

İKTİSADI BÜYÜMEDE GİRİŞİMCİLİĞİN ROLÜ*



Nihat IŞIK

Doç.Dr., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi
İ.İ.B.F. İktisat Bölümü
nihatis@hotmail.com.tr

Deniz GÖKTAŞ

Arş.Gör., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi
İ.İ.B.F. İktisat Bölümü
dgoktas@kmu.edu.tr

Efe Can KILINÇ

Arş.Gör., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi
İ.İ.B.F. İktisat Bölümü
kilincefecan@kmu.edu.tr

ÖZET

Girişimcilik, bireylerin yeni iktisadi kâr fırsatlarını görme, ortaya çıkarma ve kâr güdüsüyle riski ve olası engelleri göze alarak diğer üretim faktörlerini etkin bir şekilde kullanma kabiliyeti ve isteğidir. Girişimcilik ana akım büyüme modellerinde iktisadi büyümeyi etkileyen bir etken olarak gerekli ilgiyi görmemiştir. Neo-Klasik Büyüme Modeli iktisadi büyümeyi dışsal teknolojik gelişme altında diğer üretim faktörlerinin birikimi olarak sunmuştur. Diğer bir ana akım yaklaşımı olan İçsel Büyüme Modeli ise beşeri sermaye oluşumuna ve inovasyona odaklanmış, fakat girişimcilik ve iktisadi büyüme arasında ara değişken olan beşeri sermaye ve inovasyonun nedenlerini açıklamamıştır.

Yirminci yüzyılın sonu itibarıyla Bilgi İletişim Teknolojileri (BİT) devrimi ve büyük firmaların azalan önemiyle birlikte girişimcilik daha önce olmadığı kadar önemli hale gelmiştir. Küresel iktisadi yapı ölçek ekonomilerine ve kitle üretime dayanan yönetilen ekonomiden bilgi temelli girişimcilik ekonomisine doğru dönüşmektedir.

* Bu çalışma İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi ve İstanbul İktisatçılar Derneği tarafından 13-14 Mayıs 2010 tarihlerinde İstanbul'da düzenlenen Uluslararası İktisatçılar Zirvesi II'de bildiri olarak sunulmuştur.

Bu çalışmanın amacı, yönetilen ekonomi ile girişimci ekonomi yapılarını karşılaştırmak, girişimciliği ölçmede kullanılan mevcut yöntemleri ve göstergeleri tanıtmak ve bu göstergelere göre girişimcilik faaliyeti ile iktisadi büyüme arasındaki nedenselliği ortaya koymaktır.

Anahtar Sözcükler: Girişimcilik, Yönetilen Ekonomi, Girişimci Ekonomi, İktisadi Büyüme

ROLE OF ENTREPRENEURSHIP IN ECONOMIC GROWTH

Abstract

Entrepreneurship is the manifest ability and willingness of individuals to recognize and create new economic opportunities and to use factors of production efficiently in order to make profit in the face of risk and other obstacles. It has not attracted much attention as a determinant of economic growth in mainstream growth theories. Neo-Classical Growth Theory introduces economic growth as accumulation of other factors of production with exogenous technological change. Other mainstream approach, endogenous growth theory focuses on human capital formation and innovation but this theory does not explain the sources of human capital and innovation which are intermediate variables between entrepreneurship and economic growth.

Information Communication Technologies (ICT) Revolution and decreasing importance of large corporations by the end of twentieth century makes the entrepreneurship more important than it has ever been. The global economic structure has been shifting from a economies of scale and mass production oriented managed economy to a knowledge based entrepreneurial economy.

The objectives of this article are to compare managed economy and entrepreneurial economy structures; introduce existing measurement or proxies of entrepreneurship and show the causation between entrepreneurial activity and economic growth based on measures.

Keywords: Entrepreneurship, Managed Economy, Entrepreneurial Economy, Economic Growth.

GİRİŞ

Üretim faktörlerinden birisi olmasına ve diğer üretim faktörlerini etkin bir şekilde kullanmak üzere bir araya getiren aktör olmasına rağmen, girişimcilik standart Neoklasik teoride yeterince ilgi gören bir konu olmamıştır. Rasyonel seçim ve tam enformasyon verileri altında Neoklasik üretim fonksiyonunda girişimciye yüklenen bir rol yoktur. Neoklasik iktisat teorisi iktisadi büyümeyi üretim faktörlerinin birikimi ve dışsal teknolojik gelişme ile açıklamıştır. Ana akım iktisat büyümenin ve teknolojik gelişmenin uzun vadedeki belirleyicilerine gerekli ilgiyi göstermemiştir. Neoklasik denge teorisi önem kazandıkça girişimcilik iktisat teorisindeki rolünü kaybetmeye başlamıştır.

1970'lerde yaşanan piyasa istikrarsızlıkları kitlesel üretimin önemini kaybetmesi ve esnek üretim yöntemlerinin gelişmesi sonucunu doğurmuştur. 1980'lerde yaşanan stagflasyon ve yüksek işsizlik oranları ilgiyi arz yönlü iktisada kaydırmış ve toplam arzı etkileyen faktörler anlaşılmaya çalışılmıştır. 1980'lerden sonra gelişmiş ülkelerde küçük işletmelerin toplam işletmeler içindeki payı çoğu sektörde genişlerken büyük işletmelerin payı azalmıştır. ABD'de 500 büyük firmanın istihdam içindeki payı 1970'de yüzde 20 iken, 1996'da bu oran yüzde 8,5 düzeyine gerilemiştir (Carlsson, 1992 ve 1999'dan aktaran, Wennekers & Thurik, 1999, s. 28). Bu olgu girişimciliğe olan ilginin yeniden canlanmasının ilk nedenidir. İkinci olarak, batı ülkelerindeki işsizlik sorununun makro iktisadi politikalarla aşılabilmesi, küçük ve yeni işletmelere yönelik ilgiyi artırmıştır. Küçük ve yeni işletmelerin öneminin artması ise girişimcilik olgusunu ön plana çıkarmıştır.

Teknolojik gelişme ve küreselleşme ekonomik değişimin temel sürükleyicileridir. Gelişmiş ülkelerde bilgi temelli ekonomiye doğru geçiş küçük işletmelerin etkinliğini artırmaktadır. Küçük işletmelerde genellikle bir kişi veya küçük bir grup işletme hakkındaki kararları ve

işletmenin geleceğini şekillendirirken, büyük işletmelerde işletme sahipleri ve işletme yöneticileri farklı rollere sahiptir. Küçük işletmelerin yöneticileri çoğunlukla o işletmelerin sahipleridir. Küçük işletme sahipleri hem özel durum riski* ile karşı karşıyadır, hem de piyasa riskine karşı büyük işletmelere göre daha duyarlıdır. Bu nedenle küçük işletme sahiplerini girişimci olarak nitelenebilir. Ekonomilerde teknoloji ile birlikte gelen değişim küçük işletmelerin ve beraberinde girişimciliğin önemini artırmıştır.

Çalışmanın bundan sonraki kısmı şu şekilde tasarlanmıştır: Birinci kısımda girişimciliğin tanımlanması ve ölçülmesi üzerinde durulmuştur. İkinci kısımda girişimcilik ile iktisadi büyüme arasındaki ilişki gerek teorik, gerek uygulamalı çalışmalar temelinde ortaya konulmuştur. Bu kısımda ayrıca, Küresel Girişimcilik İzleme Projesi (GEM) verilerine dayanarak girişimcilik endeksleri ile iktisadi gelişmişlik arasındaki ilişki Türkiye dâhil edilerek incelenmiştir. Üçüncü kısımda, yönetilen ekonomiden girişimci ekonomiye iktisadi dönüşüm, dördüncü kısımda ise Türkiye’de girişimcilik konuları irdelenmiştir. Çalışma sonuç ve değerlendirme ile tamamlanmıştır.

1. GİRİMCİLİĞİN TANIMLANMASI VE ÖLÇÜLMESİ

1.1 Girişimciliğin Tanımlanması

Girişimcileri diğer iktisadi aktörlerden ilk ayıran 18. yüzyılda Richard Cantillon olmuştur. Cantillon iktisadi aktörleri üç sınıfa ayırmıştır: Finansal açıdan bağımsız olan toprak sahipleri, piyasada kâr elde etmek amacıyla riski üstlenen girişimciler ve sabit gelir karşılığı çalışan işçiler. Cantillon’a göre girişimci, bir metayı belirsiz bir fiyatla satmak üzere belirli bir fiyattan alan kişidir. Belirsiz fiyat ile belirli fiyat arasında girişimcinin kâr veya zararı olur.

* Özel durum riski, İngilizce *idiosyncratic risk* kavramının karşılığı olarak kullanılmıştır.

Gelecek belirsizdir ve bilinemez. İnsanlar tam öngörüden yoksundur. Cantillon bu durumu bir piyasa aksaklığı olarak değil, insan doğasının bir özelliği olarak görür (Hébert & Link, 1989, s. 42). Cantillon girişimcinin sosyal statüsüne değil, ekonomideki işlevine vurgu yapmıştır.

Cantillon'un girişimci kavramı Knight, Mises ve Schumpeter tarafından geliştirilmiştir. Knight risk ile belirsizlik arasında bir ayrım yapmış, hesaplanabilen bir parametre olan riskin sigortalanabilir olduğu, belirsizliğin ise hesaplanamayacağı yargısına ulaşmıştır. Chicago geleneğinin öncüsü Knight'e göre, girişimcilik faaliyeti dengesizlik değil, dengeye yönelik sonucunu yaratır. Schumpeter'in mensubu olduğu Alman Geleneği'nde girişimci, yapısal değişimi ve rekabet koşullarını değiştiren, istikrarsızlık yaratan bir aktördür. Schumpeter girişimciliğin inovasyon yönüne odaklanmıştır. Schumpeter'e göre girişimci, inovasyon yapan yenilikçi bir iktisadi aktördür. Burada inovasyon; yeni işler kurmak, yeni pazarlar bulmak ve yeni ürünler ortaya çıkarmak gibi birçok faaliyeti kapsar. Schumpeter'e göre girişimci, dengeye yakınsatan değil, dengesizlik yaratan bir güçtür. Yaratıcı Yıkım Kuramı'na göre, girişimci ruha sahip yeni firmalar, daha az yenilikçi olan mevcut firmaların yerini alacaktır ve bu durum iktisadi gelişmeye neden olacaktır. Avusturya Okulu içinde Mises ve Kirzner'e göre girişimci, iktisadi değişim sürecinde kâr fırsatlarını fark eden, yeni ihtiyaçları karşılayan ve piyasa aksaklıklarının üstesinden gelendir (Hébert & Link, 1989, s.41). Schumpeter girişimcinin yenilikçi yönüne, Kirzner kâr fırsatlarını fark eden yönüne ve Knight riski üstlenmesi yönüne dikkat çekerler. Çağdaş girişimcilik literatürü üzerinde en önemli katkıyı Schumpeter çizgisi yapmıştır.

Ana akım iktisatta ise Marshall, girişimciyi öncülük eden ve üretim sürecini organize eden yönetici olarak tanımlamıştır. Ana akım düşünceden bir başka iktisatçı Baumol (1993) girişimciyi iki şekilde tanımlamıştır. Girişimci, kaynakları organize eden ve onları üretime dönüştürecek işletmeler kuran bireydir. Baumol'un diğer

tanımına göre ise, bilgiyi ve icatları iktisadi değer taşıyan birimlere dönüştüren kişi girişimcidir (Aktaran, Llussa vd., 2009, s.3).

Makro düzeyde veri sağlayan, girişimci faaliyeti ve girişimcilik çerçevesini oluşturan koşulları çeşitli ölçütlerle gösterme amacı taşıyan bir veri tabanı olan GEM girişimciyi, iş kuran ve kısmen de olsa işletme sahibi olan ve hâlihazırda genç bir firmayı kuran ve yöneten bireyler olarak tanımlamaktadır (GEM UK, 2006:7). Yetişkin nüfus anketi verilerini mikro düzeyde sağlayan GEM örneklemini her ülkeden en az 2000 denek çerçevesinde oluşturmaktadır.

Hébert ve Link (1989)'a göre girişimci, genel kabullerin aksine düşünebilen bir bireydir, çünkü girişimci diğerlerine göre daha fazla enformasyona sahiptir ya da olaylara ve fırsatlara farklı açılardan yaklaşabilir. Bir girişimci hedeflerine göre hareket etmeli ve olası kazanç ya da kayıpları göze alarak faaliyette bulunmalıdır. Girişimci; kuruluş yeri seçimini, iş formunu ve malların, kaynakların ya da müesseselerin kullanımını etkileyen kararları alan ve sorumluluk taşıyan iktisadi aktördür. Bu tanım bir sentezdir. Çünkü; risk, belirsizlik, inovasyon, algılama ve değişim gibi ana tarihsel temaları ile bir piyasa sistemi içerisindeki girişimcilik faaliyetlerini de içeren; işbirliği, arbitraj, spekülasyon, inovasyon ve kaynak tahsisi gibi kavramları da kapsar.

Wennekers ve Thurik (1999) tanımı en geniş açıklamayı vermektedir. Girişimci, bireysel olarak veya ekip içinde, mevcut organizasyonların içinde veya dışında, yeni ekonomik fırsatları algılayan, yeni fırsatlar ortaya çıkaran, fikirlerini piyasaya sunan, belirsizliği ve diğer engelleri göze alarak kaynakların ve işletmelerin yer seçimi, teşekkülü ve tahsisi hakkında kararlar veren kişidir. Wennekers ve Thurik bu tanımla mevcut organizasyon içinde istihdam edilen, fakat fırsatları fark ederek inisiyatif alan bireyleri de girişimci tanımı içine dâhil etmişlerdir.

Yukarıdaki açıklamalar çerçevesinde özetlemek gerekirse, girişimci, piyasadaki eksik enformasyon durumunda diğerlerinden fazla enformasyona sahip olarak hareket eden kişidir. Burada dikkat çekici nokta, girişimcinin tam enformasyona sahip olması değil, diğerlerinden fazla enformasyona sahip olmasıdır. Girişimci faaliyetler, mevcut durumlarda ortaya çıkan fırsatları değerlendirmenin yanı sıra, yeni fırsatlar yaratmak anlamına da gelir. Girişimciliğin ana unsurları algılayış, riski göze almak ve faaliyete geçmektir.

Tablo 1’de girişimciliğin; Schumpeteryan girişimciler, iç girişimciler ve yönetici işletme sahipleri olmak üzere üç çeşidi yer almaktadır. Kendi hesabına çalışan ve ücretli çalışanlardan girişimci niteliğe sahip olanlar Schumpeter tipi girişimciler ve iç girişimciler iken, kendi hesabına çalışan yönetici işletme sahipleri de Schumpeter’e göre girişimci olarak kabul edilmektedirler. Yönetici işletme sahipleri, girişimci-yönetici ayrımında girişimci niteliklerini taşımasalar da girişimci olarak değerlendirilmektedirler. Buna karşın, ücretli çalışan icra kurulu yöneticileri hem kendi hesabına çalışanlar, hem de girişimci olarak kabul edilmemektedirler.

Tablo:1 Girişimciliğin Üç Çeşidi

	Kendi Hesabına Çalışan	Ücretli Çalışan
Girişimci	Schumpeter Tipi Girişimciler	İç Girişimciler (Intrapreneurs)
Yönetici	Yönetici İşletme Sahipleri	İcra Kurulu Yöneticileri

Kaynak: Wennekers ve Thurik (1999, s. 47).

Schumpeteryan girişimciler çoğunlukla küçük işletmelerde yer almaktadırlar. Bu işletmeler doğrudan bağımsız işletmelerdir ve var olan pazar yapılarını yenilikçi ve yaratıcı yıkım faaliyetleri ile etkilemektedirler. Schumpeteryan girişimciler sık sık yönetici iş sahipliğini geliştirirler, bunu yaparlarken çeşitli riskleri üstlenirler. İç girişimciler veya girişimci yöneticiler aynı zamanda

girişimciliğin merkezidir. İç girişimciler işverenlerin adına inisiyatif olarak zamanlarını, itibarlarını ve bazen de işlerini riske atarak ticari girişimlerde bulunurlar. Bu yüzden onlar daha büyük firmalardaki girişimci riskleri alabilecek liderlik vasıflarına sahip olurlar. Bazen bu girişimci çalışanlar kendi başlarına ya da çalışma grupları ile birlikte yeni bir işe başlarlar ve Schumpeteryan girişimci olurlar. Küçük işletmelerin büyük çoğunluğunun sahipleri aynı zamanda yöneticileridir. Hem yöneticisi hem de sahibi aynı kişi olan işletmeler içinde bayilikler, esnafıklar ve serbest meslek sahipleri bulunmaktadır. Onlar Kirchoff (1994)'e göre, iktisadi çekirdek olarak adlandırılır ve bazı girişimcilik özelliklerinin gelişim yeridirler (Aktaran, Carree&Thurik, 2002a, s.4).

1.2 Girişimciliğin Ölçülmesi

Girişimcilik literatüründe girişimciliği ölçmeye yönelik Thurik ve Audretsch tarafından önerilen kendi hesabına çalışanların oranı (KHÇO) ve GEM'in oluşturduğu endeksler önemli bir yer tutar.

İşgücü başına düşen kendi hesabına çalışanların oranı, tarım istihdamı hariç tutularak 23 OECD ülkesi ölçüt alınarak hesaplanmıştır (Audretsch&Thurik, 2001a, s. 18). Tarım sektörü dışındaki tüm işletme sahiplerinin sayısının toplam işgücüne bölünmesiyle hesaplanan bu oran, sektörler arasında bir ayırım yapmaz, ileri teknoloji içerenleri ve diğerlerini bir tutar ve etkiye veya ölçeğe göre ağırlıklandırma içermez. Oran hesaplanırken, ekonomiye etkileri farklı olmasına rağmen, bütün işletmelere aynı davranılır ve hesaplamada yeni kurulan işletmeler göz önüne alınmamakta, bunun yerine işletmeler stokundan yararlanılmaktadır.

Kendi hesabına çalışanların oranı girişimcilik faaliyeti hakkında iyi bir göstergedir ve her ülke için hesaplanabilir olduğundan ülkeler arası karşılaştırmalara da müsaittir.

GEM tarafından sağlanan girişimcilik göstergeleri:

- **Toplam Girişimcilik Faaliyeti (TGF):** 18-64 yaş arası nüfus içinde iş kuran veya en fazla 3,5 yıldır faaliyet gösteren bir işletmeye sahip olanların oranıdır.
- **Yeni Oluşan Girişimcilik Faaliyeti (YGF):** Henüz iş kurmuş olanların sayısının 18-64 yaş arası nüfusa oranı.
- **Genç İşletme Girişimcilik Faaliyeti (GGF):** 3,5 yıldan az faaliyette olan işletmelerin sahiplerinin sayısının 18-64 yaş arası nüfusa oranı.
- **Kurulu İşletme Sahipleri (KİS):** 3,5 yıldan daha uzun süredir faaliyet göstermekte olan işletmelerin sahiplerinin 18-64 yaş arası nüfusa oranı.
- **Fırsatçı Girişimcilik Faaliyeti (FGF):** TGF içinde olan ve bir fırsatı değerlendirerek girişimcilik faaliyetinde bulunan bireylerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı.
- **Zorunlu Girişimcilik Faaliyeti (ZGF):** TGF içinde olan ve zorunluluktan dolayı girişimcilik faaliyeti gösteren bireylerin 18-64 yaş arası nüfusa oranıdır. Yeni kurulmuş işletmeler endeksinin kurulu işletmeler endeksine oranı bir ekonomide girişimcilik faaliyetinin canlılığını gösterir.

2. İKTİSADİ BÜYÜME İLE GİRİŞİMCİLİK ARASINDAKİ İLİŞKİ

2.1 Teorik Çerçeve

Girişimci sayısının artması ile iktisadi gelişme arasındaki ilişki Schumpeter'den beri üzerinde çalışılan bir konudur. Girişimcilerin iktisadi büyümeye katkısı, yeteneklerinin somut ifadesine ve yenilik yapma eğilimine bağlıdır. Schumpeter yenilikçi faaliyeti "yeni bileşimler oluşturma" olarak tanımlamış ve bu yeni bileşimleri beş durumda açıklamıştır. Bunlar (Karlsson vd., 2004, s.5):

1. Yeni bir ürünün sunulması. Bu yeni ürün tüketicilerin daha önce hiç karşılaşmadıkları bir ürün olduğu gibi, mevcut bir ürünün kalitesini artırmak da olabilir.

2. Yeni bir üretim yönteminin geliştirilmesi,

3. Yeni bir piyasanın açılması,

4. Yeni bir hammadde arzının veya yarı-mamulün keşfi,

5. Endüstri yapısının geliştirilmesi (Tekel yaratmak veya mevcut tekeli yıkmak) şeklindedir.

Girişimci yenilik faaliyetlerini yüklenirken yeni kâr fırsatları oluşturma arayışındadır. Bu fırsatlar verimlilik artışının bir nedeni veya sonucu olabilir. Her iki durumda da girişimcilik ile iktisadi büyüme (Schumpeter'e göre iktisadi gelişme) arasında doğrusal aynı yönlü bir ilişki vardır. Girişimcilerin artması iktisadi büyümeyi artırır, iktisadi büyümenin artması da girişimcilere yeni fırsatlar sağlayarak yeni girişimcilerin ortaya çıkmasına neden olur. Bu süreç kendi kendini besler.

Neoklasik büyüme modelinde emek ve fiziki sermaye faktörlerinin birikimi üzerinde durulurken, içsel büyüme modelinde beşeri sermaye merkeze alınmıştır. Girişimci bir üretim faktörü olmasına rağmen, neoklasik büyüme teorisinde belirleyici bir faktör olarak öne çıkmaz. Buna karşın, içsel büyüme modelleri beşeri sermayeyi makro bir değişken olarak alır ve girişimciyi beşeri sermayenin bir bileşeni olarak görür.

Adam Smith zenginlik oluşturma sürecini işbölümü sonucu ortaya çıkan verimlilik artışı olarak görür. Smith tarzı büyüme modellerinde ekonominin büyüme potansiyeli sınırsızdır. İktisadi büyüme modellerinin daha çok takip ettiği Rikardocu geleneğe ise iktisadi büyümenin sınırları vardır. Rikardocu geleneğin takip edilmesinin nedeni, fonksiyonel olarak iktisadi modellemenin karşılaştırmalı statik yapısına daha uygun olmasıdır. İnovasyon ve işbölümünü tam olarak modellemenin

zorluğundan dolayı Smithçi büyüme yaklaşımı iktisadi modeller içinde yeterince yer almamıştır. Kirzner inovasyonun ortaya çıkış sürecine yönelik olarak önemli bir bakış açısı getirmiştir. Kirzner'e göre girişimcilik daha önce fark edilmemiş kâr fırsatlarına göre hareket etme sürecidir. Girişimciler önceden yakalanmamış kâr fırsatlarını keşfederek daha düşük maliyetle daha fazla müşteri memnuniyeti yaratırlar. Girişimcinin keşif süreci ekonominin üretkenliğini artırır. Girişimcilik süreci kümülatif olarak gelişir. Girişimcilerin kâr arayışları, yeni girişimciler için fırsatlar yaratır. Daha fazla fırsatların olması çığ oluşması gibi girişimciliği büyütür ve bu Kirzner'e göre iktisadi büyümenin lokomotifidir (Holcombe, 1998, s.49).

Neoklasik Solow Modeli Rikardocu büyüme düşüncesine dayanmaktadır. Solow büyüme modelinde yatırımın altın kural oranı ve yakınsama durumları söz konusudur. Yatırımın altın kuralı, yatırımı maksimum yapan bir tasarruf oranının varlığıdır. Yakınsama hipotezine göre, kişi başına geliri düşük olan ülkeler gelişmiş ülkelere göre daha hızlı büyüyecekler ve nihayetinde ülkeler arasında gelir farklılıkları azalacaktır.

Solow Modeli'nde üretim (Y) sermaye (K), emek (L) gibi değişkenlerin formüle edilmesi nispeten kolaydır. Etkisini kestirebilmenin zor olduğu Teknoloji (T) değişkeni modelde dışsal kabul edilmiştir. Kişi başına gelir baz alındığında, diğer değişkenler L ile bölündüğünde, L değişkeni dışsal kalmıştır. Böylece sermaye stokuna yeni ilaveler yani yatırımlar milli gelirin artan bir fonksiyonudur. Bu görüş Rikardocu büyüme yaklaşımının temel mantığını taşır.

Yakınsama hipotezi ve yatırımların iktisadi büyümeyi artırdığına dair kuramlar uygulamalı çalışmalarla desteklenememiştir. İktisadi büyümenin küçük bir kısmı yatırımlardaki artışla açıklanmaktadır ve büyüme teorilerinin çıkarımlarına dayanarak yatırım artışını hedefleyen az gelişmiş ülkeler, gelişmiş ülkelere daha

yüksek büyüme oranları yakalayamamışlardır. Bu gözlem yakınsama hipotezinin reddidir.

Lucas, büyümenin anahtarının K değil, L olacağını belirterek özellikle beşeri sermayenin kalkınmada önemli bir rol oynayacağı düşüncesiyle iktisadi büyümeyi Rikardocu çizgiden Smithçi bir çizgiye doğru çekmiştir.

Smithçi büyüme modeli üretim faktörlerinin miktarlarından ziyade üretim faktörlerini çıktı üretmek için bir araya getiren süreçlere odaklanır. 20. yüzyılda Smith'in izinde geliştirilen büyüme modelleri artan getiri varsayımını korur. Artan getiri, iktisat teorisinde işletme düzeyinde azalan ortalama maliyetin sonucudur. Smith türü büyüme modellerinde azalan içsel maliyetler artan getirinin tek nedeni değildir. Firmaların faaliyetleri sonucu piyasada yaratılan dışsallıklar da artan getiriye sebep olur. Firmalar azalan maliyetlerle karşılaşmasa da ekonominin tümü için bir artan getiri sözkonusudur (Holcombe, 1998, s. 51).

Holcombe (1998), ekonomik büyümenin yapısına dâhil edilen girişimcilik faaliyetinin bilgi dışsallıkları ve beşeri sermayenin etkisiyle iktisadi büyümeye artan bir katkı sağlayacağını belirtmektedir.

Dejardin (2000)'e göre, işgücü içindeki yenilikçi girişimcilerin oranı arttıkça, iktisadi büyüme daha hızlı olur. Dejardin, girişimci yeteneklerin rant kollamaya veya girişimciliğe yönelebileceğini, girişimciliğe yönelmeleri durumunda iktisadi büyümeye olumlu katkıda bulunacakları, rant kollamaya yönelmeleri durumunda ise iktisadi büyümeyi olumsuz etkileyeceklerini açıklamıştır. Rant kollama kamu kaynaklı veya özel kaynaklı olabilir. Aynı çalışma girişimciliğin içselliğine de vurgu yapmaktadır. Girişimci arzının sosyal olarak üretken olan veya olmayan faaliyetler arasında tahsisi iktisadi büyümeyi belirleyen başka bir etkidir. Bu tahsis arbitraj imkânlarına bağlıdır.

2.2. Uygulamalı Çalışmalar

Kreft ve Sobel (2003), girişimcilik faaliyetinin patent ve şahıs işletmesi (sole proprietorship) olmak üzere iki ölçüsü olduğunu belirtmişlerdir. Yaptıkları çalışmada patent faaliyeti olarak patent sayılarını dikkate almışlardır. Yazarlara göre, girişimcilik faaliyeti ekonomik özgürlük ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi sağlayan bir unsurdur. Ekonomik özgürlükler girişimcilik faaliyetlerini özendirerek iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir.

Stel ve Thurik (2004), iktisadi büyümede girişimciliğin rolünü GEM verilerini kullanarak tespit etmeye çalışmışlardır. Çalışmalarında girişimciliğin iktisadi büyümeye olan etkisini toplam girişimcilik faaliyeti (total entrepreneurial activity), kişi başına milli gelir ve rekabetçilik büyüme endeksi (growth competitiveness index) yardımıyla analiz etmişlerdir. Çalışmada toplam girişimcilik faaliyeti oranının gelişmiş ülkelerde iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilerken, az gelişmiş ülkelerde ise aynı oranın iktisadi büyümeyi negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Dejardin (2000), yenilik faaliyeti üzerine temellendirilen girişimcilik faaliyeti ile iktisadi büyüme arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu söylemiştir. Yazarın makalesindeki birinci argüman, girişimcilik rantının iktisadi büyümeden bağımsız düşünülemezdir. İkinci argüman, sosyal olarak üretici ve verimsiz projelerin arasında girişimcilik rantının tahsisi ile ilgilidir. Bu tahsis aynı zamanda arbitraja da bağlıdır. Bu ise iktisadi büyümeyi tanımlamaktadır. Son argüman, girişimcilik rantının büyük ölçüde girişimcinin yeteneklerine bağlı olduğu ve bu rantın özel veya kamu kaynaklı olabileceği ile ilgilidir.

Karlsson vd. (2004), girişimcilik faaliyetlerini yaratıcı yıkım ve yenilik faaliyetlerini barındıran, belirsizlik durumlarında ortaya çıkan fırsatları kazanca dönüştürmek için kullanılan faaliyetler olarak nitelendirmişlerdir. Yazarlar bahsedilen bu faaliyetlerin iktisadi büyümeyi üç

yoldan etkileyeceğini söylemektedirler. Bunlar; bir işe başlama (kurma), yenilikçi davranış ve rekabetçi davranış. Bu faktörlerden iş kurma, iktisadi büyümeyi rekabeti arttırmak suretiyle olumlu yönde etkilemektedir. Yapılan yenilikler de yine firmalar arasındaki rekabeti tetikleyerek iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir.

Audretch ve Thurik (2001a), girişimciliği bilgi taşımalarının bir mekanizması olarak nitelendirmişler, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerde Ar-Ge çalışmaları sonucu ortaya çıkan yeni bilgilerin diğer firmalara da yayıldığını söylemişlerdir. Bu bilgi paylaşımı yenilik faaliyetlerinin ve firmalar arasında rekabetin artmasına neden olurken, iktisadi büyümeyi de tetiklemektedir. Yazarlar yaptıkları çalışmada 23 OECD ülkesinde 1998 yılındaki girişimcilik oranını hesaplamışlar ve en yüksek girişimcilik oranının ABD’de olduğunu tespit etmişlerdir. Kurdukları modelin regresyon sonuçlarında ise girişimcilik faaliyetlerinin iktisadi büyümeye önemli katkılar sağladığını bulmuşlardır. Çalışmanın sonucunda girişimcilik faaliyeti deneyiminin yüksek olduğu ülkelerde aynı zamanda büyüme oranlarının da yüksek olduğunu ortaya koymuşlardır. Son olarak girişimcilik faaliyetinin ülkelerde işsizliği azalttığını ve iktisadi büyümeyi tetiklediğini tespit etmişlerdir.

Carree vd. (2007), kendi hesabına çalışanların oranı ile kişi başına gelir arasında “U” şeklinde bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Buna göre, iktisadi gelişmenin ilk safhalarında gelir arttıkça kendi hesabına çalışanların oranı azalırken, iktisadi gelişmişlik düzeyi arttıkça girişimci oranı tekrar yükselmeye başlar. Ülkenin iktisadi gelişmenin hangi safhasında olduğunun anlaşılması ve doğal girişimcilik oranının belirlenmesi iktisadi gelişme sürecinde girişimciliğin rolüne ilişkin stratejiler belirlemede faydalı olabilir.

Wennekers vd. (2005), GEM verilerine dayanarak 36 ülke üzerinde yaptıkları çalışmada girişimcilik ile iktisadi gelişme düzeyi arasında “U” şeklinde bir ilişkinin

olduğuna dair bulgulara ulaşmışlardır. Çalışmalarında girişimcilik değişkeni olarak yeni oluşan girişimcilik, iktisadi gelişme göstergesi olarak kişi başına gelir düzeyini almışlardır. Her iki değişkenle girişimcilik göstergesi arasında “U” şeklinde bir ilişki bulunmuştur. Kendi hesabına çalışanlar açısından bir ekonominin doğal oranın altında veya üstünde olduğunun bilinmesi önemlidir.

2.3. İktisadi Büyüme ile Girişimcilik Arasındaki İlişkiye Dair Gözlemler

Bu kısımda GEM verilerine dayanarak, girişimcilik endeksleri ile iktisadi gelişmişlik arasındaki ilişki Türkiye dâhil edilerek incelenmiştir*. Girişimcilik göstergeleri olarak; kendi hesabına çalışanların oranı (KHÇÖ) ve yeni oluşan girişimcilik faaliyeti endeksi (YGFE)'nin yanı sıra, fırsatçı girişimcilik faaliyeti endeksinin zorunlu girişimcilik faaliyeti endeksine oranı (FGFE/ZGFE) alınmıştır. İktisadi gelişme göstergesi ise 2007 yılı satın alma gücü paritesine göre kişi başına düşen milli gelir düzeyidir.

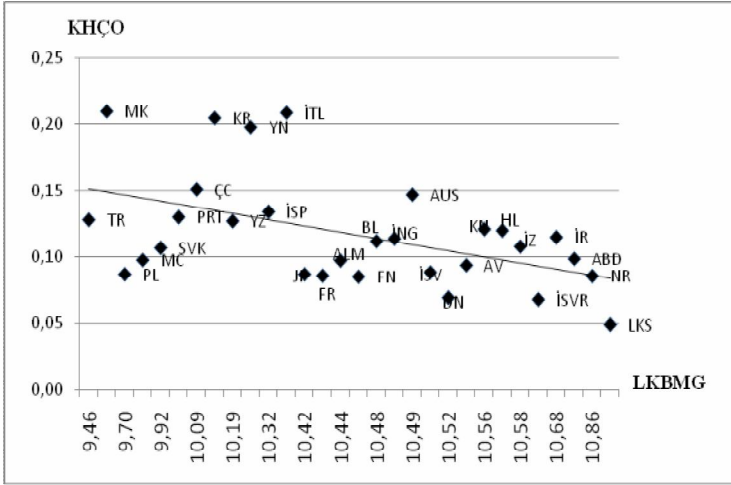
Grafik 1, kendi hesabına çalışanların oranı (KHÇÖ) ile logaritmik kişi başına milli gelir (LKBMG) arasındaki ilişkiyi 19 ülke özelinde yansıtmaktadır. Grafikten de izlenebileceği gibi, iktisadi gelişmişlik düzeyi ile kendi hesabına çalışanların oranı arasında negatif yönlü bir ilişki gözlenmektedir. 19 ülke üzerinde yapılan bu

* Çalışmaya dâhil edilen ülkeler ve kısaltmaları şu şekildedir:

ABD: Amerika Birleşik Devletleri, **AR:** Arjantin, **AV:** Avusturya, **BL:** Belçika, **BR:** Brezilya, **Ç:** Çin, **ÇÇ:** Çek Cumhuriyeti, **DC:** Dominik Cumhuriyeti, **DN:** Danimarka, **FN:** Finlandiya, **FR:** Fransa, **HK:** Hong Kong, **HL:** Hollanda, **HN:** Hindistan, **HR:** Hırvatistan, **İNG:** İngiltere, **İR:** İrlanda, **İS:** İsrail, **İSP:** İspanya, **İSV:** İsviçre, **İSVR:** İsviçre, **İTL:** İtalya, **İZ:** İzlanda, **JP:** Japonya, **KL:** Kolombiya, **KN:** Kanada, **KR:** Kore, **KZ:** Kazakistan, **LKS:** Lüksemburg, **LT:** Letonya, **MC:** Macaristan, **MK:** Makedonya, **NR:** Norveç, **PL:** Polonya, **PR:** Peru, **PRT:** Portekiz, **RM:** Romanya, **RS:** Rusya, **SL:** Slovenya, **SR:** Sırbistan, **SVK:** Slovakya, **ŞL:** Şili, **TR:** Türkiye, **TY:** Tayland, **UR:** Uruguay, **VN:** Venezüella, **YN:** Yunanistan, **YZ:** Yeni Zelanda.

gözlem kendi hesabına çalışanların oranı ile iktisadi gelişme düzeyi arasındaki ilişkinin “U” şeklinde olduğunu desteklememektedir.

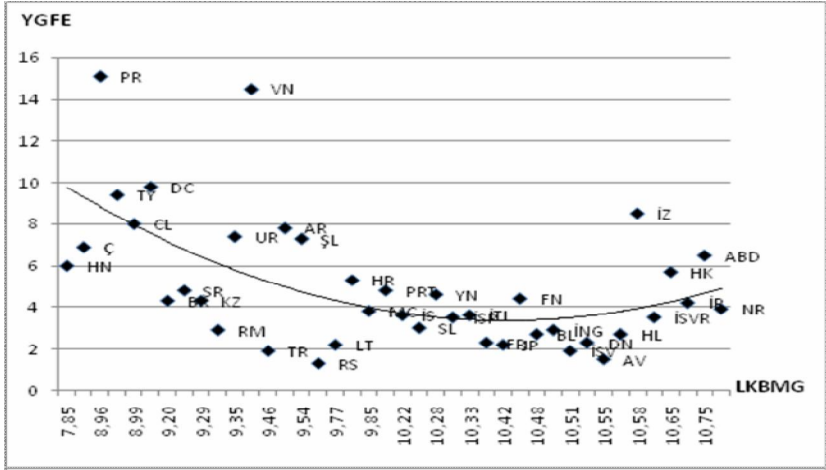
Grafik:1
2007 yılında Kendi Hesabına Çalışanların Oranı (KHÇÖ)



Kaynak: Knowledge Web On SMEs and Entrepreneurship, Entrepreneurs International (Compendia), <http://data.ondernemerschap.nl/webintegraal/userif.aspx?SelectDataset=31&SelectSubset=113&Country=UK>, E.T., 15.03.2010.

Grafik 2, 2007 yılında GEM veri tabanındaki ülkelerdeki YGFE ile LKBMG arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Bu endeksin en yüksek olduğu ülkeler; Portekiz, Venezüella, Dominik Cumhuriyeti, Tayland ve İzlanda iken, düşük olduğu ülkeler; Rusya, Avusturya, İsveç ve Türkiye'dir. Gelişmişlik düzeyi arttıkça YGF endeksi “U” şeklinde bir seyir izlemektedir. Gelişmekte olan ülkelerde gelirle birlikte azalırken, sanayi ülkelerinde göreceli olarak daha istikrarlı bir seyir izlemektedir. ABD, Hong Kong ve İzlanda gibi iktisadi gelişmişlik düzeyleri yüksek olan ülkelerde büyüme ile girişimcilik arasında pozitif bir ilişki söz konusudur. Bu bulgular Acs vd. (2008) çalışmasının bulgularıyla benzer sonuçlar göstermektedir.

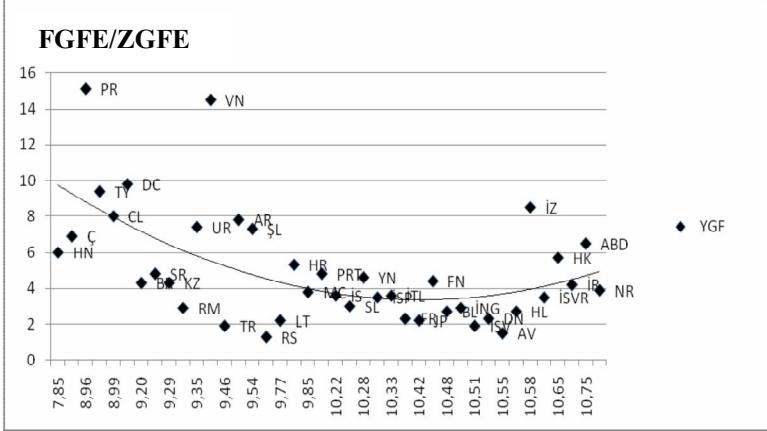
Grafik:2
2007 yılında Yeni Oluşan Girişimcilik Faaliyeti Endeksi (YGFE)



Kaynak: GEM'den Aktaran, Knowledge Web On SMEs and Entrepreneurship, New Entrepreneurship International, <http://data.ondernemerschap.nl/webintegraal/userif.aspx?SelectDataset=32&SelectSubset=114&Country=UK, E.T.,15.03.2010>.

Grafik 3'de 2007 yılında GEM veri tabanındaki ülkelerdeki fırsatçı girişimcilik faaliyeti endeksinin zorunlu girişimcilik faaliyeti endeksine oranı (FGFE/ZGFE) ile logaritmik kişi başına milli gelir (LKBMG) arasındaki ilişki görülmektedir. Bu oranın en yüksek olduğu ülkeler; Danimarka, Belçika, İzlanda, İrlanda ve Norveç, en düşük olduğu ülkeler; Brezilya, Türkiye, Kolombiya, Sırbistan Arjantin ve Hırvatistan'dır. Yatay kesit verileri FGFE/ZGFE ile kişi başına gelir düzeyi arasında pozitif yönlü bir ilişki mevcuttur.

Grafik:3
2007 yılında FGF Endeksinin ZGF Endeksine Oranı
(FGFE/ZGFE)



Kaynak: GEM'den Aktaran, Knowledge Web On SMEs and Entrepreneurship, New Entrepreneurship International, <http://data.ondernemerschap.nl/webintegraal/userif.aspx?SelectDatabase=32&SelectSubset=114&Country=UK, E. T., 15.03.2010>.

Ülkelerarası karşılaştırmada gelişmişlik düzeyi arttıkça fırsatçı girişimcilik faaliyeti artış göstermektedir. Bu bulgular Acıs vd. (2008)'in bulgularıyla benzer sonuçlar üretmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde FGFE/ZGFE oranı düşük çıkmaktadır. Örneğin, Kolombiya'da FGFE ve ZGFE sırasıyla; 12,6 ve 9,3 iken, Norveç'te aynı endeksler 5,4 ve 0,4'tür. Ülkelerarası ZGF endeksindeki farklılıklar, FGF endeksine göre daha fazladır.

3. YÖNETİLEN EKONOMİDEN GİRİŞİMCİ EKONOMİYE İKTİSADİ DÖNÜŞÜM

İkinci Sanayi Devrimi olan 1860 ve 1900'lü yılların başı Schumpeteryan Mark I rejimine karşılık gelir. 1930 ve 1970 yılları arası Mark II rejimi dönemidir. Schumpeter'in "Yaratıcı Yıkım" olarak adlandırdığı Mark I rejiminde yenilik ve teknolojinin geliştiricileri girişimcilerdir. Girişimci ruh ekonominin temel dinamiğidir. "Yaratıcı Birikim" olan Mark II rejiminde ise büyük ölçekli işletmeler yeniliklerin ve

İktisadi gelişmenin sürükleyicisidir. Üçüncü Sanayi Devrimi veya Bilgi İletişim Devrimi olan ve 1970'lerde başlayan ekonomilere belirsizlik getiren süreç Mark I rejimine yeniden dönüş anlamına gelir. 1970'lerin ortalarına kadar gelişmiş ülkelerde kendi hesabına çalışanların oranı düşmüştür. O döneme kadar iktisadi gelişme ile kendi hesabına çalışanların oranı arasında negatif yönlü bir ilişki vardı. 1970'li yıllardan sonra gelişmiş ekonomilerde küçük işletmelerin önemi artmaya başladı. Bu eğilim Schumpeterci Mark II rejiminden Mark I rejimine doğru bir geçişe işaret etmektedir. Audretsch ve Thurik (2001b), Schumpeter'in Mark I ve Mark II evreleri arasındaki değişimi yönetilen ekonomiden girişimci ekonomiye geçiş olarak adlandırmaktadırlar (Carree vd., 2002b, s.2).

Gelişmiş ülkelerdeki kendi hesabına çalışanların oranının artması küçük işletmelerin öneminin artması ile açıklanabilir. Bu dönüşümün nedenleri Broc ve Evans (1989) tarafından açıklanmıştır (Aktaran, Audretsch, 2002, s. 7):

1. Teknolojik gelişmenin imalat sanayisinde ölçek ekonomilerinin önemini azaltması,
2. Küreselleşme sürecinde ekonomilerin dışa açılmasının piyasaları daha dalgalı hale getirmesi,
3. Kadınların, göçmenlerin, genç ve yaşlı çalışanların işgücüne katılımlarının artması sonucu işgücü kollarında yaşanan değişimler ve bu grupların küçük işletmelere girmelerinin nispeten daha kolay olması,
4. Tüketici tercihlerinin standartlaşmış ürünlerden çeşitlendirilmiş ve kişiye özel hale getirilmiş ürünlere yönelmesi daha esnek üretim yapabilen küçük işletmelere yeni fırsatlar sağlaması,
5. Deregülasyonlar ve özelleştirmeler sonucu daha önce korunan ve giriş engeli olan piyasalara yeni ve küçük işletmelerin girişinin kolaylaşması,

6. Yüksek ücretli ülkelerde inovasyonun artan önemi, büyük ölçekli üretimin nispeten öneminin azalması ve girişimci faaliyetin ön plana çıkması.

Audretsch ve Thurik (2000), dünyada yaşanan, özellikle gelişmiş ülkelerde daha belirgin olan bu değişimi iktisadi faaliyetin bilgi ekonomisine doğru geçişi olarak yorumlamışlardır.

İşsizlik ve yavaş iktisadi büyüme, gelişmiş Avrupa ülkelerinde bu yapısal değişimin beraberinde getirdiği en önemli iki sorundur. Küreselleşme süreci iktisadi yapılarda değişimlere neden olmaktadır. Konvansiyonel imalat kollarındaki* büyük işletmeler maliyetlerin yüksek olduğu kendi ülkelerinde rekabetçiliklerini kaybetmişlerdir. Bilgiye dayalı bir ekonomide küçük müteşebbis işletmelerin önemi ve değeri artmıştır.

Yüksek maliyetler ile karşılaşan büyük işletmelerin önünde üç seçenek vardır. Birincisi yabancı şirketlerle rekabet etmek için ücretleri ve diğer maliyetleri düşürmek. İkinci seçenek verimliliği artırmak için emek yerine daha fazla sermaye ve teknoloji ikame etmektir. Üçüncüsü ise üretimi düşük maliyetli ülkelere kaydırmaktır. Büyük ölçekli Avrupa ve Amerikan firmaları ikinci ve üçüncü seçenekleri tercih etmektedirler (Audretsch, 2002, s. 8).

Avrupalı ve Amerikalı işletmeler emek yerine sermaye ikame ettikçe ve üretimi daha düşük maliyetle yapabilecekleri ülkelere taşıdıkça şirketler küçülme yoluna gitmiştir. 1979 ve 1995 yılları arasında şirket küçülmeleri sonucu 43 milyon işçi işini kaybetmiştir. Bu rakamın 24,8

* Konvansiyonel imalat kolları; otomotiv, tekstil, makine, kimya gibi ölçek ekonomisi ve alan ekonomisi özelliklerine sahip olan imalat sanayileridir.

milyonunu mavi yakalılar**, 18,7 milyonunu beyaz yakalılar*** oluşturmuştur. 1980 ve 1993 yılları arasında Amerikan'ın 500 büyük şirketi istihdamı dörtte bir oranında azaltmıştır (Audretsch & Thurik, 2000, s. 22). Maliyetlerini azaltma arayışındaki büyük ölçekli işletmeler küçülme yoluna gitmiştir. Bu durum ücret düzeyi ile işsizlik oranı arasında bir ödünleşimi (trade off) göstermektedir. İşsizliği düşürmek için ücretlerin düşmesi inancı yaygındır.

Bilgi ekonomisi hem işsizliği azaltacak, hem de ücretleri yükseltebilecek bir iktisadi yapıyı mümkün kılabilir. Küreselleşme sürecine tezat bir şekilde Kaliforniya'daki Silikon Vadisi, Kuzey Carolina'daki Araştırma Üçgeni (Research Triangle) ve İngiltere'de Cambridge gibi ileri teknoloji bölgeleri ortaya çıkmıştır. Bilgi iletişim teknolojilerinin gelişmesiyle mekânların öneminin azalacağı beklenirken, ileri teknoloji faaliyetleri belli bölgelerde yoğunlaşmıştır (Audretsch & Thurik, 2000, s. 22). Bu çelişki enformasyon ile bilgi arasındaki farkın anlaşılmasıyla açıklanabilir. Enformasyon; bir ürünün fiyatı, maliyeti, işsizlik oranı gibi objektif gerçeklerdir. Bilgi ve fikirler ise subjektiftir, belirsizlik içerir ve ölçülemez. Audretsch ve Thurik sözkonusu çalışmada, fikirlerin ve bilgilerin dışarıdan, düşük maliyetli ülkeler tarafından taklit edilemeyeceğini belirtmişlerdir. Bir otomobilin üretilmesi için geçmesi gereken süreçler ve üretim organizasyonu bir başka yere taşınabilirken, biyoteknoloji alanında yapılan yenilikçi bir çalışmayı bir başka yere taşımak kolay değildir. Bilginin bu özelliği, bilgiye sahip olana karşılaştırmalı üstünlük sağlaması demektir.

Bilgi ekonomisinde doğal kaynaklar, emek ve sermaye girdileri daha az önemli hale gelirken, üretim faktörleri olarak bilgi ve fikirler ön plana çıkmaktadır. Girişimcilik, bilgiye dayalı ekonominin temel özelliğidir.

** Mavi yakalılar: Beden gücü ile çalışan iş görenlerdir.

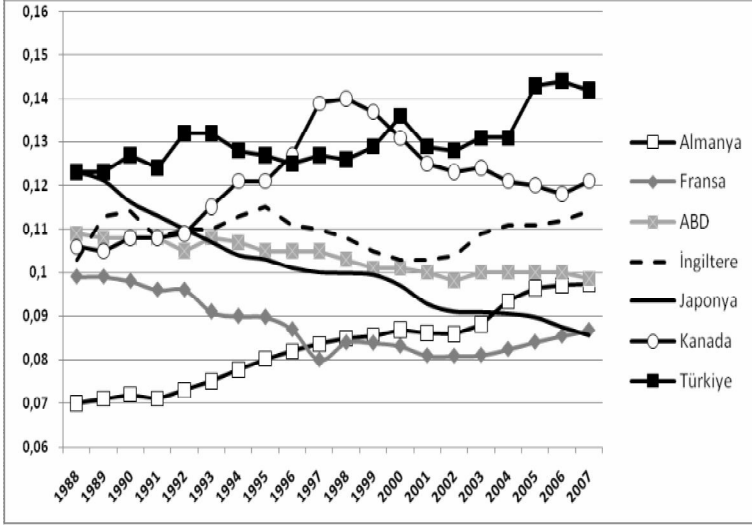
*** Beyaz yakalılar: Beyin gücü ile çalışan iş görenlerdir.

Yönetilen ekonomilerde iktisadi büyüme; istikrar, uzmanlaşma, homojenlik, ölçek ekonomisi ve öngörülebilirlik koşulları altında gerçekleşirken, girişimci ekonomileri sürükleyen; esneklik, oynaklık, çeşitlilik, orjinallik, bağlantılar ve kümelenmedir (Audretsch & Thurik 2004, ss.3-4). Girişimci bir ekonomide yenilikleri, çeşitliliği ve orijinalliği yakalama açısından küçük işletmelerin büyük işletmelere üstünlükleri vardır.

4. TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK

Türkiye ekonomisi, diğer OECD ülkeleri ile karşılaştırıldığında yüksek bir kırsal nüfus ve tarımsal işgücüne sahip gelişmekte olan bir ekonomidir. 2000 sonrası dönemde tarımsal nüfusun azalması ve tarım sektöründen çıkan nüfusun diğer sektörlerle yönelmesi şeklinde bir yapısal dönüşüm yaşanmaktadır. Söz konusu dönemde Türkiye ekonomisi görece yüksek büyüme oranları yakalamasına rağmen, artan bir işsizlikle karşı karşıya kalmıştır. Gelişmiş ülkelerin çoğunda gözlenen iktisadi büyüme performansının yavaşlaması dinamik bir ekonomi olan Türkiye'nin karşılaştığı bir sorun olmasa da, yüksek işsizlik oranları Türkiye'nin gelişmiş ve gelişmekte olan OECD ülkeleri ile karşılaştığı ortak bir sorundur. Türkiye'de mevcut olan işsizliğin başlıca nedenleri, ekonomideki yapısal sorunlardan kaynaklanan ithalata bağımlı büyüme, tarım sektöründen diğer sektörlerle geçiş ve verimlilik artışı iken, OECD'nin gelişmiş ülkelerinde görülen işsizlik büyük ölçekli firmaların daha düşük işgücü maliyetine sahip olan ülkelere taşınması sonucu ortaya çıkmıştır. Gelişmiş ülkelerde yaşanan süreç yönetilen ekonomiden girişimci ekonomiye geçiş sürecidir. Türkiye ise endüstrileşme sürecini tamamlayamamış bir ülke olduğu için sanayi sektöründe ölçek ekonomileri ve büyük şirketler safhasını tecrübe etmemiştir.

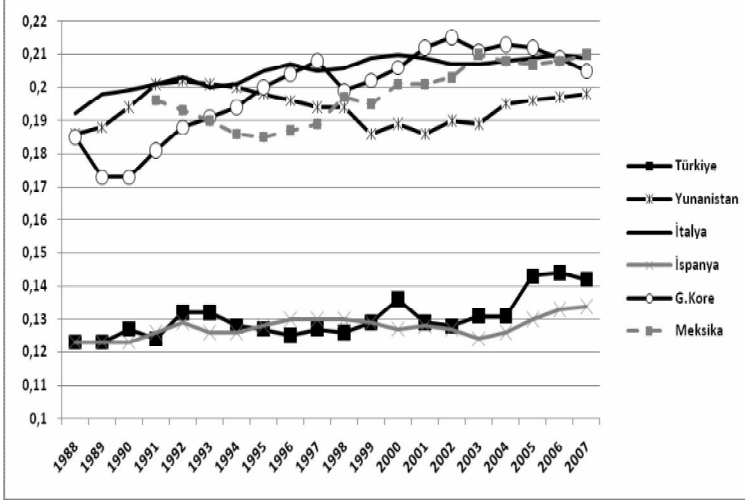
Grafik:4
Kendi Hesabına Çalışanların Oranı: Türkiye ve Gelişmiş Ülkeler (1988-2007)



Kaynak: Knowledge Web On SMEs and Entrepreneurship, Entrepreneurs International (Compendia), <http://data.ondernemerschap.nl/webintegraal/userif.aspx?SelectDataset=31&SelectSubset=113&Country=UK, E.T.,15.03.2010>.

Grafik 4’de, 1988-2007 dönemi için Türkiye ve bazı gelişmiş ülkelere ilişkin kendi hesabına çalışanların oranı yer almaktadır. Türkiye, gelişmiş OECD ülkeleri ile karşılaştırıldığında, 1988-2007 döneminde daha yüksek kendi hesabına çalışan oranına sahiptir. Belirtilen dönemde Türkiye’de işgücü içinde kendi hesabına çalışanların ve işletme sahiplerinin oranı 2005 yılına kadar %12-13 civarında gerçekleşirken, 2005 ve sonrasında %14 oranına ulaşmıştır. Ülkeler arası kendi hesabına çalışanların oranındaki eğilimler incelendiğinde; Almanya, İngiltere ve Türkiye’de artış eğilimi gözlenmiştir. Diğer gelişmiş batı ülkeleri ve Japonya’da 2000’li yıllardan sonra azalan bir eğilim söz konusudur.

Grafik 5:
Kendi Hesabına Çalışanların Oranı: Türkiye ve Bazı OECD Ülkeleri (1988-2007)



Kaynak: Knowledge Web On SMEs and Entrepreneurship, Entrepreneurs International (Compendia), <http://data.ondernemerschap.nl/webintegraal/userif.aspx?SelectDataset=31&SelectSubset=113&Country=UK, E.T.,15.03.2010>.

Grafik 5, 1988-2007 dönemi için Türkiye ve bazı OECD ülkelerine ilişkin kendi hesabına çalışanların oranını yansıtmaktadır. Türkiye'nin kendi hesabına çalışanlar oranı gelişmekte olan bazı OECD ülkeleri ve İtalya, İspanya gibi ülkelerle karşılaştırıldığında İspanya dışındaki bütün ülkelere göre daha düşük girişimcilik oranlarıyla karşılaşılmaktadır. Gelişmekte olan OECD ülkeleri ve İtalya'da girişimcilik oranları %20 civarındayken, Türkiye 2004 yılında %14,2 oranına sahiptir. 1988 döneminde ele alınan ülkelere göre İspanya dışındaki her ülkede kendi hesabına çalışanların oranı artış göstermiştir. Kendi hesabına çalışanların oranı girişimcilik ölçüsü olarak alındığında, Türkiye'de girişimcilik düzeyinin gelişmiş OECD ülkelerinin üzerinde, gelişmekte olan OECD ülkelerinin altında olduğu gözlenmektedir.

Tablo 2, 2008 yılında Türkiye’de gerçekleştirilen toplam girişimcilik faaliyetleri ve bu faaliyetlerin gelişmiş ülkeler ile karşılaştırmasını göstermektedir. Toplam girişimcilik faaliyetleri (TGF), yeni oluşan girişimcilik faaliyeti endeksini ve yeni iş sahipliği endekslerini içermektedir. Bu iki ölçüm bir ülkenin girişimcilik manzarası hakkında farklı bilgileri içermektedir. Tablo’ya bakıldığında, 2008 yılında Türkiye’de TGF endeksinin 5,96 olduğu görülmektedir. Bu endeks, gelişmiş ülkelerdeki TGF endeks ortalamasına (6,02) yakındır. Benzer bir şekilde aynı yılda Türkiye’de yeni oluşan girişimcilik faaliyeti (YGF) endeksi (3,19), gelişmiş ülkelerdeki YGF endeks ortalamasına (3,4) yakındır.

Tablo:2
2008 Yılında Türkiye’de Toplam Girişimcilik Faaliyeti ve Gelişmiş Ülkeler ile Karşılaştırması

	Türkiye	Almanya	Fransa	İtalya	Japonya	İngiltere	ABD	Gelişmiş Ülkeler Ort.
KİSE	4,82	4,03	2,8	6,48	7,86	6,05	8,34	5,93
YGFE	3,19	2,43	3,78	1,99	3,18	3,13	5,86	3,4
ZGFE	2,3	1	0,57	0,66	1,25	0,83	1,29	0,93
FGFE	3,48	2,69	4,75	3,64	4,02	4,68	8,85	4,77
TGFE	5,96	3,77	5,64	4,62	5,42	5,91	10,76	6,02
GGFE	3,01	1,46	1,9	2,7	2,28	2,89	5,01	2,71
GGFE/KİSE	0,62	0,36	0,68	0,42	0,29	0,48	0,6	0,46
TGFE/KİSE	1,24	0,94	2,01	0,71	0,69	0,98	1,29	1,02
FGFE/ZGFE	1,51	2,69	8,33	5,52	3,22	5,64	6,86	5,11
Kaynak: GEM’den Aktaran, Knowledge Web On SMEs and Entrepreneurship, New Entrepreneurship International, http://data.ondernemerschap.nl/webintegraal/userif.aspx?SelectDataset=32&SelectSubset=114&Country=UK, E.T., 15.03.2010 .								
KİSE: Kurulu İşletme Sahipleri Endeksi, YGFE: Yeni Oluşan Girişimcilik Faaliyeti Endeksi, ZGFE: Zorunlu Girişimcilik Faaliyeti Endeksi, FGF: Fırsatçı Girişimcilik Faaliyeti Endeksi, TGFE: Toplam Girişimcilik Faaliyeti Endeksi, GGFE: Genç Firma Girişimcilik Faaliyeti Endeksi								

Başka önemli bir gösterge olan fırsatçı girişimcilik faaliyeti endeksinin zorunlu girişimcilik faaliyeti endeksine oranı (FGFE/ZGFE) Türkiye’de ve gelişmiş ülkelerde sırasıyla; 1,51 ve 5,11’dir. Türkiye’de bu oranın gelişmiş ülkeler oranının oldukça gerisinde kalmasının zorunluluktan kaynaklanan girişimcilik faaliyetinin daha yoğun olarak yaşanması nedeniyle ortaya çıktığı söylenebilir. Bu gösterge Türkiye’nin inovasyon ve girişimciliğe dayalı ekonomilerin gerisinde olduğunu göstermektedir.

Tablo 3’de 2008 yılında Türkiye’de gerçekleştirilen toplam girişimcilik faaliyetleri ve bu faaliyetlerin gelişmekte olan ülkeler ile karşılaştırması yer almaktadır. Tablo’dan, Türkiye’de TGF endeksinin; Brezilya, Macaristan, Meksika ve Kore’nin TGF endeksinden düşük, Romanya ve Rusya’nın TGF endeksinden yüksek olduğu görülebilir. Türkiye YGF endeksine göre; Brezilya, Romanya ve Rusya’nın üzerinde, Macaristan, Kore ve Meksika’nın altında yer almaktadır. Gerçekte, genel olarak gelişmekte olan ülkelerde YGF endeksinin, gelişmiş ülkelerdeki YGF endeksine göre daha yüksek olduğu söylenebilir. Türkiye 2,3 olan zorunlu girişimcilik faaliyeti (ZGF) endeksi ile Kore (5,81) ve Brezilya (3,95)’nin altında, Romanya, Rusya, Meksika ve Macaristan’ın üzerinde yer almaktadır. ZGF endeksi gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelere göre ortalama olarak genelde daha yüksek çıkmaktadır. FGF endeksi dikkate alındığında da tam tersi bir durum olduğu görülebilir.

Ekonomideki dinamizm seviyesini gösteren genç firma girişimcilik faaliyeti endeksinin kurulu işletme sahipleri endeksine oranı (GGFE/KİSE) Türkiye’de 0,62’dir. Bu oran (Rusya hariç) gelişmekte olan ülkelerin GGFE/KİSE oranına yakındır. Söz konusu oran ile ilgili bir genelleme yapılacak olursa, gelişmekte olan ülkelerde dinamizm seviyesinin gelişmiş ülkelerdeki dinamizm seviyesinden daha fazla olduğu sonucuna ulaşılabilir.

Tablo’dan Türkiye’nin fırsatçı girişimcilik faaliyeti endeksinin zorunlu girişimcilik faaliyeti endeksine oranının

(FGFE/ZGFE) gelişmekte olan ülkeler ortalamasından daha düşük olduğu gözlemlenebilir. Tablo 2 ve tablo 3 karşılaştırıldığında da FGFE/ZGFE oranının gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere kıyasla oldukça düşük olduğu söylenebilir.

Tablo:3
2008 Yılında Türkiye’de Toplam Girişimcilik Faaliyeti ve Gelişmekte Olan Ülkeler ile Karşılaştırması

	<i>Türkiye</i>	<i>Brezilya</i>	<i>Macaristan</i>	<i>Kore</i>	<i>Meksika</i>	<i>Romanya</i>	<i>Rusya</i>	<i>Gel. Olan Ülkeler Ort.</i>
KİSE	4,82	14,59	5,34	12,84	4,94	2,07	1,11	6,815
YGFE	3,19	2,93	3,84	3,54	9,26	2,54	1,73	3,97
ZGFE	2,3	3,95	1,87	4,04	1,76	1,37	0,73	2,29
FGFE	3,48	8,03	4,44	5,81	10,15	2,12	2,51	5,51
TGFE	5,96	12,02	6,61	9,99	13,09	3,98	3,49	8,20
GGFE	3,01	9,29	2,8	6,5	4,01	1,56	1,99	4,36
GGFE/KİSE	0,62	0,64	0,52	0,51	0,81	0,75	1,79	0,84
TGFE/KİSE	1,24	0,82	1,24	0,78	2,65	1,92	3,14	1,76
FGFE/ZGFE	1,51	2,03	2,37	1,44	5,77	1,55	3,44	2,77

Kaynak: GEM’den Aktaran, Knowledge Web On SMEs and Entrepreneurship, New Entrepreneurship International, <http://data.ondernemerschap.nl/webintegraal/userif.aspx?SelectDataset=32&SelectSubset=114&Country=UK, E.T., 15.03.2010>.
KİSE: Kurulu İşletme Sahipleri Endeksi, **YGFE:** Yeni Oluşan Girişimcilik Faaliyeti Endeksi, **ZGFE:** Zorunlu Girişimcilik Faaliyeti Endeksi, **FGF:** Fırsatçı Girişimcilik Faaliyeti Endeksi, **TGFE:** Toplam Girişimcilik Faaliyeti Endeksi, **GGFE:** Genç Firma Girişimcilik Faaliyeti Endeksi.

Türkiye’de iktisadi koşulların oluşmaması nedeniyle (daha iyi bir iş fırsatı kollamanın ve fırsatları değerlendirebilmenin zor olması), zorunlu olarak gerçekleştirilen girişimcilik faaliyetlerinin fırsatçı olarak gerçekleştirilen girişimcilik faaliyetine göre daha yoğun, genç firma girişimcilik faaliyeti endeksinin gelişmiş ülkelere daha yüksek ve bu yüzden Türkiye ekonomisinin daha dinamik bir yapıya sahip olduğu söylenebilir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Kendi hesabına çalışanların toplam işgücü içerisindeki payı, GEM tarafından tanımlanan toplam girişimcilik faaliyeti endeksi, fırsatçı girişimcilik faaliyeti endeksi, zorunlu girişimcilik faaliyeti endeksi, yeni kurulan işletmeler endeksi, yeni oluşan girişimcilik faaliyeti endeksi, kurulu işletme sahipleri endeksi değişkenleri ülkelerin girişimcilik düzeyinin tahmin edilmesini sağlayan göstergelerdir. Girişimcilik göstergeleri ülkeler arasında büyük farklılıklar göstermektedir. Ülkelerin farklı iktisadi gelişmişlik safhalarında olması bu farklılıkların nedenlerinden birisidir. Kendi hesabına çalışanların oranı ile iktisadi gelişmiş düzeyi arasında kuramsal olarak üç tür ilişki olabilir. Birincisi, daha fazla kendi hesabına çalışanların oranının daha yüksek iktisadi gelişmişliğe neden olacağı görüşüdür. İkinci görüş, iktisadi gelişmişlik ile kendi hesabına çalışma arasında ölçek ekonomilerinden faydalanamama sonucu olarak negatif yönlü bir ilişkinin varlığıdır. Üçüncüsü ise iktisadi gelişmişlik düzeyi arttıkça kendi hesabına çalışanların oranının önce azalıp, sonra artacağını öngören “U” şeklindeki ilişki görüşüdür. Bu çalışmada gelişmekte olan ülkelerde kendi hesabına çalışanların oranının, gelişmiş ülkelere göre daha yüksek olduğu gözlenmiştir. İktisadi gelişmişlik düzeyi arttıkça kendi hesabına çalışanların oranı azalma eğilimindedir. Yeni oluşan girişimcilik faaliyeti ile iktisadi gelişme düzeyi arasında “U” şeklinde bir ilişki gözlenmektedir. Fırsatçı girişimcilik faaliyetinin zorunlu girişimcilik faaliyetine oranı olarak ölçülen girişimcilik düzeyi ile iktisadi gelişme arasında da “U” şeklinde bir eğilim vardır.

Türkiye ekonomisi için girişimcilik endeksleri incelendiğinde gelişmekte olan ülkelere göre kendi hesabına çalışanların oranı yüksektir. Kendi hesabına çalışanların oranı iktisadi gelişmede Türkiye'nin ölçek ekonomisine dayalı sanayi devrine henüz geçmiş olduğu izlenimini vermektedir. Yunanistan, İtalya ve İspanya gibi Akdeniz ülkeleri ile Güney Kore ve Meksika'ya göre

Türkiye daha düşük oranda kendi hesabına çalışanlar oranına sahiptir. Bu Akdeniz ülkeleri diğer gelişmiş ülkelerden iktisadi gelişmişlik açısından daha geride olmasına rağmen, bu ülkelerin de üzerinde kendi hesabına çalışanlar oranına sahiptirler. Bu farklılık incelenmeye değer bir olgudur.

Gelişmiş ülkeler ortalaması ile mukayese edildiğinde Türkiye'nin toplam girişimcilik faaliyeti değeri seçilen ülkelere yaklaşık bir değerken, zorunlu girişimcilik faaliyeti değeri gelişmiş ülke ortalamasından yüksek, fırsatçı girişimcilik faaliyeti değeri ise gelişmiş ülkelere nazaran düşüktür. Gelişmekte olan ülkelere göre ise, Türkiye daha düşük toplam girişimcilik faaliyeti ve fırsatçı girişimcilik faaliyeti değerine sahipken, zorunlu girişimcilik oranı gelişmekte olan ülkeler ortalamasına çok yakındır. Karşılaştırmalar Türkiye'de girişimciliğin yeni fırsatları sezme sonucu değil, zorunluluktan, daha iyi bir seçenek olmamasından kaynaklandığına işaret etmektedir. Girişimcilik performansı göstergesi olarak fırsatçı girişimcilik faaliyetinin zorunlu girişimcilik faaliyetine oranı alınırsa Türkiye'de girişimciliğin iktisadi büyümenin önemli bir belirleyicisi olmadığı söylenebilir. Kuramlarda öngörülen eğilimin geçerli olacağı durumda kişi başına milli gelir arttıkça kendi hesabına çalışma oranı Türkiye için önce azalacak, sonra artacaktır. Bilgi temelli ekonomiye geçiş için gerekli altyapı hazırlanır ve fırsatçı girişimciliğin önünü açacak mikro reformlar yapılırsa iktisadi büyüme artırımcı girişimcilik faaliyeti artacaktır.

KAYNAKÇA

ACS, Z.J., Desai, S.& Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, Economic Development and Institutions, *Small Business Economics*, 31(2), 219-234.

AUDRETSCH, D. B., & Thurik, R. (2004). A Model of Entrepreneurial Economy, *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy # 1204*, Max Planck Institute Discussion Papers, 1-17.

AUDRETSCH, D. B. (2002). Entrepreneurship : A Survey of Literature. Londra: Institute for Development Strategies, *Indiana University&Centre for Economic Policy Research, CEPR*, 1-45.

AUDRETSCH, D. B., & Thurik, R. (2001a). Linking Entrepreneurship to Growth. *Paris: OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 1-35.

AUDRETSCH, D. B., & Thurik, R. (2001b). What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies, *Oxford University Press*, 267-315.

AUDRETSCH, D. B., & Thurik, R. (2000). Capitalism and Democracy in the 21st Century: From Managed to Entrepreneurial Economy. *Journal of Evolutionary Economics* , 10, 17-34.

CARREE, M., Stel A.V., Thurik,R., Wennekers S. (2007), The Relationship Between Economic Development and Business Ownership Revisited, *EIM Research Reports H200705*, 1-16.

CARREE, M., & Thurik, A. (2002a). The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. Z. Acs, & D. Audretsch (Dü) içinde, *International Handbook of Entrepreneurship Research*, 1-28.

CARREE, M., Stel A. V., Thurik, R., & Wennekers S. (2002b). Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976-1996, *Small Business Economics*, (19), 271-290.

DEJARDİN, M. (2000). Entrepreneurship and Economic Growth. *Namur: The Institute for Development Strategies (IDS)*, 1-17.

GEM UK (2006). *Social Entrepreneurship Monitor*, United Kingdom, London, http://www.london.edu/assets/documents/facultyandresearch/GEM_UK_2006_Social_Entrepreneurship_Monitor.pdf, Erişim Tarihi: 17.03.2010.

HÉBERT, R. F., & Link, A. N. (1989). In Search of Meaning of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1 (1), 39-49.

HOLCOMBE, R. G. (1998). Entrepreneurship and Economic Growth. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1 (2), 45-62.

KARADENİZ, E., & Özdemir, Ö. (2009). Entrepreneurship in Turkey and Developing Countries: A Comparison of Activities, Characteristics, Motivations and Environment for Entrepreneurship. *MIBES Transactions*, 3 (1), 30-45.

KARLSSON, C., & T.Paulsson, C. F. (2004). Relating Entrepreneurship to Economic Growth. *CESIS, Electronic Working Paper Series*, 1-27.

_____, Knowledge Web On SMEs and Entrepreneurship, *Entrepreneurs International (Compendia)*, <http://data.ondernemerschap.nl/webintegraal/userif.aspx?SelectDataset=31&SelectSubset=113&Country=UK>, Erişim Tarihi, 15.03.2010.

_____, Knowledge Web On SMEs and Entrepreneurship, *New Entrepreneurship International*, <http://data.ondernemerschap.nl/webintegraal/userif.aspx?SelectDataset=32&SelectSubset=114&Country=UK>, Erişim Tarihi, 15.03.2010.

KREFT, S. F., & Sobel, R. S. (2003). *Public Policy, Entrepreneurship, and Economic Growth*. http://be.wvu.edu/phd_economics/pdf/03-02.pdf, 1-32, Erişim Tarihi: 16.03.2010

LLUSSÁ, F., Tavares, J. & Branco, R., (2009). Entrepreneurship: Concept and Measurement, 1-12, www.ead.fea.usp.br/semead/12semead/resultado/trabalhosPDF/425.pdf, Erişim Tarihi, 10.03.2010.

STEL, A. V., & Thurik, M. C. (2004). The Effect Entrepreneurship on National Economic Growth: An Analysis Using the GEM Data. *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, 1-19.

WENNEKERS, S., Thurik, R., Stel, A. V., & Reynolds, P. (2005). Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. *Small Business Economics* (24), 293-309.

WENNEKERS, S., & Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics* (13), 27-55.