

**T.C.
SELÇUK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI
YÖNETİM ORGANİZASYON BİLİM DALI**

**GİRİŞİMCİLİK
VE
GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜ**

(Yüksek Lisans Projesi)

**Hazırlayan:
Ali TÜRKMEN
044327012216**

KONYA-2007

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER.....	1
GİRİŞ.....	3

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİKLE İLGİLİ KAVRAMLAR VE GİRİŞİMCİLİK

1.1. Esnaflık.....	3
1.2. Tacirlik	3
1.3. İşletme Sahipliği.....	4
1.4. Teknisyenlik Teknokratlık	5
1.5. Yöneticilik.....	6
1.6. Profesyonel Yöneticilik.....	7
1.7. Fabrika Yöneticiliği.....	8
1.8. Liderlik	9
1.9. Girişimcilik Kavramı ve Girişimciliğin Kapsamı	12
1.10. Girişimcilikte Kadınların Yeri.....	14
1.11. Girişimcilik ve Teknoloji	19

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHSEL GELİŞİMİ VE TEMEL BOYUTLARI

2.1. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi ve Türkiye’de Girişimcilik.....	21
2.2. Girişimci Düşüncenin Temelleri	24
2.2.1. Yaratıcı ve Yenilikçi Olma.....	24
2.2.2. Risk Alma.....	25
2.2.3. Öncü Olma	26
2.2.4. Rekabetçi Düşünme.....	26
2.3. Girişimciliğin Tipleri ve Özellikleri.....	26
2.4. Girişimciliğin Temel Fonksiyonları	29
2.5. Girişimciliğin Türleri	31
2.6. Girişimcilikte Karşılaşılan Engeller ve Kısıtlamalar.....	32
2.7. Girişimcilik Tutkusu.....	38
2.8. Girişimcilerin İş Kurma Süreci Aşamaları	41

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜ

3.1. Küçük İşletme Nedir	44
3.2. Girişimcilik Kültürünün Oluşması	47
3.3. Girişimcilik Kültürünün Oluşmasında Motivasyonel Etmenlerin Yeri	48
3.3.1. Motivasyonun Yararları	49
3.3.2. Başlıca Motivasyon Teorileri	50
3.3.3. Motivasyon Teşvik Araçları	51
3.4. Türkiye'de Girişimcilik Kültürünün Teorik Temelleri ve KOBİ'lerin Yeri	52
3.5. Girişimcilik Kültürünün Geleceği	54
SONUÇ	58
KAYNAKÇA	60

GİRİŞ

Klâsik üretim faktörleri olan emek, sermaye ve tabiatın yanına günümüzde girişimcilik faktörü de dâhil edilmektedir. Bilgi toplumunda, emek yoğun üretimin yerini düşünsel üretim almıştır. Bunun sonucu olarak girişimcilik konusu artık daha da önemli hale gelmiştir.

Girişimci, sürekli piyasaları izleyen, piyasalarda gördüğü talep boşluklarını değerlendiren, yeni talepler yaratan, değişen taleplere zamanında tepki göstererek doğru zamanda doğru yerde gerekli yatırımları yapan, gerektiğinde risk almasını bilen, sorumluluk üstlenen yaratıcı kişilerdir.

Başarılı bir girişimci; gerek nitelikler, gerekse davranışlar ve olaylara bakış açısından diğer insanlardan farklıdır. Bu bağlamda girişimci kavramı devamlı surette yenilik yapan kişi anlamında kullanılmaktadır. Girişimcinin "yenilikçi" olarak nitelendirilmesi ise; yeni bir üretim tekniğinden yararlanarak maliyetlerin düşürülmesi, yeni ürünlerin piyasaya sunulması, yeni pazarların elde edilmesi, yeni hammadde ya da yan mamul kaynağının bulunması ve nihayet yeni bir organizasyon biçiminin gerçekleştirilmesi hususlarını kapsamaktadır.

Tanımdan ve açıklamadan da anlaşılacağı üzere girişimci ve para sahibi olan kişi arasında bazı farklar bulunmaktadır. Girişimci para sahibi kişi olabileceği gibi, başkasının parasını da değerlendirebilen kişi olabilir. Girişimciliğe toplumda değer kazandıran özellik para kazanılması değil, ekonomik değerlerin yaratılmasıdır. Yani her ne pahasına olursa olsun, tek amacın para kazanmak olması ve bunun sonucunda hiçbir değer yaratmaksızın ekonomik değerleri kendi tarafına aktaran kişi girişimci değildir.

Girişimci, bir bilgi veya karar mekanizması olarak çalışan, işletmelerde işi yöneten kişi olarak da tanımlanabilir. Bu nedenle girişimci işletmenin amaçlarıyla, amaçlara ulaşmak için kullanılacak araçların sevk ve idaresini yürütmekle görevlidir. Bu görevi yerine getirirken de işgücü arzı, işgörenlerin işyerinden beklentileri gibi, işletme açısından maliyet demek olan sosyal zorunlulukları, pazar ve rekabet gibi ticarî zorunlulukları, örgüt yapısı ve etkinliği gibi yönetsel zorunlulukları sistemli bir şekilde koordine etmelidir.

Girişimcilik ve girişimcilik kültürünün sağlam teorik ve pratik temelleri dünyanın küreselleşme boyutuna ulaştığı günümüzde daha da geçerli hale gelmiştir. Bu yaklaşımdan hareketle, denilebilir ki; günümüz Türkiye'sinin en önemli işletmecilik sorunlarından birisi, ülkemizde girişimcilik kültürünün oluşturulması olgusudur.

Bu çalışma ile ekonomik kalkınmanın temeli olan "üretim" için çok daha fazlasına ihtiyaç duyduğumuz girişimcilik ve girişimcilik kültürü konularını teorik olarak incelemek, girişimcilik ve girişimcilik kültürünün geleceği hakkında küçük de olsa bazı projeksiyonlar ortaya koyabilmek hedeflenmiştir.

Bu çalışmada literatür tarama yöntemi kullanılmıştır.

Çalışmanın ilk bölümünde girişimcilikle yakından ilgili kavramlar ile girişimcilik kavramı konulan ele alınmıştır. İkinci bölümde ise girişimciliğin tarihsel gelişimi ve Türkiye'de girişimcilik, girişimci düşüncenin temelleri, girişimciliğin tipleri ve özellikleri, temel fonksiyonları, türleri, girişimcilikte karşılaşılan engeller ve kısıtlamalar ile girişimcilik tutkusu ve girişimcilerin iş kurma süreci aşamaları açıklanmaya çalışılmıştır. Üçüncü bölümde de girişimcilik kültürünün tanımı ve özellikleri, girişimcilik kültürünün oluşması ve bu süreçte motivasyonel etmenlerin yeri, Türkiye'de girişimcilik kültürünün teorik temelleri ve girişimcilik kültürünün geleceği konulan tahlil edilmektedir. Çalışma, sonuç ve kaynakça kısmıyla son bulmaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİKLE İLGİLİ KAVRAMLAR VE GİRİŞİMCİLİK

Bu bölümde, girişimcilikle yakından ilgili, zaman zaman girişimcilik yerine kullanılan kavramlar ile girişimcilik kavramı konularına değinilecektir.

1.1. Esnaflık

Esnaf; tacir sıfatını kazanacak kadar sermayesi olmayan ve geliri daha çok emeğine dayanan, bağımsız olarak çalışan kişi şeklinde tanımlanabilmektedir.

Başka bir tanıma göre esnaf, iktisadî faaliyeti nakdî sermayeden ziyade bedenî çalışmaya dayanan ve yıllık gayrisafî geliri yasal çerçevede belirlenen miktarı aşmayan kişidir.

Esnaf, tacirle işgören arasında orta yerde bir konuma sahiptir. Yetersiz de olsa sermayesinin olması ve bağımsız olarak çalışması bakımından daha çok tacire benzer. Ayrıca tacirlere uygulanan bazı hükümlere tâbidirler. Bunlar; ücret ve faiz isteme hakkındaki TTK.22, işletme adı hakkındaki TTK.55 ve hapis hakkı hakkındaki MK.864 hükmüdür.¹

Diğer taraftan gelirini emek yoğun çalışarak elde etmesi açısından da işgörenle benzerlik taşımaktadır. Nitekim, Türk Ticaret Kanununun 17. Maddesinde de esnaf; "geliri sermayesinden çok emeğine dayanan ve ancak geçimini sağlayacak kadar geliri olan kimse" şeklinde tanımlanmaktadır.

Vergi sistemimizde de; sanayi faaliyet neticesi elde edilen kazançlar, ticarî kazanç olarak nitelendirildiğinden küçük ticaret ve sanat erbâbı da esnaf adı altında toplanmıştır.

1.2. Tacirlik

Türk Ticaret Kanununun 14. maddesine göre; "Bir ticarî işletmeyi, kısmen dahi olsa, kendi adına işleten kimseye tacir denir." Tüccar kelimesi tacir kelimesinin çoğuludur. Bir bireyin tacir sayılabilmesi için gerekli olan hususlar şunlardır;²

- Ortada bir ticarî işletmenin olması,

¹ Sami Karahan, **Ticaret Hukukunun Temel Kavramları**, Mimoza Yayınları, Konya-1991, s.65.

² Pınar Yılmaz, **Ticaret Hukuku-1**, Seçil Yayıncılık, Ankara-2004, s.67.

- Bu işletmeye sahip olunması,
- Bu işletmenin kısmen de olsa işletilmesi.

Bunların yanı sıra birey bir ticarî işletmeyi kurup açtığını; sirküler, gazete, radyo gibi ilânlar vasıtasıyla halka bildirdiği halde fiilen başlamamış olsa veya ticarî işletmesini ticarî siciline kaydettirerek keyfiyeti ilân ettiği halde işletmeye başlamamış olsa bile tacir sayılır.

Türk Hukukunda istisnaî durumlar dışında sadece tacirler iflasa tâbidir. Bu, sadece ticarî borçlarla sınırlı değil aynı zamanda adî borçları da kapsamaktadır. Tacir, ticarî işletmesini kapatsa dahi tescil ve ilândan itibaren bir yıl süre ile iflâsa tâbi olmaktadır.

Tacirlerin sıfatlarına bağlı olarak yüklendikleri bir takım sorumluluklar olup bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir.³

1. Tacirler, kanun hükümlerine uygun olan bir ticaret unvanını seçmek ve bu unvanı kullanmak zorundadır.
2. Her tacir, kanunun gösterdiği zorunlu defterler ile, işletmenin kapasitesinin gerekli kıldığı diğer defterleri tutmak zorundadır.
3. Her tacir, kanunun gösterdiği zorunlu defterler ile, işletmenin kapasitesinin gerekli kıldığı diğer defterleri tutmak zorundadır.
4. Tacir sıfatını taşıyan tüm gerçek ve tüzel kişiler ile şube ve fabrikaları, buldukları yerin oda ve ajanlıklarına kayıt olmak zorundadır.
5. Gerçek kişi olan tacirler ticaret karnesine tâbidir.
6. Ticarî faaliyeti sonucu, bir mal satmış, imal etmiş veya menfaat temin etmiş olan tacir, karşı taraf kendisine bir fatura verilmesini ve bedeli ödenmiş ise bunun da faturada gösterilmesini istediği takdirde fatura vermek zorundadır.

1.3. İşletme Sahipliği

İşletme sahipliği bir terim olarak kuralcı bir anlamla yüklü değildir. İşletme sahibi olmanın göstergesi, işletmenin mülkiyetine sahip olmaktır. Doğal olarak herhangi bir işletmenin mülkiyetine sahip olan her kişi işletme sahibidir. Hâlbuki girişimcilik veya müteşebbislik bir kavram olarak kuralcı bir anlamla yüküldür.

³ Karahan, a.g.e., s.52.

Bir kişinin girişimci olabilmesi için risk ve sorumluluk yüklenebilme, dinamik bir kişilik, yeniliklere açık olmak ve büyüme tutkusu gibi bir takım niteliklere sahip olması gerekir. Bu niteliklere sahip olmayan bir kişi, işletmenin mülkiyetine sahip sıfatı ile işletme sahibi olsa bile girişimci değildir.⁴

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde (KOBİ) işletme sahibi, işletmenin kimliğini belirleyen temel unsurdur. Aynı zamanda yönetici durumunda da olan işletme sahibi, genellikle üretimin tekniği konusunda tecrübeli, işin içinde yetişmiş, bu konularda bilgili kimsedir. Bu özellik ürün ve teknik yenilikler konusunda işletmelerde önemli potansiyel oluşturur.⁵

1.4. Teknisyenlik Teknokratlık

Teknisyen veya teknokratlığa; "bir şeyin doğru yapılmasını istiyorsan, kendin yap" ilkesi yön vermektedir. Teknisyene göre işlerin hayal edilmesi değil, yapılması gerekir. Bir işin herhangi bir teknisyenin gözünde bir değer taşıması için, fikir aşamasından, uygulama aşamasına doğru bir seyir izlemesi gerekir.⁶

Teknokrat, yenilikleri ortaya koyan, girişimci ise bunu piyasalaştırabilen bir özellik taşımaktadır.⁷

Girişimci gelecekte, yönetici geçmişte, teknisyen ise günümüzde yaşamaktadır. Girişimci hayal eder, yönetici onu süsler, teknisyen ise gerçekleştirir.⁸

İşletmeyi idare eden teknisyenin isteği, büyüme veya değişme değil, bunun tam tersidir. Teknisyen, çalışmak için gideceği bir yerde istediği her şeyi dilediği zaman, patronunun kısıtlamaları olmadan yapmak ister.⁹ Fakat, teknisyenin bu istekleri işletmeyi başarısızlığa götürebilir. Çünkü; bir işletmede girişimci, yönetici ve teknisyen koordineli bir şekilde çalıştıkları sürece olumlu sonuçlar ortaya çıkarabilirler.

Teknisyen, olayın teknik yönünde bilgi sahibidir. Onu oluşturmak, boyutlarını belirlemek ise üst yöneticinin görevidir.

⁴ Tamer Müftüoğlu, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler**, Sevinç Yayınevi, Ankara-1991, s.44.

⁵ Tamer Müftüoğlu, **İşletme İktisadı**, Olgaç Matbaası, Ankara-1989, s.72.

⁶ Michael E Gerber, **Girişimcilik Tutkusu**, çev. Tayfur Keskin, Sistem Yayıncılık, İstanbul-1997, s. 27.

⁷ Ali Sali, “Rekabet Kurulu İkinci Başkanı Prof.Dr.Tamer Müftüoğlu ile Girişimcilik Üzerine”, **Çerçeve Dergisi**, Nisan 1998, s. 32.

⁸ Gerber, **a.g.e.**, s. 27.

⁹ **a.g.e.**, s. 36.

1.5. Yöneticilik

Yönetici en basit anlamda "kâr ve riski başkalarına ait olmak üzere mal ve hizmet ortaya koymak için üretim faktörlerini tedarik eden belli bir ihtiyacı karşılama amacına yönelen kimsedir."¹⁰ Yönetici, girişimcinin ileri sürdüğü fikirleri uygulamak ve gösterdiği hedeflere ulaşabilmek için yolları saptayan ve bunu yaparken içinde bulunduğu durumun muhasebesini yapan, bu yollardan geçişin zamansal ve parasal programını düzenleyen kişi olmaktadır. Yönetici söz konusu etkinlikleri sergilerken şu özelliklere sahip olmalıdır:¹¹

- İşi bitirme azim ve heyecanı,
- Çalışkanlık,
- Bilgi,
- Organizasyon gücü,
- Finans,
- Denetim kabiliyeti,
- Çevre ile içte ve dışta iyi ilişkiler kurabilme.

Yönetici kendi ile birlikte çalışabilme konumunda olan kişileri bir araya getiren, bu ekibi, fazla sürtüşmeden koordine eden, insan zaaf ve davranışlarını bilerek, emrindekilere hedef ve görevlerini anlatan, iş yapma hevesine kapılmadan işleri koordine eden ve bu doğrultuda insanları yöneten kişidir.

Yöneticileri hiyerarşik yapıdaki konumlarına göre sınıflandırmak gerekirse, genelde üçlü bir ayırıma gidebiliriz:¹²

- *Alt Düzey Yöneticiler:* Başkalarının çalışmalarından sorumlu yöneticilerin örgütte buldukları alt düzeye ilk kademe veya ilk düzey yönetim adı verilir. Alt düzey yöneticiler, işi bizzat yapan işgören veya astları yönlendirmekte ve bu kişilere nezaret etmektedirler. Alt düzey yöneticilere örnek olarak; imalat fabrikasındaki ustabaşı veya büyük bir ofisteki şube şefleri gösterilebilir.

- *Orta Düzey Yöneticiler:* Orta düzey yönetim kavramı örgütte pek çok düzeyi kapsayabilir. Orta düzey yöneticiler, çoğu zaman diğer yöneticilerin ve bazen de işgörenlerin faaliyetlerini yönlendirirler. Orta düzey yöneticilerin temel sorumluluklarından biri, örgütün kapsamlı politikalarının fiilen uygulanmasına hizmet edecek faaliyetleri

¹⁰ Eyüp Aktepe, **İşletmecilik Bilgileri**, Türk Dünyası Araştırmaları Vakfı Yayını, Ankara-1998, s.24.

¹¹ Müftüoğlu, **İşletme İktisadi**, s.72.

¹² M.Şerif Şimşek, **Yönetim ve Organizasyon**, Damla Ofset, Konya-2002, s.23.

yönlendirmek şeklinde ifade edilebilir. Örgütlerde rastlanan bölüm veya departman şefleri ve kamu kesimindeki daire müdürleri orta düzey yöneticiye verilebilecek örneklerdir.

- *Üst Düzey ve Tepe Yöneticiler*: Nispeten küçük bir icracı yönetici grubu örgütte en üst yönetim düzeyini meydana getirir. Üst yönetim, örgütün tüm yönetiminden sorumludur. Bu yönetim düzeyi örgütün faaliyet politikalarını belirler ve örgütün çevresiyle olan etkileşimini yönlendirir. Örnek olarak, işletme genel müdürü verilebilir.

1.6. Profesyonel Yöneticilik

Profesyonel yönetici, yönetim işini meslek olarak yapan veya icra eden kişidir.¹³ Profesyonel kişi olarak adlandırılan kimseler, yönetim işini kendilerine meslek edinerek işletmenin sahibi haline gelmeden girişimcinin yaptığı her işi yapan ve bu hizmetleri karşılığında ücret, maaş ve/veya prim alan kimselerdir. Başka bir deyişle profesyonel yönetici işletmenin yönetim sorumluluğunu üstlenen, dönem sonunda elde edilen kâr ve zarardan etkilenmeyen kişidir.¹⁴

Gelişen ekonomilerde, yönetim fonksiyonlarının daha karmaşık ve uzmanlık isteyen bir hale gelmesiyle işletme sahiplerinin yöneticilik görevini etkin bir şekilde yapmakta yetersiz kaldıkları görülmektedir. Zaten işletmelerin ulaştıkları büyüklükler, işletme sahiplerini profesyonel yönetici istihdam etmek gibi bilinçli bir tercihe zorlamaktadır. Ancak küçük işletmelerde işletme sahiplerinin yönetici olarak da çalıştıkları sıkça görülmektedir.

Profesyonel yöneticiler kâr ve riski başkalarına, yani işletme sahiplerine ait olmak üzere, üretim faktörlerini bir araya getirerek, insanların ihtiyaçlarını giderebilecek mal ve hizmet üretimini yürütmektedirler. Dolayısıyla profesyonel yöneticiler verdikleri kararlarla ortakların ne kadar kâr payı alacaklarından, işgörenlerin ücretlerine, toplumun söz konusu mal veya hizmete ne kadar para ödeyeceğine kadar, her aşamada söz sahibidirler.¹⁵ Yani üst düzey yöneticiler; işletmeyi ortakların, müşterilerin, çalışanların, şirkete mal satanların ve işletmenin fabrikalarının bulunduğu memleketlerin menfaatlerini en iyi şekilde dengeleyerek yürütmekten sorumludur.¹⁶

¹³ Şimşek, a.g.e., s.14.

¹⁴ Mustafa Özel, *Yöneticilik Dersleri*, İz Yayıncılık, İstanbul-1996, s.8.

¹⁵ a.g.e., s.15.

¹⁶ Peter F. Drucker, *Gelecek İçin Yönetim*, çev. Fikret Üçcan, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul-1996, s.250.

Konumunun gerektirdiği gerekli ve yeterli bilgi ve birikimle donanmış olan profesyonel yönetici vereceği kararlarda objektif ve rasyonel davranmak durumundadır. Zira profesyonel yöneticilerin varlık nedenleri budur.¹⁷

Profesyonel yönetici, orta ve uzun vadeli plânlara yapabildiği, sebep ile sonuç arasındaki bağlantıyı araştırabilen, faydacı ve pragmatik bir stratejisi olmalıdır. Profesyonel yönetici olmadan ne düzen, ne de öngörü olur.¹⁸

Profesyonel yöneticiden devamlı başarısının devamını beklenir. Çünkü bazen değil, her zaman başarılı olmak için ücret almaktadır. Başarının ölçüsü ise, işletmenin örgütsel amaçlarına ulaşabilmesidir.

Her profesyonel yöneticinin başarılı olabilmek için, örgüt içinde kendine bağlı ve örgütsel amaçlar için çalışan işgörelere ihtiyacı vardır.

1.7. Fabrika Yöneticiliği

Yöneticilik ve profesyonel yöneticilik kavramlarının yanı sıra, fabrika yöneticiliği kavramının da ele alınmasında yarar vardır. Çünkü uygulamada bu tür bir unvan kullanımı yaygındır.

Fabrika yöneticisi; fabrika teknolojisi, personel kalitesi, rekabet, fabrika büyüklüğü, fabrika ömrü, otomasyon derecesi, mamul çeşitliliği gibi fabrikada mevcut olan çeşitli sorunlarla ilgilenir. Bu sorunların hepsiyle ilgilenmek yöneticinin başarısına bağlıdır.

Fabrika yöneticisi her yöneticiden beklenen bir takım fonksiyonları yerine getirmekle yükümlüdür. Bu fonksiyonlar arasında; "amaçların saptanması, politika ve ilkelerin belirlenmesi, plânlama, örgütlenme, genel-stratejik ve fonksiyonel - taktik kontrol" sıralanabilir.¹⁹

¹⁷ Müftüoğlu, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler**, s.53.

¹⁸ Gerber, **a.g.e.**, s.25

¹⁹ Tamer Koçel, **İşletme Yöneticiliği: Yönetici Geliştirme, Organizasyon ve Davranışı**, Beta Yayınevi, İstanbul-1998, s.80-81.

1.8. Liderlik

Yönetici, girişimci veya bu iki özelliği bir arada bulundurması gereken işletme sahibinin etkin bir lider olması gerekmektedir. Çünkü yöneticinin başarısı başkalarını etkileyerek kendi isteği doğrultusunda davranışa sevk etme yeteneğine bağlıdır.²⁰

Klâsik düşünürler, yönetici ve önder kavramlarını aynı anlamda kullanmışlar ve her yöneticinin iyi bir önder olduğunu doğal olarak kabul etmişlerdir.²¹ Çünkü yöneticiler örgüt içinde öyle algılanırlar. Ancak, liderliğin genel tanımına bakacak olursak; liderlik, belirli koşullar altında belirli kişisel ve grupsal amaçları gerçekleştirmek üzere bir kimsenin başkalarının faaliyetlerini etkilemesi ve yönlendirmesidir.

Tanımdan da anlaşıldığı gibi, lider başkalarını belirli bir amaç doğrultusunda davranmaya yönlendiren kişidir. Liderliğin oluşması için yöneticilikte olduğu gibi resmî yetkiye gerek yoktur. Hiçbir resmî yetkisi olmadığı halde büyük grupları peşinden sürükleyen liderler olduğu bilinmektedir. Buna karşılık, büyük resmi yetkilere sahip olup, bunları kullanamamaya büyük grupları değil, tek bir kişiyi bile arkasından sürükleyemeyen yöneticiler de olabilir.²²

Her yönetici lider olamayabilir. Yöneticilerin lider olabilmeleri için örgüt üyeleri ile sağlıklı ilişki kurabilmeleri ve onları yönetmelerini gerektirecek görev ve işlevlerin bulunması gerekmektedir.²³

Günümüzde, işletme yöneticilerinin örgüt içinde lider olarak görülmesinin yanı sıra gerek büyük kuruluşların başındaki kişiler, gerekse başarılı işadamları toplum tarafından da lider olarak görülmeye başlanmıştır.²⁴

Liderde bulunması gereken özellikler, "önderlik kuramlarında kapsamlı olarak ele alınmıştır. Bunlar kendi arasında, "özellikler, davranışsal ve durumsal önderlik kuramları" olarak üçe ayrılmıştır.

Davranışsal kuramlar arasında; "Rensis Likert'in, Sistem 1 - Sistem 4 teorisi"; "Ohio Eyalet Üniversitesi Modeli"; "Blake ve Mouton'un Yönetimsel Diyagramı"; "House

²⁰ Adnan Çelik ve Tahir Akgemci, **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara-1998, s.7.

²¹ Şimşek, **a.g.e.**, s.15.

²² Halil Can, **Yönetim ve Organizasyon**, Siyasal Kitabevi, Ankara-1994, s.9.

²³ Tengiz Üçok, **Yönetim İlkeleri**, Gazi Büro Kitabevi, Ankara-1993, s.162.

²⁴ Drucker, **a.g.e.**, s.14.

ve Mitchell'in Yol-Amaç Modeli" ve "Tannenbaum ile Schmidt'in Önderlik Doğrusal Modeli" gibi çalışmalar önemli bir yer tutar.

Durumsal önderlik tipleri ile ilgili olarak ise; "Fred Fiedler'in Durumsallık Modeli" ile "Reddin'in Üç Boyutlu Önderlik Modeli" çalışmaları sıralanabilir.

Önce, özellikler kuramı ile ilgili kapsamlı bir çalışma olan Thomas Carlyle'nin, "Büyük Adamlar Okulu" modeli açıklanıp, sonra özellikler, davranışsal ve durumsal önderlik tiplerinin uygulama boyutunda işbirliği içinde olan esasları üzerinde durulacaktır.

Thomas Carlyle'nin "Büyük Adamlar Okulu" kuramı; tarihin, büyük adamların özgeçmiş öykülerinden ibaret olduğunu belirtir. Bu kurama göre bazı kişiler belirli niteliklere sahip olarak doğarlar ve bu nitelikler onların her yerde ve her zaman önder olarak ortaya çıkmalarını sağlar. Zamanla bu görüş, yerini insanlardaki önderlik niteliklerinin öğrenim ve tecrübe ile de elde edilebileceğinin savunan daha gerçekçi bir yaklaşıma bırakmıştır. Bunların sonucunda yapılan bir çok araştırma önderin özellikleri arasında aşağıda gösterilen unsurların yer alabileceğini ortaya koymuştur:²⁵

- Yaş,
- Cinsiyet,
- Olgunluk,
- Zekâ,
- Bilgi,
- Dürüstlük,
- Samimiyet,
- Doğruluk,
- Açık sözlülük,
- İleriyi görebilme,
- İnisiyatif sahibi olma,
- Başkalarına güven verme,
- Güzel konuşma yeteneği,
- Duygusal olgunluk,
- Kararlılık,
- Kendine güven duyma,

²⁵ M.Şerif Şimşek, Tahir Akgemci ve Adnan Çelik, **Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış**, Adım Matbaacılık, Konya-2003, s.185.

- İŖi baŖarma yeteneği ve
- BaŖkaları ile iyi iliŖkiler kurabilme yeteneğidir.

Lider, yukarıda yer alan özelliklere grup üyelerinden daha fazla sahip olan kiŖidir. Liderlik ile ilgili yapılan araŖtırmaların birçoğu; baŖarı ihtiyacına yönelme, gözetim yeteneği, zekâ, karar verebilme, kendine güven ve iŖlere ön ayak olabilme gibi altı önemli etmen üzerinde yoğunlaŖmıştır.²⁶

Etkin bir liderliğin temeli, organizasyonun misyonunu düşünmek, bunu tanımlamak ve apaçık ortaya koymaktır. Lider, hedefleri ve öncelikleri saptayıp, bunların bozulmamasına nezaret eder. UzlaŖmalara da giriŖir ancak, etkin bir lider, bir uzlaŖmayı kabul etmeden önce doğru ve arzulanabilir olan neyse onu düşünür.²⁷

Yöneticinin etkin olabilmesi için, büyük ölçüde sahip olduğu biçimsel otoritesini kullanırken, etkinliğini artıracak bazı yeteneklerinin olması gerekir. Bu yeteneklerin en önemlisi de "İnsancıl İliŖkiler Kurabilme ve GeliŖtirme" yeteneğidir.²⁸ Etkin bir lider güçlü mesai arkadaşları ister, onları cesaretlendirir, teŖvik eder ve onların varlığından zevk duyar. Çalışma arkadaşlarını yüceltir, onların baŖarı ve zaferini kendi baŖarısı gibi görür.

Etkin bir yönetim için gerekli olan yeteneklerden bir diğeri de "Fikri Yetenek"tir.²⁹ İŖletmelerin iŖinin ehli, deđiŖime açık, öğrenmeye ve öğretmeye hevesli, vizyon sahibi yöneticilere ve iŖgörenlere ihtiyacı vardır.³⁰

Fikrî yetenek sahibi bir lider yönetici, gerekli bilgileri toplamak suretiyle örgütün bütünü için yeni plânlar hazırlamalı, politikalar saptamalı ve plânlanmış eylemlerin uzun dönemdeki sonuçlarını tahmin edebilmelidir.

Etkin liderliğin diğer bir koŖulu da, "Güven Kazanmak"tır. Güven duygusu veremeyen bir lider arkasında ona itaat eden insanların olmasını bekleyemez. Bir lidere güvenmek, onun arkasından gitmek için onunla aynı fikirleri paylaşmak gerekmez. Güven, liderin söylediğini gerçekten kastettiğine duyulan inançtır.³¹ Fakat ne yazık ki; liderlik, bu etiket altında kastedilenden farklı bir Ŗeydir.

²⁶ ŖimŖek, **İŖletme Bilimine GiriŖ**, s.188.

²⁷ Drucker, **a.g.e.**, s.130.

²⁸ ŖimŖek, **Yönetim ve Organizasyon**, s.17.

²⁹ **a.g.e.**, s.17.

³⁰ Can, **a.g.e.**, s.111.

³¹ Drucker, **a.g.e.**, s.32.

Liderliğin, liderlik vasıfları ile de pek ilgisi olmaması bir yana, karizma ile ilgisi daha da azdır. Çünkü, karizma, liderlikte etkin olmanın tek başına teminatı değildir.

Karizma, liderlerin esnekliklerini engelleyip, lideri yanılmaz olduğundan emin hale getirebilir. Kimi zaman değişim yeteneğini de yok edebilir. Bunun sonucunda, bir numaralı yöneticinin etrafında "evet efendim"ci tipler toplanır ve "her şeyi en iyi siz bilirsiniz" sözünü tekrarlamaya başlarlar. Onlar bu tavrı devam ettirdiğinden, lider yöneticinin kendine olan aşırı güveni egoizme dönüşür. Bu nedenle yanında güçlü mesai arkadaşları istemez olur ve sık sık kadro temizliği yapma ihtiyacı hisseder.³²

1.9. Girişimcilik Kavramı ve Girişimciliğin Kapsamı

Ekonomi tarihinde önemli bir yere sahip olan Joseph A. Schumpeter'e göre, kapitalist toplumların gelişmesi girişimcilerin eseridir. Girişimci veya girişimcilik, net bir şekilde sınırlanmış sosyal bir meslek grubuna ait olarak tanımlanamaz. Girişimcinin tanımı, yüklendiği veya yerine getirdiği işlevine göre yapılmalıdır. İlk kez 18. Yüzyılın başında Fransız ekonomist Richard Cantillon tarafından; "henüz belirginleşmemiş bir bedelle satmak üzere üretim girdilerini ve hizmetlerini bugünden satın alan ve üreten kişi" olarak tanımlanan girişimcinin günümüzde çok çeşitli tanımlamaları yapılmaktadır.³³

Girişimci halk arasında işadamı, işbilen, yönetici, patron, kendi işini kurmaya çalışan becerikli kişi ya da daima yeni ve riskli fikirleri gerçekleştirmeye çalışan öncü ve atılgan kişi gibi farklı isimlerle anılabilmektedir. Girişimci ile ilgili tanımların ortak noktası, girişimcinin başkalarının baktığı ama göremediği fırsatları görüp, onları birer iş fikrine dönüştürebilmesi ve bir de risk almaya yatkınlığıdır. Modern girişimci yenilik yapar ve yaptığı yenilikleri iş dünyasında somut ticarî ürünlere dönüştürür.³⁴

Girişimci, bir işi yapmaya girişen ve bundan çekinmeyen kişidir. Üretim faktörlerini bir araya getirerek, İktisadî mal ve hizmet üretimi için gerekli girişimi başlatan, ayrıca üretim için gerekli finansal kaynakları ve üretimin değerlendirileceği pazarları bulan kişidir. Ekonomik değerlerin yaratılması için gereken üretim faktörleri bileşimi, biyolojik veya mekanik bir olay olmayıp, insan tarafından gerçekleştirilir. İşte insan, girişimcilik

³² Drucker, a.g.e., s.131.

³³ Canan Çetin, **Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi**, Der Yayınları, İstanbul-1996, s.29.

³⁴ Tınaz Titiz, **Girişimcilik**, İnkılâp Kitabevi, İstanbul-1996, s.3.

adını verdiğimiz bu işlevi ile, ekonomik değerlerin meydana getirilmesine önemli bir katkıda bulunur.³⁵

Yukarıdaki tanımlardan da anlaşılacağı üzere girişimciliğin birçok tanımı olmakla beraber, bu tanımların tümünde ortak olan nokta bir girişimcinin daima "başkalarının baktığı ama göremediği fırsatları görüp, bunları birer iş fikrine dönüştürebilmesi" ve "risk almaya yatkınlığıdır. Bu özellikler Dünyanın her yerindeki girişimcilerin ortak özelliğidir. Bu açıklamalar ışığında girişimcilik; bir iş fikrine sahip olarak pazardaki fırsatları değerlendirmek, mal ve hizmet üretmek amacıyla sermaye, doğal kaynak, emek gibi üretim faktörlerinin bir araya getirilerek, işletmesiyle ilgili faaliyetler olarak tanımlanabilir.³⁶

Girişimciliğin tanımlanmasından sonra, daha önce tanımları yapılan diğer kişilerden farkını belirlemek amacıyla girişimciyi tanımlamak gerekir. Buna göre girişimci:

- Pazardaki fırsatları ve gelişmeleri gören,
- Pazar fırsatlarını gelişmeleri iş fikrine dönüştüren,
- Risk üstlenerek kaynakları bir araya getiren ve etkin olarak kullanan,
- Küçük işletmeyi başarıyla yöneten,
- Rekabeti yaşam biçimi haline getirerek kendisini ve işletmesini geliştiren,
- Yenilikçi ve azimli bir kişidir.

Girişimcinin yukarıdaki belirgin özellikleri, girişimciyi diğer kişilerden ayıran temel özelliklerdir. Bu özelliklere sahip olmak girişimcinin başarısını belirleyici olacaktır.³⁷

Girişimcinin çağdaş toplumlardaki temel işlevi, ardı arkası kesilmeyen yenilikleri gerçekleştirmek şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu açıdan, modern girişimcinin gücü; yenilik yapma ve yaptığı yenilikleri iş dünyasında somut ticarî ürünlere dönüştürebilme kapasitesine dayanır.³⁸ Bu bağlamda girişimci kavramı, sürekli yenilik yapan kişi veya kişiler anlamında kullanılmaktadır. Girişimciye atfedilen "yenilikçi" nitelemesi ise;

³⁵ Çetin, a.g.e., s.29.

³⁶ Mahmut Tekin, **Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü; Girişimcilik**, Günay Ofset, Konya-2005, s.2.

³⁷ a.g.e., s.3.

³⁸ Titiz, a.g.e., s.3-9.

piyasaya yeni ürünlerin sunulması, yeni bir üretim tekniğinden yararlanma, yeni pazarlar elde etme, yeni hammadde ya da yan mamul madde kaynağının bulunması ve nihayet yeni bir organizasyon biçiminin gerçekleştirilmesi hususlarını kapsar.³⁹

Serbest piyasa sistemi ve ekonomisi içerisinde yer alan işletmeler, bu sistemin temelini oluşturmaktadır. İşletmelerin kurulması, çoğalması ve büyümesi de girişimciler aracılığıyla olmaktadır. Yeni fikirlerin üretilerek iş hayatına ve ekonomiye kazandırılması girişimcilerin işletme kurmasıyla mümkün olabilmektedir. Bir ekonominin gücü ekonomik sistem içerisinde yer alan girişimci ve işletme sayısına bağlı olmaktadır. Ekonomik sistem içerisinde girişimciliğin önem kazanması, serbest piyasa sistemine göre rekabetin artmasıyla birlikte olmuştur. Girişimci olan her yaştan kişiler yeni bir buluş ya da düşüncüyü iş fikrine dönüştürerek, bir iş kurmaktadır. Bu işin başarılı olarak gelişmesi ve büyümesi yani işletmenin büyümesi ekonominin gelişmesi anlamına da gelmektedir. Özellikle gelişmiş ülkelerde başta üniversite mezunu gençler olmak üzere her yaştan insanı girişimciliğe yönlendiren başarılı bir girişimcilik sisteminin olması bu ülkelerin ekonomik yönden güçlü olmalarının en önemli nedenidir. Bu nedenlerle girişimcilik kavramı ortaya çıkmış ve son yıllarda önemli bir kavram haline gelmiştir. Ayrıca son yıllarda dünya ekonomisinde görülen durgunluk da girişimciliğin önem kazanmasına neden olmuştur.⁴⁰

1.10. Girişimcilikte Kadınların Yeri

Kadınlar fiziksel olarak erkeklere göre daha narin yapılı insanlardır. Doğaları gereği daha çok ev içi işlerle meşgul olmuşlardır. Bu yaşam tarzı neredeyse bütün kadınlar için bir kısır döngü haline gelmişken zamanla kadınlar da iş hayatına atılmak, başkasına bağımlı olmadan yaşama isteği duymaya başlamışlardır.

Ülkemizde Türk kadın yönetici profili hakkında bir genelleme yapmak gerekirse şunlar söylenebilir: Kadın girişimciler genelde evli ve çocuk sahibidirler. Üniversite mezunu olanlar en az bir yabancı dili iyi derecede konuşan kişilerdir. Kadınların büyük bölümünün hizmetler sektöründe geleneksel rollerine uygun mesleklerde yoğunlaştıkları bilinmektedir. Kadınların sanayi sektöründeki varlıkları erkeklere oranla çok düşüktür ve daha ziyade hafif sanayi dallarında göreceli olarak dar bir alanda faaliyet gösterirler. Öte yandan, bazı iş kollarında çalışan kadınlar İstanbul'da yoğunlaşmıştır. Halkla ilişkiler ve

³⁹ Gerber, **a.g.e.**, s.17.

⁴⁰ Mahmut Tekin, **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği**, Ankara-2004, s.2.

dekorasyon bu alanlardandır. Anadolu'daki kadınların yayıldığı iş kollarının başında turizm gelmektedir. Kadınların yansından fazlası kadın olmanın girişimci olarak iş yaşamlarında sorunlarını arttırmadığını belirtmektedir. Kadın girişimcilerin karşılaştığı klan sorunlarının başında otorite sorunu ve güvensizlik gelmektedir. Gerek çalışanlar, gerekse müşteriler kadın girişimcilere güvenmekte zorlanmaktadır. Kadın girişimciler genellikle kadın eleman istihdam etme eğilimindedirler. Kadın girişimcilerin bir bölümünün kadın elemanla çalışmayı, daha kolay diyalog kurdukları için veya fikir çatışmasına girmedikleri için tercih ettiği bilinmektedir.⁴¹

Kadın girişimcilik, kadınlar tarafından kurularak yönetilen ve işletilen işyeri veya işletmelerde yapılan girişimciliğe denir. Kadınlar çeşitli nedenlere bağlı olarak girişimcilik yapmaktadırlar. Kadınlar girişimcilik faaliyetlerine mikro işletme, küçük ve orta büyüklükte işletmelerde olarak başlamakta ve girişimcilik faaliyetlerini genellikle mikro işletmeler olarak da tanımlanan çok küçük işletmelerde yürütmektedirler. Bu işletmeler, genellikle beş kişiden az çalışanın istihdam edildiği sabit iş yerleri şeklinde olabilmektedir. Kadınların girişimcilik yaptığı işyerleri bazen ev eksenli bir konut da olabilmektedir. Kadın girişimcilerin işletmeleri veya iş yerleri bazen aile işletmeleri olarak kurulmaktadır. Bu işletmeler yatırım sermayelerinin az olması nedeniyle kolaylıkla kurulabilmektedir. Kadın girişimcilik yapılan işletmelerde çalışan sayısı az ve satış hacimleri de düşüktür. Mikro işletmeleri kuran kadın girişimciler aynı zamanda bu işletmelerin sahip ve yöneticisi olmaktadır. Kadın girişimciler genellikle bu işletmelerde risk ve gelire ilgili karar verme yetkisine sahiptirler. Genellikle kadın girişimcilerin tercih ettiği mikro işletmeler, girişimciliğe başlamada önemli süreçlerin yaşandığı işyerleri olarak önemli bir yere sahiptir. Mikro işletmelerin ekonomide önemli bir yeri vardır. Bu nedenle kadın girişimciliğin gelişerek yaygınlaşması ülke ekonomisinin gelişmesi açısından son derece önemlidir.

Kadınları girişimciliğe yönlendiren başlıca faktörler şunlardır;⁴²

- Kadınların bir iş fikrini veya hayali olan bir düşünceyi gerçekleştirme amacı,
- Kadınların başarıya ihtiyacı ve güdüsü,

⁴¹ Z. Özsoy Gökakın, **Doksanlı Yılların Yeni Kahramanları, Türkiye’de Girişimci Kadın Profili**, Erciyes Üniversitesi, 8. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildirgeler Kitabı, Nevşehir, 25-27 Mayıs 2000, s.112-113.

⁴² Tekin, **Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü; Girişimcilik**, s.318.

- Kadınların bir meslek bilgisi veya diplomaya sahip olarak kendilerine ait işyerinde veya işletmede bağımsız çalışmak istemeleri,
- Kadınlara aileden miras veya bir başka şekilde intikal eden bir işyeri veya işletmenin olması,
- Aile sadece bir kişinin çalışması sonucu; gelire geçinmenin zorluğu,
- Kadınlar için ücretli istihdam imkânlarının az olması veya çalışma için başka seçeneklerin yokluğu,
- Kişisel önyargı, yanlış tutum ve davranışlar nedeniyle bazı iş kollarında erkeklere istihdamda öncelik verilmesi,
- Kadınların geleneksel ev içi sorumluluklarının olması ve çocuk bakım evlerinin yetersizliği gibi nedenler kadınları evde yapılan girişimciliğe (Tekstil, el sanatları, halı vb.) yönlendirmiştir,
- Diğer nedenler (Daha iyi gelir sağlama, daha iyi yaşam sürdürme isteği, yüksek sosyal statü isteği vb.).

Yukarıda açıklanan nedenler kadınları girişimciliğe yönlendirmiştir. Kadınlar küçük veya mikro işletme kurarak bazen evde; halı, el sanatları, konfeksiyon ve küçük tekstil atölyesiyle girişimcilik yapmaktadır.

Kadın girişimcilerin sahip oldukları işletmelerin yaşamaları ve devamlılığında önemli sorunlarla karşılaşmaktadır. Bu durum kadın girişimci sayısının sınırlı kalmasına, kadın girişimcilerin işletmelerinin büyümelerinde ve gelişmelerinde zorluklara neden olmaktadır.

Ülkemizde kadın girişimcilerin başarılı olarak kadın girişimciliğinin gelişmesinin sağlanabilmesi için; kadın girişimcilere özel koşullarda kredi desteğinin sağlanması, iş yeri açma ve kapama işlemleriyle ilgili bürokrasinin azaltılması, danışmanlık ve eğitim destek hizmetlerinin sunulması, çağdaş ülkelerdeki gibi yasal düzenlemelerin ve organizasyon çalışmalarının yapılması, bilişim ortamında kadın girişimciler arasında etkin iletişim sonucu artan bilgi paylaşımıyla ilgili sorunların çözümünün sağlanması gerekli olmaktadır.⁴³

⁴³ Tekin, **Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü; Girişimcilik**, s.319.

Kadın girişimcilerin sayılarının artmasıyla birlikte, kadın girişimcilerin sorunlarının çözümüne yönelik çabalarında hızlandığı görülmektedir. Bir ülkedeki kadın girişimci sayısındaki hızlı artış, ekonomik ve sosyal gelişmelerin hızlandığının da bir göstergesidir. Ülkemizde yeni iş alanlarının ortaya çıkması, bu alanlara yönelik kadın girişimci sayısının artması ve buna bağlı olarak kadın girişimci imajının giderek daha çok kabul görmesi, kadın girişimci sayısında önemli artış sağlamıştır.

Ülkemizde kadın girişimcilerin başarılı olmalarını etkileyen birçok sorunun bir an önce çözümlenmesi gerekmektedir. Bu sorunların başında; sosyo kültürel davranış kalıplan, ekonomi ve yasal düzenlemeler, mevzuattaki zorluklar gelmektedir. Girişimci olmak isteyen Kadınları girişimciliğe yönlendiren faktörler; girişimciliğe çekici faktörler ve girişimcilikten itici faktörlerdir. Girişimciliğe çekici faktörler arasında; girişimciliğe duyulan ilgi, başarıma ihtiyacı, azim ve kararlılık, mücadele isteği, girişimcilik ruhu, girişimcilik eğitimi saygınlık kazanmak vb. sayılabilir. Girişimcilikten itici faktörler; girişimci olmak zorunda kalmak ve kadın girişimciliğinin sorunlarının fazla olmasıdır. Özel nedenlerden dolayı bir iş yerini devam ettirebilmek için girişimci olmak zorunda kalmak, kadın girişimcileri girişimcilikten soğutmaktadır. Bu durumda kadın girişimciliği teşvik ederek çekici hale getirerek sorunları çözmek, kadın girişimcilerin başarısını arttıracaktır. Kadın girişimcilerin sorunları başlıca üç gruba ayrılmaktadır. Bunlar;⁴⁴

- 1) Kadın kimliği ve kişiliğine bağlı bireysel sorunlar;
 - Eğitim düzeyinin yetersiz olması,
 - Karakter, huy ve mizaç özelliklerinden kaynaklanan sorunlar,
 - Alt kültür çatışmasından kaynaklanan sorunlar,
 - Aile ve toplum desteğinin yetersizliğinden kaynaklanan sorunlar.
- 2) Kadın girişimcilerin girişimciliğe başlamadan önce karşılaştığı sorunlar;
 - Girişimcilik bilgi ve deneyiminin yetersizliği,
 - Girişimcilik koşullarının uygun olmaması,
 - Girişimcilik eğiliminin yetersizliği,
 - Sermaye bulma zorluğu,
 - Toplumun bazı kesiminde girişimci kadına karşı olumsuz tutum ve davranışlar,
 - Girişimci kadınların yeterince desteklenmemesi,
 - Mevzuat ve bürokratik işlemlerin fazlalığı.

⁴⁴ Tekin, **Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü; Girişimcilik**, s.332.

3) Kadın girişimcilerin girişimciliğe başladıktan sonra karşılaştıkları sorunlar;

- Sermaye yetersizliği,
- Piyasanın dengesiz olması,
- Kalifiye personel bulma zorluğu,
- Girişimcilik ve iş konusundaki bilgi ve deneyim eksikliği,
- Ödemelerde karşılaşılan sorunlar,
- Rekabette karşılaşılan sorunlar,
- Pazardaki müşterilerin az olması,
- Ekonomik kriz nedeniyle; fiyat maliyet ve üretimde karşılaşılan sorunlar.

Kadın girişimcilerin karşılaştıktan bu ve benzeri sorunların çözümü, kadın girişimciliğin önünün açılarak ekonomik gelişme ve kalkınmanın sağlanması açısından son derece önemlidir. Kadın girişimciliğin sorunlarının çözümü amacıyla bazı kuruluşlar tarafından çeşitli organizasyon çalışmaları yapılması bu sorunların çözümünü kolaylaştıracaktır. Kadın girişimcilerin sorunlarının çözümüne yönelik öneriler geliştirebilir. Bu öneriler;⁴⁵

- Kadın girişimci sorunlarının çözümüne yönelik bir merkez ve danışmanlık birimi kurulmalıdır.

- Kadın girişimcilerin öncelikle desteklenmesi ve teşvik edilmesi gereklidir.

- Girişimciliğe başlamak isteyen kadın girişimcilere uygun kredi verilerek sermaye desteği sağlanmalıdır.

- İşe başlama ve iş yeri açılmasıyla ilgili bürokratik işlemler azaltılarak kolaylaştırılmalıdır.

- Kadınlara işyeri açma, iş kurma ve girişimcilik eğitimi hizmeti verecek danışmanlık birimleri kurulmalıdır.

- Kadın girişimciliğin özendirilmesi amacıyla vergi oranlarının düşürülmesi gereklidir.

- Kadın girişimcilerin birbirleriyle bilgi alışverişini kolaylaştıracak internet ortamında meslekî örgütlenmelere gitmeleri bu sorunların çözümünü hızlandıracaktır.

⁴⁵ Tekin, **Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü; Girişimcilik**, s.334.

- İşletmecilikte kullanılan elektrik, su ve doğalgaz gibi girdi maliyetlerinin dünya fiyatlarına çekilmesi, iç ve dış piyasada kadın girişimcilerin rekabet etmelerini kolaylaştıracaktır.

- Başarılı kadın girişimcilerin tanıtımına önem verilerek kadın girişimciliğin özendirilmesi, çeşitli sorunlarla karşılaşan kadın girişimcileri bu sorunları çözmeye konusunda motive edecektir.

- Gelişmiş ülkelerdeki düzenlemelerin örnek alınarak kadın girişimciliğin yeniden yapılandırılması, sorunların çözümünü kolaylaştıracaktır.

Kadın girişimciler bir ülkenin sosyo-kültürel ve ekonomik kalkınmasını önemli dinamiklerinden birisidir. Bu nedenle kadın girişimcilerin sorunlarının öncelikle çözümlenerek, ekonomik hayatta onların dinamizminden ve potansiyellerinden yararlanılmalıdır. Kadın girişimcilerin desteklenmesi ve toplumsal statülerinin güçlendirilmesi ekonominin en önemli gücünü oluşturan kadın girişimci sayısında artış sağlayacaktır.

İnsan ilişkilerinde son derece başarılı olan, takım ruhu ile çalışarak takımı başarıyla yöneten, iş dünyasına estetik kazandırarak farklı bir boyut getiren, öz güveni ve girişimcilik tutkusuyla başarılı Türk kadın girişimcilerinin artması; ülkemizde gelir dağılımındaki dengenin sağlanması ve demokratikleşme açısından da önemli kazanımlar sağlayacaktır. Kadın girişimcilerin başarılı olarak sayılarının artması, Türkiye'nin ekonomik kalkınma ve gelişmesini sağlayacaktır.

1.11. Girişimcilik ve Teknoloji

Teknolojinin gelişimiyle birlikte, bireye ve bireysel yeteneğe dayalı girişimcilik hızlı bir gelişme süreci içine girmiştir. İçinde bulunduğumuz bilgi çağında girişimci tipinin geleneksel girişimciden çok, bilgi çağının açılmasına yol açan bilişim devriminin tipik bir ürünü olan bilişimci girişimci olduğu görülmektedir. Bu tip girişimcilikte yenilikçiliğe ulaşmakta kullanılan bilgi, iletişim ve bilgisayar teknolojilerinin yoğun bir şekilde kullanımı ile elde edilmekte ve değerlendirilmektedir.⁴⁶

⁴⁶ Rıfat İraz, **Yaratıcılık ve Yenilik Bağlamında Girişimcilik ve KOBİ'ler**, Çizgi Kitabevi, Konya-2005, s.205.

İnternet ve Teknoloji alanında girişimciliğin en büyük avantajı düşük sermaye ile çok yüksek büyüme hızının yakalanabilmesidir. Çok genç bir nüfusa sahip Ülkemizin de güçlü bir ülke olabilmesinin yolu teknolojiye dayalı yatırım yapan girişimcilere sahip olmaktan ve girişimcilerimize destek olmaktan geçiyor.⁴⁷

Türkiye'nin 500 büyük şirketine bakıldığı zaman, üretimin ve iş hacminin belli oranlarda artmaya devam ettiği ancak istihdamın ya aynı kaldığı ya da azaldığı görülür. Ülkemizde her yıl yaklaşık 150 bin kişi üniversitelerden mezun oluyor, 500 bin kişi de askerlik görevini tamamlıyor ve iş arayanlar arasında yer alıyor. Bu işsizlere ancak yeni işyerlerinin kurulmasını sağlayarak, girişimciler desteklenerek iş bulunabilir.

Türkiye'deki girişimcilik potansiyelinin değerlendirilmesi, girişimcilerin yeni ticarî fikirler etrafında yeni işler kurması, pazarın büyümesini ve istihdamın artmasını sağlayabilir. Ayrıca, teknoloji yoğun sektörlerde kurulacak girişimlerin düşük teknoloji sanayi dallarına karşı en önemli avantajı düşük bir sermaye ile çok yüksek büyüme hızlarının yakalanabilmesidir.

Teknolojik girişimciliğin ülkemiz açısından önemli getirilerinden biri de beyin göçünün önüne geçilebilir. Düşük sermaye girdileri ile nitelikli istihdam ve büyüme potansiyeli yüksek yeni faaliyet alanlarının yaratılarak, nitelikli çalışanın ülke içinde kalması sağlanabilir.

⁴⁷ Doruk Aktoprak, **Teknoloji ve Girişimcilik**, <http://www.girisimci.org.tr> (24.01.2006).

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHSEL GELİŞİMİ VE TEMEL BOYUTLARI

Bu bölümde girişimciliğin tarihsel gelişimi ve Türkiye'de girişimcilik, girişimci düşüncenin temelleri, girişimciliğin tipleri ve özellikleri, temel fonksiyonları, türleri, girişimcilikte karşılaşılan engeller ve kısıtlamalar ile girişimcilik tutkusu ve girişimcilerin iş kurma süreci aşamaları ele alınacaktır.

2.1. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi ve Türkiye’de Girişimcilik

Başlangıçta girişimcilik, kişilerin kendi kişisel sermayeleri ile iş kurması olarak algılanıyordu. Adam Smith gibi erken dönem İngiliz Klâsik İktisatçıları, girişimciye tüm ekonomik aktivitelerde oldukça önemsiz bir rol vermişlerdir. Klasik İktisatçılar girişimciyi; "bir lider veya bir yönetici" olarak değil, sadece "kapital sağlayan bir kişi" olarak görebilmişlerdir. Bunlara göre, bir kişi veya grup, sistem kapsamında önemliydi. Bunun yanı sıra arz fonksiyonu ekonominin lokomotifini olarak görülüyor; "ne üretirsem satarım" ilkesi içinde talebin ön plâna çıktığı bir girişimcilik türü oluşturulamıyordu.

Sanayileşme süreci ile girişimci insan tipinin bambaşka nitelikler kazanmaya başladığı görülmektedir. Girişimciliğin niteliklerindeki bu değişim aynı zamanda girişimcinin ekonomik değerini ve dolayısıyla toplumdaki önemini de artırmıştır. Nitekim, bu gelişmenin sonucu olarak genel iktisatta da girişimcilik bir üretim faktörü olarak kabul edilmeye başlamıştır.⁴⁸

Bir tamıma göre girişimci artı değer yaratan ve bunu başkalarıyla paylaşabilen kişidir. Süper güç olmuş devletler incelendiğinde hemen hemen hepsinin temelinde bir tür girişimcilik yattığı görülmektedir. Sanayi devrimini gerçekleştiren İngiltere'nin süper güç olmasını sağlayan etmen, kolonileşmeye dayalı girişimciliktir. Kölelik ve sömürüyü temel alan bu girişimcilik türü sayesinde İngiltere, kolonileri kontrol altına alarak oradaki kaynakları, silah zoruyla ve kölelik sistemiyle kendi ülkesine aktarmış; ekonomik olarak güçlenmiştir.

Kolonileşme sayesinde ülkenin zenginleşmesiyle özellikle toprak sahibi aristokratların sosyal konumlarını güçlendiren maliyetlerinin artmasıyla, geleneksel üretimi

⁴⁸ Müftüoğlu, *İşletme İktisadı*, s.72.

hızlandıran tekstil makinelerinin devreye girmesiyle, işsiz köylülerin ve çocukların fabrikalarda çalıştırılarak üretim artmıştır. Bu dönüşümü sağlayabilen İngiltere, hâkimiyeti altındaki toprakların kaynaklarını kullanmış ve kolonileri kendi amaçları doğrultusunda kullanarak 19. yüzyılın süper gücü olmuştur.⁴⁹

Yüzyılın birinci yarısında, ilk kez limited (sınırlı sorumlu) şirketlerin kurulmaya başlandığı ve yaygınlaştığı gözlenmektedir. 19. Yüzyılın ikinci yarısında ise, şirket sahipliğinin ve yönetimin gitgide birbirinden ayrılması söz konusu olmuştur. Bu durum, girişimci pozisyonunun yeniden değerlendirilmesine ve ticarete daha büyük bir önemle yer almasına neden olmuştur. Çıkan literatür çoğunlukla, girişimci ile yönetici arasındaki farklılıklar üzerinde yoğunlaşmıştır.

Türkiye'de girişimciliğin tarihsel gelişimine bakacak olursak, bunu Cumhuriyet öncesi dönem, Cumhuriyet döneminin ilk yılları, 1950-1980 dönemi ve 1980 sonrası dönem olarak dört ayrı bölümde ele alabiliriz.

Türk Girişimciliği açısından, Cumhuriyet öncesi dönem kapsamında, Osmanlı İmparatorluğu ve daha da geriye gidilirse Selçuklu Devleti söz konusu edilebilir. O dönemlerde önemli bir yeri olan Ahilik Teşkilatı'na dayalı Türk girişimciliği, Sanayi Devrimi ve sonrasında hızla artış gösteren kitle üretimi ve sosyoekonomik gelişmelere ayak uydurmakta güçlük çekmiştir.⁵⁰

Osmanlı İmparatorluğu dönemindeki girişimcilerin çoğunluğu özellikle sanayi devriminden sonra Batıyla sıkı ilişki içine giren yabancı asıllı Türk vatandaşları idi. İmparatorlukta toplam 264 işyeri mevcut olup, bunun %28.6'sı gıda, %27.5'i ise dokuma sektöründe toplanmıştı. Faaliyet gösteren toplam 28 anonim şirketin 8'i gıda, 10'u ise dokuma ile ilgiliydi. İmparatorlukta önemli işletmelerin sermaye ve emek miktarlarının ancak %15'i Türklere ait olup; Rumların payı sırasıyla sermayede %50, emekte %60'dır. Ermenilerin payı sırasıyla %20 ve %15; Yahudilerin payı %5 e %10'dur. Diğer sermaye payları ise, yabancılarındı.⁵¹

Osmanlı dönemindeki girişimcilik faaliyetlerinin, imparatorluk içindeki azınlıklar veya bunların işbirliğine gittikleri dışarıdaki yabancılar tarafından yürütülmesi Türk asıllı sanayicilerin sayısının oldukça az olmasına yol açmıştır. Burada, kısa bir sürede olsa İttihat

⁴⁹ Nilgün Nart, **Türkiye'nin Girişimcilik Portalı**, <http://www.girisimcilik.org.tr> (24.01.2006).

⁵⁰ Hüsnü Erkan, **Bilgi Toplumu ve Ekonomik Gelişme**. T.İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul-1997, s.32.

⁵¹ **a.g.e.**, s.33.

ve Terakki döneminde, ulusal girişimciliğin desteklenmesi, yabancı asıllı imparatorluk vatandaşlarına karşı alternatif bir eylem olarak algılanmalıdır.

Cumhuriyet döneminde ise, ATATÜRK başta olmak üzere, bu dönemin kurucuları ekonomik bağımsızlıklarını kazanmak amacıyla ulusal girişimciler grubu yaratma çabasına girmişlerdir. Cumhuriyetin ilanından önce, 17 Şubat 1923'de İzmir'de toplanan I.İktisat Kongresi nin temel ilkelerinden biri de Türk insanını girişimci yapmak olmuştur.⁵² Ayrıca bu dönemde Kırım'dan, Makedonya'dan, Arap ülkelerinden ve Asya'nın diğer yörelerinden gelen göçmen Türkler, edindikleri üretim kültürünü Türkiye'ye taşımışlardır. Örneğin, tarım makinelerinin üretiminde, Tatar asıllı Türklerin, Kırım yöresinden getirdikleri pulluk ve orak makinelerinin payı vardır.

Ne var ki, 1929 Dünya Ekonomik Krizi, özellikle ABD ve Avrupa ülkeleri ile beraber genç Türkiye Cumhuriyetinde de, ekonomik istikrar ve gelişmede devlet müdahaleciliğini ön plâna çıkarmıştır. Etibank ve Sümerbank (19 Nisan 1925); Kayseri Bez Fabrikası ve İzmit Kâğıt Fabrikaları (16 Eylül 1935) ile Merinos Fabrikası (3 Şubat 1937) gibi kuruluşların doğması ve geliştirilmesi bu anlamda değerlendirilebilir.

Cumhuriyet Döneminin ilk yıllarında, ülkemizi ekonomik açıdan olumsuz yönde etkileyen sorunlardan birisi yeterli sayıda, nitelikli girişimcilerin olmamasıdır. Bu nedenle söz konusu sorunların minimum düzeye düşürülebilmesi için, girişimcilerin sayısının artırılması ve mevcut girişimcilerin niteliklerinin maksimum düzeye çıkarılmasına çalışılmıştır.⁵³

1950-1980 Dönemlerinde daha çok, girişimciliğin desteklenmesi ve özel mülkiyetin tabana yaygınlaştırılmasında alt yapı oluşturulmuştur. Özellikle, 1970'li yıllardaki Türk girişimcilerin genel nitelikleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:⁵⁴

- Girişimciler, kısmen yüksek öğrenim görmüş kişilerdi.
- Geleneksel tüccar zihniyetini aşma çabasıydılar.
- Üretme hırsları temeldi ve yatırımın diğer boyutları olan verimlilik, yönetim felsefesi, kalite ve uygun fiyat ilkelerine önem vermemekteydiler.

1990'lı Yıllarda, yurdumuzdaki bu tür çalışmalarda oldukça iyimser gelişmeler kaydedilmiştir. 1980 sonrası uygulanan yoğun piyasa ekonomisi ve buna bağlı gelişen

⁵² Sali, a.g.m., s.35.

⁵³ a.g.m., s.35.

⁵⁴ TÜSİAD, **Türkiye'de Girişimcilik ile İlgili Sorunlar ve Çözümler**, TÜSİAD Yayını, No.T/87.10.103, İstanbul-1987, s.9.

girişimcilik ortamlarında, Türk insanının çok başarılı olabileceği fikri kabul görmeye başlamıştır. Özellikle, Cumhuriyet tarihinin en önemli ekonomik krizlerinden biri olan 5 Nisan 1994 krizinin yokmuş gibi atlatılması, Anadolu'daki girişimci potansiyelinin, "kuvveden fiile çıkmış" olduğunu ortaya koymuştur.⁵⁵

2.2. Girişimci Düşüncenin Temelleri

Girişimcinin toplumun potansiyel ve mevcut ihtiyaçlarını belirleyerek kendi sezgi ve deneyimlerinden hareketle geleceğe yönelik kararlar alması onun ileriye dönük kişiliğinin göstergesidir. Davranışsal olarak girişimcilik kavramı, bir fırsat değerlendirmek, bir iş fikrini tanımlamak, gerekli kaynakları bulmak, daha sonra bir girişimi faaliyete geçirmek ve sonuçlarını almak için gerekli olan faaliyetler bütünü olarak tanımlanabilir. Girişimci düşüncenin dön ana bileşeni vardır. Bunlar sırasıyla;⁵⁶

- Yaratıcı ve yenilikçi olma,
- Risk alma,
- Öncü olma,
- Rekabetçi düşünme.

2.2.1. Yaratıcı ve Yenilikçi Olma

Yaratıcılık ve yenilikçilik insanlık tarihi kadar eski olmasına rağmen, özellikle 1990'lı yıllardan sonra küreselleşmenin ve teknolojik gelişmenin etkisiyle hem devlet yönetimlerine hem de iş dünyasına hâkim olmaya başlayan düşünce ve faaliyet süreçlerindedir.

Yaratıcılık yeni bir düşünce veya fikri yaratma yeteneğidir. Yenilikçilik ise yaratılan yeni fikir veya düşüncenin kullanılarak müşteri tatminine yönelik yeni kaynaklar yaratmaktır. Yaratıcılık ve yenilikçilik kavramlarını yapısal açıdan birbirinden ayırmak gerekir. Yaratıcılık genellikle bireyci ve kısmen kaprisli bir şey olarak görülür; tanımlanması zor, yönetmesi ise daha zor bir şeydir. Buna karşılık yenilikçilik ise, genellikle ekonomik veya Pazar avantajı sağlayan yapıllaştırılmış bir grup süreci olarak görülür.⁵⁷

⁵⁵ Sali, **a.g.m.**, s.36-37.

⁵⁶ İraz, **a.g.e.**, s.166.

⁵⁷ şimşek, **Yönetim ve Organizasyon**, s.306-307.

Girişimci eskinin yerine yeniyi, bazı durumlarda ise tamamen yepyeniyi getirdiği için geleneksele bağlı olanların direncini kırmak durumundadır. Girişimci değişimi oldukça normal görür ve o, Schumpeter'in dediği gibi "Yaratıcı Yıkıcılık" görevini üstlenmiştir. Diğer bir ifade ile yeniliği geleneği yıkararak gerçekleştirir. Girişimci zor olan değişimi gerçekleştirmek için, hem üretim hem de kullanım aşamasında karşılaşılabileceği dirençleri iyi hesaplamak ve onları aşmaya yönelik çabalar sergilemek zorundadır. Eskiye çok iyi tanımak ve yeninin özelliklerini çok iyi anlatabilmek gerekir. Bu ise çok iyi düşünebilmeyi, yeninin kabul edilmesini sağlayacak ikna gücüne sahip olmayı ve iyi iletişim kurmayı gerektirmektedir. Dolayısıyla bu yönü ile girişimci, bağımsız düşünebilen, esnek, yaratıcı, kendine güvenen, dayanıklı ve ısrarcı olmalıdır.

Girişimcilik sürecinin en önemli fonksiyonu belki de, yaratıcılık süreci ve bu sürecin sonunda ortaya çıkan yeniliktir. Yeni bir şey ortaya koyan ve varolan bir ürün, süreç veya hizmeti geliştiren girişimci, bunu yaparken temel olarak yaratıcılık sürecinden yararlanır. Bir girişimcinin girişimci olarak adlandırabilmesi için yaratıcı düşünceyi hayal aşamasından sistemli, mantıklı ve uygulanabilir bir hale getirebilmesi gerekir. Günümüzde küresel rekabet ortamındaki değişmelerle baş edebilmek ve bu değişimleri yönetebilmek için girişimcilerin, problem çözme ve yaratıcılık ile yenilikçi yetenek ve kapasitelerini geliştirmeleri gerekmektedir.⁵⁸

2.2.2. Risk Alma

Girişimcilerin risk üstlenme şekli, katma değer sürecini etkileyen önemli bir davranış türü olmaktadır. En basit ifade ile risk, yönetilemeyen bilginin ve risk faktörlerinin ve bunlarda meydana gelen değişimlerin ekonomik ve toplumsal hayatta neden olacağı olumsuz etkilerdir. Diğer bir ifade ile risk, kontrol edilemeyen faktörlerin olumsuz sonuçlar doğurma olasılığıdır. Girişimci için risk üstlenme, önemli bir miktarda kaynağı, kabul edilebilir bir risk düzeyi olan fırsatlara bağlama istekliliğini içerir. Risk üstlenme sürecinin belirleyicileri; yaratma ve fırsat boyutu gerçek ve algılanan değer, girişimcinin kişisel becerileri ve hedefleri ile uygunluk ve rekabet alanının farklılığıdır. Girişimci risk üstlenirken teknolojik değişim, pazar yapısı, kamusal düzenlemeler ve rekabet türü gibi konulara dikkat etmelidir.⁵⁹

⁵⁸ İraz, **a.g.e.**, s.167.

⁵⁹ **a.g.e.**, s.168.

2.2.3. Öncü Olma

Öncü olma, yalnızca yeni bir fikrin veya düşüncenin yaratılma ile bir kavram olmayıp uygulamaya dönük bir kavramdır. Öncü olma, rakipleri takip etmek yerine onlardan daha önce yaratıcı bir fikri veya düşünceyi vizyoner bir bakış açısıyla hiç zaman kaybetmeden ortaya çıkarmak ve gerekli kararlar alarak harekete geçmektir. Yeni süreçler yaratma ve fırsatlar belirleme yeteneği bir girişimci için her ne kadar önemli ise de bu özellik bir kişinin ya da işletmenin girişimci olarak kabul edilmesi için yeterli değildir. Yenilikçi düşünürlerin birçoğu fikirlerini eyleme dönüştürememiştir. Bu nedenle, girişimci olabilmek için belirlenen fırsatların bir iş plânına dayandırılarak eyleme dönüştürülmesi gereklidir.⁶⁰

2.2.4. Rekabetçi Düşünme

Rekabet doğrudan doğruya veya dolaylı olarak pazara ürün veya hizmet sunmak isteyen işletmelerin faaliyetlerini etkileyen ortam ve koşulların tümünden oluşur. Rekabet gerek işletmeler ve gerekse müşteriler açısından sağlıklı bir piyasa ortamı yaratır. Rekabet, girişimcilerin piyasada tutunabilme 1 eri için kaliteli ürünler üretmelerini, verimli çalışmalarını ve müşteri odaklı olmalarını sağlar. Gerek yeni bir işletme kurma ve gerekse varolan bir işletmeyi yeniden yönlendirme yolunda ortaya koyan yeni çabalar verimliliğin artmasını sağlayabilir. Bu tür girişimler rekabet baskısını arttırarak diğer işletmelerin etkinliklerine iyileştirmeye ya da yeniliklere gitmeye zorlar. İster işletmelerin organizasyon yapılarında ve süreçlerde, ister ürün ya da hizmetlerde isterse de pazarlarda olsun, işletmelerin artan etkinlikleri ve getirdikleri yenilikler, bir bütün olarak ekonominin rekabet gücünü arttırmaktadır. Bu süreç, daha fazla seçenek ve daha düşük fiyatlarla müşterilere de fayda sağlamaktadır.⁶¹

2.3. Girişimciliğin Tipleri ve Özellikleri

Girişimcilerin temel veya diğer fonksiyonları ile ilgili rollerini etkin bir biçimde yerine getirebilmeleri için, toplumda belli bir değerler sistemi hâkim olmalı ya da bu karşıt değerler sistemi (geleneksel değerler) çok zayıf kalmalıdır. Ne var ki, Türkiye ve benzer

⁶⁰ İraz, **a.g.e.**, s.168.

⁶¹ **a.g.e.**, s.169.

ülkelerde, girişimci değerlerine karşıt mevcut (geleneksel) değer sisteminin güçlü konumu, günümüzde de devam etmektedir.⁶²

Az gelişmiş yapılarda, geleneksel değer kalıplarının bireylerin tutum ve davranışları üzerindeki yönlendirici etkisi, bireylerin sosyoekonomik niteliklerine bağlı olarak değişmektedir. Gelenekçi bir yapı içinde yetişmiş eğitim düzeyi düşük bir girişimcinin, geleneksel değer kalıplarına uygun davranışlar göstermesi olağandır. Aslında bu durum, kalkınma çabası içindeki tüm ülkelerin başta gelen sorunudur. Bu sorunun çözümü ise, kalkınmanın teknik boyutunun yanı sıra sosyal boyutuna da gerekli önemin verilmesi ile mümkün olacaktır.⁶³

Girişimci kişiliğe sahip bir kişi, çok önemsiz durumları bile çok önemli durumlara çevirir. Girişimciler, içimizdeki vizyon sahibi kişilerdir. Girişimcinin gözünde çoğu insanın değeri hayallerinin önünde duran problem kadardır. Girişimci geçmişte değil, gelecekte yaşar.⁶⁴

Başarılı bir girişimci olan Derek du Toit, girişimci ile ilgili olarak, "kendi işine başlayan girişimci genellikle, zor idare edilen bir insan olduğundan bu işe girer" demiştir. Kendi işini yönetmek isteyen bir kişinin küçük bir işletme oluşturana kadar güvence altında olmak istemesi de farklı bir özellik olarak karşımıza çıkabilmektedir. Girişimcinin diğer bir özelliği ise, değişen baskın ve itaatkâr rollerle başa çıkmada zorluk çekmesidir. Büyük bir şirkette yönetici olan kişi aynı zamanda hem işçilerle hem de kendisinden daha yaşlı meslektaşları ile ilişkilerini sürdürmek zorundadır. Daha doğrusu, muhtemelen girişimci, itaatkâr rolünü kolay oynayamayacaktır.⁶⁵

Girişimci ruhuna sahip kişilerin, en belirgin özellikleri, başarı arzularının yüksek olmasıdır. Bu tip insanlar, rutin işlerden pek hoşlanmazlar, yeni fikirler yaratmayı tercih ederler. Uzun süreli çalışma saatlerine uyumludurlar ve emeklilikten hoşlanmazlar; devamlı çalışma ve bir şeyler üretme arzusu içindedirler. Kets de Vries'e göre girişimciler; "Özgüveni olan, bireyler arası ilişkilerde ihmalkâr görülebilen, kendi değer yargılarına sadık kişilerdir. Birçok girişimci, genellikle yetki devretmekten hoşlanmadığı için; yoğun iş temposu arasında, stratejik önemi bulunan işler için yeterli zaman ayıramamaktadır. Yapılan tüm araştırmalar, girişimcinin en önemli özelliğinin risk almak olduğunu

⁶² Titiz, **a.g.e.**, s.83.

⁶³ Erkan, **a.g.e.**, s.3-11.

⁶⁴ Gebrer, **a.g.e.**, s.24-25.

⁶⁵ Şimşek, Akgemci ve Çelik, **a.g.e.**, s.84.

göstermektedir. Bu da girişimciyi, profesyonel yöneticiden ayıran bir özelliktir. Profesyonel yöneticilikte, kâr ve risk başkasına ait olmaktadır, oysa girişimci kâr amacı gütmekte ve girişimlerinin sonucunda oluşabilecek risklere katlanmaktadır. Bu özelliklerinin yanı sıra, girişimcinin başarılı olmasında rol oynayan diğer nitelikler, "atak olma, yaratıcılık, öngörü yeteneği, analiz yapabilme yeteneği, çabuk karar verebilme, özgüvene sahip olma, güven verebilme ve akılcılık"tır.

Girişimci tipleri, belirli bir ölçüde belirli kişilik özelliğini temsil eden bir kavram olarak; girişimcilerin fiziksel ve zihinsel yönünün değerlendirilmesi ile ilgilidir. Ne var ki, kişilikle ilgili özelliklerin çok çeşitli olması, davranışların sebep ve sonuçlarının bireyler arasında önemli farklılıklar göstermesi, bireysel özelliklerden, tipolojik sınıflamalara gitmeyi güçleştirmektedir. Girişimci tipleri sınıflamasında, bireylerin davranış ve düşüncelerinde "içe dönüklük - dışa dönüklük" veya "psikolojik, fiziksel ve karakteristik özellikler" in birlikte oluşturduğu bir olgu üzerinde durulmaktadır.⁶⁶

Reaksiyon biçimine göre girişimci tipleri kapsamında, girişimcinin örgüt içi veya dışı uygulamalarda güçlü - güçsüz olması, güvenli karar alması - almaması, hızlı hareket etmesi - yavaş olması, kendine hâkim olması - öfkeli olması, kendinden emin olması - hüzünlü (melankolik) olması gibi özellikler sıralanabilir.⁶⁷

Girişimcilik tipleri kapsamında, çekingen - ihtiyatlı - sokulgan, güvenilir - şüpheli, dik başlı - duygusal, tutucu - gelişmelere açık, eğitilmiş - eğitimsiz, az zeki - normal - çok zeki, duygularından etkilenen - az etkilenen - çok etkilenen, çekingen - baskın, ciddi - neşeli, kestirmeci - bilinçli, uysal - maceracı, pratik - hayalci, doğru - açık - içten pazarlıklı, özgüvenli - endişeli - vesveseli, ekip çalışmasına yatkın - bireysel, rahat - gergin, itaatli - hâkim, heyecanlı - heyecansız gibi sınıflandırmalar da yapılabilir. Girişimci tipleri katı kalıplar içerisinde sınırlamadan, aynı kişilik dilimi içerisinde bile farklı alt tiplerin olacağı bir varsayım olarak benimsenmelidir.⁶⁸

⁶⁶ İlhan Erdoğan, **İşletmelerde Davranış**, Beta Yayınevi, İstanbul-1994, s.260-262.

⁶⁷ **a.g.e.**, s.260.

⁶⁸ Şimşek, Akgemci ve Çelik, **a.g.e.**, s.85-87.

2.4. Girişimciliğin Temel Fonksiyonları

Girişimci, her alandaki yeniliği başlatan kişi olduğu gibi, yeniliklerin sürdürülmesi ve geliştirilmesi de onun karar ve uygulamaları sonucunda gerçekleşebilecektir. Bu karar ve uygulamaları yönlendiren girişimci kültür ve zihniyetinin oluşumunda, bu kişilerin işadamları olmadan önceki uğraşılan, eğitim düzeyleri gibi toplumsal ve ekonomik nitelikleri ile bireysel özellik ve davranış boyutları etkili olacaktır.⁶⁹

Toplumda girişimci rolünü oynayan kimselerin yüklendikleri işlerin bütünü müteşebbisin fonksiyonları olarak adlandırılır. Çağdaş bir girişimcinin yerine getirmesi beklenen fonksiyonlar şöyle sıralanabilir:⁷⁰

- *Yeni Mal ve Hizmet Üretmek veya Bilinen Mal ve Hizmetlerin Nitelik ve Kalitelerini Yükseltmek*; Bu fonksiyonu etkili biçimde yerine getirebilen girişimciler bu alandaki öncü çabaları nedeniyle büyük kazanç sağlayabilirler.

- *Yeni Üretim Yöntemleri Geliştirme ve Uygulayabilme Yeteneği*; İşadamları bazen yeni mal ve hizmetleri üretmek yerine, eskiden beri üretilmekte olan bir kısım mal ve hizmetlerin üretim yöntemlerini veya pazara sunuş biçimlerini değiştirmek suretiyle büyük kârlar sağlayabilirler. Örneğin, Amerikalı otomobil endüstri kralı Henry Ford, o güne kadar tek tek yapılan otomobillerin üretiminde; akan iş şeridi ve montaj hattını kullanmış ve seri üretimi gerçekleştirmesi sonucunda da çok büyük kârlar sağlayarak otomobil endüstrisinde önderlik fonksiyonunu yüklenmiştir.

- *Endüstride Yeni Organizasyonlar Kurmak*; Bununla girişimcilerin belirli bazı örgütlenmelere giderek, gerek örgütsel ve gerekse çevresel yapıyı değiştirmeleri ifade edilmek istenmektedir. Örneğin, ekonomide birden bire tekellerin ortaya çıkması, kartel, konsern, tröst, konsorsiyum, kornet, pool, ring, füzyon, holding, merger vb. çeşitli işveren birliklerinin girişimciler veya işletmeler arası anlaşmalar ve birlikler şeklinde belirmesi bu duruma uygun düşen oluşumlardır. Girişimcilerin örgütlenerek çeşitli işletme birliklerini kurmalarının temel amacı, piyasaya hâkim olmak ve bu yolla kazançlarını mümkün olan en yüksek düzeye çıkarmaktır.

- *Yeni Pazarlara Ulaşmak*; Girişimcilerin bir diğer fonksiyonu ülke içinde ve dışında yeni pazarlar bularak mal ve hizmet satışlarını artırmak şeklinde ifade edilir. Günümüzde pazar paylarını genişletmek için dolaylı bazı yollar bulunmuştur.

⁶⁹ Oğuz Aktan, **Türk İşadamları ve İşletmesi**, Gündoğan Yayınları, Ankara-1996, s.242-247.

⁷⁰ Şimşek, **İşletme Bilimine Giriş**, s.25-26.

Tüketicilerin satın alma güçlerini yükseltici çabalara girişmek, ekonomik kalkınmayı sağlamak ve gelir dağılımını daha dengeli hale getirmek için mevcut engelleri kaldırmak bu yollardan sadece bir tanesidir.

- *Hammaddelerin ve Benzeri Maddelerin Sağlanabileceği Yeni Kaynaklar Bulmak;* Girişimciler ülke içinde veya dışında üretim koşullarını değiştirecek hammadde kaynakları bulup denetimleri altında toplarlar. Petrol ve petrol ürünlerini, demir ve çelik madenlerini ele geçirme mücadeleleri bunların belli başlı örneklerini oluşturur. Bu çeşit kaynakları denetimi altına alan şirket veya girişimciler rakiplerine oranla daha büyük kârlar sağlarlar.

Girişimcilik veya müteşebbislik, bir kavram olarak kuralcı bir anlam yükledir. Bir kişinin girişimci olabilmesi için risk ve sorumluluk üstlenebilme, dinamik bir kişilik, yeniliklere açık olma, büyüme tutkusu gibi belirli niteliklere sahip olması gerekir.⁷¹

Girişimci, işletmede bir bilgi ve karar mekanizması olarak çalışan ve işi yöneten kişi olarak da tanımlanabilir. Bu nedenle girişimci işletmenin amaçlarıyla, amaçlara ulaşmak için kullanılacak araçların sevk ve idaresini yürütmekle görevlidir. Bu görevi yerine getirirken de tarafların işyerinden beklentileri gibi işletme açısından maliyet demek olan sosyal zorunlulukları, pazar ve rekabet gibi ticarî zorunlulukları, örgüt yapısı ve etkinliği gibi yönetsel zorunlulukları sistemli bir şekilde koordine etmelidir.

Girişimci her şeyden önce insandır. Bu nedenle girişimciler yaşadıkları sosyo-ekonomik ortamın ürünüdürler. Fakat girişimciyi diğer insanlardan ayıran bir takım özellikler vardır ki bunları aşağıdaki gibi sıralayabiliriz,⁷²

- Kaynaklar hakkında öngöründe bulunmak,
- İş plânlamak,
- İnsanlar ile çalışmalar yaparak onları örgüt içinde bulunmaya razı etmek,
- Girdiler sağlamak,
- Örgüt içinde girdileri işleyerek tekrar kullanıma sunmak,
- Kâr sağlamak.

Girişimcilik, her ne pahasına olursa olsun para kazanmak demek değildir. Dolayısıyla, bir girişim sonucu kazanılan para, nasıl ve hangi yollardan kazanıldığı göz önünde tutulmadan, tek başına girişimin ölçüsü olarak değerlendirilmemelidir. Zira başarılı girişimci, devlete veya başka ekonomik birimlere ait geliri, gerekli külfete katlanmadan,

⁷¹ Müftüoğlu, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler**, s.44.

⁷² TÜSİAD, **a.g.e.**, s.1.

çeşitli yollardan kendisine transfer edebilme becerisini gösteren kimseler değildir. Tam tersine başarılı girişimci ekonomik değerler yaratarak para kazanan kimsedir. Bir sanayicimizin de bu konudaki görüşü şu şekildedir; "Kanımca yatırım yapılmasında ön şartlar müteşebbis ruhun yanı sıra iyi bir liderlik ve yönetim kabiliyeti olsa gerek. Bunlar olunca finans ikincil duruma düşer ve nasıl olsa bulunur."⁷³

Sonuç olarak girişimciliğin net bir tanımını yapacak olursak, "girişimcilik, çevresine bakmasını ve ihtiyaçlarını görmesini bilen, bu ihtiyaçları bir iş fikrine çevirebilen, risk alabilen, yaratıcı düşünebilen, iş yapabilmek için gereken kaynaklara sahip olmasa da bunları bir araya getirmesini becerebilen kişidir".⁷⁴

2.5. Girişimciliğin Türleri

Zaman içinde ekonomide meydana gelen değişimler, girişimcilik kavramında da bazı değişikliklere yol açmıştır. Girişimciler her şeyden önce iki kategoriye ayrılabilir; kamu girişimcileri ve piyasa ekonomisi içinde yer alan girişimciler. Kamu girişimcileri, genellikle katı bütçe kısıtlamaları ile ve siyasî otoritenin kararlarına bağlı olarak çalışırlar. Yani kimi zaman ekonomik kısıtlamaların ağırlık kazandığı alanlarda; genellikle dışarıdan gelen dürtülerle karar veren, kendi yarattığı kaynakları değil, hazır ya da kamunun ürettiği kaynakları kullanan kişidir.⁷⁵

Gelişen ekonomilerde, kamu girişimciliği gittikçe kısıtlanır bir görünüm almaktadır. Piyasa ekonomisi içinde yer alan girişimci türü ise, dinamik girişimci ve olağan girişimci olarak ikiye ayrılabilir.

Klâsik İktisatta üretim faktörleri; emek, sermaye ve doğal kaynaklar olarak sıralanır. Girişimciliğin temel özelliği olan fikri yetenek ve vizyon da dördüncü üretim faktörü olarak kabul edilir. Schumpeter tarafından tanımlanan bu girişimci tipi dinamik girişimci olarak literatüre geçmiştir.⁷⁶

Schumpeter, girişimcilikte dinamizm boyutunun, ekonomik kalkınma açısından çok büyük önemi taşıdığını vurgulamıştır. Girişimci dinamizminin doğal sonucu olarak girişimci, sadece ürünler ve süreçler üzerindeki yeniliklerle yetinmemekte, aynı zamanda yeni pazarlar, yeni örgütlenme biçimleri, yeni hammadde kaynakları aramaktadır. Bu tür

⁷³ Müftüoğlu, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler**, s.74.

⁷⁴ Titiz, **a.g.e.**, s.15.

⁷⁵ TÜSİAD, **a.g.e.**, s.2.

⁷⁶ Müftüoğlu, **İşletme İktisadı**, s.73.

girişimciler olanla yetinmeyip, devamlı yenilik meydana getiren, yeni sistemler ortaya koyarak yeni uygulamalar getiren kişilerdir. Schumpeter'e göre, dinamik girişimciler, yeni pazarlar, yeni tedarik ve finans kaynakları kullanarak, yeni üretim teknikleri ve organizasyon Őekilleri geliştirerek ekonomik gelişmenin nclgn üstlenirler.

Girişimci kavramının diğer bir türü olan olağan girişimcilik ise, yeni bir Şeyler ortaya koymak yerine, olanla yetinen ve dinamik girişimcinin açtığı yolda ilerlemeyi tercih eden girişimcilerdir. Bu tür girişimciler, yeni fikirler ortaya koyup ekonomiyi geliştirmek yerine dinamik girişimcilerin faaliyetleri sonucunda gelişen ekonomiye az bir boyut kazandırabilirler.⁷⁷

2.6. Girişimcilikte Karşılaşılan Engeller ve Kısıtlamalar

Girişimciler, iş hayatlarının çeşitli dönemlerinde önemli sorunlarla ve engellerle karşılaşmaktadır. Girişimcilik konusunda gerek işletme öncesi gerek işletme aşamasında ve gerekse işletme sonrasında önemli engeller ve kısıtlarla karşılaşmaktadır. Girişimcilikte karşılaşılan başlıca engeller ve kısıtlamalar Şunlardır;⁷⁸

- Girişimcilerin girişimcilik dışında başka iş seçeneklerinin olmaması,
- Girişimcilerin eğitimlerinin düşük olması,
- Girişimcilerin girişimcilik eğilimlerinin düşük olması,
- Girişimcilerin girişimcilik için ideal yaş düzeyinde olmaması,
- Girişimcinin iş sahibi olmanın gerektirdiği yetenek ve sorumluluğa sahip olmaması,
- Girişimcinin deneyiminin ve yeterli bilgisinin olmaması,
- Girişimcinin iş hayatının zorluklarına ve stresine dayanma gücünün olmaması,
- Girişimcinin yeterli sermayeye sahip olmaması,
- Girişimcinin girişim konusunda yeterli bilgi ve beceriye sahip olmaması,
- Girişimcinin başarılı bir rneği taklit ederek hiçbir araştırma yapmadan işe başlaması,
- Girişimcinin işini sevmemesi ve işine ilgi duymaması,
- Girişimcinin yöneticilik yeteneğinin olmaması,
- Girişimcinin amacının ve hedefinin belli olmaması,

⁷⁷ etin, a.g.e., s.29.

⁷⁸ Tekin, **Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü; Girişimcilik**, s.13.

- Girişimcinin profesyonel davranmaması,
- Girişimcinin danışmanlık hizmetinden yararlanmaması,
- Girişimcinin sağlık sorunlarının olması.

Girimcinin bu engelleri ve kısıtlamaları aşabilmek için öncelikle girişim konusunda iş fikirleri sahibi olması, girişim eğilimleri ve yeteneklerinin tam olması, girişim eğiliminin yüksek olması ve ayrıca girişimcilik konusunda eğitim alması gerekir. Girişimcilik önündeki engellerin ve kısıtlamaların aşılabilmesi belirli bir zamanı gerektirir. Bir iş kurma düşüncesine sahip girişimcinin önündeki önemli engellerden birisi bürokratik zorluklardır. Girişimcilerin işlerinin kolaylaştırılması için bürokratik işlemlerin kolaylaştırılarak mevzuatın anlaşılır ve basit bir hale getirilmesi bu sorunun çözümünü sağlayacaktır.

Finansal sorunlar ve sermaye yetersizliği girişimcilerin karşılaştığı engeller arasında önemli bir paya sahiptir. Girişimciliğe başlamak için sermayesi olan, ancak bu sermayeyi yönlendiremeyen kişiler olduğu gibi, işletmenin kuruluşundan itibaren belli dönemlerde sermaye sorunlarıyla karşılaşan girişimciler de vardır. Son yıllarda tüm dünyada, uzun yıllardan beri kullanılan risk sermayesi (girişim sermayesi) yöntemi ile girişimci özelliklerine sahip kişilere yatırım sermayesi sağlanması amaçlanmaktadır. Ülkemizde bazı bankalar risk sermayesi metoduyla uygun gördüğü projeleri desteklemektedir.

Girişimcilerin finansal açıdan desteklenmesi günümüzde Halkbank aracılığıyla sağlanmaktadır. Ancak, KOBİ'lerin kredi kullanma oranının düşüklüğü bu desteğin yeterli olmadığını göstermektedir. Bu konuda karşılaşılan sorunların çözümlenerek çağdaş ülkelerde olduğu gibi sisteme işlerlik kazandırılması gerekli olmaktadır.

Ülkemizde insanların genellikle girişimci yapıya sahip olduğu görülmektedir. Özellikle son yıllarda gençler arasında girişimciliğin önem kazandığı ve yayıldığı görülmektedir. Bu noktada girişimciliğe başlayan kişilerin yönetici özelliklerine sahip olması başarı için önem taşımaktadır. Küçük işletmelerde girişimcilik ve yöneticilik özellikleri işletme sahibiyle bütünleştiği için bu durum daha da önemli hale gelmektedir.

Girişimcinin engelleri aşarak başarılı olması için girişimcide; liderlik ve girişimcilik ruhunun bulunması gerekir. Girişimcilik ruhu ve liderlik özellikleri insanda doğuştan gelen yeteneklerdir. Girişimci ruhlu kişiler genellikle lider özellikli kişilerdir. Liderler; kendi istek ve düşüncelerini yönettikleri veya birlikte oldukları kişilere onların

arzusu, saygı, güvenlik, itaat ve bağılıklarını kazanarak kabul ettirme yeteneğine sahip olan kişilerdir.

Girişimcilikte başarı, girişimcilik ruhu ve liderlik yeteneklerinin yanı sıra iyi bir yönetimle mümkün olabilir. Liderlik ve yöneticilik özelliklerinin çoğu kez aynı kişide toplandığı gözlenmiştir. Yönetici, girişimcinin ürettiği fikirleri uygulamak ve gösterdiği hedeflere ulaşabilmek için çalışırken içinde bulunduğu şartları ve durumları göz önüne alarak karar verir. Bir yönetici olarak girişimcinin kararlarını uygulayıp girişimcilik engellerini ve kısıtlamalarını aşarak başarılı olabilmesi için bazı özellikleri taşıması gerekir. Girişimcinin engel ve kısıtlamaları aşabilmesi için taşıması gerekli özellikler şunlardır;⁷⁹

- İş bitirme azim ve heyecanı,
- Çalışkanlık,
- Bilgi,
- Deneyim,
- Organizasyon gücü,
- Sermaye yönetimi,
- Girişimcilik ruhu,
- Liderlik yeteneği,
- Yönetim becerileri,
- İletişim becerileri ile çevresiyle iyi ilişkiler kurabilme özelliğidir.

Küçük işletme yöneticisi olarak girişimci, bütün bu özellikler taşıyan ve insanları bir araya getiren, ekibi koordine eden, insan davranışlarını bilerek çalışanlara işleri öğretirken onları etkin ve verimli bir şekilde çalıştıran kişidir.

Başarılı girişimciler zamanlarını plânlı bir şekilde kullanarak ve sistemli çalışarak başarılı olurlar. Başarılı girişimciler çok çalışarak ve akıllıca çalışarak işlerinde başarılı olurlar.

Girişimciler hedeflerini açık olarak belirlemeli ve dikkatli bir plânlama yapmalıdır. Karar alma işlemini geciktirmek girişimciyi önemli kayıplara uğratabilir. Girişimci en kötü kararın, kararın ertelenmesi olduğunu, her kararın az veya çok bir belirsizlik ve risk ortamı içinde alınması gerektiğini bilmelidir. Girişimci toplayabildiği kadar bilgi toplar,

⁷⁹ Tekin, **Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü; Girişimcilik**, s.15.

fakat zamanı geldiğinde belirsizliğin getirdiği sonuçlardan etkilenmeksizin topladığı bilgileri ve sezgilerine dayanarak bir karar verir.

Türkiye'de düzenli işletmelerin iç ve dış pazarlarda rekabet edebilmesi ve sağlam bir ekonomik ortamın oluşturulması, serbest rekabet ortamının sağlanması girişimciliğin desteklenmesine ve girişimcilik ikliminin oluşturulmasına bağlıdır. Başarılı girişimcilerin desteklenmesi, yeni girişimlerin kurulması amacıyla girişimcilerin teşvik edilmesi, ülkenin ekonomik gelişime ve kalkınmasını sağlayacaktır. Girişimcilerin önünde birçok engel ve zorluklar bulunmaktadır. Bu engellerin ortadan kaldırılması, girişimcilerin önünü açacağı gibi yeni girişimcilerin ortaya çıkmasını da sağlayacaktır.⁸⁰

Girişimcilerin başarılı bir iş hayatı sürdürerek büyümeyi sağlayabilmeleri için devlet, üniversiteler, girişimcilere yönelik kuruluşların iş birliği yapmaları gerekmektedir. Özellikle girişimcilerin başarılı projeleri finansal açıdan desteklenmeli, Ar-Ge çalışmaları; teknoparklar ve üniversiteler aracılığıyla gerçekleştirilmelidir. Liderlik, yönetim, finansman, pazarlama vb. konularda girişimcilere yönelik sürekli girişimcilik eğitimi verilmelidir.

Üniversitelerde öğrenciler girişimciliğe özendirilmeli, bu yönde ders ve konferanslarla öğrencilerin girişimcilik eğilimi ve yeteneği geliştirilmelidir. Yaratıcı eğitim, yaratıcı öğrenimi mümkün kılar. Bu da sadece ortamına uyum sağlayabilen insan değil, ortamını değiştirip, biçimlendiren insanı şekillendirir.⁸¹ Böylece, ülkemizde uyandırılacak girişimci ruh ekonominin büyümesini ve gelişmesini sağlayacaktır. Bu sebeple girişimciliğin önemi üzerinde daha fazla durulmalı, girişimcilik ve girişimciler teşvik edilmeli, girişimcilik ödülleri verilmeli ve bu konuda gerekli organizasyonlar bilimsel toplantılar ve yasal düzenlemeler yapılmalıdır.

Günümüzde girişimcilikte başarılı olabilmek için; bir takım sorunların çözümlenmesi ancak; kararlı, sabırlı ve amaca yönelik çalışmalarla mümkün olabilecektir. Girişimciliği olumsuz etkileyen çok sayıda engel ve kısıtlamalar bulunmaktadır. Bu engeller arasında özellikle ülkemizde bürokratik işlemlerin fazlalığı ve karmaşıklığı ilk sırada gelmektedir. Şu anda yeni bir iş kuran girişimcinin vergi dairelerinde, belediyeye, bakanlıklara ve noterliklere uzanan çok fazla işlemleri yapması gerekecektir. Bürokratik işlemlerin fazlalığı girişimcinin önündeki en önemli engeldir. Bu amaçla öncelikle iş

⁸⁰ Tekin, **Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü; Girişimcilik**, s.16.

⁸¹ Cem Kozlu, **Türkiye Mucizesi İçin... Vizyon Arayışları ve Asya Modelleri**, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara-1996, s.223.

kurmak veya iş yerini kapatmak için gerekli bürokratik işlemler azaltılarak basitleştirilmelidir. Girişimcinin iş kurma ve girişim aşamasındaki bürokratik yükünün ağır olduğu görülmektedir.

Girişimcilikte vergi işlemlerinin sadeleştirilmesi gerekir. Günümüzde oldukça karmaşık ve çeşitli sayıdaki vergi işlemlerinin azaltılarak sadeleştirilmesi girişimcilik açısından son derece önemlidir. Girişimcilerin vergi mevzuat yükünün azaltılması girişimciliğin geliştirilmesi ve teşviki açısından son derece önemlidir. Girişimcilerin bilgilendirilmesi girişimcilik konusunda karşılaşılan engellerin aşılmasında önemli olmaktadır. Girişimcinin girişim ile ilgili mevzuatı bilmemesi veya mevzuat hükümlerine uygulamadaki yanlışlıklar önemli sorunlara neden olmaktadır. Girişimci genellikle girişimin teknik yönünü düşündüğü için mevzuat ile bilgileri ihmal edebilir. Girişimci mevzuat konusunda bilgili olmalıdır.⁸²

İşyeri kapatma işlemlerinin sadeleştirilmesi girişimciliğin önündeki önemli bir engelin kaldırılmasını sağlar. Girişimcilikte iş kurmak kadar başarısızlık durumunda mevcut bir işi tasfiye edip kapatma da önemlidir. Belirli bir işi tasfiye eden bir girişimci yeni bir iş kurmak niyetinde olabilir. Bu nedenle tasfiye işlemlerinin kolaylaştırılması yeni bir yeri kurulmasını olumlu etkileyecektir. Girişimcilikte tasfiye işlemlerinin uzun ve karmaşık olması girişimcilerin mevcut iş yerlerini tasfiye ederek yeni bir iş kurmalarını engellemektedir.

Girişimciliğin önündeki engellerinden birisi de sigorta işlemlerinin karmaşık ve uzun olmasıdır. Bu nedenle sigorta işlemlerinin sadeleştirilmesi gerekir. Ayrıca ithalat ve ihracat işlerinin sadeleştirilmesi, mevzuatın uygulanmasındaki aksaklıkların giderilmesi, mevzuatı uygulayanların bilgilendirilmesi, haksız rekabetin önlenmesi girişimcinin önündeki engelleri kaldıracığından girişimciliğin gelişmesinde ve yaygınlaşmasında önemli bir rol oynayacaktır.

Girişimciliğin teşviki ve geliştirilmesi amacıyla girişimciliği destekleyici tedbirler alınmalıdır. Girişimciliği geliştiren ve destekleyen tedbirlerin başında finansal destek araçları gelmektedir. Bu destek araçları arasında; yeni iş kuranlar için vergi indirimi ve vergi taksitlendirmesi, risk sermayesi sisteminin kurulması, yeni girişimciler için faizlerin sübvansiyonu, enflasyon muhasebesi uygulaması, bankaların teminat karşılığı kredilerinin yeni buluşlar teşvik amacıyla yeni buluşları teminat olarak kabul ederek kredi verilmesi

⁸² Tekin, **Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü; Girişimcilik**, s.17.

sayılabilir. Ayrıca girişimciliği destekleme fonu oluşturulması işletme ödeneği uygulaması, bankaların yeni buluşları kredilendirmesi, kamudan ayrılan kişiler için kendi işlerini kurmalarını sağlayan programların uygulanması, toplumun girişim ve girimcilik hakkında bilgilendirmesi, girişimcilik ortamının önemli ölçüde destekleyecek ve geliştirilecektir. Girişimciliği teşvik ederek geliştirmek için kullanılacak diğer araçlar şunlardır;⁸³

- Araştırma ve geliştirmenin özendirilerek uygulanması,
- Araştırma ve geliştirme sonucu elde edilen buluşların ödüllendirilerek sergilenmesi,
- Araştırma - geliştirme ve buluşların iş fikirlerinin satın alınması,
- Araştırma - geliştirme ve buluşları danışma ve denetleme biriminin kurulması,
- Girişimcilere destek sağlayacak dernek ve kulüplerin kurulması ve desteklenmesi,
- Küçük girimcileri destekleme şirketlerinin kurulması,
- Kitle iletişim araçlarıyla girişimciliği özendirici ve eğitici yayınların yapılması,
- Girişimcilik eğitiminin yaygınlaştırılması,
- Girişimcilik eğitimi veren kuruluşların desteklenmesi,
- Girişim klinikleri kurulması,
- Girişim klinikleri konusunda bilgilendirici çalışmalar yapılması,
- Girişimcilere yeni iş fikirleri verilmesi,
- Girişimcilerin sosyal güvencesinin artırılması ve desteklenmesi.

Girişimciliğin desteklenmesi amacıyla ekonomide girişimciliğin teşviki ile ilgili gerekli tedbirlerin alınması ve girişimcilik politikasının uygulanmaya konulması gerekir.

Ülkemizde her sene binlerce kişi kendi işini kurmaya karar vermekte ancak bunlardan belirli bir kısmı başarılı olabilmektedir. Kendi işini kurarak girişimciliğe başlamak çok zor bir yolculuğa başlamak demektir. Bu yolculuk, iş fikri aşamasından, iş kurarak girişimciliğe başlama ve işletme aşamalarında önemli engeller ve kısıtlarla mücadele ile geçmektedir. Başarı, girişimcinin bu engeller ile baş edebilme gücüne bağlıdır. Bu aşamada bir çok girişimci; bilgi, deneyim ve yeteneklere sahip olmadığı için başarısız olmaktadır. Girişimcinin başarılı olması durumunda ise başarının karşılığı; kendini gerçekleştirme, kendi işini yönetme ve başarılı olmanın keyfi, bağımsız çalışma ve istihdam sağlamanın sağladığı saygınlık ve kazanç olacaktır. Bu kazançlar çok büyük bir motivasyon ve moral sağlayacaktır.⁸⁴

⁸³ Tekin, **Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü; Girişimcilik**, s.19.

⁸⁴ **a.g. e.**, s.19.

2.7. Girişimcilik Tutkusu

Girişimcilik yetenekleri ve eğilimi ile girişimcilik tutkusu arasında yakın bir ilişki vardır. Girişimcilik, risk alarak ve üretim faktörlerini bir araya getirerek iş yapma sanatıdır. Bu sanatın başarılı olması girişimciliğin ancak sanatçı duyarlılığına sahip bir girişimcilik tutkusuyla yapılmasıyla mümkündür. Girişimcilik tutkusu, girişimciliğin itici gücüdür. Tutkuya dönüşmeyen bir girişimciliğin başarılı olması düşünülemez. Girişimci ancak, girişimcilik tutkusuyla yüksek bir motivasyonla işine sarıldığında, işini sevdiğinde, günün her saatini işine ayırdığında başarılı olabilecektir. Girişimci yetenekleri ve eğiliminin yüksek olması ile girişimcilik tutkusu başarılı ve başarısız girişimciyi birbirinden ayıran en önemli farktır. Başarılı girişimci bitmek bilmeyen bir girişimcilik tutkusuyla işini yapmakta ve başarılı olmaktadır. Girişimcilik tutkusunu; risk alabilme, girişimci doğma, para motivasyonu, kişisel hayat, iletişim gücü, deneyim ve bilgi, sermaye yönetimi, iş ahlâkı ve kendini işine adanmak gibi faktörler belirlemektedir.⁸⁵

Risk Alabilme; Girişimciler aldıkları riske göre başarılı olabileceklerdir. Sözlükler girişimciyi iş riski alan kişi olarak tanımlar. Ancak iş hayatındaki tüm insanlar gibi girişimciler de yüksek risk almanın bir tür kumar olduğunu bilirler. Girişimciler ne yüksek ne de düşük risk alırlar. Girişimcilik başarısını sağlayabilecek risk konumlarını tercih ederler ve ancak koşulların kendi lehine olduğuna inandıkları zaman hodri meydan derler. Bütün risklerin bu riskin üstesinden gelebilecek bir çaba birleştğine inanmadıkça kolay kolay hareket etmezler. Belirli bir karmaşa olduğunda girişimcilerin olayları sezme ve konusunda doğuştan gelen bazı özellikleri vardır. Başkaları bu durumda başarısız olurken, onların başarılı olmalarını sağlayan özellikler bunlardır. Başarılı girişimci için risk almak bir tutkudur. Risk alma ve risk ile yaşamak girişimciliğin vazgeçilmez bir parçası ve doğal bir sonucudur. Çünkü; girişimci kâr elde etmek istediği sürece bu kârın doğal bir sonucu olan riski göze almak zorundadır.

Girişimci Doğmak; Birçok insan girişimcilerin doğuştan gelen bazı genetik özellikleri olduğuna inanır. Ancak bununla uzmanlar çoğu kişinin girişimci olarak doğmadığı, girişimciliği sonradan öğrendiği konusunda hemfikirlerdir. Üniversitelerde ve danışmanlık merkezlerinde girişimcilikle ilgili açılan kurslarda ve eğitim programlarındaki son zamanlarda görülen hızlı artış da bu görüşü desteklemektedir. Başarılı bir girişimci; ister doğuştan bazı genetik yeteneklere sahip olsun, ister sonradan girişimciliği öğrensin,

⁸⁵ Tekin, **Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü; Girişimcilik**, s.53.

onun için girişicilik bitmek bilmeyen bir tutkudur. Ancak bununla birlikte doğuştan girişimci yeteneklerine sahip olan girişimcilerin iş hayatında daha başarılı oldukları da bir gerçektir.

Para Motivasyonu; Herhangi başarılı bir girişimci size yeni bir işe başlamanın, kısa yoldan zengin olmanın bir yolu olmadığını söyleyecektir. Yeni bir işin kâra geçmesi için bir yıldan üç yıla kadar bir zamanın geçmesi gerekir. Bu arada başarılı olabilmek için çok çalışmalısınız. İşin başlangıç aşamasında, girişimciler istedikleri her şeyi, örneğin; gösterişli arabalar gibi ihtiyaç duyduklarını hemen almazlar. Çoğu zaman girişimciler eski abralara binerler ve kazandıkları parayı borçlarını kapatmak için veya yeniden yatırıma dönüştürmek için kullanırlar. Bu aşamada girişimciler gelecekteki büyüme için güçlü bir sermaye yapısına sahip bir şirket kurmaya odaklanmışlardır. Bu bağlamda para kazanan girişimci işine daha çok motive olacaktır. Para motivasyonu girişimcinin iş hayatında lokomotif rolü üstlenmektedir. Başarılı girişimci için girişimcilikte para kazanmak kadar, başarılı olmak da bir tutkudur. Bu yönüyle para kazanma girişimcinin başarısının da bir göstergesi olacaktır.

Kişisel Hayat; Bütün başarılı girişimcilerin özel hayatlarına ayıracakları zamanlan yoktur. Girişimci başarılı olabilmek için çok çalışmak zorundadır. Ancak çok çalışmak sadece işletme kuran girişimcilere özgü değildir. Birçok şirket yöneticisi ve müdürler haftalık ortalama 40 saat olan çalışma süresinin çok üzerinde çalışırlar. Bir girişimcinin bir yöneticiden temel farkı mesai saatlerine uymasının ötesinde çok çalışmak için kendi zamanını girişimcilik amacıyla dilediği şekilde kullanmasıdır. Girişimciler haftada 60-70 saat çalışırlar ve özel hayatlarını yürütebilmek için de fazladan çaba harcamak zorundadırlar. Örneğin; hafta sonu onun için önemliyse, önemli toplantıları hafta içine sıkıştırarak, hafta sonlarını boşaltabilirler.

Tekno-Girişimcilik; Tekno-girişimcilik, teknolojinin hâkim olduğu bir girişimcilik türüdür. Son yıllarda bu kavram önem kazanmıştır. Her ne kadar tekno-girişimcilik türü olmayan çok sayıda girişimcilik alanının da teknolojiden etkilenmesi sonucunda önemini arttırmıştır. Örneğin; Microsoft'u kuran Bill Gates gibi bazı girişimciler tekno-girişimcilikte ileri teknoloji kullanarak başarı kazanmışlardır. Günümüzde ileri teknoloji girişimcisinin sayısı fazla değildir. Şahıs şirketlerinin çok küçük bir yüzdesi ileri teknoloji olarak kabul edilir ve sadece birkaç yıl önce ileri teknoloji kabul edilen teknolojiler, bugünün standartlarında ileri teknoloji sayılmaktan çok uzaklardır.

Bir girişimciyi girişimci yapan özellikler bu sektördeki ileri teknoloji kadar sektördeki yüksek kâr marjıdır. Bu basit ilkeyi kavrayabilmek için bilgisayar sektöründeki son gelişmelere bakmak yeterlidir. İleri teknoloji ürünü PC'lerle ilgili kârlar düştüğü zaman bilgisayar sektöründeki firmalar büyük zararlarla karşılaştı. Girişimci teknolojik gelişmeleri ve yenilikleri izleme bir tutkuya sahip olmalıdır.

İletişim Gücü; Başlangıçta, girişimciler bir iş fikri üzerine yoğunlaşabilirler. Bununla birlikte bu fikirlerin kâğıda aktararak üzerinde işlem yapılması gerekir. İş fikirlerinin oluşma ve gelişme aşamasından itibaren girişimciler birçok kişiyle iletişim halinde bulunurlar. Ayrıca girişimcilerin iş ile ilgili kararlarını hayata geçirebilmeleri için birçok insana danışması ve birçok iş görüşmesinde bulunması gerekir. Çevresiyle ve müşterileriyle iletişimi olmayan, kendi kabuğuna çekilmiş, hiç kimseyle görüş alışverişinde bulunmayan bir girişimcinin başarılı bir iş hayatı olamaz. Onun için girişimci sosyal bir kişiliğe sahip olarak atak bir şekilde davranmak ve iletişim gücünü kullanarak insanlarla sürekli iletişim içerisinde bulunmayı tutku haline getirmek zorundadır.

Deneyim ve Bilgi; Başarılı girişimcilerin çoğu kendi kurmadan önce büyük şirketlerde yıllarca çalışmışlardır. Her durumda, kendi işlerine başlamadan önce çalıştıkları şirketi iş hayatı hakkında her şeyi öğrenecekleri bir araç olarak görmüşlerdir. Başarılı girişimci bilgisini ve deneyimini kullanarak işinde yavaş yavaş yükselmeyi hedefi emelidir. Deneyim ve iş bilgisi başarılı girişimciyle başarısız girişimciyi birbirinden ayıran en önemli faktördür. Yeterli deneyim ve iş bilgisine sahip olan girişimci karşılaştığı sancuların üstesinde gelerek iş hayatında başarılı olacaktır. Yeterli deneyime ve iş bilgisine sahip olmayan girişimcilerin iş hayatında başarı şansları yok denecek kadar azdır.

Sermaye Yönetimi; Girişimciler risk sermayesinin bulabilecekleri en son araç olduğunu bilirler. Bu nedenle de risk sermayedarlarını başvuracakları en son çare olarak görürler. Birçok girişimci kendi kişisel tasarruflarını kullanarak ya da arkadaşlarından veya kredi veren kurumlardan borç alarak kendi işlerinin finansmanını sağlamışlardır. Sermaye yönetiminin girişimcilikte önemli bir yeri vardır. Sermaye yönetiminde başarılı olamayan girişimci bir süre sonra çeşitli sorunlarla karşılaşacaktır. Girişimci sermayeyi iyi yönetmeli ve parayı dikkatli harcamalıdır. Bu amaçla girişimci sermaye plânlaması yaparak işini devam ettirebilmelidir.

İş Ahlâkı; Bazı kişiler girişimci olmanın yolunun önüne çıkan herkesi bertaraf etmekten geçtiğine inanırlar. Oysa tam tersine, bu tür bir hareket tarzı girişimciye uymaz.

Böylesine yanlış davranan bir girişimci ne başkalarından yardım görebilir ne de müşterilerini ve mal kaynaklarını elinde tutabilir. Sonuç da başarısız olur. Bu nedenle girişimci başarısının örnek bir kişilik ve iş ahlâkına uygun bir davranışla sağlanabileceğini bilir.

Kendini İşe Adamak; Girişimcilerin ortak tutkularından birisi de kedilerini işlerine adamalarıdır. Girişimcinin hayatının hemen her anı kendi işleriyle ilgili çalışmalarla doludur. Girişimcinin iş ve özel hayatı iç içe geçmiş durumdadır. Bu yönüyle girişimciler kendilerini işine adayan bir işkolik durumundadırlar. Onlar kendilerini kendilerinin patronu olmaya adanmışlardır. Bu bağlamda, avantajlarını ve dezavantajlarını araştırarak davranışlarını ona göre ayarlarlar. Girişimci yapacağı işe adeta tutkuludur. Girişimcide bitmek bilmeyen bir girişimcilik tutkusu vardır. Girişimcilik tutkusu girişimcinin hayatının vazgeçilmez bir parçası haline gelmiştir.

2.8. Girişimcilerin İş Kurma Süreci Aşamaları

Bir iş fikrine sahip olan girişimcinin iş kurması için belirli aşamalardan oluşan işlemleri yerine getirmesi gerekir. Bu işlemlerin yerine getirilmesinden önce iş kurma sürecinde girişimcinin şu dört temel faktörlere ihtiyacı vardır:⁸⁶

İş Fikri: Girişimcinin öncelikle, kendi yetenekleri, bilgi ve beceri düzeyine uygun başarılı olabileceği bir iş fikrine sahip olması gerekir.

Girişimcilik Yetenekleri ve Eğilimi: Girişimci iş fikrini gerçekleştirebilmek ve başarılı olabilmek için gerekli; istek, özgüven, sorun çözebilme ve liderlik gibi yeteneklere ve girişimcilik eğilimine sahip olmalıdır.

Yönetim ve İletişim Bilgi ve Becerileri: Girişimcinin iş fikrini uygulayıp başarılı olması başta yöneticilik olmak üzere; iletişim, bilgi, beceri ve deneyimlerine bağlıdır.

Kaynakların Durumu: Girişimci, bir iş kurabilmek için; sermaye, hammadde, insan ve doğa gibi kaynaklara sahip olmalıdır. Bu kaynakların yeterli miktar ve kalitede olması girişimcinin başarısını belirleyici olacaktır.

Girişimcinin bir iş fikrine sahip olması girişimcilik için ilk adımı oluşturmaktadır. İş kurma süreciyle ilgili işlemler güçlü bir motivasyon ve yoğun çalışmalar sonucu belirli

⁸⁶ Tekin, **Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü; Girişimcilik**, s.134-135.

aşamalardan oluşan işlemlerle tamamlanmaktadır. İş kurma sürecinin aşamaları şunlardır;⁸⁷

- Kendi işini kurma isteğinin ve motivasyonunun olması,
- Girişimcilik yapılacak bir iş fikrinin olması,
- Kendi işini kuruncaya kadar yapılacak işlemlerle ilgili çalışma programının yapılması,
- İş fikrinin çeşitli yönlerden analiz ederek karşılaştırma ve değerlendirmesinin yapılması,
- İş fikriyle ilgili piyasa araştırması, hukukî ve malî yönlerden araştırma ve teknik etüdünün hazırlanarak yapılabilirlik etüdünün tamamlanması,
- İş ve çalışma plânlarının hazırlanması,
- Diğer işlemlerin tamamlanarak işin kurulması şeklindedir.

Girişimciliğe başlama ve işin kurulma aşamalarıyla ilgili yukarıda sıralanan işlemlerin sistematik olarak adım adım yapılması gerekli olmaktadır. Girişimci öncelikle kendi işini kurma konusunda kararlı olmalı ve bu durumun sağlanabilmesi için de motivasyonun yüksek düzeyde bulunması gerekir. Ayrıca girişimcinin severek ve isteyerek yapabileceği bir iş fikri olmalıdır. Bu durum da girişimcilik eğilimiyle yakından ilgilidir. Girişimcilik eğilimi yüksek olan kişilerin motivasyonu da yüksektir. Ayrıca girişimcilik konusunda yakın çevresinin ve özellikle aile desteğinin tam olması gerekir. Girişimcinin işi başarabilmesi için; yaşının, eğitiminin ve çalışma potansiyelinin uygun olması gereklidir. Girişimcinin kurulacak iş ile ilgili risklerin farkında olması girişimciliği bilinçli olarak yapmasını sağlayacaktır. Girişimcinin bu aşamada karşılaştığı sorunların çözümünde yardımcı olabilecek danışman desteğinin olması da önemlidir.

Girişimci öncelikle iş kurma süreciyle ilgili bir çalışma programı hazırlamalıdır. Çalışma programında; belirli bir iş fikri, eğitim ve danışmanlık konusunda yapılması gerekenler, yardım alınabilecek kurumlarla iş birliği, iş yeri seçimi ve personel seçimi gibi işlemlerden oluşmaktadır. İş kurma süreciyle ilgili plânlar zamanla değişikliğe uğrayabilmektedir. Kendi işini kurma sürecinde girişimci ayrıntılar çalışmaları yaparak iş plânları ve programlarına uygun hareket etmelidir. İş kurma plânında zaman faktörüne özel önem verilmesi gerekmektedir. Bazı işler mevsimlik özellik göstermekte olup, bu tür işlerde uygun mevsimde işletmecilik yapılabilmesine özen gösterilmesi zorunludur.

⁸⁷ a.g.e., s.135

Kendi işini kurma sürecinde iş kurma iradesi ve motivasyonu olan girişimci iş fikriyle ön değerlendirme çalışmalarından sonra ayrıntılı çalışmalar yapmalıdır. Bu çalışmalar sırasında girişimci adayı iş kurma kararlılığını yeni durum ve şartlar karşısında sürekli korumak ve geliştirmek durumundadır. Kendi işini kurma aşamasında girişimci iş fikrini uygulayabilmek için yapılabirlik araştırması sonuçlarına göre hareket etmelidir.⁸⁸

⁸⁸ Tekin, **Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü; Girişimcilik**, s.137.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜ

Bu bölümde, girişimcilik kültürünün tanımı ve özellikleri, girişimcilik kültürünün oluşması ve bu süreçte motivasyonel etmenlerin yeri, Türkiye'de girişimcilik kültürünün teorik temelleri ve girişimcilik kültürünün geleceği üzerinde durulacaktır.

3.1. Küçük İşletme Nedir

Girişimcilik kültürünü tanımlamadan önce "girişimci de bir bireydir" yargısından hareket ederek tipik bir bireyin özelliklerinin ortaya konulması gerekmektedir.

Bireyin karmaşık bir yaratık olduğu, ilgi duyduğu şeylerin ve yeteneklerin her zaman birbirinden farklılık gösterdiği bilinen bir gerçektir. Bunların yanında bireylerin ortak özellikleri de vardır ki bunlar, soydan gelme genlerinin, öğrenim ve tecrübelerinin eseridir. Temel zekâ, yetenekler, bireyin boyunun uzun veya kısa olması ve bu gibi birtakım özellikler genlerin soydan gelmesinden kaynaklanmaktadır.

İnsanın kendi çevresi ile uyum sağlamasındaki en önemli organı beyndir. İnsanın zihnî kapasitesi, vücudunun çok yönlülüğü ile birleşir ve çevresine çeşitli tepkiler ortaya çıkarır. İnsan soydan gelme yetenekleri ve sonradan kazandığı eğitiminin birleştirmesi sayesinde dış dünyaya bir takım yararlar sağlayabilecektir.⁸⁹

Yapılan çalışmalar duyguların, bireyin davranışında ve örgüt yapısında önemli etkileri olduğunu göstermiştir. İnsan komplekslerinin de örgütlerdeki eylemler üzerinde önemli etkileri vardır. İnsan duygularını üç ana kompleks altında toplayabiliriz; benlik, cinsiyet ve sürü. Sürü kompleksine örnek olarak, bir girişimcinin astları tarafından sevilme arzusu (bu sürü kompleksidir), başarılı bir girişimci olma yolunda bir adımdır (benlik kompleksi).

Toplumda insan üzerindeki en büyük etkinin kaynağı kültürdür. Kültür, gruptaki bireylerin ortak nitelikleri olup, kişiden kişiye aktarılan öğrenilmiş bir yaşam biçimidir

⁸⁹ Çelik ve Akgemci, a.g.e., s.73.

Günümüz işletme örgütleri, bir yandan insan ihtiyaçlarını giderirken, bir yandan da ortaklarına maksimum kâr sağlama amacı taşımaktadırlar.

Gerek hizmet edilen toplumun büyümesi ve gelişmesi, gerekse işletme faaliyetleri sonunda elde edilecek kârı paylaşan kitlenin sayıca çoğalması, işletmelerin büyüklüğünü artırmıştır. İşletmeler bu durumda iken girişimciler bir yandan içinde bulunduğu sosyal çevreyi değerlendirmekte, bir yandan da personel davranışlarını bir takım esaslara bağlamak istemektedirler.

Günümüz girişimcisi çabalarını sürdürdüğü ortamda çalışma koşullarını etkileyen faktörleri bilmek, personelin davranışlarını önceden tahmin etmek istemektedir. Personel davranışlarının bilinmesi ise toplumun kültürünün bilinmesini gerektirmektedir. Bu sebeple girişimci çalışma şeklini toplumun kültürüne göre ayarlamak gereğini duymaktadır. Aynı zamanda toplum içinde çalışmayı sürdüren işletmeyi o toplumun teknolojik seviyesi ve kanunları da etkileyecektir. Buradan da anlaşılıyor ki bir girişimci için kültür, işletmenin kuruluş amacını, faaliyetlerini etkileyen, inançlar, değerler ve bireyler arası ilişkilerin tamamıdır.⁹⁰

Girişimciler, temelde şu sosyal yapılar ile etkileşim içine girebilmektedirler; "Yerel Çevre (İşgörenler, tüketiciler, yöneticiler ve ortaklar), Ulusal Çevre (Devlet, medya, toplum, finansal çevre, kurumlar ve rakipler) ve Uluslar Arası Çevre (Uluslar arası birlikler, uluslar arası işletmeler, uluslar arası hukuk mevzuatı ve dış devletler)".

Girişimcilikte temel motivasyon kâr elde etmek olmakla beraber kâr aynı zamanda girişimcilik sürecinin tekrarlanan bir sonucudur. O halde girişimcinin bazı sorulara cevap bulması gerekmektedir. Nasıl bir iş yapmalıyım? Nasıl bir işletme kurmalıyım? İşletmenin misyonu nedir? Nasıl bir strateji uygulayarak şirketin amaçlarına ulaşması sağlanabilir? Söz konusu amaçlara ulaşmak için hangi araç, politika ve stratejiler kullanılmalıdır? gibi. Fakat temel üretim faktörlerinden sayılan sermaye belki de girişimcilik kültürü açısından son sırada yer alır. Çünkü girişimciliğin temel güçleri arasındaki vizyon sahibi olmak ve hayal gücünü kullanabilmek gibi etmenler, sermayenin de önüne geçebilmektedirler. Eğer girişimcilikte sürekli yenilenen ve değişen bir dünya görüşü gerekiyorsa ki öyledir, bunu yapabilmek için kişide bir vizyon düşüncesi ve hayal gücünün olması gerekmektedir.

Başarılı girişimci başarısının karşılığını sosyo psikolojik tatmin ve hayat standardı ile elde eder. Ama, bu karşılığı sahip olduğu pek çok şeyi kaybetme riski ile karşı karşıya

⁹⁰ Erdoğan, **a.g.e.**, s.113-121.

kalarak elde eder. Kaybettiğinde çoğu zaman psikolojik dengesini ve sosyal konumunu da kaybedebilecektir. Bir sanayicimiz bu ruh halini, bir sanatçı ve bilim adamı gibi eserler ortaya koyarak ölümsüzlüğe ulaşmanın bir yolu olarak değerlendirmektedir.⁹¹

Achieving Society adlı kitabında Mc Clelland, insanların başarı güdülerinin, oluşturdukları toplumun ekonomisinde bir takım değişiklikler meydana getirdiğini vurgulamaktadır. Mc Clelland'a göre, başarı güdüsü yüksek insanların davranışları aşağıdaki gibi olabilmektedir:⁹²

- Yeteneklerini zorlayan işlerde daha hızlı çalışırlar.
- Daha hızlı öğrenirler.
- Para, unvan gibi dışsal motivasyon faktörlerine fazla itibar etmezler.
- İş hayatında, arkadaşlarından çok, konunun uzmanları ile çalışmak isterler.

Mc Clelland, yüksek başarı güdüsü ile girişimcilik kültürü arasında yakın ilişki olduğunu belirtmektedir.

Malta'lı düşünür Bono'ya göre ise girişimcilik kültürünü tanımlayan en iyi ifade "bir şeyi gerçekleştirme tutkusudur". Daha önce bulunmayan bir şeyi ortaya koymak girişimcinin en büyük amacıdır. Onun seçtiği ortam eylemdir. Çünkü çoğu zaman görülmüştür ki, kurduğu işte başarılı olan girişimci yeni ve değişik atılımlar ve yatırımlar peşindedir.⁹³

Bütün bunlardan anlaşıldığı gibi girişimcilik kültürü, girişimciye yeni bir statü veren, yaptıklarını ödemeyi garanti eden, başkalarının kendisine iş imkânları yaratmasını beklemek yerine başkaları için iş imkânı yaratan yepyeni bir neslin yetişmesini sağlayacak bir kültürdür. Girişimcilik kültürünün temel göstergelerinden risk taşıma ve cesaret, başarıyı önemli ölçüde etkilemektedir. Zaten cesaret, kahramanlık ve riske girme özellikleri, başarılı bir insanın bir şeyler meydana getirme arzusu kadar başarısı için de gerekli öğelerdendir.⁹⁴

Girişimcilerin çoğu riske girmektedirler. Bir inisiyatifini kullanan veya eline geçen fırsatları değerlendiren her girişimci riske giriyor demektir. Başarılı birçok girişimcinin başlangıçta güvenli işlerinden ayrılıp kendi işlerini kurmak için evlerini ipotek ettirmeleri onların risk alma cesaretlerinin ne kadar çok olduğunu bir göstergesidir.

⁹¹ Müftüoğlu, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler**, s.73.

⁹² Çelik ve Akgemci, **a.g.e.**, s.82.

⁹³ Titiz, **a.g.e.**, s.7.

⁹⁴ Çelik ve Akgemci, **a.g.e.**, s.84.

Girişimci için riskler çok çeşitli olabilir. Bunları; bir şeyin işe yarayıp-yaramama riski, önemli bir değer kazanıp - kazanmama riski, pazara kabul edilip - edilmeme riski, kabul edilir bir fiyattan satılıp - satılmama riski gibi sıralamak mümkündür. Bu risklere girmek ve sonuç da bir şeyler elde etmek girişimcilik kültürünün gereğidir.

Macera duygusu çoğu başarılı girişimcinin sahip olduğu bir özelliktir. Girişimcinin ruhunda devamlı yeni bir şeyler deneme, yapma güdüsü vardır. Fakat girişimci ruhuna sahip kişi başarı kazanmak için yola çıkan ve sonradan arzuladığı macerayı satın alabilecek kadar para kazanan kişidir. Gözü kapalı bir maceraya atılıp da bunun yan ürünü olarak para kazanan kişi girişimci değildir.⁹⁵

3.2. Girişimcilik Kültürünün Oluşması

Girişim ya da işletme, hem girişimci açısından hem de dışarıdan bakıldığında, adeta yaşayan, soluk alıp veren bir canlıdır. Sosyal bir sistemdir. Girişimciden başka insanlar da günü geldiğinde bu sistem içerisinde yer alır. Ancak girişimin başarısı için, kişilerin beraberinde getirdikleri bu niteliklerin girişimcinin amaçları ve tutkuları ile ne derece örtüştüğü ya da ayrıştığı girişimin sürekli başarısı için belirleyici bir unsurdur. Sisteme dâhil olanlar için bu kişisel özellikler aslında kendi kültürleridir.⁹⁶

Girişimcilik kültürünün oluşmasında aile yapısının büyük etkisi vardır. Çocuğun aile içerisinde aldığı eğitim ve görgü onu yaşamı boyunca etkileyebilmektedir. Aynı zamanda teknolojik değişikliklerin meydana gelmesi, aile yapısında bir takım değişikliklere yol açabilecektir. Bu da çocuğun serbest girişim kurma ve işletme isteğini güdüleyecektir.

Girişimcilikte amaç, mevcut kaynakların en iyi şekilde kullanılmasıdır. Bu gibi amaçlar girişimcilik güdüsü ile birleşince ortaya başarıya azmi çıkar, bu azmin pekişmesindeki etmenlerden en önemlisi ailedir. Yani bireyde girişimcilik ruhunun oluşmasında ailesinin etkisi eğitim kadar önemlidir.

Araştırmalar, bireyin doğumundan itibaren en çok babasından ve aile bireylerinden etkilendiğini ortaya koymaktadır. Ailede girişimci bir kişinin olması doğal olarak onun da girişimci olması yolunda etkili olacaktır. Aynı zamanda Türk aile yapısı içinde yetişen

⁹⁵ Çelik ve Akgemci, **a.g.e.**, s.85.

⁹⁶ TÜSİAD, **a.g.e.**, s.13.

bireyde girişimcilik kültürünün oluşabilmesi, yaşadığı çevre şartlarına ve teknolojik imkânlarla da bağlıdır.⁹⁷

Bir işletmenin kültürü, girişimcinin değer sisteminden ve bu değerleri güçlendiren, yayan, bağlayan ve özetleyen semboller, âdetler ve bir kültürel ağdan oluşur.

Başarılı örgütlerin bazı niteliksel özellikleri vardır. Değerler geleneklerden veya karizmatik liderlerden kaynaklanabilir. Eğer değerler geleneklere dayanıyorsa kuşaktan kuşağa aktarılır. Bireylerin etkilerinden bağımsızdır. Bunun yanında eğer değer karizmatik liderden kaynaklanıyorsa, bu değer geleneksel değere göre daha kısa vadeli olacaktır, çünkü bu değer liderin kişisel çekiciliğinin bağlı olduğu süreyle kısıtlıdır. Ayrıca kimi zaman değer, özel bir kişiden kaynaklansa da zamanla geleneksel nitelik de kazanabilir.

Başarılı girişimcilerin örgütlerinde bir kültür iklimi oluşmasını sağlayan belirleyici değerleri ve göstergeleri Keith Davis ve Robert Blomstrom, şu şekilde sıralamaktadır;⁹⁸

- 1) Teknik Değerler : Fiziksel olaylara, bilime ve mantığa dayanır,
- 2) Ekonomik Değerler : Arz ve talep tarafından belirlenen pazar değerlerine dayanır,
- 3) Sosyal Değerler : Grup ve örgüt psikolojisine dayanır,
- 4) Psikolojik Değerler : Bireylerin kişisel ihtiyaçlarına dayanır,
- 5) Politik Değerler : Ülkenin idarî şekli, rejim ve başlıca devlet politikalarına dayanır,
- 6) Estetik Değerler : Özellikle algılamaya dayanır,
- 7) Ahlâkî Değerler : Çevreden alınan genel ahlâk, örf, adet gelenek ve aile eğitimine dayanır.

3.3. Girişimcilik Kültürünün Oluşmasında Motivasyonel Etmenlerin Yeri

İnsan unsurunun iş örgütleri tarafından ön plâna çıkartılmasıyla beraber gündem oluşturmaya başlayan motivasyon, günümüzde modern yönetimin oluşmasına etki eden etmenlerden biri olarak kabul görmektedir. Girişimcilerin, girişimcilik ruhunun oluşmasında veya bir takım girişimlerde bulunmalarında güdülerin önemli rol oynadığı gerçeği, yönetimde motivasyonun önemini açıkça ortaya koymaktadır.

⁹⁷ TÜSİAD, **a.g.e.**, s.13-19.

⁹⁸ Çelik ve Akgemci, **a.g.e.**, s.33.

Girişimcilik kültüründe motivasyonu, "girişimcilerin bir takım amaçları gerçekleştirmeleri için çeşitli güdülerle teşvik edilmesi" olarak tanımlayabiliriz. Bu tanımdaki güdü; istekleri, arzulan, gereksinimleri, dürtüleri ve ilgileri kapsayan genel bir kavram olup; kişiyi belli bir hedefe iten güdüleyici durum, hedefe ulaşmak için yapılan davranış ve hedefe ulaşmaktan oluşan üçlü bir döngüyü içermektedir.⁹⁹

Yönetsel anlamdaki güdüleme, örgütün ve girişimcinin ihtiyaçlarını tatminle sonuçlanacak bir iş ortamı oluşturarak girişimcinin harekete geçmesi için etkilenmesi ve isteklendirilmesi süreci olmaktadır. Bireyin girişimcilik ruhunun oluşmasında ekonomik ve psikolojik etmenlerin önemli bir güdüleme aracı olduğu söylenebilir. Birey, mevcut yaşam standardını daha yükseğe çıkartmak veya gelirini daha da artırmak isteyebilir. Fakat ne var ki, iyi bir parasal gelir kişileri tam anlamıyla tatmin etmeye yetmemektedir. Artık günümüz bireyleri, kendilerini yeniliklere itecek bir takım faktörlere de ihtiyaç duymaya başlamışlardır.¹⁰⁰

Girişimcinin en önemli görevi etkin bir örgüt oluşturmaktır. Etkin bir örgüt ise, yüksek düzeyde motive olmuş girişimcinin örgüte olan etkisine bağlıdır. Örgüt içinde girişimci, kendine düşen görevi yerine getirmek ve yönetsel etkinliği sağlamak için istekli olmadıkça hiçbir şekilde başarıya ulaşamaz. Birey girişimcilik ruhunu geliştirmek için istekli olmalıdır. Motivasyonun rolü ise bu isteği yaratmak, geliştirmek ve sürdürmek olmalıdır.¹⁰¹ Bu anlamda, ihtiyaçlar ve teşvik unsurlarınca uyarılma; tutum ve davranış sergileme ve sonuç da tatmine ve verimliliğe ulaşmanın oluşturduğu bir motivasyon süreci gündeme gelmektedir.

3.3.1. Motivasyonun Yararları

Rasyonel bir motivasyon sistemi, ruhbilim ve toplumbilimin ilkelerine dayanmalıdır. Bu takdirde sistem, girişimci ve işletme bakımından aşağıdaki yararları sağlayacaktır.¹⁰²

- Girişimcinin ekonomik beklentilerini olanaklı kılabilecektir.
- Girişimcinin "ego"larını tatmine yönelecektir.

⁹⁹ Doğan Cüceloğlu, **İnsan ve Davranışı**, Remzi Kitabevi, İstanbul-1996, s.229.

¹⁰⁰ Çelik ve Akgemci, **a.g.e.**, s.37.

¹⁰¹ Şimşek, **İşletme Bilimine Giriş**, s.206.

¹⁰² **a.g.e.**, s.207-208.

- Girişimcinin yaratıcılık ve önderlik niteliklerinin ortaya çıkmasına zemin hazırlayacaktır.

- Kişilerarası olumlu rekabeti geliştirecektir.

Motivasyonel uygulamalar, girişimciler ile örgütsel amaçların uyumlaştırılabilmesine yönelik olarak uygulanan özendirici yöntemlerin tümünü içerir. Motivasyon, bir yandan işletme verimliliğinin yükselmesini, öte yandan da girişimcilerin işletmeden bekledikleri doyumun arttın İmasını amaçlar.

Bireyi güdüleyen etmenler, oluşumların yön ve şiddetleri bakımından sınıflandırılabilir. Bunların önemi, davranıştan etkileme derecesi ile doğru orantılıdır. Bu etmenleri aşağıdaki gibi dokuz grupta toplamak mümkündür:¹⁰³

- 1) İçgüdüsel Etmenler,
- 2) Fizyolojik Etmenler,
- 3) Sosyal Etmenler,
- 4) Psikolojik Etmenler,
- 5) Sosyo-Psikolojik Etmenler,
- 6) Başarı Etmeni,
- 7) Erk Etmeni,
- 8) Bağlanma Etmeni,
- 9) İnanç ve Tutum Etmeni.

3.3.2. Başlıca Motivasyon Teorileri

Bireyleri işe özendirmede rehberlik yapabilecek pek çok kuram geliştirilmiştir. Her biri motivasyon sorununa farklı cepheden yaklaşan bu kuramlar aynı zamanda girişimcide, girişimcilik ruhunun olmasına etki eden etmenleri de içermektedir. Bu kuramları kapsam, süreç ve Japon motivasyon teorileri olarak üçe ayırabiliriz.

Kapsam Teorileri, insanların nasıl ve neden böyle davrandıkları sorularına cevap bulmaya çalışmışlardır. Belli başlı Kapsam Teorileri arasında, Maslow'un "İhtiyaçlar Hiyerarşisi Yaklaşımı", Alderfer'in "V-I-G Teorisi", Herzberg'in "Çift Faktör Teorisi" ve Mc Clelland'ın "Başarma İhtiyacı Teorisi" sıralanabilir.¹⁰⁴

¹⁰³ Dursun Bingöl, **Personel Yönetimi**, Beta Yayınevi, İstanbul-1996, s.225.

¹⁰⁴ Şimşek, Akgemci ve Çelik, **a.g.e.**, s.137.

Süreç teorileri ise, kapsam teorilerinin aksine ihtiyaç ve güdüler üzerinde durmak yerine, insan ihtiyaçlarını karşılamada kullanılan ve amaç/sonuç diyebileceğimiz dışsal birtakım faktörler üzerinde yoğunlaşmışlardır.

Başlıca Süreç Teorileri kapsamında, Vroom'un "Bekleyiş Teorisi", Lawler ve Porter'in "Geliştirilmiş Bekleyiş Teorisi", Adams'ın "Eşitlik Teorisi", Skinner'in "Güçlendirme Teorisi", ve Locke'm "Amaç Teorisi" sıralanabilir.

Motivasyon konusunda, ABD ve Avrupa ülkelerinde ortaya çıkan bir çok teoriye karşılık, diğer ülkelerde de farklı yaklaşımlar ortaya atılıp, kabul görebilmiştir. Bunlardan evrensel boyutta kabul gören yaklaşımlar arasında Japonya'nın "Teori Z ve 7-S Modeli" önemlidir.

Bu teorilere göre; "Japonya'daki ömür boyu istihdam, yavaş değerlendirme ve terfi, uzmanlaşmamış meslekî gelişme, ortak karar verme, ortak sorumluluk, örtülü kontrol mekanizmaları ve ulusal bütünlük" başlı başına birer motivasyonel uygulamalardır.¹⁰⁵

3.3.3. Motivasyon Teşvik Araçları

Motivasyon konusunda evrensel nitelik özelliği taşıyan bazı özendirici araçların varlığı kabul edilse bile, her kişiye, her topluma ve her işletmeye uygun bir motivasyon modeli geliştirmek oldukça güçtür. Bununla birlikte geçerliliği kabul edilen ve bir çok araştırma ile saptanan, fakat önem sırası değişen özendirici motivasyon araçları kendi arasında; "ekonomik araçlar, psiko-sosyal araçlar, örgütsel ve yönetsel araçlar" olmak üzere üçlü bir sınıflama yoluna gidilerek inceleme konusu yapılabilmektedir.

Ekonomik araçlar kapsamına yüksek gelir elde etme isteğini dâhil edebiliriz. Psiko sosyal araçları ise şu şekilde sıralayabiliriz.¹⁰⁶

- Bağımsız çalışabilmek,
- Kişisel güç ve yetki sahibi olabilmek,
- Sosyal statüye kavuşmak,
- Psikolojik güvence,
- Sosyal uğraşlar, sosyal katılım ve çevreye uyum sağlamak.

¹⁰⁵ Şimşek, Akgemci ve Çelik, **a.g.e.**, s.137-150.

¹⁰⁶ **a.g.e.**, s.131-134.

Örgütsel ve yönetsel araçlar ise aşağıdaki gibidir:

- Saygın liderlik,
- Yetki ve sorumluluk,
- İş geliştirme ve zenginleştirme uygulamaları,
- Amaç birliği,
- Fiziksel koşulların kabul edilebilir standartlarda olması.

3.4. Türkiye'de Girişimcilik Kültürünün Teorik Temelleri ve KOBİ'lerin Yeri

Günümüz Türkiye'sinde en önemli sorunlardan birisi, girişimcilik kültürünün oluşturulamamasıdır. Bu kültürün oluşturulması hedefi, katılımcı demokratik hayatı da besleyen en önemli damarlardan birisi olan KOBİ'lerin kurulması ve gelişmesi için uygun zemini hazırlayacak olan bir hedeftir.

Sanayi toplumlarında girişimcilik farklı bir gelişme eğrisi çizmesine rağmen kırdan kente göç sürecinin hızlı olduğu toplumlarda doğal bir zorunluluk olarak ortaya çıkar.

Sanayi toplumlarında bireyler makine ve bilgi üretilen bunları sık sık yenileyip geliştirerek refah düzeylerini arttırmaya veya mevcut refah düzeylerini korumaya çalışırlar. Bu yüzden sanayi toplumlarında bireyler geçmişten getirdikleri bilgi birikimi sayesinde daha yaratıcı, daha yüksek gelir getiren alanlara yönelirler. Ayrıca bilgi toplumunda da hızlı değişimin yönünü iyi değerlendirebilen, bunu piyasaya yöneltip ürettiği mal ve hizmetle geçinebilen girişimci tipi de önemlidir.¹⁰⁷

Ülkemizde ise girişimciliğin temelinde işletme sahipliği vardır. İşletme sahibinin girişimcide bulunması gereken özelliklere sahip olup olmadığının çoğu kez değerlendirilmesi bile yapılamaz. Çünkü işletme sahibi için örgütün başı olmak tartışılmaz bir haktır. Aslında sağlıklı bir örgüt yapısında girişimcilik ruhu, işletme sahibi-yönetici konumundaki kişilikten daha önemlidir.

İşletme sahibi birçok işletmede girişimi başlatan kişi olarak başta bizzat kendisi olmak üzere eşi ve çocukları ile çalışır. Her türlü riske katlanır. Örgütteki her sorun ona iletilir. Örgüt içindeki ilişkiler ve kararların birçoğu irrasyonel ve subjektif olabilir. İşletme sahibi girişimci özdeşleşmesi sonucu çoğu işletmelerde girişimci her şeyi bilen, her şeyi düşünen kişi konumundadır. Bu durum, girişimciye esnek ve çabuk karar verme olanağı tanır.

¹⁰⁷ TÜSİAD, a.g.e., s.6.

Girişimci, sermaye sahipliği konumundan dolayı işletmedeki tek otorite ve denetime tâbi olmayan tek yönetici olarak verdiği kararlarda bağımsızdır. Bu durum, girişimciye nispeten "dikensiz gül bahçesinde yaşama" olanağı tanır. Örgütte bir girişimci-lider, bir de ona tâbi olanlar vardır. Örgütte üst yönetim söz konusu olmadığından örgüt içi çıkar çatışmaları ve rekabetten pek fazla söz edilemez.

Girişimcilik kültürünün diğer temellerinden biri de girişimcinin "küçük olsun benim olsun" mantığıdır. Bu yüzden gerek ülkemizdeki gerekse diğer ülkelerdeki girişimcilik ruhunun en önemli unsuru bağımsız çalışmak ve kendi iş yerini kurmak arzusudur.

Günümüz KOBİ'lerinin önem kazanmasının en büyük nedeni girişimcilik ruhuna sahip bireylerin emeklerini satmak yerine bizzat kendi işlerini kurma arzularını faaliyete dökmelerinden kaynaklanmaktadır. Aynı zamanda girişimcilik kültürüne sahip olan bireyler sadece kendi işletmelerinin başarılarına değil, birçok yerde yörenin ekonomik başarısına katkıda bulunurlar. Bu yüzden girişimcilik kültürüne sahip olan kişiler mutlaka dümenin başına oturmalıdırlar.

Girişimcilik kültürünün temelinde Türk tipi klanın bürokratik etkilerini görmemiz mümkündür. Türk tipi klanın özellikleri incelendiğinde bu olgu daha iyi ortaya konulmaktadır. Türk tipi klan:

- Gelenekçidir.
- Ortak değer ve davranışları önde tutar.
- Kapalı, törensel ve simgesel bir denetim anlayışına sahiptir.
- Başarıyı nasıl değerlediği belirsizdir; değerlendirme ölçüleri nesnelleşmiştir.

Ülkemiz nüfusunun yaklaşık %47'si 18 ve daha küçük yaşlardadır. Bu genç nüfusun büyük bir çoğunluğu girişimci bir ruha sahiptir. David Mc Clelland "Başaran Toplum" adlı kitabında, çeşitli ulusların girişimcilik yeteneklerini araştırmış ve Türk toplumunun bu sıralamada birinci sırada yer aldığını söylemiştir. Bu başarının nedeni ise, Türk toplumunda kendi işini kurma, bağımsız çalışma ve tek başına bir takım girişimlerde bulunma arzusunun çok fazla olmasıdır.¹⁰⁸

Ülkemizin mevcut potansiyelinin korunabilmesi ise, iyi bir girişimcilik politikasının uygulanması ile mümkün olabilir. Bu politikanın temelinde ise, faaliyette

¹⁰⁸ Çelik ve Akgemci, a.g.e., s.43.

bulunan girişimcilerin önlerindeki engellerin en aza indirilmesi ve girişimcilerin girişimde bulunmalarını özendirici çalışmaların yapılması yatmaktadır. Bu bağlamda, KOBİ'lerin her türlü desteğe kavuşturularak, bu tür yatırımların artırılması ayrı bir önem taşımaktadır.¹⁰⁹

Konu ile ilgili olarak Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Plânında çeşitli bölümlerinde KOBİ'lerin ve girişimcilerin desteklenmesinden ve teşvik edilmelerinden bahsedilmektedir. İstihdamın artırılmasında ve işsizliğin azaltılmasında önem taşıyan ve sanayi sektörünün gelişmesine girdi vererek destek sağlayan KOBİ'lerin istihdam yaratma potansiyellerinden azami şekilde yararlanılacaktır. Bu amaçla küçük ve orta boy işletmeler ile bireysel girişimcilere yönelik eğitim, proje, finansman, organizasyon, pazarlama ve teknoloji alanındaki destekler artırılabilecektir.¹¹⁰

3.5. Girişimcilik Kültürünün Geleceği

Günümüzde dünya ve Türkiye'de meydana gelen hızlı değişimler sonucunda yöneticilerin yönetsel faaliyetlerini yürüttükleri kararlılık ortamı yerini tamamen kararsız, değişken ve kaygan bir ortama bırakmış ve yönetimde dünün doğrulan bugünün yanlışları haline gelmeye başlamıştır. İşletme sahip veya ortakları ile yöneticiler, daha çok risk, belirsizlik veya hem risk hem de belirsizlik ortamlarında karar almak durumu ile karşı karşıya kalmışlardır.

Daha başarılı olmanın ölçüsünün, daha çok kazanmak şeklinde tek boyuta indirgenmesi ile törpülenen normal değerlerden yönetsel etik de payını almıştır. Bunun sonucunda pay sahibinin değerini maksimize etmek performans değerlemesinin tek ölçüsü haline gelmiştir.¹¹¹

Para, girişimcinin bitmez tükenmez uğraşılacak sonucu ortaya çıkmıştır. Girişimcilere toplumda değer kazandıran paraları değil, sosyo-ekonomik yapıdaki olumlu yansımalarıdır. O halde Makyavelist mantıkla elde edilen servete gösterilen ilgi ve itibar, sadece gerçek girişimcileri utandırmamalıdır. Bu aynı zamanda toplumsal bir ayıptır.

Sağlam bir girişimcilik kültürünün olmadığı toplumlarda kurnazlık, köşe dönmeçilik gibi dejenere olmuş kültürel davranışlarının yaygınlaşması kaçınılmaz bir olgudur. Meşhur Alman sosyolog Van Gotze'nin, "Marjinal Moral Teorisi"ne göre,

¹⁰⁹ Titiz, a.g.e., s.80.

¹¹⁰ Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Plânı (2001-2005), DPT Yayını. Ankara-2000, s.104.

¹¹¹ Drucker, a.g.e., s.254.

toplumda geçerli olan ahlâkî ve hukukî kurallar en alt ve en üst sınır olarak belirlenmiştir. Eğer en alt sınırdaki oynayanlar kazançlı çıkarsa, uzun vadede bu alt sınırdaki oynayanların sayısı artmaktadır. Alt sınır bu ağırlığı taşıyamadığında ise, hukukî ve ahlâkî kurallar gevşetilerek sınır daha da aşağıya çekilebilmektedir. Ülkemiz açısından, karamsar olmaya gerek yoktur. Son yıllarda yurdumuzda önemli gelişmeler olmaktadır.¹¹²

Modern para nasıl dünyanın her tarafına yüzyıldan daha kısa sürede girip insanların yaşamını tamamen değiştirdiyse, günümüzde de bilgi her yere girmekte ve tüm yaşamı etkilemektedir.

Günümüz girişimcileri çağımızın bilgi çağı olduğu olgusundan hareketle örgütlenme sistemlerinde yeni yapılanmaları göz önünde bulundurmalarıdır. Geçmişte, girişimcilere baktığımızda girişime başlayacaklarında örnek alacakları model orduydular. Ordunun disiplinli yapısı, hiyerarşisi, emir komuta zinciri, ön cephedekiler ve onları yönetenler ideal bir özellik taşıyabilmekteydi. Ne var ki, bu yapı, girişimci ile çalışanlar arasında birçok engelin oluşmasına neden olabiliyor ve sonuç da örgütteki iletişim sistemi, amaca uygun bir şekilde işlemeyebiliyordu.¹¹³

Günümüzde ise yöneticilik anlayışı, gelişen ekonomik koşullar ile artan eğitim ve kültür düzeyine paralel olarak, hızla değişmektedir. Son yıllarda batılı şirketlerde "patron" kelimesinin bile kullanılmadığı dikkat çekmektedir. Ayrıca patronların işyerlerinde klâsik anlamda "astığı astık - kestiği kestik" her sözü kural olan kişiler değil, bildiklerini oyuncularına öğretmeye çalışan, onların moralini yüksek tutup hep kazanma azmi vermek isteyen basketbol takımlarının "koç"ları gibi davrandıkları görülmektedir. Artık organizasyonlar tamamen yataydır, yapılanma bilgiye dayalı yalın örgüt etrafında kendini göstermektedir. Bunun sonucunda, Yalın Örgütlenme, Toplam Kalite Yönetimi, Öğrenen Örgüt Felsefesi vb. gibi yeni yönetsel teknikler kabul görmeye başlamıştır.¹¹⁴

Artık sahnede iyi eğitim görmüş, teknolojinin olanaklarına sahip, bir ayağı uluslar arası piyasalarda olan bir kuşak vardır. Bu yeni girişimciler, babalarının engin tecrübeleriyle, ellerindeki zengin kaynakları birleştirme şansına sahiptirler ve bunu da en iyi şekilde yapmaktadırlar.

¹¹² Müftüoğlu, **İşletme İktisadı**, s.74.

¹¹³ Drucker, **a.g.e.**, s.350.

¹¹⁴ **a.g.e.**, s.350-351.

Günümüz girişimcilerinin önemli özelliklerinden biri de, işlerini şansa bırakmayı sevmemeleridir. Bunlar her şeye sıfırdan başlayıp, eğitim ve daha önceki iş yaşamlarında elde ettikleri tecrübeleri sermayelerine katabilmektedirler. Bütün bu avantajlar ise, onları sektörlerinde başarıyla ilerletebilmektedir. Aynı zamanda günümüz girişimcilerinin önemli özelliklerinden biri de, profesyonelleşmeye önem vermeleridir.

Gençler arasında da girişimcilik ve işadamlığı bir meslek olarak tercih sırasında en üstte yer almaya başlamıştır. Toplumumuzda meydana gelen bu gelişmenin dejenere olmaması için, girişimciliğin her ne pahasına olursa olsun para kazanmak değil, ekonomik değerler yaratarak para kazanmak olduğunun vurgulanması gerekmektedir.

Gençler arasında girişimcilik ve işadamlığının bir meslek olarak tercih edilmesi; bir-hatta iki lisan bilen, iyi eğitilmiş, zeki, dinamik, genç üniversite mezunlarının kendi işlerini kurmayı ciddi olarak düşünmeleri girişimciliğin geleceğinin ne derece açık olduğunu göstermektedir.¹¹⁵

Girişimcilik kültürünün geleceği hakkında, "Umbrella-Şemsiye Projesi"nden de bahsedebiliriz. Birleşmiş Milletler Teşkilatına bağlı UNIDO kuruluşu, son yıllarda Türkiye'de bir proje uygulamaktadır. Bu projenin adı "Umbrella-Şemsiye Projesi" dir.

Bu projeye göre girişimcilerin çeşitli konulardaki uzman gereksinimlerini finanse etmek üzere UNIDO ile Müteşebbisler Kulübü arasında bir anlaşma yapılmıştır. Girişimcinin ihtiyaç duyduğu yabancı uzmanın getirilmesi için gereken paranın %30'u girişimci, %70'i ise UNIDO tarafından karşılanmaktadır.

Küreselleşen yeni dünya üzerinde girişimcilerimiz daha geniş alanlarda faaliyetlerini sürdürmektedirler. Bu durum girişimcilerin teknik uzmanlık ve yönetim danışmanlığı konusundaki ihtiyaçlarını da arttırmaktadır. Uzman konusundaki gereksinimleri gidermek için gerekli olan maddi olanaklar bazı durumlarda girişimcilerin olanaklarının üzerine çıkmaktadır. Bu durumda şemsiye projesi girişimcilerimiz açısından oldukça anlamlı bir proje olmaktadır.¹¹⁶

Ülkemizde birçok vatandaşımız, girişimcilik niteliğine sahip olduğu halde yeterli finansman bulamadığı ve yeterli olanaklara sahip olmadığı için bu alana inememekte, sahip olduğu yetenekleri kullanamamaktadır. Ancak hem finansman imkânı olan hem de girişimcilik niteliklerine sahip olan insanlarımız başarılı birer girişimci olarak faaliyet

¹¹⁵ Müftüoğlu, **Türkiye'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler**, s.13.

¹¹⁶ Titiz, **a.g.e.**, s.191.

göstermektedirler. Fakat hem finansman konusunda yeterli olmak, hem de gerekli niteliklere sahip olmak nadir rastlanan bir tesadüftür. Gelişmiş ülkeler bu tesadüfü beklemek yerine finansal imkânlarla sahip olanlardan girişimcilik niteliklerine sahip olanlara fon aktarımı yapmaktadırlar. Böylece girişimcilik olgusunu geniş tabanlara yayarak ekonomik kalkınmaya yardımcı olabilmektedirler. Özellikle finans kuruluşları, iki teminat alıp bir destek vermek şeklindeki girişimci ruhu körelten plâsman modelini yeniden gözden geçirmelidirler. Aksi takdirde, bu teklif ekonomik gerçeklere ters düşen ve irrasyonel bir gerçek olarak algılanabilir.

Ayrıca, yurdumuzda girişimcilik için para sahibi olmanın gerekli ve yeterli tek koşul olduğu düşüncesi bankaların politikalarında da kendini göstermektedir. Küçük işletmeleri ve yeni girişimcileri kredilendirmekte isteksiz davranan bankalar, kredi sağlamada gayrimenkul ipoteğini en önemli koşul olarak görüp böylece kredilerini sağlam bir teminata bağlayarak kendilerini güvence altına almak istemektedirler. Bu da göstermektedir ki, bankalardan fon sağlayarak girişimci olmak için varlıklı olmak gerekmektedir.¹¹⁷ Ne var ki, özellikle KOBİ türü yapılanmaların bu tür güçlükleri kendi olanakları ile de olsa aşarak, her geçen gün büyüme trendine girmeleri ve özellikle son dönemlerde Halkbank gibi finansal kurumların, KOBİ'lere teminat kolaylığı göstermeleri gelecek için oldukça ümitli olunmasını gerektirmektedir.

Zaten girişimcinin önüne her gün yeni seçenekler konulmaktadır. Artık klâsik finansman enstrümanları demode olmuştur. Think Tank'ler finansal alanda da yeni gelişmeler doğurabilir mi ştir. SWOT analizleri yapılabilmektedir. Venture-Capital, Joint-Venture, Leasing, Factoring, Forfaiting, Barter gibi alternatif finansman araçları ile birlikte "Swap, Future, Option, Hedging, Forvvard, vb." uygulamalar gündemdedir.

Girişimcilik kültürünün geleceği ile ilgili olarak, söz edilen bütün gelişim ve yaklaşımların yakından izlenmesi, Büyük Ölçekli İşletmeler kadar, günümüz KOBİ sahip veya ortakları ile yöneticileri için de geçerlidir. Önemli olan içinde bulunulan işletmenin ölçek yapısı değil; yönetim felsefesinin, modern ve post-modern gelişmelere açık tutulup, örgütsel değişimin sağlanabilmesidir.

¹¹⁷ Müftüoğlu, **İşletme İktisadı**, s.75-76.

SONUÇ

Günümüzde değişimin hızı sadece teknolojiye değil, ekonomik ve sosyal alanlarda da kendini göstermektedir. Dünyadaki hızlı değişime ayak uydurmak ve toplumsal refahı arttırmak ancak ve ancak girişimcilik olgusuna gereken önemin verilmesiyle mümkün olacaktır. Çünkü bu olgu, bireysel olarak kişilerin başarısından çok ulusal ekonominin gelişimine ve başarısına katkıda bulunacaktır. Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişte en önemli üretim faktörü olan insanın fiziksel gücü yerine fikri gücü önem taşımaya başlamıştır. Bu durum ise eğitimin, nitelikli iş gücü sağlamadaki önemini belirtmektedir. Ülkemizde girişimciliğin geliştirilmesinde, eğitimin yanında önemli olan bir diğer faktör ise girişimciliğin özendirilmesini sağlayacak vergi düzenlemeleri ve teşvik tedbirlerinin olmamasıdır. Ayrıca ülkede yaşanan belirsizlik ve sürekli değişen ekonomik politikalarda girişimcilik olgusunun gelişmemesinde önemli bir rol oynamaktadır.

Günümüzde kadınlar da sayılan gittikçe artan bir şekilde iş hayatına atılmaktadırlar. Kadın girişimcilerin karşılaştığı sorunların başında eğitim gelirken, sermaye tedariki ve örgütlenme konusu ise karşılaştığı diğer sorunları oluşturmaktadır. Kadınları girişimci olma konusunda güdüleyen hususların başında, kendi kendilerinin patronu olma isteği gelmektedir. Diğer hususlar ise; kocanın işten çıkarılması ya da ölmesi sonucu aileyi ayakta tutabilme zorunluluğu ve zamanlarını kontrol altına alıp, iyi bildikleri işi yapma istekleridir. Bu açıdan, kadınlara gerekli desteği sağlayacak, girişimciliğe özendirecek uygulamalara bir an önce geçilmelidir.

Ülkemizde girişimciliğin çok fazla desteklenmediği bir gerçek olarak görünmektedir. Kurulan risk sermayesi şirketleri, girişimciliğin desteklenmesi adına olumlu bir gelişmedir. Ayrıca özel şirketler sponsorluğunda birtakım girişim merkezleri kurulmaya başlanmıştır.

Girişimcilik kültürü, girişimciliğin gelişmesinde ve yaygınlaşmasında önemli bir paya sahip bulunmaktadır. Girişimcilik kültürü, girişimciye; ailesi, yakın çevresi ve iş hayatından geçen iş, işletme ve girişimcilikle ilgili davranış kuralları, iş yapma şekli ve becerisi kazandıran, meslekî kurallar ve gelenekler bütünüdür. Girişimcilere yeni bir vizyon ve misyon kazandırarak, başkalarının kendisine iş sağlamasını beklemek yerine, atak ve dinamik bir şekilde davranarak, kendisi başkalarına iş imkânı sağlayan, çalışmalarının karşılığını almayı hedefleyen insan tipini yetiştirmeyi sağlayan bir girişimcilik kültürünün oluşturulması hedeflenmelidir.

Bir iş kurma niyetindeki girişimcinin başarılı olabilmesi için yerine getirmesi gereken bazı işlemler vardır. Bunlar; yatırım hakkında düşünme, yatırım hakkında bilgilenme, başarı için plânlama ve hukukî açıdan değerlendirmedir. Her aşamada, kendine özgü yerine getirilmesi gereken eylemler vardır. Örneğin; iyi bir plân yapmak, hedef kitleyi belirlemek, konunun uzmanlarıyla görüşmek, çeşitli soruların cevaplarını bulmak, yatırım yapılacak yerin tespiti vb. gibi. Bütün bu aşamalardan başarıyla geçtikten sonra, başvurulması gereken kurumlar belirlenerek, gerekli başvurunun yapılmasına geçilebilir. Bu kurumlar birbirlerinden farklıdır ve aralarında danışma merkezlerinin bulunduğu, yeni girişimcilere çeşitli niteliklerde bilgiler sağlayan kurumlar da yer almaktadır.

Yeni girişimci adayları, yukarıda da belirtildiği gibi girişimcilik yaşamlarına başlarken çeşitli aşamalardan geçmek zorunda kalacaklardır. Bu aşamaların her biri girişimci tarafından dikkatli bir biçimde değerlendirilmeli ve ileride karşılaşılabileceği sorunları bu aşamalar çerçevesinde düşünerek gereken önlemleri almalıdır.

KAYNAKÇA

I. KİTAPLAR

- AKTAN, Oğuz, **Türk İşadamları ve İşletmesi**, Gündoğan Yayınları, Ankara-1996.
- AKTEPE, Eyüp, **İşletmecilik Bilgileri**, Türk Dünyası Araştırmaları Vakfı Yayını, Ankara-1998.
- BİNGÖL, Dursun, **Personel Yönetimi**, Beta Yayınevi, İstanbul-1996.
- CAN, Halil, **Yönetim ve Organizasyon**, Siyasal Kitabevi, Ankara-1994.
- CÜCELOGLU, Doğan, **İnsan ve Davranışı**, Remzi Kitabevi, İstanbul-1996.
- ÇELİK, Adnan ve Tahir Akgemci, **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara-1998.
- ÇETİN, Canan, **Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi**, Der Yayınları, İstanbul-1996.
- DRUCKER Peter F., **Gelecek İçin Yönetim**, çev. Fikret Üçcan, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul-1996.
- ERDOĞAN, İlhan, **İşletmelerde Davranış**, Beta Yayınevi, İstanbul-1994.
- ERKAN, Hüsnü, **Bilgi Toplumu ve Ekonomik Gelişme**, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul-1997.
- GÖKAKIN, Z. Özsoy, **Doksanlı Yılların Yeni Kahramanları, Türkiye'de Girişimci Kadın Profili**, Erciyes Üniversitesi, 8. Ulusal Yön. ve Org. Kong., Bildiriler, Nevşehir, 25-27 Mayıs 2000.
- GERBER Michael E., **Girişimcilik Tutkusu**, çev. Tayfur Keskin, Sistem Yayıncılık, İstanbul-1997.
- İRİZ, Rıfat, **Yaratıcılık ve Yenilik Bağlamında Girişimcilik ve KOBİ'ler**, Çizgi Kitabevi, Konya-2005.
- KARAHAN Sami, **Ticaret Hukukunun Temel Kavramları**, Mimoza Yayınları, Konya-1991.
- KOÇEL Tamer, **İşletme Yöneticiliği: Yönetici Geliştirme, Organizasyon ve Davranışı**, Beta Yayınevi, İstanbul-1998.

- KOZLU, Cem, **Türkiye Mucizesi İçin... Vizyon Arayışları ve Asya Modelleri**, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara-1996.
- MÜFTÜOĞLU Tamer, **İşletme İktisadı**, Olgaç Matbaası, Ankara-1989.
- MÜFTÜOĞLU Tamer, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler**, Sevinç Yayınevi, Ankara-1991.
- ÖZEL Mustafa, **Yöneticilik Dersleri**, İz Yayıncılık, İstanbul-1996.
- ŞİMŞEK M.Şerif, **Yönetim ve Organizasyon**, Damla Ofset, Konya-2002.
- ŞİMŞEK, M.Şerif, Tahir Akgemci ve Adnan Çelik, **Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış**, Adım Matbaacılık, Konya-2003.
- ŞİMŞEK, M.Şerif, **İşletme Bilimine Giriş**, Adım Matbaacılık, Konya-2004.
- TEKİN, Mahmut, **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği**, Ankara-2004.
- TEKİN, Mahmut, **Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü; Girişimcilik**, Günay Ofset, Konya-2005.
- TİTİZ, Tınaz, **Girişimcilik**, İnkılap Kitabevi, İstanbul-1996.
- TÜSİAD, **Türkiye’de Girişimcilik ile İlgili Sorunlar ve Çözümler**, TÜSİAD Yayını, No.T/87.10.103, İstanbul-1987.
- ÜÇOK, Tengiz, **Yönetim İlkeleri**, Gazi Büri Kitabevi, Ankara-1993.
- YILMAZ, Pınar, **Ticaret Hukuku-1**, Seçil Yayıncılık, Ankara-2004.

II. DİĞER KAYNAKLAR

- AKTOPRAK, Doruk, "Teknoloji ve Girişimcilik", <http://www.girisimci.org.tr>
(24.01.2006)
- NART, Nilgün, "Türkiye'nin Girişimcilik Portalı" <http://www.girisimcilik.org.tr>
(24.01.2006)
- SALİ, Ali, "Rekabet Kurulu İkinci Başkanı Prof.Dr.Tamer Müftüoğlu ile Girişimcilik Üzerine", **Çerçeve Dergisi**, Nisan 1998, s.32-42.
- Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Plânı (2001-2005)**, Devlet Plânlama Teşkilatı Yayını, Ankara-2000.