Yatırım Ajansı aracılığıyla tahsis edilen, düşük faizli ESIF Mikro Yatırım Kredisi’dir. Bu krediler yeni şirketlerin kurulması, mevcut işletmelerin modernizasyonu gibi amaçlara yönelik olup en düşük teşvik tutarı 1.000 Avro, en yüksek teşvik tutarı ise 25.000 Avro’dur (EU Fi-Compass, 2021).

Seçilmiş Avrupa Birliği ülkelerinde girişimcilere yönelik finansman kaynakları kapsamında genel bir değerlendirme yapıldığında, İsveç’in oldukça aktif politikalar yürüttüğü, Ar-Ge şartı aranmaksızın her türlü girişimciyi desteklediği, geri ödemesiz fonlar dahi sunduğu, fikir, başlangıç ve büyüme aşamalarının ötesinde sanayileşme ve küresel pazara açılma aşamalarında dahi girişimcilere destek sağladığı görülmektedir. Devlet destekleri, gerek türleri gerekse de hibe, kredi, danışmanlık gibi farklı şekillerdeki verilme biçimleri bakımından çeşitlilik göstermektedir. Kaynaklar, ajanslar, bankalar, özel kuruluşlar veya belediyeler aracılığıyla girişimcilere aktarılmakta, doğrudan devlet birimlerine başvuru yapılmamaktadır. Bu da bürokrasinin neden olacağı zaman kayıplarını engellemek açısından önemli bir düzenlemedir. Danışmanlık destekleri girişimcilere yol gösterme ve yanlış yapmalarını önleme açısından önem taşımaktadır. Hollanda’da

sağlanan girişimci kredisinin ise yeterli mali kaynağa sahip olunması şartına bağlı olmasının fikir aşamasındaki girişimciler açısından zorlayıcı olabileceği düşünülmektedir. İtalya'nın girişimcilere ve KOBİ'lere yönelik oldukça fazla, kapsamlı ve bürokratik süreçler açısından kolaylaştırıcı destekler sunduğunu söylemek mümkündür. Hırvatistan'da ise finans kaynaklarının çok az sayıda ve yetersiz olduğu göze çarpmakta bununla birlikte sağlanan kredilerin düşük faizli olmasının girişimcileri belli bir oranda rahatlattığı görülmektedir.

Finansman açısından önem taşıyan araçlardan biri de melek yatırım olup vergi teşvikleri, ortak yatırım fonu gibi düzenlemeler aracılığıyla ülkelerde melek yatırım yapacak kişiler özel olarak desteklenmektedir.

Türkiye'de girişimcilerin yanısıra girişimcilere yatırım yapan melek yatırımcılara da önemli destekler sunulmaktadır. Söz konusu destekler Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik kapsamında düzenlenmektedir. Bireysel Katılım Yatırımcısı veya günlük hayattaki kullanımıyla melek yatırımcı, kişisel varlıklarını ve/veya sahip olduğu tecrübesini ve birikimlerini başlangıç ya da büyüme aşamasındaki girişim şirketlerine aktaran gerçek kişileri ifade etmektedir (Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik, 2021). İlgili mevzuat kapsamında gerekli kriterleri sağlayan yüksek gelir veya servete sahip yatırımcılar ve/veya tecrübeli yatırımcılar, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nca akredite edilen melek yatırım ağlarına başvurarak Bireysel Katılım Yatırımcısı Lisansı almaktadır. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından, melek yatırımcılığın gelişmesi için girişimlere yılda en az 20 Bin TL en çok 1 Milyon TL yatırım yapan lisans sahibi yatırımcılara vergi desteği getirilmiştir. Söz konusu lisansı alan melek yatırımcıların yatırım yaptıkları girişim şirketlerine ait iştirak hisselerini en az iki tam yıl elde tutmaları gerekmektedir. İlgili mevzuat kapsamında girişimcilere yatırım yapan lisanslı yatırımcılar, hisse tutarlarının %75'ini, hisselerin elde edildiği dönemde yıllık gelir vergisi matrahından indirebilmektedir. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, TÜBİTAK ve KOSGEB'in belirlediği programlarda desteklenmiş girişim şirketine iştirak sağlayan Bireysel Katılım Yatırımcıları için ise vergi desteği %100 oranındadır (Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik, 2021).

Hazine ve Maliye Bakanlığı'nca *Bireysel Katılım Sermayesi İlerleme Raporu* kapsamında açıklanan son verilere göre Türkiye'de şu anda 476 lisanslı Bireysel

Katılım Yatırımcısı bulunmaktadır. Verilen lisansların %76'sı İstanbul'dadır. Bu oranı %8 ile Ankara; %5 ile İzmir; %3 ile Kayseri; yine %3 ile Bursa takip etmektedir. Lisanslı yatırımcıların 159'u tecrübeli yatırımcı kategorisinde, 183'ü servet sahibi yatırımcı kategorisinde, 134'ü ise yüksek gelir sahibi kategorisindedir. Lisans alanların %97'si en az üniversite veya üstü bir eğitim seviyesine sahiptir (Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2019: 3-7).

Hazine ve Maliye Bakanlığı raporuna göre bireysel katılım yatırımcılarının %44'ü büyüme potansiyeli-yüksek getiri nedeniyle, %24'ü maddi ve manevi destek nedeniyle, %21'i yenilikçi iş fırsatı-manevi destek nedeniyle ve %11'i alternatif yatırım olanaklarını değerlendirme nedeniyle bireysel katılım yatırımcısı olduklarını ifade etmişlerdir (Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2019: 8).

Bireysel Katılım Sermayesi İlerleme Raporu'na göre 2019 yılında 11.889.206 TL değerinde yatırım başvurusu olmuştur. 2018 yılında 4,57 Milyon TL, 2017 yılında ise 1,53 Milyon TL olan yatırım miktarları da göz önünde bulundurulduğunda yatırım miktarlarının her geçen yıl katlanarak arttığını söylemek mümkündür (Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2019: 9). Yine aynı rapora göre yatırımların %91'i İstanbul'dadır. Yatırım yapılan sektörlerin başında %48 oranı ile yazılım ve uygulama geliştirme sektörleri gelmektedir. Bu sektörleri %17'lik pay ile e-ticaret sektörü takip etmektedir (Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2019: 11). Günümüzde 10 adet akredite ağ bulunduğu hususu da yine söz konusu rapor kapsamında belirtilmektedir (Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2019: 14).

Avrupa Birliği'nde melek yatırımcılara yönelik önemli ağlardan biri European Business Angels Network (EBAN)'tür. Avrupa Birliği'ndeki melek yatırımcılara yönelik önemli bilgiler içeren *EBAN Investing Report 2020*'ye göre söz konusu ağa kayıtlı melek yatırımcıların %74'ü erkek, %26'sı kadındır. Yatırımcıların %83'ü yüksek lisans derecesinde yüksek öğrenim düzeyine sahip yatırımcılardır. Yatırımcıların %70'inin teknoloji, finans ve danışmanlık sektörlerinde tecrübesi bulunmaktadır. Yatırımların %37'si 100.000-500.000 Avro değerinde olup yatırımların %42'si ise 500.000 Avro değerinin üzerindedir. Yatırımların %80'inden fazlası Avrupa ülkelerinde yapılmaktadır. En çok yatırım yapılan sektörler; eğitim, sağlık, sürdürülebilir tarım, yenilenebilir enerji ve mikro finans alanlarındadır.

Yatırımcıların yatırım yapmak için en çok tercih ettiği yöntemler; diğer melek yatırımcılar ile birlikte, kendi başlarına, diğer risk sermayedarları ile birlikte ve kitlesel fonlama platformları aracılığıyla yapılan yatırımlardır. Eşleşme süreçleri en çok melek yatırım ağları, girişimciler, arkadaşlar ve ortaklar ile sürekli yatırım arayışında olan yatırımcılar aracılığıyla gelişmektedir. Yapılan araştırmada melek yatırımcıların %83'ünün yatırımlarının birkaç yıl içinde %10 büyüyeceğine inandıkları bulgusu ortaya konmuştur (European Business Angels Network-EBAN, 2020).

Yine *EBAN Statistis Compendium European Early Stage Market Statistics Raporu* kapsamında 2019 yılında Avrupa'da yapılan yatırımların toplam miktarı 804 Milyon Avro olarak belirtilmiştir. Avrupa'da faaliyet gösteren 404 melek yatırım ağı bulunmaktadır (European Business Angels Network-EBAN, 2019). Seçilmiş ülkelere göre melek yatırımcılık istatistikleri Tablo 7'de yer almaktadır:

Tablo 7: Seçilmiş Ükelere Göre Melek Yatırımcılık İstatistikleri

	Melek Yatırım Ağı Sayısı	Melek Yatırımcı Sayısı	Yatırım Sayısı	Toplam Melek Yatırım Tutarı 2019, Milyon €	Bir Önceki Yıla Göre Artış (%)
İsveç	12	820	60	44,08	72,55
Hollanda	19	1200	43	19,38	-13
İtalya	9	450	73	28,20	33
Hırvatistan	1	35	23	4,19	78
Türkiye	22	2600	80	21,26	-60

Kaynak: (European Business Angels Network-EBAN, 2019)

Yatırımcıların yatırım kararı almasını etkileyen faktörlerin ise, %90 oranında takım, %51 oranında büyüme potansiyeli, %50 oranında fikir/konsept ve %24 oranında iş planının niteliği olduğu söz konusu rapor kapsamında belirtilmiştir. Yatırımcıların yatırım yapmamasını etkileyen faktörlerin ise, %87,6 oranında projenin çok fazla risk taşıması, %55,1 oranında değerlemenin yüksek olması, %11,1 oranında başka yatırımcıların yatırım yapmamış olması, %7 oranında projenin

yatırım geri dönüş potansiyelinin düşük olması, %3,7 oranında ise sektörle ilgilenmemeleri olduğu ifade edilmiştir (European Business Angels Network-EBAN, 2019).

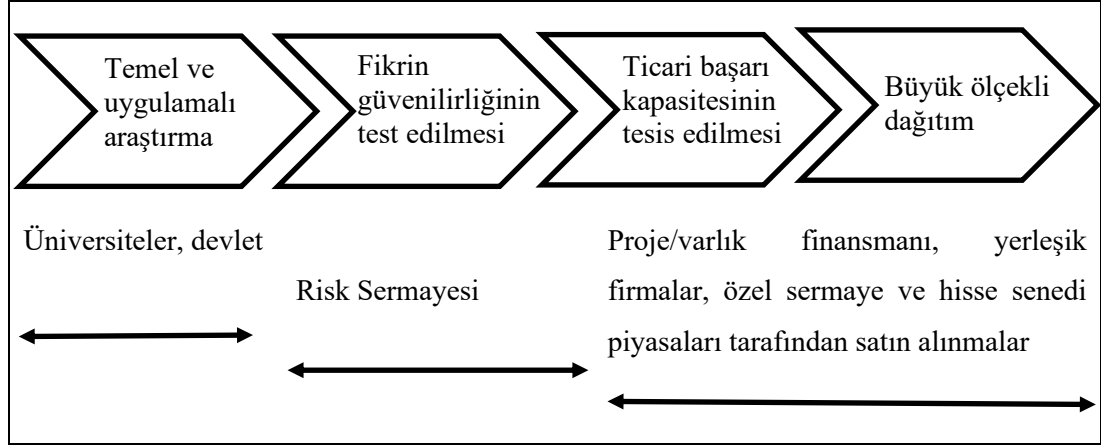
Türkiye’de ayrıca Sermaye Piyasası Kurulu tarafından hazırlanan “Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına (GSYO) İlişkin Esaslar Tebliği” girişim sermayesi fonları açısından önemli bir diğer düzenlemedir (Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği, 2021). GSYO, kayıtlı sermayeli olarak kurulmuş ve çıkarılmış sermayelerinin temel olarak girişim sermayesi yatırımlarına yöneltildiği ortaklıklardır (Sermaye Piyasası Kurulu, 2021). Söz konusu düzenleme ile risk sermayesi modeline paralel bir yapı ülkemize kazandırılmıştır.

Girişim sermayesi yatırım fonlarının yatırımcılara sunulabilmesi için Girişim Sermayesi Yatırım Fonlarına (GSYF) İlişkin Esaslar Tebliği de yayımlanmıştır. GSYF, nitelikli yatırımcıların koyduğu katılma payları karşılığında toplanan paralar ile bahsi geçen pay sahipleri adına mülkiyet esasları göz önünde tutularak Sermaye Piyasası Kurulu tarafından belirlenmiş varlık ve işlemlerden oluşan portföyü işletmek amacıyla portföy yönetim şirketleri ve girişim sermayesi portföy yönetim şirketleri tarafından süreli olarak kurulan ve tüzel kişiliği bulunmayan mal varlığına denmektedir (Sermaye Piyasası Kurulu, 2021).

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ile mükelleflerin girişimcilere kullandırılmak üzere ayırdıkları girişim sermayesi fonlarının beyan edilen gelirin veya kurum kazancının %10’unu aşmayan kısmını vergi matrahlarından indirebilmeleri imkanı getirilmiştir. Ayrıca tam mükellefiyete tabi girişim sermayesi yatırım fonu katılma payları ile girişim sermayesi yatırım ortaklıklarının hisse senetlerinden elde ettikleri kar payları kurumlar vergisinden istisna edilmiştir (Girişim Sermayesi Yatırım Fonlarına İlişkin Esaslar Tebliği , 2021).

Ghosh ve Nanda (2010)’ya göre risk sermayesinin devreye gireceği nokta, icat-yenilik süreci evreleri olup Şekil 6’ya göre ikinci ve üçüncü evreye denk gelmektedir.

Şekil 6: Risk Sermayesi Yatırım Evreleri



Kaynak: (Ghosh ve Nanda, 2010)

Bugün NASDAQ'ı yaratan ve ekonomiye ivme kazandıran girişim şirketleri başarılarının %90'ını risk yatırımcılığına borçludurlar. Yine internet sektörünün %68'inin risk yatırımcılığı tarafından finanse edildiği bilinmektedir (Christensen, 2011: 64).

Seçilmiş Avrupa Birliği üye ülkeleri ve Türkiye'de risk sermayesi harcamalarına yönelik devlet desteklerine ait Tablo 8'de yer alan verileri incelediğimizde, risk sermayesi harcamaları bakımından Hollanda ve İsveç dışında diğer seçilmiş ülkelerin AB ortalaması altında kaldığı, bununla birlikte Türkiye'ye yönelik herhangi bir veri olmadığı görülmektedir. Bu durumu Türkiye'de risk sermayesi sisteminin yeni gelişmekte olmasına bağlamak mümkündür.

Tablo 8: Seçilmiş Avrupa Birliği Üye Ülkeleri ve Türkiye’de Risk Sermayesi Harcamalarına Yönelik Veriler

2020	İsveç	Hollanda	İtalya	Hırvatistan	Türkiye	AB 27
Risk Sermayesi Harcamaları ⁸	0,18	0,19	0,07	0,10	-	0,14

Kaynak: (Eurostat, 2021)

Risk sermayesinin teşvik edilmesi için devletlerin yatırımcıları ne kadar teşvik ettiği, bu anlamda ne düzeyde bir destek sağlanabildiği, yapılan yatırımlara devletin inanması ve buna göre gerekli hukuki, politik düzenlemeleri yürürlüğe alması gibi konular stratejik öneme sahiptir. Özellikle devletlerin risk sermayesini teşvik etmek için vergileri düşürmesi, özel kaynaklara erişimi geliştirmesi, araştırmalar için gerekli teknoloji transfer hızını geliştirmesi, bölgelerin altyapı kalitelerini arttırması, halka açık pazarları teşvik etmesi risk yatırımcılarının yatırım yapma isteğini arttıracak ve girişimciliği teşvik edecektir (Ergen, 2018: 378-379). Bu anlamda Türkiye’de bu alana herhangi bir harcama ayrılmaması Türkiye’nin bahsi geçen düzenlemelerde yeterli adım atmadığının göstergesi niteliğindedir.

Teknoloji odaklı girişimcilik ve risk yatırımcılığının kökenleri 1960’larda transistör endüstrisi, 1970’lerde bilgisayar yazılım ve donanımı, 1980’lerde biyoteknoloji ve mobil haberleşmenin ilk dalgaları ve 1990’larda internet ağ teknolojileri ve uygulamalarına kadar dayanmaktadır. Her dönemde risk yatırımcıları önemli insiyatifler almıştır. Dev şirketler tarafından her eve bir bilgisayarın gerekli olup olmadığına şüpheyle bakılırken risk yatırımcıları Apple ve Microsoft gibi firmaları fonlamışlardır (Ergen, 2018: 13).

⁸ Risk sermayesi harcamaları, şirketlere yatırım yapmak için kullanılan özel sermayedir. Risk sermayesi, tohum ve başlangıç aşamaları olmak üzere erken aşama ile genişleme ve yenileme sermayelerini içermektedir. Eurostat verilerinin hesaplamasında söz konusu amaçla kullanılan sermayelerin üç yıllık ortalamaları kullanılmıştır. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 86.

2.4.3. Vergi ve Bürokratik Süreçlere Yönelik Politikalar ile Ticari ve Profesyonel Altyapı

Girişimcilerin piyasaya giriş engellerinin azaltılması açısından, devletlerin, gerek girişim şirketlerinin faaliyete geçme gerek ticari faaliyetlerini sürdürme döneminde karşılaştıkları idari ve bürokratik prosedürler ve finansman yetersizliği sorunlarına karşı tedbirler alması büyük önem taşımaktadır.

Girişimcilerin ortaya çıkması, onları destekleyici bir ekosistemin gelişmesine bağlıdır. Girişimcilerin kolayca şirket kurabilmesi, yine girişimcilerin problem yaşayan şirketlerini hızlıca tasfiye edebilmelerine yönelik iflas kanunlarının kolaylaştırılması, işletmelere yönelik danışmanlık merkezlerinin varlığı, ücretli istihdam edilenlerin girişimciliğe geçişini kolaylaştırıcı prosedürlerin uygulamaya alınması, şirket bilgilerinin internet ortamında yer alması, uluslararası muhasebe standartları ve vergi muafiyetlerinin uygulanması, esnek istihdamın kolaylaştırılması ve teşvik edilmesi ekosistemin gelişmesi için olmazsa olmaz koşullardandır.

Ülkelerdeki ticari hayatı düzenlemeye yönelik yasal uygulamaların girişimciler için ne denli kolay veya zor olduğunu inceleyebilmek için Dünya Bankası tarafından her yıl düzenli olarak yayınlanan ve bir ülkede küçük ve/veya orta boy bir işletmenin kurulması, gerekli inşaat izinlerinin alınması, elektrik bağlantısının yapılması tapu kayıt işlemlerinin tamamlanması, kredi almasının sağlanması, yatırımcının korunması, vergisel yükümlülüklerin yerine getirilmesi, ticaret prosedürleri, kontratların bağlayıcılığı, iflasların çözülmesi konularında ülkelerin mevcut durumunu analiz edip, bu analizler doğrultusunda çeşitli kriterlere göre 190 ülkeyi sıralayan, *İş Yapma Kolaylığı Endeksi (Doing Business) Raporu*'nu incelemek ve sonrasında uygulamaların detaylarına ve örneklerine bakmak yararlı olacaktır (World Bank Group, 2020).

2020 yılında son versiyonu yayınlanan *Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Raporu*'na göre genel sıralama içerisinde 2019 yılında 43. sırada yer alan Türkiye'nin, 2020 endeksine bakıldığında, 10 basamak yükselerek 33. sıraya yükseldiği görülmektedir. Söz konusu rapora göre, İsveç 10. sırada; Hollanda 42. sırada; Hırvatistan 51. sırada; İtalya 58. sırada yer almakta olup karşılaştırmaya esas ülkelerin skorları ve sıralamaları Tablo 9'da sunulmaktadır.

Tablo 9: *Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Raporu’na Göre Seçilmiş Ülkelerin Sıralaması*

Sıralama	Ülke	İş Yapma Kolaylığı Skoru
10	İsveç	82,0
33	Türkiye	76,8
42	Hollanda	76,1
58	İtalya	72,9
51	Hırvatistan	73,6

Kaynak: (World Bank Group, 2020).

Türkiye açısından 2020 yılında iyileşme sağlanan iki alan gayrimenkullerin kaydı ve vergi ödeme olmuştur. Türkiye’de gayrimenkul kaydına ilişkin harçlar azaltılmış, tapu kaydı sırasında alınan ücretler düşürülmüştür. Ayrıca vergi tahakkukuna yönelik işlem süresi hızlandırılmıştır. Vergi ödemelerine yönelik hayata geçirilen düzenleme sayesinde bir takım sermaye yatırımlarının KDV’den muaf tutulması sağlanmıştır. İyileşme görülen alanlar kapsamında Türkiye, “azınlık yatırımcıları koruma”da 21’inci, “sözleşmelerin yaptırımları”nda 24’üncü ve “vergi ödemede” de 26’ıncı sırada yer almaktadır. Türkiye’de ileride iyileştirilmesi açısından öncelik taşıyan alanlar ise 120’inci sırada yer aldığı “uzlaşmazlıkların çözümü” 77’inci sırada yer aldığı “yeni bir iş kurma süresi/olanakları” ve 53’üncü sırada olduğu “inşaat sektöründe işe başlamak için izin süreleri” alanları olarak belirtilmektedir. Ayrıca dikkat çekici bir husus olarak 2019 yılı ile 2020 yılı raporları kıyaslandığında, “vergi ödeme” konusunda bir önceki yıla göre 54 sıra sıçrama gerçekleştiği görülmekte olup, bu alanın Türkiye’nin en yüksek gelişme gösterdiği alan olmasına söz konusu rapor kapsamında da dikkat çekilmektedir. Aynı karşılaştırmada bunu sırasıyla, 19 ve 12 sıra yükselişle “elektriğe erişim” ve “gayrimenkullerin kaydı/izni” alanları izlemektedir (World Bank Group, 2020).

Kıyaslamaya esas ülkelerden Hırvatistan açısından iyileşme sağlanan alanlar iş kurmak, inşaat izinleri ve mülkiyetin kaydedilmesi olmuş bununla birlikte kredi alımı zorlaşan alanlardan biri olarak tanımlanmıştır. Rapora göre iş kurma kapsamında Hırvatistan, şirket kaydı için şirket adını ayırma, yönetici imzası alma şartlarını kaldırarak ve ödenmiş asgari sermaye şartını azaltarak iş kurmayı

kolaylaştırmıştır. İnşaat izinleri kapsamında Hırvatistan, bir depo inşa etmek için su katkısını azaltarak inşaat izinleriyle uğraşmayı daha az maliyetli hale getirmiştir. Mülkiyetin kaydedilmesi kapsamında Hırvatistan, emlak devir vergisini düşürerek ve emlak tapu devirlerini kaydetme süresini kısaltarak mülk devrini kolaylaştırmıştır. Ancak kredi alımı kapsamında Hırvatistan, bireysel kredi verilerinin dağıtımını sonlandırarak kredi bilgilerine erişimi zorlaştırmıştır (World Bank Group, 2020: 97). İtalya açısından iyileşme sağlanan alan işçi çalıştırma olarak tanımlanmış olup buna göre İtalya'nın bazı süreli sözleşmelere ilişkin düzenlemeleri değiştirdiği hususu rapor kapsamında vurgulanmıştır (World Bank Group, 2020: 104).

Hollanda'da da idari yüklerin azaltılması konusunda önemli çabalar gösterilmiştir. 2002 yılından beri uygulamaya alınmış olan sistem ile idari yüklerin azalıp azalmayacağına ölçülmesine yönelik bir sistem oluşturulmuştur. Bu anlamda Hollanda hükümeti tarafından idari yüklerin %25 oranında azaltılmasına yönelik bir hedef ortaya konmuştur. Kurulan sistem içerisinde, girişimcileri etkileyebilecek idari yüklere yönelik düzenleme teklifleri, ACTAL isimli bağımsız bir organizasyona gönderilmekte, getireceği yük fazlaysa ilgili Bakanlığa olumsuz görüş verilmektedir (Actal, the Dutch Advisory Board on Regulatory Burden, 2021).

Girişimcilerin iş kurma süreçlerini kolaylaştırmaya yönelik danışmanlık desteği sunan merkezlerin varlığı da bürokratik süreçlerin kolaylaştırılması açısından önem taşımaktadır. Örneğin; Hollanda'da faaliyetlerini sürdürmekte olan KOBİ'lere danışman desteği sunulmaktadır (Ergen, 2018: 419). Ayrıca sanayi bölgelerinde faaliyet gösteren firmalar arasında rekabet ve işbirliği olanaklarını güçlendirecek mekanizmaların kurulması oldukça önemlidir. Şirketlerin yetkinlikleri bir araya getirilerek üst bir şemsiyenin kurulması ve bu üst şemsiyeler aracılığıyla küresel projeleri kazanmaya yönelik çalışmaların yapılması önemlidir (Ergen, 2018: 427). Hollanda'da uygulanmakta olan bakanlıklar ve işletmeler arasında etkileşimin sağlanmasına dayanan sistem bunun önemli örneklerinden biridir. Bu sistemde girişimcilik politikalarının uygulamaya konulması ile ilgili olarak teknoloji geliştirme bölgelerinin sürece aktif katılımı sağlanmakta ve ülkenin Ekonomi Bakanlığı ile ortak çalışmalar yürütülmektedir (Actal, the Dutch Advisory Board on Regulatory Burden, 2021).

Girişimciler açısından oldukça önemli olan yasal düzenlemelerden biri de fikri ve sınai mülkiyet haklarıdır. Bu yönde düzenlemeler yenilik faaliyetinde bulunan mucit ve yaratıcıların haklarını korumak açısından son derece önemlidir. Fikri mülkiyet hakları, fikri çaba ve zekânın ürünlerini devlet otoritesiyle korumayı hedefleyen haklardır (Soyak, 2005: 11).

Sınai mülkiyet hakları ise patent ve faydalı model gibi araçlarla buluşun korunmasının yanı sıra, endüstriyel tasarımların korunmasına yönelik kanunlar, ticari unvan ve ticari markalar kanunu gibi araçlarla, belirli ticari çıkarların korunmasını kapsamaktadır. Özellikle sınai mülkiyet haklarından biri olan patentler, Ar-Ge'nin desteklenmesi açısından ana teşvik mekanizmalarından biridir (Soyak, 2005: 14). Yeniliğin ilk aşaması olan Ar-Ge faaliyetlerinin temel çıktısı patent başvurularıdır.

Fikri mülkiyet haklarının korunmasının zayıf olduğu ülkelerde yapılan yatırımların yeni teknolojiye dayalı yatırımlardan çok satış ve dağıtım faaliyetlerine odaklandığı görülmekte ve bu da söz konusu ekonomilerin ithalata olan bağımlılığını arttırmaktadır. Tam tersi bir şekilde, fikri mülkiyet haklarının güçlü bir şekilde korunduğu ülkelerde ise yatırımlar üretim sektörü, Ar-Ge faaliyetleri ve yenilik üzerinde yoğunlaşmaktadır (Jaumotte ve Pain, 2005: 23).

Tablo 10 seçilmiş Avrupa Birliği üye ülkeleri ve Türkiye'nin patent, ticari marka ve tasarım başvurularına yönelik verilerini göstermektedir.

Tablo 10: Seçilmiş Avrupa Birliği Üye Ülkeleri ve Türkiye'de Fikri ve Sınai Mülkiyet Haklarına Yönelik Veriler

2020	İsveç	Hollanda	İtalya	Hırvatistan	Türkiye	AB 27
Patent Başvuruları ⁹	8,92	4,78	2,02	0,44	0,69	2,96
Ticari Marka Başvuruları ¹⁰	9,26	7,82	7,27	2,86	0,63	6,24

⁹ Patent başvuruları, Avrupa Patent Ofisi (European Patent Office) kapsamında uluslararası düzeyde yapılan başvuru sayılarını içermektedir. Patent sayımları, öncelik tarihi, başvuru sahibinin ikamet ettiği ülke gibi unsurlar baz alınarak yapılmaktadır. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 88.

2020	İsveç	Hollanda	İtalya	Hırvatistan	Türkiye	AB 27
Tasarım Başvuruları ¹¹	4,11	4,62	5,29	0,65	0,10	3,32

Kaynak: (Eurostat, 2021)

Tablo 10'a göre Türkiye patent, ticari marka ve tasarım başvuruları açısından özellikle İsveç, Hollanda ve İtalya'nın oldukça gerisinde kalmakta, yine AB ortalamasının altında yer almaktadır. Türkiye'de 2017 yılında yürürlüğe giren Sınai Mülkiyet Kanunu mevcut olmakla birlikte başvuru sayılarından yola çıkarak yapılan düzenlemelerin ve Ar-Ge faaliyetlerinin teşvik edilmesinin istenilen düzeye ulaşmadığını değerlendirmek mümkündür. Küresel ölçekte Türkiye'nin marka yaratma ve katma değer yaratacak çalışmalara yoğunlaşması önem taşımaktadır. Avrupa ülkelerinin ise; patent, marka ve tasarımlar açısından bilgi ekonomisi temelinde daha başarılı olduğu anlaşılmaktadır.

2.4.4. Girişimcilik Eğitime Yönelik Politikalar

İçsel büyüme akımının en önemli temsilcilerinden Lucas, beşerî sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkilerinden yola çıkarak bir büyüme modeli oluşturmuştur. Okullaşma oranı ve uzmanlaşmış beşerî sermaye birikimini vurgulayan Lucas, beşerî sermayeyi fiziksel sermaye ve emeğin verimliliğini artıran bir faktör olarak ele almıştır (Lucas, 1988: 39). Lucas gibi Romer (1990) da beşerî sermayenin önemini vurgulayarak örgün eğitim ve işbaşı eğitimi gibi faaliyetlerin toplam etkisini büyüme modeline dahil etmiştir. Beşerî sermayenin en önemli bileşenlerinden olan eğitim, bilgi ekonomisinin gelişimi açısından çok önemli bir rol oynamaktadır. İyi düzeyde eğitilmiş, nitelikli ve yetenekli bir nüfus, toplam faktör verimliliği ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi olumlu şekilde etkileyecektir. Bundan

¹⁰ Ticari marka başvuruları, Avrupa Birliği Fikri Mülkiyet Hakları Ofisi (European Union Intellectual Property Office)'ne yapılan başvuru sayısı ile hesaplanmaktadır. İki yıllık ortalamalar kullanılarak hesaplanmıştır. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 88.

¹¹ Tasarım başvuruları, Avrupa Birliği Fikri Mülkiyet Hakları Ofisi (European Union Intellectual Property Office)'ne yapılan başvuru sayısı ile hesaplanmaktadır. İki yıllık ortalamalar kullanılarak hesaplanmıştır. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 88.

dolayı, ekonomik büyüme üzerinde pozitif dışsallıklar yaratan eğitim alanındaki istatistiklerin incelenmesi bilgi ekonomisi altyapısı açısından önemlidir.

Girişimcilik yetkinliğinin kazanılmasında eğitimin rolü oldukça önemlidir. Girişimcilik eğitimi ile gençlerin yaratıcı, risk alma, inisiyatif alma gibi yeteneklere sahip, girişimci zihin yapısına sahip bireyler olarak yetişmesi, girişimci özelliklere sahip bireylerin işverenlerce tercih edilmesinin artması, inovatif yeni işletmelerin kurulması ve tüm bunlar ile de girişimcilerin ekonomik yapı içerisindeki sayı ve rolünün artmasının sağlanması ana hedeflerdir.

Girişimcinin yetiştirilmesi, üniversitelerdeki çalışmaları da tetiklemekte, en yeni ve çığır açacak teknolojilerin ürünleştirilmesi sürecinde üniversitelerdeki Ar-Ge çalışmalarını arttırmaktadır. Başka bir ifadeyle girişimcilik eğitimi girişimcilik yetkinliği kazandırmakta, yetişen girişimciler de yine bir eğitim ve araştırma kurumu olan üniversitelerde katma değeri yüksek araştırmalar yapabilmektedir. Dolayısıyla iki taraflı bir etki söz konusu olmaktadır. Devletlerin girişimcilik eğitime ağırlık vererek zor sorunları çözen girişimci sayılarını arttırmaları, girişimcilik eğitiminin lise veya çok daha erken yaşlara indirilmesi önem taşımaktadır.

Girişimcilik konularının eğitim müfredatlarına eklenmesi oldukça önemlidir. Öğrencilerin gelecekte işe girme yerine iş kurma konusunda özendirilmesi gerekmektedir. Buna yönelik yürürlüğe alınacak eğitim programları ile öğrencilerde daha girişimci bir zihniyet yaratılması, bilginin yayılmasının teşvik edilmesi, girişimci potansiyelinin açığa çıkarılması ve uygulamaya geçirilmesi hususları amaçlanmalıdır.

Avrupa Birliği'nin 2020 stratejisinde gençlerde girişimcilik ruhunun teşvik edilmesinin önemine değinilerek yaratıcılık, inovasyon ve girişimcilik konularının eğitim hayatı içerisine yerleştirilmesi hususları ana hedeflerden biri olarak ortaya konmuştur (European Commission, 2010a). Başka bir ifadeyle AB'nin kalkınma vizyonu niteliğinde bir belge olan strateji kapsamında, eğitilmiş ve nitelikli insan kaynaklarının yetiştirilmesine büyük önem verilmektedir.

Tüm bu hususlara ilave olarak özellikle yazılım ve donanım gibi alanlarda teknik okulların arttırılmasının girişimciliğin gelişimi açısından önem taşıdığı düşünülmektedir. Tahmin edileceği üzere bu eğitimler bizzat girişimciler yetiştirebileceği gibi aynı zamanda girişimcilere teknik destek verecek kadroları da

yetiştirmekte olup bu açıdan önemlidir. Bu noktada seçilmiş AB üye ülkeleri ve Türkiye’de girişimcilik eğitime yönelik düzenlemeleri incelemek faydalı olacaktır.

Türkiye’deki uygulamalara bakıldığında eğitimde girişimciliğin önemi 2014-2018 yıllarını kapsayan Türkiye Hayat Boyu Öğrenme Strateji Belgesi ve Eylem Planı ile 2019-2023 yıllarını kapsayan Milli Eğitim Bakanlığı Stratejik Planı’nda vurgulanmıştır. Milli Eğitim Bakanlığı Stratejik Planı’nda girişimcilik, yaratıcılık ve yenilikçilik temel değerler arasında sayılmış, temel eğitimde yenilikçi uygulamalara yer verileceğinin altı çizilerek öğrencilerin sosyal girişimcilik konusunda isteksizliği ise risk faktörlerinden biri olarak tanımlanmıştır (T.C. Milli Eğitim Bakanlığı, 2019). Ayrıca yine Milli Eğitim Bakanlığı’nın 2023 Eğitim Vizyonu’nda, öğrencilerin sosyal girişimcilik alanı hakkındaki bilgilerinin artırılması, böylece toplumsal problemlere çözüm aramaya yönelik istek ve niyetlerinin artmasının sağlanması ve bu yöndeki motivasyonlarının desteklenmesi; öğrencilerde, çevrelerindeki sorunlar için özellikle erken yaşlardan itibaren inovatif çözümler üretmek konusunda farkındalık oluşturulması, yenilikçi uygulamaların hayata geçirilmesi için gerek özel gerek resmi eğitim kurumları arasında iş birliklerinin artırılması gibi hususlar temel hedefler arasında sayılmıştır (T.C. Milli Eğitim Bakanlığı, 2021) .

Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı kapsamında girişimciliği geliştirmeye yönelik eğitim programları ortaya konmuştur. Eylem planı kapsamında, 1. ve 8. sınıf aralığındaki tüm sınıflarda okutulan müfredatta öğrencilerde ulaşılması konusuna son derece önem verilen sekiz temel yetkinlikten birisi girişimcilik olarak belirlenmiştir. Bu noktada üzerinde önemle durulması gereken husus girişimciliğin bir ara disiplin şeklinde belirlendiğı, temel kazanımlarının bazı derslerle ilişkilendirilerek verildiğı hususudur. Örneğın; mesleki gelişim dersleri kapsamında iş fikri geliştirme ile iş kurma gibi modüllere yer verilmiştir. Yine mesleki ve teknik eğitim programlarına bakıldığında, ekonomik gelişmeler, iş kurma, iş fikri geliştirme gibi konularda yeterlilikler kazandırılması amaçlanan “Girişimcilik ve İşletme Yönetimi” dersinin yer aldığı görölmektedir. Söz konusu ders 11. veya 12. sınıflarda seçmeli olarak okutulmaktadır. Yine 7. ve 8. sınıflarda okutulan teknoloji ve tasarım dersi ile öğrenciler, yaratıcı fikirler ortaya koymak ve bunları bir ürüne dönüştürmek konusunda desteklenmekte, ortaya konulan proje çalışmalarının sergilenmesine

imkan tanınmaktadır. Ortaöğretim okullarında seçmeli olarak girişimcilik dersi içeren öğretim programları yürürlüğe konmuştur.

Öğretmen eğitimleri kapsamında; 25 Ocak 2012 tarihinde Milli Eğitim Bakanlığı, o dönemki ismiyle Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve TÜBİTAK arasında “Girişimciliğin Geliştirilmesi İşbirliği Protokolü” imzalanmış olup söz konusu protokol çerçevesinde Türkiye genelinde 81 ilden toplam 120 öğretmen ve 4 Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü programcısına girişimcilik ve yenilikçilik eğitimleri verilmiştir. Söz konusu eğitimi alan öğretmenler kendi illerindeki diğer öğretmenlerin eğitilmesi konusunda görev almışlardır. Aynı protokol kapsamında müfredat geliştirilmesi çalışmaları da yürütülmüştür. Lise düzeyi Girişimcilik Modülü’nün tasarlanması için yürütülen çalışmalar sonucunda 2012-2013 öğretim yılında bu modül okutulmaya başlanmıştır. Üniversite düzeyine yönelik olarak ise 20 üniversitede 56 saatlik girişimcilik derslerinin açılması sağlanmıştır (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı: 47-49).

Girişimcilik alanında Türkiye genelinde uygulanan önemli bir diğer eğitim ise KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri’dir. Girişimcilere iş planları hazırlamak suretiyle başarılı girişimlerin kurulmasını sağlamak gibi amaçlarla verilen bu eğitimler, girişimcilik nitelikleri, iş fikri geliştirme, doğru iş planı hazırlama gibi konularda ders ve uygulamaları atölye çalışmalarını içermektedir. Girişimcilik eğitimi, geleneksel ve ileri girişimci eğitimleri olmak üzere iki ayrı eğitimden oluşur (T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, 2021).

İsveç’te girişimcilik eğitime yönelik politikalara bakıldığında, 1996 yılında girişimcilik ve işletme eğitiminin koşullarının incelenmesi için detaylı bir çalışma başlatılmıştır. Ortaya çıkan raporda girişimcilik kavramına olan ilginin eğitim idealleri için bir rönesans olduğu, başkalarıyla etkileşim içinde olan, iyi yönelimli ve inisiyatif alabilen bireylerin vizyonlarının gerçekleştirilmesi açısından önem taşıdığı hususları ortaya konmuştur. Bu rapor, okul öncesi eğitimden başlayarak tüm eğitim müfredatlarında girişimciliğin entegre edilmesine yönelik bir İsveç politikasının oluşturulmasında başlangıç noktası oluşturmaktadır (Government Offices of Sweden, 2021).

İsveç, ülke genelinde girişimcilik eğitimi stratejisini 2009 yılında benimsemiştir. İsveç Ekonomik ve Bölgesel Büyüme Ajansı (Tillväxtverket)'na girişimciliğin gelişimi için koordinasyon görevi verilmiş, yüksek öğrenimde girişimciliğin teşviki ile ilgili konuların koordine edilmesinden sorumlu tutulmuştur (Hoppe, 2016: 7-8).

İsveç Ulusal Eğitim Ajansı (Skolverket) ise girişimcilik eğitimi stratejisinin uygulanmasından sorumludur. Ajans, stratejinin uygulanmasını teşvik etmek için belediyelere, okullara ve girişimcilik eğitimi ile çalışan farklı bağımsız kuruluşlara finansman desteği sağlamaktadır. Ajans, ayrıca, girişimcilik eğitime ilişkin araştırma faaliyetlerinin ve rehberlik materyallerinin geliştirilmesini de desteklemektedir.

İsveç'te girişimcilik eğitimi, tüm eğitim seviyelerinde ve türlerinde yerleşiktir. İlköğretim, ortaöğretim ve mesleki eğitimde girişimcilik müfredatlar arası bir hedef olarak zorunlu eğitimin bir parçasıdır ve genellikle ayrı bir konu olarak öğretilmektedir (Government Offices of Sweden, 2021). Tüm bu hususlardan hareketle İsveç hükümetinin yüksek öğrenimde girişimciliği teşvik etme konusunda önemli çalışmalar yürüttüğünü değerlendirmek mümkündür.

Hollanda'daki duruma bakıldığında ise 2008 yılında ülkenin Ekonomi Bakanlığı ile Eğitim, Kültür ve Bilim Bakanlığı tarafından ulusal düzeyde girişimcilik eğitime esas olan Eğitim ve Girişimcilik Eylem Programı başlatılmıştır. Üç yıl süreyle uygulanan programın hedefi Hollanda'da girişimciliği eğitim politikalarına, organizasyonlarına ve müfredatlarına entegre eden eğitim kurumlarının sayısını artırmak olmuştur. Ayrıca, eğitimlerini tamamladıktan sonra beş yıl içinde kendi işini kurmak isteyen girişimci zihniyete sahip öğrencilerin sayısının artırılması hedeflenmiştir (European Commission-School Education Gateway: The Netherlands, 2021). Eğitim ve Girişimcilik Eylem Programı ile yine Hollanda'da uygulanan Eğitim Ağları Girişimi Programı aracılığıyla eğitim kurumları, girişimciliği programlarına entegre etmek için sübvansiyon planlarıyla desteklenmiştir.

Burada vurgulanması gereken önemli bir husus Hollanda'da okulların, müfredatlarını oluştururken yüksek düzeyde özerkliğe sahip olmalarıdır. Bu nedenle de girişimcilik eğitimi müfredatın zorunlu bir parçası olarak açıkça tanınmamaktadır.

Bununla birlikte, girişimcilik eğitime yüksek talep vardır, çünkü okullar, üniversitelerle işbirliği içinde kurslar geliştirmek için desteklenmektedir. Girişimcilik eğitimi kapsamında belirli girişimcilik becerilerinin geliştirilmesine katkı sağlayan mesleki eğitime ülke düzeyinde özel önem verilmekte olup Mesleki Eğitim ve Öğretim okullarındaki öğrenciler, girişimciliği seçmeli ders olarak alabilmektedir (European Commission-School Education Gateway: The Netherlands, 2021).

İtalya’da girişimcilik eğitime yönelik politikalarda ise önemli düzenlemeler yapıldığı görülmektedir. İtalya’da girişimcilik eğitimi, ulusal ve bölgesel düzeyde tüm eğitim seviyelerinde kademeli olarak ele alınmakta, ülke genelinde temel bir yeterlilik olarak kabul edilmektedir. 2013 yılında, İtalya Mesleki Eğitimi Geliştirme Enstitüsü (ISFOL) tarafından girişimcilik eğitiminde girişimlerin planlanması ve uygulanması için kılavuzlar yayınlanmıştır. Bu kılavuzlar, eğitim kurumları, başöğretmenler ve öğretmenler için destekleyici belge niteliğinde olup özellikle mesleki ve teknik eğitim düzeyinde, deneysel öğrenme yoluyla eğitim ve sanayiye birbirine bağlayan programların entegrasyonunu kapsamaktadır (European Commission School Education Gateway: Croatia, 2021).

İtalya’da girişimcilik eğitiminde ana odak mesleki eğitim düzeyinde olmasına rağmen, ilkokul düzeyinden itibaren girişimcilik müfredatlar arası bir hedef olarak kabul edilmektedir. Ülke genelinde en yaygın uygulanan program arasında Junior Achievement İtalya, Bir Gün İçin Liderlik, Yenilik ve Yaratıcılık Kampları ve Sınır Tanımayan Girişimler gibi aktif eğitim programları mevcuttur. Bölgesel düzeyde de girişimcilik eğitimi destekleyen birçok strateji vardır. Örneğin, Puglia’daki bölgesel strateji, farklı yaş gruplarını hedefleyen bir dizi girişimci eğitim faaliyetini içermektedir (European Commission School Education Gateway: Croatia, 2021).

Son olarak Hırvatistan tarafından 2010-2014 dönemini kapsayan yıllar için ortaya konulan girişimcilik eğitime yönelik stratejinin iki ana hedefi bulunmaktadır. Birincisi; girişimcilik konusunda halkı bilinçlendirmek ve girişimcilik için yaşam boyu öğrenmeye yönelik olumlu bir tutum geliştirmek, ikincisi ise; örgün ve yaygın eğitim ve öğrenimin tüm şekil, tür ve seviyelerinde temel bir yeterlilik olarak girişimcilik eğitimi yürürlüğe almak şeklindedir. Söz konusu Eylem Planı kapsamında belirlenen hedeflere ulaşmak için bir dizi önlem getirilmiştir. Bahsi geçen önlemler; öğretmen yetiştirme kursu, öğrenciler ve

öğretmenler için girişimcilik eğitime yönelik bilinçlendirme faaliyetleri vb. şeklindedir (European Commission School Education Gateway: Croatia, 2021).

Güneydoğu Avrupa Girişimcilik Eğitimi Merkezi (South East European Centre for Entrepreneurial Learning, SEECEL) gibi bölgesel merkezlerin Hırvatistan'da kurulmuş olması girişimcilik eğitiminin tüm yönlerini sistematik olarak kapsamak konusunda aktif çalışmaların yürütülmesini sağlamıştır. Günümüzde ülke genelinde iyi örnek uygulamaları gün geçtikçe artmakta olup Zagreb'deki bir Gramer Okulu, girişimcilik eğitimini Hırvatistan'daki orta okullarda yerleştirmek için gerekli metodolojiyi geliştirmek üzere Avrupa finansmanına başvurmuştur. Bu da girişimcilik eğitim içeriklerinin okul öğretmenleri ve okul liderleri tarafından etkin katılım ile proaktif bir yaklaşım benimseyerek önemli bir farkındalık oluşturduğuna dair önemli bir göstergedir (European Commission School Education Gateway: Croatia, 2021).

Eğitim istatistikleri açısından önemli bir gösterge ise bilimsel yayınlardır. Bilimsel yayınlar genellikle yeni araştırmalar yaparak bilimin ilerlemesini amaçlayan süreli yayınlar olup burada yer alan yayın sayısı bir ülkenin girişimcilik ve inovasyon politikalarına ışık tutan bilgiye sahip bireyi yetiştirme kabiliyeti açısından oldukça önemlidir.

Tablo 11: Seçilmiş Ülkelerde Eğitim İstatistikleri

2020	İsveç	Hollanda	İtalya	Hırvatistan	Türkiye	AB 27
Uluslararası Bilimsel Ortak Yayınlar ¹²	2862	2384	1056	900	179	1204
En Çok Atıf Alan ilk %10 Arasındaki	0,13	0,15	0,11	0,04	0,06	0,10

¹² Yurtdışında yerleşik en az bir ortak yazarlı bilimsel yayın sayısına denmektedir. AB 27 için Avrupa Birliği dışında yerleşik olan yazarlar kastedilmektedir. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a.

2020	İsveç	Hollanda	İtalya	Hırvatistan	Türkiye	AB 27
Bilimsel Yayınlar ¹³						
BİT Eğitimi Veren İşletmeler ¹⁴	32,00	24,00	15,00	23,00	11,00	20,00
Kamu-Özel Ortak Yayınları ¹⁵	491,8	419,4	167,0	154,0	18,1	127,4

Kaynak: (Eurostat, 2021)

Tablo 11 incelendiğinde uluslararası bilimsel ortak yayınlar açısından Türkiye'nin yine seçilmiş ülkeler arasında kendisine son sırada yer bulduğu görülmektedir. En çok atıf alan ilk %10 arasında yer alan bilimsel makale sayısı bakımından ise Hırvatistan'ın önüne geçmiş olmakla birlikte yine diğer ülkelerin oldukça gerisinde bir performans sergilemiştir. Kamu-özel ortak yayınları bakımından değerlendirildiğinde Türkiye bahsi geçen diğer verilerle benzer şekilde hem AB ortalamasının oldukça altında, hem de diğer ülkelerin oldukça gerisinde kalmıştır. Dolayısıyla bilgiye sahip bireyleri yetiştirme bakımından Türkiye'nin büyük eksiklikleri olduğunu söylemek mümkündür. Bilgi ve İletişim Teknolojileri eğitimi veren işletmeler bakımından bir değerlendirme yapıldığında, Türkiye'nin yine hem AB ortalamasının altında kaldığı, hem de diğer ülkelerin oldukça gerisinde olduğu görülmektedir.

Tüm bu hususlardan hareketle, eğitim sistemlerinin girişimcilik temelli dönüşümü önem taşımaktadır. Toffler (1970)'e göre en yetenekli bireylerin asker veya bürokrat olduğu tarım toplumundan disiplinli, sorgusuz, seri üretime dayalı

¹³ Dünya çapında en çok atıf alan ilk %10 arasında yer alan yayın sayısıdır. Gösterge, yüksek atıf alan yayınların daha yüksek kalitede olduğu varsayıldığından, araştırma sisteminin verimliliği için bir ölçüdür. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 85.

¹⁴ Personelinin BİT ile ilgili becerilerini geliştirmek için her türlü eğitimi veren işletme sayısıdır. BİT becerileri, giderek dijitalleşen bir ekonomide inovasyon için özellikle önemlidir. Bu konuda eğitim veren işletmelerin payı, çalışanların genel becerilerinin gelişiminin bir göstergesidir. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 87.

¹⁵ Kamu-özel ortak yazarlı araştırma yayınlarının sayısıdır. Özel sektör tanımı, özel tıp ve sağlık sektörünü kapsamamaktadır. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 88.

sanayi toplumuna geçiş süreçlerinde eēitim sistemi de hep deēiřmiřtir (Toffler, 1970: 398-418). Sanayi toplumunda eēitim sisteminde bilgi depolayabilen zeki veya başka bir deyimle IQ'su yüksek ērenciler ne geçmiştir. Bilgi ekonomisine geçiş ile birlikte IQ'nun yanına sosyal zeka ls olan EQ da eklenmiştir. K12 olarak adlandırılan ve anaokulundan niversite öncesi döneme kadar olan süreci kapsayan bu eēitim sisteminde söz dinleyen, bir nevi fabrika çalışanı gibi yetiştirilen ērenciler söz konusudur (Toffler, 1970: 398-418). Toffler (1970)'e göre ērenciler fabrikalardaki gibi hiyerarşi içinde ve marşlarla okula giriş yapmakta, kendilerine söylenen yerlere oturmakta, not sistemiyle mezun olmakta, okul ziline göre hareket etmektedir (Toffler, 1970: 398-418). Girişimci ekonomide ise durum bunların tam tersidir. Girişimci ekonomide eřitliliēe önem veren, hata yaparak ērenen ve interaktif ilerleyen bir toplum yapısı hedef alınmakta, ērenme araçları da dijitalleşme sayesinde okul dışında da erişime hazır hale gelmektedir (Ergen, 2018: 469-474).

Girişimci niversite ise inovasyonun, ticarileşmenin, giriřimciliēin ve ekonomik deēer yaratmanın önemini anlayarak formasyon eēitimini ve ders programı dışındaki aktivitelerini bu anlayış çerçevesinde zenginleştiren ve giriřimciliēi ērencilerine bir kariyer olarak gösteren niversite olarak tanımlanmaktadır ¹⁶ (Haltiwanger vd., 2010: 39). Ülkenin inovasyon ve yaratıcılık kapasitesini ortaya çıkararak geleēēin büyüme potansiyeli olan startuplarını ortaya çıkarmada üniversitelerin rolünün önemi kabul edilmektedir. Her ne kadar Silikon Vadisi, Boston, New York gibi teknoloji merkezlerinin ekosistemlerinde niversite bahsi geçen ekosistemin bir aktörü ise de yeni gelişen bölgelerde niversiteler girişimci odaklı dönüşümün ana merkezi olma görevini üstlenmektedir (Haltiwanger vd., 2010: 39)

¹⁶ Türkiye'de TBTAK tarafından her yıl düzenli olarak Girişimci ve Yenilikçi niversite Endeksi yayınlanmaktadır. Daha fazla bilgi için bkz: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu, 2021.

2.4.5. Ar-Ge Harcamaları ve Ar-Ge Transferi

İnovasyon iki şekilde ortaya konmaktadır. Birincisi; Ar-Ge faaliyetleri, ikincisi ise teknolojinin diğer ülkelerden transfer edilmesi şeklindedir. OECD tarafından 2002 yılında yayınlanan *Frascati Kılavuzu*'na göre araştırma ve geliştirme (Ar-Ge), insan, kültür ve toplumun bilgisinden oluşan bilgi dağarcığının arttırılması ve bu dağarcığın yeni uygulamalar tasarlamak üzere kullanılması için sistematik bir temelde yürütülen yaratıcı çalışmalardır (OECD, 2002: 30). Daha sonra 2015 yılında *Frascati Kılavuzu*'ndaki bu tanım yenilenmiş ve buna göre “araştırma ve deneysel geliştirme” olarak isimlendirilerek, insanlık, kültür ve toplum bilgisi dahil olmak üzere bilgi stokunu arttırmak ve mevcut bilginin yeni uygulamalarını tasarlamak için yürütülen yaratıcı ve sistematik çalışmalar olarak tanımlanmıştır (OECD, 2015: 44).

Bir ülkeye katma değer yaratması açısından Ar-Ge faaliyetleri önemli bir yatırım kanalı olarak görülmektedir. Ar-Ge yatırımlarının geliştirilmesi ve arttırılmasıyla özellikle teknoloji yatırımlarının az gelişmiş ülkeler tarafından kendi içinde geliştirilmesi büyüme ve kalkınma için önemli bir unsur olarak ortaya konmaktadır (Ülger ve Durgun, 2017: 106). Devletlerin Ar-Ge harcamalarını arttırarak inovatif fikirlerin sayısını çoğaltmaları önem taşımaktadır.

Ülkemizde uygulanmakta olan 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu'na göre Ar-Ge, kültür, insan ve toplumun bilgisinden oluşan bilgi dağarcığının arttırılması ve bunun yazılım dahil yeni süreç, sistem ve uygulamalar tasarlamak üzere kullanılması için sistematik bir temelde yürütülen yaratıcı çalışmalar olarak tanımlanmaktadır (Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu, 2021).

Yine 5746 sayılı Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun'a göre Ar-Ge, kültür, insan ve toplumun bilgisinden oluşan bilgi dağarcığının arttırılması ve bunun yeni süreç, sistem ve uygulamalar tasarlamak üzere kullanılması için sistematik bir temelde yürütülen yaratıcı çalışmalar, çevre uyumlu ürün tasarımı veya yazılım faaliyetleri ile alanında bilimsel ve teknolojik gelişme sağlayan, bilimsel ve teknolojik bir belirsizliğe odaklanan, çıktıları özgün, deneysel, bilimsel ve teknik içerik taşıyan faaliyetler olarak tanımlanmaktadır (Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun, 2021).

Günümüzde teknoloji odaklı, Ar-Ge ve inovasyonun ulusal stratejilerde kendisine geniş yer bulduğu ekonomik büyüme ve kalkınma hedefleri ülkelerin ekonomi politikalarında gün geçtikçe daha fazla önem kazanmıştır. Ar-Ge'ye dayalı teknolojilerin ortaya konmasının öneminin farkında olan ülkelerde bilim-teknoloji politikalarında köklü değişiklikler yapılmaktadır. Özellikle gelişmiş ülkeler, Ar-Ge harcamaları ve Ar-Ge personeli oranlarını gün geçtikçe daha fazla artırarak birbirlerine karşı rekabet üstünlüğü kazanmayı amaçlamaktadırlar. Ar-Ge göstergeleri ülkelerin gelişmişlik düzeyleri açısından oldukça önemlidir (Yıldırım ve Kaya, 2019: 791).

Tablo 12: Türkiye ve Seçilmiş Avrupa Birliği Üye Ülkelerinin Ar-Ge Harcamaları ve GSYİH İçindeki Payı

	Ar-Ge Harcaması (Milyon Avro) 2019	GSYİH Payı (%) 2019
AB 27	307.845,479	2,2
İsveç	16.154,347	3,4
Hollanda	17.524	2,16
İtalya	25.909,551	1,45
Hırvatistan	600,754	1,11
Türkiye	7.227.923	1,06

Kaynak: (Eurostat, 2021)

Tablo 12’de yer alan Eurostat verilerine göre 2019 yılında AB 27’nin Ar-Ge harcamaları 307.845,479 Milyon Avro olup GSYİH içindeki payı %2,2 olarak hesaplanmıştır. İnovasyon Liderleri ülke grubunda en yüksek performansa sahip ülke olan İsveç’in Ar-Ge harcamaları 16.154,347 Milyon Avro olup GSYİH içindeki payı %3,4, Güçlü Yenilikçiler ülke grubunda en yüksek performansa sahip ülke olan Hollanda’nın Ar-Ge harcamaları 17.524 Milyon Avro olup GSYİH içindeki payı %2,16, Ilımlı Yenilikçiler ülke grubunda en yüksek performansa sahip ülke olan İtalya’nın Ar-Ge harcamaları 25.909,551 Milyon Avro olup GSYİH içindeki payı %1,45, Yükselen Yenilikçiler ülke grubunda en yüksek performansa sahip ülke olan

Hırvatistan'ın Ar-Ge harcamaları ise 600,754 Milyon Avro olup GSYİH içindeki payı %1,11'dir. Yükselen Yenilikçiler ülke grubunda yer alan Türkiye'nin ise 7.227.923 Milyon Avro olan Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payı %1,06'ya denk düşmektedir.

Tablo 13: Seçilmiş Ülkelerin Ar-Ge Harcamalarına Dair Veriler

2020	İsveç	Hollanda	İtalya	Hırvatistan	Türkiye	AB 27
Kamu Sektöründe Ar-Ge Harcamaları ¹⁷	0,96	0,70	0,51	0,57	0,38	0,73
Özel Sektör Ar-Ge Harcamaları ¹⁸	2,44	1,46	0,91	0,54	0,68	1,46
Ar-Ge Dışı İnovasyon Harcamaları ¹⁹	0,55	0,16	0,98	0,98	0,35	0,90
İstihdam Edilen Kişi Başına İnovasyon Harcamaları ²⁰	11955	6540	7338	2072	3120	7484

Kaynak: (Eurostat, 2021)

¹⁷ Devlet sektörü ve yükseköğretim sektöründeki tüm Ar-Ge harcamalarına denmektedir. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 86.

¹⁸ Özel sektördeki tüm Ar-Ge harcamalarıdır. Gösterge, firmalar tarafından yeni bilginin resmi olarak yaratılmasını kapsamaktadır. Çoğu yeni bilginin Ar-Ge laboratuvarlarında yaratıldığı bilime dayalı sektörlerde (ilaç, kimya ve bazı elektronik alanları) özellikle önemlidir. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 87.

¹⁹ Ar-Ge dışı yenilik harcamalarını firmaların toplam cirosunun yüzdesi olarak ölçer. Ekipman ve makine yatırımları, patent ve lisansların alınması gibi inovasyon harcamalarının bileşenlerinden bazıları, yeni üretim teknolojisi ve fikirlerinin yayılması gibi göstergeleri ölçmektedir. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 87.

²⁰ Satın Alma Gücü Standartlarında tüm büyüklük sınıflarındaki işletmelerin toplam inovasyon harcamalarının toplamıdır. Gösterge, inovasyon faaliyetleriyle doğrudan ilgili olan parasal girdiyi ölçer (European Commission, 2021a: 87).

Bununla birlikte Tablo 13'te de yer aldığı üzere kıyaslamaya esas ülkeler arasında kamu sektöründe Ar-Ge harcamalarına ayrılan pay bakımından Türkiye en alt sırada yer almakta olup aynı paya sahip en yakın ülkeler İtalya ve Hırvatistan'dır. Yine Türkiye'nin özel sektör Ar-Ge harcamaları bakımından Hırvatistan'ı geride bırakmış olmakla birlikte diğer ülkelerin oldukça gerisinde kaldığı görülmektedir. Ar-Ge dışı inovasyon harcamaları bakımından değerlendirildiğinde Türkiye, Hollanda'yı geride bırakmış olmakla birlikte diğer ülkelerin ise gerisinde kalmıştır. İstihdam edilen kişi başına inovasyon harcamaları bakımından değerlendirildiğinde ise Türkiye, sadece Hırvatistan'ı geride bırakmış olup hem AB ortalamasının altında hem de diğer ülkelerin gerisinde kalmıştır.

Eurostat verileri incelendiğinde (Tablo 13), söz konusu hedefe Avrupa Birliği ortalaması için bakıldığında ulaşamadığı göze çarpmakta, bununla birlikte GSYİH'nin %3'ünün Ar-Ge harcamalarına ayrılması hedefine bahsi geçen ülkeler arasından sadece İsveç'in ulaştığı görülmektedir.

Bu noktada hatırlanması ve vurgulanması gereken önemli bir husus ise 2008 yılında patlak veren ve sonradan bir devlet borcu krizine dönüşen finansal krizden en çok zarar gören Avrupa ülkelerinin, Ar-Ge'ye en az harcama yapan ülkeler olduğu gerçeğidir. İtalya örneğine bakılacak olursa, 2011 yılında yüksek borç/GSYİH oranı %120 olan bir ülke olarak bu durum aşırı harcama ile ilgili olarak değil, yanlış harcamalar ile ilgili olarak gerçekleşmiştir. Ülkenin borç açığının uzun yıllar boyunca %4 gibi son derece ılımlı bir seyir izlemesi bilgisinden hareketle; üretkenliği arttıran Ar-Ge ve beşeri sermayeyi geliştirme yatırımlarının yetersizliği, ülkenin büyüme hızının borcu için ödediği faiz oranının altında kaldığını göstermektedir (Mazzucato, 2021: 79).

İtalya örneğinden hareketle Avrupa Birliği üye ülkelerinin uzun dönemli büyümeyi doğrudan etkileyen Ar-Ge alanına farklı şekillerde harcama yapmaları, yaşanan finans krizinden farklı şekillerde etkilenmelerinin temel nedenlerinden biridir. Bu görüşe paralel olarak halihazırda AB 2020 Stratejisi'nde, Avrupa'nın ortalama büyüme oranının, son on yılda genişleyen bir verimlilik açığı nedeniyle daha düşük olduğu, bunun arkasında yatan temel nedenlerin ise, Ar-Ge ve inovasyona düşük yatırım yapılması, bilgi ve iletişim teknolojilerinin yetersiz kullanımı, toplumun bazı kesimlerinde yeniliği benimseme konusundaki isteksizlik,

pazara erişim engelleri, dinamizmi az bir iş yapma ortamı ve iş yapılarındaki farklılıklar şeklinde olduğuna dikkat çekilmiştir (European Commission, 2010a).

Bu nedenle ülkelerin Ar-Ge altyapılarını güçlendirici önlemler almaları önem taşımaktadır. Ülkelerin kendileri için öncelikli alanlarda yapılacak araştırmaların teşvik edilmesine yönelik özel fonlar yaratması, teşvikler vermesi ve altyapıyı güçlendirmeye yönelik reform ve düzenlemeler yapması bu sürecin olmazsa olmazları arasındadır.

2.4.6. Girişimcilik Kültürü ve Yeteneğinin Geliştirilmesine Yönelik Politikalar

Michael Strangelove'ın 2005 yılında basılan *The Empire of Mind* isimli kitabında; uluslararası sistemin, sabit bir ürünün hüküm sürdüğü bir sistem olmadığı, bunun yerine yerel kültürden etkilenen, bir kültürü diğerine tanıtan dinamik bir yapının mevcut olduğu belirtilmektedir. Bu sayede yeni bir ahlak, etik ve yaşam anlayışı ortaya çıkacaktır ve bu yapı girişimci sermayenin sınırlardan bağımsız hareketini destekleyecektir (Strangelove, 2005: 32).

Literatürde kültürel boyutun girişimciliğe doğrudan etkisi olduğunu gösteren araştırmalar mevcuttur. Stone (2005)'a göre kültürel boyut girişimciliğin oluşumuna zemin hazırlamaktadır (Stone, 2005: 4). Zhao vd. (2010)'ne göre kültür, özellikle erken evre girişimciliğini önemli oranda etkilemektedir (Zhao vd., 2010: 6). Morrison (2000)'a göre ise kültür, girişimciliğe dönük tutumları önemli ölçüde belirlemektedir. Girişimciliği başlatan güdüler kültürün bünyesinde yer almaktadır. Örneğin; demokratik kültürlerin kişileri, yenilikleri denemeye ve harekete geçmeye yönelik daha çok motive ettiği ortaya konmuştur. Bu özelliğe sahip toplumlarda yeni şeyler yapmak, değişiklikler ortaya koymak ve harekete geçmek gibi hususların olumlu karşılanması girişimci eğilimlerinin artmasına yol açmaktadır (Morrison, 2000: 64-66). Johnson (1990)'a göre ise girişimciliği destekleyen kültürlerin üç temel davranışı vardır. Bunlar, yüksek düzeyde sorumluluk alma, hesaplı bir şekilde risk üstlenme ve performansa dönük geri bildirim istemektir (Johnson, 1990: 40). Hisrich ve Peters (2001)'e göre kültür içerisindeki gruplar, yapılar ve kurumların girişimcilik üzerinde olumlu ya da olumsuz etkileri vardır. Örneğin geleneksel bir

toplumda yer alan modern bir ailede yetişen çocuklar başarılı girişimciler olabilmektedir (Hisrich ve Peters, 2001: 54-55). Avrupa Birliği Komisyonu tarafından 2020 yılında yapılan *Flash Eurobarometer: SMEs, Start-ups, Scale-ups and Entrepreneurship* isimli araştırma kapsamında da başlangıçta başkası tarafından kurulan bir KOBİ'nin sahiplerinin %39'unun işletmeyi aile üyelerinden devraldığını belirttiği hususu ortaya konmaktadır (European Commission-Flash Eurobarometer, 2020: 32). Max Weber'e göre din ve ailenin yönlendirdiği eğitim ile kazanılan özellikler kişinin meslek seçimini etkilemektedir (Weber, 1999: 32). Hofstede (1983)'ye göre ise güç mesafesi yüksek kültürler ve düşük güç mesafesine sahip kültürler vardır. Güç mesafesi yüksek olanlarda bireyler üstlerine bağımlıdır. Düşük güç mesafesi olan kültürlerde ise bireyler daha eşitlikçidir. Astlar bağımsız olmaya önem verirken yöneticiler de astlarına sorarak karar alırlar. Düşük güç mesafesine sahip kültürlerde girişimcilik daha çok gelişme potansiyeli taşımaktadır (Hofstede, 1983: 60).

Avrupa Birliği Komisyonu tarafından yapılan bir diğer araştırma kapsamında da girişimciliğin kültürel boyutlarına odaklanılmaktadır. Araştırma kapsamında “Farklı işler arasında tercih yapabileceğinizi varsayın, kendi işinizi yapmayı mı, ücretli çalışmayı mı tercih edersiniz” sorusuna “kendi işimi yapmak isterim” cevabını verenlerin oranı AB’de %45 iken Türkiye’de ise %51’dir. Aynı araştırmada AB’deki katılımcıların %49’u, Türkiye’deki katılımcıların ise %63’ü girişimcilerin imajını daha olumlu bulduğunu belirtmiştir (European Commission-Eurobarometer, 2020: 283).

Tüm bu hususlardan hareketle girişimcilik olgusuna yönelik yüksek farkındalık düzeyine sahip bir toplum geliştirilebilmesi için, başarılı girişimcilik öykülerinin öne çıkarılması, böylece topluma rol modellerinin sunulması büyük önem taşımaktadır. Aynı şekilde başarılı iş projelerinin ödüllendirilmesinin de bir ülkenin girişimcilik kültürünün canlandırılması ve yeteneklerin öne çıkarılması açısından katkı sağlayacağı kaçınılmazdır. Yenilikçi girişimlere verilecek saygın bir ödül girişimciler nezdinde ilgi görecektir.

Türkiye’de çok sayıda kurumun verdiği girişimcilik ödüllerinin AB üye ülkeleri nezdinde de yaygınlaştığı görülmektedir. Örneğin lise öğrencileri arasında girişimcilik bilincini arttırmak üzere Hollanda Ekonomi Bakanlığı tarafından, işveren

kuruluş ve bir bankanın desteği ile “mini işletmeler projesi” uygulamaya konulmuştur. Buna göre öğrenciler sanal bir işletme kurup bir mal üretmekte ya da hizmet sunmaktadır (Government Information for Entrepreneurs, 2021b). Benzer bir uygulama ülkemizde de mevcuttur. Milli Eğitim Bakanlığı ile koordineli bir şekilde çalışmalarını yürüten Genç Başarı Eğitim Vakfı (JA Türkiye), uluslararası “Junior Achievement Worldwide” organizasyonunu Brüksel’de bulunan Junior Achievement Avrupa (JA Europe) merkezine bağlı olarak faaliyete geçirmiştir. Genç Başarı Eğitim Vakfı 1999 yılında kurulan bir sivil toplum kuruluşudur. Vakıf anaokulundan, üniversiteye kadar çocuklara ve gençlere girişimcilik konusunda uygulamalı eğitim programları düzenleyerek çocukları ve gençleri küresel ekonomiye hazırlamaktadır. Bu sayede vakıf çocukları ve gençleri her yaş grubu için ayrı tasarlanmış uygulamalı eğitim ve oyun programları ile buluşturarak girişimciliği teşvik etmektedir. Genç Başarı Eğitim Vakfı, iş dünyası gönüllülerinin programlara aktif katılımlarını sağlayarak iş dünyası ve eğitim kurumları arasında köprü kurmaktadır. Gönüllüler, okullarda öğrencilerle tecrübelerini, bilgilerini paylaşmakta ve öğrencilere mentorluk yapmaktadırlar (Genç Başarı Eğitim Vakfı, 2021).

Kadın girişimciler için de ülkeler çeşitli programlar yapmaktadır. Kadınların şirketler bünyesinde işe girmesi yerine girişimci olarak rol almasına yönelik faaliyetler her ülkenin hedefleri arasında yer bulmaktadır. İsveç’te kadın girişimcilere danışmanlık ve finansman harici alanlarla ilgili destek sağlayan “Kadın Projeleri İçin İş Danışmanları” (NUTEK) isimli bir proje başlatılmıştır. Bu proje kapsamında kadın danışmanlar, kadın girişimcilere danışmanlık desteği vermektedir (Nutek, 2021). Türkiye’de de kadın girişimcilere yönelik pozitif ayrımcılık güden düzenlemeler söz konusudur. Örneğin; KOSGEB tarafından sunulan girişimcilere yönelik desteklerden bir kadın girişimcinin yararlanması durumunda destek oranı diğer girişimcilere kıyasla daha yüksek olmaktadır (T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, 2021).

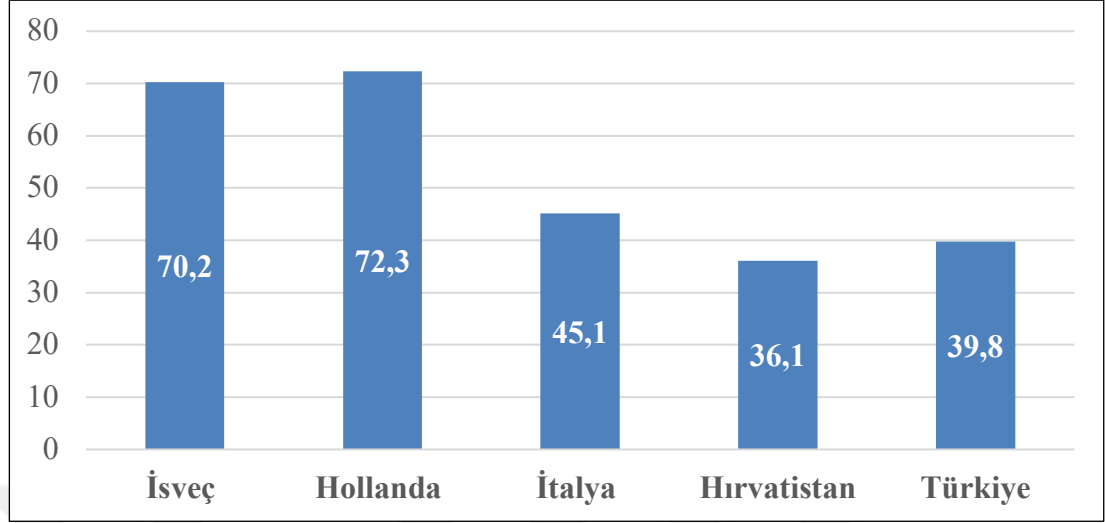
Bir ülkede kişilerin girişimciliğe bakış açısını yansıtan en önemli verilerden bir diğeri ise girişimcilik eğilimine yönelik verilerdir. Girişimcilik eğilimi, çok genel ifadeyle, kişinin iş yeri kurma niyetine denmektedir. Global Entrepreneurship Monitor tarafından girişimcilik niyeti, 1-3 yıl gibi kısa süre içerisinde bir iş kurma niyetinde olan 18 ile 64 yaş aralığındaki nüfusun yüzdesel ifadesi şeklinde

tanımlanmaktadır (Herrington, Kew ve Mwanga, 2017: 12). Girişimcilik niyetinde olan bireyler, bir girişim kurmak için gerekli bilgi, nitelik ve tecrübeye sahip olduğuna inanarak karşılarına çıkan fırsatları değerlendirme eğiliminde olurlar. Bununla birlikte sadece bu niyet girişimci olmak için yeterli değildir. Bunun için hedef belirlemek ve hedeflere ulaşmak için de çalışmak gerekmektedir. Kişiler, girişim niyetlerini hayata geçirmek için çalışmaya başladıklarında karşılarına fırsatlar ve bir takım riskler çıkabilecektir. Kişisel faktörlerin yanısıra eğitim, aile, yapısal ve çevresel faktörler kişilerin girişimcilik niyetlerini etkileyen faktörler olarak sayılmaktadır (Denanyoh vd., 2015). Kişisel faktörler arasında başarıma arzusu, riske karşı direnç, motivasyon kaynağı, aile, sosyal statü, gelir düzeyi vb. öğeleri saymak mümkündür. Çevresel faktörler ise kişinin kendi müdahalesi dışında gelişen unsurlar olup ekonomi, enflasyon, ulusal veya küresel krizler söz konusu faktörlere örnektir (Aydın ve Tan, 2020: 5).

Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDİ) tarafından yayınlanan *Küresel Girişimcilik Endeksi (Global Entrepreneurship Index, GEI) 2019 Raporu*'nda ülkelerin girişimcilik ekosistemi sıralamaya tabii tutulmuştur. GEDİ'nin metodolojisi, ülke bazında yerel nüfusun girişimcilik tutumları, yetenekleri ve istekleri hakkında verileri toplamak ve daha sonra bunları sosyal ve ekonomik altyapı ile karşılaştırmaya odaklanmaktadır. Bunun için GEDİ, bölgesel ekosistemlerin durumunu ölçmek için 14 bileşen ve bu bileşenlerin neyi ölçeceğine dair tanımlamaları belirlemiştir. Her bir ülke için Küresel Girişimcilik Endeksi puanı, bireyler ve kurumlar için puanlar ve sütun seviyesi olmak üzere toplam üç adet puan düzeyi kullanılmaktadır (Ács vd., 2021).

Buradan hareketle, yukarıda yer alan bileşenler üzerinden yapılan hesaplamalar sonucunda seçilmiş ülkelerin girişimcilik endeksine dair sıralama Şekil 7'de yer almakta olup Türkiye 39,8 skoru ile dördüncü sıradadır.

Şekil 7: Küresel Girişim Endeksi



Kaynak: (Ács vd., 2021)

Söz konusu şekilden anlaşılacağı üzere Hollanda ve İsveç gibi ülkelerin bireylere, bahsi geçen diğer ülkelere göre çok daha fazla imkan tanıdığı ve girişimcilik koşullarını girişimciler lehine düzenlediği yorumuna ulaşmak mümkündür. Aynı zamanda bu ülkelerde yer alan girişimciler kendilerine sunulan girişimcilik fırsatlarını değerlendirerek ekonomik faaliyetlerde bulunmaktadır.

Yukarıda da bahsedildiği üzere yeniliği özümseyebilme, ürün ve süreç inovasyonu geliştirebilme, riski üstlenme, ağ oluşturma fırsatlarını yakalayabilme ve girişimcilik yeteneklerine sahip olabilen aktörlerin varlığı ülkelerin girişimcilik endeksini doğrudan etkileyen faktörlerdir. Eurostat verilerine göre araştırmaya konu ülkelere KOBİ'lerin inovasyon eğilimlerine yönelik skorların yer aldığı Tablo 14'e bakıldığında, Türkiye'nin seçilmiş ülkelere göre konumu açısından önemli bulguların yer aldığı görülmektedir.

Tablo 14: Seçilmiş Ülkelerde KOBİ’lerin İnovasyon Eğilimlerine Yönelik Veriler

2020	İsveç	Hollanda	İtalya	Hırvatistan	Türkiye	AB 27
Ürün İnovasyonu Sunan KOBİ’ler ²¹	41,77	26,76	35,97	37,77	20,34	28,73
İş süreci yeniliklerini tanıtan KOBİ’ler ²²	47,27	39,44	53,38	45,33	28,34	39,99
Başkalarıyla İşbirliği Yapan Yenilikçi KOBİ’ler ²³	15,36	14,46	14,41	12,66	5,76	12,31
Pazara Yeni ve Firmaya Yeni Yeniliklerin Satışı ²⁴	13,68	8,21	16,86	11,47	10,00	11,60

Kaynak: (Eurostat, 2021)

Tablo 14’e göre ürün inovasyonu sunan KOBİ’ler açısından Türkiye kıyaslamaya esas ülkeler bakımından son sırada yer almaktadır. Ayrıca Türkiye’nin bu alanda Avrupa Birliği ortalamasının da altında olduğu görülmektedir. Dolayısıyla Türkiye’nin yeni ürünler geliştiren ve yeni teknolojileri entegre eden KOBİ’lerin

²¹ En az bir ürün yeniliği sunan küçük ve orta ölçekli işletmelerin sayısıdır. Ürün yeniliği, yetenekleri, kullanım kolaylığı, bileşenleri veya alt sistemleri ile ilgili olarak yeni veya önemli ölçüde iyileştirilmiş bir mal veya hizmetin pazara sunulmasıdır. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 87.

²² İşletme için yeni olan veya kendi pazarları için yeni olan en az bir iş süreci yeniliği başlatan küçük ve orta ölçekli işletmelerin sayısıdır. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 87.

²³ İnovasyon işbirliği faaliyetleri bulunan küçük ve orta ölçekli işletme sayısıdır. Örneğin; araştırma süresinin üç yılı içinde diğer işletmeler veya kurumlarla yenilik faaliyetleri konusunda herhangi bir işbirliği anlaşması olan firmaları kapsamaktadır. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 88.

²⁴ Şirkette yeni veya tüm işletmeler için yeni olarak pazara giren veya önemli ölçüde iyileştirilmiş ürünlerin toplam cirosudur. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 89.

varlığı açısından dezavantajlı durumda olduğunu söylemek mümkündür. İş süreci yeniliklerini tanıtan KOBİ'ler açısından verilere bakıldığında, Türkiye'nin yine son sırada yer aldığı ve AB ortalamasının da oldukça altında olduğu görülmektedir. Buna göre Türkiye'de KOBİ'lerin yeni teknolojileri kullanma ve yüksek kaliteli beşeri sermayeye erişmek anlamında diğer ülkelere kıyasla oldukça geride olduğunu değerlendirmek mümkündür. Bir diğer önemli kriter olan ağ oluşturma açısından değerlendirildiğinde; başkalarıyla işbirliği yapan yenilikçi KOBİ'ler açısından veri sıralamasında Türkiye, kıyaslamaya esas ülkeler arasında yine son sırada yer almaktadır. Türkiye'nin inovasyon faaliyetlerinde başkaları ile işbirliği yapan küçük ve orta ölçekli işletme sayısı AB ortalamasının altındadır. Buradan hareketle Türkiye'de ekosistem aktörlerinin birbiri ile etkileşimini arttıracak mekanizmalara ihtiyaç duyulduğu şeklinde değerlendirme yapmak mümkündür. Son olarak, pazara yeni ve firmaya yeni yeniliklerin satışı anlamında Türkiye, Hollanda'yı geride bırakmış, ancak diğer ülkelerin gerisinde kalmıştır. Bununla birlikte benzersiz ürün ve hizmetleri yaratmak ve bunlarla pazara girebilmek anlamında Türkiye, Hollanda'yı geride bırakmış da olsa, bir sonraki bölümde de detaylı olarak ele alınacağı üzere girişimciler, pazara giriş sürecinde büyük zorluklar ile karşılaşmakta olup özellikle vergi yükleri, yasal düzenlemeler, bürokratik süreçler, teşvik ve destekler gibi konularda önlem alınması gereken alanlar mevcuttur.

2.4.7. İnsan Sermayesine Yatırım Sürecine İlişkin Politikalar

Adam Smith'in üretim için geçerli kıldığı temel üç girdisi olan emek, sermaye ve doğal kaynaklar denklemine yirmi birinci yüzyıla gelindiğinde dördüncü girdi olarak bilgi eklenmiş ve yeni bir ekonomi modeli doğmuştur. Bilgi, küreselleşme sayesinde sınırları aşır seri üretim ve güçlü şirketlerin hakim olduğu ekonominin yerini, bilgiye dayalı ekonominin yer almasını sağlamıştır. Bununla birlikte bilgiyi taşıyan bireyi de yeni ekonominin temeli yapmıştır (Ergen, 2018: 27). Yeni ekonomik modelde beşeri sermaye birikim modeline duyulan ihtiyaç nedeniyle bilgi, teknoloji, yetenek, yaratıcılık gibi unsurlara dayalı yeni çalışan sınıfın yetiştirilmesi ve eğitilmesi hususu oldukça önem kazanmıştır. Drucker (2013), bilgi işçisine "maliyet"ten ziyade "varlık" olarak bakılması gerektirdiğinden bahsetmektedir (Drucker, 2013: 157-158). Reich (1992) ise sınırların içinde değeri

olacak tek gücün o ülkenin beşeri sermayesi olacağını söylemektedir. Reich (1992)'a göre beşeri sermaye üçe ayrılmakta olup bunlar; bilgi işçileri, bir kere öğrendiklerini tekrarlayanlar ve insanlara hizmet edenler şeklindedir (Reich, 1992: 76). Küresel işgücü piyasalarında nitelikli, katma değeri yüksek emek arzını sağlayan, böylece rekabet avantajı yakalayan, nitelikli işgücünü ülkelere çekme yarışında öne çıkan ülkeler, bahsi geçen ekonomik düzende öne çıkmaktadır.

Bilgiye dayalı bir ekonomide emek piyasası, fiziksel yeteneklerden çok fikirlerin kullanılmasına veya ham maddelerin dönüştürülmesinden çok teknolojinin uygulanmasına dayanmaktadır. Hızla değişen bilgi ekonomisinde çalışanlar sürekli olarak kendilerini geliştirmeli ve yeni beceriler elde etmelidir. Bilgi işçilerinin sürekli yenilik ve yaratıcılık arayışı içerisinde görev yapması; buna göre üretilen ürün veya hizmette değeri arttırıcı veya inovasyona dayalı yeni ürünler geliştirebilmesi, bilgi ekonomilerinde rekabette öne geçebilmek açısından önemlidir. Bu nedenle de işverenler yaşamları boyunca yeteneklerini geliştirmeye istekli olan çalışanlara ihtiyaç duymaktadır. Bu da özel sektörün dünya genelinde eğitim ve öğretimde giderek artan bir rol oynadığı gerçeğini ortaya koymaktadır (World Bank, 2003: 1-16). Bir ülkede yüksek teknolojlili ürün üretimi ve Ar-Ge sektöründe yer alan çalışan sayısı bilgi ekonomisi gelişmişliği açısından yol gösterici niteliktedir. OECD'nin 2015 yılında yayınladığı *Frascati Klavuzu*'na göre, Ar-Ge personeli, istatistik birimi veya harici katkıda bulunanlar tarafından istihdam edilip edilmediğine bakılmaksızın, istatistik biriminin Ar-Ge faaliyetlerine tam olarak entegre olan ve doğrudan Ar-Ge ile uğraşan kişilerin yanısıra Ar-Ge faaliyetleri için doğrudan hizmet sağlayan (örneğin Ar-Ge yöneticileri, yöneticiler, teknisyenler ve büro personeli gibi) tüm kişileri içermektedir (OECD, 2015). Bilgi ekonomisinin gelişimi açısından önemli bir yere sahip olan araştırmacı sayısı, bir ülkenin teknoloji geliştirme yeteneğini gösteren en temel göstergelerden biridir (OECD, 2015).

Tüm bu hususlardan hareketle Avrupa Birliği'nde seçilmiş ülkelerde ve Türkiye'de bilgi ekonomisine dayalı olarak beşeri sermayeye yönelik Tablo 15'de yer alan verileri incelemek faydalı olacaktır.

Tablo 15: Seçilmiş Ülkelerde Beşeri Sermayeye Yönelik Veriler

2020	İsveç	Hollanda	İtalya	Hırvatistan	Türkiye	AB 27
Doktora Mezunları ²⁵	1,10	0,70	0,60	0,40	0,20	0,80
Yüksek Öğrenime Sahip Nüfus ²⁶	48,40	49,10	27,70	35,50	34,10	39,40
Yaşamboyu Öğrenmeye Katılan Nüfus ²⁷	34,30	19,50	8,10	3,50	5,70	10,80
Yabancı Doktora Öğrencilerinin Tüm Doktora Öğrencilerine Yüzdesel Oranı ²⁸	35,55	44,03	16,13	9,24	8,44	18,73
Genel Temel Dijital Becerilere Sahip Bireyler ²⁹	46,00	50,00	22,00	35,00	24,00	31,00
İstihdam Edilen BİT Uzmanları ³⁰	7,00	5,60	3,50	3,20	1,30	3,90

²⁵ Bilim, teknoloji, mühendislik ve matematik alanlarında (STEM) doktora mezunlarının sayısıdır. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 85.

²⁶ Orta öğretim sonrası eğitime sahip kişi sayısıdır. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 85.

²⁷ Yaşam boyu öğrenme istatistikleri için hedef nüfus, özel hanelerde yaşayan 25 ila 64 yaş arasındaki tüm kişileri ifade etmektedir. Toplanan bilgiler, katılımcının mevcut veya gelecekteki olası işiyle ilgili olsun veya olmasın, tüm eğitim veya öğretimle ilgilidir. Veriler, AB işgücü anketi (LFS) aracılığıyla toplanır. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 85.

²⁸ Yabancı ülkelerden doktora öğrencilerinin sayısıdır. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 85.

²⁹ Dijital beceri göstergeleri, 16-74 yaş arası bireyler tarafından bilgi, iletişim, problem çözme, yazılım becerileri alanlarında gerçekleştirilen internet veya yazılım kullanımı ile ilgili seçilmiş etkinliklere dayanan göstergelerdir. Belirli etkinlikleri gerçekleştiren bireylerin buna karşılık gelen becerilere sahip olduğu varsayılmaktadır. Bu nedenle göstergeler, bireylerin dijital yetkinliklerinin ve becerilerinin temsilcisi olarak kabul edilebilir. Gerçekleştirilen faaliyetlerin çeşitliliğine veya karmaşıklığına göre, her alan için beceri seviyesi hesaplanır. Daha fazla bilgi için bkz: Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/tepsr_sp410_esmsip2.htm (20.03.2022)

³⁰ Bilgi İşlem Teknolojileri (BİT) uzmanları, BİT sistemlerini geliştirme, işletme ve bakımını yapma becerisine sahip olan ve BİT'in işlerinin ana bölümünü oluşturduğu kişiler olarak tanımlanmaktadır. Yeni teknolojilerin ve dijitalleşmenin tanıtılması, insanların yaşama, çalışma ve

2020	İsveç	Hollanda	İtalya	Hırvatistan	Türkiye	AB 27
Bilim ve Teknolojide İnsan Kaynaklarının İşler Arası Hareketliliği ³¹	6,40	9,80	4,40	6,40	8,40	7,60
Bilgi Yoğun Faaliyetlerde İstihdam ³²	19,00	17,80	14,30	11,80	6,50	13,90
Yenilikçi İşletmelerde İstihdam ³³	68,56	56,15	69,07	57,10	39,99	56,93

Kaynak: (Eurostat, 2021)

birbirleriyle etkileşim biçimindeki değişikliklerin toplum üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır. Bilgi ve iletişim teknolojileri, üretim yöntemlerinde ve istihdam modellerinde önemli değişikliklerin nedeni olmuştur. Bu nedenle, BİT'lerin geliştirilmesi, kurulumu ve hizmeti bir ülkenin konumunu etkilediğinden, BİT uzmanları için istihdam gelişmeleri önemle izlenmektedir. Daha fazla bilgi için bkz: Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=ICT_specialists_in_employment (20.03.2022)

³¹ Bilim ve Teknolojide İnsan Kaynakları, şu koşullardan birini yerine getiren kişilerdir: 1) bir yüksek öğrenim düzeyini başarıyla tamamlamış; 2) resmi olarak yukarıdaki niteliklere sahip olmayan ancak normalde yukarıdaki niteliklerin gerekli olduğu bir BT mesleğinde istihdam edilen. Bu bağlamda işten işe hareketlilik, bireylerin bir iş arasındaki bir yıldan diğer bir yıla hareketi olarak tanımlanır. İşsizlik veya hareketsizlik durumundan işgücü piyasasına girişleri içermez. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 88.

³² Ekonomik faaliyet sektörlerinde yüksek öğrenim görmüş kişileri ifade etmek için kullanılan bir kavramdır. Bir faaliyette, Uluslararası Standart Eğitim Sınıflandırması (International Standard Classification of Education, ISCED) seviyelerine göre tanımlanan önlisans, lisans ve yüksek lisans kademelerinde yüksek öğrenim görmüş kişilerin istihdamı o faaliyetteki toplam istihdamın %33'ünden fazlasını temsil ediyorsa, söz konusu faaliyet bilgi yoğun olarak sınıflandırılır. Bahsi geçen tanım, AB İş Gücü Anketi (EU Labor Force Survey) verileri kullanılarak AB 27'de NACE Rev 2. düzeyine göre; 15 64 yaşındaki ortalama istihdam edilen kişi sayısı temel alınarak oluşturulmuştur. Daha fazla bilgi için bkz: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Knowledge_Intensive_Activity_\(KIA\)#:~:text=An%20activity%20is%20classified%20as,total%20employment%20in%20that%20activity](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Knowledge_Intensive_Activity_(KIA)#:~:text=An%20activity%20is%20classified%20as,total%20employment%20in%20that%20activity) (22.03.2022)

³³ Yenilikçi girişimlerde istihdam edilen kişi sayısıdır. Durdurulan/askıya alınan veya inovasyon faaliyetleri devam eden işletmeler de dahil olmak üzere, bir inovasyon başlatan veya herhangi bir inovasyon faaliyetinde bulunan işletmeler kastedilmektedir. Daha fazla bilgi için bkz: European Commission, 2021a: 89.

Ülkelerin yükseköğrenime sahip nüfusu ve doktora mezunlarından oluşan nüfusu, hem ileri araştırmaları hem de yüksek beceri gerektiren meslekler ve iş piyasasındaki mesleki programların ortaya konması ve uygulanması açısından önem taşımaktadır. Doktora mezunları açısından değerlendirildiğinde Türkiye'nin verisinin seçilmiş dört ülkenin de gerisinde kaldığı, kendisine en yakın ülke olan Hırvatistan ile arasında iki kata yakın fark olduğu görülmektedir. Yüksek öğrenime sahip nüfus bakımından değerlendirildiğinde ise Türkiye'nin İtalya'ya göre daha önde olduğu ancak bununla birlikte diğer seçilmiş ülkelerin yine oldukça gerisinde kaldığı göze çarpmaktadır. Bilgi ekonomisinin gelişimi açısından önemli bir yere sahip olan söz konusu veriler, bir ülkenin teknoloji geliştirme yeteneği, Ar-Ge personeli yetiştirme kabiliyetini gösteren en temel göstergelerden olup bu anlamda önem taşımaktadır.

Yaşamboyu öğrenme, kişilerin sahip oldukları kapasitelerin geliştirilmesi, öğrenen toplum haline gelinmesi açısından oldukça önemlidir. Bilgi, beceri ve yetkinliği geliştirmek amacıyla sürekli olarak gerçekleştirilen tüm öğrenme amaçlı faaliyetler yaşamboyu öğrenme şeklinde tanımlanmaktadır (European Commission, 1997). Başka bir ifadeyle, bireylerin bilgi düzeylerini arttırmak ve becerilerini geliştirmek amacıyla katıldıkları her çeşit öğrenme faaliyetini bu kapsamda değerlendirmek mümkündür. Yaşamboyu öğrenme kavramı, yaşanan hızlı değişim ve dönüşüme ayak uydurabilmek amacıyla ortaya çıkmış olup ülkelerin eğitim seviyesinin ortaya konması ve istihdamın niteliği açısından önemli bir gösterge haline dönüşmüştür (UNESCO Institute for Lifelong Learning, 2000). Avrupa Birliği Komisyonu tarafından 2000 yılında hazırlanan *Yaşam Boyu Öğrenme Memorandumu*'nda herkesin yeni temel beceriler kazanması, insan kaynaklarına daha çok yatırım yapılması, eğitim yöntemlerinde inovasyon, eğitimlerin belgelendirilmesi, danışmanlık hizmetlerinin yeniden yapılanması, eğitime erişimde zorluk çeken kesimler için bilgi iletişim teknolojilerinin devreye alınması, yerel düzeyde öğrenme merkezlerinin ortaya konması gibi hususların yaşam boyu öğrenmenin hayata geçmesinde gerekli olduğuna değinilmiştir (EUR-Lex, 2000).

Araştırmaya konu ülkeleri yaşamboyu öğrenmeye katılan nüfus açısından sahip oldukları verilere göre değerlendirdiğimizde Türkiye, sadece Hırvatistan'ı geride bırakabilmiş, diğer ülkelerin ve AB ortalamasının gerisinde kalarak kıyaslamaya konu ülkeler arasında dördüncü sırada kendine yer bulabilmiştir. Üstelik

İsveç ve Hollanda ile arasında büyük fark bulunmaktadır. AB ortalaması ise Türkiye'nin neredeyse 2 katı üzerindedir. Tüm bu veriler Türkiye'nin yaşamboyu öğrenmeyi hedef alan eğitim kurumlarını oluşturma ve insan kaynaklarına yatırım yapma konularında geride kaldığını ortaya koymaktadır.

Genel temel dijital becerilere sahip bireyler açısından değerlendirildiğinde, kıyaslamaya esas ülkeler arasında Türkiye son sıradadır. AB ortalamasının da oldukça altında olan Türkiye'nin özellikle İsveç ve Hollanda ile arasında büyük fark bulunmaktadır. Bireylerin girişimcilik zihniyetinin gelişmesi için bu alandaki yetkinliklerinin gelişmesi önem taşımaktadır. Dolayısıyla bireylerin genel temel dijital becerilerinin geliştirilmesi konusu oldukça önemli bir alan olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bir diğer önemli gösterge olan istihdam edilen BİT uzmanları sayısına bakıldığında, Türkiye'nin 1,3 puan ile kıyaslamaya esas tüm ülkelerin oldukça gerisinde kaldığı, ayrıca kendisine en yakın puana sahip ülke olan Hırvatistan'ın 3,2 puana sahip olduğu, başka bir ifadeyle arasında büyük bir farkın olduğu görülmektedir. Günümüzde bilgi ve iletişim teknolojilerinin artan bir şekilde kullanılıyor olması, söz konusu teknolojilere dayalı ürün ve hizmet üretimi ve kullanımını sağlayacak olan insan kaynağına olan ihtiyacı da arttırmaktadır. BİT sektöründe insan kaynağı yetiştirilmesi, sektörün kendisi ve bu teknolojileri girdi olarak kullanan diğer sektörlerin geliştirilmesi açısından büyük önem taşımaktadır. 2018 yılında Kalkınma Bakanlığı tarafından hazırlanan *Bilgi ve İletişim Teknolojileri Özel İhtisas Komisyonu Raporu*'nda, bilgi ve iletişim teknolojileri sektöründe insan kaynağı yetiştirmek için mevcutta yer alan meslek liseleri, meslek yüksekokulları ve üniversitelerin ilgili bölümlerinin istenilen katkıyı sağlayamadığı ve kapsamlı bir yol haritasına ihtiyaç duyulduğu hususları ortaya konmaktadır (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2018: 67). Bunun için de üniversitelerdeki yazılım mühendisliği bölümlerinin arttırılması, bu bölümlerde görev alan akademik kadroların niteliklerinin geliştirilmesi, müfredatta özellikle veri merkezi, bulut, güvenlik hizmetleri ve bunların ağ bileşenleri ile ilgili derslerin sayısının arttırılması, doğru işe doğru kişinin atanmasını sağlayacak bir yetenek yönetim sisteminin kurulması gibi hususların önem taşıdığı ifade edilmektedir (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2018: 67).

Bilgi yoğun faaliyetlerde istihdam edilen personel sayısı bilgi ekonomisi içerisinde yenilik faaliyetlerinin sürdürülmesi açısından önem taşımaktadır. Nitelikli çalışan sayısı katma değer yaratan ürün ve hizmet üretiminde öncü bir rol oynamaktadır. Buradan hareketle oranlar incelendiğinde Türkiye'nin seçilmiş diğer AB ülkelerinin tamamının gerisinde olduğu görülmektedir. AB ortalamasının %13,9 olduğu bir ortamda Türkiye %6,5 gibi oran ile son sıradadır. Yukarıda da ele alındığı üzere günümüzde bilgi, üretim süreçlerinde önemli bir ekonomik kaynak haline gelmiştir. Bilginin yaratılması, depolanması ve dağıtılması işlevleri bilgi yoğun faaliyetler kapsamında yerine getirilmektedir. Bu nedenle de bu alandaki performanslar ülkelerin ekonomik gelişmelerinin temel dinamiğidir. Bilgi yoğun faaliyetlerde istihdam edilen personel sayısı açısından Türkiye'nin diğer ülkelerin oldukça gerisinde kalmış olması, söz konusu faaliyetleri besleyen sektörlerin bulunduğu alanlarda ekonomik büyüme politikalarının geliştirmesi, istihdamı teşvik etmeye yönelik düzenlemelerin ortaya konması gibi hususları bir zorunluluk olarak karşımıza çıkarmaktadır.

Tüm bu verilere ilave olarak Ar-Ge sektöründe çalışan araştırmacı sayısı da bir ülkenin girişimcilik ve inovasyon kapasitesini arttırmaya yönelik önemli bir veridir. Tablo 16, Dünya Bankası'nın seçilmiş AB üye ülkeleri ve Türkiye'de Ar-Ge sektöründe milyon kişi başına çalışan araştırmacı sayısı verilerini yansıtmaktadır:

Tablo 16: Ar-Ge Sektöründe Çalışan Milyon Kişi Başına Araştırmacı Sayısı

	İsveç	Hollanda	İtalya	Hırvatistan	Türkiye	AB 27
Ar-Ge Sektöründe Çalışan Milyon Kişi Başına Araştırmacı Sayısı	7,536	5,605	2,307	1,921	1,379	3,994

Kaynak: (World Bank, 2021)

Türkiye, Ar-Ge sektöründe çalışan araştırmacı sayısında karşılaştırılan ülkeler arasında son sıralarda yer almaktadır. Tablonun ilk sıralarında ise diğer bilgi ekonomisi göstergeleri açısından da başarılı bir performans ortaya koyan İsveç ve Hollanda yer almaktadır. Hollanda, son dönemde Ar-Ge gelirlerini değil Ar-Ge çalışanlarının gelirlerini artırmayı hedef alan Ar-Ge vergi indirimlerini uygulamaya koymuştur ve bu modelin çok daha başarılı olduğu yapılan çalışmalarda ifade edilmektedir (Lockshin ve Mohnen, 2012: 32). Bir başka deyişle, Ar-Ge politikalarında bütüncül ve geleceğe yönelik politikaların önemi yadsınamaz bir gerçektir.

Bu noktada, Türkiye’de uzman ve nitelikli personel yetiştirilmesi ve istihdamının sağlanması konusunda istenilen düzeyin oldukça gerisinde olunduğunu söylemek mümkündür. Bu açığın kapatılmasında yükseköğretim kurumları, özel sektör, Ar-Ge merkezleri ve tasarım merkezleri, Teknoparklar, TÜBİTAK gibi kurumlara önemli görevler düşmektedir.

Bilim ve teknolojide insan kaynağı, bilginin üretiminin ve yayılmasının en önemli enstrümanı olarak bilgi ekonomisinin vazgeçilmez unsurlarındandır. Ar-Ge’ye ayrılan kaynakların katma değer yaratmasında temel belirleyici role sahip beşeri sermayenin hem nitelik hem de nicelik açısından geliştirilmesi bilgi politikalarının merkezinde yer almalıdır. Özellikle yüksek teknolojili ürün üretiminde ve bilgi yoğun hizmetlerde yer alan çalışan sayısının artması ülkelerin ekonomik olarak büyümesine büyük katkıda bulunacaktır.

2.4.8. Kurumsal Düzeyde Girişimcilik

Girişimcilik ve inovasyon kültürü yaratmak gerek AB üye ülkelerinde gerekse de Türkiye’de öncelik kazanan önemli konulardan biridir. Bunun için de kurumsal olarak düzenlemeler yapılması ve ulusal stratejinin bir parçası haline getirilmesi yönünde çalışmalar son dönemde gittikçe önem kazanmıştır.

Startup Europe Partnership tarafından yayınlanan verilere göre özellikle İngiltere, Fransa, Almanya, İspanya ve İtalya olmak üzere beş önemli Avrupa ülkesinde girişimcilik konusunda önemli gelişmeler olduğuna dikkat çekilmiş, buna göre 990 yeni yükselen girişim aracılığıyla toplam 23 milyar dolar sermaye yatırımı

gerçekleştirildiği belirtilerek bunun neredeyse yarısının Birleşik Krallık'ta yatırıma dönüştüğü ve yine yaklaşık 6 milyarlık kısmının ise Almanya'da yatırıma dönüştüğü ortaya konmuştur (Startup Europe Partnership, 2022). Söz konusu gelişmelerde girişimcilik konusunda ortaya konan kurumsal düzenlemelere bağlı olarak oluşturulan politikaların ve ulusal stratejilerin etkisi yadsınamaz bir gerçektir.

Girişimciliğin ekonomik büyümenin temel itici güçlerinden biri olması görüşünden hareketle günümüzde ülkeler, girişimciliğin desteklenmesi ve geliştirilmesi için önemli politikaları hayata geçirmektedir. Girişimciliğin desteklenmesi için başta maliye, eğitim ve ekonomi politikaları ile sürece müdahale edilmesi önem taşımaktadır. Söz konusu politikalar, girişimcilerin desteklenmesi, teşvik edilmesi, finansal açıdan desteklenmesi, girişimlerin devamlılığını sürdürmesine elverişli bir ortam sağlanması gibi hususlarla mümkündür. Eğitim programlarına girişimcilik derslerinin dahil edilmesi, yasal mevzuatta yeni girişimcilerin ihtiyaçları doğrultusunda düzenlemeler yapılması ve çeşitli kolaylıkların sağlanması, yeni girişimcilerin yararlanabileceği teşvik ve desteklerin sunulması ve arttırılması, girişimciliğin gelişimine yönelik programların sayı ve kapasitesinin arttırılması, girişimcilerin ekosistem aktörleri ile işbirliklerinin geliştirilmesi gibi hususlar bu girişimcilik politikalarına örnektir.

Söz konusu politikaları ortaya koyacak ve girişimcilerin önündeki engelleri ortadan kaldıracak kurumsal yapıların varlığı önem taşımaktadır. Girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesi ve desteklenmesi ve ülke ekonomisine katkıda bulunarak ekonomik büyümenin hızlandırılması ancak girişimleri desteklemekle mümkündür. Bu da bahsi geçen alanlarda gerekli koordinasyonu sağlayacak karar verme yetisine sahip resmi kurumların varlığı ile mümkündür.

Tüm bu görüşlerden hareketle, kıyaslamaya esas ülkelerin girişimcilik politikalarının hangi resmi kurumlar aracılığıyla koordinasyonunun sağlandığı incelenmiştir.

İsveç'te "Girişim ve İnovasyon Bakanlığı" mevcut olup, devlete ait işletmeler ile, işletme ve sanayi politikası, kırsal işler ve bölgesel kalkınma ile ilgili konulardan sorumlu olarak faaliyet göstermektedir. Ayrıca İsveç hükümeti tarafından Beijing, Brezilya, Yeni Delhi, Seul, Tokyo ve Washington büyükelçilikleri bünyesinde "Bilim ve İnovasyon Ofisleri" kurulmuş olup bahsi geçen büyükelçilikler İsveç

hükümeti tarafından ortaya konulan “İnovasyon Ortaklığı Programı”nın önceliklerini takip etmekten sorumludur (Government Offices of Sweden, 2021).

İsveç hükümeti tarafından çeşitli toplumsal zorlukların üstesinden gelmeye yardımcı olmak için başlatılan “İnovasyon Ortaklığı Programı”; seyahat etmenin, ikamet etmenin, iş yapmanın, yaşamanın, iletişim kurmanın ve dünyanın kaynaklarını, ekosistemlerini kullanmanın ve korumanın yeni yollarını içermektedir. Bu program, kamu aktörleri, iş dünyası ve akademi arasındaki ortaklıkların kurulmasını teşvik ederek, rekabet gücünü güçlendiren, sürdürülebilir kalkınmaya katkıda bulunan ve daha fazla iş yaratan yeni ve yenilikçi çözümler yaratmayı odağına almaktadır. Program kapsamında yer alan temalar şu şekildedir: 1) Yeni neslin seyahat ve ulaşımı, 2) Akıllı şehirler, 3) Döngüsel ve biyotabanlı ekonomi, 4) Yaşam bilimleri ve 5) Bağlantılı bir endüstri ve yeni malzemeler.

İsveç İnovasyon Ortaklığı Programı kapsamında ilk olarak hükümet tarafından toplumun karşılaştığı zorluklar temelinde inovasyon ortaklığı programları başlatılmıştır. Hükümet tarafından ortaklık grupları kurulmuş ve bu gruplar programlarındaki zorlukları ve öncelikleri tespit ederek olası çözümler geliştirmiştir. Tespit edilen zorlukların üstesinden gelmek için geliştirilen çözümlerin belirlenmesi, tasarlanması ve mümkünse uygulanmasına yönelik pratik çalışma için daha geniş bir katılımı çalışma grupları kurulmuştur. Vinnova ve ilgili devlet kurumları ise bu süreçte, söz konusu çalışmalara destek sunmaktadır (Government Offices of Sweden, 2021). Söz konusu program inovasyon ekseninde kalkınmaya yönelik önemli bir örnektir.

İtalya’da girişimcilik ve inovasyon konuları özelinde ayrı bir bakanlık bulunmamaktadır. Bununla birlikte İtalya’nın Ekonomik Kalkınma Bakanlığı (Ministero dello Sviluppo Economico, Ministry of Economic Development, MiSE)’nin çalışmaları kapsamında girişimciliğin geliştirilmesine yönelik politikalar yürütülmektedir (Ministero dello Sviluppo Economico, 2014: 24). Söz konusu bakanlığın çalışmaları kapsamında teknoloji tabanlı girişimcilere teşvik sağlamak için bazı “hızlı yol” önlemleri uygulamaları ortaya konmuştur. Genç girişimcilere yönelik vergi teşvikleri, uluslararasılaşma desteği, iş kurmaya yönelik teşvik ve destekler, prosedürlerin kolaylaştırılması gibi önlemler içeren Ulusal Startup

Girişimi (National Start-up Initiative) İtalya'nın Ekonomik Kalkınma Bakanlığı'nın odak çalışmalarından birini oluşturmaktadır (OECD, 2016: 34-35).

Hollanda'daki kurumsal yapı incelendiğinde de girişimcilik konusunda ayrı bir bakanlığın olmadığı görülmektedir. Girişimcilik konusundaki çalışmalar Ekonomik İlişkiler ve İklim Politikası Bakanlığı (Ministry of Economic Affairs and Climate Policy) koordinasyonunda yürütülmektedir (Government of the Netherlands, 2022). Ayrıca Hollanda Girişim Ajansı (Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, Netherlands Enterprise Agency) girişimcileri desteklemek, yol göstermek, yatırım ortamı hakkında bilgi vermek üzere çalışmalar yapan bir kurumdur (Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, 2022). Hollanda hükümetinin girişimcilik politikası kapsamında, Hollanda'nın dünyadaki en rekabetçi ilk beş ekonomiden biri olarak bulunduğu pozisyonu güçlendirmek ve 2020 yılına kadar Ar-Ge harcamalarını GSYİH'nın %2,5'ine çıkarmak hedeflerine Hollanda devletinin resmi web sitesinde yer verilmiştir (Government of the Netherlands, 2022).

Hırvatistan'daki kurumsal yapı incelendiğinde ise küçük ve orta ölçekli işletmelerde, el sanatlarında, kooperatiflerde girişimciliğin teşvik edilmesi, ihracatlarının, yabancı yatırım oranlarının ve rekabet güçlerinin artırılması gibi konulardan sorumlu bir kurum olarak Ekonomi, Küçük ve Orta Ölçekli Girişimcilik ve El Sanatları Bakanlığı (Ministry of Economy, Small and Medium Entrepreneurship and Crafts, Ministarstvo Poduzetništva i Obrta) mevcuttur (Ministarstvo Poduzetništva i Obrta, 2022). Söz konusu bakanlığın görevleri kapsamında yenilik politikasının ve yeni teknolojilerin uygulanması, Hırvat ekonomisinin rekabet gücünü geliştirmek amacıyla, fikri ve sınai mülkiyet haklarının uygulanması ve kullanılması, sanayi ve ticarete yaratıcılığın teşvik edilmesi, KOBİ'lerde rekabet gücünün artırılması, küçük ve orta ölçekli girişimciliğin geliştirilmesi, esnaf ve girişimcilerin ticari operasyonlarının geliştirilmesi, serbest bölgelerin ve girişimcilik bölgelerinin kurulması ve işletilmesinin teşvik edilmesi, girişimciliğin sistematik bir şekilde teşvik edilmesi, küçük ve orta ölçekli girişimcilerin kamu alımları ve kamu özel ortaklığı prosedürlerine katılımının teşvik edilmesi, girişimcilik alanında uluslararası işbirliğinin sağlanması, girişimcilik alanlarında özel programlarının hazırlanması ve uygulanması gibi hususlar yer

almaktadır (Interreg Central Europe-European Union European Regional Development Fund, 2022).

Son olarak Türkiye’de girişimcilik alanında kurumsal düzeydeki çalışmalar Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın koordinasyonunda yürütülmektedir (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2022). Yine söz konusu Bakanlığa bağlı olarak görev yapan KOSGEB ve TÜBİTAK gibi girişimcilere yönelik teşvik ve destekler veren kurumların var olduğu görülmektedir (T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, 2022; Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu-TÜBİTAK, 2022). Ayrıca melek yatırımcılar için sunulan vergi teşviklerine yönelik düzenlemeler ise Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın koordinasyonunda yürütülmektedir (T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2022).

2.4.9. Orta ve Yüksek Teknolojili Ürün ile Bilgi Yoğun Hizmet İhracatına İlişkin Politikalar

Dünya Bankası tarafından yapılan tanımlamaya göre, yüksek teknoloji ihracatı; havacılık, bilgisayar, ilaç, bilimsel enstrümanlar ve elektrikli makineler gibi yüksek Ar-Ge yoğunluğuna sahip ürünleri kapsamaktadır. Orta-yüksek teknolojili ürünler ise; kimyasal madde ve kimyasal ürünler, makine ve ekipmanlar, elektrikli makine ve cihazlar, motorlu kara taşıtları, treyler ve yarı römork gibi ürünleri kapsamaktadır (World Bank, 2022). Bilgi ve iletişim teknolojisi hizmet ihracatı ise; bilgisayar ve iletişim hizmetlerini (telekomünikasyon ve posta ve kurye hizmetleri) ve bilgi hizmetlerini (bilgisayar verileri ve haberlerle ilgili hizmet işlemleri) içermektedir (World Bank, 2022).

Ülkelerin uluslararası rekabet gücünü ve etkinliğini arttırmasının en önemli yollarından biri, uluslararası piyasalarda kabul görececek ileri teknoloji içeren ürün ve hizmetlerin üretilmesi ve ihraç edilmesine dayanmaktadır. Bu ürünlerin ihracatıyla elde edilecek gelirler, söz konusu ülkenin ekonomik büyümesi ve kalkınması açısından önem arz etmektedir (Konak, 2018: 57). Orta ve yüksek teknolojili ürünler ile bilgi yoğun hizmetler, ekonomide daha yüksek katma değer yarattığı için ve yine küresel pazarda rekabet üstünlüğü oluşturduğu için ekonomik büyüme açısından önem taşımaktadır (Tebaldi, 2011: 344).

Anaruo ve Di Pietro (2006)'ya göre bir ülkenin sahip olduğu inovasyon düzeyi, teknolojik durumu, teknoloji transferi seviyesi gibi unsurlar o ülkenin ihracatını olumlu yönde etkilemektedir (Anoruo ve DiPietro , 2006: 136). Özer ve Çiftçi (2009), Ar-Ge ile yüksek teknoloji ürün ihracatı arasında olumlu yönde bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur (Özer ve Çiftçi, 2009: 42). Lee ve Hong (2010)'a göre yüksek teknoloji ürün ihraç eden ülkeler, diğer ülkelere kıyasla daha hızlı büyümektedir (Lee ve Hong, 2010: 14). Göçer (2013)'in 11 Asya ülkesine yönelik araştırması kapsamında, yine Ar-Ge, yüksek teknoloji ürün ve bilgi yoğun hizmet ihracatı ve ekonomik büyüme arasında olumlu yönde bir ilişki olduğu tespit edilmiştir (Göçer, 2013: 221). Kızılkaya vd. (2017)'ne göre ise doğrudan yabancı sermaye yüksek teknoloji ürün ihracatını olumlu şekilde etkilemektedir (Kızılkaya vd., 2017: 72).

Tablo 17 seçilmiş AB ülkeleri ve Türkiye'de orta ve yüksek teknoloji ürün ile bilgi yoğun hizmet ihracatına ilişkin verilerini yansıtmaktadır. Orta ve yüksek teknoloji ürün ihracatı bakımından tüm seçilmiş ülkeler Avrupa Birliği ortalamasının altında kalmaktadır. Bilgi yoğun hizmet ihracatı bakımından değerlendirildiğinde ise Hollanda ve İsveç, Avrupa Birliği ortalamasının üstünde olup İtalya, Hırvatistan ve Türkiye ise bu ortalamanın altında kalmaktadır.

Tablo 17: Seçilmiş Ülkelerde Orta ve Yüksek Teknolojili Ürün ve Bilgi Yoğun Hizmet İhracatı Verileri

2020	İsveç	Hollanda	İtalya	Hırvatistan	Türkiye	AB 27
Orta ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin İhracatı	55,95	50,94	51,26	40,60	47,88	57,13
Bilgi Yoğun Hizmet İhracatı	77,45	80,02	48,43	21,64	38,39	67,27

Kaynak: (Eurostat, 2021)

İleri teknolojik ürün ve bilgi yoğun hizmetlerin ihracatı ülkelere önemli avantajlar sağlamaktadır. Bu avantajların başında her şeyden önce uluslararası rekabette öne geçme ve ekonomik büyüme gelmektedir. Günümüzde bilim, sanayi ve teknoloji alanında ülkeler arasında yaşanan rekabet daha fazla öne çıkmıştır. Bu nedenle de rekabet üstünlüğü kazanabilmek için ülkelerin teknolojik altyapılarını sürekli olarak yenilemesi, sahip oldukları bilgi ve iletişim teknolojilerini çok daha etkin bir şekilde kullanması gerekmektedir (Göçer, 2013: 218-219). Ayrıca yeterli sermayeye sahip olamayan ülkelerin de yüksek teknolojik ürün üretebilecek altyapıya sahip yabancı firmaları ülkelerine çekmesi önem taşımaktadır (Konak, 2018: 63).

Tüm bu görüşlerden hareketle, ileri teknoloji ürün ve bilgi yoğun hizmet üretimi ve ihracatında geride kalmış ülkelerin Ar-Ge yatırımlarını ve doğrudan yabancı yatırımlarını arttırmaları öncelikli hedeflerinden olmalıdır. Bu anlamda söz konusu ülkelerde doğrudan yabancı yatırımların önündeki engellerin kaldırılmasına yönelik düzenlemelere ağırlık verilmesi, vergi indirimlerinin uygulanması, bürokratik engellerin hafifletilmesi ve altyapı olanaklarının tahsis edilmesi gibi unsurlar önem taşımaktadır.

2.4.10. Girişimci Vizesi

Ülkelerin nitelikli girişimcileri kendi ülkelerine çekmek için yürürlüğe aldıkları Girişimci Vizesi (Startup Visa) uygulamaları hızla yaygınlaşmaktadır. Girişimci vizelerini vatandaşlık hakkına sahip olmayan kişilerin, yeni bir işe başlamak için belirli bir zaman diliminde farklı bir ülkeye yerleşmelerine ve çalışmalarını bahsi geçen yeni ülkede sürdürmelerine imkan tanıyan bir vize türü olarak açıklamak mümkündür (Aytaç, 2016: 1). Özellikle yabancı girişimciler ile fiziksel olarak bir yere bağımlı olmaksızın sürdürülebilir bir iş modeli geliştiren, soğuk iklimlerde yaşayan ve yılın belli dönemlerinde sıcak iklimlerdeki bölgelere giderek buradan uzaktan çalışmak suretiyle girişimlerini sürdüren dijital göçebelerin ülkelere çekilmesi; bahsi geçen ülkenin girişimcilik ve inovasyon ekosistemi açısından cazibe merkezi haline gelmesini güçlendirici bir etkiye sahiptir. Bu anlamda yabancı girişimcilere ülkeye giriş hakkının yanı sıra, çalışma izni, ikamet

izni ve şirket kurma gibi süreçlerde kolaylık sağlayan girişimci vizesi uygulamaları oldukça önemlidir. Teknoloji şirketlerinin kurulması ve kapanması konusunda hukuki ve ticari süreçlerin güncellenmesi ve daha kolay, esnek ve hızlı bir yapıya kavuşturulmasının sağlanması bu uygulamanın tamamlayıcısı ve olmazsa olmaz bir parçası niteliğindedir.

Bu noktada ülkelerin; yeteneği ülkede tutma ve yeteneği çekme kapasitelerini ³⁴ değerlendirmek yerinde olacaktır. Dünya Bankası tarafından yayınlanan *Küresel Rekabetçilik Endeksi*'ne bakıldığında yeteneği ülkede tutma kapasitesi bakımından 2013-2017 yılları arasında yapılan değerlendirmeye göre Türkiye, 2013-2017 döneminde yıllık ortalama %-0,3'lük bir büyüme oranı gerçekleştirmiştir. Seçilen ülkeler arasında Hollanda %2,1 ile en yüksek yıllık ortalama büyüme oranına sahipken, Hırvatistan %-2,12 ile en düşük yıllık ortalama büyüme oranına sahiptir. İtalya'nın oranı %1,89, İsveç'in oranı ise %-0,64'tür. Yeteneği çekme kapasitesi bakımından yine aynı dönem için yapılan değerlendirmeye göre İsveç, yıllık ortalama %-0,37'lik, Hollanda, yıllık ortalama %1,88, Hırvatistan ise %-1,2 bir büyüme oranına sahiptir. Seçilen ülkeler arasında İtalya %2,43 ile en yüksek yıllık ortalama büyüme oranına sahipken, Türkiye %-4,59 ile en düşük yıllık ortalama büyüme oranına sahiptir (World Bank, 2021). Bu anlamda ülkelerin nitelikli işgücü açığını doldurmaları açısından somut adımlar atmaları önem taşımaktadır.

Girişimci vizesi uygulamasına sahip ülkelerden bazıları, İngiltere, Danimarka, İsveç, İrlanda, Singapur, Yeni Zelanda, Avustralya, Almanya, İtalya, Şile, Fransa, Tayland, Kanada, İspanya, Belçika ve Hollanda'dır. Bu vizeler

³⁴ Yetenekli ve donanımlı bireyler, ülkelerin refahı açısından kilit bir role sahiptir. İnovasyon ve teknolojik ilerleme açısından kilit öneme sahip işlerde çalışmaktalar ve diğer istihdam fırsatları ile birlikte herkes için daha iyi yaşam koşulları ve daha güçlü ekonomik büyümeye katkıda bulunmaktadır. Ülkeler özellikle en iyi ve en parlak bireyler için daha elverişli göç politikaları benimseyerek yetenekli çalışanları çekmek ve elde tutmak için giderek daha fazla rekabet etmektedir. Dünya Bankası tarafından yayınlanan Küresel Rekabetçilik Raporu (Global Competitiveness Report)'na göre; "Ülkeniz yurtdışından yüksek vasıflı bireyleri ne ölçüde çekiyor?" ve "Ülkeniz yurtiçinde yüksek vasıflı bireyleri ne ölçüde tutuyor" sorularına "1 = hiç değil" ile "7 = büyük ölçüde" arasında bir cevap vermeleri istenerek hesaplanmıştır. Daha fazla bilgi için bkz: World Bank, Global Competitiveness Index, https://tcdata360.worldbank.org/indicators/gci?country=NLD&indicator=632&countries=SWE,TUR,HRV,ITA&viz=line_chart&years=2007,2017 (27.05.2021).

vasıtasıyla ülkeler kendi rekabetçi güçlerine farklı girişimcileri de çekerek rekabet avantajı yaratmaktadırlar (Go Visa Free, 2022).

Araştırmaya esas seçilmiş ülkelerdeki uygulamalara bakıldığında İtalya, 2014 yılının Haziran ayında “Italia Startup Visa” uygulamasını getirmiştir. Söz konusu program, inovasyon ve teknoloji alanındaki “yenilikçi girişimlere” yöneliktir. Bahsi geçen vize programından yararlanabilmek için başvuru sahibi girişimci; sermaye olarak en az 50.000 Avro’yu bulundurmalı, girişim şirketi yeni ya da 4 yıldan daha az süre ile faaliyet gösteriyor olmalı, şirket merkezi İtalya’da bulunmalı, yıllık satışı 5 milyon Avro’dan daha az olmalı, teknoloji ve inovasyon odaklı olmalıdır. Italia Startup Visa başvurusu uygun bulunan girişimcilere iki yıl süre ile İtalya’ya yerleşmesi ve çalışması için vize verilmektedir (Italia Ministry of Economic Development, 2021).

Hollanda da girişimci vizesi uygulayan ülkelerden biridir. “Dutch Startup Visa”, yenilikçi bir iş kurmak isteyen AB vatandaşları dışındaki kişilere yönelik olarak uygulanmakta olup en fazla bir yıl için verilmektedir. Deneyimli bir hızlandırıcının rehberliğinde, yenilikçi bir ürün veya hizmetin üretilmesi veya tanıtılması beklenmektedir. Söz konusu vizeye sahip olmak için bir takım koşulların sağlanması gerekmektedir. Bu şartlar; güvenilir bir uzman hızlandırıcı program rehberliğinde çalışmak; ürün veya hizmetin inovatif olması; girişimcinin iş fikrini bir işletmeye taşımak için iş planı ortaya koyabilmesi, Hollanda Ticaret Odası – Ticaret Sicili’ne kayıt olma ve Hollanda’da ikamet etmek ve yaşamak için yeterli kaynağa sahip olmak şeklindedir (Government Information for Entrepreneurs, 2021a).

İsveç’te uygulanmakta olan “The Sweden Self-Employment Residency Program” iş amacıyla ülkede üç aydan fazla kalmak isteyen kişileri desteklemeye yöneliktir. Söz konusu vize, girişimcinin İsveç’te iki yıl kalmasını sağlamaktadır. Ayrıca iki yılın sonunda oturma iznini kalıcı bir hale çevirmesinin önünü açmaktadır. Başvuru için gereken koşullar şu şekildedir: Başvuru sahibi, kendi alanında deneyimli olmalı ve İsveç’te faaliyet gösteren işletmesinin en az %50’sine sahip olmalıdır. Ayrıca, şirketin iki yıl boyunca başvuru sahibinin ve aile üyelerinin hayatlarını sürdürmelerini sağlayacak şekilde gelir getirmesi beklenmektedir (Start Business by Linné Innovation AB, 2021).

Hırvatistan’da da AB vatandaşları dışındaki girişimciler ve dijital göçebeler için gelir vergisi ödemeden bir yıl ülkede kalmalarına izin veren özel vizeler getirilmiştir. Girişimci vizesinin ötesinde Hırvatistan’da bir liman kenti olan Zadar dijital göçebeler için bir köye dönüştürülmüş, böylece belirli bir süre için Hırvatistan’da kalacak yabancı girişimcilere barınma imkanları da beraberinde sunulmuştur (Euronews, 2021).

Türkiye’de henüz yürürlüğe girmiş bir girişimci vizesi olmamakla birlikte bu konuda olumlu gelişmeler söz konusudur. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 2021 yılının sonlarına doğru görüşe açılan “Ulusal Teknoloji Girişimciliği Stratejisi”nde, teknoloji alanında kritik uzmanlıklara sahip yetenekler ile yenilikçi iş modelleri ve derin teknolojiye dayalı girişimi olan girişimcilere özel vize uygulaması ortaya konmuş ve “TEKNOVISA Programı”nın hayata geçirileceği belirtilmiştir. Stratejik işbirlikleri kurulacak ülkeler ile, karşılıklı serbest dolaşım olanaklarının hayata geçirilmesine yönelik adımlar atılacağı belirtilmiştir. Söz konusu strateji kapsamında Girişimci Vizesi ile yurtdışından özellikle gelmiş girişimlerin Türkiye’ye göç etmesini sağlayacak kolaylaştırıcı ve teşvik edici bir mekanizmanın geliştirilmesinin hedeflendiği vurgulanmış, ölçeklenmeye özel hızlandırma programı, mentorluk mekanizmaları, yatırımcı ile buluşturma gibi ek desteklerle zenginleştirilecek Türkiye teknoloji girişimciliği ekosisteminde faaliyet gösterecek teknoloji girişimlerinin ülkeye çekilmesi hedefi belirlenmiştir (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2021b).

2.4.11. Girişimci Kent

Jacobs (1969) ekonomik büyümeye neden olan geleneksel faktörlerin bir listesi yapıldığında kentlerin bu listenin dışında kalacağını, ancak kentler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin derinlemesine incelenmesi gereken bir konu olduğunu ifade etmiştir. Jacobs (1969), kentlerin ulusal ekonomik gelişim açısından önemini bilginin kaynağının kentler olması sebebiyle, ekonomik büyümenin temel belirleyicilerinden olan teknolojik yeniliklerin de kaynağının kentler olduğunu vurgulayarak açıklamaktadır. Jacobs’a göre kentler, üretim amacıyla kullanılan tüm

faktörlerin bir arada toplandığı merkezlerdir ve kentler gelişmeden ulusal ekonominin ivme kazanması mümkün değildir (Jacobs, 1969: 34).

Günümüzde artık dünya üzerinde fark yaratan kentlerin ön plana çıktığını, artık ülkelerin tanıtımı değil kentlerin tanıtımının yapıldığını, kentlerin fark yaratarak, marka olmaya çalıştığı bir dönem içerisinde olduğumuzu söylemek mümkündür. Girişimcilik boyutu açısından konu ele alındığında kentlerin içinden başarı hikayeleri çıkarması, bu alanda bir vizyon ortaya koyan her kentin ana gündemi olmaktadır.

Ayrıca yaşanan mali krizler ve yüksek işsizlik oranları gibi siyasi, ekonomik ve sosyal baskıları yönetmek için kentlerin yerel yönetimde yeni örgütsel unsurların yanı sıra politika değişiklikleri getirdiği de ifade edilmektedir (Dannestam, 2004: 4). Girişimci şehir, girişimci yönetim ve kentsel girişimcilik kavramları bu çerçeveyi çizmek üzere bir arada kullanılan kavramlar olup şehir coğrafyacısı David Harvey, bu kavramsal çerçeveyi ilk kullanan kişidir (Harvey D. , 1989). Harvey'in ardından girişimci kent kavramı üç ana unsurla teorik bir perspektife dönüşmüştür. Bu teoriye göre ilk olarak, yerel yönetimin ekonomik kalkınmayı teşvik etmedeki rolüne dikkat çekilir. İkinci olarak, özel aktörlerin katılımına ve kamu yönetimini organize etmenin yeni yollarına vurgu yapılmaktadır. Bunu yerel siyasetin organizasyonu veya basitçe girişimci yönetim olarak tanımlamak mümkündür. Üçüncü ve son olarak ise, ekonomik küreselleşme genellikle girişimci şehrin yükselişini açıklamak için kullanılmaktadır (Dannestam, 2004: 4).

Girişimciliğin etkisi altındaki yerel siyaset için ilk tanımlayıcı özellik, politika değişiklikleridir. Örneğin, Hubbard ve Hall (1998); yerel yönetimin yalnızca refah hizmetleri sağlayıcısı olmadığını, aynı zamanda yerel büyümeyi ve ekonomik kalkınmayı teşvik etmeye çalıştığını savunmaktadır (Hubbard ve Hall , 1998: 2-13; Harvey D. , 1989: 8-10; Hubbard, 1996: 21; Chapin, 2002: 17). Girişimci kenti açıkça tanımlayan teorisyenler, kentin rekabetçi konumunu artırmaya yönelik farklı stratejileri önemli bir boyut olarak görmektedir (Harvey D. , 1989: 8-10; Painter, 1998: 261; Jessop ve Sum, 2001: 2-3).

Kent içerisinde girişimcilik politikasının uygulamaları, yerel vergi tabanının genişletilmesi, yatırımların çekilmesi, küçük firmaların büyümesinin teşvik edilmesi ve bilgi yoğun firmalar gibi ekonominin yeni dallarındaki şirketlerin desteklemesi

yönündeki stratejilerin yanı sıra kenti hem iç hem de dış izleyicilere karşı tanıtmak da söz konusu yerel politikalara örnek olarak sıralanabilir (Hubbard ve Hall , 1998: 5; Amin ve Malmberg, 1994: 242; Gold ve Ward, 1994: 9). Ergen (2018)’e göre öğrenme süreçlerinin hayatın her alanına yayılacağı, üniversitenin halka açık hale geleceği bir sistem hedeflenmelidir. Ev, iş ve eğlence yerleri birbirlerine oldukça yakın, yürüme mesafesinde olmalıdır. Kentteki yaşam kalitesinin ölçümü bahsi geçen kriterler doğrultusunda yapılmalıdır (Ergen, 2018: 480-483). Ayrıca girişimci kentlerde girişimcilik politikası; restore edilmiş sahiller, spor sahaları veya tüketim davranışları gibi projeleri de içerebilir (Harvey D. , 1989: 8-10; Ward, 2003).

Ergen (2018)’e göre girişimci kentlerde insanlar arasındaki etkileşim maksimum seviyeye çıkmalıdır ve tesadüfi etkileşimlerin sıklıkla rastlanacağı bir sosyal yaşam sağlanmalıdır. Sonuç olarak da bu ekosistem girişimcinin kendini değerli hissettiği ve motive olduğu bir ortam yaratacaktır. Bu sayede kentler bünyesinde yer alan yeteneklerin enerjilerinden yeni girişimler çıkartabilirler, yetenek havuzunda göç nedeniyle eksilmeler yaşanmayacağı gibi yeni yetenekleri de bünyesine çekerek büyüyen bir yapıya dönüşüm sağlanır. Böylece kentlerin ekonomik bağımsızlığı ve sürdürülebilir yapısı desteklenir ve bahsi geçen kentler uluslararası girişimciler ve yatırımcılar açısından önemli bir çekim yerine dönüşür (Ergen, 2018: 480-483).

Tüm bu hususlardan hareketle Startup Genome tarafından yayınlanan *Global Startup Ecosystem Report 2021* raporundaki dünyanın en girişimci ve inovatif şehirleri sıralamasına göz atmak yerinde olacaktır. Dünyanın girişimcilik açısından öne çıkan 150 kent ekosisteminin, ekosistemdeki çıkış (exit) ve fonlama miktarına bağlı olarak oluşan toplam startup değerleri büyüklüğünü ölçen “performans”, erken aşama yenilikçi fikir fonlamalarını ve yatırımcı aktivitelerini ölçen “fonlama-finance erişimi”, “bağlantı”, “pazar erişimi”, araştırma ve patent temelli inovasyonu ölçen “bilgi” ve teknoloji tabanlı girişimcilerde maliyet etkin yetenekli personel çalıştırabilme ve performans faktörlerinin uzun vadeli eğilimleri ile ekosistemdeki yeteneklerin kalıcılığını ölçen “yetenek ve deneyim” gibi çeşitli başarı kriterlerine göre sıralandığı raporda, bölgesel değerlendirmelere dayalı sınıflandırmalar ile alanında uzman kanaat önderlerinin görüşlerine de yer

verilmektedir (Startup Genome, 2021). Söz konusu listede yer alan 40 şehir ve puan durumları Tablo 18’de yer almaktadır.

Tablo 18: Dünyanın En Girişimci ve İnovatif Şehirleri Sıralaması

	Sıra	Performans	Fonlama	Bağlantı	Pazar Erişimi	Bilgi	Yetenek
Silikon Vadisi	1	10	10	10	10	10	10
Londra	2	9	10	10	10	7	9
New York	2	10	10	10	10	5	10
Pekin	4	10	9	5	9	10	10
Boston	5	9	9	9	9	5	10
Los Angeles	6	9	10	3	9	7	9
Tel Aviv	7	8	9	8	10	4	8
Şangay	8	10	7	1	9	10	9
Tokyo	9	8	9	1	8	9	9
Seattle	10	9	7	7	8	7	8
Washington	11	7	7	6	8	1	8
Paris	12	6	8	9	6	1	8
Amsterdam-Delta	13	6	6	9	7	1	7
Toronto-Waterloo	14	5	8	7	3	2	6
Şikago	14	5	6	6	6	1	7
Seul	16	6	5	9	5	10	5
Stokholm	17	7	6	5	7	3	6
Singapur	17	4	8	6	6	1	5
Shenzen	19	8	5	1	1	9	7
Austin	20	4	5	7	5	7	6
San Diego	21	5	3	1	7	6	7
Berlin	22	2	7	10	1	1	5
Bangalore-	23	5	8	8	1	8	3

	Sıra	Performans	Fonlama	Bağlantı	Pazar Erişimi	Bilgi	Yetenek
Karnataka							
Sidney	24	4	4	8	5	1	4
Hangzu	25	8	1	1	1	9	6
Atlanta	26	3	2	2	5	1	5
Denver-Boulder	27	1	4	5	3	4	4
Philadelphia	28	3	3	1	6	1	4
Vancouver	29	6	3	4	1	2	3
Salt Lake-Provo	30	7	1	1	7	1	1
Dallas	31	2	1	1	4	3	2
Hong Kong	31	1	2	1	8	1	2
Montreal	31	3	1	1	1	1	2
Münih	31	1	3	7	1	3	1
Sao Paulo	31	3	4	4	1	1	3
Bern-Geneva	36	1	1	5	1	1	1
Delhi	36	2	6	1	1	1	1
Dublin	36	1	1	3	1	1	3
Melbourne	36	1	1	4	2	1	2
Research Triangle	36	1	1	1	1	1	4

Kaynak: (Startup Genome, 2021)

Dünyanın en girişimci ve inovatif şehirleri sıralamasının yer aldığı Tablo 24'e göre, Silikon Vadisi ve New York listenin en başında yer alarak girişimcilik ekosistemi açısından ABD'yi en üst sıraya taşımaktadır. New York ile birlikte ikinci sırayı paylaşan Londra özellikle finansman gücü ve yeni startup zenginliği ile girişimciliğin cazibe merkezlerinden biri olarak öne çıkmaktadır. 2021 raporuna göre Tokyo, dünya global girişimcilik ekosisteminde altı sıra birden yükselerek 9. sırada yer alan ve ilk ona giren tek Asya ülkesi durumundadır. Bu durumda Tokyo'nun

Asya'nın girişimcilik başkenti olduğunu söylemek mümkündür. Avrupa'ya bakıldığında ise bölgenin en önemli merkezlerinden Paris 12., Amsterdam 13., Stockholm 17. ve Berlin ise 22. sırada yer almaktadır. İngiltere, Fransa ve Almanya'nın Avrupa girişimcilik ekosisteminin %70'ini oluşturduğu rapor kapsamında ortaya konmakta, sıralamada önceki yıllara kıyasla en hızlı büyüyen ve en dikkat çeken kentler olarak Dublin, Madrid, Barcelona ve Berlin öne çıkmaktadır (Startup Genome, 2021).

Startup Genome'un *Küresel Startup Ekosistemi Sıralaması (Global Startup Ecosystem Ranking-GSER) 2021 Raporu*'na göre Türkiye'den ise İstanbul "Küresel Yükselen Ekosistemler" arasında 15. sırada yer almıştır. Startup Genome raporunun bahsi geçen bölümüne Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi ve İstanbul Kalkınma Ajansı katkıda bulunmuştur. Rapora göre İstanbul, son 2,5 senede 181 milyon doları erken aşama fonlama olacak şekilde fonlamalar açısından toplam 4 milyar dolarlık bir ekosistem değeri yaratmıştır. Oyun, yapay zeka, büyük veri ve veri analitiği sektörleri İstanbul'da öne çıkan alanlar olarak belirtilmekte, İstanbul girişimcilik ekosisteminin ise yetenek, destek kaynakları ve startup etkinlikleri açısından öne çıktığı ifade edilmektedir. "Yetenek istihdamı" başarı kriterine göre İstanbul'un Avrupa'da ilk 10 ekosistem içerisinde yer aldığı görülmektedir. Global bağlantılar, teknoloji odaklı yetenek havuzuna sahip olması ve girişimcilere yönelik sunulan vergi avantajları gibi hususlar startupların İstanbul'u tercih etme eğilimlerinin temel nedenleri arasında sayılmaktadır. İstanbul "Performans" başarı kriterine göre ilk 20 Avrupa Ekosistemi içerisinde yer almaktadır. Bununla birlikte "Finansmana erişim" başarı kriterine göre ise İstanbul ilk 20 Küresel Yükselen Ekosistem içerisinde yer almaktadır. "Yetenek ve Deneyim" başarı kriterine göre İstanbul küresel düzeyde ilk 20 Yükselen Ekosistem içerisinde yer almaktadır. "Bilgi" başarı kriterine göre ise ilk 30 Avrupa Ekosistemi içerisinde yer almaktadır (Startup Genome, 2021).

İkinci bölüm çerçevesinde tüm anlatılanlar doğrultusunda, Türkiye'nin girişimcilik politikaları açısından ortaya koyması gereken önemli düzenlemeler bulunmaktadır. Teşvik ve destekler açısından çeşitlilik mevcut olmakla birlikte girişimcilerin ihtiyaçlarını tam olarak karşılamayan destek unsurları mevcuttur. Bunların ihtiyaca cevap veren düzenlemeler ile değiştirilmesi önem taşımaktadır. Girişimcileri vergi ve bürokratik süreçler açısından rahatlatacak bir dizi önleme

ihtiyaç duyulmaktadır. İlköğretim düzeyinden itibaren girişimcilik eğitiminin tüm müfredatlara dahil edilmesi önemlidir. Ar-Ge harcamaları bakımından Türkiye'nin GSYİH'sı içerisinde bu alana ayırdığı pay diğer ülkelerin oldukça gerisinde olup acilen Ar-Ge harcamaları payını arttırması gerekmektedir. Girişimci yetiştirebilmek açısından bu durum olmazsa olmaz bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye'nin başarılı rol modellerin sayısını arttırması önem taşımakta olup bu da ancak bahsi geçen politika alanlarındaki eksikliklerin tamamlanması ile mümkün olacaktır. Tüm bu politikaların kurumsal düzeyde koordinasyonunu sağlayacak yapılara ihtiyaç duyulmaktadır. Yabancı girişimciler açısından girişim ve yatırım ortamının cazip hale getirilmesi hususları da son derece önem taşımaktadır.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARINA YÖNELİK ANKET ARAŞTIRMASI UYGULAMASI

3.1. ANKET ARAŞTIRMASI UYGULAMASI

3.1.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Girişimciliğin ekonomik büyüme ve kalkınma içerisindeki önemi gün geçtikte artmaktadır. Günümüzde iyi yetişmiş, parlak iş fikrine ve girişimci bir ruha sahip olan ve ekonominin itici gücünü oluşturacak kişilere duyulan ihtiyaç, içinde bulunduğumuz bilgi toplumunun kaçınılmaz bir gerçeğidir.

Girişimcilerin yeterli düzeyde yenilik yaratamaması, Ar-Ge çalışmalarında bulunamaması, girişimlerin kritik büyüme ve kurumsallaşma aşamasında dağılmaları, finansman sorunu, bilgi ve tecrübe eksikliği gibi faktörler ise bir ülkede girişimciliğin gelişmesinin önünde duran en önemli engellerdir (Global Entrepreneurship Monitor, 2020). Dolayısıyla girişimciliğin önündeki engellerin kaldırılması ve geliştirilmesi hedefi ülkelerin bu alanda politikalar oluşturması gerekliliğini beraberinde getirmektedir.

Girişimcilik politikaları, finansmana erişim, girişimcilik eğitimi, Ar-Ge ve teknoloji transferi, ticari, yasal ve fiziksel altyapı, pazara erişim, girişimcilik kültürü gibi unsurlar çerçevesinde şekillenmektedir.

Anket araştırmasının temel amacı Türkiye’de uygulanan girişimcilik politikalarının eksikliklerinin ve olumlu yanlarının ortaya konulmasıdır. Bu kapsamda, girişimcilik ekosistemindeki farklı gruplarda yer alan temsilcilerin girişimcilik politikalarına yönelik değerlendirmelerinin incelenmesi hedeflenmektedir. Araştırmanın alt amaçları ise, girişimcilerin finansmana erişimde yaşadığı zorlukların tespit edilmesi, uygulanan girişimcilik politikalarının yeni girişimci yaratmadaki etkisinin araştırılması, girişimcilerin desteklere ilişkin bilgi düzeylerinin ve bu teşviklerden faydalanma düzeylerinin incelenmesi, bireyleri girişimci olmaktan uzaklaştıran nedenlerin tespit edilmesi, bireylerin geleceğe dönük girişimcilik niyetlerinin araştırılması, girişimciliği bir kariyer olarak seçenlerin kararlarında etkili olan faktörlerin tespit edilmesi şeklindedir.

Araştırma kapsamında İzmir ve İstanbul'daki girişimcilik ekosistemi kurumlarının Türkiye'nin girişimcilik politikalarına yönelik değerlendirmelerini tespit etmek üzere nicel araştırma yöntemlerinden biri olan anket uygulaması yöntemi tercih edilmiştir. Anket sonucunda elde edilen bulgular ile Türkiye'de uygulanan girişimcilik politikalarının olumlu ve olumsuz yönlerinin, eksikliklerinin tespit edilmesi ve buna uygun önerilerin geliştirilmesi hedeflenmiştir.

Araştırma, İzmir ve İstanbul'daki girişimcilik ekosistemi kurumları temsilcileri ile sınırlandırılmıştır. Türkiye'de girişimcilik ekosistemi içerisinde etkin çalışmalar yapan kurumların İzmir ve İstanbul'da aktif olması da bu kararda etkili olmuştur. Araştırma kapsamında anket çalışması 2021 yılının Mart-Aralık ayları aralığında gerçekleştirilmiştir. Anket yapılan grupların homojen dağılımları sağlanmaya çalışılmış, her gruptan yeterli sayıda temsilcinin ankete katılmasına gayret edilmiştir. Araştırmadan elde edilen bulguların girişimciliğin önündeki engellerin kaldırılmasına yönelik düzenlemeler yapılması noktasında politika yapıcılar açısından yararlı olacağı düşünülmektedir.

3.1.2. Araştırmanın Yöntemi

3.1.2.1. Anket Tasarımı

Araştırmada ihtiyaç duyulan verilerin saptanması için tez çalışmasının ekinde sunulan anket formu oluşturulmuştur. Anket formu aracılığıyla elde edilmesi hedeflenen bilgiler, üç ana grupta toplanmaktadır. Cinsiyet, yaş, şehir, sektör ve katılımcı profiline yönelik bilgiler yolu ile örnekleme ait sosyo-demografik değişkenlerin saptanması hedeflenmiştir. Finansmana erişim, vergi ve bürokratik süreçler, girişimcilik eğitimi, Ar-Ge ve teknoloji transferi, ticari ve profesyonel altyapı, girişimcilik kültürü, girişimcilik yeteneği, girişimcilik ekosisteminin belirleyici faktörleri gibi başlıklar altında oluşturulan sorular kapsamında katılımcıların uygulanan politikalara yönelik değerlendirmelerinin saptanması amaçlanmıştır. Bu grupta yer alan sorular, likert ölçeği kullanan başka bir ifadeyle sıralama ölçeği içeren sorulardan oluşmuştur. Sıralama ölçeğindeki sorularda katılımcılara ankette yer alan ifadelerin her birini puanlamaları istenmiştir. Ayrıca

belirli sorularda katılımcıları iki gruba ayırmaya yönelik Evet/Hayır kategorileri oluşturulmuştur.

Açık uçlu sorular aracılığıyla ise girişimciliğin katılımcılarda uyandırdığı çağrışımın, uygulanan politikalara yönelik yorumlarının, girişimcilik ekosistemini düzenleyici politikalara yönelik beklenti ve önerilerinin saptanması hedeflenmiştir. Bu grupta yer alan sorular ile anket katılımcılarından sorulan sorulara yönelik açıklama, yorumlama ve bilgi alma amaçlanmıştır.

Anketler, araştırmacı tarafından e-posta yoluyla kurumlara ulaştırılmış, ayrıca cevap sayısını arttırmak için gerekli durumlarda tek tek kurum temsilcileri ile görüşülerek uygulanmış ve mülakatlar yapılmıştır.

3.1.2.2. Literatür Taraması

Bu çalışmada uygulanan anket, literatürde daha önce yapılmış çalışmalar ve uygulanmış anketlerden yararlanılarak geliştirilmiştir. Bu ön çalışma, anket sorularının geçerlilik ve güvenilirliğini arttırmıştır. Bununla birlikte özellikle belirtmek gerekir ki ülke politikası düzeyinde girişimciliği inceleyen çalışmalar akademik literatürde sınırlı düzeyde olup bu tür araştırmalar genel olarak uluslararası örgütler, bakanlıklar ve resmi kurumlar tarafından yayınlanan strateji dokümanları ve raporlarda yer almaktadır.

Gerçekleştirilen literatür taraması sonucunda hem girişimcilik politikaları ortaya koyan hem de bu alanda anket uygulaması içeren *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2019/2020 Global Report*'un yol göstericiliği tercih edilmiştir. Söz konusu rapor, bu araştırma kapsamında uygulanan anket sorularının seçilmesinde ve ölçeklendirilmesinde temel kaynaklardan biri olmuştur.

GEM'in yıllık olarak yayınladığı raporlar kapsamında iki anket uygulanmaktadır. Bunlardan ilki olan Yetişkin Nüfus Anketi (APS), her ekonomide 18-64 yaşları arasındaki en az 2.000 yetişkinden oluşan rastgele bir örneklemin tutum ve faaliyetlerini sorgulamaktadır. APS, yüz yüze veya telefon görüşmelerinin beraber yürütüldüğü ve çevrimiçi katılımı desteklediği bir anket uygulamasından oluşur. Anket bütün ülkelerde aynı soruları kullanarak, bir yetişkinin yeni bir işi kurmakta veya mevcut bir işi sürdürmekte olup olmadığı hususlarından hangisine

dahil olduğunu bulmayı amaçlamaktadır. Anket kapsamında yaş, cinsiyet, eğitim gibi demografik özelliklerin yanı sıra yeni veya mevcut iş ile bireysel girişimcilik tutumları ve algıları hakkında sorular yöneltilmektedir. 2020 yılında APS'ye 140.000'den fazla kişi katılmıştır.

İkinci anket olan Ulusal Uzman Anketi (NES), yeni bir iş kurma veya bir işi sürdürme ve büyütme açısından bireylerin kararlarını etkileyen girişimcilik ortamına odaklanmaktadır. Girişimcilik ortamı, finansmana erişim, nüfusun eğitimi ve becerileri ve girişimciliğe sosyal destek yoluyla yeni bir girişim kurmayı kolaylaştırabilir ve besleyebilir; veya aşırı bürokrasi ve vergiler, zayıf altyapı ve sosyal izolasyon yoluyla yeni bir girişim kurmayı engelleyebilir (Global Entrepreneurship Monitor, 2021).

Literatürde yer alan bir diğer önemli çalışma Dünya Bankası Grubu tarafından ilk olarak 2006 yılında yayınlanan, daha sonra 2007 versiyonunda anket metodolojisinde çeşitli iyileştirmeler yapılan ve günümüze kadar yıllık olarak yayınlanmakta olan Girişimcilik Anketi veri tabanıdır. Anket kapsamında; kayıtlı işletmelerin yanı sıra işletmelerin sektörler arasındaki dağılımının gelişmişlik düzeyine göre nasıl değiştiği, elektronik kayıt ve şirket bilgilerinin dağılımı gibi hususlara da ışık tutulmaktadır. Söz konusu araştırma, ülkeler arası firma verilerine ilişkin mevcut en kapsamlı veri setini temsil etmektedir (World Bank, 2007).

Literatürdeki önemli bir diğer araştırma ise Avrupa Komisyonu çatısı altında faaliyet gösteren Eurobarometer tarafından 2020 yılında gerçekleştirilen *KOBİ'ler, Startup'lar, Scale-Up'lar ve Girişimcilik (SMEs, Start-ups, Scale-Ups, and Entrepreneurship)* başlıklı anket araştırmasına yönelik rapordur. Söz konusu anket çalışması işletmelerin esas olarak mal veya hizmet sağlayıp sağlamadıklarına yönelik işletme profili, kurucusu ve/veya sahibi olan bireysel katılımcıların girişimcilik deneyimleri, çalışan sayıları, büyüme planları, finansmana erişim ve iş ortamına yönelik görüşleri, karşılaştıkları temel sorunlar, son bir yıl içerisinde tanıttığı inovasyon çalışmaları, dijitalleşme planları ve sürdürülebilirlik planları gibi soruları kapsamaktadır. Anket, 27 AB üyesi ülke ile AB üyesi olmayan 12 ülkede - Bosna Hersek, Brezilya, Kanada, İzlanda, Japonya, Kosova, Norveç, Kuzey Makedonya, Sırbistan, Türkiye, Birleşik Krallık ve ABD – gerçekleştirilmiştir. Anket çalışması kapsamında imalat, perakende, hizmet ve sanayi sektörlerinde bir veya birden fazla

kişi çalıştıran işletmelere mülakatlar yapılmış, örneklem uluslararası veri tabanları ve gerektiğinde yerel kaynaklar üzerinden seçilmiştir (European Commission-Eurobarometer, 2020: 3-6).

Tüm bu hususlardan hareketle GEM ve Dünya Bankası Grubu tarafından uygulanan anketlerin ülke ekonomilerinin girişimcilik ortamı ve politika düzenlemelerini ölçmek açısından eşsiz çalışmalar olduğunu söylemek mümkündür. Bunun haricinde literatürdeki çalışmalar oldukça sınırlı kalmakta olup bu tezin bulgularının ileride yapılacak çalışmalara ve ülke politikalarına katkı sunması amaçlanmaktadır.

3.1.2.3. Örneklem Modeli

Örneklem olarak İzmir ve İstanbul illerindeki girişimcilik ekosisteminde faaliyet gösteren resmi kurum temsilcileri seçilmiştir. Girişimcilik ekosistemi, üretken bir girişimcilik ortamı sağlayacak şekilde koordine edilmiş, birbirleri ile uyum içerisinde çalışan aktörlerden oluşan bir çevredir. Büyüme potansiyeli olan girişimciler, startuplar, melek yatırımcılar, teknoparklar, teknoloji transfer ofisleri, üniversiteler, sivil toplum kuruluşları, girişimcilere yönelik finansman desteği sağlayan kamu kurumları vb. bu ekosistemin ayrılmaz unsurlarıdır. Bu nedenle anket çalışmasında sadece girişimcilere odaklanılmamış, girişimcilik ekosisteminin bahsi geçen tüm paydaşlarının ankete farklı bakış açılarıyla katkı koymasına amaçlanmıştır. Buna göre her bir paydaş grubundan orantılı sayıda örneklem grubu çalışmaya dahil edilmiştir. Girişimcilik ekosistem kurumları olarak, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yayınlanan teknoparklar arasından İzmir ve İstanbul'da faaliyet gösteren Teknoparklar, TÜBİTAK tarafından açıklanan Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi kapsamında İzmir ve İstanbul istatistiki bölgeleri bazında ilk 3'te yer alan üniversiteler, yine TÜBİTAK tarafından desteklenen İzmir ve İstanbul'daki teknoloji transfer ofisleri, Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından akredite edilen melek yatırım ağları kapsamında İzmir ve İstanbul'da faaliyet gösteren melek yatırım ağları, girişimcilik alanında çalışmalar yürüten İzmir ve İstanbul'daki sivil toplum kuruluşları, İzmir ve İstanbul'da resmi kurum ve sivil toplum kuruluşlarının kurduğu girişimcilik merkezleri veya fonlar, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)'ne bağlı olarak İzmir ve İstanbul'da faaliyet gösteren ve girişimcilik alanında çalışmaları olan oda, borsa ve birlikler, girişim bankacılığı hizmeti sunan bankalar ile son olarak girişimcilere teşvik veren veya girişimcilik politikalarını ortaya koyan kamu kurumlarının temsilcileri seçilmiştir.

Anket formunun gönderildiği kurumların, yer aldığı grup, il, kurum ve grup bazında ankete katılan kişi sayısına dair Tablo 19 aşağıda sunulmaktadır.



Tablo 19: Anket Formunun Gönderildiği Kurumlar ve Katılımcı Sayıları

No	Grubu	Kurum Adı	İl	Kurum Bazında Katılımcı Sayısı	Grup Bazında Katılımcı Sayısı
1	Teknoparklar	İTÜ Arı Teknokent Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İstanbul	1	8
2		Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İstanbul	0	
3		İstanbul Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İstanbul	1	
4		Boğaziçi Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İstanbul	1	
5		İstanbul Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İstanbul	1	
6		Marmara Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İstanbul	0	
7		Sağlık Bilimleri Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İstanbul	0	
8		Dudullu OSB Boğaziçi Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İstanbul	0	
9		İstanbul Medeniyet Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İstanbul	0	
10		İstanbul Sebhattin Zaim İZÜ Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İstanbul	0	
11		Ege Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İzmir	0	
12		Dokuz Eylül Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İzmir	1	
13		İzmir Bilim ve Teknoloji Parkı	İzmir	3	
14		Teknopark İzmir	İzmir	0	
15	TÜBİTAK Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi - İstatistiki Bölge Bazında İlk 3	İstanbul Teknik Üniversitesi	İstanbul	0	3
16		Sabancı Üniversitesi	İstanbul	1	
17		Boğaziçi Üniversitesi	İstanbul	0	
18		İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü	İzmir	0	
19		Ege Üniversitesi	İzmir	1	
20		Dokuz Eylül Üniversitesi	İzmir	1	
21	Teknoloji Transfer Ofisleri - TÜBİTAK Tarafından Destelenen	Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama Ve Araştırma Merkezi	İzmir	1	11
22		İYTE Atmosfer Teknoloji Transfer Ofisi	İzmir	1	

No	Grubu	Kurum Adı	İl	Kurum Bazında Katılımcı Sayısı	Grup Bazında Katılımcı Sayısı
23		Dokuz Eylül Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi	İzmir	2	
24		İzmir Ekonomi Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi	İzmir	2	
25		Yaşar Üniversitesi- Bilgi ve Teknolojileri Transfer Ofisi	İzmir	1	
26		İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Teknolojileri Transfer Ofisi	İzmir	1	
27		İzmir Bakırçay Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi	İzmir	1	
28		Boğaziçi Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi	İstanbul	0	
29		İTÜ Nova Teknoloji Transfer Ofisi	İstanbul	1	
30		İstanbul Üniversitesi Teknoloji Transfer Uygulama ve Araştırma Merkezi	İstanbul	0	
31		Koç Üniversitesi Araştırma Proje Geliştirme ve Teknoloji Transferi Merkezi	İstanbul	1	
32		Özyeğin Üniversitesi ÖZÜ Teknoloji Transfer Ofisi	İstanbul	0	
33		Sabancı Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi	İstanbul	0	
34		Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi	İstanbul	0	
35		Kadir Has İNEO Teknoloji Transfer Ofisi	İstanbul	0	
36		İstanbul Okan Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi	İstanbul	0	
37	Girişimcilere Teşvik Veren/ Girişimcilik Politikaları Ortaya Koyan Kamu Kurumları	T.C. Cumhurbaşkanlığı Milli Uzay Programı	Ankara	1	8
38		KOSGEB	Ankara	1	
39		Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	Ankara	1	
40		Hazine ve Maliye Bakanlığı	Ankara	0	
41		Ticaret Bakanlığı	Ankara	1	
42		TÜBİTAK	Ankara	0	
43		Milli Eğitim Bakanlığı	Ankara	2	
44		Dışişleri Bakanlığı	Ankara	1	
45		TBMM	Ankara	1	
46	Melek Yatırım Ağları	Bahariye Melek Yatırım Ağı	İstanbul	0	6
47		BIC Angels	İstanbul	1	

No	Grubu	Kurum Adı	İl	Kurum Bazında Katılımcı Sayısı	Grup Bazında Katılımcı Sayısı
48		BÜMED Business Angels	İstanbul	0	
49		İstanbul Startup Angels	İstanbul	0	
50		Keiretsu Forum İstanbul	İstanbul	2	
51		Şirket Ortağım	İstanbul	0	
52		TEB Özel Melek Yatırım Ağı	İstanbul	0	
53		Trangels Melek Yatırım Ağı	İstanbul	0	
54		Galata Business Angels	İstanbul	1	
55		EGİAD Melekleri	İzmir	2	
56	Girişimcilik Alanında Çalışan STK'lar	Türkiye Girişimcilik Vakfı	İstanbul	2	20
57		Young Guru Academy-YGA	İstanbul	0	
58		Ashoka Türkiye	İstanbul	1	
59		Genç Başarı Eğitim Vakfı	İstanbul	2	
60		JCI Türkiye	İstanbul	1	
61		Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı	İstanbul	1	
62		Endeavor Türkiye	İstanbul	2	
63		TÜSİAD	İstanbul	3	
64		Habitat Derneği	İstanbul	1	
65		GEN Türkiye	İstanbul	3	
66		Türkiye Sosyal Girişimcilik Ağı	İstanbul	0	
67		Uluslararası Dijital Girişimcilik Derneği	İstanbul	0	
68		Sürdürülebilir Kalkınma ve Girişimcilik Derneği	İstanbul	0	
69		Türkiye Kadın Girişimciler Derneği	İstanbul	0	
70		Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği	İstanbul	4	
71		Türkiye İhracatçılar Meclisi	İstanbul	0	
72	Resmi Kurum ve STK'ların Kurduğu Girişimcilik Merkezleri ve Fonlar	İzQ Girişimcilik ve İnovasyon Merkezi	İzmir	14	17
73		Girişimcilik Merkezi İzmir	İzmir	0	
74		BTM İstanbul	İstanbul	1	

Kaymak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

No	Grubu	Kurum Adı	İl	Kurum Bazında Katılımcı Sayısı	Grup Bazında Katılımcı Sayısı
75		Galataport Girişimcilik Merkezi	İstanbul	1	
76		KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.	Ankara	1	
77	TOBB ve TİM'e Bağlı İl Bazında Odalar / Borsalar / Birlikler	İzmir Ticaret Odası	İzmir	59	66
78		Ege Bölgesi Sanayi Odası	İzmir	0	
79		İzmir Ticaret Borsası	İzmir	0	
80		Ege İhraçatçı Birlikleri	İzmir	1	
81		İstanbul Ticaret Odası	İstanbul	4	
82		İstanbul Sanayi Odası	İstanbul	2	
83		İstanbul Ticaret Borsası	İstanbul	0	
84		İstanbul İhraçatçı Birlikleri	İstanbul	0	
85	Girişim Bankacılığı Hizmeti Sunan Bankalar	Türkiye İş Bankası	İstanbul	1	3
86		Türkiye Ekonomi Bankası	İstanbul	0	
87		Yapı Kredi Bankası	İstanbul	1	
88		Garanti Bankası	İstanbul	1	
TOPLAM				142	142

Yukarıda listesi sunulan örneklem alanı kapsamında ankete katılanlar arasında bir grupta yapmak gerekirse, girişimciler ve KOBİ'ler, melek yatırımcılar, mentorlar, profesyonel çalışanlar, akademisyenler ve kamu temsilcileri gibi girişimcilik ekosisteminin çok farklı gruptaki aktörlerinin değerlendirmeleri alınmıştır. Açık uçlu sorular kapsamında Girişimcilik Vakfı, Endeavor Türkiye, GEN Türkiye, Galata İş Melekleri Ağı, Keiretsu Melek Yatırım Ağı gibi platformların kuruluşlarında veya yönetimlerinde aktif rol almış, önemli görevlerde bulunmuş, Türkiye'de kurdukları girişimleri yüksek değerlemelere ulaşmış ve başarılı çıkış (exit) süreçleri içerisinde yer almış, bu sayede Türkiye girişimcilik ekosistemi içerisinde rol model olmuş girişimci, yatırımcı ve mentorların değerlendirmeleri de gerçekleştirilen görüşmeler kapsamında alınmış olup, böylece girişimcilik ekosistemine yön veren isimlerin uygulanan politikalar kapsamında bizzat deneyimleyerek tespit ettikleri eksiklikler ve avantajlar söz konusu araştırmaya dahil edilmiştir.

Örneklem olarak bahsi geçen grupların seçilmesinde sadece girişimciler değil, girişimci yetiştirmek, girişimcilere yol göstermek, girişimcilik konusunda farkındalığı arttırmak amacıyla çalışmalar yapan sivil toplum kuruluşları ve girişimcilik merkezleri, girişimci ve yatırımcıları destekleyen kamu kurumları, girişimcilerin projeleri için Ar-Ge ve prototip geliştirme ortam ve imkanı sunan teknoparklar ve teknoloji transfer ofisleri ile girişimcilik eğitiminde önemli rol oynayan üniversiteler, girişimcilere finansman ve deneyim sağlayan yatırımcılar gibi ekosistemin tüm farklı kesimlerinin değerlendirmelerinin alınmasına özellikle dikkat edilmiştir. Böylece politika yapıcılara somut, objektif ve tüm kesimlerin görüşlerini kapsayan öneriler sunabilmek amaçlanmıştır.

Seçilen örneklem kapsamında, belirlenen kurumlara anket çalışması e-posta yolu ile gönderilmiş ve en az bir temsilcileri tarafından anketin cevaplandırılması istenmiştir. E-posta üzerinden görüş alınamadığı noktalarda yüz yüze görüşme metoduna da başvurulmuştur.

Araştırma kapsamında toplam 142 adet anket yapılmış olup katılımcıların örneklem alt gruplarına göre dağılımı şu şekildedir: İzmir ve İstanbul'da yer alan toplam 14 adet Teknopark örneklem alt grubundan 8 katılımcı, TÜBİTAK Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi'nde İzmir ve İstanbul'da ilk 3'te yer alan toplam 6

üniversite örneklem alt grubundan 6 katılımcı, İzmir ve İstanbul'da yer alan toplam 16 adet teknoloji transfer ofisi örneklem alt grubundan 11 katılımcı, girişimcilere teşvik veren veya girişimcilik politikaları ortaya koyan 9 adet kamu kurumunun yer aldığı örneklem alt grubundan 8 katılımcı, İzmir ve İstanbul'da faaliyet gösteren 10 adet akredite melek yatırım ağının yer aldığı örneklem alt grubundan 6 katılımcı, girişimcilik alanında çalışan toplam 16 sivil toplum kuruluşunun yer aldığı örneklem alt grubundan 20 katılımcı, resmi kurum ve sivil toplum kuruluşlarının İzmir ve İstanbul'da kurduğu toplam 5 girişimcilik merkezleri ve fonların yer aldığı örneklem alt grubundan toplam 17 katılımcı, TOBB ve TİM'e bağlı İzmir ve İstanbul'da yer alan 8 adet oda, borsa ve birliğin yer aldığı örneklem grubundan 66 katılımcı, girişim bankacılığı hizmet sunan toplam 4 bankanın yer aldığı örneklem grubundan 3 katılımcı şeklindedir.

3.1.3. Veri Analizi

Araştırma kapsamında 88 kurum temsilcisine gönderilen ankete 50 kurumdan toplam 142 kişi katılmıştır. Başka bir ifadeyle 50 kurumdan en az bir katılımcı olmakla birlikte birden fazla katılımcı olan kurumlar da bulunmaktadır. Örnek vermek gerekirse; İzmir Bilim ve Teknoloji Parkı'ndan 3 katılımcı, İzQ Girişimcilik ve İnovasyon Merkezi'nden 14 katılımcı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nden 4 katılımcı, Genç Başarı Eğitim Vakfı'ndan 2 katılımcı gibi birden fazla katılımcı ile temsil edilen kurumlar olmuştur. Ankete katılanları kurum temsilcisi bazında değerlendirdiğimizde 88 kurumun 50'sinin ankete katılmalarından hareketle; %56'lar seviyesinde geri dönüş alınmıştır. 88 kuruma iletilen ankete 142 katılımcının olması, genel katılımcı bakımından değerlendirildiğinde anketin girişimcilik ekosistemini temsiliyet gücünün yüksek olduğunu göstermektedir.

Katılımcıların konuyla doğrudan ilişkili bir grupta yer alması ve kendilerine yöneltilen soruların neredeyse tamamını cevaplaması anket cevap kalitesini olumlu etkilemiştir. İfadelerde, 1= kesinlikle katılmıyorum ve 5= kesinlikle katılıyorum olmak üzere 5 noktalı Likert tipi ölçekler kullanılmış olup anket buna göre yapılandırılmıştır. Anketlerin değerlendirilmesinde SPSS (Statistic Program for Social Sciences) programı kullanılmıştır.

Mülakatların gerçekleştirilmesi için hazırlanan açık uçlu soruların değerlendirilmesinde; nitel bir araştırma yöntemi olan içerik analizi tercih edilmiştir. İstatistiksel veri analizine dayalı nicel araştırmaya kıyasla nitel araştırma, insanların olaylara ne şekilde anlam yüklediğini, isminden de anlaşılacağı üzere nasıl nitelediklerine odaklanmaktadır (Erdoğan, 2007: 128-133). Çalışma kapsamında tercih edilen içerik analiz türü temasal analiz şeklindedir. Buna göre incelenen metinlerdeki temalar tespit edilmiştir. Açık uçlu sorulara verilen cevaplar kapsamında temanın yoğunluğu ölçülmüştür. Kelime ve kelime birimleri soru bazında sınıflandırılarak her cevap içinde ayrı ayrı sayılmıştır. Bu çalışmanın yapılması için ise Nvivo programı kullanılmıştır. Kelime sıklığı ve kelime bulutu bu program sayesinde elde edilmiştir.

3.2. ARAŞTIRMA BULGULARI

Araştırma bulguları, girişimcilik ekosistemi paydaşlarının sosyo-ekonomik özellikleri ile finansmana erişim, vergi ve bürokratik süreçlere yönelik devlet politikaları, girişimcilik eğitimi, Ar-Ge transferi, ticari ve profesyonel altyapı, girişimcilik kültürü, girişimcilik yeteneği, girişimcilik ekosisteminin belirleyici faktörleri gibi başlıklardan oluşan girişimcilik politikalarına yönelik katılımcıların değerlendirmeleri ve mülakatlar kapsamında yöneltilen açık uçlu sorular olmak üzere toplam on ana başlık altında incelenmiştir.

3.2.1. Katılımcıların Sosyo-Ekonomik Özelliklerinin Değerlendirilmesi

Anket çalışması kapsamında girişimcilik ekosistemi paydaşlarının sosyo-ekonomik özellikleri ile ilgili sorularda yaş, cinsiyet, ekosistemde hangi grupta yer aldığı, faaliyet gösterdiği sektör, girişimci mi yoksa farklı bir ekosistem aktörü mü olduğu ve girişimci ise geliştirdiği ürün ve hizmetin niteliğine dair sorular yer almaktadır.

Tablo 20: Anket Katılımcılarının Sosyo-Ekonomik Özellikleri İle İlgili Sorulara Yönelik Değerlendirmeler

	Frekans	%
İkamet Yeri		
Ankara	14	9,86
İzmir	31	68,31
İstanbul	97	21,83
Cinsiyet		
Kadın	101	28,87
Erkek	41	71,13
Yaş		
18-24	2	1,41
25-34	26	18,31
35-44	65	45,77
45-54	39	27,46
55-64	6	4,23
65 ve üzeri	4	2,82
Meslek Grupları		
Akademisyen	15	10,56
Erken Aşama Girişimci	5	3,52
Firma Sahibi/Olgunlaşmış Startup	49	34,51
Profesyonel Çalışan	56	39,44
Yatırımcı/Mentor	17	11,97

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Anket katılımcılarının sosyo-ekonomik özellikleri ile ilgili sorulara yönelik değerlendirmelerin yer aldığı Tablo 20 doğrultusunda İzmir ve İstanbul'daki girişimcilik ekosisteminin kurumlarının temsilcileri ile Bakanlıkların ve resmi/kamu kurumlarının Ankara'da yerleşik olması sebebi ile bu gruplardan temsilcilerin cevaplarının da alındığı anket kapsamında katılımcıların şehirlere göre dağılımına bakıldığında, katılımcıların %68,31'inin İzmir'den, %21,83'ünün İstanbul'dan ve %9,86'sının ise Ankara'dan ankete katıldığı görülmektedir.

Anket katılımcılarının cinsiyete göre dağılımına bakıldığında %71,13'ünün erkek, %28,87'sinin ise kadın olduğu görülmektedir. Ankete katılanların yaş gruplarına göre dağılımına bakıldığında %45,77 oranı ile 35-44 yaş arası katılımcıların en büyük paya sahip olduğu görülmektedir. Bunu sırasıyla %27,46 ile 45-54 arası, %18,31 ile 25-34 arası, %4,23 ile 55-64 arası, %2,82 ile 65 ve üzeri, %1,41 ile ise 18-24 arası yaş grupları izlemektedir.

Katılımcıların, akademisyen, erken aşama girişimci, firma sahibi/olgunlaşmış startup, profesyonel çalışan ve yatırımcı/mentor meslek gruplarına göre dağılımları da belirlenmiştir. Buna göre anketi cevaplayanların %39,44'ü profesyonel çalışan, %38,03'ü farklı aşamalarda girişimciler, %11,97'si yatırımcı mentor ve %10,56'sı akademisyenlerden oluşmaktadır.

Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı³⁵ tarafından yayınlanan işkolu listesinde yer alan sektörlere göre tasarlanan üçüncü soru kapsamında anket katılımcılarından girişimlerinin/işyerlerinin faaliyet gösterdikleri sektörleri işaretlemeleri istenmiştir. Bununla birlikte söz konusu soruyu değerlendirme aşamasında Türkiye İstatistik Kurumu'nun NACE Rev.2 listesine göre sektörler yeniden belirlenmiştir. Bunun sebebi katılımcıların NACE kodlarını bilemeyeceği düşünülerek Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı tarafından yayınlanan işkolu listesine göre cevap vermeleri istenmiş, verilen cevaplar üzerinden söz konusu işkolu listesinde yer alan sektörlerin NACE Rev.2 listesindeki karşılıkları bulunarak değerlendirme yapılmıştır. Anket katılımcılarının girişimlerinin faaliyet gösterdikleri sektörlerin dağılımının yer aldığı Tablo 27'ye bakıldığında, %52,14'ünün "Bilgi ve İletişim" sektöründe olduğu görülmektedir. Bunu sırasıyla %11,26 ile "İmalat", %10,56 ile "Eğitim", %7,04 ile "Finans ve Sigorta Faaliyetleri", %5,63 ile "Kamu Yönetimi ve Savunma, Zorunlu Sosyal Güvenlik" sektörleri izlemektedir. Geriye kalan sektörlerin dağılımına bakıldığında her biri %5'in altında kalmıştır. Buradan hareketle girişimcilik ekosisteminin aktörlerinin bilgi ve iletişim sektöründe yoğunlaştığını söylemek mümkündür. Startup Market tarafından yayınlanan 2021

³⁵ Anketin hazırlandığı dönemde bahsi geçen bakanlığın ismi Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı olarak geçmektedir. Soruların hazırlanması sonrası 21 Nisan 2021'de Resmi Gazete'de yayımlanan karara göre Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı ikiye ayrılmış, yerine Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı kurulmuştur.

Ekosistem Değerlendirme Raporu'na göre 2021 yılında girişimlerin odaklandığı sektörel çeşitlilik büyük artış göstermekte, özellikle oyun, yapay zeka, finansal teknolojiler, SaaS, sağlık teknolojileri, pazarlama teknolojileri ve gıda teknolojileri gibi sektörlerdeki girişim ve yatırımlarda artış olduğunu ortaya koymaktadır (Startup Market, 2021: 9). Dolayısıyla anket katılımcılarının bilgi ve iletişim sektöründe yoğunlaşması aslında girişimcilik ekosisteminin sektörel özellikleri ile paralellik göstermektedir.

Tablo 21: Katılımcıların Faaliyet Alanına Dair Deneyimleri İle İlgili Sorulara Yönelik Değerlendirmeler

	Frekans	%
Sektör		
Tarım, Orman ve Balıkçılık	1	
İmalat	16	
Madencilik ve Taş Ocakçılığı	1	0,70
Bilgi ve İletişim	74	11,26
Finans ve Sigorta Faaliyetleri	10	0,70
Eğitim	15	52,14
Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Üretimi ve Dağıtımı	7	7,04
Ulaştırma ve Depolama	1	10,56
Kamu Yönetimi ve Savunma, Zorunlu Sosyal Güvenlik	8	4,93
İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri	2	0,70
İnşaat	7	5,63
Satış Deneyimi		
Henüz satış yapmadım	36	25,35
Ulusal müşteriler	42	29,58
Uluslararası müşteriler	34	23,94
Yerel müşteriler	30	21,13
İnovatif Ürün/Hizmet Geliştirme Düzeyleri		
Dünya için yeni bir ürün/hizmet	23	16,20
Halihazırda mevcut bir ürün/hizmet	64	45,07

	Frekans	%
Yaşadığım ülke için yeni bir ürün/hizmet	28	19,72
Yaşadığım yer için yeni bir ürün/hizmet	8	5,63
Cevaplamayanlar	19	13,38

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Ankette katılımcıların girişimcilik deneyimlerini tespit etmek üzere satış yapıp yapmadıkları hususu sorulmuştur. Katılımcıların %29,58'i ulusal müşterilere yönelik satış yaptığı, %25,35'i henüz hiç satış yapmadığı, %23,94'ü uluslararası müşterilere yönelik satış yaptığı ve son olarak %21,13'ü yerel müşterilere yönelik satış yaptığı yönünde cevap vermiştir. Yerel, ulusal ve uluslararası müşterilere satış yapan katılımcılar toplam %74,65 paya sahip olup ankete girişimcilik deneyimine sahip kişilerin katılım sağladığı görülmektedir. Geri kalan %25,35 paya sahip olan grubun ise akademik faaliyetler, profesyonel çalışanlar gibi yine ekosisteme bilgi akışı sağlayan grup içerisinde yer aldıklarını değerlendirmek mümkündür.

Araştırma kapsamında katılımcılardan, geliştirdikleri ürün veya hizmetin hangi düzeyde inovatif olduğu hususunu değerlendirmeleri istenmiştir. Toplam 142 kişinin katıldığı anket kapsamında Tablo 21'de yer aldığı üzere 19 kişi bu soruya cevap vermemiştir. Söz konusu grupta yer alan katılımcıların ekosistemin girişimci aktörü tarafında değil de akademik veya profesyonel kariyere sahip temsilciler tarafında olduğunu değerlendirmek mümkündür.

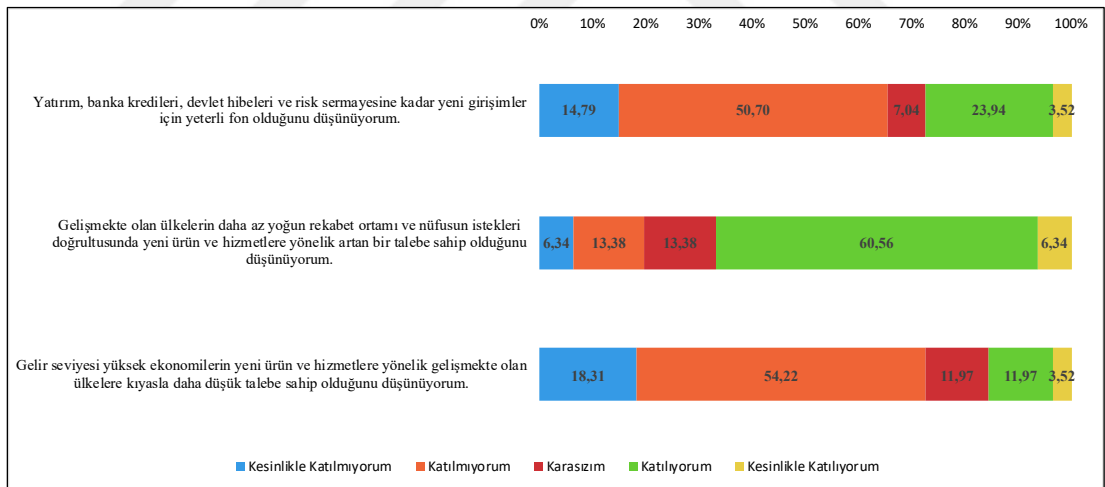
Bununla birlikte 123 katılımcı geliştirdikleri ürün ve hizmet ile ilgili olarak söz konusu soruyu cevaplamışlardır. 123 kişinin kendi içlerindeki dağılımlarına bakıldığında, katılımcıların %52,03'ünün "Halihazırda mevcut bir ürün/hizmet", %22,76'sının "Yaşadığım ülke için yeni bir ürün/hizmet", %18,70'inin "Dünya için yeni bir ürün/hizmet", %6,50'sinin "Yaşadığım yer için yeni bir ürün/hizmet" geliştirdikleri görülmektedir. Literatürde girişimcinin işlevinin inovasyon yapmak veya yeni ürün ve üretim süreçleri gerçekleştirmek olduğu hususu ortaya konmuştur (Drucker, 2003: 119-134). Bu görüşten hareketle ankete katılanların yarısından fazlasının halihazırda mevcut bir ürün veya hizmet üzerinden iş yaptıkları göz önünde tutulduğunda; inovatif fikirlerinin önünün daha fazla açılması ve inovasyon

faaliyetlerini özendirici düzenlemelerin yapılması gerektiği sonucuna ulaşmak mümkündür.

3.2.2. Finansmana Erişim Politikalarına Yönelik Değerlendirmeler

Anketin ikinci bölümü finansmana erişim politikalarına yönelik değerlendirmeleri içeren sorulardan oluşmaktadır. Bu kapsamda katılımcılara yeni girişimler için yeterli fon olup olmadığı, gelişmekte olan ülkelere yeni ürün ve hizmetlere yönelik artan bir talep olup olmadığı ve gelir seviyesi yüksek ekonomilerde yeni ürün ve hizmetlere yönelik talebin gelişmekte olan ülkelere kıyasla daha düşük olup olmadığı yönündeki ifadeler üzerinden likert ölçeği kullanılarak katılma dereceleri sorulmuş olup katılımcıların değerlendirmeleri Şekil 8’de yer almaktadır.

Şekil 8: Finansmana Erişim Politikalarına Yönelik Değerlendirmeler



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tez çalışmasının ikinci bölümünde yer aldığı üzere Türkiye’de kamu kurum ve kuruluşları girişimcilere yönelik çeşitli destekler sunmaktadır. Ancak bu desteklerin girişimcilik ekosistemi aktörleri tarafından yeterli bulunup bulunmadığı, bilinirliğinin ne düzeyde olduğunu tespit etmek amacıyla anket kapsamında

katılımcılara “Yatırım, banka kredileri, devlet hibeleri ve risk sermayesine kadar yeni girişimler için yeterli fon olduğunu düşünüyorum” ifadesine 1’den (hiç katılmıyorum) 5’e (kesinlikle katılıyorum) kadar katılma dereceleri sorulmuştur. Ankete katılanların %65,49’u yatırım, banka kredileri, devlet hibeleri ve risk sermayesine kadar yeni girişimler için yeterli fon olduğunu düşünmediğini ifade etmiştir. Kararsız katılımcıların %7,04’ü oluşturduğu ankette, yeni girişimler için yeterli fon olduğunu düşünenlerin oranı %27,46’dır.

Anket katılımcılarının önemli bir çoğunluğunun yeni girişimcilere yönelik sunulan finansman kaynaklarını yetersiz bulduğu görülmektedir. Girişimciler için finansmanın çok önemli olduğu değerlendirilmekte ve birçok girişimin yeterli finansal kaynağı bulamaması nedeniyle parlak iş fikirlerinden vazgeçtiği görülmektedir. Girişimcilerin gelişebilmesi, yenilik yaratabilmeleri, girişimlerini büyüterek devam ettirebilmeleri veya sonlandırmaları finansmanın doğrudan etkilediği alanlardır. Bu durum sadece çağımızda değil, tarihsel süreç içerisinde tüm icatlar için geçerli olmuştur. Örneğin; Gutenberg de 15. yüzyılda metal bir kalıbın üzerine metal harfler yerleştirmiş ancak tam matbaayı icat etmek üzereyken, uzun bir zaman aralığında projesini hayata geçirecek bir yatırımcı aramıştır. Bugün de bu duruma yönelik benzerlikler gözlemlenmektedir (Karaata, 2002: 8).

Girişimciler tohum evresinde temelde öz sermayeleri veya çevrelerinden elde ettikleri sermaye ile girişim şirketlerini kurar, sonrasında erken evre girişimcilik aşamasında melek yatırımcı desteğine yönelirler ve daha ileri evrelerinde ise girişim sermayesi fonları gibi fonlar devreye girer. Bunların dışında girişimcilerin krediler, leasing gibi farklı finansman modelleri ile borçlanarak sermaye elde etmeleri de mümkündür. Tüm bu kaynakların çeşitliliği, ulaşılabilirliği ve başvuru ile yararlanma koşulları bir ülkede girişimcilik ekosisteminin kalitesini belirlemek açısından oldukça önemlidir (Er vd., 2015: 33).

Anket kapsamında finansman kaynaklarının yetersiz olduğu görüşü öne çıkmıştır. Bununla birlikte ikinci bölümde detaylı açıklandığı üzere Türkiye’de KOSGEB, TÜBİTAK, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, İşkur gibi kurumların çok çeşitli destekleri bulunmaktadır. Ayrıca melek yatırımcılık ve risk sermayesi ile girişim sermayesi fonları için yasal altyapı mevcut olup bu destekleri sunan akredite yapılar mevcuttur. Ancak anket katılımcılarının finansman

kaynaklarını yetersiz bulması sonucu dikkat çekicidir. Bu noktada teşvik ve desteklerin bilinirliğinin yeterli düzeyde olmaması, başvuru koşullarına yönelik bürokratik süreçlerin yoğun ve zor olması nedeniyle girişimcilerin gerekli hazırlığı yaparak finansman kaynaklarına ulaşmakta sıkıntı yaşamaları, fon kaynakları sunan kurumlara erişimde yaşanan sorunların etkisi olabileceği ihtimali ilk akla gelen unsurlardır. Bu düşünceden hareketle Türkiye’de teşvik ve desteklere yönelik bilgi ve farkındalık düzeyinin arttırılması için çalışmalar yapılması, başvuru ve kullanım koşullarının basitleştirilmesi, akredite melek yatırım ağları ile girişim sermayesi ve risk sermayesi gibi fonlara erişim sürecinde girişimcilere gerekli bağlantı desteğinin etkin bir şekilde sağlanmasına yönelik mekanizmalar oluşturulması hususu önem taşımaktadır.

Finansmana erişim politikalarına yönelik bahsi geçen soru kapsamında katılımcılara ayrıca “Gelişmekte olan ülkelerin daha az yoğun rekabet ortamı ve nüfusun istekleri doğrultusunda yeni ürün ve hizmetlere yönelik artan bir talebe sahip olduğunu düşünüyorum” ve “Gelir seviyesi yüksek ekonomilerin yeni ürün ve hizmetlere yönelik gelişmekte olan ülkelere kıyasla daha düşük talebe sahip olduğunu düşünüyorum” ifadelerine 1’den (hiç katılmıyorum) 5’e (kesinlikle katılıyorum) kadar katılma dereceleri sorulmuştur.

Tez çalışmasının birinci bölümünde teknolojiyi elinde tutan merkez ülkeler ile teknolojiyi ithal eden çevre ülkeler arasındaki ilişkiler kapsamlı olarak ele alınmıştı. Merkez, sahip olduğu güç ile teknoloji alanında tekel haline gelerek küresel rekabeti kendi elinde tutmakta, çevrenin ise bu süreçte gitgide ithalat seviyesi artmakta, belirli bir tüketim düzeyine geldiğinde ise dolaysız yatırımlar, franchising anlaşmaları vb. yolları tercih edebilmektedir. Bu hususlardan hareketle teknolojiye daha bağımlı olan gelişmekte olan ülkelerin daha yüksek talebe, teknolojiye sahip olan ve gücü elinde tutan gelişmiş ülkelerin ise daha düşük talebe sahip olacağı düşünülmektedir. Anket katılımcılarının ilk soru olan “Gelişmekte olan ülkelerin daha az yoğun rekabet ortamı ve nüfusun istekleri doğrultusunda yeni ürün ve hizmetlere yönelik artan bir talebe sahip olduğunu düşünüyorum” ifadesine verdikleri cevaplar incelendiğinde; ankete katılanların %66,90’ı bu ifadeye katıldığı yönünde seçenekleri işaretlemiştir. Kararsız katılımcıların %13,38 olduğu değerlendirilmedi, katılımcıların %19,72’i ise gelişmekte olan ülkelerin daha az

yoğun rekabet ortamı ve nüfusun istekleri doğrultusunda yeni ürün ve hizmetlere yönelik artan bir talebe sahip olduğunu düşünmediklerini belirtmişlerdir.

Ankete katılanlara “Gelir seviyesi yüksek ekonomilerin yeni ürün ve hizmetlere yönelik gelişmekte olan ülkelere kıyasla daha düşük talebe sahip olduğunu düşünüyorum” ifadesine katılma dereceleri sorulmuştur. Katılımcıların %71,83’ü gelir seviyesi yüksek ekonomilerin yeni ürün ve hizmetlere yönelik gelişmekte olan ülkelere kıyasla daha düşük talebe sahip olduğunu düşünmemektedir. Kararsız katılımcıların %11,97’yi oluşturduğu ankette, katılımcıların sadece %15,49’u gelir seviyesi yüksek ekonomilerin yeni ürün ve hizmetlere yönelik gelişmekte olan ülkelere kıyasla daha düşük talebe sahip olduğunu düşünmektedir.

Verilen cevaplardan hareketle gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere kıyasla teknolojiye yönelik artan bir talebe sahip olduğu, bununla birlikte gelişmiş ülkelerin de küresel rekabet ortamında tekel gücünü ellerinde tutmaya devam edebilmek için yine teknolojiye yönelik taleplerinin yüksek olduğu sonucuna ulaşmak mümkündür. Burada vurgulanması gereken fark ise bir tarafın teknolojiyi ithal ederken diğerinin bu teknolojiyi bizzat üretmesidir. Bu fark şüphesiz girişimcilik politikalarının ortaya konma sürecinde ülkeler arasındaki farkı daha da açacaktır. Tez çalışmasının ikinci bölümünde inovasyon skoru açısından yüksek ülkeler ile daha düşük düzeydeki ülkeler arasındaki politika farklılıkları bunun en somut örneği olmuştur.

Anketin yedinci sorusu kapsamında, anket katılımcılarına kendi girişim şirketlerini kurarken herhangi bir ulusal veya uluslararası teşvikten yararlanıp yararlanmadıkları hususu sorulmuştur. Tablo 22’de görüleceği üzere söz konusu soruya 142 katılımcıdan 30’u cevap vermemiştir. Bu durumu söz konusu gruba dahil olan katılımcıların girişimci profilinde değil de anketin diğer katılımcı profili gruplarında (akademisyen, profesyonel çalışan vb.) yer aldıkları şeklinde değerlendirmek mümkündür.

Tablo 22: Katılımcıların Kendi Girişim Şirketlerini Kurarken Ulusal veya Uluslararası Teşviklerden Yararlanma Durumu

	Frekans	%
Cevaplamayanlar	30	21,1
Evet	30	21,1
Hayır	82	57,7
Toplam	142	100

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Anketteki bu soruya cevap veren 112 katılımcının %73,21'i kendi girişim şirketini kurarken ulusal veya uluslararası teşviklerden yararlanmaz iken, %26,79'u ise ulusal veya uluslararası teşviklerden yararlanmıştır.

Anket katılımcı profili içerisinde Yemek Sepeti Kurucu Ortağı Nevzat Aydın, Gittigidiyor Kurucu Ortağı Aydonat Atasever, Lidyana Kurucusu Hakan Baş, Türkiye Girişimcilik Vakfı Başkanı Sina Afra gibi Türkiye'nin en başarılı girişimcilerinden oluşan bir katılımcı grubu yer almaktadır. Söz konusu profil göz önüne alındığında oldukça büyük bir çoğunluğunun ulusal ve uluslararası teşviklerden yararlanmadan girişim şirketlerini büyütmeleri oldukça ilgi çekicidir. Daha önceki sorular arasında finansman kaynaklarının yetersiz olduğu yönündeki hususunun da öne çıkmış olmasından hareketle, her iki değerlendirmeyi birlikte ele alacak olursak, sunulan teşvik ve desteklerin girişimcilerin kuruluş aşamasında ihtiyaç duydukları temel gereksinimlere cevap vermekte yetersiz kaldığı veya girişimcilerin geri ödemelerde zorlanmaları sebebiyle tercih edilmediği yönünde değerlendirmek mümkündür.

Anket kapsamında yedinci soru ile ilişkili bir sonraki soru kendi girişim şirketini kurarken bir teşvikten yararlanan katılımcıların ulusal veya uluslararası hangi tür teşvikten yararlandığına yönelik olmuştur. Tablo 23'te yer aldığı üzere anket katılımcılarından 106 kişi bu soruyu cevaplamamış olup bir önceki anket sorusu kapsamında yapılan açıklamalar çerçevesinde teşvikten yararlanmayan veya girişimci grubundan farklı bir profilde yer alan katılımcıların söz konusu grupta olduğu şeklinde değerlendirmek mümkündür.

Tablo 23: Katılımcıların Kendi Girişim Şirketlerini Kurarken Yararlandığı Teşvik Türü

	Frekans	%
Cevaplamayanlar	106	74,6
Ulusal	32	22,5
Uluslararası	4	2,8
Toplam	142	100

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Anket kapsamında girişim şirketi kurulurken yararlanılan teşvik türüne ait soruya cevap veren 36 katılımcının %88,89'u girişim şirketlerini kurma aşamasında ulusal teşviklerden, %11,11'i ise uluslararası teşviklerden yararlanmıştır. Katılımcıların cevaplarını dikkate alarak uluslararası teşvikler konusunda yeterince bilgi sahibi olunmadığı, bu nedenle de daha az tercih edildiği yönünde bir değerlendirme yapmak mümkündür. Bu argümanı destekleyici bir husus olarak Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı'nın 2020 yılında Türk iş dünyasına yaptığı çağırışı hatırlamakta fayda vardır. Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı Mali İşbirliği ve Proje Uygulama Genel Müdürlüğü, AB'nin Ufuk 2020 Programı kapsamında önemli miktarlarda hibeler vereceği hususuna dikkat çekmiş ve söz konusu hibe programlarına etkin başvuru yapılmasına yönelik çağrıda bulunmuştur (Anadolu Ajansı, 2020). Yapılan değerlendirme Türkiye'nin AB hibelerini ne kadar az miktarda kullandığını göstermek açısından dikkat çekicidir. Türkiye ve AB arasında yapılan kıyaslamada, Türkiye'de Ufuk 2020 programından fon almış büyük ölçekli sanayi kuruluşlarının yaklaşık 6 milyon Avroluk bir kaynaktan yararlandığı, oysa Avrupa'daki karşılığına bakıldığında bunun en az 50-60 milyon Avro bandında olduğu hususlarına dikkat çekilmiştir. Startup'lar, girişimciler ya da KOBİ'ler açısından değerlendirildiğinde farkın yaklaşık 100 katına çıktığı ifade edilmiştir. Türkiye'den fon almış bir KOBİ ile AB üyesi ülkelerden fon almış bir KOBİ arasında büyük farklar olduğu ve Türk KOBİ'lerin geride kaldığı hususu belirtilmiştir. Bu nedenle işletmelerin süreçlere daha fazla katılımının önemi vurgulanmıştır (Anadolu Ajansı, 2020).

Tablo 24’te yer aldığı üzere girişim şirketini kurarken yararlandığı teşvik türü ulusal olan toplam 32 katılımcının hangi ulusal teşvikten yararlandığının dağılımı Şekil 9’da yer almaktadır.

Tablo 24: Katılımcıların Kendi Girişim Şirketlerini Kurarken Yararlandığı Ulusal Teşvikler

	Frekans	%
Cevaplamayanlar	110	77,46
KOSGEB	15	10,56
TÜBİTAK	14	9,86
5746 Sayılı Kanun Kapsamında Sunulan Ar-Ge Destekleri	1	0,70
Teknoloji Geliştirme Bölgelerine Sağlanan Destekler	1	0,70
İşkur	1	0,70
Toplam	142	100

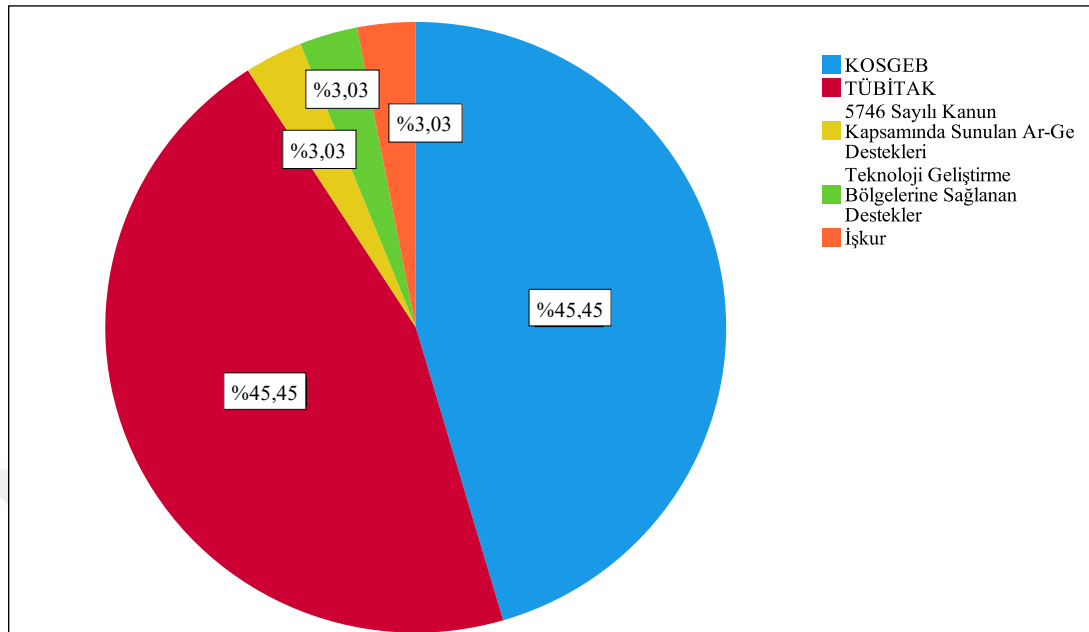
Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Katılımcıların %46,88’i KOSGEB, %43,75’i TÜBİTAK, %3,13’ü 5746 sayılı kanun kapsamında sunulan Ar-Ge desteklerinden³⁶, %3,13’ü Teknoloji Geliştirme Bölgelerine sağlanan desteklerden³⁷, %3,13’ü İşkur desteklerinden faydalandığını belirtmiştir.

³⁶ 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu kapsamında; teknoparklarda yer alan girişimcilere gelir ve kurumlar vergisi muafiyetleri, Ar-Ge personelinin ücretlerine yönelik muafiyetler sunulmaktadır. Daha fazla bilgi için bkz: 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2021a).

³⁷ 5746 sayılı Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesine Dair Kanun kapsamında; söz konusu faaliyetlerde bulunan firmalara yönelik olarak Gelir ve Kurumlar Vergisi’nde Ar-Ge ve tasarım indirimi, Gelir Vergisi Stopajı Teşviki, Sigorta Primi Desteği, Damga Vergisi İstisnası, Teknogirişim Sermayesi Desteği, Ar-Ge personeli Ücreti Desteği gibi destekler sunulmaktadır. Daha fazla bilgi için bkz: 5746 sayılı Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesine Dair Kanun (Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun, 2021).

Şekil 9: Katılımcıların Kendi Girişim Şirketlerini Kurarken Yararlandığı Ulusal Teşvikler



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Buradan hareketle Ar-Ge alanında sunulan 5746 sayılı kanun kapsamındaki destekler ile teknopark desteklerinin daha az kullanıldığı görülmektedir. Bunun nedenleri arasında, Ar-Ge çalışmalarının yeterli düzeyde olmaması, söz konusu düzenlemeler kapsamında girişimcilerin yerine getirmesi gereken taahhütlerin – örneğin; Ar-Ge personelinin bölge içi ve dışında geçirmesi gereken süreler, vergi istisnaları kapsamındaki bildirimlerden kaynaklı bürokratik işlemler – girişimcileri zorladığı, bu nedenle bu tür yükümlülükler altına girmekten kaçındıkları şeklinde değerlendirmek mümkündür. Bu bulgular ışığında özellikle Ar-Ge desteklerinin başvuru ve yararlanma prosedürlerinin kolaylaştırılması ve bilinirliğinin artırılması üzere çalışmaların etkin bir şekilde yapılması yararlı olacaktır. Ayrıca girişimcilerin Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenmesi ekonomik büyüme açısından oldukça önem taşımaktadır. Ar-Ge teşvikleri, firmaları bu alandaki faaliyetlerine daha fazla kaynak ayırması anlamında cesaretlendirecek, bu da ekonomik büyümeyi kaçınılmaz kılacaktır. Dolayısıyla hükümetlerin Ar-Ge harcamalarının GSYİH içerisindeki payını arttırmaları önem taşımaktadır.

Türkiye'nin 2023 vizyonu incelendiğinde bilgi ve yüksek teknoloji açısından dünyadaki önemli ülkelerden biri haline gelmek hedefinin ortaya konduğu görülmektedir. Bu hedeften hareketle, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Türkiye'deki Ar-Ge merkezleri ve tasarım merkezlerinin adedinin arttırılması, teşvik ve desteklere yönelik iyileştirici düzenlemelerin yapılması, Ar-Ge çalışmalarının sadece adedinin değil niteliğinin de arttırılmasına yönelik aktif çalışmaların ortaya koyulduğu göze çarpmaktadır (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2021c). Firmalar yaptıkları Ar-Ge yatırımlarının mali faydalarını olabilecek en yüksek seviyede alma beklentisinde olurlar, ancak bu her zaman mümkün olmayabilir. İşte bu noktada devletin Ar-Ge yatırımlarını özendirecek düzenlemeler yapması önem taşımaktadır. Bilindiği üzere Ar-Ge harcamalarına ayrılan pay ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönde bir ilişki olduğu literatürde ortaya konmuş olup büyüme eğilimi yaşayan ülkeler incelendiğinde genellikle Ar-Ge harcamalarına GSYİH içinden ayrılan payın yüksek olduğu ülkelerde bu eğilimin mevcut olduğu tespit edilmiştir (Altay, 2018). Bu görüşlerden hareketle, Türkiye'nin Ar-Ge harcamalarına daha fazla pay ayırması ve bu alandaki düzenlemeleri geliştirmesi büyük önem taşımaktadır.

Tablo 25: Katılımcıların Kendi Girişim Şirketlerini Kurarken Yararlandığı Uluslararası Teşvikler

	Frekans	%
Cevaplamayanlar	140	98,6
Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı Fonları	1	0,7
ABD Kaynaklı Fonlar	1	0,7
Toplam	142	100

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Sekizinci soru kapsamında girişim şirketini kurarken uluslararası teşviklerden yararlanan katılımcılardan hangi uluslararası teşviklerden yararlandığı hususunu belirtmeleri istenmiş olup söz konusu soruya toplam 2 katılımcı cevap vermiştir.

Geriye kalan 140 katılımcı bu soruya yanıt vermemiştir. Söz konusu rakamlar Tablo 25'te görülmektedir.

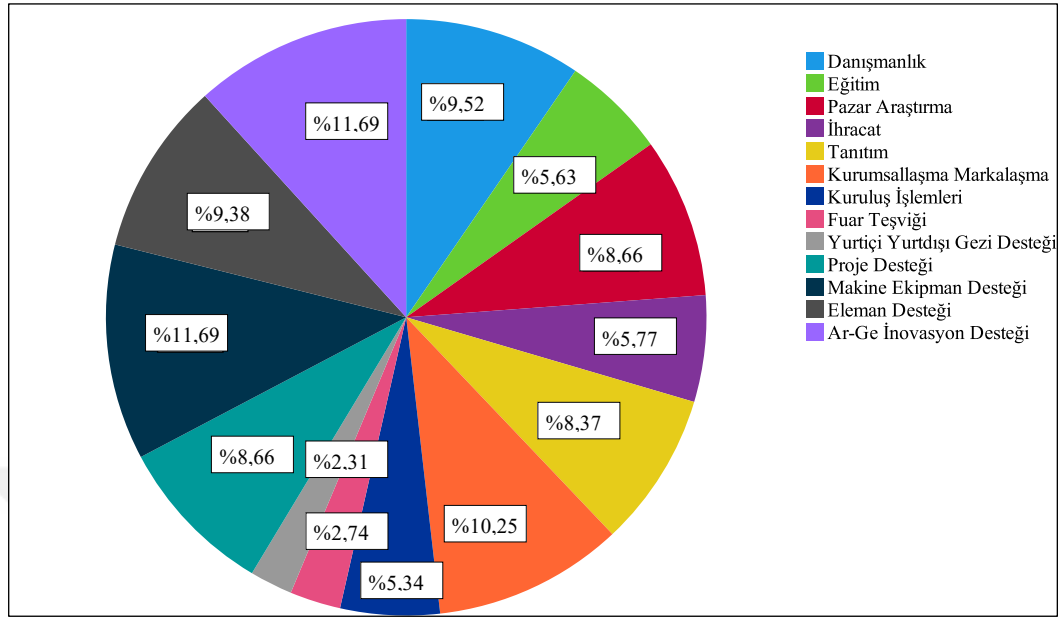
Tablo 25'te yer aldığı üzere söz konusu katılımcıların %50'si Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı³⁸, %50'si ise ABD kaynaklı fonlar³⁹ seçeneklerini işaretlemiştir. Rakamsal olarak oldukça az katılımcının uluslararası teşviklerden yararlanması yine uluslararası teşviklerin bilinirliğinin az olduğu ve başvuru prosedürleri hakkında yeterli bilgiye sahip olunmadığı anlamına gelmektedir. Ayrıca yukarıda değinildiği üzere AB hibelerinin hiç işaretlenmemiş olması, ne kadar az miktarda kullanıldığını bir kez daha ortaya koymaktadır.

Dokuzuncu soru kapsamında katılımcılara bir girişimcinin hangi alanda daha çok teşvik/destekten yararlanma ihtiyacı bulunduğu hususu sorulmuştur. Şekil 10'da yer alan dağılımlara bakıldığında cevapların dikkat çekici olduğu görülmektedir. Anket katılımcıları, bir girişimcinin en çok teşvik/desteğe ihtiyaç duyduğu alanın %11,69 ile Ar-Ge ve inovasyon desteği ve yine %11,69 ile makine ve ekipman desteği olduğunu belirtmiştir. Bu sıralamayı değerleri %10,25 ile kurumsallaşma ve markalaşma, %9,52 ile danışmanlık, %9,38 ile eleman desteği, %8,66 ile pazar araştırması, yine %8,66 ile proje desteği, %8,37 ile tanıtım, %5,77 ile ihracat, %5,63 ile eğitim, %5,34 ile kuruluş işlemleri, %2,74 ile fuar teşviği, %2,31 ile yurtiçi ve yurtdışı gezi desteği takip etmektedir.

³⁸ Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı kaynaklı fonlar için bkz: <https://www.undp.org/procurement> (09.06.2022).

³⁹ ABD kaynaklı fonlar için bkz: <https://www.grants.gov/> (09.06.2022).

Şekil 10: Girişimcilerin Yararlanma İhtiyacı Duyduğu Teşvik/Destek Alanları



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Ar-Ge desteklerinin önemi ve girişimciler tarafından en çok ihtiyaç duyulan alanlardan biri olabileceği hususuna yukarıda değinilmişti. Söz konusu görüşlere ilave olarak girişimcilere maliyet açısından yüksek gelen bir diğer kalemin makine-ekipman olduğu görülmektedir. Bu alandaki destekler ülkemizde mevcuttur. Ancak genellikle KOSGEB tarafından dönem dönem çağrıya çıkılan ve tematik alanlara odaklanan desteklerde karşımıza çıkmakta, büyük bir kesim bu tür desteklere kriterleri karşılayamadığı için başvuru dahi yapamamaktadır. Özellikle kuruluş aşamasında makine ve ekipman desteklerinin artırılması, girişimcilere büyük bir maliyet kaleminde rahatlama sağlayacaktır. Kurumsallaşma-markalaşma ile danışmanlık gibi alanlarda destek ihtiyacı ise aslında girişimcilerin sadece finansal değil, tecrübe paylaşımı anlamında da desteğe ihtiyaç duyduğunun en somut göstergesidir. Bu konularda çeşitli mentorluk ve danışmanlık birimlerinin oluşturulması ve girişimcilerle birebir görüşmeler yapmak suretiyle etkin hizmetler sunulması programlanmalıdır. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın koordinasyonunda il teşkilatları aracılığıyla farklı uzmanlık alanlarına sahip mentor ve danışmanlardan oluşan başvuru masalarının kurulmasının çok yararlı olacağı değerlendirilmektedir.

Türkiye’de On Birinci Kalkınma Planı kapsamında desteklere ilişkin önemli hedefler ortaya konulduğu görülmektedir. Desteklere yönelik bir izleme ve değerlendirme sisteminin geliştirileceği, Ar-Ge, yenilik ve girişimcilik alanında sunulan destek programlarının etkinliğini ölçmek amacıyla etki analiz çalışmaları yapılacağı, ayrıca bu alanda sunulacak destekler için öncelikli sektör ve kritik teknoloji alanlarının tespit edilerek buna yoğunlaşacağı hususları ortaya konmuştur (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2019: 76). Ar-Ge’nin desteklenmesi hususunun ülkenin kalkınma politikası düzeyinde bir raporda kendine yer bulmuş olması, konuya yönelik eksikliklerin farkında olduğu ve bunu iyileştirecek düzenlemelerin hedeflendiğini göstermektedir.

On Birinci Kalkınma Planı kapsamında finansmana erişim ile ilgili olarak finansman imkanlarının geliştirileceği, girişim sermayesi, kitle fonlaması, etki yatırımcılığı gibi farklı finansman seçeneklerinin güçlendirilmesi ve kullanımlarının arttırılmasının sağlanacağı, kredi garanti sisteminin geliştirilmesi, girişimcilerin inovatif iş modelleri, Ar-Ge ve inovasyon projelerinin finansmanında kullanımının yaygınlaştırılacağı hususları da ortaya konmuştur (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2019: 102).

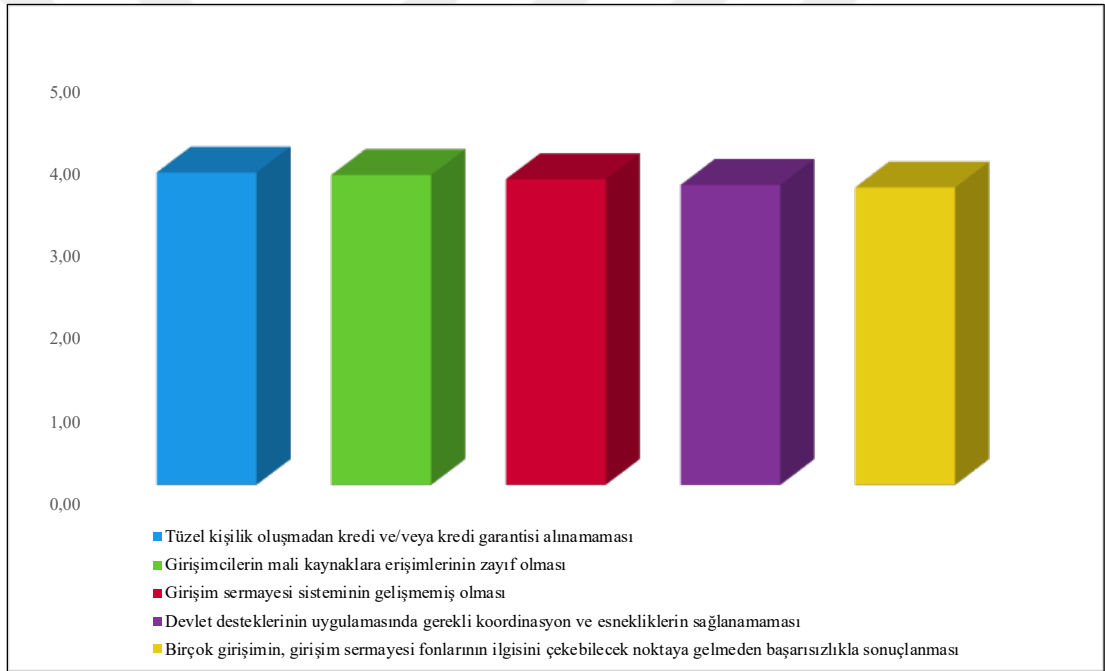
Anket sonuçlarından hareketle Türkiye’de girişimcilere yönelik destekler belli konu ve belli düzeylerde ihtiyaçları karşılamakta ancak özellikle maliyeti yüksek kalemlerde girişimcileri rahatlatamamaktadır. Bu nedenle söz konusu eksikliklerin giderilmesine yönelik düzenlemelerin ortaya konması önem taşımakta olup, On Birinci Kalkınma Planı kapsamında bu hedeflerin yer bulmuş olması olumlu bir gelişme olarak değerlendirilmektedir. Ancak söz konusu düzenlemelerin bir an önce hayata geçirilmesi konusunda aksiyon alınmasına ihtiyaç olduğunu söylemek mümkündür.

Onuncu soru kapsamında anket katılımcılarından Türkiye’de finansmana erişim ile ilgili olarak tespit edilen eksiklikleri önem derecesine göre değerlendirmeleri istenmiştir. Bu eksiklikler yukarıda da yer verilen On Birinci Kalkınma Planı kapsamında 2019-2023 dönemi içerisinde hayata geçirilmesi hedeflenen düzenlemeler dikkate alınarak tespit edilmiş olup katılımcıların; girişimcilerin mali kaynaklara erişimlerinin zayıf olması, tüzel kişilik oluşmadan kredi ve/veya kredi garantisi alınamaması, devlet desteklerinin uygulamasında

gerekli koordinasyon ve esnekliklerin sağlanamaması, girişim sermayesi sisteminin gelişmemiş olması, birçok girişimin, girişim sermayesi fonlarının ilgisini çekebilecek noktaya gelmeden başarısızlıkla sonuçlanması hususlarını 1’den (hiç katılmıyorum) 5’e (kesinlikle katılıyorum) kadar sıralamaları istenmiştir.

Anket katılımcılarının her bir ifadeye verdiği puanlar doğrultusunda cevapların ortalamaları alınarak yapılan hesaplama sonucunda, katılımcılarının söz konusu yetersizlikler ile ilgili en çok katıldıklarından en az katıldıklarına yönelik sıralama Şekil 11’de yer almaktadır.

Şekil 11: Türkiye’de Finansmana Erişim ile İlgili Eksikliklerin Sıralanması



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Katılımcıların Türkiye’de finansmana erişim ile ilgili olarak ilk sırada gördüğü eksiklik “tüzel kişilik oluşmadan kredi ve/veya kredi garantisi alınamaması” hususudur. Bu değerlendirmeler ışığında, Girişim Bankacılığı konseptinin yaygınlaştırılması büyük önem taşımaktadır. Türkiye’de çeşitli bankalar aracılığıyla girişimcilere özel hizmetler sunulmaktadır. Bu hizmetler sadece finansman ile sınırlı kalmamakta, aynı zamanda girişimci olmak isteyenlere yönelik hızlandırma

programları, mentorluk, eğitim ve ofis imkanları gibi destekleri de kapsamaktadır. Türkiye’de çeşitli bankalar aracılığıyla girişimcilere sunulan özel hizmetler son dönemde gittikçe yaygınlaşmış olmakla birlikte henüz istenilen aşamaya gelmemiştir. Her şeyden önce girişimcilere düşük faizli, uzun vadede ödeme imkanı sunan krediler yaygınlaşmalı, iş fikrine destek olmak amacıyla bu tür krediler sadece belirli bir olgunluğa erişmiş şirketlere verilmemeli, bankalar risk yatırımcıları gibi belirli aşamalarda girişimcinin riskini üstlenmelidir. Bahsi geçen eğitim ve hızlandırma programları aracılığıyla da iş fikrinin batmayacağı bir sistem oluşmalı, bu anlamda birbirinin tamamlayıcısı olan mekanizmalar devreye alınmalıdır.

On Birinci Kalkınma Planında, *“Teknoloji odaklı girişimlerin fikir aşamasından, ölçeklenerek kurumsallaşma safhasına kadar tüm aşamalarındaki ihtiyaçlarına hitap edecek bir Girişim Destek Paketi hayata geçirilecektir”* hususu yer almaktadır (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2019: 103). Finansmana erişim sürecinde en ciddi sıkıntıyı yaşayan fikir aşamasındaki girişimcileri de destek kapsamına alan böyle bir paketin hayata geçirilmesi önem taşımaktadır.

Katılımcılara göre Türkiye’de finansmana erişim ile ilgili eksikliklerin sıralanmasında “girişimcilerin mali kaynaklara erişimlerinin zayıf olması” 2. sırada, “girişim sermayesi sisteminin gelişmemiş olması” 3. sırada, “devlet desteklerinin uygulanmasında gerekli koordinasyon ve esnekliklerin sağlanmaması” 4. sırada ve “birçok girişimin, girişim sermayesi fonlarının ilgisini çekebilecek noktaya gelmeden başarısızlıkla sonuçlanması” ise 5. sırada yer almaktadır.

Katılımcıların değerlendirmeleri doğrultusunda girişimcilerin mali kaynaklara erişiminde görülen zayıflıkları gidermek adına sunulan teşvik ve desteklerin daha işler hale getirilmesi, başvuru ve yararlanma prosedürlerinin kolaylaştırılması, girişimcilerin ihtiyaç duyacağı alanlardaki teşvik ve destek tür ve destek miktarlarının artırılması hususu önem taşımaktadır.

Girişim sermayesi sisteminin gelişmemiş olması yönündeki değerlendirmeden hareketle Türkiye’de girişimciliği desteklemek üzere yürürlüğe konulan KOSGEB, TÜBİTAK, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı gibi destekler girişimcilerin ürünlerinin ticarileşmesi sürecinde önemli düzenlemelerdir. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından yürürlüğe alınan Bireysel Katılım Sermayesi Sistemi,

başka bir ifadeyle melek yatırımcılık sistemi ise girişim sermayesi alanında önemli sonuçları beraberinde getiren bir düzenleme olmuştur.

İkinci bölüm kapsamında belirtildiği üzere Türkiye’de Girişim Sermayesi Yatırım Fonları, 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu’nun 54’üncü maddesi kapsamında “III-52.4 sayılı Girişim Sermayesi Yatırım Fonlarına İlişkin Esaslar Tebliği” ile, Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları ise 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu kapsamında “III-48.3 sayılı Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği” ile düzenlenmiştir. Bu anlamda söz konusu sistemin altyapısı hazır durumdadır. Ayrıca gerek Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı, gerek Girişim Sermayesi Yatırım Fonu, gerekse de yurtdışı kökenli risk sermayesi fonlarının Türkiye oluşumları ülkemizde etkin bir şekilde hizmet vermektedir. Ancak bu sistem içerisinde önemli eksiklikler mevcuttur.

Ertürk ve Sayılğan (2014)’ın Türkiye’deki fon yöneticilerinin girişim sermayesi sistemine bakışını değerlendirmek üzere yaptıkları saha araştırması bu konudaki önemli eksiklikleri ortaya koyar niteliktedir. Araştırmaya göre Türkiye’de girişim sermayesi sisteminin gelişmesinin önündeki engellerin neler olduğu hususu katılımcılara yöneltilmiş olup ülkemizdeki girişim sermayesi yapısının arkasındaki niyet oldukça olumlu olarak değerlendirilmekle birlikte, fonun yönetimindeki zorluklar, ağır denetim zorunlulukları, yabancı yatırımcı çekme zorlukları, fon yatırımcılarına yönelik vergisel düzenlemelerin sağlanmış olmasına rağmen yapıyı desteklemesi istenen fon yöneticilerine uygulanan vergiler, başarılı çıkışların henüz istenilen düzeyde olmaması, vergi rejimindeki belirsizlikler, kayıt dışı ekonomi kaynaklı ortaya çıkan haksız rekabet ortamı, şeffaf olmayan bürokrasi ve mevzuat uygulamaları gibi hususlar sistemin önemli eksiklikleri olarak tespit edilmiştir (Ertürk ve Sayılğan, 2014: 310).

Girişim sermayesi sistemindeki önemli eksikliklerden bir diğerinin ise belirli bir kaynak ayrılarak kurulan fonların başlangıç aşamasında girişimcilere etkin destek sunmakla birlikte ikinci ve sonraki tur yatırımlarda aynı etkinliği gösterememeleri olduğu değerlendirilmektedir. Türkiye’deki örnekler incelendiğinde erken aşama girişimcileri destekleyen fon sayısının oldukça fazla olduğu görülmektedir. Ancak ikinci tur ve üçüncü tur gibi sonraki yatırım turlarında bu fonlar zayıf kalmaktadır. Girişimcilerin fonlanması, etkin bir ekosistem açısından oldukça önemlidir. Bu

nedenle kurulan fonlar kapsamında ayrılan kaynakların belli bir kısmının birinci tur için, geriye kalan kısmının ise mutlaka ikinci tur yatırımlar için ayrılarak planlaması stratejik açıdan önem taşımaktadır. Bu düşünceden hareketle, yeni kurulacak fonlardan belirli bir kısmının odağında erken aşama girişimciler yerine büyüme aşamasındaki girişimcileri konumlaması stratejik bir planlama modeli olarak değerlendirilebilir.

Devlet desteklerinin uygulanmasında gerekli koordinasyon ve esnekliklerin sağlanamadığı görüşünden hareketle devlet desteklerinin uygulanması sırasında istenen bürokratik işlemler azaltılmalı, devlet yardımları daha teşvik edici hale getirilmelidir. Online başvuru ve beyan sistemleri KOSGEB vb. gibi belli teşvikler için etkin olarak kullanılıyor olmakla birlikte henüz istenilen düzeyde yaygınlaşmamıştır. Belgesiz teşvik sistemine geçilmesine yönelik düzenlemeler arttırılmalıdır. Bu anlamda örneğin KOSGEB tarafından verilen destek programlarının başvuru, değerlendirme ve ödeme süreçlerinin tamamen e-Devlet sistemine taşınmış olması bürokratik süreçlerin azaltılması anlamında örnek teşkil etmektedir (T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, 2019). Tüm destek mekanizmaları için de benzer aktif mekanizmaların yaygınlaştırılması önem taşımaktadır. Teşvik ve desteklerin uygulama ve planlamasının tek bir elden koordine edilmesi bürokratik süreçlerin azaltılması açısından önemlidir. Bu anlamda söz konusu hususun ülkemizde büyük ölçüde Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın koordinasyona verilmiş olması bu anlamda oldukça yerinde bir düzenlemedir (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2022). Ayrıca On Birinci Kalkınma Planı kapsamında;

Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminde yer alan tüm paydaşların faydalanabileceği, girişim bilgilerinin yer aldığı, yatırımcıların tanıtıldığı, girişimcilerin kullanabileceği kuluçka ve hızlandırma merkezleri hakkında bilgiler olan, girişimciliğe yönelik desteklerin özetlendiği, eğitimlerin listelendiği, gelişmelerin paylaşıldığı düzenli olarak güncellenen bir Türkiye girişim ekosistemi platformu kurulacaktır.

hususunu yer almaktadır (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2019). Söz konusu platform gerekli koordinasyon sisteminin kurulması açısından oldukça yararlı olacaktır.

Katılımcıların, birçok girişimin, girişim sermayesi fonlarının ilgisini çekecek noktaya ulaşmadan başarısızlıkla sonuçlandığı hususuna yönelik sıralaması son sırada yer almıştır. Girişimcilerin girişim sermayesi yatırımı öncesinde tamamlaması gereken aşamalar daha önceki bölümlerde de değinildiği üzere mentorluk, melek yatırım gibi süreçlerdir. Ancak girişimciler ihtiyaç duydukları destek ve deneyim paylaşımını bulamadıklarında iş fikirlerinin ticarileşmesi, sonrasında da yatırım süreçleri gibi aşamaları doğru yürütememekte, böylece girişimin başarı ihtimali düşmektedir. Bu süreçleri daha verimli ve etkin bir şekilde yürütebilmeleri için mentorların sağlayacağı tecrübe ve bilgi paylaşımı önem taşımaktadır. Bununla birlikte Türkiye’de yasal düzenlemeler açısından önemli bir eksiklik melek yatırımcılara çeşitli vergi avantajları sunan Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik gibi bir düzenleme mevcutken mentorlara yönelik avantajlar sunan düzenlemelerin olmamasıdır. TÜBİTAK gibi kurumlar mentorların yetiştirilmesine yönelik arayüz programlarını devreye almıştır ancak mentor olduktan sonra bu kişilere avantaj sağlayan yasal düzenlemeler ülkemizde mevcut değildir. Mentorluk sisteminin tamamen gönüllülük esaslı olarak yürütüldüğü bir ortamda bu işi layıkıyla yapan çok değerli isimler olmakla birlikte tüm girişimcilere yetebilecek sayıda olamamaktadırlar. Bilgi ve tecrübe eksikliği anlamında yeterli desteği alamayan girişimciler ise sonraki aşamalarda ve yatırım alma süreçlerinde yatırımcılarını projeleri açısından ikna etmekte güçlük çekmektedir. Çünkü bu tür projeler önemli eksikleri bünyesinde barındırabilmektedir.

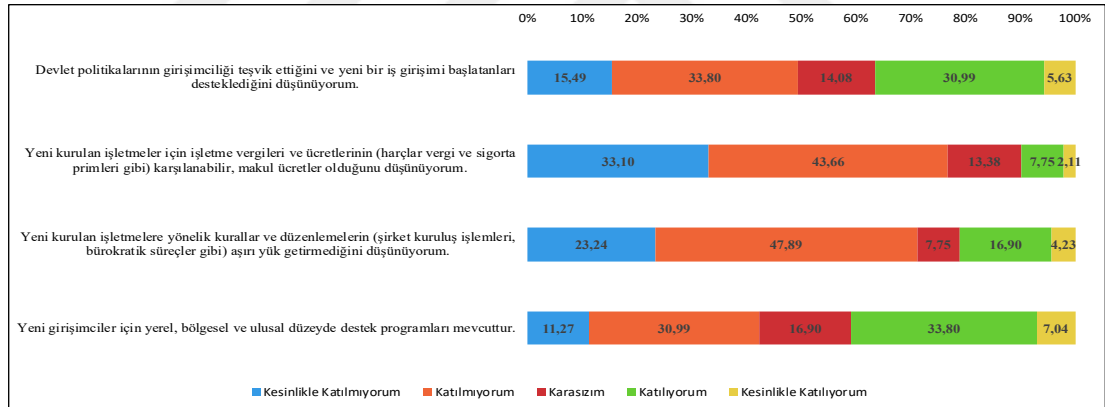
Dolayısıyla girişimcilerin, girişim sermayesi fonlarının ilgisini çekebilecek düzeye gelebilmelerinin önünü açmak amacıyla, bu tür fonlar bünyesinde veya tamamlayıcı mekanizmalar olarak sadece finansman değil aynı zamanda danışmanlık, eğitim, girişimcilere yönelik özel anlaşmalar gibi imkanların sağlanması büyük önem taşımaktadır.

3.2.3. Vergi ve Bürokratik Süreçlere Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler

Anketin bir sonraki bölümü vergi ve bürokratik süreçlere yönelik devlet politikalarını değerlendiren sorulardan oluşmaktadır. Bu kapsamda katılımcılara,

girişimcilerin karşılaştığı en önemli sorunların neler olduğu, Türkiye’de girişimcilere yönelik düzenleyici çerçevenin değerlendirilmesi gibi konularda sorular yöneltilmiştir. Katılımcıların uygulanan devlet politikalarının girişimcilik ortamını ne ölçüde desteklediği yönündeki görüşlerini tespit etmek adına aşağıda yer alan ifadeleri 1’den (hiç katılmıyorum) 5’e (kesinlikle katılıyorum) kadar sıralamaları istenmiştir. Bunlar; a) Devlet politikalarının girişimciliği teşvik ettiğini ve yeni bir iş girişimi başlatanları desteklediğini düşünüyorum, b) Yeni kurulan işletmeler için işletme vergileri ve ücretlerinin (harçlar vergi ve sigorta primleri gibi) karşılanabilir, makul ücretler olduğunu düşünüyorum, c) Yeni kurulan işletmelere yönelik kurallar ve düzenlemelerin (şirket kuruluş işlemleri, bürokratik süreçler gibi) aşırı yük getirmediğini düşünüyorum, d) Yeni girişimciler için yerel, bölgesel ve ulusal düzeyde destek programları mevcuttur şeklindedir.

Şekil 12: Vergi ve Bürokratik Süreçlere Ait Politikalara Yönelik Değerlendirmeler



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 12’de yer alan değerlendirmeler doğrultusunda ankete katılanların %49,29’u devlet politikalarının girişimciliği teşvik ettiğini ve yeni bir iş girişimi başlatanları desteklediğini düşünmediğini ifade etmiştir. Kararsız katılımcıların %14,08’i oluşturduğu ankette, devlet politikalarının girişimciliği teşvik ettiğini düşünenlerin oranı %36,62’dir.

Girişimciliğe yönelik düzenleyici  er eve sunan devlet politikalarını; finansmana erişim, vergi ve bürokratik süreçler, girişimcilik eğitimi, Ar-Ge harcamaları ve Ar-Ge transferi, ticari ve profesyonel altyapı, girişimcilik kültürü ve girişimcilik yeteneği oluşturulmasına yönelik politikalar gibi başlıklarda değerlendirmek mümkündür. Söz konusu soru kapsamında “Katılıyorum” ve “Katılmıyorum” şeklinde cevap verenler arası fark çok azdır. Buradan hareketle Türkiye’de girişimcilik politikalarının belli alanlarda güçlü, belli alanlarda ise zayıf olduğunu söylemek mümkündür.

Anket katılımcılarının %76,76’sı yeni kurulan işletme vergileri ve ücretlerinin (harçlar, vergi ve sigorta primleri gibi) karşılanabilir, makul ücret olduğu görüşüne katılmadığını ifade etmiştir. Kararsızların ankete katılanın %13,38’ini oluşturduğu düşünülürse yeni kurulan işletmeler için vergilerin ve ücretlerin karşılanabilir olduğunu ifade eden katılımcıların oranı %9,86 olup son derece azdır.

Ülkemizde 2022 yılı için vergi, harç ve cezalara yönelik uygulanacak zam oranları Resmi Gazete’de yayımlanan Vergi Usul Kanunu Tebliği’yle belirlenmektedir. Buna göre, 2021 yılında %9,11 olarak belirlenen yeniden değerleme oranı, 2022 yılı için %36,20 olarak açıklanmıştır (Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği, 2022). Buradan hareketle, Türkiye’de vergi oranlarının düşürülmesi veya girişimcilere yönelik çeşitli muafiyetler sunulması hususu önem taşımaktadır. Türkiye’de genç girişimcilere yönelik vergi avantajları mevcuttur. 29 yaşını doldurmamış olan, yeni bir işyeri a an, ilk defa vergi mükellefiyeti tesis ettiren genç girişimcilerden Gelir Vergisi Kanunu’nun Mükerrer 20. Maddesi kapsamında, yıllık 75 bin TL’ye kadar kazançları için üç yıl boyunca gelir vergisi alınmaması, ilk bir yıl için Bağkur primi alınmaması yönünde düzenlemeler mevcuttur. Ayrıca Gelir Vergisi Kanunu’nun Madde 89/1-13 kapsamında yurtdışına verilen yazılım hizmetleri için kazancın %50’si indirim konusu yapılabilmektedir (Gelir Vergisi Kanunu , 2022; 292 Seri No’lu Gelir Vergisi Genel Tebliği, 2022). Bununla birlikte Anonim şirket ve Limited şirket olarak faaliyete geçen işyerleri söz konusu teşvikten yararlanamamaktadır. şahıs firması olarak faaliyet gösterenler ve kollektif şirket ve adi ortaklıklarda ise ortaklar bizzat gelir vergisi mükellefi olduklarından teşvikten yararlanabilmektedir.

Bu noktada önemli bir hususa dikkat çekmekte fayda görülmektedir. Bilindiği üzere Türkiye’de melek yatırımcıların girişimcilere yatırım yapması sonucu vergi muafiyetlerinden yararlanabilmesine yönelik “Bireysel Katılım Sermayesi Yönetmeliği” yürürlüktedir. Bu yönetmeliğin 13. Maddesinde “*BKY’ler, dördüncü bölümde belirtilen ortak yatırımlar hariç lisanslarının beş yıllık geçerlilik döneminde bireysel olarak en fazla yirmi farklı anonim şirkete yaptıkları yatırım için devlet desteği alabilir.*” hususu yer almaktadır (T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2022). Başka bir ifadeyle, melek yatırımcıların yatırım yapacakları şirketlerin Anonim Şirket olması gerekmektedir. Dolayısıyla genç girişimciler, bir melek yatırımcı ile ortak olup Anonim Şirket olarak faaliyetlerini sürdürmeleri durumunda Gelir Vergisi Kanunu kapsamında ele alınan düzenlemelerden Anonim Şirket olarak yararlanamamaktadır. Buradan hareketle mevzuatta yer alan girişimcileri iki seçenekten birini tercih etmek zorunda bırakan sınırlayıcı düzenlemelerin esnetilmesi hususu önem taşımaktadır.

Bir sonraki soru kapsamında, anket katılımcılarından “yeni kurulan işletmelere yönelik kurallar ve düzenlemelerin (şirket kuruluş işlemleri, bürokratik süreçler gibi) aşırı yük getirmediğini düşünüyorum” ifadesine katılma derecelerini belirlemeleri istenmiştir. Katılımcıların %71,13’ü yeni kurulan işletmelere yönelik kurallar ve düzenlemelerin aşırı yük getirdiğini düşünürken, bu görüşte olmayan katılımcıların oranı %21,13’dür.

T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi’nin internet sitesindeki bilgiye göre;

Türkiye gerçekleştirdiği yatırım ortamını iyileştirme reformuyla birlikte iş yapma kolaylığını esas almış ve böylece şirket kuruluşlarında yaşanan bürokrasi kaldırılmış, maliyet ve prosedürler de asgariye indirilmiştir. Bu doğrultuda, şirket kuruluşları artık sadece Ticaret Odalarında faaliyet gösteren ve “tek durak ofis” olarak tasarlanan Ticaret Sicili Müdürlüklerinde gerçekleştirilmekte ve aynı gün içinde tamamlanabilmektedir.

hususları yer almaktadır (T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi, 2022b). Bununla birlikte, Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Raporu’na göre Türkiye 33. sırada yer almaktadır. İş kurma, işgücü piyasası düzenleme, inşaat izinleri, elektrik bağlantılarının kurulması, tapu işlemleri, kredi temini, yabancı yatırımcıların korunması, sınır ötesi ticaret, vergi ödeme, sözleşme icrası, şirket tasfiyesi gibi göstergeler üzerinden yapılan değerlendirmeler kapsamında 33. sırada yer alan

Türkiye'nin daha üst seviyelere çıkmak için eksiklikleri tespit edilen alanlarda politikalar geliştirmeye odaklanması büyük önem taşımaktadır (World Bank Group, 2020). Nitekim On birinci Kalkınma Planı'nda İş ve Yatırım Ortamı Hedefleri başlığı altında değerlendirilen İş Yapma Kolaylığı Endeksi sıralamasında, ülkemizin 2023 yılına gelindiğinde 30'uncu sıraya yükselmiş olması hedeflenmektedir (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2019). İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nde ülkemizin daha üst sıralarda yer almasının en önemli adımı girişimcilerin maruz kaldığı yatırım engellerini kaldırmaktan geçmektedir. 2020 yılına ait rapora göre, Türkiye'nin oldukça geride kaldığı ortaya konulan 120. sırada yer aldığı "uzlaşmazlıkların çözümü", 77. sırada yer aldığı "yeni bir iş kurma süresi/olanakları" ve 53. sırada yer aldığı "inşaat sektöründe işe başlamak için süreleri" gibi alanlarda iyileştirilmelerin sağlanması öncelikli politika alanları olarak gündeme alınmalıdır.

Yeni girişimciler için yerel, bölgesel ve ulusal düzeyde destek programlarının mevcut olduğunu düşünmediğini ifade eden katılımcıların oranı %42,26 iken, bahsi geçen hususa yönelik kararsız olduğunu belirten katılımcıların oranının %16,90 olduğu görülmektedir. Yeni girişimciler için yerel, bölgesel ve ulusal düzeyde destek programlarının mevcut olduğunu düşünenlerin oranı ise %40,84'tür.

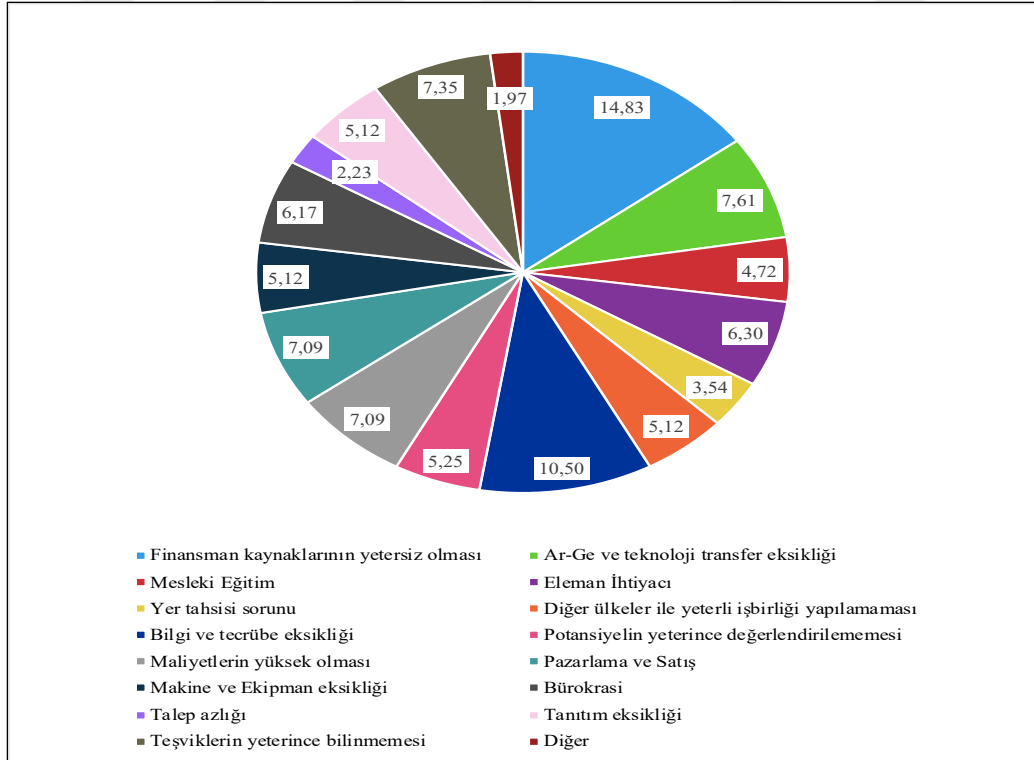
Şekil 12'de de yer aldığı üzere yeni girişimciler için yerel, bölgesel ve ulusal düzeyde destek programlarının mevcut olduğunu düşünenler ile düşünmeyenler arasındaki fark oldukça azdır. Buradan hareketle, Türkiye'de girişimcilere sunulan yerel, bölgesel ve ulusal düzeyde desteklerin önemli bir kesim tarafından yeterli bulunduğu, ancak belirli bir kesim tarafından ise bunların yeterince bilinmediği değerlendirilmesini yapmak mümkündür.

On ikinci soru Türkiye girişimcilik ekosisteminin eksikliklerini tespit etmek açısından önem taşımaktadır. Katılımcılara girişimcilerin ve girişimci adaylarının karşılaştığı en önemli sorunların neler olduğu sorulmuş olup verilen cevapların dağılımına dair Şekil 13 aşağıda yer almaktadır. Katılımcıların; %14,83'ü finansman kaynaklarının yetersiz olması, %10,50'si bilgi ve tecrübe eksikliği, %7,61'i Ar-Ge ve teknoloji transfer eksikliği, %7,35'i teşviklerin yeterince bilinmemesi, %7,09'u maliyetlerin yüksek olması, %7,09'u pazarlama ve satış sorunları, %6,30'u eleman ihtiyacı, %6,17'si bürokrasi, %5,25'i potansiyelin yeterince değerlendirilememesi,

%5,12'si tanıtım eksikliği, %5,12'si bilgi ve tecrübe eksikliği, %5,12'si makine ve ekipman eksikliği, %4,72'si mesleki eğitim, %3,54'ü yer tahsisi sorunu, %2,23'ü talep azlığı sorunlarının önemli olduğunu ifade ettiği görülmektedir.

%1,97 ile "Diğer" seçeneği kapsamında verilen cevaplar arasından öne çıkan ve katılımcıların belirttikleri girişimcilik ekosisteminin eksiklikleri şu şekildedir: 1) Devlet tarafından verildiği belirtilen bir çok desteğin ihtiyacı olan girişimcilere verilmemesi, gerçek bir değerlendirme yapılamaması, 2) Girişimcilerin cesaretinin kırılması ve olumsuz eleştiriler, 3) Pazar ortamının uzun vadeli fayda yerine kısa vadeli ve maliyet odaklı olması, 4) Vergiler, 5) Teknik bilgi, işletme ve beceri üçlüsünün bir araya gelememesi, 6) Eğitim sisteminin inovasyon ve girişimci yetiştirmeye elverişli olmaması, 7) Yerel iş kültüründe hizmetin karşılığı olan bedelin alınamaması, 8) Verilen teşviklerde girişimcilerin önce kendi sermayelerinden harcama yapmaları, sonrasında KDV hariç olarak geri ödeme alabilmesi, 9) İyi bir fizibilite ve iş planının hazırlanamaması.

Şekil 13: Girişimcilerin ve Girişimci Adaylarının Karşılaştığı En Önemli Sorunlar (%)



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Finansman kaynaklarının yetersizliği, bilgi ve tecrübe eksikliğinden kaynaklı girişimcilere yönelik mentorluk desteği sunan kişilerin teşvik edilmesine yönelik düzenlemelerin ortaya konması, Ar-Ge teşviklerinin arttırılması yine girişimcilerin karşılaştığı ilk üç sorun olarak ortaya konmaktadır. Bu konularda en hızlı şekilde düzenlemeler yapılması, etkin bir girişimcilik ekosistemi yaratılması açısından oldukça stratejiktir.

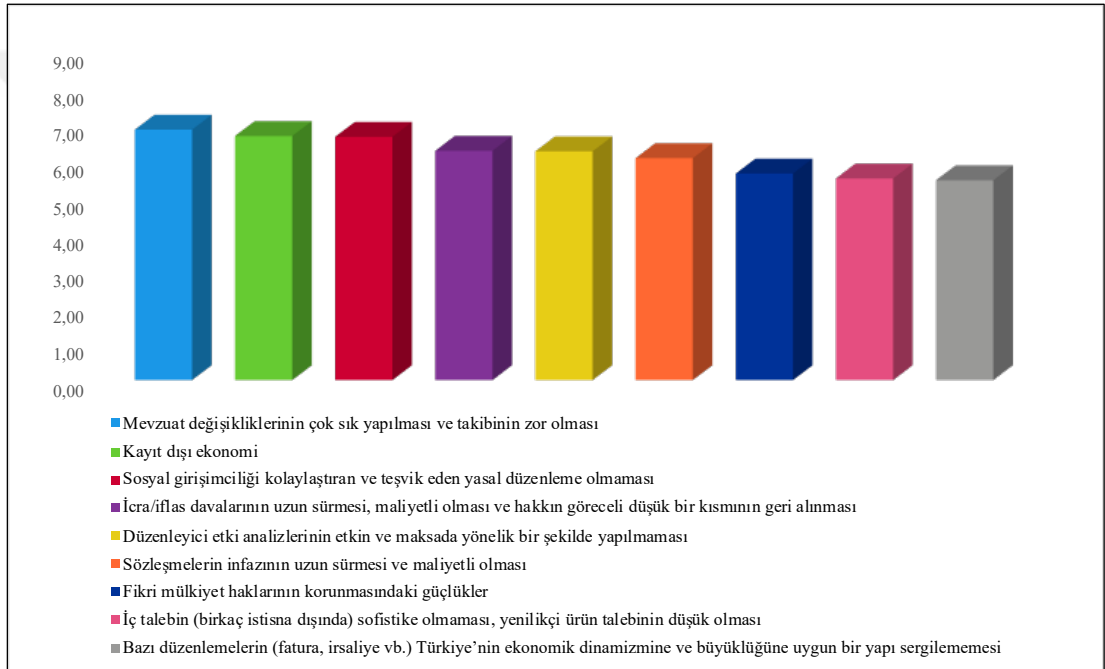
Diğer seçeneği kapsamında verilen cevaplara göre girişimciler en büyük darboğazı finansman yetersizliği ve eğitim eksikliği konusunda yaşamaktadırlar. İki alanda da acil önlemler alınması gerekmektedir.

Ankette on üçüncü soru kapsamında katılımcılardan Türkiye’de girişimlere yönelik düzenleyici çerçevenin araştırma kapsamında belirlenen ve aşağıda yer alan yetersizliklerini katılma derecelerine göre sıralamaları istenmiştir. Söz konusu yetersizlikler; fikri mülkiyet haklarının korunmasındaki güçlükler, sözleşmelerin infazının uzun sürmesi ve maliyetli olması, icra/iflas davalarının uzun sürmesi, maliyetli olması ve hakkın göreceli düşük bir kısmının geri alınması, kayıt dışı ekonomi, sosyal girişimciliği kolaylaştıran ve teşvik eden yasal düzenleme olmaması, mevzuat değişikliklerinin çok sık yapılması ve takibinin zor olması, düzenleyici etki analizlerinin etkin ve maksada yönelik bir şekilde yapılmaması, bazı düzenlemelerin (fatura, irsaliye vb.) Türkiye’nin ekonomik dinamizmine ve büyüklüğüne uygun bir yapı sergilememesi, i  talebin (birkaç istisna dışında) sofistike olmaması, yenilikçi ürün talebinin düşük olması şeklinde tespit edilmiştir. Soru kapsamında sıralanması istenilen yetersizlikler Global Entrepreneurship Monitor tarafından yayınlanan *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report* kapsamında ortaya konan düzenleyici çerçeveye yönelik kullanılan sorular baz alınarak tasarlanmıştır (Global Entrepreneurship Monitor, 2021).

Anket katılımcılarının her bir ifadeye verdiği puanlar doğrultusunda cevapların ortalamaları alınarak yapılan hesaplama sonucunda anket katılımcılarının söz konusu yetersizlikler ile ilgili en çok katıldıklarından en az katıldıklarına yönelik sıralama şekil 14’de yer almaktadır. Katılımcıların Türkiye’de girişimlere yönelik düzenleyici çerçevede ilk sırada gördükleri yetersizlik “mevzuat değişikliklerinin çok sık yapılması ve takibinin zor olması” hususudur. Yeni şirket kuran ve ticari hayata ilk defa atılan girişimciler gerek vergisel gerek ticari açıdan birçok yükümlülük ile

karşı karşıyadır ve bunları çok iyi bilememektedir. Bilgi eksikliğinden kaynaklı olarak da idari süreçlerde hata yapma riskleri artmaktadır. Bu tür düzenlemelerin sık sık değişmesi ve her seferinde farklı yükümlülükler doğurması girişimcilerin ticari faaliyetlerine devam edebilmesi açısından zorluklar yaratmaktadır. Bu bulgulardan hareketle vergisel ve ticari yükümlülükler, şirket kurma ve kapatma süreçleri gibi konularda yasal düzenlemelerin sadeleştirilmesi önem taşımaktadır.

Şekil 14: Türkiye’de Girişimler İçin Düzenleyici Çerçeveye Yönelik Yetersizliklerin Sıralanması



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Katılımcılara göre Türkiye’de girişimler için düzenleyici çerçeveye yönelik yetersizliklerin sıralanmasında “Kayıt Dışı Ekonomi” 2. sırada, “Sosyal Girişimciliği Kolaylaştıran ve Teşvik Eden Yasal Düzenleme Olmaması” 3. sırada, “İcra/İflas Davalarının Uzun Sürmesi, Maliyetli Olması ve Hakkın Göreceli Düşük Kısımının Geri Alınması” 4. sırada; “Düzenleyici Etki Analizlerinin Etkin ve Maksada Yönelik Bir Şekilde Yapılmaması” 5. sırada; “Sözleşmelerin İnfazının Uzun Sürmesi ve Maliyetli Olması” 6. sırada; “Fikri Mülkiyet Haklarının Korunmasındaki Güçlükler”

7. sırada; “İç Talebin Sofistike Olmaması, Yenilikçi Ürün Talebinin Düşük Olması”
8. sırada ve son olarak “Bazı Düzenlemelerin Türkiye’nin Ekonomik Dinamizmine
ve Büyüklüğüne Uygun Bir Yapı Sergilememesi” 9. sırada yer almaktadır.

Katılımcıların verdiği cevaplar göstermektedir ki Türkiye’de yasal yükümlülükler ve bürokratik süreçler anlamındaki yetersizlikler girişimciler için güven ortamının yeterli düzeyde tahsis edilemediği sonucunu doğurmaktadır. Girişimciler için güven oldukça önemlidir ve ekonomide risk ve belirsizliklerin azaltılmasında önemli rol oynamaktadır. Literatürde girişimcilik ve güven arasındaki ilişkiyi ortaya koyan çalışmalar mevcuttur. Örneğin; Van Den Berg (2001)’e göre güven olgusu kişilerin yeni bir yatırım kararı almaları açısından oldukça etkilidir. Mülkiyet haklarının yeterli ölçüde koruma altına alınmadığı, ileride de korunacağına dair bir güvencenin mevcut olmadığı durumlarda girişimcilerin yeni girişim kurmaları veya mevcut ekonomik faaliyetlerini büyütmeleri için yatırıma yönelmeleri mümkün olmamaktadır (Berg, 2001: 414). Belirsiz koşullar (Lewis ve Weigert, 1985: 967-985), yüksek risk (Weick, 1993: 628-652), kısıtlı bilgi (Luhmann, 2000: 94-107) koşulları altında güven unsuru girişimciliği etkileyebilmektedir. Güven olgusunun güçlü olduğu toplumlarda denetimlerin azaltılması işlem maliyetlerinin düşük olmasını sağlayacaktır (Bromiley ve Harris, 1995: 124-143). Güven olgusu, bireyleri tüm ihtimalleri göz önünde tutan sözleşmeler yapma maliyetinden kurtarmaktadır (Zahra vd., 2006). Tüm bu çalışmaların bulguları güvenin olmadığı ortamlarda girişimcilik faaliyetlerinin azaldığına işaret etmektedir. Girişimciler, yeni girişim şirketlerini kurarken ekonominin durumuna ve pazara güvenmek istemektedir (Akın vd., 2017).

Güven olgusunun girişimciliği belirlemedeki rolünü incelemede Türkiye İstatistik Kurumu tarafından yayınlanan Ekonomi Güven Endeksi ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından aylık olarak yayınlanan Kurulan ve Kapanan İşletme Sayısı arasındaki ilişkiye bakmakta fayda vardır. Ekonomik güven endeksi, tüketici ve üreticilerin genel ekonomik duruma ilişkin değerlendirme, beklenti ve eğilimlerini özetleyen bir bileşik endekstir. Ekonomik güven endeksi eğer 100’den büyük olursa, bu durum genel ekonomik duruma ilişkin iyimserliği, eğer 100’den küçük olursa, bu durum da genel ekonomik duruma ilişkin kötümserliği ifade etmektedir (Türkiye

İstatistik Kurumu, 2022). 2021 yılında ay bazında Ekonomi Güven Endeksi ve Kurulan/Kapanan Şirket Sayılarını Tablo 26’da karşılaştırmak mümkündür.

Tablo 26: Ekonomi Güven Endeksi ve Kurulan/Kapanan Şirket Sayıları

2021	Ekonomi Güven Endeksi	Kurulan Şirket Sayısı	Kapanan Şirket Sayısı
Ocak	96,5	11.428	958
Şubat	96,0	10.001	775
Mart	99,2	11.034	1.015
Nisan	94,1	8.707	1.017
Mayıs	92,8	4.542	563
Haziran	98,2	9.680	1.269
Temmuz	100,6	6.847	1.141
Ağustos	101,4	8.900	1.442
Eylül	103,0	10.316	1.687
Ekim	102,0	9.463	1.599
Kasım	100,0	10.302	1.661
Aralık	98,2	9.905	4.057

Kaynak: (Türkiye İstatistik Kurumu, 2022; Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2021)

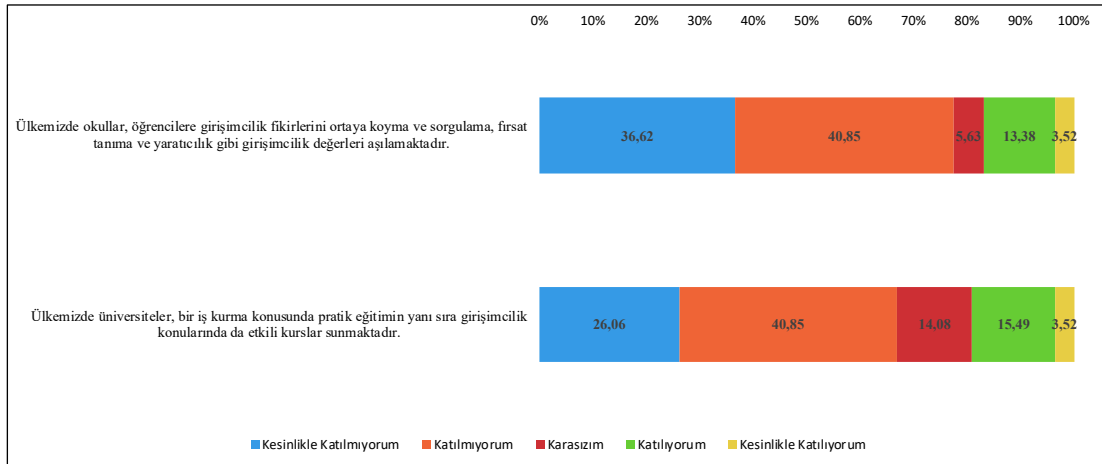
TÜİK verilerine göre Ekonomi Güven Endeksi’nin 100’ün üzerinde olduğu dönemlerde, başka bir ifadeyle ekonomik duruma yönelik iyimserliğin mevcut olduğu dönemlerde gerek kurulan gerek kapanan şirket sayıları en yüksek oranlarına ulaşmıştır. Buradan hareketle Ekonomi Güven Endeksi ve Kurulan-Kapanan Şirket Sayıları arasında dinamik bir ilişki olduğunu değerlendirmek mümkündür. Süreci, Schumpeter tarafından ortaya konulan yaratıcı yıkım (creative destruction) ile ilişkilendirmek yerinde olacaktır (Schumpeter, 1934). Buna göre yenilik nedeniyle daralıp yok olan piyasaların mevcut olduğu, bu doğrultuda en iyinin hayatta kalabildiği (survival of the fittest), ayakta kalanların girişimci olarak tanımladığımız gruba girdiği, kapananların ise ekonomik sebeplerin yanı sıra yenilik ve diğer ürün

geliştirme süreçlerinde yetersiz kalmaları nedeniyle başarısız olduklarını söylemek mümkündür.

3.2.4. Girişimcilik Eğitime Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler

Anketin bir sonraki bölümü girişimcilik eğitime yönelik devlet politikalarının değerlendirilmesini içeren sorulardan oluşmaktadır. Bu kapsamda katılımcılara girişimcilik eğitimleri ile ilgili deneyim ve izlenimlerini değerlendiren sorular yöneltilmiştir. Ankette on dördüncü soru kapsamında, katılımcılardan aşağıda yer alan ifadeleri 1’den (hiç katılmıyorum) 5’e (kesinlikle katılıyorum) kadar sıralamaları istenmiştir. Bunlar; 1) Ülkemizde okullar, öğrencilere girişimcilik fikirlerini ortaya koyma ve sorgulama, fırsat tanıma ve yaratıcılık gibi girişimcilik değerleri aşılamaktadır 2) Ülkemizde üniversiteler, bir iş kurma konusunda pratik eğitimin yanı sıra girişimcilik konularında da etkili kurslar sunmaktadır şeklinde olup katılımcıların değerlendirmeleri Şekil 15’de yer almaktadır.

Şekil 15: Girişimcilik Eğitime Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler

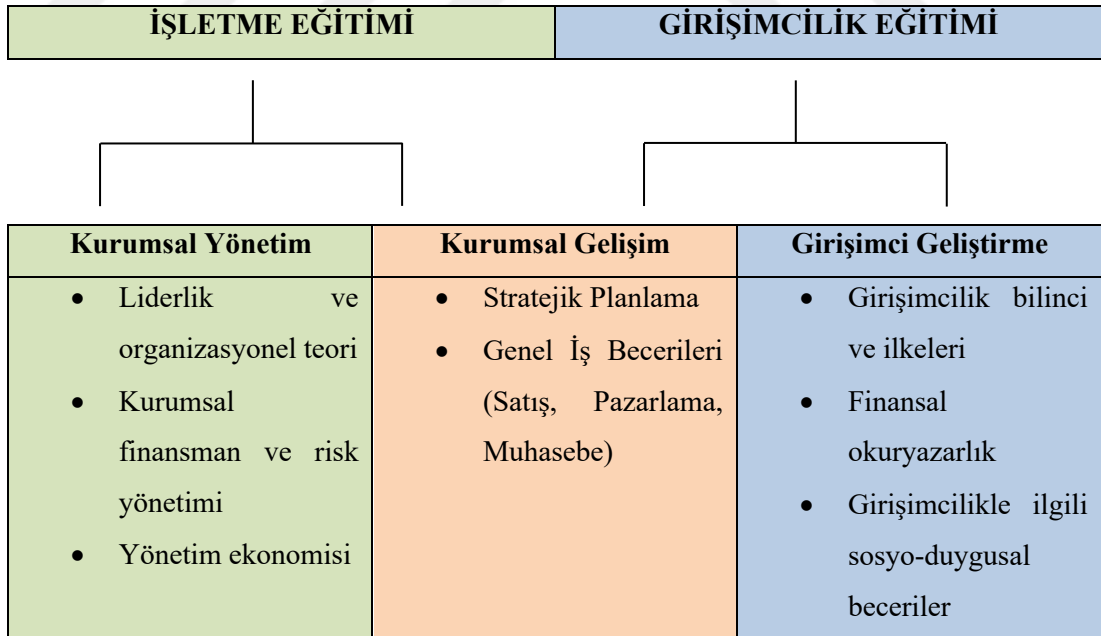


Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Katılımcıların %77,47’si Türkiye’de okulların öğrencilere girişimcilik fikirlerini ortaya koyma ve sorgulama, fırsat tanıma ve yaratıcılık gibi girişimcilik değerlerini aşılamadığı görüşündedir. Tezin ikinci bölümünde detaylı olarak

tartışıldığı üzere, Türkiye’deki okullarda girişimcilik bir ara disiplin şeklinde ele alınmış, temel kazanımlarının bir takım derslerle ilişkilendirilerek verilmesi hususu programlanmıştır. Avrupa Komisyonu tarafından yayınlanan *Girişimcilik Eğitimi Raporu*’nda (*Entrepreneurship Education at School in Europe*) girişimcilik eğitiminin işletme ve ekonomi eğitimleri ile aynı olmadığı ve bir tutulmaması gerektiği hususları vurgulanmaktadır. Raporda ayrıca girişimcilik eğitiminin iş planı yazmak veya gerekli temel becerileri kazandırmanın ötesinde yaratıcılık, inisiyatif alma, kendine güvenme, problema çözme, tarafsız değerlendirme gibi yetkinlikleri de kazandırmaya yönelik olması gerektiği hususu ortaya konmaktadır (European Commission-Eurydice, 2016). Ayrıca Dünya Bankası tarafından yayınlanan *Entrepreneurship Education and Training Programs around the World: Dimensions for Success* raporuna göre de işletme ve girişimcilik eğitimlerinin ayrışma ve kesişme noktalarına yönelik karşılaştırma Şekil 16’da yer aldığı şekilde ortaya konmuştur (World Bank, 2014: 22):

Şekil 16: İşletme Eğitimi ve Girişimcilik Eğitimi Karşılaştırması



Kaynak: World Bank (2014)

Ayrıca Özdemir (2016) çalışmasının bulgularına göre, Türkiye’de yer alan 93 üniversite ile yapılan araştırma kapsamında söz konusu üniversitelerin %84’ünde girişimcilik bölümünün olmadığı, sadece %16’sında böyle bir bölüm olduğu görülmektedir. Söz konusu araştırma kapsamında elde edilen bulgular doğrultusunda Türkiye’de 2014-2015 öğretim yılında üniversitelerde girişimcilikle ilgili olarak ortalama 6 dersin açıldığı hususuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte aynı dönemde ABD’de gerçekleştirilmiş olan *National Survey of Entrepreneurship Education* isimli araştırma kapsamında bahsi geçen araştırmaya katılan 206 üniversite bünyesinde toplam 1178 ders açıldığı hususu ortaya konmuştur (Özdemir, 2016: 224-240).

Tüm bu hususlardan hareketle Türkiye’de girişimcilik eğitimi açısından büyük eksiklikler olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Erken yaştan itibaren girişimcilik konusunda farkındalığın artırılması, K12 seviyesinde, başka bir ifadeyle 12 yıllık eğitim dönemini kapsayan ilk ve orta öğretim öğrencilerine girişimcilik eğitimlerinin verilmeye başlanması, üniversitelerde ara disiplin olarak değil ön lisans veya lisans programı düzeyinde girişimcilik bölümlerinin açılması, yine yüksek lisans ve doktora düzeyinde girişimcilik ve inovasyona yönelik anabilim dalı sayısının artırılması öncelikli hedefler olarak değerlendirilmelidir.

Anket katılımcılarına ayrıca Türkiye’de üniversitelerin bir iş kurma konusunda pratik eğitimin yanı sıra girişimcilik konularında da etkili kurslar sunduğu hususuna katılma dereceleri sorulmuştur. Şekil 15’de yer aldığı üzere katılımcıların %66,91’i Türkiye’de üniversitelerin bir iş kurma konusunda pratik eğitimin yanı sıra girişimcilik konularında da etkili kurslar sunduğu görüşünde değildir. Kararsızların %14,08 olduğu ankette, üniversitelerin girişimcilik konularında etkili kurslar sunduğu görüşünde olanların oranı sadece %19’dur.

Girişimcilik ekosisteminin paydaşlarına bakıldığında en önemli unsurlardan birinin üniversiteler olduğu yadsınamaz bir gerçektir. Bilgi ekonomisine geçiş ile birlikte, daha önceki bölümlerde ortaya konulduğu üzere girişimci üniversite kavramı ortaya çıkmış ve üniversitelerde üretilen bilginin topluma ve sanayiye aktarılmasının önemi iyice artmıştır. Tam da bu nedenle üniversitelerdeki girişimcilik eğitiminin geliştirilmesi önem kazanmıştır. Girişimci üniversite, Ar-Ge Merkezi, Tasarım Merkezi, Teknoloji Geliştirme Bölgesi, Teknoloji Transfer Ofisleri, Girişimcilik ve

İnovasyon Merkezleri gibi altyapıların etkinleştirilmesi bilgi ekonomisine dönüşüm sürecinde Türkiye'nin öncelikli hedeflerinden olmalıdır.

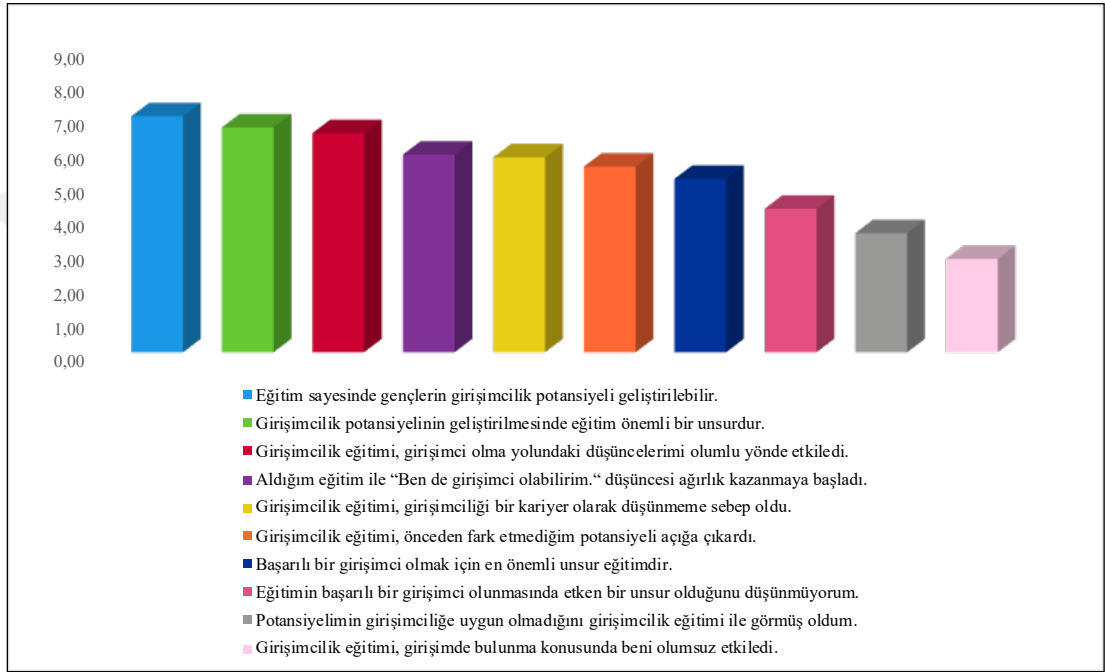
Girişimcilik eğitime yönelik politikalar kapsamında bir sonraki soru olan on beşinci soruda anket katılımcılarından girişimcilik eğitimi ile ilgili verilen ifadeleri katılma derecelerine göre 1'den (hiç katılmıyorum) 10'a (kesinlikle katılıyorum) kadar sıralamaları istenmiştir. Bunlar; 1) Girişimcilik eğitimi, girişimde bulunma konusunda beni olumsuz etkiledi. 2) Girişimcilik eğitimi, girişimci olma yolundaki düşüncelerimi olumlu yönde etkiledi. 3) Girişimcilik eğitimi, önceden fark etmediğim potansiyeli açığa çıkardı. 4) Aldığım eğitim ile “Ben de girişimci olabilirim” düşüncesi ağırlık kazanmaya başladı. 5) Girişimcilik eğitimi, girişimciliği bir kariyer olarak düşünmeme sebep oldu. 6) Başarılı bir girişimci olmak için en önemli unsur eğitimidir. 7) Girişimcilik potansiyelinin geliştirilmesinde eğitim önemli bir unsurdur. 8) Eğitim sayesinde gençlerin girişimcilik potansiyeli geliştirilebilir. 9) Potansiyelim girişimciliğe uygun olmadığını girişimcilik eğitimi ile görmüş oldum. 10) Eğitimin başarılı bir girişimci olunmasında etken bir unsur olduğunu düşünmüyorum şeklindedir.

Söz konusu ifadeler Global Entrepreneurship Monitor tarafından yayınlanan *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report* kapsamında ortaya konan girişimcilik eğitime yönelik kullanılan sorular baz alınarak tasarlanmıştır (Global Entrepreneurship Monitor, 2021).

Anket katılımcılarının her bir ifadeye verdiği puanlar doğrultusunda cevapların ortalamaları alınarak yapılan hesaplama sonucunda anket katılımcılarının en çok katıldıklarından en az katıldıklarına yönelik sıralama Şekil 17'de yer almaktadır. Eğitim sayesinde gençlerin girişimcilik potansiyelinin geliştirilebilir olduğu hususu ilk sırada yer almaktadır. Bunu “Girişimcilik potansiyelinin geliştirilmesinde eğitim önemli bir unsurdur” hususu 2. sırada, “Girişimcilik eğitimi, girişimci olma yolundaki düşüncelerimi olumlu yönde etkiledi” hususu 3. sırada, “Aldığım eğitim ile “Ben de girişimci olabilirim.” düşüncesi ağırlık kazanmaya başladı” hususu 4. sırada, “Girişimcilik eğitimi, girişimciliği bir kariyer olarak düşünmeme sebep oldu” hususu 5. sırada, “Girişimcilik eğitimi, önceden fark etmediğim potansiyeli açığa çıkardı” hususu 6. sırada, “Başarılı bir girişimci olmak için en önemli unsur eğitimidir” hususu 7. sırada, “Eğitimin başarılı bir girişimci

olunmasında etken bir unsur olduğunu düşünmüyorum” hususu 8. sırada, “Potansiyelimin girişimcilğe uygun olmadığını girişimcilik eğitimi ile görmüş oldum” hususu 9. sırada ve “Girişimcilik eğitimi, girişimde bulunma konusunda beni olumsuz etkiledi” hususu 10. sırada izlemiştir.

Şekil 17: Girişimcilik Eğitime Yönelik Değerlendirmelerin Sıralanması



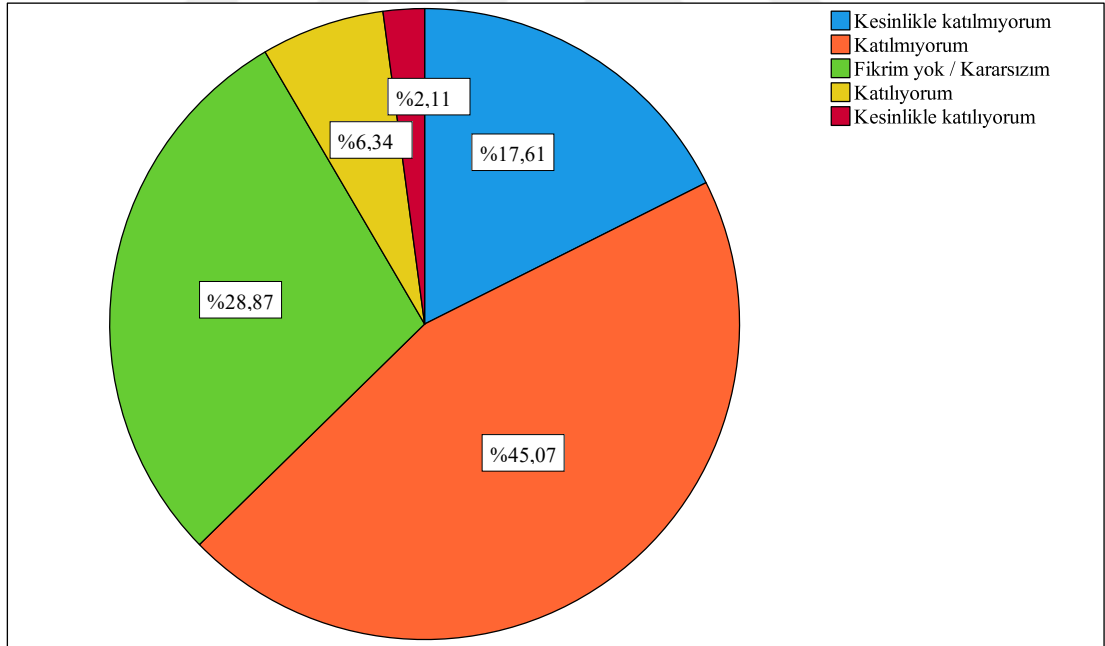
Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Bu bulgular girişimcilik eğitimi bireylerin girişimcilik potansiyelinin ortaya çıkması ve girişimciliği bir kariyer seçeneği olarak görmeleri açısından son derece önemli olduğunu göstermektedir. Anket sorusuna verilen cevaplar kapsamında girişimcilik eğitiminin olumlu etkilerine yönelik cevaplar üst sıralarda yer almış, olumsuz etkilerine yönelik cevaplar ise son sıralarda kendine yer bulabilmiştir. Bu girişimcilik eğitiminin öneminin altını çizmek açısından somut bir göstergedir. Üniversite eğitimi sonucunda yetiştirilen girişimciler; ekonomiye katma değer yaratabilecek kişiler olarak oldukça önemlidir. Bu nedenle her alanda olduğu gibi girişimcilik alanında da eğitimin öneminin yadsınamaz bir gerçek olduğunu söylemek mümkündür.

3.2.5. Ar-Ge Transferine Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler

Anket kapsamında bir sonraki bölüm olan Ar-Ge transferine yönelik devlet politikalarını değerlendirebilmek için anket katılımcılarına ülkemizde gerçekleştirilen araştırma bulgularının büyük ölçüde ticari girişimcilere dönüştüğü hususuna katılma dereceleri sorulmuştur. Şekil 18’de yer alan değerlendirmeler doğrultusunda, ankete katılanların %62,68’i ülkemizde gerçekleştirilen araştırma bulgularının ticari girişimcilere dönüştüğü görüşüne katılmamaktadır. Kararsızların oranının %28,87 olduğu ankette, ülkemizde gerçekleştirilen araştırma bulgularının ticari girişimlere dönüştüğü görüşünde olan katılımcıların oranı sadece %8,45’dir.

Şekil 18: Üniversiteler ve Araştırma Merkezleri de Dahil Olmak Üzere Ülkemizde Gerçekleştirilen Araştırma Bulgularının Ticari Girişimlere Dönüştüğü Görüşü Hakkındaki Değerlendirmeler



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Girişimcilerin inovatif projelerini geliştirilebilmesi için Ar-Ge faaliyetleri yürütmesi oldukça önemlidir. Ancak günümüzde girişimcilerin hepsi Ar-Ge yatırımları yapacak güçte değildir. Teşvik ve desteklerin de yetersiz kaldığı noktada

bu alana yönelmek oldukça zorlu olmaktadır. Şirket içinde Ar-Ge yapma yeteneği sınırlı olan girişimcilerin ihtiyaç duyduğu teknolojiyi transfer edebilmeleri, bunun için gerekli bağlantılar oluşturabilmeleri ve bu teknolojileri ihtiyaçlarına uygun bir şekilde uyarlayabilmeleri oldukça önemlidir. Tez çalışmasının birinci bölümünde oldukça detaylı olarak değinildiği üzere; teknolojiyi ve bu alandaki bilgiyi elinde tutan ülkeler küresel rekabette tekel yaratmak suretiyle öne geçmektedir. Bu nedenle de Ar-Ge ve teknoloji transferinin doğru bir şekilde yapılması büyük önem taşımaktadır. Ar-Ge faaliyetleri tamamlanan projeler sonrasında daha kolaylıkla ticari girişimlere dönüşebilmektedir (Yıldırım ve Kaya, 2019: 791).

Anket sonuçlarına göre ülkemizde araştırma bulgularının ticari girişimlere dönüşmesi açısından ciddi sıkıntılar vardır. Ar-Ge teşviklerinin yetersizliği, Ar-Ge çalışmaları için yapılan düzenlemelerin girişimciler açısından zorlayıcı olması, üniversiteler, büyük firmalar ve girişimciler arasındaki bağların güçlü olmaması hususlarının bu sonuçların ortaya çıkmasında etkili olduğunu söylemek mümkündür.

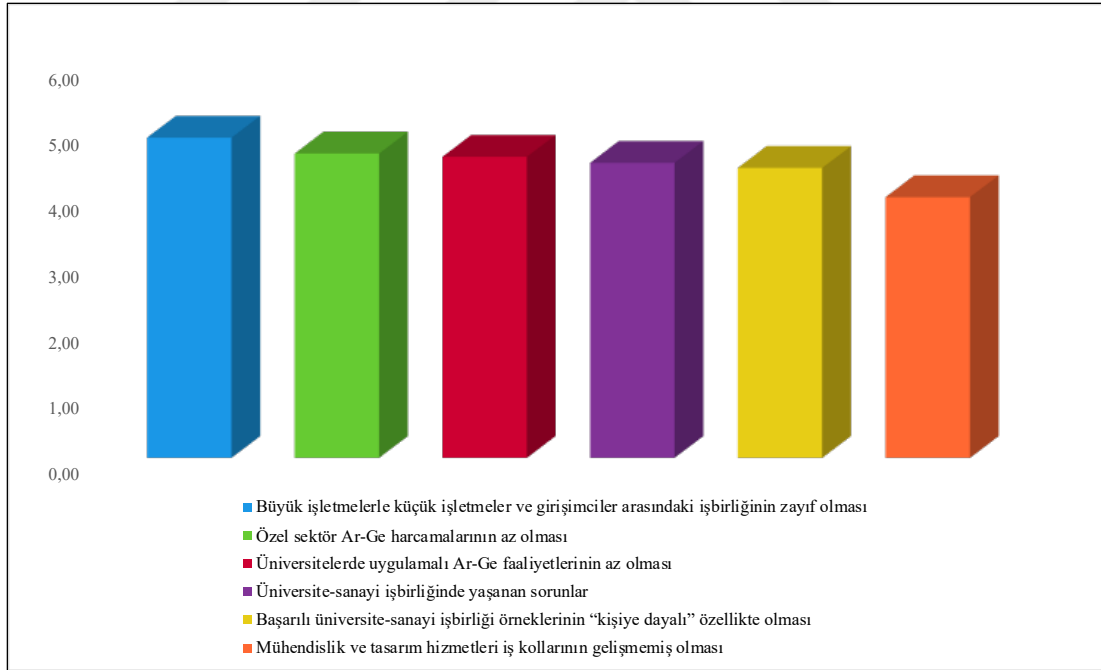
Ar-Ge ve teknoloji transferinde yaşanan eksiklikler ve yeterli düzeyde Ar-Ge çalışması yapılmamasının arkasında yatan nedenleri şu şekilde sıralamak mümkündür: Üniversite-sanayi işbirliğinde yaşanan sorunlar, başarılı üniversite-sanayi işbirliği örneklerinin “kişiyeye dayalı” özellikte olması, üniversitelerde uygulamalı Ar-Ge faaliyetlerinin az olması, özel sektör Ar-Ge harcamalarının az olması, büyük işletmelerle küçük işletmeler ve girişimciler arasındaki işbirliğinin zayıf olması, mühendislik ve tasarım hizmetleri iş kollarının gelişmemiş olmasıdır.

Ar-Ge ve teknoloji transferinde yaşanan eksiklikler ve yeterli düzeyde Ar-Ge faaliyeti yapılmamasının nedenleri, Global Entrepreneurship Monitor tarafından yayınlanan *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report* kapsamında ortaya konan Ar-Ge ve teknoloji transferi ile ilgili değerlendirmeleri ölçmeye yönelik kullanılan sorular baz alınarak tasarlanmıştır (Global Entrepreneurship Monitor, 2021).

On yedinci soru kapsamında anket katılımcılarından Ar-Ge ve teknoloji transferinde yaşanan eksiklikleri ve yeterli düzeyde Ar-Ge faaliyeti yapılmamasının nedenlerini, katılma derecelerine göre 1’den (hiç katılmıyorum) 6’ya (kesinlikle katılıyorum) kadar sıralamaları istenmiştir.

Anket katılımcılarının her bir ifadeye verdiği puanlar doğrultusunda cevapların ortalamaları alınarak yapılan hesaplama sonucunda anket katılımcılarının göre en çok katıldıklarından en az katıldıklarına göre oluşturdukları sıralama Şekil 19’da yer almaktadır. Ar-Ge ve teknoloji transferinde yaşanan eksiklikler ve yeterli düzeyde Ar-Ge faaliyeti yapılmamasının nedenleri arasında ilk sırada ifade edilen husus büyük işletmeler ile küçük işletmeler ve girişimler arasındaki işbirliğinin zayıf olmasıdır. Bunu “Özel sektör Ar-Ge harcamalarının az olması” hususu 2. sırada, “Üniversitelerde uygulamalı Ar-Ge faaliyetlerinin az olması” hususu 3. sırada, “Üniversite-sanayi işbirliğinde yaşanan sorunlar” hususu 4. sırada, “Başarılı üniversite-sanayi işbirliği örneklerinin kişiye dayalı özellikte olması” hususu 5. sırada ve “Mühendislik ve tasarım hizmetleri iş kollarının gelişmemiş olması” hususu 6. sırada izlemektedir.

Şekil 19: Ar-Ge ve Teknoloji Transferine Yönelik Yetersizliklerin Sıralanması



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

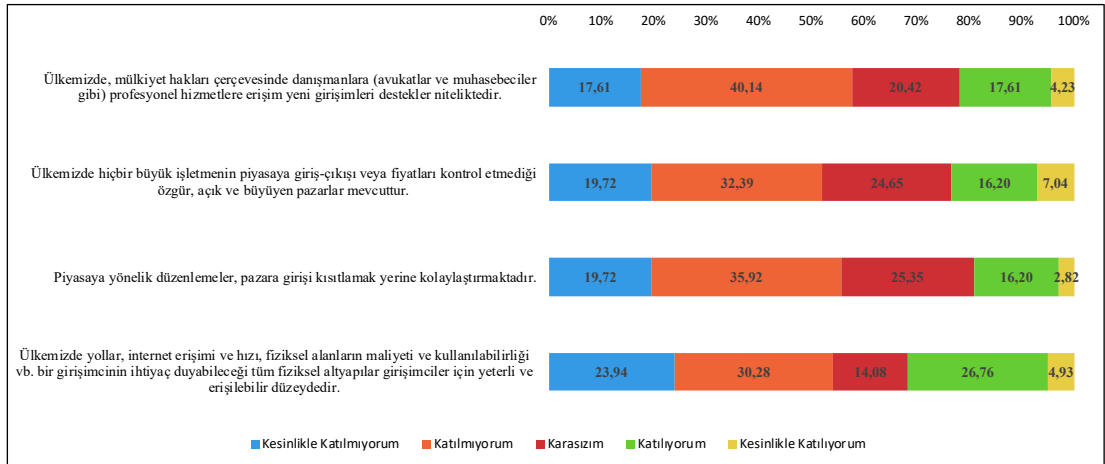
Türkiye girişimcilik ekosisteminin en önemli sorunlarından birinin iş dünyası, üniversite ve girişimciler arasındaki zayıf işbirlikleri olduğunu söylemek

mümkündür. Dünyanın en girişimci ve yenilikçi kentlerinin yapıları incelendiğinde bu tür işbirliklerinin oldukça güçlü bir altyapı ile kurulduğu söylenebilir. Birbirini tamamlayan mekanizmalar, girişimciliğin gelişimi açısından eşsiz bir ortam sunmakta ve ekosistemin büyümesine sebep olmaktadır. Büyük kurumsal şirketlerin, yeni girişimciler ile işbirliği yapmasının getirileri oldukça fazladır. Her şeyden önce geleneksel yöntemlerle işlerini yürüten büyük firmaların, yeni nesil, akıllı teknolojilere hakim girişimcilerden öğreneceği çok şey olduğunu söylenebilir. Girişimciler, daha pratik, ucuz ve yenilikçi çözümler sunan projeleri ile sektörleri derinden etkileyebilecek güce sahiptir. Büyük şirketlerin bu tarz girişimcilerle iş yapması Ar-Ge yatırımı ve zaman anlamında büyük tasarruflar sağlayabilmektedir. Ayrıca girişimcilerin esnek çalışma kültürlerini içselleştirebilen büyük şirketler bürokratik yüklerden arınmakta, şirket kültürüne yenilik süreçlerini getirme anlamında öne çıkabilmektedir. Tüm bunların sonucu da hiç şüphesiz şirkete finansal kazanım olarak dönmektedir. Girişimciler açısından değerlendirildiğinde ise iş fikirlerini test etme, hangi alanlarda işe yarayacağı konusunda bilgi sahibi olma anlamında bu işbirliği eşsiz bir ortam sunmaktadır.

3.2.6. Ticari ve Profesyonel Altyapıya Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler

Anket kapsamında bir sonraki bölüm ticari ve profesyonel altyapıya yönelik devlet politikaları ile ilgili soruları kapsamaktadır. Ticari ve profesyonel altyapı ile kastedilen, fikri mülkiyet haklarına yönelik düzenlemeler, girişimcilere yönelik fırsatlar sunan pazarların varlığı ve bilinirliği, pazara girişe yönelik düzenlemeler, girişimcilerin ihtiyaç duyabileceği internet, fiziki ortam vb. altyapıların yeterli olup olmadığı gibi hususlardır. Tüm bu hususların mevcut ve basit olması girişimcilerin ticari faaliyetlerinin başlaması ve devamlılığı açısından önem taşımaktadır. Anket katılımcılarına ticari ve profesyonel altyapıyı geliştirmeye yönelik düzenlemelere 1'den (hiç katılmıyorum) 5'e (kesinlikle katılıyorum) kadar katılma dereceleri sorulmuş olup değerlendirmeleri Şekil 20'de sunulmaktadır.

Şekil 20: Ticari ve Profesyonel Altyapıya Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Anket katılımcılarının %57,75'i mülkiyet hakları çerçevesinde danışmanlara ve profesyonel hizmetlere erişimin yeni girişimleri destekler nitelikte olmadığı görüşündedir. Kararsız katılımcıların oranının %20,42'i olduğu ankette, danışmanlara ve profesyonel hizmetlere erişimin yeni girişimleri destekler nitelikte olduğunu düşünen katılımcıların oranı ise %21,83'tür.

Patent, marka ve endüstriyel tasarım gibi fikri mülkiyet haklarına başvurular, şirket kurma prosedürlerinden yatırımcı-girişimci arasında yapılacak sözleşmelere kadar girişimcilik hukuku kapsamına giren düzenlemeler, yine şirket değerlendirme süreçlerinden nakit akışına kadar muhasebe alanındaki yükümlülükler özel uzmanlık gerektiren alanlardır. Girişimcilerin bu anlamda kendilerine yönlendirme yapabilecek kişilere ulaşmaları oldukça önem taşımaktadır. Anket kapsamında bu alandaki danışmanlara erişimde sıkıntılar olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla girişimcilik hukuku, Ar-Ge yükümlülükleri kapsamındaki vergisel düzenlemeler, fikri mülkiyet hakları kapsamında projelerin koruma altına alınması gibi konularda uzman kişilerin sayısının artırılması, bu alanda kişilerin yetiştirilmesine yönelik programların düzenlenmesi hususu önem taşımaktadır. Girişimcilik ekosisteminin gelişimi sadece girişimci yetiştirmek ile değil aynı zamanda girişimcilere destek sunabilecek kişilerin yetiştirilmesi, kurumların oluşturulması ve aralarında etkin bir mekanizma kurulması ile mümkün olabilecektir.

Bir sonraki soruda ise ülkemizde hiçbir büyük işletmenin piyasaya giriş-çıkışı veya fiyatları kontrol etmediği özgür, açık ve büyüyen pazarların mevcut olduğu hususuna yönelik anket katılımcılarının değerlendirmeleri sorulmuştur. Ülkemizde özgür, açık ve büyüyen pazarların mevcut olduğu görüşüne katılmayanların oranı %52,11'dir. Katılımcılar arasında kararsızların oranı %24,65 iken büyük işletmelerin piyasaya giriş-çıkışı veya fiyatları kontrol etmediği büyüyen pazarların varlığı konusunda olumlu görüş bildirenlerin oranı ise %23,24'tür.

Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi tarafından 2021 yılında yayınlanan *The State of Turkish Startup Ecosystem (Türk Girişimcilik Ekosisteminin Durumu)* raporuna göre Türkiye'de oyun, e-ticaret, market teslimatı, finansal teknolojiler, derin teknoloji (deeptech) gibi alanlar yatırım yapılan en önemli sektörler olarak belirtilmektedir (T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi, 2021). Ayrıca Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi'nin web sitesinde Türkiye'de uygulanan reform süreçleri ve özel teşviklerle desteklenen teknolojik imkanlar ile gelişen bir girişimcilik ekosisteminin mevcut olduğu hususuna dikkat çekilmiştir. Türkiye, ortanca yaşı 32,7 olan ve sahip olduğu toplam 83,6 milyonluk nüfusu ile Avrupa'daki en büyük ve genç nüfusu bünyesinde barındıran bir ülkedir. Türkiye'de genç nüfus dijital olarak da oldukça aktiftir. Dünya genelinde Türkiye Facebook için 10., Instagram için 6., Twitter için 6., TikTok için 3., YouTube için 8. ve LinkedIn için ise 15. en büyük pazar durumundadır. Türkiye mobil uygulamaların toplam indirilme sayısı bakımından dünyada 7. büyük pazar konumundadır. Tüm bu veriler Türkiye'nin, teknoloji girişimcileri için eşsiz fırsatlar sunduğu görüşünü ön plana çıkarmaktadır (T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi, 2022a).

Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi'ne göre Türkiye ayrıca 40.000'in üzerinde mühendislik mezununa sahip olan ve yıllık toplam 1 milyon üniversite mezunu veren ülke olarak, Avrupa ve MENA'daki en büyük yetenek potansiyelini bünyesinde barındıran havuzlardan biri durumundadır (T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi, 2022a).

Türkiye'nin startup ekosisteminde son iki yıl içinde dört adet "unicorn" - başka bir ifadeyle 1 Milyar TL şirket değerlemesine ulaşmış girişim - şirketin (Peak Games, Trendyol, Getir ve Dream Games) var olduğu hususuna değinilen sitede ayrıca yakın vadede ülke genelinde ileri teknoloji kullanma yeteneğine sahip genç

nüfusun olması ve yıllar içerisinde artış eğilimi gösteren yatırım trendi göz önünde tutularak küresel şirketlere yapılan satışların, farklı bir ifadeyle çıkışların (exit) etkisiyle çok sayıda “unicorn” şirketin ortaya çıkmasının öngörüldüğü ifade edilmektedir (T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi, 2022a). Bunlara ek olarak, uluslararası finansal yatırımcıların Türkiye startup ekosistemine yatırım yapmaları hususunu özendirmek amacıyla mevcut potansiyele dikkat çeken ifadeler yer almıştır (T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi, 2022a).

Türkiye’de girişimcilere fırsatlar sunan pazarların mevcut olduğu ve bu girişimlerin desteklenmesinin devlet politikası olarak ulusal strateji kapsamında yer bulduğu ifade edilebilir. Bununla birlikte anket cevaplarında ortaya çıkan girişimcilere fırsatlar sunan pazarların yeterli olmadığı yönündeki görüşler ise girişimcilerin bu pazarlara erişiminde sıkıntıların mevcut olduğuna işaret etmektedir.

Anket katılımcılarından piyasaya yönelik düzenlemelerin, pazara girişi kısıtlamak yerine kolaylaştırdığı hususunu yine 1’den (hiç katılmıyorum) 5’e (kesinlikle katılıyorum) kadar katılma derecelerine göre sıralamaları istenmiştir. Ankete katılanlar arasında piyasaya yönelik düzenlemelerin, pazara girişi kısıtlamak yerine kolaylaştırdığı yönünde görüşü olanların oranı %19,02’dir. Kararsızların oranının %25,35 olduğu ankette, piyasaya yönelik düzenlemelerin pazara girişi kısıtladığını düşünenlerin oranı %55,64 ile çoğunluktadır.

Girişimcilerin piyasaya giriş sürecinde iş kurma, yabancı girişimciler için çalışma ve oturma izinleri ile gayrimenkul ve vatandaşlık edinimi, iş yapma maliyetleri, vergisel ve hukuksal düzenlemeler, teşvik ve destekler, yatırım bölgeleri gibi kriterler önem taşımaktadır. Söz konusu düzenlemelerin sadeleştirilmesi, bürokratik yükümlülüklerin hafifletilmesi ve bu konularda bilgiye erişim mekanizmalarının geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır. Girişimci vizesi gibi uygulamaların Türkiye’de henüz uygulanmıyor olması, ülke politikaları açısından önemli bir eksikliktir. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından girişimcilik ekosisteminin görüşlerine açılan Ulusal Teknoloji Girişimciliği Stratejisi taslağının çalışmaları kapsamında girişimci vizesi uygulamalarının gündeme alındığı görülmektedir (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2021b). Ancak henüz hayata geçmemiş olan bu düzenleme global girişimcilik ekosisteminde Türkiye’nin geride kalmasına yol açmaktadır. Ayrıca daha önceki bölümlerde değinildiği üzere Türkiye,

İş Yapma Kolaylığı Raporu'na göre geride kaldığı alanları öncelikli politika alanları olarak tanımlamalı ve bu alanlarda bir an önce gerekli iyileştirmeleri hayata geçirmelidir.

On sekizinci soru kapsamında anket katılımcılarına ülkemizde yollar, internet erişimi ve hızı, fiziksel alanların maliyeti ve kullanılabilirliği vb. gibi bir girişimcinin ihtiyaç duyabileceği tüm fiziksel altyapıların girişimciler için yeterli ve erişilebilir düzeyde olduğu hususuna 1'den (hiç katılmıyorum) 5'e (kesinlikle katılıyorum) kadar katılma dereceleri sorulmuştur. Bir girişimcinin ihtiyaç duyabileceği tüm fiziksel altyapıların girişimciler için yeterli ve erişilebilir düzeyde olmadığı görüşünde olan katılımcıların oranı %54,22'dir. Kararsızların oranının %14,08 olduğu ankette, fiziksel altyapıların girişimciler için yeterli ve erişebilir düzeyde olduğu görüşündeki katılımcıların oranı ise %31,69'dur.

Bu noktada önemli bir hususun altını çizmekte yarar vardır. Girişimciler, genel olarak özgür, esnek ve hızlı çalışma modelleri ile iş yapan kişilerdir. Dolayısıyla bulundukları bölgede yaşam maliyetlerinin, ofis kiralalarının, işgücü maliyetlerinin uygunluğu ve bölgenin kendileri için sunduğu sosyal ve kültürel altyapı önemlidir. Başka bir deyişle, bölgenin sosyal ve kültürel olarak sunduğu imkanlar, örneğin müzeler, tatil beldelerine olan mesafe, yeşil alanlar, uygun iklim koşulları, eğlence altyapısı gibi hususlar girişimcilerin tercihlerinde önem taşımaktadır. Anket bulgularında altyapıların yeterli olmadığına yönelik cevapların öne çıkması göstermektedir ki Türkiye'de bu alanda da önemli düzenlemeler yapılması gerekmektedir. Maliyetleri azaltacak veya girişimcilere bu alanlarda finansman desteği sağlayacak düzenlemeler büyük önem taşımaktadır.

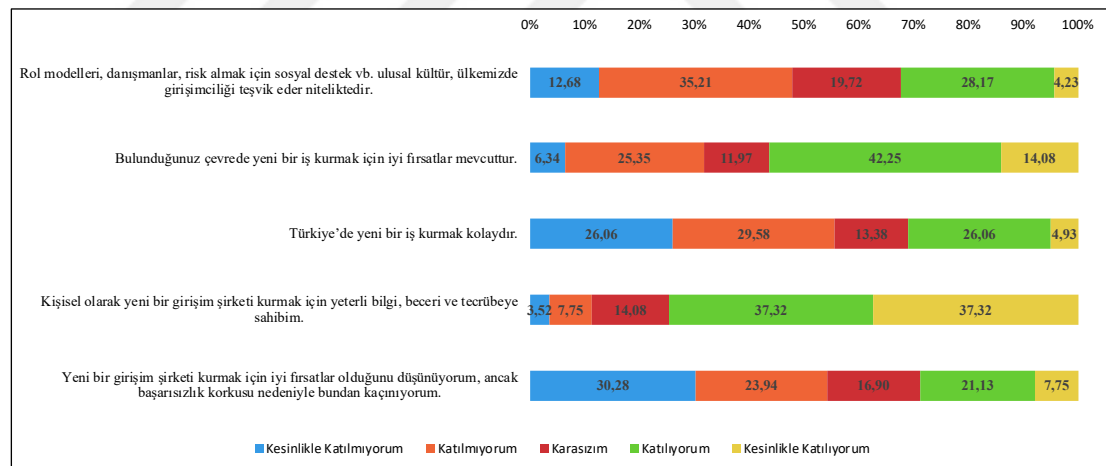
3.2.7. Girişimcilik Kültürünün Oluşturulması ve Yerleştirilmesine Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler

Anket çalışması kapsamında bir sonraki bölüm girişimcilik kültürünün oluşturulması ve yerleştirilmesine yönelik politikalar kapsamındaki sorulardan oluşmaktadır. Ekonomik kalkınma süreçlerinde insanı odağına alan modellerin önemli bir konuma gelmesi, girişimciliğin öneminin artmasına sebep olmuştur. Girişimcilik, fırsatları görme ve yaratma anlamında bir takım yetenekler gerektirir

de içinde yaşanan toplumun sosyo-ekonomik ortamı bireylerin bu alana yönelmeleri noktasında son derece etkilidir. Çünkü içinde bulunulan çevre, bireylerin dünya görüşünü ve hayat tarzını şekillendirmektedir. Dolayısıyla girişimcilik doğuştan olabileceği kadar öğrenilebilecek de bir unsurdur. Bu noktada kültürel yapı (Hofstede, 2001), aile yapısı (Collins ve Moore, 1970), eğitim kurumları (Bilgiseven, 1977); (Saeki, 2001) ve din faktörü (Weber, 1985) girişimciliği şekillendirmektedir. Sosyo-ekonomik yapı içerisinde bireylerin çevrelerine fırsatları görerek bakabilmeleri ve kendilerini bu alanda yeterli görmeleri, içinde bulundukları yapının kendilerine sunduğu ortama bağlıdır.

Anket katılımcılarının girişimcilik kültürünün oluşturulması ve yerleştirilmesine yönelik politikalara ait değerlendirmeleri Şekil 21’de yer almaktadır.

Şekil 21: Girişimcilik Kültürünün Oluşturulması ve Yerleştirilmesine Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Anket katılımcılarına ilk olarak rol modelleri, danışmanlar, risk almak için sosyal destekler vb. gibi ulusal kültürün ülkemizde girişimciliği teşvik eder nitelikte olduğu hususuna 1’den (hiç katılmıyorum) 5’e (kesinlikle katılıyorum) kadar katılma dereceleri sorulmuştur. Türkiye’de ulusal kültürün girişimciliği teşvik eder nitelikte olduğu görüşüne katılanların oranı %32,4’tür. Katılımcıların %19,72’si kararsız

olduğunu ifade ederken, ulusal kültürün girişimciliği teşvik eder nitelikte olmadığını düşünen katılımcıların oranı %47,89'dur.

Anket kapsamında verilen cevaplar göstermektedir ki ülkemizde ulusal kültürün girişimciliği teşvik etmediğini düşünenler çoğunluktadır. Bunun arkasında yatan kültürel nedenleri değerlendirecek olursak, tarihsel süreç içerisinde Osmanlı İmparatorluğu dönemine kadar geriye gitmek mümkündür. Osmanlı İmparatorluğu'nu oluşturan milletler arasında bir iş bölümüne gidilmiş olması, askerlik, bürokratik, tarım ve hayvancılık gibi alanların Türk insanına bırakılırken ticaretin ise gayrimüslim azınlıklara bırakılmış olması, Türkiye'de ve Türk insanında girişimci kültürünün köklü bir şekilde gelişmemiş olmasının temel nedenlerinden biri olarak açıklanabilir (İnalçık, 2001: 57). Nitekim ülkemizde hala daha eğitimini tamamlayıp kamu sektöründe çalışmak gibi unsurlar daha garantili iş alanları olarak görülmektedir. Girişimciliğin bir kariyer seçeneği olarak tercih edilmesi yönünde özendirici düzenlemeler yapılması hususu bu noktada öne çıkmaktadır.

Sosyo-ekonomik yapı içerisinde bireylerin çevrelerinde fırsatlar görüp görmediği hususunu değerlendirmek adına katılımcılara "bulunduğunuz çevrede yeni bir iş kurmak için iyi fırsatlar mevcuttur" ifadesine 1'den (hiç katılmıyorum) 5'e (kesinlikle katılıyorum) kadar katılma dereceleri sorulmuştur. Katılımcıların %56,33'ü bulundukları çevrede yeni bir iş kurmak için fırsatların mevcut olduğu görüşündedir. Kararsızların %11,97 oranında olduğu ankette katılımcıların %31,67'si çevrelerinde yeni bir iş kurmak için fırsatların olmadığını düşünmektedir. Dolayısıyla Türkiye'de girişimcilik ekosistemi paydaşları finansmana erişim, vergi ve bürokratik süreçler, ticari ve profesyonel altyapı ve hatta girişimcilik eğitimi alanlarında çoğunlukla olumsuz değerlendirmelere sahip olsalar da yeni iş fırsatlarını görmek anlamında girişimci zihin yapısına sahiptir.

Anket katılımcılarına, Türkiye'de yeni bir iş kurmanın kolay olduğu yönündeki ifadeye katılma derecelerini 1'den (hiç katılmıyorum) 5'e (kesinlikle katılıyorum) kadar sıralamaları istenmiştir. Katılımcıların %55,64'ünün katılmadıkları yönünde değerlendirmede bulunduğu ankete, %18,31'i ise katıldıkları yönünde cevap vermiştir. Kararsız katılımcılar ise %13,38'dir. Türkiye'de yeni bir iş kurma süreçlerinin girişimciliği teşvik ettiğini ve yeni bir iş girişimi başlatanları desteklediğini düşünmeyenlerin %55,64 ile çoğunlukta olduğu görülmektedir. Bu

sonuç iş kurmanın kolaylaştırılması alanında yapılan düzenlemelerin arttırılması ve hızlandırılması hususunun önemini birkez daha ortaya koymaktadır.

Girişimcilik kültürünün gelişmesinde en önemli unsur hiç şüphesiz bireylerin kendilerine bu konuda güvenmesidir. Türkiye’de bireylerin kendi bilgi, beceri ve tecrübelerine ne kadar güvendiği ve iyi fırsatları görmelerine rağmen başarısızlık korkusunun mu bireyleri girişimci olmaktan uzak tuttuğu yönündeki değerlendirmelerini almak adına anket katılımcılarına iki soru yöneltilmiştir. Anket katılımcılarına kişisel olarak yeni bir girişim şirketi kurmak için yeterli bilgi, beceri ve tecrübeye sahip olup olmadıkları hususundaki görüşleri sorulmuştur. Katılımcıların %74,64’ü kişisel olarak yeni bir girişim şirketi kurmak için yeterli bilgi, beceri ve tecrübeye sahip oldukları görüşündedir. Katılımcıların %14,08’i kararsız iken, girişim şirketi kurmak için bilgi, beceri ve tecrübe gibi yetkinliklere sahip olmadıklarını düşünen katılımcıların oranı %11,27’dir.

Anket katılımcılarına “yeni bir girişim şirketi kurmak için iyi fırsatlar olduğunu düşünüyorum, ancak başarısızlık korkusu nedeniyle bundan kaçınıyorum” ifadesine katılıp katılmadıkları sorulmuştur. Buna göre yeni bir girişim şirketi kurmak için iyi fırsatlar olduğunu düşünen, ancak başarısızlık korkusu nedeniyle bundan kaçındığını ifade eden katılımcıların oranı %28,88’dir.

Yukarıdaki iki soruyu birlikte değerlendirmek gerekirse anket katılımcılarının büyük bir çoğunluğu yeni bir girişim kurmak konusunda yeterli bilgi, beceri ve tecrübeye sahip olduğuna dair olumlu yönde değerlendirmede bulunmuş, yeni fırsatları görmekle birlikte başarısızlık korkusu nedeni ile kaçındığı yönündeki ifadeye çoğunlukla katılmadığını belirtmiştir. Girişimcilerin yeni bir girişim kurmaktan kaçınmasının ardında yatan temel nedenlerin girişimcilik kültürüne dair eksiklik ile açıklanamayacağı, ancak finansmana erişim, vergi ve bürokratik süreçler, ticari ve profesyonel altyapı, Ar-Ge transferi ve girişimcilik eğitimi gibi politika alanlarında süren eksikliklerin bu kararlarında etkili olduğu söylenebilir.

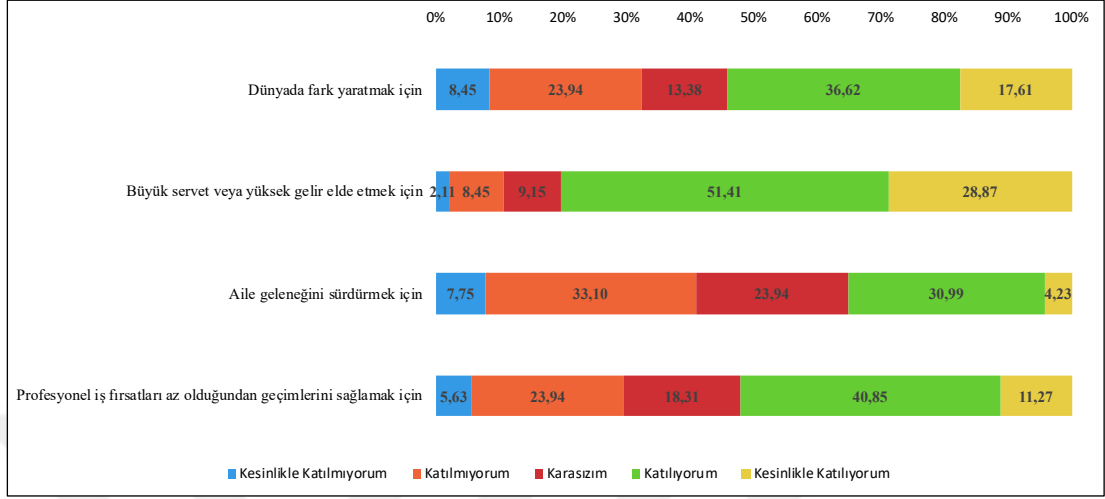
Ekonomik açıdan aktif nüfus grubuna dahil olan, üretime katılma ve istihdam edilme zamanı gelmiş bireylerin karşısına iki tür istihdam alternatifi çıkmaktadır. Bunlardan birincisi ücretli istihdam, ikincisi ise bireylerin kendi işlerinde çalışmasıdır (Husmanns vd., 1992: 69-70). Girişimcilik kariyeri (entrepreneurial career) literatürde kullanımı gitgide yaygınlaşan bir kavramdır (Longenecker vd.,

2006: 7-9). Girişimcilik kariyerini “kişinin öğrenme ve girişimcilikte yaşam boyu ilerlemesi” olarak ifade etmek mümkün olup girişimcilik kariyerine yönelmede birçok çevresel etkenin, girişimcinin kişilik özelliklerinin ve girişim fırsatlarının rol oynadığı şeklinde farklı görüşler literatürde mevcuttur (Shepherd vd., 2009).

Bireyleri kendi işlerini kurmaya yönelten nedenlerin ne olabileceği değerlendirildiğinde literatürde bu konuda birçok araştırma yapıldığı görülmektedir. Bunlardan biri John Hornaday tarafından ortaya konulan özelliklerdir (Hornaday, 1982: 20). Bu özellikler direnç, kararlılık, azim, başarılı olma motivasyonu, büyüme, fırsatların yakalanması, inisiyatif alabilme, geribildirim alma, risk alma, güvenilirlik vb. şeklindedir (Shepherd vd., 2009). Girişimcilik kariyerinin tercih edilmesine dair motivasyonu arttıran hususlar arasında kazanç/kar elde etme, kendi işinin sahibi olma isteği, özgürlük ve kişisel tatmin ifade edilebilir (Longenecker vd., 2006: 7-9). Sheehan (2013)’e göre girişimciliği diğer istihdam alanlarından ayıran özellikleri özerklik, yenilikçilik, proaktiflik ve rekabetçi saldırganlık olarak sıralamaktadır (Sheehan, 2013).

Literatürde yer alan görüşler doğrultusunda insanları kendi işini kurmaya ve sürdürmeye iten sebepleri başlıklar altında toplamak gerekirse, dünyada fark yaratmak, büyük servet veya yüksek gelir elde etmek, aile geleneğini sürdürmek, profesyonel iş fırsatları az olduğundan geçimlerini sağlamak olarak sıralamak mümkündür. Bu başlıklar göz önünde bulundurularak anket katılımcılarının insanları kendi işini kurmaya ve sürdürmeye iten nedenleri 1’den (hiç katılmıyorum) 5’e (kesinlikle katılıyorum) kadar, katılma dereceleri doğrultusunda sıralamaları istenmiş ve bulgular Şekil 22’de gösterilmiştir.

Şekil 22: İnsanları Kendi İşini Kurmaya ve Sürdürmeye İten Sebeplere Yönelik Değerlendirmeler



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

İnsanları kendi işini kurmaya ve sürdürmeye iten sebebin “dünyada fark yaratmak için” olduğunu düşünenlerin oranı %54,23’tür. Kararsız katılımcıların oranının %13,38 olduğu ankette, katılımcıların %32,39’u ise insanları kendi işini kurmaya ve sürdürmeye iten sebebin dünyada fark yaratmak için olduğu hususuna katılmadığını belirtmiştir. Cevapların dağılımı göz önünde bulundurulduğunda literatürde de dikkat çekilen fark yaratma ve yenilik ortaya koyma güdüsü bireyleri kendi işini kurmaya yöneltten hususlardan biridir.

İnsanları kendi işini kurmaya ve sürdürmeye iten sebeplerin başında “büyük servet veya yüksek gelir elde etmek” olduğunu düşünenlerin oranı ise %80,28 ile büyük bir çoğunluğa sahiptir. Bu görüşe katılmayanların oranı %10,56 ile sınırlı kalmış olup kararsız katılımcılar ise geri kalan %9,15 oranındaki grubu oluşturmaktadır. Söz konusu cevaplar göstermektedir ki kendi işinin sahibi olma sonucunda yüksek kazanç elde edileceği yönündeki görüşler çoğunluktadır.

İnsanları kendi işini kurmaya ve sürdürmeye iten sebeplerden “aile geleneğini sürdürmek için” ifadesine anket katılımcılarının katılma derecelerine bakıldığında, katılımcıların %40,85’i bu ifadeye katılmadığını belirtirken, %35,22’si katıldığı yönünde değerlendirmede bulunmuştur. Kararsız katılımcılar ise %23,94 oranına

sahiptir. Bu cevaplardan hareketle, aile geleneğinin bireylerin kendi işini kurma yönündeki kararlarının şekillenmesi sürecinde büyük bir etkiye sahip olmadığını söylemek mümkündür.

Yirminci soru kapsamında son olarak insanları kendi işini kurmaya ve sürdürmeye iten sebeplerden “profesyonel iş fırsatları az olduğundan geçimlerini sağlamak” ifadesine ait görüşler incelendiğinde, katılımcıların %52,12’si profesyonel iş fırsatları az olduğundan bireylerin geçimlerini sağlamak için kendi işini kurmaya ve sürdürmeye yöneldikleri görüşündedir. Karasızların %18,31 olduğu ankette katılımcıların %29,57’si iş fırsatları az olduğu için bireylerin kendi işini kurmaya yöneldikleri görüşüne katılmamaktadır. Anket bulguları Türkiye’de bireylerin iş fırsatlarına erişiminin az olmasının ve bu durumun neden olduğu geçim sıkıntılarının, bireyleri girişimci olmaya yönelttiğine işaret etmektedir.

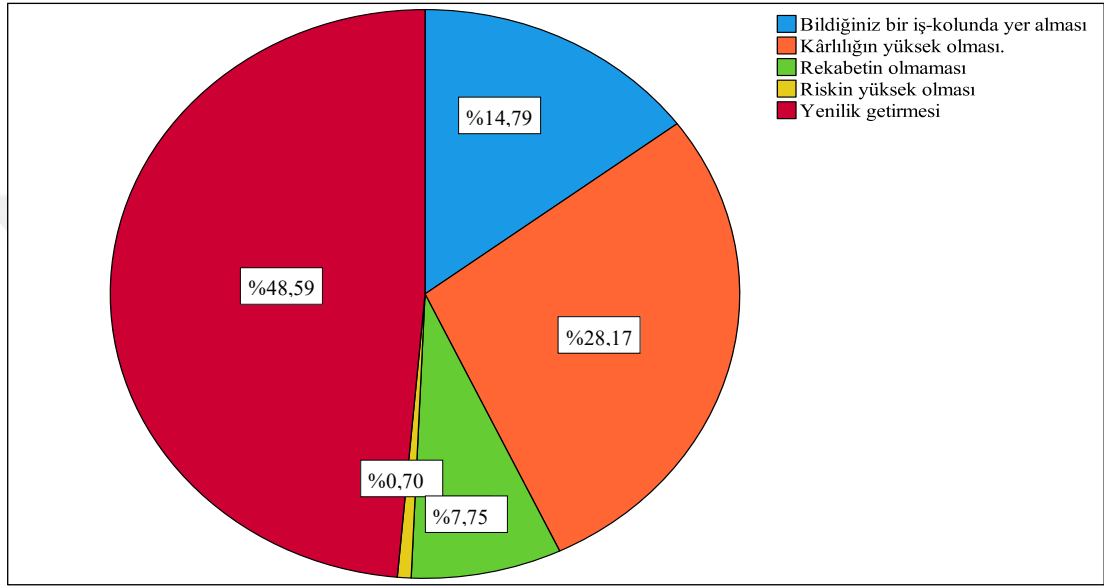
Katılımcıların bireyleri kendi işini kurmaya ve sürdürmeye iten nedenler hakkındaki görüşlerine ait genel bir değerlendirme yapılacak olursa, fark yaratma, yenilik ortaya koyma, yüksek kazanç elde etme ve mevcut iş fırsatlarının yetersizliği öne çıkan cevaplar olmuştur. Bu cevaplar doğrultusunda girişimcilğe yönelik katılımcıların algısının olumlu olduğu sonucuna da ulaşmak mümkündür. Söz konusu cevaplar göstermektedir ki girişimci olmak ve kendi işini kurmak, mevcut ekonomik sıkıntıların giderilmesi açısından bir çözüm olarak görülmektedir.

Bir sonraki soru kapsamında anket katılımcılarına bir ürün veya hizmeti ortaya koymayı planlarken kendilerini nelerin cezbedtiği hususu da sorulmuştur. Şekil 23’e göre bir ürünün “yenilik getirmesi”nin kendilerini cezbedtiğini belirten katılımcıların oranı %48,59’dur. Bunu %28,17 ile “karlılığın yüksek olması”, %14,79 ile “bildiğiniz bir iş kolunda yer alması”, %7,75 ile “rekabetin olmaması” ve son olarak %0,70 ile “riskin yüksek olması” seçenekleri izlemektedir.

Girişimcilik ve inovasyon, birbirini tamamlayan kavramlardır. Bu faaliyetlerin yoğun olduğu ekonomiler bilgi temelli ekonomilerdir. Bu ekonomilerde firmaların rekabetçi yapı ve karlılık düzeylerini sürdürebilmesi için yeni fikir geliştirme ve yenilik ortaya koyma yeteneklerine sahip olmaları gerekmektedir. İnovasyon faaliyetleri aracılığıyla girişimlerin ürün ve hizmetlerini farklılaştırmaları mümkün olabilmektedir (Sarkar, 2007: 7-8). Anket katılımcılarının bir ürün veya hizmeti ortaya koymayı planlarken girişimcileri nelerin cezbedtiği sorulduğunda da

tercihlerinin büyük bir oranda “yenilik getirmesi” görüşünden yana olması inovasyonun önemi konusunda farkındalığın yüksek olduğunu birkez daha ortaya koymaktadır.

Şekil 23: Bir Ürün veya Hizmeti Ortaya Koymayı Planlarken Girişimcileri Neyin Cezbettiğine Dair Görüşler



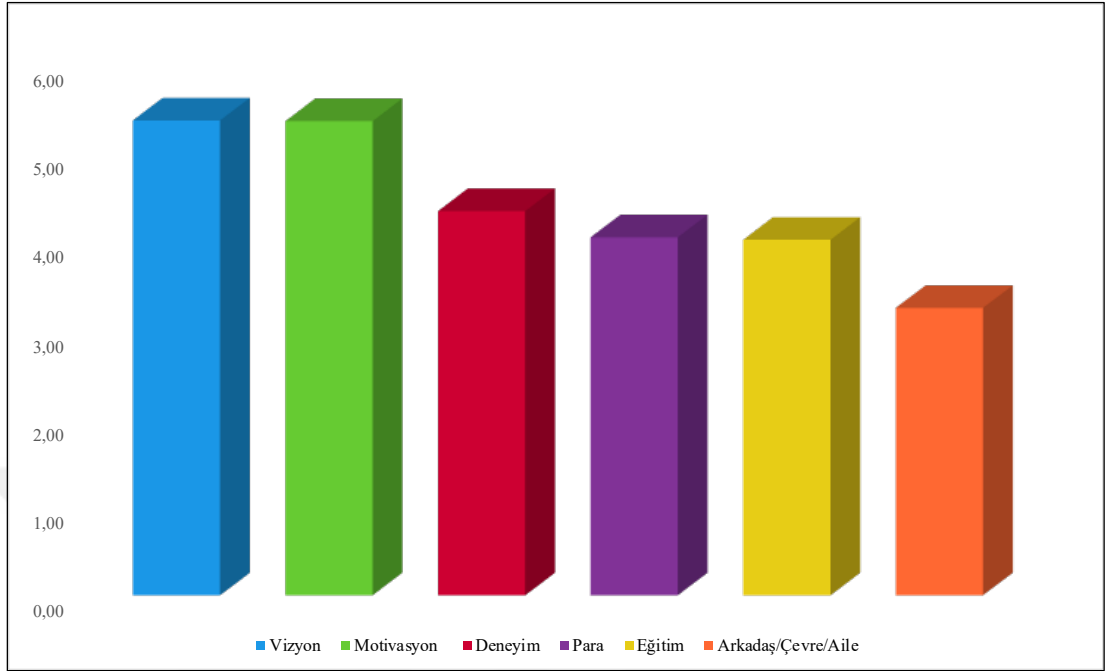
Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yirmi ikinci soru kapsamında katılımcılardan girişimciliği etkileyen faktörler olarak vizyon, para, arkadaş/çevre/aile, eğitim, deneyim ve motivasyon seçeneklerini sıralamaları istenmiştir. Girişimcilerin hayal kurması, hayal kurdukları bir ürün veya hizmeti bir girişime dönüştürme sürecinin olmazsa olmazı vizyon sahibi olmalarıdır. Girişimcinin iş fikrini hayata geçirecek yeterli finansal kaynaklara sahip olup olmadığı hususu önem taşımaktadır. Arkadaş, çevre ve aile bireylerin yetiştirilme tarzının belirleyicileri arasındadır. Bireylerin erken yaşlardan itibaren teşvik edilmesi, deneyim kazanması için cesaretlendirilmesi, çevresindeki kişilerin desteğini alması bireylerin cesaret ve özgüvenini hiç şüphesiz arttıracaktır. Kendine güvenen bireyler ise yeni şeyler denemek, yeni fırsatları değerlendirmek ve yeni riskler almak konusunda daha cesaretli olacaktır. Ezbere dayalı ve pratik uygulamalardan uzak bir eğitim sisteminde girişimciliğin gelişmesinin düşük bir

olasılığa sahip olduğu değerlendirilmektedir. Araştırmaya yönelten bir eğitim sisteminin ise girişimciliği olumlu etkilediği düşünülmektedir. Girişimcilik alanında çeşitli tecrübeler elde etmiş girişimcilerin sorunların üstesinden rahatlıkla gelme, krizler ve ani gelişen durumlara hızlıca ayak uydurma noktasında daha başarılı olacağı düşünülmektedir. Deneyim, girişimcilerin yaratıcı düşünme, sorun çözme, karar alma ve planlama gibi konularda yetenek kazanması açısından önem taşımaktadır. Girişimcilerin iş fikrini hayata geçirmek için gerekli motivasyona sahip olup olmadığı hususu sürdürülebilirlik açısından önemlidir.

Katılımcıların her bir ifadeye verdiği puanlar doğrultusunda cevapların ortalamaları alınarak yapılan hesaplama sonucunda anket katılımcılarının girişimciliği etkileyen faktörlere yönelik sıralamaları Şekil 24'te yer almaktadır. Katılımcılara göre girişimciliği etkileyen faktörler sıralamasında ilk sırada yer alan faktör vizyondur. İkinci sırada motivasyon, üçüncü sırada deneyim, dördüncü sırada para, beşinci sırada eğitim ve altıncı ve son sırada arkadaş/çevre/aile faktörleri yer almaktadır.

Şekil 24: Girişimciliği Etkileyen Faktörlere Yönelik Sıralama



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Anket katılımcılarına mevcut girişim şirketlerini büyütme için önümüzdeki beş sene içerisinde takımlarında genişlemeye gitmeyi düşünüp düşünmedikleri de sorulmuştur. Bilindiği üzere girişimciler için doğru takımı kurmak çok önemlidir. Anketi dolduran 142 kişiden 108'i söz konusu soruya yanıt vermiş olup cevapların dağılımını gösteren Tablo 27 aşağıda sunulmaktadır.

Tablo 27: Önümüzdeki Beş Sene İçerisinde Girişimlerin Takımlarında Genişlemeye Gitmek Konusundaki Görüşleri

	Frekans	%
Cevaplamayanlar	34	23,9
İlave bir kişiyi işe almayı düşünmüyorum.	17	12,0
1-5 arası ilave kişiyi işe almayı düşünüyorum.	37	26,1
6 ve daha üzerinde ilave kişiyi işe almayı düşünüyorum.	54	38,0
Toplam	142	100

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Katılımcıların cevaplarına ait dağılımlar doğrultusunda 108 katılımcının %50'si önümüzdeki beş sene içerisinde girişim şirketini büyütmek için 6 veya daha üzerinde ilave kişiyi işe almayı düşündüğünü, katılımcıların %34,26'sı 1-5 arası ilave kişiyi işe almayı düşündüğünü ve %15,74'ü ise ilave bir kişiyi bile işe almayı düşünmediğini belirtmiştir. Bu cevaplardan hareketle katılımcıların büyük bir çoğunluğunun mevcut ekonomik koşullar içerisinde girişim şirketini büyütme anlamında hedefler ortaya koyduğunu, bu açıdan da girişim şirketlerine güven duyduklarını söylemek mümkündür.

Girişimcilik kültürünün düzeyini daha önce de ifade edildiği üzere girişimciliğe bakış, girişimcilik konusunda farkındalık seviyesi ve bu alanda medya kanallarının ilgisi ile birlikte değerlendirmek gerekir. Bu nedenle anket katılımcılarına “Türkiye’de girişimcilik kültürü ile ilgili olarak girişimcinin toplumsal imajının olumlu olmaması”, “girişimciliğin ne olduğu konusunda farkındalığın düşük olması” ve “medyanın girişimcilik konusundaki farkındalığının düşük olması” ifadelerine katılıp katılmadıkları sorulmuştur. Tablo 28’de de görüleceği üzere anket katılımcılarının %55,41’i girişimciliğin ne olduğu konusunda farkındalığın düşük olduğunu belirtmiştir. Katılımcıların %24,77’si medyanın girişimcilik konusundaki farkındalığının düşük olduğu görüşündeyken %19,82’si ise girişimcinin toplumsal imajının olumlu olmadığı görüşündedir. Bu oranlardan hareketle girişimcilik olgusunun önemi, girişimciliğin bir kariyer yolu olarak değerlendirilebileceği, girişimci olmanın avantajları ve girişimci yetiştirmenin ülke ekonomisine sağlayacağı katma değer gibi konularda toplumsal düzeyde farkındalık yaratacak faaliyetlere ağırlık verilmesi önem taşımaktadır. Çünkü bir toplumun bu alandaki farkındalığının gelişmesi ile girişimci bireylerin ekonomiye kazandırılması süreci hız kazanacaktır.

Tablo 28: Türkiye’de Girişimcilik Kültürü ile İlgili Değerlendirmeler⁴⁰

	Frekans	%
Girişimcinin toplumsal imajının olumlu olmaması	44	19,82
Girişimciliğin ne olduğu konusunda farkındalığın düşük olması	123	55,41
Medyanın girişimcilik konusundaki farkındalığının düşük olması	55	24,77
Toplam	222	100

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

3.2.8. Girişimcilik Yeteneğinin Oluşturulması ve Yerleştirilmesine Yönelik Politikalara Ait Sorulara Yönelik Değerlendirmeler

Anketin bir sonraki bölümü ise girişimcilik yeteneğinin değerlendirilmesi ile ilgili sorulardan oluşmaktadır. Girişimciliğin en önemli aşaması yeni iş kurma sürecinde gerekli motivasyona, gerekli özgüvene sahip olmaktır. Özellikle ilk yıllarda birçok zorluğun üstesinden gelmek zorunda olan girişimci bireylerin bu yeteneğe sahip olup olmadıklarına dair kendilerine inanmaları ve gerçekten de sahip olmaları önemlidir. Girişimcilerin risk alabilen, hızlı karar verebilen, fırsatları yakalayabilen ve motivasyonu yüksek kişiler olduğunu belirtmiştik.

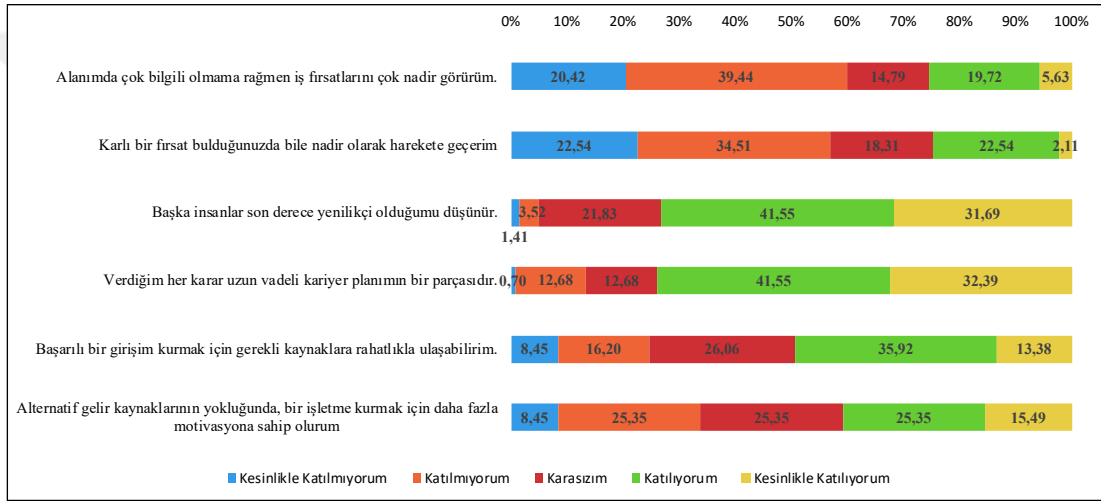
Bu nedenle anket katılımcılarının girişimcilik yeteneğine yönelik değerlendirmelerini almak üzere; 1) Alanımda çok bilgili olmama rağmen iş fırsatlarını çok nadir görürüm. 2) Karlı bir fırsat bulduğunuzda bile nadir olarak harekete geçerim. 3) Başka insanlar son derece yenilikçi olduğumu düşünür. 4) Verdiğim her karar uzun vadeli kariyer planımın bir parçasıdır. 5) Başarılı bir girişim kurmak için gerekli kaynaklara rahatlıkla ulaşabilirim. 6) Alternatif gelir

⁴⁰ Söz konusu soru kapsamında katılımcıların birden fazla seçenek işaretlemesine izin verilmiş olup 142 katılımcının cevapladığı anket kapsamında toplam frekansın 222 olarak çıkması bahsi geçen husus sebebiyledir.

kaynaklarının yokluğunda, bir işletme kurmak için daha fazla motivasyona sahip olurum ifadelerine katılma dereceleri sorulmuştur.

Bu ifadeler Global Entrepreneurship Monitor tarafından yayınlanan *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report* kapsamında ortaya konan sosyal ve kültürel normlar ile ilgili değerlendirmeleri ölçmeye yönelik kullanılan sorular baz alınarak tasarlanmıştır (Global Entrepreneurship Monitor, 2021).

Şekil 25: Girişimcilik Yeteneğinin Oluşturulması ve Yerleştirilmesine Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 25'e göre alanında çok bilgili olmasına rağmen iş fırsatlarını çok nadir gördüğünü düşünmeyen katılımcıların oranı %59,86 iken katılımcıların %25,35'i ise bahsi geçen iş fırsatlarını çok nadir gördüğünü düşündüğünü ifade etmiştir. Kararsız katılımcıların oranı ise %14,79'dır. Dolayısıyla alanında bilgili olan kişilerin iş fırsatlarını da yüksek oranda yakalayabildiklerine dair motivasyonları yüksektir.

Aynı soru kapsamında ikinci seçenek olan karlı bir fırsat bulduklarında bile nadir olarak harekete geçtiğini düşünmediğini belirten katılımcılar %57,05 ile çoğunluğu oluşturmaktadır. Kararsız katılımcıların %18,31 olduğu değerlendirmede katılımcıların %24,65'i ise karlı bir fırsat bulduklarında bile nadir olarak harekete geçtiğini düşündüğünü belirtmiştir. Bulgulara göre katılımcılar karlı fırsatlar

yakaladığında girişimcilerin nadir harekete geçtikleri fikrine yoğun olarak katılmamışlardır. Bu durum girişimcilerin karakteristik özelliklerinden biri olan hızlı harekete geçme özelliğinin yüksek olduğunu ortaya koymaktadır.

Katılımcıların kendileri hakkında başka insanların son derece yenilikçi olduğunu düşündüğü ifadesine katılma derecelerine bakıldığında, %73,24 ile oldukça büyük bir çoğunluğu söz konusu ifadeye yönelik olumlu değerlendirmeleri işaretlemiştir. Buna karşılık katılmadığı yönündeki cevapları işaretleyenlerin oranı toplamda sadece %4,93 olup kararsız katılımcılar ise %21,83'tür. Yenilikçilik eğilimi, bireyleri girişimcilğe yönelten olgulardan biridir. Bu anlamda katılımcıların büyük bir çoğunluğunun çevresindeki insanlar tarafından yenilikçi olarak tanımlandığını düşünmesi girişimcilik yeteneklerine inanan yüksek bir profilin varlığına işaretir.

Yine aynı soru kapsamında katılımcılardan verdikleri her kararın uzun vadeli kariyer planlarının bir parçası olduğunu düşünenlerin oranı %73,94 iken, böyle düşünmeyenlerin oranı %13,38'dir. Kararsız katılımcılar ise %12,68 oranındadır. Girişimcilik kariyeri açısından uzun vadeli plan yapabilmek önemli bir yetenek olarak değerlendirilebilir. Anket katılımcılarının verdiği cevaplardan hareketle, Türkiye'de girişimcilik ekosistemi paydaşları bu alandaki kariyer planlarında uzun vadeli planlar yapabilme yeteneğine sahip olduklarını düşünmektedir. Ekonomik ortamdaki belirsizlikleri de göz önünde tutarak bir değerlendirme yapılacak olursa, girişimcilik ekosistemi paydaşlarının kendilerini daha güvende hissetmek adına planlamaya önem verdiklerini söylemek mümkündür.

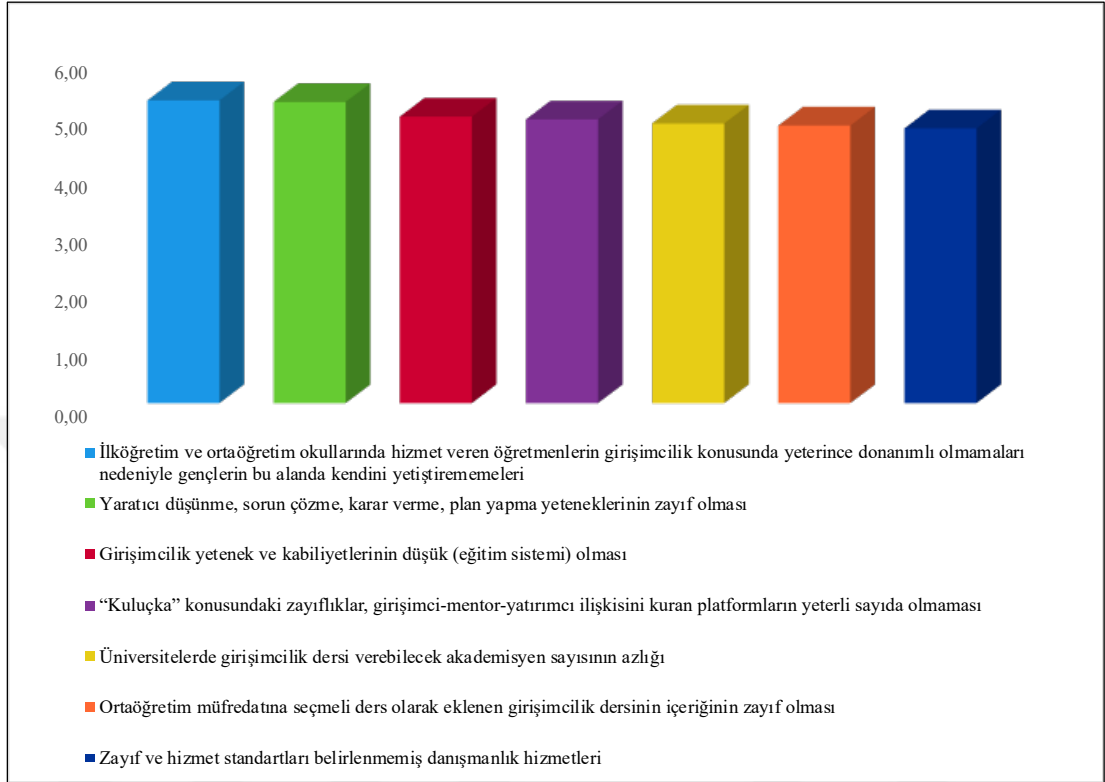
Bahsi geçen soru kapsamında katılımcılara başarılı bir girişim kurmak için gerekli kaynaklara rahatlıkla ulaşabilecekleri hususuna katılma dereceleri sorulmuştur. Verilen cevapların dağılımlarına bakıldığında katılımcıların %24,65'i bir girişim kurmak için gerekli kaynaklara rahatlıkla ulaşabileceğini düşünmediğini, ancak %49,30'u tam tersi bir şekilde rahatlıkla ulaşabileceğini düşündüğünü ifade etmiştir. Kararsız katılımcılar ise %26,06 şeklindedir.

Yirmi beşinci soru kapsamında katılımcılara alternatif gelir kaynaklarının yokluğunda, bir işletme kurmak için daha fazla motivasyona sahip oldukları hususuna katılma dereceleri sorulmuştur. Verilen cevapların dağılımlarına bakıldığında katılımcıların %33,80'i alternatif gelir kaynaklarının yokluğunda, bir

işletme kurmak için daha fazla motivasyona sahip olduklarını düşünmediğini, %40,84'ü ise daha fazla motivasyona sahip olduklarını düşündüklerini belirtmişlerdir. Kararsız katılımcıların oranı ise %25,35'i oluşturmaktadır.

Yirmi altıncı soru kapsamında anket katılımcılarından Türkiye'de gençlerin girişimcilik yeteneklerindeki yetersizlikler ile ilgili ortaya konan ifadeleri sıralamaları istenmiştir. Anket katılımcılarının her bir ifadeye verdiği puanlar doğrultusunda cevapların ortalamaları alınarak yapılan hesaplama sonucunda katılımcıların en çok katıldıklarından en az katıldıklarına yönelik sıralama Şekil 26'da yer almaktadır. Anket katılımcılarının Türkiye'de gençlerin girişimcilik yeteneklerindeki yetersizlikler ile ilgili yaptıkları sıralamada birinci sırayı ilköğretim ve ortaöğretim düzeyindeki okullarda görev yapan öğretmenlerin girişimcilik konusunda yeterince donanıma sahip olmamaları nedeniyle gençlerin bu alanda kendini yetiştirememeleri almıştır. Bunu ikinci sırada, "Yaratıcı düşünme, sorun çözme, karar verme, plan yapma yeteneklerinin zayıf olması", üçüncü sırada "Girişimcilik yetenek ve kabiliyetlerinin düşük (eğitim sistemi) olması", dördüncü sırada "Kuluçka konusundaki zayıflıklar, girişimci-mentor-yatırımcı ilişkisini kuran platformların yeterli sayıda olmaması", beşinci sırada "Üniversitelerde girişimcilik dersi verebilecek akademisyen sayısının azlığı", altıncı sırada "Ortaöğretim müfredatına seçmeli ders olarak eklenen girişimcilik dersinin içeriğinin zayıf olması" ve son sırada ise "Zayıf ve hizmet standartları belirlenmemiş danışmanlık hizmetleri" ifadesi takip etmektedir.

Şekil 26: Türkiye’de Gençlerin Girişimcilik Yeteneklerindeki Yetersizliklere Yönelik Sıralama



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Söz konusu soru kapsamında verilen cevaplar aslında Türkiye’de girişimcilik politikaları anlamında hangi alanların öncelikli olarak geliştirilmesi gerektiği konusunda önemli ipuçları vermektedir. Her şeyden önce eğitim alanındaki gerek öğretmen gerek eğitim sistemi eksiklikleri öne çıkmaktadır. Girişimcilik yeteneğinin ortaya çıkarılmasında ve yeni girişimcilerin yetiştirilmesinde eğitimin katkısı şüphesizdir.

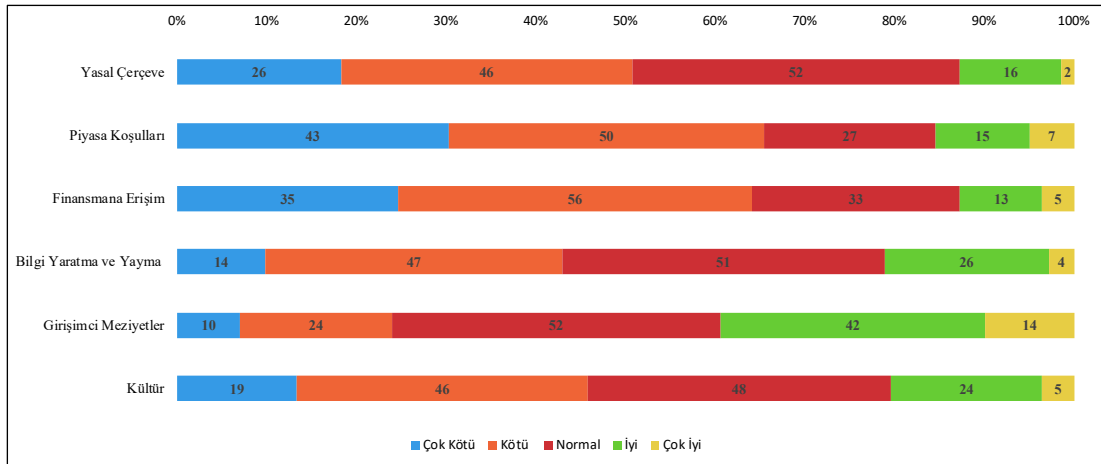
Literatürde girişimciliğin veya en azından belli aşamalarının öğrenilebileceğine dair çalışmalar önem kazanmaya başlamıştır (Kuratko, 2003: 11); (Fayolle vd., 2006: 570). Araştırmalar kapsamında girişimcilik eğitimi, girişimciliğe yönelik farkındalığı arttıran, ayrıca yeni girişimlerin kurulmasını teşvik eden faktörler arasında belirtilmektedir (Durrant, 2014: 4). Yine söz konusu görüşlere paralel olarak girişimciliğin girişimcilik eğitimi aracılığıyla teşvik edilebileceğini

vurgulayan çalışmalar da mevcuttur (Krueger ve Brazeal, 1994: 102; Gorman vd., 1997: 13).

3.2.9. Girişimcilik Ekosisteminin Belirleyici Faktörlerine Yönelik Politikalara Ait Değerlendirmeler

Yirmi yedinci soru kapsamında anket katılımcılarından her bir politika başlığı olarak ortaya konulan Türkiye girişimcilik ekosisteminin belirleyici faktörlerini 1 (Çok Kötü) – 5 (Çok İyi) aralığında puanlamaları istenmiştir. Ortaya konulan ifadeler kapsamında “Çok Kötü” puan kategorisinde en yüksek puanı “Piyasa Koşulları”, “Kötü” puan kategorisinde en yüksek puanı “Finansmana Erişim”, “Normal” puan kategorisinde en yüksek puanı “Girişimci Meziyetler” ve “Yasal Çerçeve”, “İyi” puan kategorisinde en yüksek puanı yine “Girişimci Meziyetler” ve son olarak “Çok İyi” puan kategorisinde en yüksek puanı yine “Girişimci Meziyetler” almıştır. Cevapların dağılımları Şekil 27’de sunulmaktadır. Bu değerlendirmeler ışığında piyasa koşullarının iyileştirilmesi ve finansmana erişimin kolaylaştırılması alanları öncelikli düzenleme ihtiyacı bulunan alanlar olarak karşımıza çıkmaktadır.

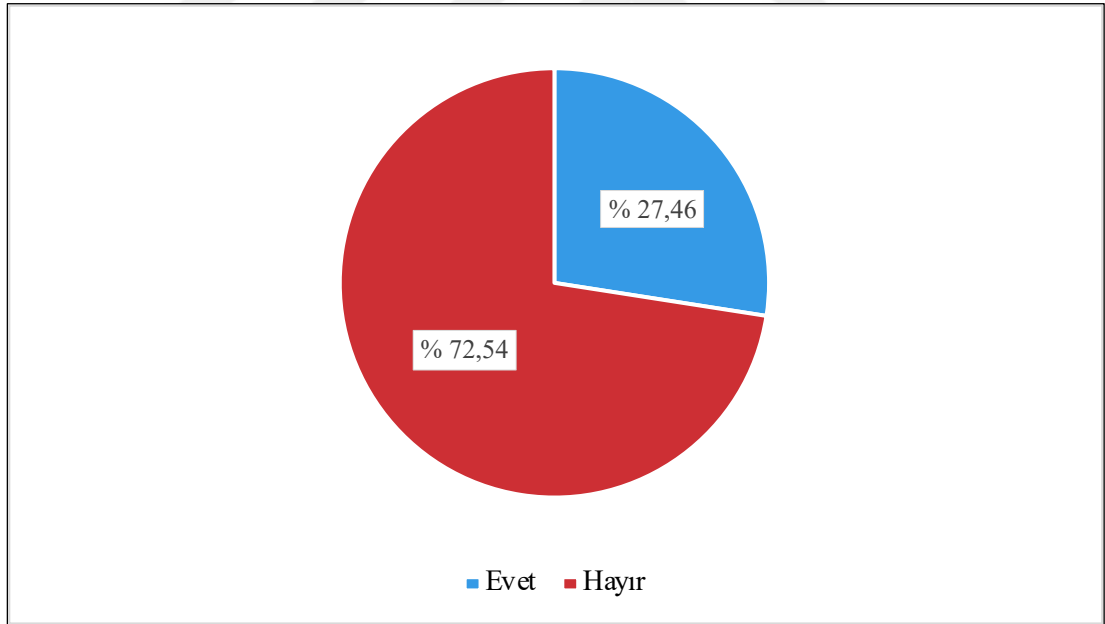
Şekil 27: Türkiye Girişimcilik Ekosisteminin Belirleyici Faktörlerine Yönelik Sıralama



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Anketin 28-33. soruları girişimcilerin yatırımcı ortamını değerlendirmesine ve yatırım ortamı içerisinde exit yapma olarak da bilinen çıkış kültürünün ne kadar yaygın olduğunu ortaya koymaya yönelik sorulardan oluşmaktadır. Anket katılımcılarına başka bir girişimci tarafından kurulan ve sürdürülen bir işe yatırım yapıp yapmadıkları hususu sorulmuştur. Şekil 28’de yer aldığı üzere katılımcıların %72,54’ü başka bir girişimci tarafından kurulan ve sürdürülen bir işe yatırım yapmamışken, yatırım yapan katılımcıların oranı %27,46 ile sınırlı kalmıştır. Girişimcilere sunulan finansman imkanları arasında önemli bir araç olan melek yatırımcılık, risk sermayesi, girişim sermayesi gibi mekanizmaların girişimcilik ekosistemi içerisinde yaygınlaştırılması oldukça önem taşımakta olup anket cevapları söz konusu araçların henüz istenilen düzeye gelmediğini ortaya koymaktadır.

Şekil 28: Başka Bir Girişimci Tarafından Kurulan ve Sürdürülen Bir İşe Yatırım Yapma Durumu



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

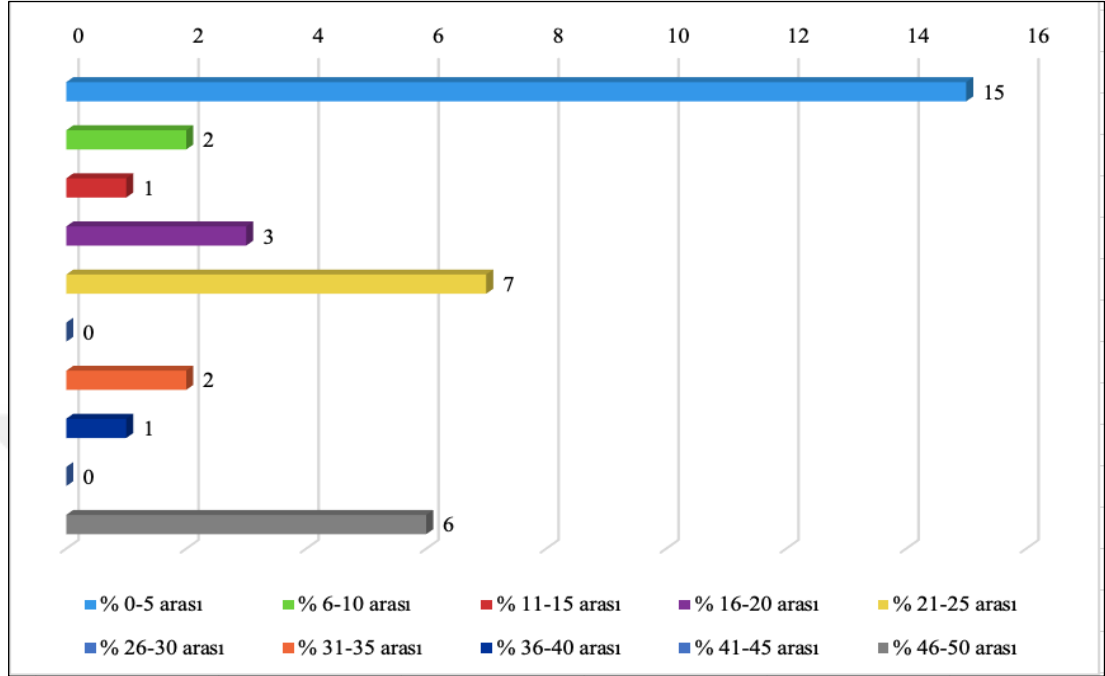
Anket kapsamında yer alan yirmi sekizinci soruya “Evet” cevabını işaretleyenlerin 29-30. soruya da cevap vermesi, “Hayır” cevabını işaretleyenlerin ise 31. sorudan devam etmesi istenmiştir. Daha önce bir girişimciye yatırım yapan

kişilerin yapmış oldukları yatırım karşılığında girişim şirketine yüzde kaç pay ile ortak oldukları hususu sorulmuştur. Söz konusu soruya 37 kişi cevap vermiş olup yatırım oranları/kişi sayısına dair Şekil 29 aşağıda sunulmaktadır. Katılımcıların çoğuna denk gelen toplam 15 kişi %0-5 arasında bir oranda girişim şirketinden pay aldığını, 2 kişi %6-10 arasında bir oranda girişim şirketinden pay aldığını, 1 kişi %11-15 arasında bir oranda girişim şirketinden pay aldığını, 3 kişi %16-20 arasında bir oranda girişim şirketinden pay aldığını, 7 kişi %21-25 arasında bir oranda girişim şirketinden pay aldığını, 2 kişi %30-35 arasında bir oranda girişim şirketinden pay aldığını, 1 kişi %36-40 arasında oranda girişim şirketinden pay aldığını, 6 kişi ise %46-50 arasında oranda girişim şirketinden pay aldığını belirtmiştir.

Girişim şirketlerine yatırım yapan kişilerin ilk tur yatırımlarında örneğin %10'un altında kalacak şekilde, başka bir ifadeyle düşük oranlarda pay alması, girişimcileri desteklemek açısından önemlidir. Melek yatırımcılığın amacının girişimciye başlangıç aşamasında ihtiyaç duyduğu finansmanı sağlamak olduğunu değerlendirirsek, girişim şirketine ivme kazandıracak, ancak kesinlikle yatırımcıyı büyük pay sahibi haline getirmeyecek, böylece iş fikri ve şirketin yönetimine dair hisselerin çoğunluğunun yine girişimcide kalacak şekilde yatırımların amacına ulaştığını değerlendirmek mümkündür.

Bu görüşlerden hareketle anket katılımcıları arasında bir girişim şirketine yatırım yaptığını söyleyenlerin yatırım oranlarına bakıldığında büyük çoğunluğun düşük paylar aldıkları görülmektedir. Bu durumu melek yatırımcıların, yatırım yapmalarındaki ana amaçlarının girişimcileri desteklemek olduğu yönündeki farkındalığa ve bilince sahip oldukları şeklinde değerlendirmek mümkündür.

Şekil 29: Bir Girişim Şirketine Yatırım Yapanların Yapmış Oldukları Yatırım Karşılığında Girişim Şirketine Ortaklık Payları



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Bir girişimciye yatırım yaptığını ifade eden anket katılımcılarına yatırım yaptıkları kişi ile ilişkilerinin ne olduğu sorulmuştur. Söz konusu soruya 41 kişi cevap vermiştir (Tablo 29).

Tablo 29: Bir Girişimciye Yatırım Yaptığını İfade Edenlerin Yatırım Yaptıkları Kişi İle İlişkileri

	Frekans	%
Cevaplamayanlar	101	71,1
Yakın akraba/arkadaş/tanıdık	6	4,2
İş çevresindeki referanslar	12	8,5
Herhangi bir bağlantım yok, iş fikrine inandığım için yatırım yaptım.	23	16,2
Toplam	142	100

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Katılımcıların %56,10'u herhangi bir bağlantısı olmadığı halde iş fikrine inandığı için yatırım yaptığını belirtirken, %29,27'si iş çevresindeki referanslar nedeniyle yatırım yaptıklarını ve %14,63'ü ise yakın akraba, arkadaş ve/veya tanıdık oldukları için yatırım yaptıklarını ifade etmişlerdir. Yatırımcılardan beklenen tam olarak fikrine inandıkları girişimcileri desteklemeleridir.

Bir sonraki soru kapsamında katılımcılara sahibi oldukları veya yönettikleri girişimin son 12 ay içinde farklı bir yatırımcıya satılıp satılmadığı, kapanıp kapanmadığı veya mevcut ortakların çıkış yapıp yapmadığı hususları sorulmuştur. Söz konusu soruya anket katılımcılarından 116 kişi cevap vermiştir. Tablo 30'a göre söz konusu soruyu cevaplayan 116 kişinin %81,03'ü sahibi oldukları veya yönettikleri girişimin son 12 ay içinde farklı bir yatırımcıya satılmadığını, kapanmadığını veya mevcut ortakların çıkış yapmadığını belirtmiştir.

Tablo 30: Katılımcıların Sahibi Oldukları veya Yönettikleri Girişimin Son 12 Ay İçinde Farklı Bir Yatırımcıya Satılma, Kapanma veya Mevcut Ortakların Çıkış Yapma Durumu

	Frekans	%
Cevaplamayanlar	26	18,3
Evet	22	15,5
Hayır	94	66,2
Toplam	142	100

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Bir girişimcinin, kurduğu girişimini tamamen veya mevcut payı oranında satmasına, girişimcilik dünyasında “exit” yani “çıkış” denmektedir. Exit yapmak, girişimci ve girişim şirketi açısından başarı göstergelerinden birisidir. Her şeyden önce çıkış yapan girişimciler gösterdiği başarı ile diğer girişimcilere örnek olmakta, böylece rol modeller yaratılmaktadır. Yine exit yapan girişimciler, söz konusu satıştan kazandıkları gelir ile yatırımcılara dönüşebilmekte, bu da yeni girişimcileri destekleme noktasında önem kazanmaktadır. Exit yapan girişimciler, elde ettikleri çıkış sermayesi ile yeni girişimler kurmakta, ekonomiye katkı sağlamaya devam

etmektedir. Ayrıca elde ettikleri deneyimleri yeni girişimciler ile paylaşarak mentorluk desteği sunabilmektedirler.

Bu nedenle Türkiye'nin girişimcilik ekosisteminde "exit" kültürünün arttırılması, bir şirketi satmak veya sahip olduğu hisseleri devretmenin bir başarı göstergesi olarak değerlendirilmesi yönünde farkındalık oluşturulması önem taşımaktadır. Ülkemizde Trendyol'un Alibaba'ya satılması, Insider'ın Sequoia Capital India'ya satılması, Gram Games'in Zynga'ya satılması, Peak Games'in yine Zynga'ya satılması, iyzico'nun PayU'ya satılması, Yemek Sepeti'nin Delivery Hero'ya satılması gibi iyi örnekler olmakla birlikte exit kültürünün yeterince gelişmediğini söylemek mümkündür. Ancak bunu sadece kültüre bağlamak da yetersiz olacaktır. Girişimcilerin exit yapacak kadar başarı gösterememelerinin arkasında yatan nedenler de sorgulanmalıdır.

Anket kapsamında bir önceki soru olan 31. soruya "Evet" cevabını işaretleyenlerin 32-33. soruya da cevap vermesi, "Hayır" cevabını işaretleyenlerin ise anketi tamamlayarak mülakat sorularına geçmesi istenmiştir. Otuz ikinci soru kapsamında anket katılımcılarına satış, kapanma veya çıkış yaşayan girişimlerinin daha sonra devam edip etmediği hususu sorulmuştur. Söz konusu soruya 31 kişi yanıt vermiştir. Cevapların dağılımı Tablo 31'de yer almaktadır.

Tablo 31: Satış, Kapanma veya Çıkış Yaşayan Girişimlerin Devam Etme Durumu

	Frekans	%
Cevaplamayanlar	111	78,2
Evet	15	10,6
Hayır	16	11,3
Toplam	142	100

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Otuz ikinci soruya verilen cevaplara bakıldığında çarpıcı bir sonuç çıktığını söylemek mümkündür. Katılımcıların %51,61'i satış, kapanma veya çıkış yaşayan girişimlerinin daha sonra devam etmediğini ifade etmişlerdir. Yukarıda exit yapmanın bir başarı göstergesi olarak ele alınması gerektiği hususunu ortaya

koymuştuk. Ancak anket katılımcılarının cevaplarının yarısından fazlası girişim şirketlerinin exit yapmaları sonrası devam etmediğini belirtmektedir.

Katılımcılara göre girişimcilerin şirketlerini kapatmak için ayrılması ve girişim şirketlerinin kurucuları exit yaptıktan sonra devam edememesi, başarıdan çok başarısızlık olarak değerlendirilmektedir. Bu noktada girişimcilik ekosisteminde başarılı girişimciler yetiştirmenin, onları desteklemenin, doğru mentorlar ve yatırımcılar ile bir araya getirmenin önemi bir kez daha ortaya çıkmaktadır.

Çıkış yapmanın arkasında yatan nedenlerin başarıdan mı başarısızlıktan mı kaynaklandığını ölçmek amacıyla anket kapsamında katılımcılara 33. Soru olan “Satış, Kapanma ve/veya Çıkış Yapma-Yapılma nedeni neydi?” sorusu yöneltilmiştir. Söz konusu soru kapsamında seçilebilecek cevaplar olumlu ve olumsuz nedenler olarak ikiye ayrılmıştır. Olumlu nedenler; satış fırsatı, başka bir iş veya iş fırsatı, planlı çıkış ve emeklilik olarak sıralanmıştır. Olumsuz nedenler ise; karlı olmaması, finansal problemler, ailevi/kişisel nedenler, hadise/olay yaşanması, vergiler/devlet bürokrasi olarak sıralanmıştır.

Söz konusu soruya 26 kişi cevap vermiş olup cevapların dağılımını gösteren Tablo 32 aşağıda yer almaktadır.

Tablo 32: Satış/Kapanma/Çıkış Yapma-Yapılma Nedenleri

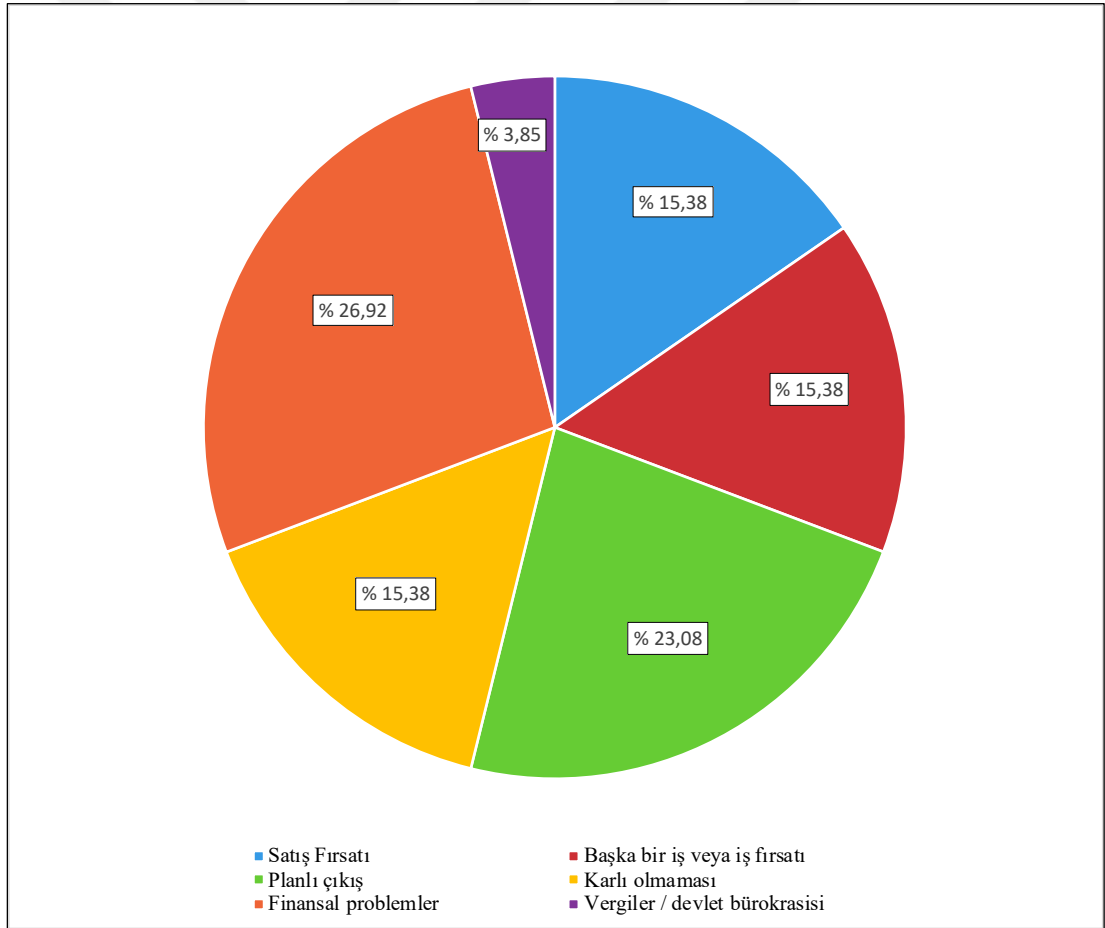
	Frekans	%
Cevaplamayanlar	116	81,7
Satış fırsatı	4	2,8
Başka bir iş veya iş fırsatı	4	2,8
Planlı çıkış	6	4,2
Karlı olmaması	4	2,8
Finansal problemler	7	4,9
Vergiler / devlet bürokrasisi	1	0,7
Toplam	142	100

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 30’da görüleceği üzere katılımcıların %26,92’si finansal problemler, %23,08’i planlı çıkış, %15,38’i karlı olmaması, yine %15,38’i başka bir iş veya iş fırsatı, %15,38’i satış fırsatı ve %3,85’i vergiler/devlet bürokrasisi seçeneklerini işaretlemiştir.

Olumlu ve olumsuz nedenler açısından cevaplara bakıldığında katılımcıların %46,15’i satış/kapanma/çıkış yapma nedenleri arasında olumsuz olanları göstermiş, %53,84’ü ise olumlu nedenlerden dolayı satış/kapanma/çıkış yaptıklarını ifade etmişlerdir. Aradaki farkın çok olmaması girişimcilik ekosisteminde başarılı exitler yapılmasının henüz istenilen düzeyde olmadığını göstermektedir.

Şekil 30: Satış/Kapanma/Çıkış Yapma-Yapılma Nedenleri



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yukarıda yer alan sorular ile birlikte araştırma kapsamında gerçekleştirilen anket tamamlanmaktadır. Anket değerlendirmesi sırasında detayları ortaya konulduğu üzere, Türkiye girişimcilik ekosisteminin iyi olduğu, gelişme kaydedilen, olumlu alanlarının yanısıra bir o kadar da düzenlemeye ihtiyaç duyulan, olumsuz değerlendirmelerin yoğunlukta olduğu alanlar öne çıkmıştır. Bu alanlarda yapılabilecek iyileştirmelere yönelik öneriler ile olumlu gelişme kaydedilen alanlarda sürdürülebilirliğin nasıl sağlanacağına yönelik tespitler Sonuç bölümünde detaylı olarak ele alınmıştır.

Araştırmanın son bölümü ise açık uçlu sorulardan oluşan mülakat sorulardır. Mülakat soruları ile anket kapsamında ortaya konan tespitlere yönelik katılımcıların değerlendirmelerine ilave olarak yine katılımcıların Türkiye’de girişimcilik politikaları ile ilgili nitel yorumlarının tespit edilmesi amaçlanmıştır.

3.2.10. Mülakat Sorularının Değerlendirilmesi

Anketin son bölümünde katılımcılara yöneltilen açık uçlu sorulardan oluşan mülakat sorularının değerlendirilmesi yer almaktadır. Katılımcılara çevrimiçi olarak gönderilen sorular yanı sıra Girişimcilik Vakfı, Endeavor Türkiye, GEN Türkiye, Galata İş Melekleri Ağı ve Keiretsu Melek Yatırım Ağı gibi girişimcilik ekosisteminde oldukça aktif olan sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri, ülkemizde kurdukları girişim şirketleri yüksek değerlemelere ulaşmış ve başarılı çıkış süreçleri gerçekleştirmiş böylece başarı hikayeleri ile genç girişimcilere örnek olmuş girişimci, yatırımcı ve mentorlar ile de mülakatlar yapılmıştır.

Mülakat soruları kapsamında Türkiye girişimcilik ekosistemine yön veren isimler ile anket katılımcılarının girişimcilik politikalarına yönelik nitel değerlendirmeleri toplanmıştır. İçerik analizi kapsamında temasal analiz türünün tercih edildiği araştırmada ilk olarak incelenen metinlerdeki temalar tespit edilmiştir. Sonrasında açık uçlu sorulara verilen cevaplar kapsamında temanın yoğunluğu ölçülmüştür. Kelime ve kelime birimleri soru bazında sınıflandırılarak her cevap içinde ayrı ayrı sayılmıştır. Bu çalışmanın yapılması için ise Nvivo programı kullanılmıştır. Kelime sıklığı ve kelime bulutu verileri söz konusu program aracılığıyla elde edilmiştir.

yaratmak”, ODTÜ Teknopark Genel Müdürü Serdar Alemdar “değer yaratmak”, Ege Genç İş İnsanları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer “iyi bir iş” şeklindedir. Türkiye girişimcilik ekosistemine yön veren isimlerin cevaplarında da yenilik, değer yaratma, yaşam biçimi, cesaret ve fikir gibi kavramlar öne çıkmaktadır.

Mülakat soruları kapsamında katılımcılara yöneltilen ikinci soru, Türkiye’de girişimcilik ekosisteminin genel durumunu nasıl değerlendirdikleri hususundadır. Verilen cevapların kelime bulutu olan Şekil 32’ye bakıldığında, “gelişmekte” kelimesinin en fazla vurgulanan kelime olduğu, bunu “desteklerin yetersizliği, yasal düzenlemelerde eksiklikler, zayıf, yetersiz, potansiyeli aktif kullanılmıyor, başarılı örnekler az, emekleme aşamasında” gibi kelime veya kelime gruplarının takip ettiği görülmektedir. Başka bir ifadeyle, konu ile ilgili olumsuz kavramlar diğer kavramlara göre daha fazla ön plana çıkmaktadır. Ayrıca yine kelime bulutunda daha az vurgulanan kelimelere bakıldığında da “girişimcilik kültürü zayıf, girişimci yetiştirmede sıkıntı, vasat, berbat, siyasi, vergi yükleri, koordinasyon eksikliği” gibi kelime gruplarının yer aldığı, bunların da olumsuz kavramlar olduğu görülmektedir. Dolayısıyla Türkiye’nin girişimcilik ekosisteminin genel durumuna dair görüşlerin büyük ölçüde olumsuz değerlendirmelerden oluştuğunu söylemek mümkündür.

Şekil 32: Mülakat Katılımcılarının Türkiye Girişimcilik Ekosisteminin Genel Durumuna Yönelik Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu

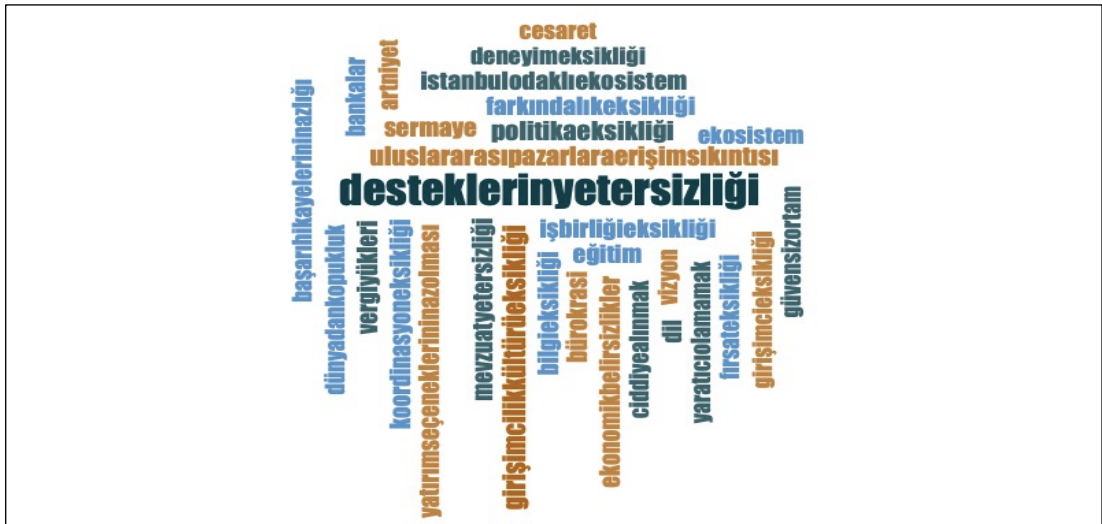


Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

şartlara rağmen büyümesi”, Genç Başarı Eğitim Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Çelik Ören “*gelişiyor olması*” şeklinde cevaplar vermiştir. Girişimcilik ekosisteminde aktif görevlerde yer alan söz konusu isimlerin girişimcilik konusunda farkındalığın gitgide arttığı ve ekosistemin geliştiğine dair değerlendirmeleri girişimciliğin önemine dair görüş birliğinin oluştuğunu görmek açısından oldukça önemlidir.

Bir sonraki soru kapsamında katılımcılara Türkiye girişimcilik ekosisteminin en önemli eksikliğinin ne olduğu hususu sorulmuştur. Verilen cevapların kelime bulutu olan Şekil 34’e bakıldığında “desteklerin yetersizliği” kelime grubunun en çok vurgulanan kelime grubu olduğu, bunu “uluslararası pazarlara erişim sıkıntısı, girişimcilik kültürü eksikliği, politika eksikliği, farkındalık eksikliği, İstanbul odaklı ekosistem, mevzuat eksikliği” kelime gruplarının takip ettiği, bununla birlikte “girişimci eksikliği, fırsat eksikliği, vizyon, deneyim eksikliği” gibi girişimci yetiştirilmesi ile ilgili kelime gruplarının ise daha az biçimde vurgulandığı görülmektedir.

Şekil 34: Mülakat Katılımcılarının Türkiye Girişimcilik Ekosisteminin En Önemli Eksikliklerine Dair Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yemek Sepeti Kurucusu Nevzat Aydın'ın bu soruya yönelik değerlendirmesi “*finansmana erişim*”, Gittigidiyor Kurucusu Aydonat Atasever'in değerlendirmesi “*finansal kaynakların azlığı ve büyük şirketlerin bu konuda yeterli özeni göstermemesi*”, Melek Yatırımcı Neşe Gök'ün değerlendirmesi “*yatırımcının az olması, tüm Türkiye'ye yayılımın sınırlı olması, kolaylaştırıcıların az olması*”, Endeavor Türkiye Genel Sekreterliği görevini yürütmüş ve 2C Proje Evi Kurucusu Didem Altop'un değerlendirmesi “*fırsatları tespit etmek*”, Melek Yatırımcı Umur Özal'ın değerlendirmesi ise “*finansman ve kalifiye iş gücü*” şeklinde olmuştur. Finansmana erişim sorunları ve mevcut teşvik ve desteklerin yetersizliği veya amaca hizmet etmemesi önemli bir problem olarak mülakatlar kapsamında da öne çıkan bir sorun olmuştur.

Mülakat soruları kapsamında katılımcılara yöneltilen beşinci soru, Türkiye’de girişimcilik ekosistemine yönelik olarak politika yapıcılara önerilerinin neler olduğudur. Verilen cevapların kelime bulutu olan Şekil 35’e bakıldığında “teşvik ve destekler” kelime grubunun en çok sıklığa sahip olan kelime grubu olduğu, bunu “girişimcilik odaklı politikalar” kelime grubunun takip ettiği, ayrıca “bürokrasi, eğitim, vergisel düzenlemeler, yasal düzenlemeler, global entegrasyon” gibi kelime gruplarının görece daha yoğun vurgulandığı, en az vurgulanan kelimelerin ise “fuar, mentorluk, deneyim, ihracat” gibi kelimeler olduğu, dolayısıyla daha küçük biçimde kelime bulutunda yer aldığı görülmektedir.

Şekil 35: Mülakat Katılımcılarının Türkiye Girişimcilik Ekosisteminin Gelişimine Yönelik Politika Yapıcılara Önerilerine Dair Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Türkiye Girişimcilik Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Sina Afra'nın bu soruya yönelik değerlendirmesine bakıldığında “*daha fazla finansman, daha fazla yazılımcı*” şeklinde olduğu, Vestel Ventures Program Müdürü Utku Gökkaya'nın “*mevzuatları basitleştirmeleri*” yönünde öneride bulunduğu, Trendyol İcra Kurulu Üyesi Ozan Acar'ın “*doğru regülasyon*” şeklinde değerlendirmede bulunduğu, İnci Holding CTO'su Mehmet Tunçkanat'ın “*yeni kurulacak girişimlerden kurulma işlemleri ile ilgili hiç masraf yansıtmadan vergi konusunda da avantajlı hale getirmeleri*” şeklinde öneri sunduğu görülmektedir. Gerçekleştirilen mülakatlar kapsamında teşvik ve destekler, yasal düzenlemeler ve vergi yükleri girişimcilik ekosisteminin önemli temsilcilerinin de gündeminde olan sıkıntılar olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tez çalışmasının ikinci bölümünde değinildiği üzere girişimci kent kavramının önemi gün geçtikçe artmaktadır ve girişimcinin kendini değerli hissettiği, motive olduğu, yeteneklerin barındırıldığı, yeni girişimler çıkartan, yetenek çeken kentlerin ekonomik kalkınma ve sürdürülebilirlik açısından önemi yadsınamaz bir gerçektir. Mülakatlar kapsamında katılımcılara Türkiye’de bir kentin “girişimcilik ve inovasyon kenti” olması durumunda hangisi olacağı hususunda görüşleri ve bunun

sebepleri sorulmuştur. Verilen cevapların kelime bulutu olan Şekil 36'ya bakıldığında “İzmir” kentinin en fazla vurgulanan kent olduğu, bunu “İstanbul”un takip ettiği, “Ankara, Eskişehir, Gaziantep” gibi Anadolu kentlerinin ise daha az vurgulanmasından hareketle kelime bulutunda daha küçük biçimde yer aldığı görülmektedir.

Şekil 36: Mülakat Katılımcılarının Türkiye’de Hangi Kentin “Girişimcilik ve İnovasyon Kenti” Olabileceğine Dair Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Mülakat soruları kapsamında bahsi geçen 6. soruya İzmir cevabını verenlerin ortaya koyduğu nedenlere yönelik değerlendirmelerine bakıldığında, İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Emre Kızılgüneşler “*Doğal koşulları, hoşgörü ve demokrasi kültürünün yüksek olması, eğitim düzeyinin yüksekliği*”, şeklinde değerlendirmede bulunmuş, Ege Genç İş İnsanları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer “*tüm çarklarıyla bunun benimsenmesi ve ortak hedef haline gelmesiyle İzmir’in potansiyel olduğu*” hususunu belirtmiştir.

İzmir, Türkiye’nin diğer büyük şehirlerine kıyasla sunduğu daha uygun yaşam maliyetleri, yılın 300 günü güneşli havaya sahip bir kent olması, şehir merkezine yakın mesafelerde bulunan tatil beldeleri, sosyal ve kültürel açıdan dinamik bir kent olması, Avrupa’nın önemli liman kentlerinden biri olması, Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre yüksek eğitim düzeyi ve nitelikli insan kaynağının yoğun olduğu nüfus yapısı, Ticaret Bakanlığı verilerine göre 200’e yakın ülke ile 5 kıtaya ulaşan ticaret ağına sahip olması, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı verilerine göre 10 üniversite, 155 Araştırma ve Uygulama Merkezi, 90 Ar-Ge Merkezi, 30

Tasarım Merkezi ve 4 teknopark ile güçlü bir bilim ve araştırma altyapısı sunması gibi özellikleriyle girişimcilik ve inovasyon kenti olmak için güçlü bir adaydır. Bu anlamda bölgenin girişimcilik ve inovasyon kapasitesinin arttırılmasına yönelik çalışmaların yapılması büyük önem taşımaktadır (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2022; T.C. Ticaret Bakanlığı, 2022).

Mülakat soruları kapsamında 7-10. sorulara sadece bir girişim sahibi/kurucusu/ortağı olan kişilerin cevap vermesi istenmiştir. Girişim sahibi olmayan kişilerin ise 11. ve 12. sorudan devam etmesi istenmiştir. Anket ve mülakat gerçekleştirilen 142 kişiden 64'ü (%45,07) bir girişim sahibi/kurucusu/ortağı olarak söz konusu sorulara cevap vermiştir.

Katılımcılara girişimlerinin ortaya çıkmasındaki temel amaçlarının ne olduğu hususunun sorulduğu 7. soru kapsamında verilen cevapların kelime bulutu olan Şekil 37'ye bakıldığında, “inovasyon” kelimesinin en fazla vurgulanan kelime olduğu, bunu “para, kendi işini kurmak, fırsat, problem çözme” gibi kelime gruplarının takip ettiği, dolayısıyla kelime bulutunda belirgin bir biçimde vurgulandığı, bununla birlikte “kar, başarı, hayal, piyasa” gibi kelimelerin ise daha az vurgulandığı görülmektedir.

Şekil 37: Mülakat Katılımcılarından Girişim Sahibi/Kurucusu/Ortağı Olanların Girişimlerinin Ortaya Çıkmasındaki Temel Amaçlarına Dair Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yemek Sepeti Kurucusu Nevzat Aydın “*insanların hayatında fark yaratmak*”, Gittigidiyor Kurucusu Aydonat Atasever “*ölçeklenebilir teknoloji ihraç eden bir Türk şirketi yaratma hayali*”, mülakat kapsamında isminin gizli tutulmasını isteyen girişimcilik ekosisteminde aktif görev ve rolleri olan bir girişimci “*inovasyonda öncü olabilmek, topluma ve müşterilere bir değer katabilmek*”, Workinton CEO’su Kemal Cihan Seyithanoğlu “*piyasada sorunlara yeni yöntemler sunmak*” şeklinde cevaplar vermiştir. İnovasyon, değer yaratmak ve fark yaratmak gibi kavramlar söz konusu cevaplarda kendini göstermektedir.

Bir sonraki soru kapsamında katılımcılardan girişimleri ile beklenen/hedeflenen etkilerin neler olduğu, hedeflenen etkilerin ne kadarına ulaştıkları ve ulaşamadıkları hedeflerin sebeplerinin neler olduğu hususunda değerlendirmeler yapmaları istenmiştir. Beklenen/hedeflenen etkilerin neler olduğuna yönelik verilen cevapların kelime bulutu olan Şekil 38’e bakıldığında, “başarı” kelimesinin en fazla vurgulanan kelime olduğu görülmektedir. Buradan hareketle katılımcıların büyük çoğunluğunun hedeflerine ulaştığını değerlendirmek mümkündür. Bunu “global” kelimesi takip etmekte olup katılımcıların global

pazarlara açılma hedeflerinin mevcut olduğu verilen cevaplar kapsamında görülmektedir. Pandemi, ekonomi, ülke ve dünya gibi dış faktörlere yönelik kelimelerin ise kelime bulutunda daha az vurgulandığı görülmektedir.



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Gerçekleştirilen mülakatlar kapsamında birkaç örnek vermek gerekirse, hedeflenen etkilerin ne kadarına ulaşp ulaşamadığı yönündeki soruya, Gittigidiyor Kurucusu Aydonat Atasever, yine melek yatırımcısı olduğu 3 boyutlu yazıcı üreten şirket olan Zaxe’yi kastederek “*Henüz yolun başındayız, ancak yüksek teknoloji, Türk mühendisleri tarafından geliştirilen ürün ağacımızı yaratmayı başardık, henüz bu ürünlerimizi yurt dışına ihraç etmeyi başaramadık. Pandemi ve finansal zorluklar en önemli nedeni.*” şeklinde cevap vermiştir. Yine Yemek Sepeti Kurucusu Nevzat Aydın’ın söz konusu soruya cevabı “*Türkiye’de yemek denince akla gelen ilk marka olmak. Çoğuna ulaştım. Yurt dışına daha erken girebilsek daha iyi olabilirdi.*” şeklinde olmuştur.

Şekil 39’a bakıldığında “zorluk” kelimesinin en fazla vurgulanan kelime olduğu, buradan hareketle kolaylıklardansa zorlukların daha fazla olduğu yönünde genel bir değerlendirme olduğu görülmektedir. “Finansmana erişim, bürokrasi, desteklerin yetersizliği” gibi kelime grupları da yine önemle vurgulanan hususlar arasında yer almaktadır. “Kriz, eleman, mevzuat ve altyapı” gibi kelimeler ise diğer kelimelere kıyasla daha az vurgulanmış, dolayısıyla daha küçük biçimde kelime bulutunda yer almıştır.

Şekil 39: Mülakat Katılımcılarından Girişim Sahibi/Kurucusu/Ortağı Olanların Türkiye’de Kendi Girişim Şirketlerini Kurarken Ne Gibi Zorluklar veya Kolaylıklar ile Karşılaştıklarına Dair Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

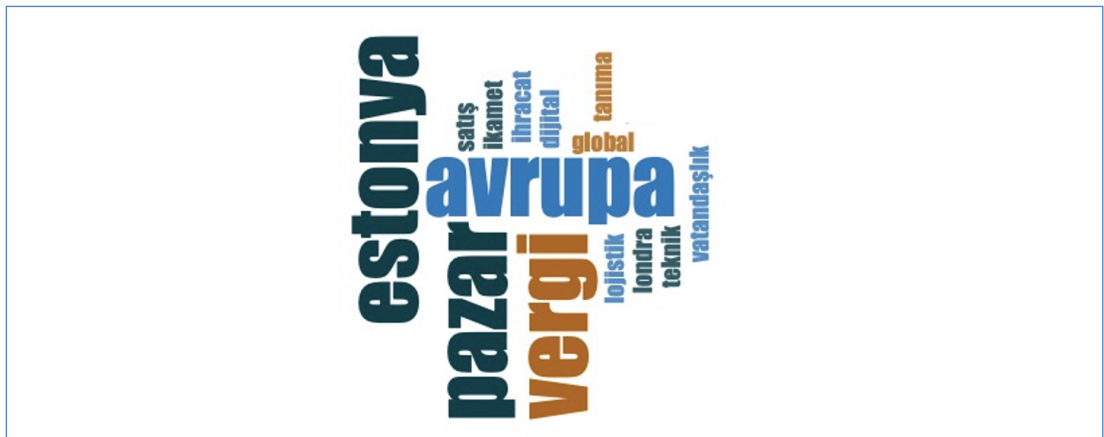
Melek yatırımcı Umur Özal, yaşadığı zorluklarla ilgili olarak “*her finansal krizde başa dönmek zorunda kaldıklarını ve ortalama her yedi senede bir finansal kriz yaşandığını*” belirtmiştir. Yemek Sepeti Kurucusu Nevzat Aydın ve yine mülakatlar kapsamında isminin paylaşılmasını istemeyen, özellikle sosyal girişimcilik, dijital sanat gibi konularda aktif çalışmaları olan bir girişimci ise başlangıçta hiç kimsenin iş fikirlerine inanmadığını, herhangi bir kamusal destek almadıklarını belirtmişlerdir. Gittigidiyor Kurucusu Aydonat Atasever, kaliteli

mühendis kadrosunu start-uplarda profesyonel olarak çalışmaya ikna etmenin çok zor olduğuna dikkat çekmiştir.

Onuncu soru kapsamında katılımcılara Türkiye haricinde başka bir ülkede girişim/yatırımları olup olmadığı, varsa yurtdışında bir girişim şirketi kurma/yatırım yapma sebeplerinin ne olduğu hususu sorulmuştur. Söz konusu soruya 52 kişi cevap vermiştir. Bunların 21 tanesi (%40,38) yurtdışında bir yatırımı olduğunu belirtirken 31'i (%59,62) ise yurtdışında bir yatırımı olmadığını ifade etmiştir. Verilen cevaplar kapsamında vergi sistemi, ailevi kökler, yatırım yaptığı ülkenin potansiyeli çok yüksek bir ülke olması, küresel vizyona sahip olduğu düşüncesi, yatırım yapılan ülkedeki devlet destekleri, lojistik fırsatlar, pazar, ihracat potansiyeli, daha yüksek gelir yaratma beklentisi, daha hızlı büyüme beklentisi, yurtdışında ikamet etme, global konumlanma isteği ve yurtdışına satış yapma gibi nedenlerin yurtdışında yatırım yapma veya girişim şirketi kurma açısından tetikleyici olduğu görülmektedir.

Verilen cevapların kelime bulutu olan Şekil 40'a bakıldığında “Avrupa” ve “Estonya” kelimelerinin en fazla vurgulanan kelimeler olduğu, bunu “pazar, vergi” gibi kelimelerin takip ettiği, dolayısıyla kelime bulutunda büyük biçimde vurgulandığı, bununla birlikte “vatandaşlık, ikamet, satış, ihracat” gibi kelimelerin ise daha az vurgulandığı görülmektedir.

Şekil 40: Mülakat Katılımcılarından Girişim Sahibi/Kurucusu/Ortağı Olanlar ve Türkiye Haricinde Bir Ülkede Girişim/Yatırımı Olanların Şirket Kurma/Yatırım Yapma Sebeplerine Dair Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

On birinci soru kapsamında katılımcılara Türkiye’de başarılı bir girişimci olmak için hangi özelliklere sahip olmak ve nelerin üstesinden gelmek gerektiği hususundaki değerlendirmeleri sorulmuştur. Verilen cevapların kelime bulutu olan Şekil 41’e bakıldığında, “bilgi, motivasyon, finansman, sabır, network” kelimelerinin en fazla vurgulanan kelimeler olduğu, bunu “azim, kararlılık, cesaret, çalışkanlık, yaratıcılık, siyasi bağlantılar” gibi kelime gruplarının takip ettiği, dolayısıyla görece büyük biçimde kelime bulutunda yer aldığı, bununla birlikte “şans, tecrübe” gibi faktörlere yönelik kelimelerin ise daha az vurgulandığı görülmektedir.

Şekil 41: Mülakat Katılımcılarının Türkiye’de Başarılı Bir Girişimci Olmak İçin Hangi Özelliklere Sahip Olunması ve Nelerin Üstesinden Gelinmesi Gerektiğine Dair Değerlendirmeleri ile Oluşturulan Kelime Bulutu



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Son olarak katılımcılara Türkiye’de girişimci-yatırımcı ilişkilerini nasıl değerlendirdikleri, iş fikrine sahip olan girişimcilerin mi yoksa sermayeyi koyan yatırımcıların mı bu ilişkiden daha karlı çıktığı hususunda değerlendirmeleri sorulmuştur. Verilen cevapların kelime bulutu olan Şekil 42’ye bakıldığında “yatırımcı” kelimesinin en fazla vurgulanan kelime olduğu görülmektedir. Dolayısıyla yatırımcıların girişimcilere kıyasla girişimci-yatırımcı ilişkilerinde daha karlı durumda olduğunu düşünenlerin oranı çoğunluktadır. Melek yatırımcılık ve risk sermayesi gibi sistemlerin temel amacının girişimcileri desteklemek olduğu

düşüncesinden yola çıkarak bu konuda girişimcileri koruyacak önlemlerin alınması, mevcut önlemlerin yanı sıra denetim mekanizmalarının da kurulması hususu önem taşımaktadır.

Bununla birlikte girişimcilere yönelik aktif melek yatırımları olan Gittigidiyor Kurucusu Aydonat Atasever “*doğru ilişkide her ikisinin de kazandığını, yoksa zaten projenin kapandığını*”, yine melek yatırımcı ve İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Neşe Gök “*birinin kazanıp diğerinin kaybetme opsiyonu olmadığını, her ikisinin de karlı olması ile ilişkinin yürüyebileceğini*” ifade etmişlerdir. Girişimcilik ekosisteminde aktif yatırımları olan kişilerin iki tarafın da kazanacağı bir sistemin olması yönündeki değerlendirmeleri önemlidir.

Şekil 42: Mülakat Katılımcılarının Türkiye’de Girişimci-Yatırımcı İlişkilerinde Kimin Daha Karlı Çıktığına Dair Değerlendirmelerine Dair Kelime Bulutu



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Gerçekleştirilen mülakatlar hakkında değerlendirme yapmak gerekirse anket çalışması kapsamında girişimcilik ekosisteminin temel sorunları, olumlu yönleri, politika ihtiyacı görülen alanlar, düzenleme ihtiyacı tespit edilen alanlar gibi konularda ortaya çıkan görüşler ile açık uçlu mülakat sorularında ortaya çıkan görüşler arasında paralellik görülmektedir. Bu anlamda anket çalışması ve mülakat birbirini tamamlayıcı olmuş, ortaya çıkan görüşler ile bulgular pekiştirilmiştir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Girişimciliğin geçmişi insanlığın tarihi kadar eskilere dayanmakla birlikte iktisat teorisinde kendisine yer bulması daha yakın bir döneme denk düşmektedir. Tarihsel süreç içerisinde girişimcilik kavramının tanımında çeşitli gelişmelerle bağlantılı olarak değişiklikler olmuş, birçok düşünür girişimciyi farklı yönleriyle açıklamıştır. Bununla birlikte girişimcilik kavramına en büyük katkı Joseph A. Schumpeter tarafından yapılmış olup girişimciliğin inovasyon ile ilişkilendirilmesi ilk defa Schumpeter'in araştırmaları kapsamında ortaya konmuştur. Schumpeter'e göre girişimci, daha önce ortaya çıkarılmamış teknolojileri geliştirip inovasyon ortaya koyan kişidir.

Tez çalışması kapsamında da araştırmaya konu edilen girişimcilik politikaları, inovasyon yapan, katma değeri yüksek, teknoloji odaklı girişimciliği odağına alan politikalardır. Risk alma, inovasyon yapma, yeni bir şey yaratma, arabulucu olma, değişim, ortaya çıkarma ve yaratma yetenekleri gibi statik bir işletmeden farklılaşan özelliklere sahip girişimciler ve girişimler bu çalışmanın temel odağını oluşturmuştur.

Adam Smith'in ortaya koyduğu üretim girdileri olan emek, sermaye ve doğal kaynaklara günümüzde ek olarak bilgi olmazsa olmaz hale gelmiş, böylece yeni bir ekonomi modeli ortaya çıkmıştır. Bilgi, küreselleşmenin etkisiyle sınırları aşmış, sermaye birikim rejimi sanayiden bilgiye evrilmiştir. Bilgiyi taşıyan insan da bu yeni ekonominin temelini oluşturmaktadır. Kapitalist sistem içerisinde sermaye birikim paradigmasının bilgiye dayandığı, teknoloji devriminin yaşandığı bir dönem ortaya çıkmıştır.

Girişimcilik veya daha doğru bir ifadeyle katma değeri yüksek ürün ve hizmet odaklı ve teknoloji odaklı girişimcilik devletlerin yeni makroekonomi politikalarının temelini oluştururken girişimcilik faaliyetlerini teşvik etmeyi amaçlayan politikaların ve bilgiye dayalı startupların oluşumunu destekleyen uygulamaların ortaya konması gündemin ana maddeleri arasında yer almaktadır. İnovasyonun, ekonomik büyümenin ve istihdamın temel anahtarı olarak görülmesi; risk sermayesi, bilginin ticarileştirmesi, Ar-Ge kapasitesini arttırma gibi alanlarda politikaların ortaya konmasını kaçınılmaz kılmıştır. Bilimsel bilgiyi ticarileştirmek

için mevcut firmalar veya yeni startupların, yeni bilgiyi kullanması ve yeni ürünler, süreçler veya hizmetler yaratması için uygun ortamın sağlanması küresel rekabette ülkeleri öne geçirmektedir.

Girişimcilik politikalarının belirleyici unsurlarını, ekonomi içerisinde girişimcilerin ne kadar iş yarattığı, startupların büyük kurumsal firmalara oranla daha inovatif olup olmadığı, vergi indirimlerinin girişimcileri teşvik edip etmediği, kadınların, engelliler ve mülteciler gibi dezavantajlı grupların girişimci olabilme fırsatları, bankaların yeni girişimcilere kredi verme kapasitesi ve sermaye kısıtlamalarının girişimciliğe başlamayı önemli ölçüde engelleyip engellemediği, kredi teminatlarının yeni girişimcilere kredi imkânları sağlamak konusunda ne ölçüde başarılı olduğu, hangi tür girişimlerin hayatta kalabildiği ve büyüebildiği gibi başlıklar oluşturmaktadır. Ayrıca girişimciliğin ekonomik büyümeye yol açıp açmadığı, devletin girişimcileri ne ölçüde teşvik ettiği, yetenek ve motivasyonunun önünün açılması, erken yaşlardan itibaren girişimcilik konusunda farkındalık yaratacak bir eğitim sisteminin ortaya konması şeklinde sıralamak mümkündür. Tüm bu düzenlemelerin yanısıra geleneksel sermayedarların yeni nesil yatırımcılara dönüşebilmesi, teknoloji tabanlı girişimlerin küresel tekel çıkarabilme kabiliyetlerinin artırılması söz konusu politikalar kapsamında önem taşımaktadır. Hepsinin ötesinde girişimlerin, küçük işletmeler ile aynı olmadığı ve bu nedenle girişimcilik politikalarının da küçük işletmelere yönelik politikalardan farklı olması gerektiği vurgusu büyük önem taşımaktadır.

Girişimcilik her ne kadar serbest piyasa doktrininin çağrıştıran bir kavram olsa da girişimciliğin gelişmesi, önünün açılmasının temelinde teknoloji, girişimcilik ve yenilik alanında büyük kamu programlarının ortaya konması yatmaktadır.

Merkez-çevre ilişkileri ve tekel yaratma açısından değerlendirildiğinde ise, sahip olduğu teknoloji gücü ile dünya ekonomisinin gidişatına yönelik düzenlemeler üzerinde etkili olan ülkelerin “merkez”, bu kurallara uymak zorunda olan ülkelerin ise “çevre” şeklinde tanımlanmasından hareketle, merkez, yeni buluşları bilimsel düzeyde ortaya koymak ile sınırlı kalmamakta, yanısıra sanayiye uygulanmasını sağlayıp mal ve hizmetlere dönüştürmek suretiyle satış ve pazarlamasını yapabilmektedir. Kopyalamayı da patent hakları yoluyla ciddi yaptırımlara

bağlamıştır. Merkezin gücü sahip olduğu teknolojik bilgi ile bu alandaki mallarının üretimini ve/veya bunlara ait teknik bilgiyi elinde tutmasına dayanmaktadır.

Merkez, yarattığı teknoloji aracılığıyla tekel gücü kullanma olanağına sahiptir. Firmalar, yeni teknolojiyi elde edinceye kadar sahip oldukları teknolojiyi diğer firmalara aktarmamakta, böylece rekabeti önlemekte ve tekel rantını toplamaktadır. Ancak yeni teknolojiyi yaratınca eskisini farklı yollarla satmakta, çok uluslu şirket yatırımlarıyla dış dünyaya aktarmaktadır. Ayrıca günümüzdeki örneklerle bakıldığında bir startup olarak başlayan ve süreç içerisinde dev bir teknoloji şirketi veya çok uluslu şirket haline gelmiş tüm şirketler uluslararası diplomasiyi de doğrudan etkileyebilmektedir. Çok uluslu şirketlerin bulundukları çevre ülkelerden yatırımlarını çekerek yaptırımlar uygulamaları gibi örneklerle tarihsel süreç içerisinde sık rastlanmaktadır. Sonuç olarak, teknolojiyi yaratan bu şirketlerin çıkış noktası da hiç şüphesiz girişimcilerden geçmektedir.

Teknoloji yaratan girişimcileri yetiştirmek, elde edilen teknoloji aracılığıyla küresel tekel oluşturmak, sahip olunan bilgi ve teknoloji aracılığıyla “Merkez” ülkelerden biri haline gelmek küresel rekabette öne geçmek isteyen ülkelerin temel hedefidir. Bu hedef, devletleri girişimcilik politikaları alanında önemli düzenlemeler yapmaya itmektedir.

Avrupa Birliği’ndeki duruma bakıldığında girişimcilik ve inovasyon politikaları bakımından 1990’lı yıllar itibariyle ivme kazanan, Lizbon Stratejisi, Avrupa 2020 Stratejisi, Yenilikçilik Birliği, Açık Stratejik Özerklik, 2050’ye Doğru Avrupa’da Kaynaşma gibi strateji belgelerinde oldukça öne çıkan düzenlemelerin ve hedeflerin ortaya konduğu görülmektedir. Günümüzde Avrupa Birliği, geleceğin girişimcilik ve inovasyonda olduğunu, tüm strateji belgelerinde ortaya koymuştur.

Türkiye’de de benzer şekilde girişimcilik ve inovasyon politikaları bakımından tarihsel süreç içerisinde kendine yer bulan, günümüze gelindiğinde ise ulusal strateji dokümanları ve politikalarda oldukça ivme kazandığı görülen bir farkındalık oluştuğu görülmektedir. Bununla birlikte, gelişme göstermesi gereken öncelikli alanların olduğu tespit edilmiştir.

Bu noktada, değerlendirme ve politika önerilerine geçmeden önce tez çalışması kapsamında girişimcilik politikaları bakımından Türkiye ile kıyaslanan ülkelerin belirlenme şeklini kısaca hatırlatmak yararlı olacaktır.

Avrupa Birliği tarafından yayınlanan *Avrupa İnovasyon Skoru 2021 (European Innovation Scoreboard 2021)* raporunda, ÷lkeler 32 farklı göstergeyi kapsayan çerçeve koşullar, yatırımlar, yenilik faaliyetleri ve etkiler olmak üzere dört ana faaliyet türü üzerinden gruplandırılmaktadır. Bahsi geçen göstergeler üzerinden yapılan endeks skoru hesaplamaları doğrultusunda, ÷lkeler dört farklı inovasyon performansı grubuna ayrılmıştır. 1) İnovasyon Liderleri, AB ortalamasının %125 üzerinde inovasyon performansına sahip olan ÷lkeleri, 2) Güçlü Yenilikçiler, AB ortalamasının %100 - %125'i arasında bir inovasyon performansına sahip olan ÷lkeleri, 3) İlımlı Yenilikçiler, AB ortalamasının %70 - %100'ü arasında bir inovasyon performansına sahip olan ÷lkeleri, 4) Yükselen Yenilikçiler ise; AB ortalamasının %70 altında inovasyon performansı olan ÷lkeleri kapsamaktadır. Avrupa Birliği'nin 27 üyesinin ortalamasının 113,0 olduğu inovasyon skoru doğrultusunda İnovasyon Liderleri ÷lke grubunda en yüksek performansa sahip ÷lke İsveç, Güçlü Yenilikçiler ÷lke grubunda en yüksek performansa sahip ÷lke Hollanda, İlımlı Yenilikçiler ÷lke grubunda en yüksek performansa sahip ÷lke İtalya, Yükselen Yenilikçiler ÷lke grubunda en yüksek performansa sahip ÷lke ise Hırvatistan olduğu söz konusu rapor kapsamında ortaya konmuş olup tez çalışması kapsamında her gruptan en yüksek performansa sahip ÷lke kıyaslama açısından temel alınmıştır. Türkiye ise Yükselen Yenilikçiler ÷lke grubunda yer almaktadır. Bu doğrultuda Türkiye'nin inovasyon ve girişimcilik performansı, İsveç, Hollanda, İtalya ve Hırvatistan ile kıyaslanmıştır.

Kıyaslamaya esas ÷lkelerin girişimcilik politikaları; 1) Finansmana Erişim, 2) Vergi ve Bürokratik Süreçler ile Ticari ve Profesyonel Altyapı, 3) Girişimcilik Eğitimi, 4) Ar-Ge Harcamaları ve Ar-Ge Transferi, 5) Girişimcilik Kültürü ve Yeteneğinin Geliştirilmesi, 6) İnsan Sermayesine Yatırım, 7) Kurumsal Düzeyde Girişimcilik, 8) Orta ve Yüksek Teknolojili Ürün ile Bilgi Yoğun Hizmet İhracatı, 9) Girişimci Vizesi ve 10) Girişimci Kent başlıkları altında değerlendirilmiştir. Söz konusu kıyaslamalar doğrultusunda Türkiye'nin her bir politika başlığı altındaki eksiklikleri ve/veya diğer ÷lkelere kıyasla geride kaldığı alanlar tespit edilmiştir. Ayrıca elde edilen bulgular doğrultusunda, bulguların doğruluğunu test etmek ve öncelikli politika ihtiyacı olan alanları belirlemek, beklentileri öğrenmek amacıyla İzmir ve İstanbul'daki girişimcilik ekosisteminin kurumları örneklem olarak ele

alınarak söz konusu örneklem grubu temsilcilerine yönelik bahsi geçen politika alanlarına yönelik değerlendirmelerini almak amacıyla anket ve mükakatlar gerçekleştirilmiştir.

Araştırma ile girişimcilik olgusunu ülke düzeyinde ve ilgili tüm politika başlıkları alanında ele alan bir çalışma ortaya konmuş, bu sayede literatüre önemli bir katkı sağlandığı düşünülmektedir. Mevcut literatürde yer alan eğitim politikalarını odağına alan çalışmalarda ortaya konduğu üzere girişimcilik eğitiminin müfredatlara dahil edilmesi, eğiticinin eğitimi programlarında girişimcilik alanında programların yer alması; girişimci olmanın önündeki engelleri odağına alan çalışmalarda finansman, kuruluş aşamasındaki bürokratik süreç ve vergi ve harçlardan kaynaklı masraflar gibi düzenlemelerin temel sıkıntılar olarak tespit edilmesi gibi sonuçları ortaya koyması, ayrıca AB ve Türkiye'nin strateji belgelerinde girişimcilik kavramının kendine önemli bir yer bulması gibi konulara odaklanan çalışmalar ile paralel sonuçlara ulaşılmıştır. Bununla birlikte girişimcilik politikalarını tüm boyutları ile daha geniş perspektiften ele alması açısından ise literatüre katkı yaptığı değerlendirilmektedir. Yanısıra anket araştırmasına dayanması, girişimcilik ekosisteminin tüm paydaşlarının görüşlerinin alındığı bir anket çalışması ortaya konması bakımından yine literatüre önemli bir katkı yaptığı düşünülmektedir.

Yapılan tüm araştırmalar ve analizler sonucunda ilk olarak genel bir değerlendirme yapmak gerekirse; Türkiye'nin uygulanan girişimcilik politikaları bakımından önemli eksiklikleri olduğu görülmektedir. Bunun en önemli nedeni olarak bahsi geçen politikaların önemli bir kısmının ulusal politikalar ve strateji belgeleri gibi dokümanlarda kendine yer bulması, ancak henüz uygulamaya geçilmemiş olmasını göstermek mümkündür. Dolayısıyla ülke genelinde girişimcilik politikaları bakımından önemli bir niyet beyanı bulunmakta, ancak uygulamaların hayata geçirilmesi açısından henüz istenilen seviyeye gelinmediği görülmektedir.

Buradan hareketle; Türkiye'nin girişimcilik politikaları açısından ortaya çıkan görünüm ve önerileri aşağıdaki şekilde ortaya koymak mümkündür.

Finansmana erişim politikaları bakımından değerlendirme yapıldığında Türkiye'de girişimcilere fikir aşamasından uluslararasılaşma aşamasına kadar çok çeşitli teşvik ve desteklerin mevcut olduğu tespit edilmiştir. Ancak elde edilen

bulgular doğrultusunda söz konusu teşvik ve destekler girişimciler tarafından yetersiz bulunmaktadır. Ayrıca girişimcilerin çoğunun kendi girişim şirketini kurarken teşvik ve desteklerden yararlanmadığı tespit edilmiştir. Bu durum iki sonucu ortaya koymaktadır. Bunlardan birincisi teşvik ve desteklerin bilinirliğinin yeterli düzeyde olmaması, ikincisi ise teşvik ve desteklerin işlerliğinin yeterince etkin olmamasıdır. Teşvik ve desteklerin bilinirliğinin yeterli düzeyde olmaması, başvuru süreci ve desteği aldıktan sonra ortaya çıkan belgelendirme ve raporlama süreçlerinde ortaya çıkan bürokratik yükümlülükler girişimcileri zorlayabilmektedir. Ülkemizde birçok başvuru ve raporlama çevrimiçi olarak yapılsa da istenen belgeler, her bir raporlamanın belirli biçimlerde yapılması zorunluluğu girişimcilerin karşısına bürokratik bir yük olarak çıkmaktadır.

Özellikle girişimcilerin en az yararlandığı teşvik türünün Ar-Ge ve teknopark teşvikleri olması, ancak en çok ihtiyaç duydukları teşvik türü olarak da yine bu alana işaret etmeleri dikkat çekilmesi gereken bir husustur. Bu durum işlerliğin sorgulanmasına yol açmaktadır. Hiç şüphesiz Ar-Ge çalışmalarının yeterli düzeyde olmaması nedenlerden biridir. Bununla birlikte Ar-Ge yapan girişimcilerin yerine getirmesi gereken taahhütler yine bürokratik bir yük olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca Ar-Ge desteklerinin özellikle ülke ekonomisi açısından stratejik olarak tanımlanacak sektör ve alanlarda daha etkin hale getirilmesi, potansiyeli yüksek sektörlerde katma değerli ürün ve hizmetlerin üretilmesinin önünü açacaktır. Teknoloji odaklı ekonomik büyüme stratejisinin benimsenmesi Türkiye için stratejik bir alandır.

Türkiye’de girişimcilere yönelik çeşitli destekler sunulmakla birlikte bu desteklerin girişimcilerin ihtiyaçlarını tam olarak karşılayamadığı sonucuna ulaşmak mümkündür. Teşvik ve desteklerin, finansmanın yanı sıra danışmanlık, mentorluk ve bağlantılar gibi girişimcilerin ihtiyaç duyabileceği diğer alanlara yönelik içerikler barındırması hususu önem taşımaktadır. Bu anlamda İsveç’in uyguladığı danışmanlık hizmetlerinin teşvik paketi içerisinde etkin bir şekilde sunulması ve ayrıca kamu bürokrasisini azaltmak adına başvuruların yerel yönetimler aracılığıyla yürütülmesi yönündeki uygulamalarını iyi örnek olarak ele almak mümkündür. Türkiye’de girişimcilik politikaları bağlamında finansmana erişime yönelik uygulamalarda benzer düzenlemeler yapılması yararlı olacaktır.

Finansmana erişim politikalarının salt girişimciyi teşvik etmesi doğru değildir. Girişimcilik ekosisteminin diğer unsurları olan melek yatırımcıları, sermayedarları, mentorları da teşvik etmesi, etkin bir ekosistemin ortaya çıkması bakımından önem taşımaktadır. Türkiye’de melek yatırımcılığı teşvik eden düzenlemelerin mevzuatta yer aldığı görülmektedir. Ancak pratikte yine bürokratik yüklerden kaynaklanan melek yatırımcıların lisanslarını kullanarak vergi muafiyeti sağlamaya yönelik avantajlardan etkin bir şekilde yararlanmadığı görülmektedir. Risk sermayesi ve girişim sermayesine yönelik yasal düzenlemeler ise Türkiye’de oldukça yenidir. Bu durum Türkiye’nin bu alanda gelişme göstermesi gereken uzun bir yol olduğunu ortaya koymaktadır. Konuya ilişkin yasal düzenlemeler ortaya konmuş olmakla birlikte Türkiye’nin bu sistemi tamamlayıcı bir dizi politikayı daha hayata geçirmeye ihtiyacı vardır. Vergileri düşürmek, özel kaynaklara erişimi geliştirmek, araştırmalar için gerekli teknoloji transfer hızını geliştirmek, bölgelerin altyapı kalitelerini arttırmak, halka açık pazarları teşvik etmek, sistemi bürokratik yüklerden arındırmak, kısaca yatırımcıların yatırım yapma isteğini arttıracak düzenlemelere ihtiyaç vardır.

Melek yatırımcılık, risk sermayesi ve girişim sermayesi alanındaki mevcut düzenlemeleri etkin bir ekosistem yaratmak adına oldukça pozitif olarak yorumlamak mümkündür. Ancak bürokratik yükler, denetim zorunlulukları, başarılı iyi örneklerin henüz istenilen düzeyde olmaması, vergi rejimindeki belirsizlikler ve ekosistemi desteklemekten uzak mevzuat uygulamaları gibi hususlar sistemin önemli eksiklikleridir.

Ayrıca kurulan fonların veya gerçekleştirilen yatırımların başlangıç aşamasındaki girişimcilere etkin destek sunmakla birlikte ikinci ve sonraki tur yatırımlarda aynı etkinliği gösterememeleri girişimcilik ekosisteminin gelişmesinin önünde engel olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu düşünceden hareketle, yeni kurulacak fonlardan belirli bir kısmının odağında erken aşama girişimciler yerine büyüme aşamasındaki girişimcilerin konumlanması önem taşımakta olup Sermaye Piyasası Kurulu’nun bahsi geçen aşamadaki girişimcilere yatırımları özendirmeye yönelik düzenlemeler yapmasının önem taşıdığı değerlendirilmektedir.

Girişimcilerin finansmana erişimini desteklemek için yerel yönetim, kentlerdeki ekosistem kurumları ile işadamlarının bir araya geldiği şehir fonları

kurulması özendirilmelidir. Özel sektör-kamu sektörü işbirliğinde kurulacak olan söz konusu mekanizmalara aktarılacak fonlar bir yandan kentin kaynaklarının ulusal stratejilerle uyumlu olarak doğru girişimlere ulaşmasını sağlarken diğer yandan yasal düzenlemeler ve yükümlülükler konusunda girişimcilere danışmanlık hizmetleri sunabilecektir. Bu tür mekanizmalar, ekosistem aktörlerinin desteğini arkasına alan girişimcilerin hata yapma ihtimalini de minimize edecektir.

Türkiye’de teknoloji ödeneğinin yaratılması, teknoloji girişimcilerine hızlı, etkin yatırımların yapılabilmesi hususları önem taşımaktadır. ABD’nin teknoloji borsası olan NASDAQ’da Türkiye’den yer alan şirket sayısının artırılması hedeflenmeli, hatta uzun vadede Türkiye kendi teknoloji borsasını kurmalıdır.

Girişimcilerin yatırımcılara ulaşabilmesi için gerekli bağlantıları etkin bir şekilde sağlayacak mekanizmalar kurulması önem taşımaktadır. Bu mekanizmaların girişimcileri doğru yatırımcıya ulaştırma, fikrinin kopyalanmasını engelleme, yatırım süreçlerinde gerekli hukuki danışmanlığı sağlama gibi destekler sağlaması gerekmektedir.

Girişimciler ihtiyaç duydukları destek ve deneyim paylaşımını bulamadıklarında iş fikirlerinin ticarileşmesini, sonrasında da yatırım süreçleri gibi aşamaları doğru yürütememekte, böylece girişimin başarı ihtimali düşmektedir. Bu noktada mentorların girişimcilere sağlayacağı tecrübe ve bilgi paylaşımı önem taşımaktadır. Bununla birlikte Türkiye’de yasal düzenlemeler açısından mentorlara yönelik avantajlar sunan düzenlemeler bulunmamaktadır. Tamamen gönüllülük esasına göre yürütülmekte olan mentorluk süreçlerinin özendirilmesi önem taşımaktadır. Melek yatırımcılar veya risk sermayesi/girişim sermayesi yatırımcılarına sunulan vergisel avantajlar gibi mentorlara yönelik çeşitli destekler tanımlanmalıdır.

Türkiye’de girişimcilerin karşısına çıkan bir diğer finansman zorluğu, erken aşama döneminde girişimcilerin kredilerden yeterince yararlanamamalarıdır. Girişimcilere düşük faizli, uzun vadede ödeme imkanı sunan krediler yaygınlaşmalı, iş fikrine destek olmak amacıyla bu tür krediler sadece belirli bir olgunluğa erişmiş şirketlere verilmemeli, bankalar risk yatırımcıları gibi belirli aşamalarda girişimcinin riskini üstlenerek erken aşama döneminde de girişimcilere kredi kullandırmalıdır.

Girişimcilerin uluslararası fonlara erişimleri de etkin hale getirilmelidir. Avrupa Birliği, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı, Dünya Bankası, Uluslararası Finans Kurumu gibi uluslararası fon sağlayıcıların girişimcilere sunduğu hibe programlarının bilinirliği arttırılmalı, ilgili resmi kurumlar üzerinden girişimciler ile söz konusu kurumlar arasında etkin iletişimi sağlayacak mekanizmalar oluşturulmalıdır.

Vergi ve bürokratik süreçler ile ticari ve profesyonel altyapıya yönelik politikalar kapsamında bir değerlendirme yapıldığında, bir ülkede küçük ve/veya orta boy bir işletmenin kurulması, gerekli inşaat için gerekli izinlerin alınması, elektrik bağlanması sağlanması, tapu işlemleri, krediye erişim, yatırımcının korunması, vergisel yükümlölüklerin yerine getirilmesi, sınır aşan ticaret usulleri, kontratların bağlayıcılığı, iflasların çözülmesi gibi alanlarda ülkelerin performansını ölçen *Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi* raporuna göre Türkiye'nin 33. sırada yer alması önemli bir aşama kaydedildiğinin göstergesidir.

Bununla birlikte gerçekleştirilen anket ve mülakatlar kapsamında elde edilen bulgular ortaya koymaktadır ki Türkiye'de yasal yükümlölükler ve bürokratik süreçlerde ortaya çıkan belirsizlikler ve eksiklikler girişimciler için güven ortamının yeterli düzeyde sağlanamadığı sonucunu doğurmaktadır. Girişimcilik hiç şüphesiz ekonomik açıdan istikrar ve güvenin sağlandığı bir ortamda daha özendirici olacaktır. Mevzuat değişikliklerinin oldukça sık yapılması ve takibinin güçleşmesi, yeni şirket kuran ve ticari hayata ilk defa atılan girişimcileri oldukça zorlayan bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu konularda yeterli bilgi sahibi olmayan girişimcilerin hata yapma riskleri de bir o kadar artmaktadır. Dolayısıyla düzenlemelerin varlığı kadar değişim sıklığı ve sadeliği de önemlidir. Hollanda örneğindeki gibi girişimcilerin iş kurma süreçlerini kolaylaştırmaya yönelik danışmanlık desteği sunan merkezlerin varlığı bahsi geçen süreçlerin sorunsuz aşılabilmesi açısından önem taşımaktadır. Mevzuat kapsamında birbiri ile çelişen veya girişimcileri iki seçenektan birini tercih etmek zorunda bırakan sınırlayıcı düzenlemeler olduğu görülmektedir. Örneğin; Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından yayınlanan Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik kapsamında, melek yatırımcıların yatırım yapacakları şirketlerin anonim şirket olması gerekmektedir. Ancak Gelir Vergisi Kanunu kapsamında genç girişimcilere yönelik muafiyetlerden

ise anonim şirketler yararlanamamaktadır. Bu tür birbiri ile çelişen düzenlemeler sonucunda girişimciler, desteklerin birinden vazgeçmek zorunda kalmaktadır. Özellikle kuruluş aşamasındaki girişimcilerin en çok ihtiyaç duyduğu hususun finansman olduğu da göz önünde tutulduğunda, girişimcilerin aynı anda birden fazla düzenlemeden yararlanabilmesi, gelecek vaat eden iş fikirlerinin finansman engeline takılmasını ortadan kaldıracaktır.

Türkiye’de girişimcilere fırsatlar sunan pazarların mevcut olduğu ve desteklendiği ulusal strateji kapsamında yer bulmuştur. Bununla birlikte girişimcilere fırsatlar sunan pazarların yeterli olmadığı yönündeki görüşler mevcuttur. Bu durum göstermektedir ki girişimcilerin bu pazarlara erişiminde sorunlar mevcuttur. Bu noktada girişimcilerin piyasaya giriş sürecinde iş kurma, yabancı girişimciler için çalışma ve oturma izinleri ile gayrimenkul ve vatandaşlık edinimi, iş yapma maliyetleri, vergisel ve hukuksal düzenlemeler, teşvik ve destekler, yatırım bölgeleri gibi konulardaki düzenlemelerin sadeleştirilmesi, bürokratik yükümlülüklerin hafifletilmesi ve bu konularda bilgiye erişim mekanizmalarının geliştirilmesi gerekmektedir.

Türkiye’de girişimcilik alanındaki düzenlemeleri içeren tüm mevzuatın bu açıdan değerlendirilerek gözden geçirilmelidir. Ağır ilerleyen, insiyatif alınamayan, hantal işleyen yapılar girişimcilerin sürecin en başında vazgeçmesine yol açmaktadır. Bu da girişimcilik kültürünün oluşmasının karşısındaki en büyük engeldir.

Altyapıya yönelik bir diğer husus fikri ve sınai mülkiyet haklarına yönelik düzenlemelerdir. Fikri ve sınai mülkiyet haklarının yeterince korunmadığı ekonomilerde yüksek katma değerli ürün ve hizmetler sunulamamakta, bu da ekonomilerin ithalata olan bağımlılığını arttırmaktadır. Türkiye’de bu alanda yasal düzenlemeler mevcut olmakla birlikte istatistiklere bakıldığında patent, ticari marka ve tasarım başvuruları açısından Türkiye oldukça geride kalmıştır. Bilgi ekonomisinin temeli olan patent, marka ve tasarım başvuruları açısından geride kalmak Türkiye’nin bu alanda büyük bir gelişme kaydetmesi gerektiği sonucunu ortaya koymaktadır. Örnekler incelendiğinde Türkiye, küresel bir marka yaratmak konusunda oldukça gerilerdedir. Girişimcilerin rekabet edebilmeleri, küresel pazarlara açılabilmesi için geliştirdikleri ürün ve hizmetlerin korunması büyük önem taşımaktadır. Bu doğrultuda anlaşılabilir bir fikri ve sınai mülkiyet stratejisi

ortaya konmalı, yapılan başvurularda istenen harç ve ücretler girişimcilerin karşılayabileceği ölçüde düşük tutulmalı, ayrıca küresel patent ağları girişimcilerin erişimine açılarak söz konusu patentlerde yer alan çözümler aracılığıyla girişimlerin bilgiyi transfer edebilmeleri sağlanmalıdır.

Girişimcilik eğitime yönelik politikalar bakımından değerlendirme yapıldığında Türkiye’de büyük eksiklikler olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Eğitim müfredatı içerisinde girişimcilik bir ara disiplin olarak kendine yer bulmuştur. Bu konudaki temel kazanımlar bazı derslerle ilişkilendirilerek ve çoğunlukla seçmeli olarak verilmektedir. Bu nedenle Türkiye’de eğitim sisteminde köklü değişiklikler yapılmasına ihtiyaç vardır. Özellikle erken yaştan itibaren girişimcilik konusunda farkındalığın artırılması için girişimcilik derslerinin müfredata dahil edilmesi büyük önem taşımaktadır. Ayrıca, üniversitelerde ara disiplin olarak değil ön lisans veya lisans programı düzeyinde girişimcilik bölümlerinin açılması önem taşımaktadır. Üniversitelerin ana stratejilerinden biri girişimci yetiştirmek olmalıdır. Yine yüksek lisans ve doktora düzeyinde girişimcilik ve inovasyona programlarına yönelik anabilim dalı sayıları artırılmalıdır. Üniversiteler girişimcilik eğitimiyle öğrencilerini donatmanın yanı sıra bölgesel düzeyde ekonomik büyümeyi sağlayan yapılar haline dönüştürülmelidir. Bunun yolu da girişimciliği kariyer yolu olarak tercih eden, Ar-Ge faaliyetlerine yönelen ve teknoloji transfer eden yapılar ortaya konması ile mümkündür. Girişimci üniversite hedefi ile Ar-Ge merkezi, tasarım merkezi, teknoloji geliştirme bölgesi, teknoloji transfer ofisleri, girişimcilik ve inovasyon merkezleri gibi altyapıların etkinleştirilmesi Türkiye’nin öncelikli hedeflerinden olmalıdır. Bu noktada bu tür altyapıların devlet tarafından desteklenmesi hususu öne çıkmaktadır.

Türkiye’nin girişimcilik eğitiminde İsveç’i iyi örnek olarak alması son derece yararlı olacaktır. İsveç’te girişimcilik eğitimi stratejisinin ulusal düzeyde uygulanmasını teşvik etmek amacıyla belediyeler, okullar ve girişimcilik eğitimi veren bağımsız kuruluşlara finansman desteği sağlanmaktadır. Türkiye’de de benzer şekilde girişimcilik eğitimi için resmi kurumlar düzeyinde fon ayrılması son derece yararlı olacaktır.

Günümüz dünyasında geleneksel kamu ve özel sektör kariyer tercihlerinin girişimcilik lehinde değiştiği ve kendi işini kurarak kendi istihdamını sağlamanın,

dolayısıyla girişimcilik kariyerinin önemli bir seçenek haline geldiği bir dönüşüm söz konusudur. Türkiye’de de girişimciliğe bakış açısı dünya ile paralel bir şekilde olumlu olarak değişmektedir ancak ortaya çıkan girişim sayıları ve başarı hikayeleri bakımından değerlendirildiğinde henüz istenilen düzeye ulaşmadığı görülmektedir. Felsefe, bilim, kültür gibi olguların günlük yaşam pratiğimizdeki yerinin artırılması, erken yaşlardan itibaren çocukların ve gençlerin bu alanlara yönlendirilmesi girişimciliğin bir toplumda gelişmesi için ihtiyaç duyulan esnek, çok yönlü ve bilimsel düşünme yeteneklerini arttıracaktır. Kamu sektörünü, maaşlı istihdam kollarını garanti bir iş alanı olarak gören düşünce yapısının değişimi her şeyden önce eğitim sisteminin dönüşümü ile mümkün olacaktır.

Bu bağlamda Türkiye’de eğitim sisteminin girişimcilik temelli dönüşümü gerekmektedir. Sorgulamayan, tek tip öğrenci yetiştiren bir sistem yerine çeşitliliğe önem veren, hata yaparak ilerleyen, okulların salt okuma ve bilgi edinme yeri olarak değil aynı zamanda bir deneyim merkezi olarak konumlandırıldığı, araştıran, merak eden bir nesil yetiştirilmesine odaklanılmalıdır.

Tüm bu görüşler doğrultusunda öğrencilerin girişimcilik kapasitesini arttırmaya yönelik çeşitli programlar ortaya konması, etkileşimi artırıcı girişimcilik kulübü aktivitelerinin etkin hale getirilmesi, öğrencilerin startaplarda staj yapmalarının sağlanması, akademisyenler tarafından kurulan startaplara yönelik fonların yaratılması, bu tür alanlarda çalışmalar yapan akademisyenlere ders saatlerinde çeşitli esneklikler tanınması, üniversiteler bünyesinde yer alan teknoloji transfer ofislerinin fikri mülkiyet haklarına yönelik başvurularda aktif rol alması, girişimciler ile iş dünyası arasında köprü oluşturulması, girişimcilik alanında eğitim alan öğrencilerin belli bir dönemden itibaren startaplara aktif mentorluk yapmasının sağlanması gerçekleştirilmesi gereken önemli düzenlemeler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ar-Ge harcamaları ve transferine yönelik politikalar değerlendirildiğinde Ar-Ge göstergelerinin ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyi hakkında bilgi verdiği göz önüne alındığında, Türkiye’nin söz konusu göstergeler bakımından oldukça geride kaldığı görülmektedir. 2008 krizinden en çok etkilenen ülkelerin Ar-Ge’ye en az harcama yapan ülkeler olması bir tesadüf değildir. Dolayısıyla bu alandaki altyapısı

ve politikaları güçlü olmayan ülkelerin, gerekli önlemleri almadığı takdirde ekonomik kriz ve istikrarsızlıklara açık hale gelmesi tartışılmazdır.

Türkiye’de Ar-Ge faaliyetlerinin sınırlı olmasının temel nedenlerinden biri olarak büyük işletmeler ile küçük işletmeler ve girişimciler arasındaki bağın zayıf olması görüşü araştırma kapsamında öne çıkmıştır. Türkiye girişimcilik ekosisteminin en önemli sorunlarından biri büyük işletmeler ve girişimciler arasında işbirliğinin zayıf olması, hatta bu yönde bir girişimcilik kültürünün yeterince oluşmamasıdır. Günümüzde artık büyük firmalar yeni nesil akıllı teknolojilere yönelik süreçleri için girişimcilik ve inovasyon merkezleri kurmakta, burada girişimcilere laboratuvarlarını sunmaktadır. Berlin ve Tel Aviv gibi şehirler bu tür yapıların oldukça güçlü ve yoğun olduğu yerlerdir. Büyük kurumsal şirketlerin, yeni girişimciler ile işbirliği yapmasının getirileri oldukça fazladır. Her şeyden önce geleneksel yöntemlerle işlerini yürüten büyük firmaların, yeni nesil, akıllı teknolojilere hakim girişimcilerden öğreneceği çok şey olduğunu söylemek mümkündür. Girişimciler, daha pratik, ucuz ve yenilikçi çözümler sunan projeleri ile sektörleri derinden etkileyebilecek güce sahiptir. Büyük kurumsal şirketlerin girişimcilerle işbirliği yapmasının Ar-Ge yatırımı ve zaman anlamında büyük tasarruflar sağlayacağı şüphesizdir. Ayrıca girişimcilerin esnek çalışma kültürlerini içselleştirebilen büyük şirketler bürokratik yüklerden arınmakta, şirket kültürüne yenilik süreçlerini geliştirme anlamında öne çıkabilmektedirler. Girişimcilerin perspektifinden bakıldığında ise, iş fikirlerini test etme, hangi alanlarda işe yarayacağı konusunda bilgi sahibi olma anlamında girişimciler eşsiz bir ortama ulaşabilmektedirler.

Türk girişimcilik ekosisteminin en önemli eksikliği olarak tespit edilen bu görüş üzerinden iş fikrine sahip ancak bu fikrin nerede kullanılabileceği konusunda bilgi ve deneyimi zayıf olan girişimci profilinden sıyrılarak ihtiyaçlara odaklanan, iş fikrinin hangi sektörde ve ne açıdan işe yarayacağını bilen, sahip olduğu teknolojik zekayı geleneksel problemlerin çözümüne uyarlayabilen bir girişimci profiline geçiş yapılması önemlidir. Bu nedenle büyük şirketlerin laboratuvarlarını girişimcilere açmasını özendirici uygulamaların hayata geçirilmesi gerekmektedir. Bu tür büyük şirketlere çeşitli vergi avantajlarının tanımlanması, büyük şirket-girişimci işbirlikleri sonucunda oluşan projelerin desteklenmesi ve fikri mülkiyet haklarının iki tarafı da

koruyacak şekilde düzenlenmesi son derece değerli olacaktır. Ayrıca bahsi geçen işbirliği modelinin desteklenmesi ekonomide Ar-Ge faaliyetlerinin ticari ürün/hizmete dönüştürülmesi sayısını da arttıracaktır.

Günümüzde Ar-Ge yatırımları için sunulan teşvik ve desteklerin yetersiz kaldığı noktalarda girişimcilerin bu alana yönelmesi güçtür. Yine şirket içinde Ar-Ge yapma yeteneği sınırlı olan girişimcilerin ihtiyaç duyduğu teknolojiyi transfer edebilmeleri de oldukça önemlidir. Bu anlamda teknoparklar ve teknoloji transfer ofislerine önemli görevler düşmektedir. Girişimcilerin Ar-Ge faaliyetleri için uygun çalışma ortamlarının sunulması ve burada bulundukları süre içerisinde desteklenmeleri önem taşımaktadır. Ülkemizde teknoparklarda faaliyet gösteren girişimcilere sunulan destekler olmakla birlikte bürokratik yükümlülükler girişimcileri Ar-Ge faaliyeti yapmak ve yükümlülükleri yerine getirmek arasında bir tercih yapmak zorunda bırakmaktadır.

Özel sektörün Ar-Ge çalışmalarının desteklenmesi, öncelikle kamunun Ar-Ge harcamalarının arttırılmasından geçmektedir. Ar-Ge alanında sunulan teşviklerin arttırılması, çeşitlendirilmesi ve yükümlülüklerin esnetilmesi öncelikli eylem alanlarından. Türkiye’de bu alanda sunulan teşvik ve desteklerin dağıtılmasında girdilerin desteklenmesi yerine çıktıların ödüllendirilmesi anlayışına dayalı köklü bir politika değişikliğine gidilmesi önem taşımaktadır. Ayrıca sunulan desteklerin Ar-Ge sürecinin yanı sıra teknolojik ürünlerin prototip aşamasının tamamlanması sonrası üretim ve ticarileşme sürecini de desteklemeye odaklanması gerekmektedir. Bu noktada Türkiye’de ticarileşme sürecine yönelik destekler arttırılmalıdır. Bununla birlikte, teknoloji odaklı risk sermayesi yapılarının kurulması ve sayılarının arttırılması ulusal stratejinin bir parçası haline getirilerek teşvik edilmelidir.

Teknoloji ve bilgiyi elinde tutan ülkelerin küresel rekabette tekel yaratmak suretiyle öne geçtiği uluslararası sistemde Türkiye’nin katetmesi gereken çok mesafe vardır. Yukarıda bahsedilen düzenlemelerin etkin bir şekilde yapılması sonrası, hareket alanı genişleyecek girişimcilerin ülkeyi öne çıkaracak girişim şirketlerini kurmasının önü açılacaktır. Türkiye’nin bu noktada odak alanlarını belirlemesi de yararlı olacaktır. Potansiyelin yüksek olduğu stratejik sektörlerin tanımlanması, bu sektörlerde kurulacak girişim şirketlerine çeşitli vergi avantajların sağlanması, yüksek teknoloji ürünlerin üretimi ve ticarileşmesine yönelik politikaların yürürlüğe

alınması önemlidir. Ayrıca Ar-Ge girişimcilerinin uluslararası pazarlara erişiminin kolaylaştırılmasına yönelik mekanizmalar geliştirilmelidir. Bunun gerçekleştirilmesi ile doğrudan katma değeri yüksek ürün ihracatı açısından önemli mesafe alınabilecektir.

Ar-Ge politikaları açısından önemli bir diğer husus ise insan kaynağıdır. Üniversitelerin nitelikli insan kaynağı yetiştirilmesine yönelik kapasiteleri güçlendirilmelidir. Doktora mezunu insan kaynağının Ar-Ge faaliyetlerine yönelmesi, bu tür girişim şirketlerinde aktif roller üstlenebilmelerini destekleyici politikalar oluşturulmalıdır. Bu noktada Ar-Ge projelerine yönelik stratejik sektörlerdeki faaliyetleri desteklemek konusunda etkin olarak yürütülen finansman programlarının hayata geçirilmesi son derece yararlı olacaktır. Ar-Ge faaliyetinde bulunan araştırmacılara girişimcilik, iş kurma, endüstri gereksinimleri ve zorlukları hakkında bilimsel altyapı ile entegre olmuş güçlü eğitim müfredatları sunmak oldukça önem taşımaktadır. Böylece araştırmacılar, bir yandan girişimciliği de öğrenebilmektedir. Bu tür programlardan çıkan yenilikçi fikirlerin desteklenmesi ise büyük oranda özel sektör tarafından sağlanmalıdır. Dolayısıyla girişimcilere, kamu ve özel sektörün birbirini tamamlayıcı destek mekanizmalarına sahip olduğu eşsiz bir ortam sunulmalıdır. Türkiye’de bu tür programların oluşturulması gerekmektedir.

Girişimcilik kültürü ve yeteneğinin geliştirilmesine yönelik politikalar kapsamında değerlendirme yapılacak olursa, başarılı örneklerin sayısının artırılması ve topluma rol modellerin tanıtılması temel hedef olmalıdır. Bu tür örnekler, girişimciliğe özenen ve inanan bir kitlenin yaratılmasında şüphesiz katkı sağlayıcı olacaktır. Ancak Türkiye’nin girişimci profili değerlendirildiğinde startup olarak kariyerine başlayıp sonrasında başarılı şirket değerlendirme rakamlarına ulaşan girişimler mevcut olsa da Facebook, Google, Apple gibi küresel düzeyde bir başarı hikayesi yaratamadığı dikkat çekmektedir. Bu durum, Türkiye’nin teknolojiyi elinde tutan ülkeler grubu olan merkez ülkeler arasına girmesinin karşısında bir engeldir. Dolayısıyla Türkiye’de kurulan girişimlerin başarılı olması ve küresel pazara açılmasını destekleyici düzenlemelerin hayata geçirilmesi önem taşımaktadır. Ayrıca ülkemizde eğitimini tamamlayıp kamu sektöründe çalışmak gibi tercihler daha garantili iş alanları olarak görülmektedir. Girişimciliğin bir kariyer seçeneği olarak tercih edilmesi yönünde özendirici düzenlemeler yapılması hususu bu noktada öne

çıkılmaktadır. Bu durum eğitim politikaları ve girişimcilere yönelik sunulan destekler ve mevzuat yükümlülüklerine yönelik politikalar olmak üzere iki stratejik alanda düzenlemeler yapmanın önemini birkez daha ortaya koymaktadır.

Türkiye’de ekosistem aktörlerinin birbiri ile etkileşimini arttıracak mekanizmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Girişimcilerin üniversiteler, mentorlar, yatırımcılar, teknoparklar, kuluçka merkezleri, teknoloji transfer ofisleri, sivil toplum kuruluşları ve kamu kurumlarına olduğu kadar küresel pazarlara erişimini de kolaylaştıracak yapıların kurulması önem taşımaktadır. Bu anlamda bu tür ağlarla girişimcileri bağlayacak merkezler kurulmasının desteklenmesi ulusal stratejinin bir parçası haline getirilmelidir. Girişimcilerin, pazara giriş sürecinde karşılaştığı zorluklar, vergi yükleri, yasal düzenlemeler, bürokratik süreçler, teşvik ve destekler gibi konularda düzenlemelerin yapılması ise bireylerin girişimciliğe yönelmesini cesaretlendirecektir. Araştırma kapsamında ortaya çıkan bulgular göstermektedir ki yeni bir girişim kurmak konusunda yeterli bilgi, beceri ve tecrübeye sahip olduğunu düşünen, yeni fırsatları görebildiğini ve başarısızlık korkusuna sahip olmadığını belirten bireyler çoğunluktadır. Bu durum girişimcilik konusunda farkındalığın yüksek olduğunun göstergesidir. Bununla birlikte finansmana erişim, vergi ve bürokratik süreçler, ticari ve profesyonel altyapı, Ar-Ge transferi ve girişimcilik eğitimi gibi politika alanlarında süren eksiklikler bireylerin girişimciliğe yönelmesini engellemektedir. Bu nedenle girişimcilerin yeni bir girişim kurmaktan kaçınmasının ardında yatan temel nedenlerin girişimcilik kültürü ve farkındalığına dair eksiklik ile açıklanamayacağı, ancak mevcut politikaların girişimcilik kültürünün artmasını engellediği yönünde bir değerlendirme yapmak mümkündür.

Girişimcilik kültürünün yaygınlaşması ve girişimcilik yeteneklerinin arttırılması için eğitim politikaları açısından da köklü değişikliklere ihtiyaç vardır. Girişimciliğin bir kariyer yolu olarak tercih edilmesi için bu konuda farkındalık yaratmak önem taşımaktadır. Bunun yolu da erken yaşlardan itibaren girişimcilik derslerinin eğitim müfredatına dahil edilmesi, eğitim politikalarında yukarıda da bahsedildiği gibi girişimcilik temelli dönüşümün gerçekleştirilmesinin sağlanmasından geçmektedir. Bireylerin girişimci olamamalarının nedenlerinden biri olarak değerlendirebileceğimiz sorgulama bilincinin gelişmemesi, eğitim politikalarının bu yönde dönüşümü ile tersine çevrilebilecektir. Ayrıca araştırma

sonuçları kapsamında elde edilen Türkiye’de gençlerin girişimcilik yeteneklerindeki yetersizlikler ile ilgili olarak ilköğretim ve ortaöğretim düzeyindeki okullarda görev yapan öğretmenlerin girişimcilik konusunda yeterli donanıma sahip olmamaları nedeniyle gençlerin bu alanda kendini yetiştirememeleri hususunun ilk sırada yer alması eğitmenlerin eğitimi konusunda da eksiklikler olduğunu somut bir biçimde ortaya koymaktadır. Eğitmenlerin yetiştirilmesine yönelik programlarda ve öğretmen yetiştiren yüksek öğretim müfredatlarında alan ayrımı gözetmeksizin girişimcilik konusunda içerikler eklenmelidir.

Girişimcilerin şirketlerini kapatmak için ayrılması, girişim şirketlerinin kurucularının çıkış (exit) yaptıktan sonra devam edememesi, Türkiye girişimcilik kültüründe çıkış kültürünün yeterince oturmadığını göstermektedir. Türkiye’de girişim şirketlerinin çıkışının başarıdan çok başarısızlık olarak algılandığı bir ortam söz konusudur. Son dönemde artan iyi örnekler bu algıyı önemli ölçüde kırmış olmakla birlikte günümüzde herhangi bir KOBİ sahibine şirketinden ayrılma ihtimali sorulduğunda bunun bir başarı göstergesi olabileceği aklına dahi gelmemektedir. Bu kültürün yerleşmesi konusunda iyi örnek uygulamaları arttırıcı düzenlemeler hayata geçirilmeli, çıkış yapan girişimcilerin yeni kuracağı girişimler özel fonlarla desteklenmelidir. Çıkış yapan girişimcilerin elde ettiği kazancın belirli bir oranının yeniden girişimcilik ekosistemine dönmesi konusunda düzenlemeler yapılması, belirli oranlarda risk yatırımı veya melek yatırım yapılması için kullanılmasının sağlanması ekosistemin büyümesi açısından destekleyici olacaktır. Bununla birlikte çıkışın yeterince gelişmemesini salt kültüre bağlamak yetersiz olacaktır. Bu noktada girişimcilik ekosisteminde başarılı girişimciler yetiştirmenin, onları desteklemenin, doğru mentorlar ve yatırımcılar ile bir araya getirmenin önemi bir kez daha ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla ortaya konulan politikaların çıkış yapan girişimci sayısını arttırmaya yönelik hedeflere odaklanması stratejik olacaktır.

Girişimcilik kültürünün önündeki en büyük engellerden sonuncusu ve en önemlisini ise ekonomik ve siyasi istikrarsızlıklar olarak değerlendirmek mümkündür. Yüksek enflasyon, yüksek faizler, kişi başına milli gelirin düşük olması, işsizlik ve yetersiz sermaye birikimini çözemeyen ülkelerde girişimciliğin gelişim düzeyi hiç şüphesiz düşük olacaktır. Bu nedenle Türkiye ekonomisindeki yapısal sorunların kalıcı bir şekilde çözümüne yönelik önlemler alınması, siyasal

yaşamda dönemsel olarak görülen istikrarsızlıkların giderilmesi büyük önem taşımaktadır. Bununla birlikte Türkiye'nin oldukça genç nüfusa sahip bir ülke olması, coğrafi konumunun getirdiği avantajlar girişimcilik konusunda oldukça yüksek bir potansiyele sahip olduğunu göstermektedir. Yapılması gereken bu potansiyeli açığa çıkaracak düzenlemeleri hayata geçirmek ve altyapıyı sağlamlaştırmaktır.

Beşeri sermayeye yatırım politikaları kapsamında değerlendirme yapıldığında, Türkiye'de uzman ve nitelikli personel yetiştirilmesi ve istihdamının sağlanması ve Ar-Ge personeli yetiştirilmesi konusunda oldukça geride kaldığı görülmektedir. Son dönemde Türkiye'de özellikle nitelikli nüfusta yurtdışına göç etme veya henüz göç etmemiş bile olsa gitme isteğinde artış yaşandığı kamuoyundaki haberlerde sık sık karşımıza çıkmaktadır. Bir ülkenin genç ve nitelikli nüfusunu kaybetmesi, ülkenin ekonomik üretkenliği açısından önemli bir risktir. Dolayısıyla nitelikli nüfusun yetiştirilmesinde olduğu kadar söz konusu nüfusun eğitim sürecini tamamlamaları sonrasında istihdam edilmeleri politikalarında da köklü değişiklikler yapılması gerekmektedir. Düşük ücret politikaları, vergi oranlarının yüksek olması, ekonomik istikrarsızlıklar nedeniyle yaşanan gelecek endişesi, işsizlik, mezun olunan alan dışında farklı iş alanlarında çalışmak zorunda kalma, yaşam kalitesinin düşük olması, liyakat sisteminde görülen aksaklıklar, Ar-Ge ve teknolojiye yeterince kaynak ayrılmaması, girişimcilik ve yatırım ikliminin yeterince gelişmemiş olması gibi unsurların beyin göçünü tetiklediğini göz önünde bulundurursak tüm bu alanlarda düzenlemeler yapılması gereği birkez daha ortaya çıkmaktadır. Ayrıca nitelikli personel ve girişimci yetiştirilmesine yönelik açığın kapatılmasında yükseköğretim kurumları, özel sektör, Ar-Ge merkezleri, tasarım merkezleri, teknoparklar ve TÜBİTAK gibi kurumlara da önemli görevler düşmektedir. Bu noktada ulusal düzeyde Tematik Hızlandırıcı Programlar ile İleri Teknoloji Girişimlerini Destekleyen Programların yürürlüğe alınması önem taşımaktadır.

Kurumsal düzeyde girişimcilik politikaları değerlendirildiğinde yukarıda da detaylı olarak ele alındığı üzere birçok farklı alanda bir dizi politikalar yapılması zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Ancak bu politikaları oluştururken ve yürürlüğe alırken başarının yolu birbirleri arasında tamamlayıcı altyapılara sahip olmaları ve

koordinasyonun da tek bir elden yönetilmesinden geçmektedir. Her şeyden önce girişimciliğin ve inovasyonun geliştirilmesi ve teşvik edilmesinin ulusal stratejinin ana parçası haline getirilmesi ve maliye, eğitim ve ekonomi gibi alanlardaki politikalarda köklü değişikliklerin yapılması gerekmektedir. Ulusal stratejinin bu alanda hedefler koymakla sınırlı kalmaması ve bu hedeflerin art arda hayata geçirilmesi sürecini de kapsaması gerekmektedir. Bu nedenle İsveç örneğinde olduğu gibi Türkiye’de tüm bu süreci en üst düzeyde koordine edecek ve tamamlayıcı politikaları hayata geçirecek bir “*Girişimcilik ve İnovasyon Bakanlığı*” kurulmalıdır. Söz konusu bakanlığın görevi, kamu politika ve uygulamalarının, girişimcilik ekosisteminin tüm aktörlerini ve bileşenlerini odağına alan kapsayıcı yasal düzenlemelerin sistematik, tamamlayıcı ve koordineli bir şekilde hayata geçirilmesi ve yürütülmesini sağlamak olmalıdır.

Orta ve yüksek teknolojili ürün ve bilgi yoğun hizmet ihracatını arttırmaya yönelik politikalar kapsamında bir değerlendirme yapıldığında, bu alanda geride kalmış ülkelerin Ar-Ge yatırımlarının ve doğrudan yabancı yatırımlarının artırılması öncelikli hedeflerden olmalıdır. Türkiye’nin doğrudan yabancı yatırımların önündeki engellerin kaldırılmasına yönelik düzenlemelere ağırlık vermesi, yabancı yatırımcılar ve girişimciler için vergi indirimlerinin hayata geçirilmesi, yabancı girişimcilerin Türkiye’de iş kurma ve iş yapmasının önündeki bürokratik engellerin hafifletilmesi, altyapı olanaklarının tahsis edilmesi gibi konularda düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Bu konuyu “*Girişimci Vizesi*” uygulaması kapsamında ele almak değerli olacaktır. Kıyaslamaya esas ülkeler olan İsveç, Hollanda, İtalya ve Hırvatistan’ın tamamında görüldüğü gibi Türkiye’de iş yapmak isteyen girişimcilerin ülkeye giriş, oturma ve çalışma izinlerini kapsayan bir paket hazırlanmalıdır. Söz konusu vize sayesinde girişimcilerin Türkiye’de belirli bir süre kalması ve girişimci olarak çalışmasına izin verilmeli, taahhütlerin yerine getirilmesi süreci de yakından izlenilerek vizenin uzatılıp uzatılmayacağı değerlendirilmelidir. Yabancı girişimcilerden bu süreçte Türkiye sınırları içerisinde şirket kurma, yatırım yapma, vergi ödeme ve istihdam yaratma gibi koşulları yerine getirmeleri beklenmelidir. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın *Ulusal Teknoloji Girişimciliği Stratejisi Taslağı* kapsamında kendine bir hedef olarak yer bulmuş olan, stratejik işbirlikleri gerçekleştirilecek ülkeler ile serbest dolaşım olanaklarının oluşturulmasını odağına

alan *Teknovisa* programı bu anlamda önemli bir hedeftir. Ancak söz konusu uygulamalar henüz hayata geçmemiştir ve Türkiye'nin yabancı girişimcileri çekmesinin önündeki en büyük engellerden biri olarak girişimci vizesi uygulamasının acilen yürürlüğe alınması önem taşımaktadır.

Girişimci vizesinin yanısıra küresel düzeyde dünyanın en girişimci ve yenilikçi bölgeleri ile işbirlikleri geliştirilmeli ve girişimci değişim programları uygulamaya alınmalıdır. Devletin destek ve koordinasyonu ile Türkiye'den seçilen girişimcilerin iyi örnek uygulamaların yer aldığı bölgelere gönderilmesi, ülkenin geleceğini oluşturacak gençlerin vizyon kazanmaları bakımından eşsiz olacaktır.

Yabancı girişimcilere ülkeye giriş izni verilmesi salt istihdam veya ticaret rakamları açısından bir katma değer yaratmakla kalmayacak, aynı zamanda teknoloji ve bilginin transferi anlamında ülkeye önemli bir know-how girişi sağlayacaktır. Türkiye'nin küresel düzeyde başarı hikayeleri çıkarabilmesi, teknoloji alanında küresel tekel oluşturan şirketler yaratabilmesi ve çevre ülke statüsünden çıkarak merkez ülkelerden biri haline gelmesinin en önemli yollarından biri budur.

Girişimci kent hedeflerine yönelik bir değerlendirme yapmak gerekirse, Türkiye'de girişimcilik ve inovasyonun gelişimi belirli bölgelerde özel olarak desteklenmelidir. Ekonomik gelişim açısından kentlerin önemli bir konuma sahip olması ve ekonomik büyümenin ana belirleyicilerinden olan inovasyonun da kaynağının kentler olması görüşünden hareketle, girişimcilik ekosistemi faaliyetlerinin belirli kentlerde toplanmasının sağlanması stratejik olacaktır. Dünyada belirli kentlerin girişimcilik alanında öne çıktığı, dijital göçebelerin ve girişimcilerin sadece bir dizüstü bilgisayar ile dünyayı dolaşarak işlerini yaptığı bir sistemin içerisindeyiz. Girişimcileri küresel ağlara bağlamak konusunda güçlü altyapılar sunan, ekosistem aktörlerinin etkin bir şekilde yer aldığı, dolayısıyla girişimcilerin kendini geliştirirken aynı zamanda farklı deneyimler ve vizyonlar kazandığı kentler girişimciler tarafından tercih sebebi olmaktadır. Bu nedenle belirli bölgeler odak alınarak üniversite, teknopark, büyük kurumsal firmalar, melek yatırım ağları ve mentor ağları gibi bir girişimcinin ihtiyaç duyabileceği farklı konularda zengin mekanizmalara sahip bir ekosistem söz konusu bölgelerde yaratılmalıdır.

Araştırma sonuçları İzmir'in bu anlamda öne çıktığına işaret etmektedir. İzmir, Türkiye'nin diğer büyük şehirlerine kıyasla sunduğu daha uygun yaşam

maliyetleri, yılın 300 günü güneşli havaya sahip olması, şehir merkezine yakın mesafelerde bulunan tatil beldeleri gibi sebeplerle yaşam için tercih edilebilirliği yüksek bir kent olması, sosyal ve kültürel açıdan dinamik bir kent olması, Avrupa'nın önemli liman kentlerinden biri olması, yüksek eğitim düzeyi ve nitelikli insan kaynağının yoğun olduğu nüfus yapısı, uluslararası ticaret ağına sahip olması, bilim ve araştırma altyapısı açısından gelişmekte olan özellikleriyle girişimcilik ve inovasyon kenti olmak için güçlü bir adaydır. Bu anlamda bölgenin girişimcilik ve inovasyon kapasitesinin artırılmasına yönelik çalışmalar yapılmasına ulusal düzeyde yoğunlaşılmalıdır. Ayrıca İzmir'in küresel düzeyde bir girişimcilik ve inovasyon kenti olarak tanıtılmasına yönelik olarak turizm politikaları da gözden geçirilmelidir. “*Inovasyon turizmi*” konsepti geliştirilerek bölgenin tüm altyapısının ve ekosisteminin potansiyelinin tanıtımına yoğunlaşılması son derece yararlı olacaktır. Bu noktada İzmir'in sahip olduğu antik geçmiş, tarihsel arkaplan, kültürel ve sosyal altyapı gibi özelliklerin öne çıkarılması girişimcilerin bölgeye çekilmesi açısından önemlidir.

Tüm bu değerlendirmeler doğrultusunda Türkiye'nin yasal düzenlemeler, kaynak çeşitliliği ve altyapı anlamında köklü reformlara ihtiyacı vardır. Bahsi geçen düzenlemelerin bir an önce yapılması, Türkiye'nin küresel ekonomide yerini güçlendirmesi bakımından stratejiktir. Türkiye ekonomisinin girişimcilik ve inovasyon odaklı dönüşümünü hedefleyen stratejik reform planlarının hazırlanması ve hayata geçirilmesi gerekmektedir. Reformların gerçekleştirilmesini takiben Türkiye'nin küresel düzeyde çıkardığı başarı hikayelerinin arttırılması ana hedef haline getirilmelidir. Bilgi ekonomisinin hüküm sürdüğü bir sistemde Türkiye'nin teknolojiyi elinde tutan merkez ülkeler arasında yerini alması güçlü bir ekonominin tesisi bakımından stratejiktir.

KAYNAKÇA

Abdalhadi, Y. (2022). *Marketing And International Entrepreneurial Strategies Of The SME's And Bricolage Role With Marketing Managers*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Aydın Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü.

Acs, Z. J. (1992). Small Business Economics: A Global Perspective. *Challenge*, (35), 38-44.

Acs, Z. J. ve Audretsch, D. B., (1990). *Innovation and Small Firms*. Cambridge: MA: MIT Press.

Ács, Z.J., Szerb, L., Lafuente, E. ve Markus, G., (2021). *The Global Entrepreneurship Index Powered by GEDI*, https://thegedi.org/wpcontent/uploads/2021/02/2019_GEI-2019_final_v2.pdf (02.09.2021)

Actal-The Dutch Advisory Board on Regulatory Burden, <https://www.actal.nl/english/about-actal/> (01.11.2021)

Ahmad, N. ve Seymour R.G., (2008). *Defining Entrepreneurial Acticity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection*. OECD.

Akçomak, İ. S., Erdil, E., Pamukçu, M. T. ve Tiryakioğlu, M. (2016). Bilgi, Bilim, Teknoloji ve Yenilik: Kavramsal Tartışma. *Bilim, Teknoloji, Yenilik: Kavramlar, Kuramlar ve Politika*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Akın, Ö., Reyhanoğlu, M., Güzel, A.E., Arslan, Ü., (2017). Girişimcilik ile Güven İlişkisinin Belirlenmesi: Türkiye Örneği. *Mediterranean International Conference on Social Sciences*. Podgorica: UDG, 411-419.

Altay: (2018). *Ekonomik Başarıda Ar-Ge Faaliyetleri ve Teşviklerin Rolü Nedir?*
https://www.ey.com/tr_tr/tax/tesvikte-gundem/makaleler/ekonomik-basarida-ar-ge-faaliyetleri-ve-tesviklerin-rolu-nedir (02.02.2022)

Altıparmak, A. (1998). Türkiye’de Cumhuriyetin İlk Yıllarında Mütешеbbis Sınıfının Gelişimi. *Balıkesir University The Journal of Social Sciences Institute*, 1(1), 65-80.

Amin, A. ve Malmberg, A. (1994). Competing Structural and Institutional Influences on the Geography of Production in Europe. *Post-Fordism – A Reader*. Oxford: Blackwell Publishers.

Anadolu Ajansı. (2020). <https://www.aa.com.tr/tr/ekonomi/disisleri-bakanligindan-turk-is-dunyasina-ab-hibelerinden-yararlanma-cagrisi/2046502> (10.02.2022).

Anoruo, E. ve DiPietro W.R.,. (2006). Creativity, innovation, and export performance. *Journal of Policy Modeling*, 28(2), 133-139.

Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun. (2021). <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5746.pdf> (10.10.2021)

Arıkan: (2004). *Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*. Ankara: Siyasal Kitabevi.

Aşkın, A., Nehir: ve Vural: (2011). Tarihsel Süreçte Girişimcilik Kavramı ve Gelişimi . *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* (6:2), 62-65.

Audretsch, D.B., Beckmann, I.A. ve Bönnte, W. (2009). Knowledge-Based Start-ups and Entrepreneurship Policy. *Public Policies for Fostering Entrepreneurship: A European Perspective*. Düzenleyen: J. Leitao ve R. Baptista. Lisbon: Springer.

Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu. (2021). <https://www.avrupa.info.tr/tr/eeas-news/komisyon-acik-surdurulebilir-ve-atilgan-bir-ab-ticaret-stratejisi-icin-rotasini-ciziyor> (10.10.2021)

Aydın, E; Tan, F.Z. (2020). Türkiye ve Avrupa’da Girişimcilik Eğilimi, Karşılaştırmalı Analiz. *Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(1), 35-46.

Aytaç, A. (2016). Dünya Girişimcilik Vizelerini Benimsedi. Peki, Biz Hala Neyi Bekliyoruz? *Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı* (201604), 1-7.

Bayram: (2012). Osmanlı Devleti’nde Ekonomik Hayatın Yerel Unsurları: Ahilik Teşkilatı ve Esnaf Loncaları. *İstanbul Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi* (21), 81-115.

Bentham, J. 1791. *Panopticon: The Inspection House*. CreateSpace Independent Publishing Platform

Bentham, J. 1818. *Defence of Usury*. London: Payne and Foss, Palmall.

Bentham, J., 1962 (originally 1838–43), *The Works of Jeremy Bentham*, edited by J. Bowring, New York: Russell & Russell.

Berg, J. V. (2001). *Economic Growth and Development*. Boston, Massachusetts: McGraw-Hill International.

Bilgiseven, A. K. (1977). *Sosyolojik Açıdan Eğitim Yolu ile Kalkınmanın Esasları*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları.

Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik. (2021). <https://www.mevzuat.gov.tr/File/GeneratePdf?mevzuatNo=17134&mevzuatTur=KurumVeKurulusYonetmeligi&mevzuatTertip=5> (30.05.2021).

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı. (2011). <https://www.tr.undp.org/content/turkey/tr/home/presscenter/pressreleases/2021/02/UNDP-Model-Fabrika-ve-Yenilik-Merkezleri.html> (09.10.2021)

Bjørnskov, C. ve Foss, N. (2013). How Strategic Entrepreneurship and The Institutional Context Drive Economic Growth. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 7(1).

Blaug, M. (1987). *Economic History and The History of Economics* . New York: New York University Press.

Bottazzi, L. ve DaRin, M. (2002). Venture Capital in Europe and the Financing of Innovative Firms. *Economic Policy*, 34.

Bromiley ve Harris. (1995). Trust, Transaction Cost Economics and Mechanisms. R. Bachmann ve A. Zaheer. (Ed.), *In handbook of trust research* (s. 124-143). Edward Elgar.

Brouwer, M. T. (2002). Weber, Schumpeter and Knight on Entrepreneurship and Economic Development. *Journal of Evolutionary Economics*, 12(1), 83-105 .

Brynjolfsson, E. ve McAfee, A. (2010). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. New York: W. W. Norton & Company.

Büyükuslu, A. R. (2015). Bilimin ve Üretimin Değişen Vizyonu. *İnovasyon ve Girişimcilik Ekonomisi ve Yönetimi Üzerine Yazılar*. İstanbul: Derin Yayınları.

Büyükuslu, A. R. (2015). Dış Politika ve İnovasyon Diplomasisi. *İnovasyon ve Girişimcilik Ekonomisi ve Yönetimi Üzerine Yazılar* . İstanbul: Derin Yayınları.

Castells, M. (2008). *Enformasyon Çağı: Ekonomi, Toplum ve Kültür* (Cilt I: Ağ Toplumunun Yükselişi). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları .

Chapin, T. (2002). Beyond the Entrepreneurial City: Municipal Capitalism in San Diego. *Journal of Urban Affairs* , 24(5), 565-581.

Chen, T. ve Chen S.. (2001, February). Global Production Networks and Local Capabilities. *East-West Center Working Papers, Economic Series*(15).

Christensen, C. M. (2011). *The Innovator's Dilemma: The Revolutionary Book That Will Change the Way You Do Business*. USA: HarperBusiness.

Collins, O. ve Moore, D. G. (1970). *The Organization Makers: A Behavioral Study of Independent Entrepreneurs*. New York: Appleton Century Cross.

Commission of the European Communities. (1988). *The Community and Business: The Action Programme For Small and Medium Sized Enterprises*. Luxembourg.

Commission of the European Communities. (2003). Green Paper Entrepreneurship in Europe. *Document based on COM(2003) , 27 final*.

Commission of the European Communities. (2008). *A European Economic Recovery Plan*. https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication13504_en.pdf (12.12.2021).

Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. (2004). *Action Plan: The European Agenda for Entrepreneurship*. (COM (2004) 70 final).

Coulter, M. (2012). *Strategic Management in Action*. NJ: Prentice Hall: Pearson.

Council of the European Communities & Commission of the European Communities. (1992). *Treaty on European Union (Maastricht Treaty)*. Luxembourg.

Çonkar, K. ve İlter, B. (2004). Ülke Kalkınmasında Girişimcilik ve Entelektüel Sermaye Boyutu. *Türk Dünyaları Araştırması Sempozyumu*.

Dannestam, T. (2004). The Theories and Politics of Entrepreneurial Cities - A Theoretical Summing Up and the Next Step Forward. *Paper Presented at The 22nd Nordic Sociology Congress, Malmö*.

Denanyoh, R., Adjei, K. ve Nyemekye, G. E. (2015). Factors That Impact on Entrepreneurial Intention of Tertiary Students in Ghana. *International Journal of Business and Social Research*, 5(3), 19-29.

Dosi, G., Llerena, P. ve Labini, M. (2006). The Relationship Between Science, Technologies and Their Industrial Exploitation: An Illustration Through The Myths and Realities of the So-Called European Paradox. *Research Policy* 35(10), 1450-1464.

Drucker, P. F. (2003). Yenilikçilik Disiplini. P. F. Drucker ve Ç. A. Kardam (Ed), *Yenilikçilik*. İstanbul: Mess Yayınları.

Drucker, P.F. (1993). *Managing For The Future: The 1990s and Beyond*. New York: Truman Talley Books.

Drucker, P.F. (1995). *Innovation and Entrepreneurship*. London: Butterworth Heinemann.

Drucker, P.F. (2013). *Geleceğin Toplumunda Yönetim*. Ç. M. Zaman. (Ed) İstanbul, İstanbul: Hayat Yayıncılık.

Drucker, P.F. (2014). *Innovation and Entrepreneurship*. London: Routledge: Taylor & Francis Ltd.

Durrant, D. E. (2014). *Entrepreneurial Intentions: Making The Case For Entrepreneurship Education*. Capella University.

Er, B, Şahin, Y.E. ve Mutlu, M. (2015). Girişimciler İçin Alternatif Finansman Kaynakları: Mevcut Durum ve Öneriler. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 1(1), 31-54.

Erdoğan, İ. (2007). *Pozitivist Metodoloji: Bilimsel Araştırmanın Tasarımı, İstatistiksel Yöntemler, Analiz ve Yorum*. Ankara: Erk Yayınları.

Ergen, M. (2018). *Girişimci Kapital: Silikon Vadisi Tarihi ve Startup Ekonomisi*. Alfa Yayınları.

Ertürk, H. ve Sayılğan, G. (2014). Girişim sermayesi fonları ve bu fonların geliştirilmesinde kamunun rolü. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 43(2), 293-318.

Ettenberg, E. (2002). *The Next Economy: Will You Know Where Your Customers Are?*. McGraw-Hill.

EU Fi-Compass. (2021). <https://www.fi-compass.eu/financial-instruments/croatia> (07.08.2021).

EUR-Lex. (1957). *Treaty of Rome*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:11957E/TXT> (10.02.2021).

EUR-Lex. (2000). *Lifelong Learning*. Lifelong Learning : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM%3Ac11047> (15.02.2021).

Eur-Lex. (2021). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM-%3An26025> (15.12.2021).

Euronews. (2021). <https://www.euronews.com/2021/10/06/free-zones-and-new-visas-attract-startups-entrepreneurs> (06.10.2021).

European Business Angels Network-EBAN. (2019). *EBAN Statistics Compendium European Early Stage Market Statistics*. <https://www.eban.org/wp-content/uploads/2020/12/EBAN-Statistics-Compendium-2019.pdf> (10.10.2019).

European Business Angels Network-EBAN. (2020). *EBAN Investing Report 2020*. <https://www.eban.org/wpcontent/uploads/2020/12/EBANIMPACTINVESTING2020-INFOGRAPHIC.pdf> (09.09.2021).

European Charter for Small Enterprises. (2021). European Charter for Small Enterprises. http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/charter_en.pdf (10.10.2021).

European Commission . (1998). *Action Plan to Promote Entrepreneurship and Competitiveness (COM (1998) 550)* . http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/best/doc/actionplan_en.pdf (10.12.2021).

European Commission Joint Research Centre. (2021). *Sharing & Securing The EU's Open Strategic Autonomy by 2040 and Beyond* . Luxembourg : Publications Office of the European Union.

European Commission School Education Gateway: Croatia. (2021). *Entrepreneurship Education in Croatia*. https://www.schooleducationgateway.eu/downloads/entrepreneurship/Croatia_151022.pdf (07.07.2021).

European Commission-Eurobarometer. (2020). *SMEs, Start-ups, Scale-Ups, and Entrepreneurship*. European Union.

European Commission-Eurydice. (2016). *Entrepreneurship Education at School in Europe*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

European Commission-School Education Gateway: The Netherlands. (2021). *Entrepreneurship Education in the Netherlands*. https://www.schooleducationgateway.eu/downloads/entrepreneurship/Netherlands_151022.pdf (07.07.2021).

European Commission. (1983). *Action Programme for a Community Policy on SMEs*. Strasbourg.

European Commission. (1996). Integrated Programme for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) and the Craft Sector - The Multiannual Programme, Concerted Actions and Other Community Actions in Support of SMEs. *Communication from the Commission*(COM/96/0329 final).

European Commission. (1997). *European Employment Strategy*. European Employment Strategy: [https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=101&langId=en#:~:text=The%20European%20employment%20strategy%20\(EES,better%20jobs%20throughout%20the%20EU.](https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=101&langId=en#:~:text=The%20European%20employment%20strategy%20(EES,better%20jobs%20throughout%20the%20EU.) (09.07.2021).

European Commission. (2003). https://ec.europa.eu/growth/smes_en (04.06.2021).

European Commission. (2007). *European Union Framework Programme*. https://ec.europa.eu/eurostat/cros/content/fp7-projects_en (08.09.2021).

European Commission. (2008). *Think small first: A 'small business act' for Europe*. <https://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=LEGISSUM%3Aet0001> (12.12.2021).

European Commission. (2010a). *Europe 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth*. <https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPL-ET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf> (12.05.2021).

European Commission. (2010b). *Yeşil Kitap: Avrupa'da Girişimcilik*. Brüksel: Enterprise Publications.

European Commission. (2012). *Innovation Union*. https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/strategy/past-research-and-innovation-policy-goals/innovation-union_en (10.12.2021).

European Commission. (2014). *Horizon 2020*. https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-2020_en (09.12.2021).

European Commission. (2020a). *Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee, and the Committee of the Regions: An SME Strategy for a Sustainable and Digital Europe*. Brussels: European Commission.

European Commission. (2020b). *Horizon Europe*. *Horizon Europe*: https://ec.europa.eu/info/researchandinnovation/funding/fundingopportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe_en (09.12.2021).

European Commission. (2021). *Enterprise Policy*. *Enterprise Policy* : http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/best/doc/best2en.pdf (09.12.2021).

European Commission. (2021a). *European Innovation Scoreboard 2021*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

European Commission. (2021b). *Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs*. Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs: https://ec.europa.eu/growth/index_en (20.12.2021).

European Commission. (2021c, Aralık 12). *European Employment Strategy*. <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=101&langId=en> (09.12.2021).

European Commission. (2021d). *Enterprise Policy*. http://europa.eu.int/comm-/enterprise/enterprise_policy/best/doc/best1en.pdf (26.12.2021).

European Commission. (2021e). *Open Strategic Autonomy*. Open Strategic Autonomy: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2021/february/tradoc_159434.pdf (27.12.2021).

European Commission. (2022). *Cohesion in Europe towards 2050*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

European Council . (2021). *Lizbon Avrupa Devlet ve Hükümet Başkanları Konseyi Sonuçları*. http://europa.eu.int/ISPO/docs/services/docs/2000/janmarch/doc_00_8_en.pdf (30.12.2021).

European Council. (1986). Draft Resolution of the Council Concerning the Action Programme for SME. *COM/86/445 final*.

European Council. (2000). Council Decision of 20 December 2000 on a Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship, and in particular for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) (2001-2005). *Official Journal* , 2000/819/EC(L 333/84), 84-91.

European Parliament . (2010). *The Lisbon Strategy 2000 - 2010: An Analysis and Evaluation of the Methods Used and Results Achieved* . Brussels : Directorate General for Internal Policies .

European Union. (2000). *Commission staff working document of 8 May 2000, Towards Enterprise Europe - Work Programme for Policy 2000 – 2005*. <http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/lvb/n26004.htm> (20.12.2021).

Eurostat. (2021). <https://ec.europa.eu/eurostat> (05.04.2021).

Eurostat. (2021). <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home> (05.04.2021).

Fayolle, G. ve Lassas-Clerc. (2006). Assessing the impact of entrepreneurship education programmes: A new methodology. *Journal of Industrial Training*, 9(30), 701-720.

Formaini, R. L. (2001). The Engine Of Capitalist Process: Entrepreneurs in Economic Theory. *Economic and Financial Review, Fourth Quarter*.

Fortune. (2021). <https://fortune.com/2021/10/29/faang-mamaa-jim-cramer-tech-facebook-meta/> (29.10.2021).

Freeman, C. (1988). Preface to Part II: Evolution, Technology and Institutions: A Wider Framework for Economic Analysis. G. Dosi (Ed.). *Technical Change and Economic Theory*. Londra: Pinter Yayınları.

Freeman, C. ve Soete, L. (2003). *Yenilik İktisadı*. Ankara: TÜBİTAK Yayınları.

Friedman, T. L. (2018). *Geciktiğin İçin Teşekkür Ederim*. İstanbul: Boyner Yayınları.

Fukuyama, F. (1992). *The End of History and the Last Man*. Free Press.

Gallop-Goodman, G. (2000). You're never too young. *Forecast*, 10(20).

Gazete Oksijen. (2021). <https://gazeteoksijen.com/> (06.11.2021).

Gelir Vergisi Kanunu. (2022). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2022/0-1/20220112-4.htm> (05.03.2022).

Genç Başarı Eğitim Vakfı. (2021). <https://www.gencbasari.org> (06.11.2021).

Geroski, P. ve Jacquemin, A. (1989). Industrial Change, Barriers to Mobility and European Industrial Policy. A. Jacquemin ve A. Sapir (Ed), *The European Internal Market* (s. 298-333). Oxford: Oxford University Press.

Ghosh: ve Nanda, R. (2010). Venture Capital Investment in the Cleantech Sector. *Harvard Business School Working Paper*, 11-20.

Girişim Sermayesi Yatırım Fonlarına İlişkin Esaslar Tebliği . (2021). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2020/10/20201009-16.htm> (30.05.2021).

Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği. (2021) <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2013/10/20131009-15.htm> (30.05.2021).

Global Entrepreneurship Monitor. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report* .

Global Entrepreneurship Monitor. (2021). <https://www.gemconsortium.org/data/key-aps> (05.09.2021).

Go Visa Free. (2022). <https://govisafree.com/start-up-visas-countries-with-entrepreneur-visas/> (07.04.2022).

Gold, J. R. ve Ward: V. (1994). Place Promotion . *Place Promotion: The Use of Publicity and Marketing to Sell Towns and Regions*. Chichester: John Wiley & Sons.

Gorman, G., Hanlon, D. ve King, W. (1997). Some research perspectives on entrepreneurial education, enterprise education and education for small business management: A ten year review. *International Small Business Journal*, 3(15), 56-77.

Government Information for Entrepreneurs. (2021a). *Dutch Startup Visa*. <https://business.gov.nl/coming-to-the-netherlands/permits-and-visa/startup-visa/> (05.12.2021).

Government Information for Entrepreneurs. (2021b). *Government Information for Entrepreneurs*. <https://business.gov.nl/startingyourbusiness/variousstartingpoints/information-for-student-entrepreneurs/> (05.11.2021).

Government Information for Entrepreneurs. (2021c). *Innovation Credit Scheme*. <https://business.gov.nl/>: <https://business.gov.nl/subsidy/innovation-credit-scheme/> (04.07.2021).

Government Information for Entrepreneurs. (2021d). *Startup Box*. <https://business.gov.nl/startupbox/> (04.07.2021).

Government of the Netherlands. (2022). *Government of the Netherlands-Enterprise and Innovation.*: <https://www.government.nl/topics/enterprise-and-innovation/the-government-supports-entrepreneurs> (04.03.2022).

Government Offices of Sweden. (2021). *Education and research*. <https://www.government.se/government-policy/education-and-research/> (04.07.2021).

Government Offices of Sweden. (2021). *Government Offices of Sweden*. <https://www.government.se/government-agencies/#2074> (04.07.2021).

Government Offices of Sweden. (2021). *The Government's Innovation Partnership Programmes*. <https://www.government.se/governmentpolicy/thegovernmentsinnovation-partnership-programmes/> (04.07.2021).

Governo Italiano-Ministry of Economic Development . (2021). : <https://www.mise.gov.it/index.php/en/202-news-english/index.php/en/202-news-english/2039540-incentivi-gov-it-reasoned-vademecum-of-development-incentives> (28.11.2021).

Göçer, İ. (2013). Ar-Ge harcamalarının yüksek teknolojili ürün ihracatı, dış ticaret dengesi ve ekonomik büyüme üzerindeki etkileri. *Maliye Dergisi* (165), 215-240.

Grabel, T., Pyka, A. ve Hanusch, H . (2003). An Evolutionary Approach To The Theory of Entrepreneurship. *Industry and Innovation*, 10(4).

Gümüştekin, T. (2012). *Bilgi Toplumu Yolunda Avrupa Birliği*. Bilgi Toplumu Yolunda Avrupa Birliği: http://www.bilgicagi.com/Yazilar/2637-bilgi_toplumu_yolunda_avrupa_birligi.aspx (10.10.2021).

Habertürk. (2020). <https://www.haberturk.com/dunya/haber/1086549-zuckerber-mukaddime-kitabini-tavsiye-etti> (07.06.2020).

Hagedoorn, J. (1996). *Innovation and Entrepreneurship: Schumpeter Revisited*. Oxford University Press.

Haltiwanger, J.C., Jarmin, R.S. ve Miranda, J. (2010). Who Creates Jobs? Small vs. Large vs. Young. *NBER Working Paper*(16300).

Hart, D. M. (2003). *The Emergence of Entrepreneurship Policy: Governance, Startups, and Growth in the US Knowledge Economy*. New York: Cambridge.

Harvey, D. (1989). From Managerialism to Entrepreneurialism: The Transformation in Urban Governance in Late Capitalism. *Geografiska Annaler*, 71(1), 3-17.

Harvey, D. (2006). Neoliberalism as Creative Destruction. *Geografiska Annaler*. 88 B(2): 145-158.

Hayek, F. (1948). *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press.

Hazine ve Maliye Bakanlığı. (2019). *BKS İlerleme Raporu 2019*. Ankara: Hazine ve Maliye Bakanlığı.

Hebert, A.N. ve Link, R.F. (1982). *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*. (R. H. Link, Dü.) New York: Praeger Press.

Hebert, A.N. ve Link, R.F. (2006). The Entrepreneur As Innovator. *Journal of Technology Transfer, Springer Science*.

Herrington, M., Kew, P. ve Mwanga, A. (2017). South Africa Report 2016/2017: Can Small Businesses Survive in South Africa? *Global Entrepreneurship Monitor Country Report*.

Hisrich, R.D. ve Peters, M.P. (2001). *Entrepreneurship*. McGraw- Hill Higher.

Hofstede, G. (1983). National Cultures in Four Dimensions. A Research-Based Theory Of Cultural Differences Among Nations. *International Studies of Management & Organization*, 12(13), 46-74.

Hofstede, G. (2001). *Culture's Cosequences: Comparing Values, Behaviours, Institutions and Organizations Across Nations* (Cilt Second Edition). SAGE Publications.

Hoppe, M. (2016). Policy and entrepreneurship education. *Small Business Economics*, 46, 13-29.

Hornaday, J. A. (1982). Research About Living Entrepreneurs. *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Calvin A. Kent, Donald L. Sexton, and Karl H. Vesper (Ed) , 20.

Hoselitz, B. F. (1962). The Early History of Entrepreneurial Theory. *In Essays in Economic Thought: Aristotle to Marshall*. içinde Chicago: Rand McNally .

Hubbard, P. (1996). Urban Design and City Regeneration: Social Representations of Entrepreneurial Landscapes. 33(8): 1441-1462.

Hubbard, P. ve Hall, T. (1998). The Entrepreneurial City and the 'New Urban Politics. *The Entrepreneurial City: Geographies of Politics, Regime and Representation*. Chichester: John Wiley & Sons.

Husmanns, R., Mehran, F. ve Verna, V. (1992). *Survey of Economically Active Population, An ILO Manuel On Concepts and Methods*. Genava Switzerland: International Labour Office.

Interreg Central Europe-European Union European Regional Development Fund. (2022). *Interreg Central Europe-European Union European Regional Development Fund*. <https://www.interreg-central.eu/Content.Node/ASP---Ministry-of-Economy-Entrepreneurship-and-Crafts.html> (06.04.2022).

Ireland, R D, M A Hitt ve DG Sirmon. 2003. A Model of Strategic Entrepreneurship: The Construct and its Dimensions. *Journal of Management*, 29(6): 963-89.

Italia Ministry of Economic Development. (2021). (<http://italiastartupvisa.mise.gov.it/>) (30.11.2021).

İktisadi Kalkınma Vakfı. (2010). *Lizbon Stratejisi'nin Yenilik ve Girişimciliği Destekleyici Ekonomik ve Sosyal Hedefleri*. İstanbul: İKV Yayınları.

İktisadi Kalkınma Vakfı. (2021a). *Avrupa Birliği Temel Politika Alanları: Araştırma ve İnovasyon*. (https://www.ikv.org.tr/ikv.asp?ust_id=31&id=224) (12.12.2021).

İnalçık, H. (2001). *Ottoman Empire: Classical Age 1300-1600* . Phoenix.

Jacobs, J. (1969). *The Economy of Cities*. ABD: Vintage Books.

Janeway, W. H. (2012). *Doing Capitalism in the Innovation Economy: Markets, Speculation and the State*. Cambridge: Cambridge University Press.

Jaumotte ve Pain. (2005). "Innovation in the Business Sector". *OECD Economics Department Working Papers, Jaumotte, Florence; Pain, Nigel*(459), 1-58.

Jessop, B. ve Sum, N.-L. (2001). *An Entrepreneurial City in Action: Hong Kong's Emerging Strategies in and for (Inter-)Urban Competition*. <http://www.comp.lancs.ac.uk/sociology/soc045rj.html> (03.11.2021)

Johnson, B. R. (1990). Toward A Multidimensional Model of Entrepreneurship: The Case of Achievement Motivation and the Entrepreneur. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14.

Judt, T. (2010). *III Fares the Land* . New York: Penguin Press .

Karaata: (2002). *İnovasyonun Önemi Teknoloji ve Girişimci Finansmanı*. İstanbul: Işık Üniversitesi İşletme Kulübü.

Kasalak, K. (2012). Teşvik-i Sanayi Kanunları ve Türkiye’de Sanayileşmeye Etkileri. *SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*(27), 65-79.

Kazgan, G. (2009). *Küreselleşme ve Ulus Devlet: Yeni Ekonomik Düzen*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: MacMillan.

Kızılkaya, E. (2003). Bir büyük iktisatçının metafizik değer yargılarına bakışı: Joseph A. Schumpeter’in vizyon kavramı. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(1), 1-26.

Kızılkaya, O, Sofuoğlu, E. ve Ay, A. (2017). Yüksek teknolojlili ürün ihracatı üzerinde doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve dışa açıklığın etkisi: Gelişmekte olan ülkelerde panel veri analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 18(1), 63-78.

Kirzner, I M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago, Illinois: The University of Chicago Press.

Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Signalman Publishing.

Konak, A. (2018). Yüksek Teknoloji İçeren Ürün İhracatının İhracat Hacmi ve Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi; Seçilmiş OECD Ülkeleri ve Türkiye Örneği. *Yönetim, Ekonomi, Edebiyat, İslami ve Politik Bilimler Dergisi*, 3(2), 56-80.

Korkmaz: (2010). Türkiye’de Ar-Ge Yatırımları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Var Modeli İle Analizi . *Journal Of Yasar University*, 20 (5), 3320-3330.

Krueger ve Brazeal. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 4(18), 91-104.

Krugman, P. (2010). *Bunalım Ekonomisinin Geri Dönüşü ve Küresel Kriz*. İstanbul: Literatür Yayıncılık.

Kuratko, D. (2003). *Entrepreneurship Education: Emerging Trends and Challenges for the 21st Century: From Legitimization to Leadership*. Coleman Foundation White Paper Series.

Küçük, O. (2005). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Landström, H. (2005). The Roots of Entrepreneurship and Small Business Research. *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*, Springer.

Langlois, R. N. (2002). Schumpeter and the Obsolescence of the Entrepreneur. *Economics Working Papers*.

Lawson, K.N. ve Lawson, R.A. Economic Liberalizations Around The World Since 1970: Shock Therapy versus Gradualism. *Cato Journal*. 40(3). Fall 2020.

Leba, M. K. (2022). *İnovasyon Odaklı Ders Etkinliklerinin Özel Yetenekli Çocukların Girişimcilik Becerisine Etkisi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Amasya Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.

Lee, J-W. ve Hong, K. (2010). Economic growth in Asia: Determinants and prospects. *Manila: Asian Development Bank Economics Working Paper Series*, 220, 1-30.

Lewis, J. ve Weigert, A. (1985). Trust As a Social Reality. *Social Forces*, 4(63), 967-985.

Lockshin, B. ve Mohnen, P. (2012). Do R&D Tax Incentives Lead to Higher Wages for R&D Workers? Evidence From the Netherlands. *Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology Çalışma Tebliği*, 2012-058, 18.

Longenecker, J., Moore, C., Petty, J. ve Palich, L. (2006). *Small Business Management An Entrepreneurial Emphasis*. Ohio, USA: SouthWestern, Inc.

Louça, C. ve Freeman, F. (2002). *As Time Goes By: From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*. Oxford Scholarship Online.

Luhmann, N. (2000). Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternative, D. Gambetta (Ed.). *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations* . Oxford, United Kingdom: University of Oxford.

Lumpkin, G T ve G G Dess. 1996. Clarifying The Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance. *The Academy of Management Review*, 21(1): 135-72.

Mankiw, N. G. (1989). Real Business Cycles: A New Keynesian Perspective. *Journal of Economic Perspectives*, 3(3-Summer), 79-80.

Markoff, J. (2004). The Disco Ball of Failed Hopes and Other Tales From Inside Intel, *New York Times*. <https://www.nytimes.com/2004/11/29/technology/the-disco-ball-of-failed-hopes-and-other-theses-from-inside-intel.html> (05.06.2022).

Marshall, A. (1920) . *Principles of Economics*, 8th edition. London: Macmillan.

Marx, K. (1971). *Capital, A Critical Analysis of Capitalist Production*. Volume 1. London: Lawrance and Wishart.

Maya, İ. ve Yılmaz, A. (2018). Karşılaştırmalı Eğitim Bağlamında Bazı AB Ülkeleri ile Türkiye'nin Girişimcilik Eğitimi Uygulamaları. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*. 13(1).

Mazzucato, M. (2016). *An Entrepreneurial Society Needs An Entrepreneurial State*. Harvard Business Review: hbr.org/2016/10/an-entrepreneurial-society-needs-an-entrepreneurial-state

Mazzucato, M. (2021). *Girişimci Devlet: Kamu Sektörü-Özel Sektör Karşılıklı Masalının Çürütülmesi*. İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları.

McClelland, D. C. (2010). *The Achieving Society*. USA: Martino Fine Books.

McClelland, D. C. (1967). *Achieving society*. New York: The MacMillan Company.

Menger, C. (1976). *The Principles of Economics*. Çev: James Dingwall, Bert F. Hoselitz. Alabama: Ludwig von Mises Institute.

Ministarstvo Poduzetništva i Obrta. (2022). *Ministarstvo Poduzetništva i Obrta*. Ministarstvo Poduzetništva i Obrta: <http://minpo.hr/> (10.04.2022).

Ministero dello Sviluppo Economico. (2014). Executive Summary of the new Italian legislation on start-ups.

Ministry of Economic Development . (2019). *incentivi.gov.it : Reasoned Vademecum of Development Incentives* . https://www.mise.gov.it/images/stories/documenti/WEB_INCENTIVI_ENG.pdf (10.04.2022).

Montanye, J. A. (2006). Entrepreneurship. *Independent Review*, 10(4), 547-569.

Moore, G. E. (1965). Cramming More Components Onto Integrated Circuits. *Electronics*.

Morrison, A. (2000). Entrepreneurship: What Triggers It? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 6(2), 59-71.

Murdock, K. A. (2012). Entrepreneurship policy: Trade-offs and impact in the EU. *Entrepreneurship & Regional Development*. Volume 24. Issue 9-10: Special issues on: 'Entrepreneurship Education and Context' and 'Government Policies to Support Entrepreneurship'.

Müftüoğlu ve Durukan. (2004). *Girişimcilik ve Kobiler*. M. T. Durukan (Ed.), Ankara: Gazi Kitabevi.

Müftüoğlu, T. ve Tülin, D. (2004). *Girişimcilik ve Kobiler* (Cilt 2. Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.

National Archives, <https://www.archives.gov/milestone-documents/servicemens-readjustmentact#:~:text=Signed%20into%20law%20by%20President,WWII%20and%20later%20military%20conflicts> (05.06.2022).

Nelson, R. ve Winter: (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Harvard University Press.

Nutek. (2021). <http://www.nutek.se/> (01.11.2021).

O'Farrell, P. N. (1986). Entrepreneurship and regional development: Some conceptual issues. *Regional Studies*, 20(6), 565-574.

OECD ve Eurostat. (2005). *Oslo Manual 2005*. <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5889925/OSLOEN.PDF/60a5a2f5-577a-4091-9e09-9fa9e741dcf1> (10.07.2020).

OECD ve Eurostat. (2018). *Oslo Manual 2018*. OECD Library: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264304604en.pdf?expires=1593975472&id=id&accname=guest&checksum=A9DF528CE72F90897B842E26AB3128DD> (10.07.2020).

OECD ve Eurostat. (2017). *The OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme*. OECD.

OECD, <https://www.oecd.org/site/innovationstrategy/45188105.pdf> (05.06.2022).

OECD. (2002). *Frascati Kılavuzu: Araştırma ve Deneysel Geliştirme Taramaları İçin Önerilen Standart Uygulama*. Paris: OECD.

OECD. (2015). *Frascati Manual 2015: Guidelines For Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development*. Paris: OECD Publishing.

OECD. (2015). *Frascati Manual 2015*. Temmuz 2020 tarihinde Frascati Manual 2015: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264239012-en>

OECD. (2016). *Supporting Youth Entrepreneurship in Italy: A Review of Policies and Programmes*. OECD.

OECD. (2017). *Entrepreneurship at a Glance 2017*. Paris: OECD Publishing.

Oran, B. (2004). *Türk Dış Politikası: Kurtuluş Savaşından Bugüne Olgular, Belgeler, Yorumlar* (Cilt 10. Baskı). İstanbul: İletişim Yayınları.

Our World in Data. (2020). <https://ourworldindata.org/technological-progress> (25.05.2020).

Ökçün, A. G. (1997). *Türkiye İktisat Kongresi 1923-İzmir Haberler- Belgeler- Yorumlar* (Cilt 4. Baskı). Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu.

Özdemir, P. (2016). Girişimcilik Eğitimi ve Üniversitelerimiz. *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi Dergisi*, 224-240.

Özer, M. ve Çiftçi, N. (2009). AR-GE harcamaları ile ihracat ilişkisi: OECD ülkeleri panel veri analizi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 23, 39-50.

Özkara, B. (2019). Ekonomik Bir Eylem Olarak Girişimciliğin Sosyal Yerleşikliği. B. Özkara ve S. Ö. Sakallı içinde, *Girişimcilik: Temel ve Yeni Yaklaşımlar*. Ankara: Nobel Yayıncılık.

Özkul, G. (2007). Kapitalist Sistemin Sürükleyici Aktörleri: Ekonomik Teoride Girişimciler. *Süleyman Demirel Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, 12(3), 343-366.

Painter, J. (1998). Entrepreneurs are Made, Not Born: Learning and Urban Regimes in the Production of Entrepreneurial Cities. T. Hall, & P. Hubbard içinde, *The Entrepreneurial City: Geographies of Politics, Regime and Representation*. Chichester: John Wiley & Sons.

Parker: C. (2009). *The Economics of Entrepreneurship* . New York: Cambridge University Press.

Penrose, E T. (1959/1980). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford, UK: Basil Blackwell.

Perez, C. (2002). *Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*. Cheltenham: Edward Elgar .

Philipsen, K. (1998). Entrepreneurship As Organizing. *DRUID Summer Conference*.

Piketty, T. (2013). *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard University Press.

Pinchot, G. (1985). *Intrapreneuring: Why you don't have to leave the corporation to become an entrepreneur*. California: Harper & Row.

Polanyi, K. (2000). *Büyük Dönüşüm: Çağımızın Siyasal ve Ekonomik Kökenleri*. (Ç. A. Buğra, Dü.) İstanbul: İletişim Yayınevi .

Reich, R. (1992). *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism*. New York: Vintage Books.

Resmi Gazete . (2022). *Resmi Gazete*. Resmi Gazete: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2022/04/20220420-9.pdf> (10.03.2022).

Resmi Gazete. (2021). *4691 Sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu*. 2021 tarihinde 4691 Sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2014/03/20140312-2.htm> (10.07.2021).

Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray. 3rd edition.

Ries, E. (2019). *Startup*. (Ç. D. Yazıcıoğlu, Dü.) Sola Unitas.

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. (2022). <https://www.rvo.nl/> (10.02.2022)

Ripsas: (1998). Towards an Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 10, 103-115.

Romer, P. (1994). The Origins of Endogenous Growth. *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 3-22.

Saeki, N. (2001). A Comparative Study of Creative Thinking of American and Japanese College Students. *Journal of Creative Behaviour*, 1(35), 25-36.

Sarkar: (2007). *Innovation Market Archetypes and Outcome: an Integrated Framework*. New York: Physica-Verlag Heidelberg.

Savaş, V. (2000). *İktisadın Tarihi*. Ankara: Siyasal Kitabevi.

Say, J. B. (1845). *A Treatise On Political Economy*. 4th edition. Çev: C.R. Prinsep. Philadelphia: Grigg & Elliot.

Schmidt, E. ve Rosenberg, J. (2019). *Google Nasıl Yönetiliyor?* İstanbul: Timaş Yayınları.

Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Schumpeter, J. A. (1982). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle (1912/1934)*. Transaction Publishers.

Schumpeter, J. A. (2017). *Theory of Economic Development*. London: Routledge.

Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism, and democracy*. New York.

Sciascia: ve DeVita, R. (2004). The Development of Entrepreneurship Research. *Liuc Papers - Serie Economia Aziendale*, 19(146).

Sermaye Piyasası Kurulu. (2021). *Sermaye Piyasası Kurulu*. <https://www.spk.gov.tr/Sayfa/AltSayfa/206> (10.11.2021).

Shane, S ve S Venkataraman. 2000. The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *The Academy of Management Review*, 25(1): 217-26.

Shapero, A. ve Sokol, L. (1982). The Social Dimensions of Entrepreneurship. *University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship*.

Sheehan, M. (2013). *Sustainability and The Small and Medium Enterprise (Sme): Becoming Professional*. Xlibris Coporation.

Shepherd, Covin ve Kuratko. (2009). Project failure from corporate entrepreneurship: Managing the grief process. *Journal of Business Venturing*(24), 588-600.

Smith, A. (2011). *Milletlerin Zenginliği*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Snowdon, B., Vane, H. Wynarczyk, P. (1996). *A Modern Guide to Macroeconomics*. United Kingdom: Edward Elgar Publishing Company.

Soete, L. (2007). From Industrial to Innovation Policy. *Journal of Industry, Competition and Trade*(7).

Soyak, A. (2005). Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları: Tanımı, Tarihsel Gelişimi ve GOÜ'ler Açısından Önemi. *Legal Fikri ve Sınai Haklar Dergisi*(1), 11-30.

Soylu, A. (2021). AB 2020 ve Vizyon 2023 Stratejilerinde İnovasyon Hedeflerinin Karşılaştırması. *Journal of Suleyman Demirel University Institute of Social Sciences*. Year 2011, Volume , Issue 14.

Start Business by Linné Innovation AB. (2021). <https://www.startbusiness.se/how-to-start-your-business-in-sweden.html> (05.12.2021).

Startup Europe Partnership. (2022). *Startup Europe Partnership*. Startup Europe Partnership: <https://startupeuropepartnership.eu/> (04.02.2022).

Startup Genome. (2021). *The Global Startup Ecosystem Report 2021*. Startup Genome LLC.

Startup Market. (2021). *2021 Ekosistem Değerlendirme Raporu*. İstanbul: Startup Market .

Stiglitz, J. E. (2010). *Serbest Düşüş: Amerika, Serbest Piyasalar ve Dünya Ekonomisinin Çöküşü*. İstanbul: Hiperlink Yayınları.

Stiglitz, J. E. (2012). *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. Tantor.

Stone, C. (2005). Design as a Tool For Leadership And Social Change. *Human Ecology*, 32(3).

Strangelove, M. (2005). *The Empire of Mind: Digital Piracy and the Anti-Capitalist Movement*. Canada: University of Toronto Press.

T. C. Resmi Gazete. (1942). *Varlık Vergisi Hakkında Kanun*. Varlık Vergisi Hakkında Kanun: <https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/5255.pdf> (04.03.2022).

T.C. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı.

T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. (2021). *Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018*.

T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2019). *100. Yıl Türkiye Planı - On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023)*. Ankara: T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı.

T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi. (2021). *The State of Turkish Startup Ecosystem*. İstanbul: T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi.

T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi. (2022a). *Finansal Yatırımlar ve Startuplar*. Finansal Yatırımlar ve Startuplar: <https://www.invest.gov.tr/tr/sectors/s-ayfalar/financial-investments-startups.aspx> (09.02.2022).

T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi. (2022b). *Yatırım Rehberi - İş Kurma*. <https://www.invest.gov.tr/tr/investmentguide/sayfalar/establishing-a-business.aspx> (13.02.2022).

T.C. Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı. (2021). *Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Programı (CIP)*. Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Programı (CIP): <https://www.ab.gov.tr/46035.html> (09.08.2021).

T.C. Gelir İdaresi Başkanlığı.

T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı.

T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı. (2022). www.hmb.gov.tr (10.03.2022).

T.C. Kalkınma Bakanlığı. (2018). *On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023) Bilgi ve İletişim Teknolojileri Özel İhtisas Komisyonu Raporu*. Ankara : T.C. Kalkınma Bakanlığı.

T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı. (2015). *Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı (GİSEP) 2015-2018*. Ankara.

T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı. (2019). *KOSGEB*.: <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/7308/burokratik-reflekslerle-yolu-tikayan-degil-engelleri-kaldiran-olmaya-devam-edecegiz> (26.12.2021).

T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı. (2021). <https://www.kosgeb.gov.tr/> (13.12.2021).

T.C. Milli Eğitim Bakanlığı. (2019). *T.C. Milli Eğitim Bakanlığı 2019-2023 Stratejik Planı*.http://sgb.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/2019_12/31105532_Milli_EYitim_Ba%20kanlYYY_2019-2023_Stratejik_PlanY__31.12.pdf (06.06.2021).

T.C. Milli Eğitim Bakanlığı. (2021). *2023 Eğitim Vizyonu: Mutlu Çocuklar Güçlü Türkiye*. 2023 Eğitim Vizyonu: Mutlu Çocuklar Güçlü Türkiye: http://2023vizyonu.meb.gov.tr/doc/2023_EGITIM_VIZYONU.pdf (13.06.2021).

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı.

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. (2021a). <https://www.sanayi.gov.tr/> (05.05.2021).

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. (2021c). <https://www.sanayi.gov.tr/2023-sanayi-ve-teknoloji-stratejisi> (05.05.2021).

T.C. Ticaret Bakanlığı.

T.C. Ticaret Bakanlığı. (2022). www.ticaret.gov.tr (05.04.2022).

Tebaldi, E. (2011). The Determinants of High-Technology Exports: A Panel Data Analysis. *Atlantic Economic Journal*, 39(4), 343-353.

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu. (2021). <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.4691.pdf> (25.04.2021).

The New York Times. 2007.

<https://www.nytimes.com/2007/12/19/opinion/19friedman.html> (05.06.2022).

The World Bank. (2014). *Entrepreneurship Education and Training Programs around the World: Dimensions for Success*. Washington: The World Bank.

Thurik, R. (2009). *Entrepreneurship, Economic Growth and Policy*. Z. Acs, D. Audretsch ve R. Strom (Ed.), *Entrepreneurship, Growth and Public Policy*. New York: Cambridge University Press.

Thünen, J.H. von 1960 (originally 1850), *The Isolated State in Relation to Agriculture and Political Economy*, Vol. 2, Çev: B.W. Dempsey. The Frontier Wage, Chicago: Loyola University Press.

Toffler, A. (1970). *Future Shock*. ABD: Bantam Books.

Top: (2006). *Girişimcilik Keşif Süreci*. İstanbul: Beta Yayınları.

Treaty of Amsterdam Amending the Treaty on European Union, the Treaties Establishing the European Communities and Certain Related Acts. (1997). *Official Journal*(C:340), 0001 - 0144. <https://www.europarl.europa.eu/about-parliament/en/in-the-past/the-parliament-and-the-treaties/treaty-of-amsterdam> (10.11.2021).

Turanlı, R. ve Sarıdoğan, E. (2010). *Bilim, Teknoloji, İnovasyon Temelli Ekonomi ve Toplum*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.

Türk Dil Kurumu. (2020). *Türk Dil Kurumu*. Türk Dil Kurumu: <https://sozluk.gov.tr/> (10.02.2020).

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu . (2021). *Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu* . Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu : <https://www.tubitak.gov.tr/> (02.05.2021).

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu-TÜBİTAK. (2022). www.tubitak.gov.tr (08.03.2022).

Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2022). *Kalkınma Planları*. <https://www.sbb.gov.tr/kalkinma-planlari/> (09.03.2022).

Türkiye İstatistik Kurumu. (2021). TÜİK Araştırma-Geliştirme Faaliyetleri Araştırması, 2019: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Arastirma-Gelistirme-Faaliyetleri-Arastirmasi-2019-33676> (25.04.2021).

Türkiye İstatistik Kurumu. (2022). *Türkiye İstatistik Kurumu*. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Ekonomik-Guven-Endeksi-Ocak-2022-45554> (05.02.2022).

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği. (2021). <https://www.tobb.org.tr/BilgiErisim-Mudurlugu/Sayfalar/KurulanKapananSirketistatistikleri.php> (10.11.2021).

UNESCO Institute for Lifelong Learning. (2000). *UNESCO Institute for Lifelong Learning*. UNESCO Institute for Lifelong Learning: <https://uil.unesco.org/document/europeancommunitiesmemorandumlifelonglearningissued2000#:~:text=This%20Memorandum%20takes%20up%20the,of%20public%20and%20private%20life> (10.11.2021).

Unger, R. M. (2019). *The Knowledge Economy*. London: Verso Books.

United Nations Development Program, <https://www.undp.org/procurement> (09.06.2022).

Ülger, Ö. ve Durgun, Ö. (2017). Seçilmiş OECD Ülkelerinde Ar-Ge Harcamalarının Büyüme Üzerine Etkileri. *Ömer Halis Demir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(4), 105-130.

Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği. (2022). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2021/12/20211221-17.htm> (21.03.2022).

Vesper, Karl H. (1985). *Entrepreneurship Education*. Wellesley: Babson Center for Entrepreneurship Studies.

von Mises, L. (1949/1996). *Human Action: A Treatise on Economics*. Fourth Revised Edition ed. San Francisco: Fox & Wilkes.

Walras, L. (1954). *Elements of Pure Economics*, Çev .W. Jaffé. London: Allen and Unwin.

Walras, L. (1954). *Elements of Pure Economics, or The Theory of Social Welfare*. London: Allen & Unwin for the American Economic Association and the Royal Economic Society.

Ward, K. (2003). Entrepreneurial urbanism, state restructuring and civilizing ‘New’ East Manchester . *Area*, 35 (2), 116-127.

Weber, M. (1985). *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu*. İstanbul: Hil Yayınları .

Weber, M. (1999). *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu*. Z. Gürata, (Çev.) Ankara: Ayraç Yayınları.

Weick, K. E. (1993). The Collapse of Sensemaking In Organisation: The Mann Gulch Disaster. *Administrative Science Quarterly*(38), 628–652.

Weiss, D. (1995). Ibn Khaldun on Economic Transformation. *International Journal of Middle East Studies*, 27, 29-37.

Wieser, F. (1927). *Social Economics*. Çev: A. Ford Hinrichs. New York: Adelphi Company.

World Bank Group. (2020). *Doing Business 2020* . Washington: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

World Bank. (2007, 01 01). *World Bank Group Entrepreneurship Survey*. www.ifc.org/ifcext/sme.nsf/Content/Entrepreneurship+Database. (12.12.2021).

World Bank. (2021) https://tcdata360.worldbank.org/indicators/gci?country=NL-D&indicator=632&countries=SWE,TUR,HRV,ITA&viz=line_chart&years=2007,2017 (30.11.2021).

World Bank. (2021). <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.S-CIE.RD.P6?end=2018&start=1996&view=chart> (30.11.2021).

World Bank. (2022). *World Bank - High Technology Exports*. World Bank - High Technology Exports: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS> (30.11.2021).

World Economic Forum. (2018). *The Future of Jobs Report 2018*. Switzerland: World Economic Forum.

www.grants.gov (09.06.2022).

Yavuzaslan, K. ve Özkal, L. (2018). AB ve Türkiye’de Genç Nüfusun Girişimcilik Faaliyetlerinin Karşılaştırılması ve Türkiye’de Genç Girişimciliğin AB’ne Entegrasyonuna Yönelik Bir Öneri. *Uluslararası Hakemli Ekonomi Yönetimi Araştırmaları Dergisi*. Ocak / Şubat / Mart Kış Dönemi. Sayı: 15.

Yıldırım, C. ve Kaya, D.G. (2019). Ar-Ge Harcamalarının Gelişimi: TR-AB Üzerine Bir Değerlendirme. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 33(3), 791-812.

Yılmaz, E. (2022). *Dijitalleşme Sürecinde Girişimcilik Becerilerinin İşletme Başarısı Üzerine Etkisi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Avrasya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yılmaz, Ş. E. (2020). *Yenilik Ekonomisi*. Ankara: Efil Yayınevi.

Younkins, E. (2006). Jean Baptiste Say’s Law of Markets: A Fundamental, Conceptual Integration. *Le Quebecois Libre*, 166.

Zagamé, P. (2010). *The cost of a non-innovative Europe*. The cost of a non-innovative Europe: http://ec.europa.eu/research/socialsciences/policybriefsresearchachievement_s_en.html (01.04.2021).

Zahra: A., Yavuz, R. I. ve Ucbasaran, D. (2006). How much do you trust me? The dark side of relational trust in new business creation in established companies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 4(30), 541-559.

Zhao, Rauch ve Frese. (2010). Cross-country Differences in Entrepreneurial Activity: The Role of National Cultural Practice and Economic Wealth. (X. A. ZHAO, Dü.) *Frontiers of Business Research in China*, 6(4).

06.07.2013 tarih ve 28699 sayılı Mükerrer Resmi Gazete

292 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliği, <https://www.gib.gov.tr/292-seri-nolu-gelir-vergisi-genel-tebliği> (10.03.2022)





EKLER

**GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARI BAKIMINDAN AVRUPA BİRLİĞİ VE
TÜRKİYE KARŞILAŞTIRMASI DOKTORA TEZİ ANKET FORMU**

KİŞİSEL PROFİL

1. GÖRÜŞÜLEN TEMSİLCİNİN;

Adı-Soyadı

Pozisyonu/Görevi

Kurum/Girişim Adı

Şehir

Tel

E-Posta

Cinsiyeti

Yaşı

18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65 ve üzeri
-------	-------	-------	-------	-------	-------------

2. Sizi en uygun tanımlayan seçeneği işaretleyiniz.

Erken Aşama Girişimci	Firma Sahibi /Olgunlaşmış Startup	Profesyonel Çalışan	Akademisyen	Yatırımcı/Mentor
-----------------------------	---	------------------------	-------------	------------------

3. Lütfen faaliyet gösterdiğiniz sektörü işaretleyiniz.

- Avcılık, Balıkçılık, Tarım ve Ormancılık
- Gıda Sanayii
- Madencilik ve Taş Ocakları
- Petrol, Kimya, Lastik, Plastik ve İlaç
- Dokuma, Hazır Giyim ve Deri
- Ağaç ve Kağıt
- İletişim
- Basın, Yayın ve Gazetecilik
- Banka, Finans ve Sigorta
- Ticaret, Büro, Eğitim ve Güzel Sanatlar
- Çimento, Toprak ve Cam
- Metal
- İnşaat
- Enerji
- Taşımacılık
- Gemi Yapımı ve Deniz Taşımacılığı, Ardiye ve Antrepoculuk
- Sağlık ve Sosyal Hizmetler
- Konaklama ve Eğlence İşleri
- Savunma ve Güvenlik
- Genel İşler

4. Satış yaptığınız müşterilerin türünü lütfen işaretleyiniz.

Henüz satış yapmadım.	Yerel müşteriler
Ulusal müşteriler	Uluslararası müşteriler

5. Ürün/hizmetiniz ile ilgili size en uygun seçeneği işaretleyiniz.

- Halihazırda mevcut bir ürün/hizmet
- Yaşadığım yer için yeni bir ürün/hizmet
- Yaşadığım ülke için yeni bir ürün/hizmet
- Dünya için yeni bir ürün/hizmet

FİNANSMANA ERİŞİM

6. Size en uygun seçeneği işaretleyiniz.

	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım/Fikrim yok	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum.
Yatırım, banka kredileri, devlet hibeleri ve risk sermayesine kadar yeni girişimler için yeterli fon olduğumu düşünüyorum.					
Gelişmekte olan ülkelerin daha az yoğun rekabet ortamı ve nüfusun istekleri doğrultusunda yeni ürün ve hizmetlere yönelik artan bir talebe sahip olduğumu düşünüyorum.					
Gelir seviyesi yüksek ekonomilerin yeni ürün ve hizmetlere yönelik gelişmekte olan ülkelere kıyasla daha düşük talebe sahip olduğumu düşünüyorum.					

7. Kendi girişim şirketinizi kurarken herhangi bir ulusal veya uluslararası teşvikten yararlandınız mı?

Evet	Hayır
------	-------

8. Yararlandıysanız hangi teşvikten yararlandınız?

Ulusal KOSGEB TÜBİTAK 5746 Sayılı Kanun Kapsamında Sunulan Ar-Ge Destekleri Teknoloji Geliştirme Bölgelerine Sağlanan Destekler Santex TTGV İşkur İhracat Teşvikleri (Bakanlık?) Yatırım Teşvikleri Kalkınma Ajansı Destekleri Bireysel Katılım Yatırımı (BKY) Desteği	Uluslararası Avrupa Birliği Fonları Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı Fonları Dünya Bankası Fonları ABD Kaynaklı Fonlar
---	--

9. Hangi alanda daha çok teşvik/desteklerden yararlanma ihtiyacı bulunuyor?

- | | |
|---|---|
| ☐ Danışmanlık | ☐ Fuar teşviği |
| ☐ Eğitim | ☐ Yurtiçi ve yurtdışı gezi desteği |
| ☐ Pazar Araştırma | ☐ Proje desteği |
| ☐ İhracat | ☐ Makine-ekipman desteği |
| ☐ Tanıtım | ☐ Eleman desteği |
| ☐ Kurumsallaşma/Markalaşma | ☐ Ar&Ge ve İnovasyon |
| ☐ Kuruluş İşlemleri | |

10. Türkiye’de finansmana erişim ile ilgili aşağıda yer alan eksiklikleri katılma derecenize göre 1’den (hiç katılmıyorum) 5’e (kesinlikle katılıyorum) kadar sıralayın.

	Girişimcilerin mali kaynaklara erişimlerinin zayıf olması
	Tüzel kişilik oluşmadan kredi ve/veya kredi garantisi alınamaması
	Devlet desteklerinin uygulamasında gerekli koordinasyon ve esnekliklerin sağlanamaması
	Girişim sermayesi sisteminin gelişmemiş olması
	Birçok girişimin, girişim sermayesi fonlarının ilgisini çekebilecek noktaya gelmeden başarısızlıkla sonuçlanması

DEVLET POLİTİKALARI (VERGİ, BÜROKRATİK SÜREÇLER)

11. Size en uygun seçeneği işaretleyiniz.

	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım/ Fikrim yok	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum.
Devlet politikalarının girişimciliği teşvik ettiğini ve yeni bir iş girişimi başlatanları desteklediğini düşünüyorum.					
Yeni kurulan işletmeler için işletme vergileri ve ücretlerinin (harçlar vergi ve sigorta primleri gibi) karşılanabilir, makul ücretler olduğunu düşünüyorum.					
Yeni kurulan işletmelere yönelik kurallar ve düzenlemelerin (şirket kuruluş işlemleri, bürokratik süreçler gibi) aşırı yük getirmedeğini düşünüyorum.					
Yeni girişimciler için yerel, bölgesel ve ulusal düzeyde destek programları mevcuttur.					

12. Sizce girişimcilerin ve girişimci adaylarının karşılaştığı en önemli sorunlar nelerdir?

- | | |
|---|--|
| ☐ Finansman kaynaklarının yetersiz olması | ☐ Maliyetlerin yüksek olması |
| ☐ Ar&Ge ve teknoloji transfer eksikliği | ☐ Pazarlama ve Satış |
| ☐ Mesleki Eğitim | ☐ Makine ve Ekipman eksikliği |
| ☐ Eleman İhtiyacı | ☐ Bürokrasi |
| ☐ Yer tahsis sorunu | ☐ Talep azlığı |
| ☐ Diğer ülkeler ile yeterli işbirliği yapılamaması | ☐ Tanıtım eksikliği |
| ☐ Bilgi ve tecrübe eksikliği | ☐ Teşviklerin yeterince bilinmemesi |
| ☐ Potansiyelin yeterince değerlendirilememesi | |
| ☐ Diğer | |

13. Türkiye’de girişimlere yönelik düzenleyici çerçeveye yönelik yetersizlikler ile ilgili aşağıda yer alan ifadeleri katılma derecenize göre 1’den (hiç katılmıyorum) 9’a (kesinlikle katılıyorum) kadar sıralayın.

	Fikri mülkiyet haklarının korunmasındaki güçlükler
	Sözleşmelerin infazının uzun sürmesi ve maliyetli olması
	İcra/ıflas davalarının uzun sürmesi, maliyetli olması ve hakkın göreceli düşük bir kısmının geri alınması
	Kayıt dışı ekonomi

	Sosyal girişimciliği kolaylaştıran ve teşvik eden yasal düzenleme olmaması
	Mevzuat değişikliklerinin çok sık yapılması ve takibinin zor olması
	Düzenleyici etki analizlerinin etkin ve maksada yönelik bir şekilde yapılmaması
	Bazı düzenlemelerin (fatura, irsaliye vb.) Türkiye'nin ekonomik dinamizmine ve büyüklüğüne uygun bir yapı sergilememesi
	İç talebin (birkaç istisna dışında) sofistike olmaması, yenilikçi ürün talebinin düşük olması

GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ

14. Size en uygun seçeneği işaretleyiniz.

	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım/ Fikrim yok	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum.
Ülkemizde okullar, öğrencilere girişimcilik fikirlerini ortaya koyma ve sorgulama, fırsat tanıma ve yaratıcılık gibi girişimcilik değerleri aşılamaktadır.					
Ülkemizde üniversiteler, bir iş kurma konusunda pratik eğitimin yanı sıra girişimcilik konularında da etkili kurslar sunmaktadır.					

15. Girişimcilik eğitimi ile ilgili aşağıda yer alan ifadeleri katılma derecenize göre 1'den (hiç katılmıyorum) 10'a (kesinlikle katılıyorum) kadar sıralayın.

	Girişimcilik eğitimi, girişimde bulunma konusunda beni olumsuz etkiledi.
	Girişimcilik eğitimi, girişimci olma yolundaki düşüncelerimi olumlu yönde etkiledi.
	Girişimcilik eğitimi, önceden fark etmediğim potansiyeli açığa çıkardı.
	Aldığım eğitim ile "Ben de girişimci olabilirim." düşüncesi ağırlık kazanmaya başladı.
	Girişimcilik eğitimi, girişimciliği bir kariyer olarak düşünmeme sebep oldu.
	Başarılı bir girişimci olmak için en önemli unsur eğitimidir.
	Girişimcilik potansiyelinin geliştirilmesinde eğitim önemli bir unsurdur.
	Eğitim sayesinde gençlerin girişimcilik potansiyeli geliştirilebilir.
	Potansiyelimin girişimciliğe uygun olmadığını girişimcilik eğitimi ile görmüş oldum.
	Eğitimin başarılı bir girişimci olunmasında etken bir unsur olduğunu düşünmüyorum.

AR-GE TRANSFERİ

16. Üniversiteler ve araştırma merkezleri de dahil olmak üzere ülkemizde gerçekleştirilen araştırma bulguları büyük ölçüde ticari girişimlere dönüşmektedir.

Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım/Fikrim yok	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum
-------------------------	--------------	-----------------------	-------------	------------------------

17. Türkiye’de bilgi birikiminin oluşumu ve yayılımının yetersizlikleri ile ilgili aşağıda yer alan ifadeleri katılma derecenize göre 1’den (hiç katılmıyorum) 6’ya (kesinlikle katılıyorum) kadar sıralayın.

	Üniversite-sanayi işbirliğinde yaşanan sorunlar
	Başarılı üniversite-sanayi işbirliği örneklerinin “kişiye dayalı” özellikte olması
	Üniversitelerde uygulamalı Ar-Ge faaliyetlerinin az olması
	Özel sektör Ar-Ge harcamalarının az olması
	Büyük işletmelerle küçük işletmeler ve girişimciler arasındaki işbirliğinin zayıf olması
	Mühendislik ve tasarım hizmetleri iş kollarının gelişmemiş olması

TİCARİ VE PROFESYONEL ALTYAPI

18. Size en uygun seçeneği işaretleyiniz.

	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım/ Fikrim yok	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum.
Ülkemizde, mülkiyet hakları çerçevesinde danışmanlara (avukatlar ve muhasebeciler gibi) profesyonel hizmetlere erişim yeni girişimleri destekler niteliktedir.					
Ülkemizde hiçbir büyük işletmenin piyasaya giriş-çıkışı veya fiyatları kontrol etmediği özgür, açık ve büyüyen pazarlar mevcuttur.					
Piyasaya yönelik düzenlemeler, pazara girişi kısıtlamak yerine kolaylaştırmaktadır					

Ülkemizde yollar, internet erişimi ve hızı, fiziksel alanların maliyeti ve kullanılabilirliği vb. bir girişimcinin ihtiyaç duyabileceği tüm fiziksel altyapılar girişimciler için yeterli ve erişilebilir düzeydedir.					
---	--	--	--	--	--

GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜ

19. Size en uygun seçeneği işaretleyiniz.

	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım/ Fikrim yok	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum.
Rol modelleri, danışmanlar, risk almak için sosyal destek vb. ulusal kültür, ülkemizde girişimciliği teşvik eder niteliktedir.					
Bulunduğunuz çevrede yeni bir iş kurmak için iyi fırsatlar mevcuttur.					
Türkiye’de yeni bir iş kurmak kolaydır.					
Kişisel olarak yeni bir girişim şirketi kurmak için yeterli bilgi, beceri ve tecrübeye sahibim.					
Yeni bir girişim şirketi kurmak için iyi fırsatlar olduğunu düşünüyorum, ancak başarısızlık korkusu nedeniyle bundan kaçınıyorum.					

20. İnsanları kendi işini kurmaya ve sürdürmeye iten sebepler ile ilgili görüşlerinizi işaretleyiniz.

	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım/ Fikrim yok	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum.
Dünyada fark yaratmak için					
Büyük servet veya yüksek gelir elde etmek için					
Aile geleneğini sürdürmek için					
Profesyonel iş fırsatları az olduğundan geçimlerini sağlamak için					

21. Bir ürün veya hizmeti ortaya koymayı planlarken sizi ne cezbeder?

Riskin yüksek olması	Rekabetin olmaması	Kârlılığın yüksek olması.
Bildiğiniz bir iş-kolunda yer alması	Yenilik getirmesi	

22. Girişimciliği etkileyen faktörleri sıralamanız gerekirse 1 (en düşük) 6 (en yüksek) olarak sıralayınız.

Vizyon	Para	Arkadaş/Çevre/Aile	Eğitim	Deneyim	Motivasyon
--------	------	--------------------	--------	---------	------------

23. Girişim şirketimi büyütmek için; beş yıl içinde,

- İlave bir kişiyi işe almayı düşünmüyorum.
- 1-5 arası ilave kişiyi işe almayı düşünüyorum.
- 6 ve daha üzerinde ilave kişiyi işe almayı düşünüyorum.

24. Türkiye’de girişimcilik kültürü ile ilgili olarak yetersiz gördüğünüz seçenekleri işaretleyiniz.

- Girişimcinin toplumsal imajının olumlu olmaması
- Girişimciliğin ne olduğu konusunda farkındalığın düşük olması
- Medyanın girişimcilik konusundaki farkındalığının düşük olması

GİRİŞİMCİLİK YETENEĞİ

25. Size en uygun seçeneği işaretleyiniz.

	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım /Fikrim yok	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum.
Alanımda çok bilgili olmama rağmen iş fırsatlarını çok nadir görürüm.					
Karlı bir fırsat bulduğunuzda bile nadir olarak harekete geçerim.					
Başka insanlar son derece yenilikçi olduğumu düşünür.					
Verdiğim her karar uzun vadeli kariyer planımın bir parçasıdır.					

Başarılı bir girişim kurmak için gerekli kaynaklara rahatlıkla ulaşabilirim.					
Alternatif gelir kaynaklarının yokluğunda, bir işletme kurmak için daha fazla motivasyona sahip olurum.					

26. Türkiye’de gençlerin girişimcilik yeteneklerindeki yetersizlikler ile ilgili aşağıda yer alan ifadeleri katılma derecenize göre 1’den (hiç katılmıyorum) 7’ye (kesinlikle katılıyorum) kadar sıralayın.

	Girişimcilik yetenek ve kabiliyetlerinin düşük (eğitim sistemi) olması
	Yaratıcı düşünme, sorun çözme, karar verme, plan yapma yeteneklerinin zayıf olması
	Üniversitelerde girişimcilik dersi verebilecek akademisyen sayısının azlığı
	İlköğretim ve ortaöğretim okullarında hizmet veren öğretmenlerin girişimcilik konusunda yeterince donanımlı olmamaları nedeniyle gençlerin bu alanda kendini yetiştirememeleri
	Ortaöğretim müfredatına seçmeli ders olarak eklenen girişimcilik dersinin içeriğinin zayıf olması
	Zayıf ve hizmet standartları belirlenmemiş danışmanlık hizmetleri
	“Kuluçka” konusundaki zayıflıklar, girişimci-mentor-yatırımcı ilişkisini kuran platformların yeterli sayıda olmaması

GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİNİN BELİRLEYİCİ FAKTÖRLERİ

27. Türkiye girişimcilik ekosisteminin belirleyici faktörlerini aşağıda puanlayabilir misiniz?

	1 Çok Kötü	2 Kötü	3 Normal	4 İyi	5 Çok İyi
Yasal Çerçeve					
Piyasa Koşulları					
Finansmana Erişim					
Bilgi Yaratma ve Yayma					
Girişimci Meziyetler					
Kültür					

28. Başka bir girişimci tarafından kurulan ve sürdürülen bir işe yatırım yaptınız mı?

- Evet
- Hayır

28. soruda “Evet” cevabını işaretleyenlerin 29-30. soruya da cevap vermesi, “Hayır” cevabını işaretleyenlerin 31. Sorudan devam etmesi gerekmektedir.

29. Eğer yaptıysanız, yapmış olduğunuz yatırım karşılığında girişim şirketine yüzde kaç pay ile ortak oldunuz?

30. Yatırım yaptığınız bu kişiyle ilişkiniz nedir?

- Yakın akraba/arkadaş/tanıdık
- İş çevresindeki referanslar
- Herhangi bir bağlantım yok, iş fikrine inandığım için yatırım yaptım.

31. Sahibi olduğunuz veya yönettiğiniz girişim son 12 ay içinde farklı bir yatırımcıya satıldı mı, kapandı mı veya mevcut ortaklar çıkış yaptı mı?

- Evet
- Hayır

31. soruda “Evet” cevabını işaretleyenlerin 32-33. soruya da cevap vermesi, “Hayır” cevabını işaretleyenlerin açık uçlu sorulara devam etmesi gerekmektedir.

32. Satış, kapanma veya çıkış yaşayan girişiminiz daha sonra devam etti mi?

- Evet
- Hayır

33. Satış/Kapanma/Çıkış yapma/yapılma nedeni neydi?

Olumlu Nedenler	Olumsuz Nedenler
Satış fırsatı	Karlı olmaması
Başka bir iş veya iş fırsatı	Finansal problemler
Planlı çıkış	Ailevi / kişisel nedenler
Emeklilik	Hadise/vaka yaşanması
	Vergiler / devlet bürokrasisi
	Bilmiyorum / cevap yok

**GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARI BAKIMINDAN AVRUPA BİRLİĞİ VE
TÜRKİYE KARŞILAŞTIRMASI DOKTORA TEZİ
MÜLAKAT SORULARI**

1. Girişimcilik sizce ne demektir?
2. Türkiye’de girişimcilik ekosisteminin genel durumunu nasıl değerlendirirsiniz?
3. Türkiye’de girişimcilik ekosisteminin olumlu yönleri sizce nedir?
4. Türkiye girişimcilik ekosisteminin en önemli eksikliği sizce nedir?
5. Türkiye’de girişimcilik ekosisteminin gelişimine yönelik olarak politika yapıcılara önerileriniz nelerdir?
6. Türkiye’de bir kent “girişimcilik ve inovasyon kenti” olacaksa sizce bu kent hangisidir? Nedenleri nelerdir?
7. Girişiminizin ortaya çıkmasındaki temel amaç nedir?
8. Girişiminiz ile beklenen/hedeflenen etkiler nelerdir? Hedeflenen etkilerin ne kadarına ulaşabildiniz? Ulaşamadığınız hedeflerin sebepleri sizce nedir?
9. Türkiye’de kendi girişim şirketinizi kurarken ne gibi zorluklar veya kolaylıklar ile karşılaştınız?
10. Türkiye haricinde başka bir ülkede girişiminiz/yatırımınız var mı? Varsa yurtdışında da bir girişim şirketi kurma/yatırım yapma sebebiniz neydi?
11. Sizce Türkiye’de başarılı bir girişimci olmak için hangi özelliklere sahip olmak ve nelerin üstesinden gelmek gereklidir?
12. Türkiye’de girişimci-yatırımcı ilişkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce iş fikrine sahip girişimciler mi, sermayeyi koyan yatırımcılar mı bu ilişkiden daha kârlı çıkıyor?

EK 3: Avrupa Birliği'nde Girişimcilik Politikalarının Tarihsel Gelişimi

Yıl	Politika
1957	Roma Antlaşması: Girişimcilik konusunda herhangi bir hüküm yer almamakta, sadece bir ortak pazarın kurulması ve bu yolla sanayide rekabet gücünün artırılması hususunun hedeflendiği ortaya koyulmaktadır.
1970'ler	Üye ülkelerde genellikle büyük işletmelerin kurulması ve desteklenmesine yönelik politikaların izlenmesi hususu yer almaktadır.
1983	Topluluğun ilk KOBİ Programı, Avrupa Birliği'nde Küçük İşletmeler ve Küçük Sanayi Yılı olarak ilan edilen 1983 yılında kabul edilmiştir
1984	Komisyon tarafından yayınlanan bildirim doğrultusunda; KOBİ'lere yönelik olarak yasal ve ekonomik ortamın iyileştirilmesine yönelik önlemler alınması gerektiği ortaya konmuştur.
1986	Avrupa Devlet ve Hükümet Başkanları Konseyi tarafından alınan kararlar doğrultusunda, KOBİ Görev Gücü (SME Task Force) faaliyete geçirilmiştir. KOBİ Görev Gücü, idari düzenlemelerin iyileştirilmesi, bilgiye ve finansmana erişimin kolaylaştırılması ve uzun vadeyi kapsayan bir KOBİ politikasının ortaya konulması için gerekli çalışmaları başlatmak ve ilerletmek amacıyla görevlendirilmiştir. Ortaöğretim ve yüksekokullarda girişimciliğin desteklenmesine yönelik programlar oluşturulmuştur.
1986	Avrupa Komisyonu tarafından KOBİ'lere yönelik bir eylem planı da hazırlanmıştır. Söz konusu eylem planı, şeffaf bir ortam ile eğitim, sermaye ve finansman imkanlarının artırılması, Avrupa Enformasyon Merkezi Ağı'nın hayata geçirilmesi, söz konusu ağın KOBİ'ler ve Avrupa Topluluğu arasında iki taraflı bilgi akışını sağlamak üzere çalışmalar yapması, İş Geliştirme Merkezleri Ağı ile Şirket İşbirliği Ağı gibi mekanizmalar aracılığıyla KOBİ'lerin daha eşgüdümlü şekilde gelişmelerinin sağlanması hedeflenmiş ve bu çalışmalar için kaynak aktarılmıştır.
1992	Maastricht Antlaşması: 157. maddesinde ise "Topluluk ve üye devletler, Topluluk sanayisinin rekabet gücü kazanması için gerekli şartların oluşturulmasını sağlayacaklardır" hükmü yer almaktadır. Böylece sanayinin rekâbet gücüne sahip olması temel önceliklerden biri haline getirilmiştir. Bunun için gerekli ortamın oluşturulması Avrupa Birliği'nin temel görevleri arasına eklenmiştir.
1996	Bütünleştirilmiş Program ile, Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere yönelik uygulanacak faaliyetlerde eşgüdümü sağlamak amacıyla kapsayıcı bir çerçeve oluşturulması hedeflenmiştir. Program, KOBİ'lere yönelik Birlik politikaları arasında koordinasyonun sağlanmasını ve üye devletlerin politikalarını koordine etmeyi amaçlamaktadır.

Yıl	Politika
1997	Avrupa İstihdam Stratejisi: Strateji, dört temel eksene dayandırılmıştır. Bunlar; istihdam edilebilirlik, girişimcilik, uyum kabiliyeti ve fırsat eşitliğidir. Bu eksenlerden girişimciliğin geliştirilmesi konusunda; istikrarlı bir ekonomik yapı oluşturulması, Birlik düzeyinde alınacak tüm kararların girişimcilğe yönelik etkileri açısından değerlendirmeler yapılması, bilgiye erişimin kolaylaştırılması, girişimcilerin birbiriyle etkileşim içerisinde bulunabileceği ağların güçlendirilmesi, finansman seçeneklerinin artırılması, vergisel ve yasal prosedürlerin girişimciliği teşvik edici şekilde basitleştirilmesi vb. Geniş düzenlemeleri kapsamaktadır.
1997-2004	İş Ortamını Basitleştirme Çalışma Grubu (Business Environment Simplification Task Force- BEST) oluşturulmuştur. Somut önlemler hakkında raporunu, 1998'de Cardiff Zirvesi'nde sundu. Söz konusu raporun temel amacı, üye ülkelerde uygulanan başarılı uygulamaları belirlemek ve diğer üye ülkelerin benzer uygulamalara geçişini sağlamaktır. Sunulan rapor doğrultusunda Avrupa Birliği tarafından bir eylem planı hazırlanmıştır. 1999 yılında hazırlanan sonrasında bir takım revizeler doğrultusunda 2004 yılında Girişimciliğin ve Rekâbet Gücünün Teşvik Edilmesi için Eylem Planı yürürlüğe girmiştir.
2000	Lizbon Stratejisi: 2010 yılına kadar AB'nin, dünyadaki rekabet gücü en yüksek, dinamik, bilgi tabanlı bir ekonomi olabilmesi, sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması, daha fazla iş imkanının yaratılması ve daha iyi iş ortamı oluşturulması suretiyle sosyal kaynaşmanın sağlanmasını öngören Lizbon Strateji Belgesi.
2000	Feira Zirvesi/Küçük İşletmeler için Avrupa Şartı: Lizbon hedeflerine ulaşabilmek amacıyla atılan somut bir adım olmuştur. KOBİ'lerin Avrupa ekonomisinin belkemiği olduğunun altının çizildiği, istihdam olanaklarının yaratılması ve yeni iş fikirlerinin ortaya konmasında önemli bir kaynak olduğu ortaya konmuştur.
2000-2003	Avrupa Yatırım Bankası, Avrupa Yatırım Fonu'nun çoğunluk hissedarı ve işletmesinden sorumlu kurum haline gelmiş, borç verme ve girişim sermayesi konularında koordinasyon görevini üstlenmiştir. Buna göre girişim sermayesi yatırımları için 2003 yılına kadar 2 milyar Avro tahsis edilmiştir.
2023	Avrupa, küçük işletmeleri daha iyi dinlemelidir. Üye ülkeler arasındaki iyi uygulama değişiminin güçlendirilmesi. Girişimciliği öğretmek. Aday ülkelerde girişimcilik kültürü yaratmak. KOBİ'leri tüm AB politikalarının ön sıralarına koymak.
2004	Yeşil Kitap. Eylem Planı: Girişimcilik için Avrupa Gündemi isimli belge ortaya konmuş, söz konusu belgede girişimciliğin desteklenmesine yönelik önlemlere yer verilmiştir.

Yıl	Politika
2005	Yeni Lizbon Stratejisi: 1) Büyümeye ulaşmak için bilgi ve inovasyon, 2) Avrupa'yı yatırım ve çalışma ortamı açısından cazip bir yer haline dönüştürmek, 3) Daha çok ve iyi işler yaratmak *Avrupa Araştırma Alanı hukuki nitelik kazanmıştır.
2008	Avrupa'yı söz konusu krizden kurtarmaya yönelik olarak Avrupa Birliği Komisyonu, başta KOBİ'lere yönelik olmak üzere Kriz Önlem Paketi (Crisis Response Package) adı altında 120 milyon Avro destek sağlayacağını açıklamış, ayrıca uluslararası finans kuruluşları aracılığıyla da 500 milyon Avro kredinin sağlanacağı belirtilmiştir. Yine söz konusu İyileştirme Planı kapsamında, ulusal bütçelere ilave olarak (yaklaşık 170 milyar Avro, GSMH'nin yüzde 1,2'si) AB ve Avrupa Yatırım Bankası'nın bütçesinden (yaklaşık 30 milyar Avro, GSMH'nin yüzde 0,3'ü) olmak üzere toplam 200 milyar Avro veya Avrupa Birliği GSMH'nin yüzde 1,5'i tutarında, gerektiğinde devreye alınmak üzere bir mali teşvik uygulanması çağrısında bulunulmuştur. Girişimcilik, Ar-Ge ve inovasyonun desteklenmesi için somut adımlar atılmasını amaçlamaktadır.
2008	Girişimciliğe yönelik politika yaklaşımlarının iyileştirilmesi amaçlanmış ve AB ve üye devletler düzeyinde politikaların kavramsallaştırılmasının sağlanması ve uygulanmasına rehberlik etmek amacıyla çeşitli prensip kararları ortaya konmuştur.
2007-2017	Girişimcilik, KOBİ'ler, sanayide rekabet edebilirliğin artırılması, inovasyon, bilgi iletişim alanındaki teknolojiler, çevre ile ilgili teknolojiler ile akıllı enerji gibi konularda AB'de uygulanacak programlarının tek yapı altında bir araya getirilmesi ve uygulanma süreçlerinin basitleştirilmesi amacıyla hazırlanmıştır.
2010	Avrupa 2020 Stratejisi: Akıllı, Sürdürülebilir ve Kapsayıcı Büyüme için Avrupa Stratejisi – Yenilikçilik Birliği. GSYİH'nin %3'ünün Ar-Ge'ye ayrılması; özel sektör Ar-Ge'ye yatırımlarının artmasına yönelik şartların iyileştirilmesi ve inovasyon takibi için göstergeler oluşturulması.
-	AB Çerçeve Programları: Çerçeve Programlar, Ufuk 2020 ve Horizon Europe
2020	Sürdürülebilir ve Dijital Bir Avrupa İçin Bir KOBİ Stratejisi Sürdürülebilirliğe ve dijitalleşmeye geçiş için KOBİ'lerin kapasitelerini geliştirme ve destekleme, düzenleyici yükümlülüklerin azaltılması ve pazara erişimin iyileştirilmesi ile finansmana erişimin iyileştirilmesi söz konusu stratejinin odak alanlarını oluşturmaktadır.

Yıl	Politika
2021	Açık Stratejik Özerklik: AB'nin Açık Stratejik Özerklik raporu ile yapay zeka, bulut bilişim, ilaç, piller, çipler gibi inovasyon ve buluş ile öne çıkan sektörler açısından AB'nin güçlü yönleri ve geliştirmesi gereken alanlar ortaya konmuş ve genel olarak söz konusu sektörlerin AB genelinde desteklenmesi hususlarına odaklanılmıştır.
2022	2050'ye Doğru Avrupa'da Kaynaşma: Gelecekte bir kalkınma tuzağına düşmemek için daha az gelişmiş bölgelerin eğitim ve öğretim faaliyetlerine yönelik kurumların kalitesini iyileştirmesi ve Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarını artırması gerektiği ifade edilmektedir. Bununla birlikte, AB'nin 2050 vizyonunda üye ülkeler arası ekonomik farklılıkları azaltmanın ve ülkeleri birbirine yakınlaştırmmanın yolunun inovasyon olduğunun altı çizilmiştir.