

GİRİŞİMCİLİK PERSPEKTİFİNDEN TÜRKİYE’NİN YAPISAL ANALİZİ



Rüstem Barış YEŞİLAY*

ÖZET

Yeni ekonomi anlayışında girişimci, ekonomik kalkınmanın temel aktörü ve yönlendiricisi olarak görülmektedir. Ülkelerin sahip oldukları girişimcilik potansiyelinin rekabet edebilme, yenilik yaratabilme ve dünya piyasalarına hakim olabilmeye güçlerini belirleyeceği savunulmaktadır. Bu nedenle gelişmiş ve gelişmekte olan bütün ülkeler, ekonomilerini ve altyapılarını bu anlayış doğrultusunda yeniden yapılandırma çabasındadırlar.

Bu çalışmanın amacı girişimciliğin tarihsel gelişimine değinmek ve Türkiye'nin girişimciliğe dayalı bir kalkınma modelinde güçlü ve zayıf yönlerini belirlemektir. Çalışma temelde iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde girişimciliğin kavramsal çerçevesi çizilmiş ve kapitalist toplum biçiminde girişimcinin yeri ve önemine değinilmiştir. İkinci bölümde ise ülkemizin girişimcilik açısından yapısal bir analizine yer verilmiştir. Bu analiz yöntemi, seçilmiş bazı ülkelerle Türkiye'nin detaylı bir kıyaslamasıdır.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, rekabet, yenilik, teknoloji, Türkiye.

ABSTRACT

Entrepreneur is seen as main actor and director of economic development in new economics understanding. It is argued that nations' entrepreneurship potential determines their competitiveness, innovativeness and the world market share potential

* Ege Üniversitesi Ege Meslek Yüksekokulu

of these countries. Thus, both developing and developed countries are making an effort to restructure their economies and infrastructures regarding this direction.

The purpose of this paper is to touch historical progress of entrepreneurship and bring to light on weakness and strength of the Turkey in the frame of entrepreneurship orientated development. Paper based on two different sections. In the first section the main frame of entrepreneurship is drawn and importance and place of the entrepreneurship in the capitalist system is mentioned. In the second section, it is tried to analyze Turkey's structure in the respect of the Turkish entrepreneurship. The method of analysis is to compare some selected countries and Turkey in detail.

Key Words: Entrepreneurship, competition, innovation, technology, Turkey.

1. GİRİŞ

İktisadi kalkınma hedefinin dünya ölçeğinde popüler hale gelmesi 20. yüzyılın ikinci çeyreğine rastlamaktadır. 1929 İktisadi Bunalımı ve sonrasında kapitalist dünyada yaşanan iktisadi sorunlara piyasalar kendi iç mekanizmalarıyla çözüm getirememiştir. Bu süreç nedeniyle iktisat yazınında, iktisadi sorunları çözebilecek tek aktörün devlet olduğu, dolayısıyla devletin iktisadi büyüme ve kalkınmayı gerçekleştirmede aktif bir rol oynaması gerektiği anlayışı hâkim olmaya başlamıştır. Anılan dönemde üretim araçları mülkiyetinin devletin elinde olduğu ve merkezi planlamaya dayalı Sovyet Ekonomisi'nde yaşanan hızlı iktisadi kalkınma dikkatleri üzerine çekmiştir. Özellikle sömürgecilikten kurtulup bağımsızlığını yeni kazanan ülkelerin büyük çoğunluğu bu iktisadi modeli kendi ülke gerçeklerine adapte etmeye çalışmışlardır. Sonuç olarak, her üç blokta da -kapitalist blok, sosyalist blok ve üçüncü dünya- iktisadi kalkınmanın aktif bir ajanı olarak devlet, ekonominin pek çok alanında egemenlik kurmuştur.

Devletin önderliğinde iktisadi kalkınma modeli, 80'li yıllarda yerini piyasanın hâkimiyetine dayalı modele bırakmaya başlamıştır. Bu değişimin nedeni, yaklaşık 50 yıllık yüksek büyüme hızlarını yakalayan sosyal refah devleti önderliğindeki sürecin tıkanma noktasına gelmesidir. 90'larda dünya ölçeğinde iktisadi kalkınmayı gerçekleştirebilecek, Eski yüksek büyüme hızlarının yakalanabilmesini sağlayacak yeni bir ajan vardı: Girişimci. Tüm dünyada serbestçe faaliyette bulunacak olan girişimciler sayesinde tekrar bir ekonomik büyüme ve refah sürecine girilecekti. Dolayısıyla gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkeler, yeni adlarıyla yükselen piyasalar, ekonomileri ile altyapılarını bu anlayış doğrultusunda yeniden yapılandırmak durumundaydılar. Çünkü ülkelerin sahip oldukları girişimcilik potansiyeli; rekabet

edebilme, yenilik yaratabilme ve dünya piyasalarına hâkim olabilme güçlerini belirleyecektir.

Bu çalışmanın amacı, girişimciliğin tarihsel gelişimini kısa da olsa özetlemek ve Türkiye'nin girişimciliğe dayalı bir kalkınma modelinde güçlü ve zayıf yönlerini belirlemektir. Çalışma temelde iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde girişimciliğin kavramsal çerçevesi çizilmiş ve kapitalist toplum biçiminde girişimcinin yeri ve önemine değinilmiştir. İkinci bölümde ise, ülkemizin girişimcilik açısından yapısal analizine yer verilmiştir. Bu analizin yöntemi, seçilmiş bazı ülkelerle Türkiye'nin detaylı bir kıyaslamasıdır.

2.GİRİŞİMCİLİK VE İKTİSADİ KALKINMA

Çalışmanın bu kısmında öncelikle, iktisat tarihinde girişimciliğe dair yazına yer verilecektir. Bu tarihsel değerlendirmeden sonra girişimciliğin kavramsal çerçevesi çizilecektir. Daha sonra, farklı girişimci tiplerine değinilecek ve girişimcilerin davranış kalıpları değerlendirilecektir.

2.1.İktisadi Düşünce Tarihinde Girişimcilik

Girişimcilikle ilgili eksiksiz bir tanım yapabilmek ve girişimcilik kavramının bütün yönlerini ele alabilmek için, iktisat tarihi yazınına bir göz atmak kaçınılmazdır. İktisat literatüründe girişimciliğe ilk değinen iktisatçı konusunda bazı eksik ifadeler mevcuttur. Örneğin Eyüboğlu (2003; 10), "*girişimci üzerine dikkatleri ilk çeken Joseph Schumpeter olmuştur*" ifadesine yer verir. Şüphesiz girişimciyi sadece risk alma bağlamında değil aynı zamanda yenilik* yaratma özelliği ile birlikte değerlendirdiğimizde bu ifadeye katılmak mümkündür. Ancak iktisat yazınında, risk alan kişi olarak girişimcilik konusuna ilk değinen Cantillon olmuştur. Bu noktada Alada'nın (2001) önerdiği (Cantillon-Say-von Thünen-Knight-Schumpeter) düşünsel evrim çizgisini incelemek faydalı olacaktır.

Üretim araçlarının özel mülkiyete konu olduğu kapitalist üretim biçiminde, mülk sahipleri temel 3 işlevi yerine getirmektedir (Alada,2001):

- Mali sermayenin devreye sokulması,
- Üretim araçlarının istihdamı ve koordinasyonu, firmanın yönetilmesi ve işletilmesi,
- Yatırımlarla ilgili stratejik kararların alınması.

* Yenilik, bir fikri pazarlanabilir ürüne/hizmete, yeni ya da geliştirilmiş bir imalat/dağıtım yöntemine, yeni bir toplumsal hizmet yöntemine dönüştürmeyi ifade eder.

Sermaye piyasaları gibi kurumların varlığı sayesinde, mali sermaye arzı ile diğer işlevler tamamen birbirinden ayrılabilmiştir. Girdilerin temin edilmesi ve rutin işletme fonksiyonları ücretli çalışanlara devredilebilirken, yatırım yapma ya da yapmama, yeni bir piyasaya girme gibi nihai kararlar üretim araçları sahiplerinden başkasına bırakılmamıştır. Karar verme pozisyonu ile işadammın üstlendiği işleve girişimcilik adı verilmektedir.

Girişimci, kapitalist sistemde önemli bir role sahip olduğundan iktisatçılarca incelenmiştir. Girişimcilik yazını açısından, 1680-1734 yılları arasında yaşamış olan Richard Cantillon'un ölümünden 21 yıl sonra 1755'de basılan *Essai Sur La Nature Du Commerce En Genaral* (Ticaretin Genel Doğası Üzerine Denemeler) adlı eseri oldukça önemlidir. Burada Cantillon, işadammın emeği üretim sürecinde istihdam etme, mali sermaye tedarik etme fonksiyonları ile bilinmeyen gelecek karşısındaki karar alma işlevini birbirinden ayırarak değerlendirir. Ona göre, servet topraktan kaynaklanır ve üç ayrı ranta bölünür: Bunlardan biri toprak sahibine gider, diğer ikisi kiracı çiftçide kalır; biri çiftçinin üretim masraflarını karşılar, kalan diğeri de kârını oluşturur. Toprak sahibi, yüksek satın alma gücü ve kısmen de gösteriş etkisiyle, talepte oluşabilecek değişmelerin temel ögesidir. Diğer gruplar, toprak sahiplerinin tüketim davranışlarını taklit edecekleri için, toprak sahiplerinin piyasada ödeyeceği fiyatlar ve yapacakları tüketim harcamaları, toprağın kullanım biçimini, sanki toprağı kendileri işlemiş gibi onların istediği biçime dönüştürür. Bundan ötürü, toprak sahibi bağımsız olarak nitelenmeli ve bağımlı sınıfı oluşturan girişimciler ile kiralanmış insanlardan ayrılmalıdır (Savaş, 1997; 201). Girişimci gündelik piyasada çiftçiden belli bir fiyat üzerinden mallar satın alıp belirsiz fiyattan şehirde satar. Girişimci bu belirsizlikten ötürü kar elde etmeyi umduğundan çiftçiden malı alıp şehirde satma girişiminde isteklidir. Bu kar, tüketim malları fiyatlarının şehirdeki dalgalanmalarının önceden belli olmaması nedeniyle belirsizdir. Geleceğin bugünden tam olarak bilinmeyişi nedeniyle geliri risk içeren aktörü inceleyen Cantillon, girişimciliğin risk alma ya da risk üstlenme niteliğini öne çıkarmaktaydı. Eklemek gerekir ki, risk alan sadece tüccar değildir, çiftçi de belli bir risk almaktadır. Üretime konu olan girdilerin maliyetleri belli olmakla birlikte, elde edilecek olan hasılat belirsizdir. Rekabetten ötürü risk hem üretim hem de ticaret cephesinde söz konusudur (Kök, 2000: 53).

J.B. Say, sermaye arzında bulunan kapitalist ile yönetim, denetim, işletmecilik, karar alma gibi girişimcilik-idarecilik işlevlerini birbirinden ayırmıştır. Girişimciliğin kazancı olan karın, üretimin iyi ya da kötü şanslarının peşinen kabul edilerek ortaya çıktığını ileri sürmüştür. Von Thünen ise, *Der Isolierte Staat* (İzole Devlet) isimli eserinde girişimciliğin niteliklerini öne çıkarmıştır. Thünen'e göre girişimcinin kazancı; yatırılmış sermayenin bugünkü faizi, işletmecilik ücreti ve kayıpların hesap edilebilir

riskleri karşılığı olarak sigorta priminin firmanın gayri safi kazancından çıkartılması ile elde edilir. Thünen'e göre girişimci kazancı, önceden hesap edilemeyen, dolayısıyla öngörülemeyen bir gelir kategorisidir.

Thünen'i, F.H. Knight **Risk, Uncertainty and Profit** (1921) adlı eseri ile izleyecektir. Knight karın, bilgi eksikliği yüzünden ortaya çıkan belirsizlikten doğduğunu ileri sürmüştür. Ona göre risk, sigorta edilebilir bir şey olmasına rağmen, belirsizlik önceden hesaplanıp tahmin edilemezdi. Böylece girişimcinin hakkı olan kar, belirsizliğin karşılığı olarak ortaya çıkmaktaydı.

1911 yılında yayınlanan **The Theory of Economic Development** adlı eseri ile Schumpeter, girişimcilik kavramının iktisat teorisine katılmasına önemli katkılarda bulunmuştur. Schumpeter'e göre girişimcilik, sadece üretim faktörlerini bir araya getirme fonksiyonu ve bireyin geleceğin risklerine karşı korunma motifi ile sınırlı değildir; aynı zamanda keşif ve yenilik yapma özelliklerini de içerir. Schumpeter, tek başına risk üstlenme özelliğinin girişimciliği tanımlamada yetersiz kalacağını, yenilik yapmayan işadammın girişimcilik tanımını alamayacağını vurgulamıştır. Girişimci karar alan, beklentiler oluşturan, yanılıya uğrayan, belirsizliklerle karşılaşan, zorlukları göğüslemeye çalışan insandır.

2.2. Girişimciliğin Tanımlanması

Girişimciliğin net bir tanımının yapılması, yazındaki belirsizlikten ve birçok başka kavramla karıştırılmasından dolayı oldukça zor bir uğraş gibi gözükmektedir. Türkçe'ye girişimci olarak çevrilen kelimenin etimolojik kökeni Fransızca "*entreprendre*"den gelir ve üstlenmek, sorumluluğunu almak, işe girişmek anlamındadır (<http://www.mw.com/dictionary/entrepreneurship>) Yukarıda değinilen tarihsel süreç göz önüne alındığında girişimci, ilk etapta belirsizlikten kaynaklanan riskleri üstlenme niteliği ile ifade edilirken, daha sonra 20. yüzyılda ortaya çıkan girişimcilik teorisine göre risk olarak yenilik yapan kişi olarak değerlendirilmiştir.

Girişimcinin yenilik yapma özelliğinin belirtilmesine karşın, halen iş sahipleri ve yeni şirket kuran kişiler girişimci olarak hatırlanır. Ancak öncelikle girişimci türlerini kendi içinde ayırmak ve girişimciyi sermaye sahibi ile karıştırmamak zorunludur. Çetindamar'ın (2002; 33) verdiği örnekle girişimcilik tanımını biraz daha netleştirmek mümkün olacaktır. Bir lokanta ya da bakkal açan bir kişi risk almaktadır, fakat yenilik yapmaz. Buna karşın, geleneksel Kahramanmaraş Dondurması'nı bir markaya dönüştürmek bir yeniliktir. Mado işletmesi dondurma üretimini standart hale getirerek,

farklı ürünlerle yaygınlaştırarak ve ürünleri özel dağıtım kanalı olan kendi dükkânları yoluyla satarak yenilik yapmıştır.

Yukarıdaki örnekten hareketle girişimcilik, girişimcilerin risk alma, fırsatları takip etme, yaşama geçirme ve yenilik yapma süreçlerinin tamamına verilen isim olarak tanımlanabilir. Başka bir tanıma göre girişimci, giriştiği ekonomik aktivitenin sonunda doğabilecek neticeleri önceden hesaplayan ve riski üstlenmekten çekinmeyen kimsedir (Soral, 1974; 4). Bu tanımda girişimcinin yenilikçi yönüne değinilmemesi bir eksiklik olarak görülebilir. Girişimcilik tanımı yaparken, girişimcinin bir karar verici olduğu ve aslında sürekli değişimi kovalaması gerektiği konuları dışarıda bırakılmamalıdır. Hamel'e (2000) göre ise, sanayi kodamanlarının statükocu anlayışına dayalı sürekli iyileştirme konseptine karşılık girişimci, kar marjlarını sürekli olarak sıkıştırıp duran acımasız boyutlardaki azgın rekabet koşullarında, doğrusal olmayan bir radikal buluşçu olmak zorundadır. Aslında radikal buluşçuluk kavramı Schumpeter'in "yaratıcı yıkıcılık" kavramına oldukça yakın gözükmektedir. Geleneği yıkmak ve yeniyi yaratmak girişimci için esas olandır.

Bütün bu bilgiler ışığında girişimcinin net bir tanımını yapmak mümkün olmaktadır. Girişimci, ekonomik faaliyette bulunurken belirsizlikten kaynaklanan riskleri üstlenen, rekabet edebilirliği arttırmak için yenilik yapan ve geliştiren, tehdit ve fırsatları akılcı bir biçimde değerlendiren ve geleneksel kalıplara hapsolmayarak onları aşan kişidir.

2.3.GİRİŞİMCİ TIPLERİ VE GİRİŞİMCİ DAVRANIŞLARI

Girişimci tipleri ayrımını da Schumpeter'e borçluyuz. Schumpeter, girişimciyi iktisadi gelişmenin niteliksel dinamiği olarak ifade etmekte ve girişimcinin varlığını, statik kapalı devreden çıkmak için kaçınılmaz bulmaktadır. Ona göre iki tip girişimci vardır:

- Dinamik Girişimciler: Yeni buluşlar ile üretim faktörlerini yeni bileşimler içinde üretim sürecine sokan, maliyetleri düşürerek kar marjını arttıran kimselerdir.
- Statik Girişimciler: Dinamik girişimcilerin etkisi altındadırlar. Var olan buluşları uygulamakla yetinirler.

Kapalı durağan devreden kurtulup bir sıçrama ile daha yüksek bir refahı sağlamak, sadece dinamik girişimcinin sahaya inmesiyle mümkün olabilecektir. Girişimci dinamik rekabet ortamına dayanır (Eyüboğlu, 2003;

13-14). Dolayısıyla, teknoloji üreten olmak zorundadır. Öyle ki, teknoloji üretmek ekonomik büyüme ve rekabet için olmazsa olmaz bir koşuldur. Dinamik girişimci, statik girişimciye kıyasla oldukça yüksek bir risk alır. Fakat bu riskin de bir ödülü vardır. Ürünü ilk geliştirip ortaya koyan, kısa bir süreliğine de olsa pazarda tek olacağı için yüksek bir kar elde edecektir. Ancak taklitçileri arttıkça kar marjı azalacaktır. Her yenilik kar marjının sıfırlanması riskini ötelemektedir.

Dinamik girişimcilerin faaliyetlerinden ötürü krediler artar, fiyatlar ile gelirler yükselir ve refah artar; böylece, statik girişimcileri de harekete geçiren bir ortam oluşur. Fakat bu olumlu gelişme süreklilik göstermez, çünkü yaşanan canlılık dönemi kendini frenleyecek unsurları da beraberinde getirir. Yükselen fiyatlar yatırımları engeller ve yeni ürünlerle eski ürünler arasındaki rekabet karları azalır. Böylece bolluk döneminin yerini durgunluk dönemi alacaktır. Bu bağlamda ekonomik dalgalanmalar, ekonominin kendini yeniliklere uydurma sürecidir. İktisadi sistem, denge durumuna dönme eğilimindedir, ancak yenilikler bu eğilimi sekteye uğratır. Neticede ekonomik kalkınmayı gerçekleştiren süreç, eşzamanlı olarak konjonktürel dalgalanmaları da yaratır. Bu noktada Schumpeter “*kapitalizm yaşamını sürdürebilir mi?*” sorusunu sorar ve olumsuz yanıt verir. Üç nedenden ötürü kapitalist toplum bir süre sonra yıkılmaya mahkûmdur (Schumpeter, 1952; 131-142):

- Girişimcilik fonksiyonun gittikçe kaybolması,
- Korumacı politik unsurların vereceği zarar,
- Kapitalist toplumun kurumsal yapısının çökmesi.

Yukarıdaki ifadelerden anlaşılacağı üzere, girişimcilik kapitalizm için sistemsel bir öneme de sahiptir. Kapitalist toplum varlığını ve üretim biçimini sürdürebilmek için girişimciliğe önem vermek zorundadır.

Schumpeter'e göre girişimci;

- Üretim faktörlerinin eşgüdümünü sağlayan,
- Üretim faktörlerini bir araya getirirken en yüksek verimi sağlayabilen,
- Üretimde sürekliliği gerçekleştiren,
- Ürünün arzını taleple uyumlulaştırabilen kimsedir.

Bunlara ek olarak da özellikle dinamik girişimcinin beş farklı davranış biçimi vardır (Çetindamar, 2002; 35):

- Yeni bir ürünün ya da servisin üretimi,

- Yeni bir üretim yönteminin geliştirilmesi,
- Yeni bir pazarın oluşturulması,
- Yeni bir hammadde kaynağının bulunması,
- Endüstrinin yeniden yapılandırılması.

Bu davranış kalıpları değerlendirildiğinde, girişimcilik yenilik yapmayı kapsadığından sürekli olarak geçerli olan bir mertebe değildir. Dolayısıyla girişimcilik bir anlayıştır, davranış biçimidir. Girişimcilik davranışı, kişisel başarı arayışından kaynaklanır. Parasal ödül girişimci için merkezi önemdedir. Ancak, bu her zaman için ilk motive edici olmayabilir. Girişimcinin davranış kalıplarını, bağımlı olmama isteği, kendi kişiliğini gerçekleştirme, yaratıcı aktivite gibi başka etmenler de belirleyebilir. İsviçre’de yapılan bir ankete göre, girişimcilerin sadece yüzde 16’sı girişimcilik faaliyetinin temel fonksiyonunun gelirlerini arttırmak olduğunu belirtmişlerdir. Gerçekte, varlıklı girişimciler bazen iş hayatına katılımlarını bir tür meydan okumaya benzetirler. Çünkü onlar için gelirlerine yapılacak ilave katkılar önemsizdir (OECD, 1998; 42).

3.DÜNYADA VE TÜRKİYE’DE GİRİŞİMCİLİK

Türkiye’nin girişimcilik faaliyetleriyle ilgili performansını belirlemek için, bazı diğer dünya ülkeleri ile verilere dayalı bir kıyaslama yapmak kaçınılmazdır. Ülkeler arasındaki farklılıkları yaratan, ekonomik, teknolojik, sosyal ve kültürel yapıların bileşkesidir. Bir ülkedeki girişimciliği özendiren veya engelleyen faktörleri belirlemek güçtür. Bu noktada girişimcilikle ilgili çalışan Dünya Girişimcilik Platformu’nun (GEM, 2003-2004) raporlarından yararlanmak faydalı olacaktır. Bu platform, Babson College ve London Business School tarafından oluşturulmuştur ve 1997 yılından beri pek çok ülkede girişimcilik endeksini hazırlamaktadır. 2004 yılında endekste değerlendirmeye alınan ülke sayısı 34’tür.

Toplam Girişimcilik Faaliyeti Endeksi (TGF), başlangıç aşamasında olan girişimciler (yeni iş başlatma sürecinde olan kişiler) ve işyerleri toplamı olarak ifade edilmektedir. Başlangıç aşamasında olan girişimciler, 18-64 yaşları arasında, son bir yıl içinde yeni bir iş oluşturma faaliyetinde olan kimselerdir. Endekse dahil edilen ülkelerde yapılan anket ve yüz yüze görüşmelerle girişimcilik faaliyetine yeni katılan kişi sayısı belirlenmeye çalışılır. Türkiye maalesef henüz endekse dahil edilmemiştir.

Türkiye’deki girişimcilik altyapısıyla ilgili olarak diğer ülkelerle karşılaştırmalı incelemeler yapmak için altı ülke seçilmiştir. Bu ülkeler seçilirken, TGF endeksinde 2000-2004 yılları arasında sürekli olarak yer almalarına ve dünyanın değişik bölgelerindeki en girişimci ülkeler olmalarına

özen gösterilmiştir. Bu ülkeler: ABD, İrlanda, Singapur ve Brezilya'dır. Bir de bu ülkelere dünyanın güçlü ekonomileri içerisinde yer alan İngiltere ve Japonya dahil edilmiştir. Tablo 1 incelendiğinde ABD ve Brezilya'nın toplam girişimci sayısı bakımından ve TGF endeksi bakımından da ön sıralarda yer aldıkları görülecektir. İngiltere ve Japonya'da girişimci sayısı sayıca fazla olmakla birlikte, genel nüfusa oranlandıklarında pek de yüksek değerler elde edilmemektedir. Özellikle Japonya'da 2004 yılında bu oran 1.5 düzeylerinde oldukça düşüktür.

Tablo 1: Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde TGF Endeksi (2000–2004)

Ülke	TGF 2000	TGF 2001	TGF 2002	TGF 2003	TGF 2004	18-64 yaş arası nüfus 2004	TGF katılımcıları tahmini 2004
ABD	16.6	11.6	10.5	11.9	11.3	183.430.000	20.783.000
Brezilya	21.4	12.7	13.5	12.9	13.5	114.005.000	15.368.000
İngiltere	6.9	7.8	5.4	6.4	6.3	37.582.000	2.349.000
Japonya	6.4	5.2	1.8	2.8	1.5	80.830.000	1.196.000
İrlanda	Vy *	12.2	9.1	8.1	7.7	2.502.000	193.000
Singapur	4.2	6.6	5.9	5	5.7	3.142.000	179.000

*: veri yok.

Kaynak: Global Entrepreneurship Monitor (GEM; 2004).

3.1. Ülkelerin Ekonomik Altyapısı

Bir girişimcinin içinde bulunduğu ekonomik atmosfer, vereceği yatırım kararlarını, izleyeceği stratejileri ve gelişimini etkileyecektir. Bu nedenle Türkiye ekonomisinin belli başlı özellikleri, seçilmiş diğer ülkelerle kıyaslanarak incelenecektir.

Dünya Bankası sıralamasında ekonomik büyüklük açısından Türkiye, toplam Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) ile dünya ekonomileri içinde 2004 rakamları ile 20. sıradadır. Son 5-10 yıllık periyotta Türkiye'nin, 17. sıraya yükseldiği gibi 21. sıraya düştüğü de bilinmektedir. Ancak 2003'de İrlanda 4 milyonluk nüfusuyla 154 milyar dolarlık GSYİH yaratırken, Türkiye 70.7 milyon nüfusuyla sadece 240 milyar dolarlık GSYİH yaratabilmiştir.

Tablo 2: Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde GSYİH Göstergeleri (1990-2003)

	Türkiye		ABD		Brezilya		İngiltere		Japonya		İrlanda		Singapur	
	90	03	90	03	90	03	90	03	90	03	90	03	90	03
GSYİH (milyar \$)	151	240	5.757	10.948	462	492	990	1.795	3.039	4.301	47	154	37	91
Nüfus (milyon)	56.2	70.7	249.6	290.8	148	176.6	57.6	59.3	123.5	127.6	3.5	4.0	3.0	4.3
Kişi başına GSYİH (bin \$)	-	3.4	-	38	-	2.8	-	30	-	34	-	38	-	21

Kaynak: World Development Indicators (WDI; 2005)

Türkiye son 13 yılda önemli bir yapısal değişim geçirmiştir. Tablo 3’de görüldüğü gibi tarımın, sanayinin ve imalatın katma değer yaratmadaki rolü giderek azalırken hizmetlerin payı artmaktadır. Bu trend diğer ülkelerle genel bir uyumluluk göstermektedir. Ancak karşılaştırma yapılan ülkeler arasında halen tarımsal ağırlığı en yüksek olan ülke Türkiye’dir. Tarımda katma değer azalışı en dramatik olarak İrlanda’da gözlemlenmektedir. Tablo 2 ve 3 birlikte değerlendirildiğinde, tarımsal katma değer oranı ile kişi başına GSYİH arasında ters yönlü bir ilişki olduğu gözlemlenebilir. Türkiye’de tarımsal katma değer oranı yüzde 13 ve kişi başına GSYİH 3.400 dolar, aynı şekilde Brezilya’da tarımsal katma değer oranı yüzde 6 ve kişi başına GSYİH 2.800 dolar iken, Singapur’da tarımsal katma değer oranı yüzde 0.5’den az ve kişi başına GSYİH 21.000 dolardır. Bütün ülkelerde katma değere en yüksek katkıyı hizmetler sektörü yapmaktadır.

Tablo 3: Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Katma Değer Göstergeleri (1990-2003), (% GSYİH)

	Türkiye		ABD		Brezilya		İngiltere		Japonya		İrlanda		Singapur	
	90	03	90	03	90	03	90	03	90	03	90	03	90	03
Tarım	18	13	2	2	8	6	2	1	2	1	9	3	vy	0
Sanayi	30	22	28	23	39	19	35	27	39	30	35	42	vy	35
İmalat	20	13	19	15	2	11	23	17	27	21	28	32	vy	28
Hizmetler	52	65	70	75	53	75	63	72	58	68	56	55	vy	65

vy: veri yok

Kaynak: (WDI; 2005)

Türkiye 1980’de uygulanmaya başlanan ihracata yönelik sanayileşme politikaları ile dışa açık bir ekonomi haline gelmiştir. Türkiye ihracatını her geçen yıl arttırmaktadır. Ancak bu artış eğilimi ithalat için de geçerlidir ve genellikle dış ticaret açığı verilmektedir. Karşılaştırma yapılan ülkeler arasında dışa açıklık oranı en yüksek olan ülke İrlanda’dır. Tablo 4’deki verilere göre İrlanda, GSYİH’nın yüzde 90’ından fazlasını ihracat gelirlerinden elde eden bir ülke konumundadır.

Tablo 4: Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde İhracat ve İthalat Göstergeleri (1994-2003), (% GSYİH)

	Türkiye		ABD		Brezilya		İngiltere		Japonya		İrlanda		Singapur	
	94	03	94	03	94	03	94	03	94	03	94	03	94	03
İhracat	21.4	27.4	10.3	11.2(a)	9.5	16.4	26.5	25.1	9.0	11.8	70.8	97.4(a)	vy	vy
İthalat	56.2	70.7	249.6	290.8	148	176.6	57.6	59.3	123.5	127.6	3.5	4.0	3.0	4.3
Dış Ticaret Açığı	2.0	-3.3	-1.7	-4.8	0.3	0.8	-1.0	-1.7	3.2	3.7	2.9	-1.4	16.1	30.5

(a) 2000 yılı verileridir.

Kaynak: (WDI; 2005)

Enflasyon oranlarının yatırımları etkileyen önemli faktörlerden biri olduğu bilinmektedir. Enflasyon oranı uzun yıllardan beri Türkiye için önemli bir problem olmuştur. Tablo 3’te enflasyon oranlarının tek haneli olmadığı iki ülke gözlemlenmektedir. Bunlar Türkiye ve Brezilya’dır. Girişimcilik faaliyetleri açısından bu enflasyonist ortamın oldukça olumsuz olduğunun altı

çizilmelidir. Ülkemizde son bir iki yılda enflasyon oranlarında olumlu gelişmeler -Aralık 2005'de TÜFE'nin on iki aylık ortalamalara göre yüzde 8.18'e gerilemesi- yaşanmıştır. Ancak bunun girişimcilik faaliyetlerine etkisinin gecikmeli olarak yansıtacağı açıktır. Ayrıca enflasyonun düşürülmesi amacıyla yurtiçi talebin baskılanması ve düşük döviz kuru politikası girişimci için olumsuz bir iktisadi ortam yaratmaktadır.

Tablo 5: Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Enflasyon Göstergeleri (1980-2003) (Yıllık Artış Ortalaması %)

	Türkiye		ABD		Brezilya		İngiltere		Japonya		İrlanda		Singapur	
	80/90	90/03	80/90	90/03	80/90	90/03	80/90	90/03	80/90	90/03	80/90	90/03	80/90	90/03
TÜFE	44.9	72.4	4.2	2.6	285.6	114	5.8	2.7	1.7	0.4	6.8	2.7	1.6	1.3

Kaynak: (WDI; 2005)

Girişimcilerin yatırım yapacakları ortamdaki talep düzeyi oldukça önemli bir etmendir. Bir ülkedeki talebi belirleyen faktörlerin başında nüfus sayısı gelmektedir. Ancak pazarın canlılığı açısından hane halkı tüketim harcama düzeyleri de önemli bir konuma sahiptir. Tablo 6'ya bakıldığında, Türkiye'deki hane halkı tüketim harcamaları oldukça yüksek düzeydedir. İncelenen dönemde ABD, İngiltere ve Japonya'da hane halkı harcamaları artmış fakat Türkiye'de çok az da olsa azalmıştır. Dikkati çeken bir nokta da, İrlanda'da hane halkı tüketim harcamalarının hızla azalmış olması ve bununla birlikte tasarrufların artmış olmasıdır. Yine İrlanda'ya doğrudan yabancı yatırımlarda da hızlı bir artış gözlemlenmektedir. Bu üç faktör birlikte değerlendirildiğinde, İrlanda ve Singapur'un yüksek düzeyde ihracat odaklı ülkeler oldukları söylenebilir. Türkiye'nin doğrudan yabancı yatırım çekme konusunda düşük bir performans sergilediği görülmektedir. Bu durum ülke içinde yatırım için elverişli bir ortam olmadığı izlenimini vermesi açısından dikkate alınmalıdır.

Tablo 6: Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Harcamalar Dengesi ve Bağlı Göstergeler (1990-2003), (% GSYİH)

	Türkiye		ABD		Brezilya		İngiltere		Japonya		İrlanda		Singapur	
	94	03	94	03	94	03	94	03	94	03	94	03	94	03
Hane Halkı Tüketim Harcamaları Artış Oran	69	67	67	71	59	59	63	66	53	57	58	44	47	41
Toplam Yurtiçi Tasarruflar	20	20	16	14	21	22	18	13	34	26	26	41	43	47
Doğrudan Yabancı Yatırımlar	0.5	0.6	0.8	0.4	0.2	2.1	3.4	1.2	0.1	0.1	1.3	17.3	15.1	12.5

Kaynak: (WDI; 2005)

Girişimci kararlarını etkileyen sosyal ve politik bazı faktörler de vardır. Bu noktada BM Ekonomik Kalkınma Konseyi tarafından, çok sayıda

sosyal, ekonomik, eğitim ve politik faktörler dikkate alınarak, hesaplanan İnsani Gelişme Endeksi (İGE) dikkate değerdir. 2005 yılı İnsani Gelişme Raporu değerlerine göre, Türkiye İGE sıralamasında 94., İrlanda 8., ABD 10., Japonya 11., İngiltere 15., Singapur 25. ve Brezilya 63. sıradadır. Karşılaştırılan ülkeler arasında en kötü durumda olan ülke Türkiye'dir. Ancak bir trend olarak bakıldığında, İGE değerlerimiz giderek olumlu bir noktaya gelmektedir. Fakat yine de diğer ülkeler ile kıyaslandığında durum pek parlak değildir.

Tablo 7. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde İGE Trendleri

	Türkiye	ABD	Brezilya	İngiltere	Japonya	İrlanda	Singapur
1990	0.678	0.916	0.719	0.883	0.911	0.870	0.822
1995	0.709	0.929	0.747	0.921	0.925	0.894	0.861
2000	vy	0.938	0.783	0.932	0.936	0.929	vy
2003	0.750	0.944	0.792	0.938	0.943	0.946	0.907

Kaynak: Human Development Report, (HDR; 2005)

3.2. Teknolojik Altyapı

Girişimcilerin yaratılmış yenilikleri ve icatları ticari ürünlere dönüştürebilmeleri ya da bizzat kendilerinin yenilik yaratabilmeleri açısından ülkenin sahip olduğu teknolojik altyapı önemlidir. Teknoloji üretimini sağlayan etmenlerin en başında Araştırma Geliştirme faaliyetleri geldiğinden; Ar-Ge'ye ayrılan kaynaklar ve insan gücü ülkenin ortaya koyabileceği bilimsel çalışmalar için önemli bir ölçüttür. Tablo 8'de görüldüğü üzere, inceleme yapılan ülkelerde GSYİH'nın sadece yüzde 0.7'sini Ar-Ge'ye ayıran Türkiye'ye karşılık Japonya yüzde 3.1'ni, ABD yüzde 2.7'sini ayırmaktadır. Bu konuda bizden daha kötü durumda olan tek ülke, yüzde 0.5'lik oranıyla Brezilya'dır. İnsan gücü açısından Ar-Ge'yi değerlendirdiğimizde ise, Japonya'da bir milyon kişi başına Ar-Ge personeli sayısının Türkiye'nin 10 katından daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durum bilimsel üretim açısından hiç de avantajlı konumda olmadığımızın bir göstergesidir.

Bilimsel uğraşların sonucunda elde edilen buluşlar üretimde kullanılabilir. Bu kriterin en iyi ölçümü, uluslararası karşılaştırmalarda kullanılan teknolojiye dayalı ürünlerin toplam ihracat içindeki oranıdır. Türkiye ve Brezilya sahip oldukları Ar-Ge personeli ve yaptıkları Ar-Ge harcamaları göz önünde bulundurulduğunda beklenen değerlere sahiptirler. Türkiye'nin 2003 yılındaki ihracatında yer alan yüksek teknolojiye dayalı ürünlerin ihracatı, toplam imalat ürünleri ihracatının sadece yüzde 2'sidir, Singapur ise yüzde 59 gibi oldukça yüksek bir orana sahiptir. Bu ülkenin ihracatının neredeyse 2/3'ünü ileri teknoloji ürünleri oluşturmaktadır.

Tablo 8: Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Teknolojik Gelişmeye Dair Göstergeler

	Ar-Ge Personeli Sayısı	Bilimsel ve Teknik Dergi Makaleleri	Ar-Ge Harcamaları	Teknoloji Yoğun Ürün İhracatı	
	Bir milyon kişi başına 2002	Bir milyon kişi başına 2001	GSYİH Yüzdesi 2002	Milyon \$ 2003	İmalat Sanayi İhracatına Oranı 2003
Türkiye	345	4.098	0.7	815	2
Singapur	4.352	2.603	2.2	71.421	59
Brezilya	324	7.205	0.5	213	4
Japonya	5.085	57.420	3.1	105.454	24
İrlanda	2.315	1.665	1.1	27.578	34
ABD	4.526	200.870	2.7	160.212	31
İngiltere	2.691	47.660	1.9	64.511	26

Kaynak: (WDI; 2005)

Teknolojik ürünlerin kullanım yaygınlığı toplumun teknolojik ürünlere yönelik talebini göstermesi bakımından teknolojinin üretimi için önemli bir referanstır. Buna göre her bin kişi başına düşen telefon hattı sayısı, bilgisayar, internet kullanımı, cep telefonu ve bilgi iletişim teknolojilerine dolar bazında kişi başına yapılan harcamalar kriterlerinde Türkiye, Brezilya ile yarışmaktadır. Türkiye sadece televizyon sahipliğinde Singapur'dan ilerde. İnternet kullanımı konusunda ise, Brezilya dışında kalan diğer tüm ülkelerden oldukça geride olduğumuz görülmektedir.

Tablo 9: Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Teknolojik Altyapı Unsurları (2003)

	TV	PC	İnternet	Telefon Hattı	Cep Telefonu	Bilgi ve İletişim Teknolojileri Harcaması	
	(bin kişi başına)					(% GSYİH)	(kişi başına \$)
Türkiye	423	44.6	85	268	394	7.3	250
Singapur	303	622.0	509	450	852	10.5	2554
Brezilya	369	74.8	82	223	264	6.9	193
Japonya	785	382.2	483	472	679	7.4	2489
İrlanda	694	420.8	317	491	880	3.9	1491
ABD	938	658.9	551	621	543	8.8	3309
İngiltere	950	405.7	423	591	841	7.3	2223

Kaynak: (WDI; 2005)

3.3. Girişimcilik Altyapısının Analizi

Ülkelerin işgücü yapısı analiz edildiğinde, ilk dikkate alınması gereken noktalardan biri nüfus dinamikleridir. Karşılaştırma yapılan bütün ülkelerde nüfus büyüme oranları azalma eğilimindedir. En fazla genç nüfus oranına sahip olan ülkeler Türkiye (% 28.3) ve Brezilya'dır (%27.5). 65 yaş ve üstü grupta ise Türkiye, Singapur ve Brezilya yüzde 10'nun altında değerlere sahipken diğer ülkeler yüzde 10'nun üzerinde değerlere sahiptirler.

Tablo 10: Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Nüfus Dinamikleri

	Nüfus (milyon)			Nüfus Artışı		Nüfusun Yaş Kompozisyonu (%)			Bağımlılık Oranı(b)	
	1990	2003	2015(a)	90-03	03-15(a)	0-14	15-64	65+	Genç (2003)	Yaşlı (2003)
Türkiye	56.2	70.7	81.2	1.8	1.2	28.3	65.8	5.9	0.4	0.1
Singapur	3.0	4.3	4.8	2.6	1.1	20.7	71.7	7.6	0.3	0.1
Brezilya	148	176.6	201.0	1.4	1.1	27.5	67.1	5.4	0.4	0.1
Japonya	123.5	127.6	124.7	0.2	-0.2	14.2	67.2	18.6	0.2	0.3
İrlanda	3.5	4.0	4.4	1.0	0.8	21.3	67.5	11.2	0.3	0.2
ABD	249.6	290.8	318.0	1.2	0.7	21.0	66.6	12.4	0.3	0.2
İngiltere	57.6	59.3	60.0	0.2	0.1	18.2	65.7	16.0	0.3	0.2

(a) Projeksiyon. (b) Çalışan yaş grubuna olan bağımlılık.

Kaynak: (WDI; 2005)

Türkiye’de erkeklerin büyük çoğunluğunun işgücüne katıldığını, kadınların işgücüne katılımının ise artış gösterdiğini söylemek mümkündür. Toplam nüfus içinde de çalışan sayısı gittikçe artmaktadır. 1990’da Türkiye’de toplam nüfusun sadece yüzde 43’ü çalışmaktayken, 2003 yılına gelindiğinde yüzde 47.6’sı çalışır konuma gelmiştir (Tablo 11). Kadınların işgücüne katılımı bakımından, Brezilya ve İrlanda’dan daha ilerideyiz.

Tablo 11: Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde İşgücü Dağılımı

	İşgücüne Katılım Oranı (%15-64 yaş grubu)				İşgücü				
	Erkek		Kadın		Toplam (milyon)		Ortalama yıllık artış oranı	Kadın İşgücü	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003	90-03	1990	2003
Türkiye	85.6	84.6	45.0	54.0	24.3	33.7	2.5	34.6	38.9
Singapur	83.8	81.7	54.4	54.5	1.6	2.1	2.3	38.9	38.6
Brezilya	89.0	97.1	47.6	46.9	65.5	82.3	1.8	34.8	35.5
Japonya	84.2	84.9	56.2	62.9	64.1	68.1	0.5	39.8	41.8
İrlanda	79.7	79.7	38.3	45.5	1.3	1.7	2.1	31.6	35.9
ABD	82.6	80.7	66.5	70.2	125.8	149.4	1.3	44.3	46.6
İngiltere	86.2	83.1	63.8	67.2	28.6	29.8	0.3	42.4	44.1

Kaynak: (WDI; 2005)

Sektör bazında değerlendirildiğinde ilk dikkati çeken nokta, kadın işgücünün büyük çoğunluğunun tarım sektöründe çalışıyor olmasıdır (Tablo 12). Karşılaştırma yapılan diğer ülkelerde ise, kadınlar ağırlıklı olarak hizmetler sektöründe çalışmaktadırlar.

Tablo 12. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Sektörlere Göre İşgücü Dağılımı

	Tarım				Sanayi				Hizmetler			
	Erkek %	Kadın %	Erkek %	Kadın %	Erkek %	Kadın %	Erkek %	Kadın %	Erkek %	Kadın %	Erkek %	Kadın %
	İşgücü	İşgücü	İşgücü	İşgücü	İşgücü	İşgücü	İşgücü	İşgücü	İşgücü	İşgücü	İşgücü	İşgücü
	1992	2002	1992	2002	1992	2002	1992	2002	1992	2002	1992	2002
Türkiye	33	24	72	56	26	28	11	15	41	48	17	29
Singapur	1	0(a)	0(a)	0(a)	36	31	32	18	63	69	68	81
Brezilya	31	24	25	16	27	27	10	10	43	49	65	74
Japonya	6	5	7	5	40	37	27	21	54	57	65	73
İrlanda	19	11	3	2	33	39	18	14	48	50	78	83
ABD	4	3	1	1	33	32	14	12	62	65	85	87
İngiltere	1	2	1	1	34	36	15	11	45	62	75	88

(a) 0.5’den az.

Kaynak: (WDI; 2005)

Türkiye'de işsizlik oranında bir artış olduğu gözlemlenmektedir. Bu oran yüzde 8.3'ten yüzde 10.6'ya çıkmıştır (Tablo 13). İşsizlik oranı bakımından bize en yakın ülke Brezilya'dır (yüzde 9.4). Diğer tüm ülkelerin işsizlik oranları Türkiye'deki oranının yaklaşık olarak yarısıdır.

Tablo 13: Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde İşsizlik

	İşsizlik					
	% Erkek İşgücü		% Kadın İşgücü		% Toplam İşgücü	
	1990-1992(a)	2000-2002(a)	1990-1992(a)	2000-2002(a)	1990-1992(a)	2000-2002(a)
Türkiye	8.6	10.9	7.6	9.9	8.3	10.6
Singapur	2.7	5.4	2.6	5.0	2.7	5.2
Brezilya	5.6	7.5	8.0	11.9	6.5	9.4
Japonya	2.1	5.6	2.2	5.1	2.2	5.4
İrlanda	15.2	4.6	15.2	3.7	15.2	4.2
ABD	7.9	5.9	7.0	5.6	7.5	5.8
İngiltere	11.5	5.6	7.3	4.4	9.7	5.1

a: Elde edilebilen en son yılın verileridir.

Kaynak: (WDI; 2005)

Bütün bu değerlendirmeler göstermektedir ki, Türkiye'nin girişimci kapasitesini zenginleştirilmesi mümkündür. Bu açıdan kullanılacak iki kaynaktan ilki Türkiye'nin genç nüfusu, ikincisi de kadınlardır. Türkiye'de cinsiyete göre girişimciler incelendiğinde, kadın girişimci sayımızın erkek girişimcilere oranla oldukça gerilerde olduğu gözlemlenmektedir (Tablo 14). Tablo 11 ve 14'deki veriler birlikte değerlendirildiğinde, Türkiye'de kadın girişimcilerin toplam işgücüne oranı sadece yüzde 0.12 erkek girişimcilerin oranı yüzde 3'tür. Kadın ve erkek girişimciler birlikte değerlendirildiğinde ise, toplam istihdama oranları yüzde 3.12'dir. Bu durum Türkiye'nin işgücü bakımından girişimci sayısının -özellikle kadın girişimci sayısının-, oldukça düşük olduğunu göstermektedir.

Kadınların girişimcilik faaliyetlerine katılımını özendirici politika ve tedbirlere ihtiyaç vardır. Bu noktada bir sivil toplum girişimi olan Kadın Girişimciliği Derneği (Kagider) önemlidir. Eylül 2002'de kurulan Kagider, Türkiye'de kadın girişimci sayısını artırarak geleceğin iş dünyasında kadınları daha etkin kılmayı hedeflemektedir.

Türkiye'de yaş grupları bazında girişimciler değerlendirildiğinde, 50 yaşın üzerindeki girişimci sayısının hem kadınlarda hem de erkeklerde azaldığını gözlemleyebiliyoruz (Tablo 14). Ayrıca kadınların daha genç yaşlarda girişimci oldukları görülmektedir. 40 yaşın altındaki kadınlar, girişimci kadınların yarısından fazlasını oluşturmaktadır. 40 yaşın altındaki erkekler de, girişimci erkeklerin neredeyse yarısını oluşturmaktadır. Bu durum toplumdaki girişimcilerin genç ve enerjik insanlar olduğuna dair kanaatle uyumlu gözükmektedir.

Tablo 14: Türkiye’de Yaş Grubu ve Cinsiyete Göre Girişimciler (2003) (bin)

Yaş Grubu	Kadın Girişimciler	Erkek Girişimciler	Toplam Girişimciler
15-19	0	2	2
20-24	2	29	31
25-29	7	131	138
30-34	8	189	197
35-39	8	187	195
40-44	6	170	176
45-49	5	125	130
50-54	3	87	90
55-59	1	45	46
60-64	1	23	24
65+	0	23	23
Toplam	41	1011	1052

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu verilerinden hesaplanmıştır.

4.SONUÇ

Türkiye girişimcilik altyapısı bakımından karşılaştırma yapılan diğer tüm ülkelerden oldukça geridir. Bu da göstermektedir ki, Türkiye 1980’lerden bugüne uygulamış olduğu ihracata dayalı kalkınma modelinin gerektirdiği yapısal dönüşümü henüz tamamlayabilmiş değildir. Bu yapısal dönüşümün tamamlanabilmesi için, ilk aşamada yapılması gerekenler belirlenmelidir. Özellikle, genç nüfustaki işsizlik sorunu çözülmeli ve kadınların girişimci olarak iş hayatına katılımları sağlanmalıdır. Bu iki atıl potansiyelin harekete geçirilebilmesi, girişimciliğe dayalı kalkınma modeli için zorunludur.

Ülkemizde tasarruf düzeyinin düşüklüğü sermaye birikimi açısından olumsuz bir faktördür. Bu nedenle, doğrudan yabancı sermaye çekmeden ve yabancı girişimciler açısından ülkenin cazibesini arttırmadan, dünyayla rekabet edebilecek yatırımlar yapmak pek mümkün görünmemektedir. Ancak, doğrudan yabancı sermayeyi ülkeye çekerken var olan tesislerin özelleştirilmesi ile yabancılara devri iktisadi kalkınma için doğru bir yöntem değildir. Bunun yerine yabancı sermayenin ilk elden tesis kurmasını özendirici mali teşviklerin verilmesi girişimci güdümlü kalkınma modelinin dinamikleri açısından daha tutarlı olacaktır.

Bugünkü koşullarda Türkiye’nin büyüme sürecini sürdürebilmesi için dış kaynağa ve teknoloji transferine ihtiyacı vardır. Bu amaçla teknoloji transferini gerçekleştirecek örgütlerin kurulması zorunludur. Böylece hem teknoloji açığı kapatılacak hem de teknolojik girişimcilik özendirilecektir.

Girişimcilik atmosferinin iyileştirmesi ve ülkemizin İGE’deki yerinin üst sıralara taşınabilmesi için, insana yatırım yapılması gerekmektedir.

Kamunun ve 6zel kesimin eğitime, sağlığa, Ar-Ge'ye ayırdıkları kaynakları arttırma zorunluluğu vardır. Bu alanda vergi boyutunda yapılan d6zenlemeler yetersiz kalmaktadır. Bu harcamaların vergi matrahından indiriliyor olmasına karşın girişimcilerin bu y6nde harcamalarını arttırmamaları d6ř6nd6r6c6d6r. Vergisel açıdan, 6zel kesimin bu alanlardaki faaliyetlerini 6zendirici yeni avantajlar sağlanabilir. Ancak içinden geçilen d6nemde kamunun y6zde 6.5 gibi y6ksek bir faiz dışı fazla verme zorunluluğu olması, insana yapılacak yatırımların kısılmasını gerektirmektedir. Bu tezatlık, geleceğe iyimser bakabilme şevkimizi kırmaktadır.

KAYNAKÇA

ALADA, A. Dinç; (2001), “İktisadi Düşünce Tarihinde Girişimcilik Kavramı Üzerine Notlar”, **İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, Sayı: 23-24, Ekim 2000-Mart 2001.

ÇETİNDAMAR, Dilek; (2002), **Türkiye’de Girişimcilik**, İstanbul, TÜSİAD Yayın No. TÜSİAD-T/2002-12/340.

EYUBOĞLU, Dilek; (2003), **Girişimcilğin Geliştirilmesi**, Ankara, Milli Produktivite Merkezi Yayınları No: 668.

HAMEL, Gary; (2000), **Devrimin Başına Geçin!**, İstanbul, MESS Yayın No:341.

GEM; (2004), **Global Entrepreneurship Monitor Executive Report**, London.

OECD; (1998), **Fostering Entrepreneurship**, Paris

KÖK, Recep; (2000), **İktisadi Düşünce Kavramlarının Analitik Evrimi**, 2. bs., İzmir, Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Yayınları.

SAVAŞ, Vural Fuat; (1997), **İktisat’ın Tarihi**, Ankara, Liberal Düşünce Topluluğu Yayınları: 10.

SCHUMPETER, Joseph, A; (1952), **Capitalism, Socialism and Democracy**, London, Fourth Edition, George Allen & Unwin Ltd.

SORAL, Erdoğan; (1974), **Özel Kesimde Türk Müteşebbisleri**, Ankara, AİTİA Yayınları: 72.

TÜİK; (2005), “*Hane halkı İşgücü Veritabanı*”, <http://lmisnt.pub.die.gov.tr/die/plsql/lmwebtur.lmwebform>

UNDP; (2005), **Human Development Report**, New York.

WORLBANK; (2005), <http://devdata.worldbank.org/wdi2005/cover.htm>