

Dersin Amacı

Girişimcilik dersi, girişim, girişimci kavramlarıyla ilgili konuların öğrenilmesi, girişimcilikteki anahtar kavramların açıklanması ve teorik çerçeveye günlük hayattaki uygulamalar arasında bir köprü kurmayı amaçlamaktadır. Buradaki varsayım, tabii ki, bu dersi alan her öğrencinin hemen kendi işini başarıyla kurabileceği değildir. Amacımız; öğrencilerin de aktif katılımı ve sıkça karşımıza çıkan başarılı ve başarısız girişimcilik örneklerinin daha sağlıklı bir şekilde analiz edilebilmesidir. Bu noktada öğrencilerimizden anlatılan konuları sadece ezberleme ya da öğrenme yerine tartışma ve mantık süzgecinden geçirerek gerçek hayatla ilgi kurma çabalarını sürekli kullanmalarını bekliyoruz. Bu dersin başlıca amaçları arasında aşağıdaki konularda öğrencilerin belli bir yetkinliğe ulaşması gelmektedir:

- a-Girişimcinin kim olduğu ve kim olmadığını anlaşılması;
- b-Girişimcilik konusunun temel kavramlarının öğrenilmesi;
- c-Gerçek hayattan örneklerle girişimcilik çerçevesinin çizilmesi;
- d-Girişimcilik konusunun farklı yönlerinin ve boyutlarının gözden geçirilmesi.

BÖLÜM 1: GİRİŞİMCİLİK

1.1 Girişimcilik

Girişimcilik konusunu işletme bilimindeki konular arasında çok uzun yıllardır bilinmesine rağmen, son yıllarda bu konunun daha da önem kazandığını görüyoruz. Dünya çapında ve ülkemizde kendi alanlarında zirveye çıkmış girişimcilerin varlığı ve özellikle de bu girişimcilerin kariyer ve başarı basamaklarını hayal dahi edilemeyecek bir hızla çıkmış olmaları bu konuyu daha da ilginç kılmaktadır. Bu başarı hikâyeleri hem akademisyenleri hem de uygulayıcıları girişimciliğin ne olduğu ve ne olmadığı konusunda daha derinli araştırmalar yapmaya sevk etmektedir.

Genel İşletme derslerinde anlatıldığı üzere, üretim fonksiyonunu oluşturan yani üretim yapabilmek için gerekli olan faktörler; emek, sermaye, hammadde ve müteşebbis (girişimci)dir. Buna son yıllarda enerji ve teknoloji de eklenmiştir. Bu derste bu faktörlerden özellikle “girişimci” kavramı üzerinde durulacak ve bu konuyla ilgili teorik ve pratik bilgiler verilecektir. Girişimci denildiği zaman aklımıza hemen gelen kavramlar; risk, tahmin, fırsatçılık ve farklı düşündürmektedir.

1.2 Girişimciliğin Tarihi

İlk kez 18. yüzyılın başlarında İrlandalı ekonomist Richard Cantillon tarafından; “henüz belirginleşmemiş bir bedelle satmak üzere üretimin girdilerini ve hizmetlerini bugünden satın alan ve üreten kişi” olarak tanımlanan girişimciliğin günümüzde çok çeşitli tanımları yapılmaktadır. Genel anlamda girişimcilik, çevresel faktörlerden doğan fırsatlardan yararlanma ya da yeni fırsatlar yaratabilme amacıyla ekonomik mal ya da hizmet üretmek için üretim faktörlerine sahip olma, örgütlenme yeteneği ve risk alma faktörleri ile bağdaştırılmaktadır. Zamanla ekonomik gelişme sürecine bağlı olarak, girişimci kavramı da bir takım değişimlere maruz kalmıştır. Girişimci, toplumun gereksinim duyduğu, dolayısıyla talep edilebilir bir malı veya hizmeti bulup onu üretmeye girişen ve yaratıcılığı ile buna ön ayak olan kişi olarak tanımlanabilir. Girişimci, üretim faktörlerini ele geçirip birleştirir, kar amacı güder ve risklere katlanır. Kurduğu işletmenin, dolayısıyla da kendi amacına ulaşabilmesi için girişimcinin, pazarın fırsatlarını görebilen, insanların isteklerinde ortaya çıkan değişiklikleri sezebilen ve bunu değerlendirebilen kişi olması gerekir. Girişimci, karlı gördüğü bir iş için sermayesini ve emeğini riske ederek pazara katılma cesaretini gösteren kişi olarak da tanımlanabilir. Riskleri üstlenmek ise girişimciliğin doğal sonucudur.

Girişimcilik, a) fırsat girişimciliği b) yaratıcı girişimcilik, olarak ikiye ayrılabilir. Fırsat girişimciliği, temelde, pazardaki mevcut fırsatları görerek ya da potansiyel fırsatları sezinleyerek mevcut olan bir mal veya hizmeti pazara sunmaktır. Yaratıcı girişimcilik ise, yeni bir fikir veya buluşun ya da mevcut olan bir mal veya hizmetin tasarım, fiyat, kalite gibi yönlerden iyileştirilerek pazara sunulmasıdır. Gelecekteki girişimciliğin ağırlıklı olarak yaratıcı girişimcilik olacağı gerçeği açıktır.

Halk arasında yalnız parası (sermayesi) olanların girişimci olabildikleri konusunda oldukça yaygın, ancak yanlış olan bir kanı bulunmaktadır. Girişimci, kendi emeğini ve sermayesini kullanabileceği gibi, yapacağı anlaşmalarla üretim faktörlerini sahiplerinden kiralayabilir. Girişimciler, dinamik, atılgan yapıları, yaratıcı güçleri ve iş bitirici nitelikleriyle, toplumun kaynaklarını üretime yönlendirebilirler.

İnsanları girişimci olmaya yönlendiren ve bu konuda başarılı kılan en önemli etken kişinin “girişimcilik kapasitesi”dir. Bu kapasite bizzat kişiyle ilgilidir ve başka bir işletme için hiçbir değeri yoktur. İnsanlar sahip oldukları bu girişim kapasitesinden yararlanarak bağımsız çalışma hayallerini gerçekleştirmek veya yeteneklerini kanıtlamak ya da yaratıcılıklarını ortaya koymak amacıyla iş hayatına atılmaya karar verirler. Girişimci olmak ve başarıyla bir işletmeyi yönetebilmek için girişimcinin belli karakteristiklerinin olması gerekir. Bu konuda yapılan araştırmalar da, başarılı kabul edilen girişimcilerin belli ortak karakteristiklerinin olduğunu ortaya koymuştur. Bu özelliklere ileride değinilecektir.

Genel anlamda girişimcilik, çevresel faktörlerden doğan fırsatlardan yararlanma ya da yeni fırsatlar yaratabilme amacıyla ekonomik mal ya da hizmet üretmek için üretim faktörlerine sahip olma, örgütlenme yeteneği ve risk alma faktörleri ile bağdaştırılmaktadır.

Diğer bir tanıma göre ise girişimcilik; yaşadığımız çevrenin yarattığı fırsatları sezme, o sezgilerden düşler üretme, düşleri projelere dönüştürme, projeleri yaşama taşıma ve zenginlik üreterek insan yaşamını kolaylaştırma becerisine sahip olmaktır. Girişimcinin zenginlik üretirken üç temel kaynağı vardır. Kendi enerjisi, erişebildiği sermaye ve ilişki kurduğu insanlar (sosyal ağlar).

Uluslar ekonomik, toplumsal ve bilimsel bakımlardan geliştikçe sermaye bollaşmış, nitelikli işgücü ile teknik ve yönetsel bilgi ve yetenekleri yüksek olan emek ögesi çoğalmış, sermaye alışverişi gelişmiştir. Sermaye sahipliği ile girişim ve yönetimi birbirinden ayırma olanağını sağlayan hukuksal biçimler ortaya çıkmış ve mülkiyet hakkının kapsamında değişmeler olmuştur. Bunların sonucunda sermayedarlık yanında girişimcilik ve yöneticilik gibi iki işlev ortaya çıkmıştır. Böylece toplumun gereksinme duyduğu ve dolayısıyla talep olunabilir bir mal veya hizmet keşfedip onu üretmeye giriştikleri ve yaratıcılıklarıyla buna önayak olanlar girişimci, yerine getirdikleri işlev ise girişim adını almıştır.

1.3. Girişimci Kimdir?

Günümüz dünyasında gözlenen bilimsel ve teknolojik ilerlemeler, üretim sistemini köklü bir biçimde değiştirmiş bulunmaktadır. Niteliksel bu değişim toplumsal ilişkileri belirleyen kurumları da değiştirmekte ve dolayısıyla girişimcilik kavramı da bu anlamda değişmektedir. Buna dayanarak bilinenleri en iyi yapan ve hünerlerine aklını da katan, olağan ve olağan dışı koşullarda işgücü ve sermaye kaynaklarını verimli bir biçimde kullanacak önlemleri düşünen, analiz eden, planlayan, yürürlüğe koyan, uygulayan ve sonuçlarını denetleyebilen kişi yaratıcı girişimcidir.

Girişimci adaylarının da girişimde bulunmadan önce bu özelliklerin kendilerinde bulduklarına emin olmalıdırlar. Aksi takdirde başarısızlığa zemin hazırlarlar.

Girişimci kişinin 10 önemli özelliği aşağıdaki gibidir

- ⊕ Kendini tanıma
- ⊕ Kendini motive etme
- ⊕ Cesaret
- ⊕ Özgüven

- ⌘ Sabır
- ⌘ Hızlı karar verme
- ⌘ Tecrübe
- ⌘ Bilgi
- ⌘ Azim
- ⌘ İstek

1.4. Yöneticilik Kavramı

Yöneticiyi, başkaları vasıtasıyla iş gören kişi olarak tanımlayabiliriz. Yöneticiler, yönetim işini kendilerine meslek edinerek işletmenin sahibi haline gelmeden girişimcinin yaptığı işi yapan ve bu hizmetleri karşılığında ücret alan kimselerdir.

1.5. Girişimci ile Yönetici arasındaki Farklar

Yönetici, yönetim işini kendine meslek edinerek işletmenin sahibi haline gelmeden girişimcinin yaptığı her işi yapan ve bu hizmetleri karşılığında ücret alan kişidir.

Girişimci ise emek, sermaye, hammadde ve diğer üretim faktörlerini bir araya getiren; risk alan ve bu riskin karşılığında kar elde eden kişidir.

1.6 Girişimcide Bulunması Gereken Beceriler

Girişimcilerde bazı özelliklerin bulunmasının yanında bazı becerilerinde bulunması gerekiyor. Hisrich bu becerileri teknik beceriler, yönetim becerileri ve kişisel beceriler olarak üçe ayırmaktadır:

1.6.1. Teknik Beceriler

- 1.Yazma
- 2.Sözlü iletişim
- 3.Çevreyi izleme
- 4.Teknik yönetim
- 5.Teknoloji
- 6.Dinleme
- 7.Organize etme becerisi
- 8.Şebeke oluşturma becerisi
- 9.Yönetsel tarzlar
- 10.Antrenör türü liderlik
- 11.Ekip oyuncusu olma

1.6.2. Yönetim Becerileri

1. Planlama ve amaç oluşturma
2. Karar verme
3. İnsan ilişkileri
4. Pazarlama
5. Finansman
6. Muhasebe
7. Yönetim
8. Kontrol
9. Müzakere
10. Büyüme yönetmek

1.6.3. Kişisel Gelişimsel Beceriler

1. İçsel kontrol / disiplinli olmak
2. Risk almak
3. Yenilikçi olmak
4. Değişime dönük olmak
5. Sabırlı olmak
6. Vizyon sahibi bir lider olmak
7. Değişimi yönetme yeteneği

1.7. Girişimciliğin Gerekliliği

Girişimcilik ve yöneticilik niteliklerine sahip olan kişiler sadece kendi işletmeleri için değil aynı zamanda ülke ekonomisinin başarısı içinde gereklidir. Dolayısıyla ülkemizde küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin yapısının güçlendirilmesi içinde girişimcilik ruhuna ve yöneticilik becericine sahip kişiler büyük önem taşımaktadır.

TARTIŞMA SORULARI

1-Girişimcilerin ortak kişisel özellikleri nelerdir?

2-Teknik, kişisel ve yönetim girişimcilik özelliklerinden hangisi daha önemli olabilir? Tartışınız.

3-Temel girişimcilik fonksiyonlarının ortak özellikleri nelerdir?

4-Sahip olduğunuz özelliklere becerilere bakarak iyi bir girişimci olacağınızı düşünüyor musunuz? Hangi becerilerinizin iyi, hangilerinin yetersiz olduğunu düşünüyorsunuz, niçin?

BÖLÜM 2: GİRİŞİMCİLİK TÜRLERİ

2. Girişimcilik Türleri

Girişimciler her şeyden önce iki kategoriye ayrılabilir; kamu girişimcileri ve özel girişimciler (piyasa ekonomisi içinde yer alan girişimciler). Kamu girişimcileri genellikle kısıtlamalar altında dışarıdan gelen dürtülerle karar verir. Piyasa ekonomisi içinde yer alan girişimci ise, dinamik ve olağan girişimci olarak ikiye ayrılabilir. Dinamik girişimciler, sadece ürünlerdeki veya süreçlerdeki değişimle ilgilenmemekte aynı zamanda yeni pazarlar, hammadde kaynakları ve örgütlenme biçimleri aramaktadır. Bu tür girişimciler olanla yetinmeyip her zaman yenilikler meydana getirerek ekonomik gelişmenin öncülüğünü üstlenirler. Olağan girişimci ise; yeni bir şeyler ortaya koymak yerine olanla yetinen ve dinamik girişimcinin açtığı yolda ilerleyen girişimcidir.

2.1. Girişimcilik Tipleri

Girişimcilik ekonomik gelişme sürecinde son derece önemli bir unsurdur. Bu sebeple süreç içerisinde girişimcinin son derece önemli bir rolü vardır. Girişimcilik çeşitleri başlıca iki gruba ayrılmaktadır.

1. Fırsat Girişimciliği: Mevcut ve potansiyel pazardaki değişimin getirdiği fırsatları görerek veya potansiyel fırsatları sezinleyerek mevcut veya hedef pazara mal satmak amacıyla yapılan girişimciliktir
2. Yaratıcı Girişimcilik: Yeni fikir ve buluşu ya da mevcut bir mal veya hizmeti dizayn ederek ve fiyat, kalite gibi özellikleri iyileştirerek kar edebilecek şekilde pazara sunulmasıdır. Bir başka ifadeyle yaratıcı girişimcilik, olağan ve olağandışı koşullarda, işgücü ve sermaye kaynağını verimli kullanarak, detayları düşünebilen, planlayan, yürüten ve sonuç alan kişidir.

Dünyada değişimin hızla yaşandığı gelişen yeni pazarlarda ekonomik canlanma dinamizminin sembolü girişimciler olmuştur. Başka bir ifadeyle, bir ülkenin veya bölgenin girişim gücü o ülkenin veya bölgenin ekonomik gücünün göstergesi olmuştur. Girişimcilik gücünün yüksek olduğu bölgelerin ve ülkelerin ekonomik gücünün de yüksek olduğu görülmektedir. Bu bağlamda üretim faktörleri olan sermaye, doğal kaynak ve emek faktörüne dördüncü olarak girişimcilik temel fonksiyonu olan fikri yetenek ve vizyon da ilave edilmektedir. Girişimciler piyasa da gelişme ve değişime önderlik etme veya izleme durumuna göre 2'ye ayrılır.

a) Yenilikçi Girişimciler:

Piyasadaki değişimi izleyen yeni fikir ve yeni Pazar arayışında olan yeni mal ve hizmet tasarlayan girişimcilerdir. Bu tür girişimciler mevcut mal ve hizmetlerle yetinmeyip sürekli farklı ve farklılaştırılmış mal ve hizmetleri piyasaya sunmak üzere girişim faaliyetinde bulunurlar.

b) Takipçi Girişimciler:

Piyasadaki gelişmeleri izlemekle yetinen bu gelişmelere göre davranan, yenilik yapan girişimcilerin yolunda giden girişimcilerdir.

BÖLÜM 3: BAŞARILI GİRİŞİMCİLİK ÖYKÜLERİ

3.1. GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK

Girişimcilik; yaşadığımız çevrenin yarattığı fırsatları sezme, o sezgilerden düşler üretme, düşleri projelere dönüştürme, projeleri yaşama taşıma ve zenginlik üreterek insan yaşamını kolaylaştırma becerisine sahip olmaktır. Girişimcinin zenginlik üretirken üç temel kaynağı vardır: Kendi enerjisi ve gücü, erişebildiği sermaye ve ilişki kurduğu insanlar;

Girişimciliği etkileyen faktörleri, girişimciye bağlı faktörler ve çevresel faktörler olarak ikiye ayırabiliriz. Girişimciye bağlı faktörler, girişimci adayının eksikliklerin olduğu yerlerdeki potansiyel iş fikirleri algılaması, bunu işe çevirecek beceriye sahip olması, riskleri alarak girişimde bulunabilmesidir. Çevresel faktörler ise, engellerin az olması, kaynakların var olması ve var olan kaynaklara erişimin kolay olması olarak belirtebiliriz.

Girişimci kişi, girişimde bulunmadan önce insan kaynakları, halkla ilişkiler, muhasebe ve finansman, yönetim, kurumsallaşma, pazarlama, know-how ve patent, dış ilişkiler konularında bilgi sahibi olmalıdır.

3.2. GİRİŞİMCİNİN TOPLUM İÇİN ÖNEMİ VE TOPLUMSAL MİSYONU

Girişimcilerin buldukları topluma karşı çok önemli misyonları vardır. Bunları kısaca şöyle sıralayabiliriz :

1. Az gelişmiş ülkelerde en önemli sorunlardan biri işsizliktir. İşsizlik ürün/hizmet üretimi için yeni yatırımların yapılmaması sonucunda doğar. İşsizlikten kurtulmanın en etkin yolu, kişilerin kendi işlerini kurmalarıdır. Girişimci sayısı ne kadar artarsa, istihdam oranı da artar.
2. Girişimci sayısının artması ile toplumsal refah düzeyi, insanların hayat standartları da yükselecektir. Girişimcilikte asıl amacın, daha çok para kazanmak olarak düşünülse de, para sadece bütünün bir parçasıdır. Asıl amaç toplumsal yaşam kalitesini artırmaktır.
3. Girişimciler hem bilim ve teknolojiyi kullanarak, hem de bu alanlara kaynak aktararak bilim ve teknolojinin gelişmesine ön ayak olurlar.
4. Girişimciler yurtdışında, kendi ülkelerinin reklamını yaparlar.
5. Girişimciler kullanılmayan potansiyelleri kullanarak, bunların atıl olmalarını önlerler.

3.3. ÜLKEMİZDEN BAŞARILI GİRİŞİMCİ ÖRNEKLERİ

Yapılan çalışmalarda, ülkemizde başarılı olmuş işadamlarının hayat hikayelerinin incelenmesi de bize önemli ip uçları vermektedir. Bu işadamlarının bir kısmı hayat hikayelerini kitaplaştırmışlardır.

Ülkemizden Bazı İşadamları ve Onların Otobiyografileri

Girişimci İşadamı	Kitabın Adı
Vehbi Koç	Hayat Hikayem
Sakıp Sabancı	İşte Hayatım
Nejat Eczacıbaşı	Kuşaktan Kuşağa
Fevzi Akkaya	Ömrümüzün Kilometre Taşları
Selçuk Yaşar	Hayatım

İşadamlarının otobiyografileri incelendiği zaman, çocukluk ve yetişme dönemleri ve iş hayatındaki deneyimleri üzerinde durulduğu görülmektedir. Hemen hemen tüm otobiyografilerin başlangıç kısımlarında aile ortamı, çocukluk ve gençlik yılları, eğitim hayatı gibi demografik sayılabilecek bilgi ve anılar yer almaktadır. Otobiyografilerde geniş bir bölüm de iş hayatına ayrılmaktadır. Kitapların son bölümleri de yazarların sosyal sorumluluk bağlamındaki işlerini içermektedir.

Başarılı Girişimcilerin Hayatlarından Örnekler

Yetişme Ortamı

Otobiyografilerde, Sabancı ve Yaşar çocukluk dönemlerini ve ailelerini oldukça uzun anlatmaktadır. İki işadamı da kendileri ve aileleri merkezde olmak üzere, yetişme dönemlerinde içinde buldukları çevre hakkında da bilgiler sunmaktadırlar. Eczacıbaşı da çocukluk yılları ve ailesi hakkında detaylı bilgiler vermektedir; fakat önceki iki işadamına göre, içinde bulunduğu çevreyi daha fazla tanıtmaktadır. Ayrıca, Eczacıbaşı, Almanya'daki lisans ve lisansüstü eğitimi çevresinde o dönemi de uzun uzun anlatmaktadır. Koç, çocukluk dönemini ve o dönemde içinde bulunduğu ortamı kısaca tanıtmaktadır. Akkaya ise ailesi ve çocukluk döneminden hemen hemen hiç bahsetmemekte; üniversite yıllarını ve okulunu daha detaylı olarak anlatmaktadır. Otobiyografilerdeki bu bilgilerden hareketle işadamlarının yetişme ortamlarıyla ilgili bazı sonuçlara ulaşmak mümkün gözükmemektedir. İşadamları, eğitim düzeyleri açısından incelendiği zaman; Koç ve Sabancı lise terk iken; Akkaya ve Yaşar üniversite mezunu, Eczacıbaşı ise doktora derecesine sahiptir. Akkaya mühendis, Yaşar iktisat mezunu, Eczacıbaşı ise kimya alanında lisans ve lisansüstü eğitimini tamamlamıştır. Devam edilen yüksek öğretim programının türü, işadamlarının iş hayatlarını etkilediği, her birinin aldığı eğitimle ilgili bir alanda iş hayatına devam ettiği görülmektedir. Kimya eğitimi alan Eczacıbaşı ilaç ve temizlik malzemeleri; Mühendislik eğitimi alan Akkaya inşaat işleri; ekonomi eğitimi alan Yaşar ise boya ve gıda alanında gelişmiştir. Akkaya dışında, diğer iki iş adamının faaliyet alanını eğitim yanında, ailenin daha önce yaptığı iş de etkilemiş olabilir. Çünkü, Eczacıbaşı'nın babası eczacı, Yaşar'ın babası da boya ticaretiyle uğraşmaktaydı. Her ne kadar Koç ve Sabancı lise terk olsalar da eğitim çağlarında içinde buldukları ortam dikkate alındığında aldıkları okul eğitimi o döneme göre yüksek sayılabilir.

Çocukluk dönemi ailenin çocuklara etkisi açısından incelendiği zaman, işadamlarından Sakıp Sabancı ile Selçuk Yaşar'ın çocukluk dönemleri arasında bir benzerlik görülmektedir. İkisinin babası da, çalışma tempoları farklı olmak kaydıyla, ticaretle uğraşmakta, çocuklarını da işyerlerinde yavaş yavaş çalıştırmaktadır. Eczacıbaşı, eğitim öğretim yıllarını ailesinden uzak geçirdiği için, babası ticaretle uğraşmasına rağmen, o yıllarda babasının yanında olmamıştır. Koç'un babası, çok kısa süreli ortaklığı dışında, ticaretle uğraşmamıştır. Fakat Koç, diğer işadamlarından farklı olarak başkalarının yanında değişik işlerde çalışmıştır. Ayrıca, Koç, dedesinin ticaret yaptığını, bazı taahhüt işlerine girdiğini belirtmektedir. Akkaya'nın otobiyografisinde bu konuda bilgi bulunmamaktadır.

Kariyer Seçimi

Kariyer seçimi sürecinde Koç için hangi işi yapacağı önemli bir sorundu ve Koç bu sorunu aşmak için kendisine uygun bir iş arayışına girmiştir. İlgi, değer ve kabiliyetlerine uygun bir işe başlamak arzusunda olan Koç, deneme yanılma ve gözlemleri yoluyla kendisine uygun bir iş aramıştır. Ankara'da beş katlı bir mağaza açarak esnaf olmak istemiş ve bu konuda çok ısrar etmiştir. Okuldan ayrıldıktan sonra, babasının arkadaşlarıyla bir süre yaptığı buğday ticaretine başlamıştır. Bu ticareti görüp basit bulunduğu için hoşuna gitmemiştir. Babasının bacanağının manifatura dükkanında staj yapmış, işi beğenmiş, fakat çok para gerektirdiği için onu da yapamamıştır. Sonunda, o yıllarda her dükkan açan Türk gibi bakkallık ile işe başlamıştır.

Sakıp Sabancı, pamuk alımında babasına yardım ederek işe yavaş yavaş başlamıştır. Bir müsamerede aldığı rolün etkisiyle olacak, küçükken doktor olmak istemiştir. Sinema sevgisi kabarcınca 15-16 yaşlarında artist olmayı düşünmüş; 18 yaşlarında pilot olmayı istemiş fakat babasını razı edememiştir. Okul yıllarında Çırçır fabrikası ve Akbank'ta çalışmaya başlayan Sabancı'nın iş konusunda bilinçli bir tercih yaptığını söylemek zordur. Sabancı, ilk gençlik yıllarında iş kaygısı olmadığı için hoşlandığı alanlarda işler yapmıştır. Zamanla, babasının büyütme başladığı işlerde görev almak ve daha sonra onların başına geçmek Sabancı'nın kariyerinde ana çizgi olmuştur.

Nejat Eczacıbaşı, kariyer seçim süreci en ilginç işadamlarından birisidir. Gerek çocukluk yılları, gerekse eğitim yılları oldukça düzenli ve planlı bir biçimde gelişmiştir.. Meslek seçiminde ilk tercihi tıp olmasına rağmen; soyadına giden bir geleneğin etkisiyle yüksek öğrenim için kimyagerliği, kimyada da tıbbaya en yakın alan olan biyokimya dalında uzmanlaşmayı seçmiştir. Tıp alanını tüm uğraşı dallarının hemen hemen tüm çekici yanlarını kendisinde toplayan bir meslek olarak görmüştür: eğitimcilik, yöneticilik, araştırmacılık, insanlara yardım, toplumdaki saygınlığı bu meslekte gördüğü olumlu özellikler. Tıbbaya olan ilgisi çocukluk yıllarında komşularının çoğunluğunun tanınmış doktor olmasından da kaynaklanabilir. Kimya öğrenimine karar veren Eczacıbaşı, liseden sonra üniversiteye devam etmiştir. Üniversite öğrenimini Dünyaca ünlü Heidelberg Üniversitesinde yapmış, daha sonra Chicago üniversitesine bir yıllığına gitmiş ve son olarak Berlin Üniversitesinde Kimya doktorasını tamamlamıştır.

İş adamları, gelişmelerinde ve başarılarında etkili olan faktörler konusunda şu görüşleri ileri sürmektedir. Vehbi Koç'a göre, yeni bir işe girmeden önce konuyu iyice incelemek ve o işten anlayan bir veya birkaç kişiyi yanına alarak birlikte çalışmaktır. Başkalarının tecrübelerinden yararlanmayı önemseyen Koç, yurtdışı seyahatinin ticari gözün değişmesine, akla yeni fikirlerin gelmesine neden olduğunu belirtmektedir. Sakıp Sabancı herkesin iyi bildiği işi yapması gerektiğini ve başarıda ailenin payını vurgulamıştır. Nejat Eczacıbaşı, girişimcilik ve iş yöneticiliğinin ayrı ayrı şeyler olduğunu belirterek, bir işin temeli ne kadar sağlam kurulursa kurulsun yakından takip edilmediğinde işten hayır gelmediğini ifade etmektedir. Bir mühendis olarak Fevzi Akkaya, başarıda, işleri termin tarihinden önce bitirmek ve şartnamede öngörülen kalitede yapmanın öneminden bahsetmektedir. Selçuk Yaşar ise, aile şirketlerinin başarısı ve devamında aile üyelerinin önemli sorumlulukları olduğunu vurgulamaktadır.

4. GİRİŞİMCİLİK AĞI

Girişimci feodal yapıdan, endüstri toplumuna geçişte, toplumun dinamiğini oluşturan itici güç olmuştur. Kısaca girişimciyi üretim faktörlerini bir araya getirerek iktisadi mal ve hizmet üretimi için gerekli girişimi başlatan; ayrıca üretim için gerekli finansman kaynaklarını ve üretimin değerlendirileceği pazarları bulan kişiler olarak tanımlayabiliriz.

Girişimci, risklere atılmaz. Zira o bir kumarbaz değildir. Cesaretli, fakat aynı zamanda dikkatli hareket eder. Bağımsız olması, kendini güven altında hissedebileceği başka bir işte olmasından, emir altında çalışmaktan daha önemlidir. Başarılı olabilmek için olağanüstü bir çaba harcar. Finansal çıkarlar, yalnız kâr güdüsü ile davranmak (moda deyimiyile köşe dönmek) amacıyla risk almaz. Kendine özgü bir şeyler gerçekleştirmek ve gerçekleştirdiğiyle anılmak isteğinde olan kişidir. O ekonomik değerler yaratan bir sanatçıdır. Kâr, yarattığı ekonomik değerlere ilişkin bir başarı göstergesi olarak önemlidir

Başarılı bir girişimci kararlıdır. Sorunları olduğu gibi kabullenmek yerine çözüm yolları arar ve karar vermekten çekinmez. Karar verdikten sonra sonuca ulaşmak için gayret eder ve hedefe ulaşmaya çalışır. Bunun için gerekli çabayı gösterir, bilenleri dinlemesini, bilmediğini öğrenmesini bilir.

Başarılı bir girişimci çok yönlüdür. İşletme fonksiyonlarının yerine getirilmesinde belirli sınırlar içinde kalmaktansa o işletme yönetiminde otorite olmayı ve her konuda kendini geliştirmeyi başarılı bir girişimciliğin temel şartları olarak kabul eder ve buna ulaşmak için çalışır.

Görüldüğü gibi girişimci bazı nitelikleri, davranışları ve olaylara bakış açısıyla diğer insanlardan ayrılıyor. Buniteelikleri sıralayacak olursak;

- Girişkenlik
- Güçlü ikna yeteneği
- Üstüne risk alabilme
- Esneklik
- Yaratıcılık
- Bağımsızlık
- Sorunları ivedilikle çözebilme
- Başarma gereksinimi
- Hayal gücü
- Başkalarının kaderlerini yönetebileceğine dair güçlü bir inanç
- Liderlik yeteneği
- Çok çalışma

Başarılı bir girişimciyi diğer insanlardan ayıran özellikler nelerdir?

Hatırlayacağımız gibi Maslow'un "ihtiyaçlarhiyerarşisi" kuramında insan gereksinimleri;

- Fizyolojik gereksinimler
- Güvenlik gereksinimleri
- Sosyal gereksinimler
- Saygı görme gereksinimi
- Kendini gerçekleştirme gereksinimi

olmak üzere beş grupta toplanmıştı. Sırasıyla bir gereksinim karşılanmadan, tatmin edilmeden bir üst basamağın tatmin edilmesi kişi için çok anlamlı olmuyordu. İnsanlar için fizyolojik gereksinimlerin (yemek, içmek, uyumak...) karşılanması önceliklidir. Bunu kabul etmekle birlikte diğer gereksinimler için aynı şeyi söylemek daha zordur. Bazı insanlar için kendini güvende hissetmek öncelik taşımakla birlikte, bazıları için saygı görme daha öncelikli olabilir. Kimileri toplum içinde kendisine yüklenen rolden memnun olup, hatta memnunken, olmadığını düşünmeden yaşayıp giderken; kimileri de bazı toplumsal değer ve kalıpları değiştirmeye çalışır.

Kişisel bazda ele alırsak, bazıları risk almaktan çekinir, sorumluluk almak, ön plana çıkmaktansa başkalarının emri altında çalışmayı yeğler. Bazıları da tam tersine bağımsız olmayı, hayal güçlerini gerçeklerle bir noktada karşılaştırıp yeni bir yol aramayı seçebilirler. Aslında toplumları değiştirenlerde böyle insanlardır. İnsanın yaratıcı

kapasitesi kendini en çok bilim ve sanat alanlarında gösterir. Girişimci dediğimiz kişi bir bakıma bunları ekonomik yaşama taşıyan, artı değer yaratıp, pastayı büyüten kişidir.

Girişimci nitelikleri doğuştan gelen birtakım özellikler midir? Yoksa aile ve çevrenin etkisi var mı, özellikle eğitimle geliştirilip kazandırılabilir mi?

Bu sorunun yanıtı aslında her iki faktörün de etkili olacağı yönünde olacaktır. Yüzyılımızın başında "yönetici" kavramı için de aynı soruların sorulduğu ve günümüzde bu konuda eğitim veren pek çok okulun varlığı göz önüne alınırsa girişimci içinde yakın bir gelecekte eğitim verilebileceğini söylemek çok da yanlış olmayacaktır.

Ancak, bir girişimci tüm kişisel özelliklere sahip olsa da sosyo-ekonomik yapı, politik ve kültürel çevre onun nitelik ve boyutlarını belirleyecektir. Örneğin; Leonardo Da Vinci bir sanatçı olmanın yanı sıra matematikçi, mühendis ve bilim adamı olarak çağının çok ötesinde olmasına karşın teknolojinin o dönemde yeterince gelişmemesi nedeniyle taslak düzeyinde kalan girişimlerde bulunmuştur. Benzer şekilde Hezarfen Ahmet Çelebi kanat takıp uçan ilk insan olmasına karşın, içinde bulunduğu sosyo-politik ortam bunu yeterince değerlendirememiş, onu önce sürgüne sonra da ölüme mahkum ettirmiştir. Oysa bu tür bir girişimin teşvik edilmesi birçok gelişmeyi beraberinde getirecekti, ne yazık ki bu görülememiştir.

Bu örnekleri çoğaltabiliriz. Buradan bir girişimcinin doğru zamanda, doğru yerde olmasının da çok önemli bir faktör olduğunu görüyoruz.

4.1. SOSYAL BİR OLGU OLARAK GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Bazı insanlara baktığımızda diğerlerine göre çok daha fazla girişimci özelliğini taşıdığını görürüz. Girişimcilik olgusunu etkileyen önemli faktörler vardır. Bu faktörler aile, çevre ve devletin değer yargılarından oluşur. İnsanlar yaşamlarının farklı safhalarında, farklı güdülerin etkisiyle hareket ederler, çocukluktan başlayan bu süreç içinde dış etkenlerin etkisiyle de girişimcilik nitelikleri daha fazla ön plana çıkabilir. Girişimciliği etkileyen faktörler çocukluktan başlayarak yetişkinlik döneminin sonuna kadar kişinin gelişimi üzerinde etkili olmaktadır.

Aile, çocuğun geleceğini sağlamaya, yaşamın yön vermeye çalışır. Çocuğun aile içinde almış olduğu eğitim, görgü, ailesinin içinde bulunduğu ekonomik ve toplumsal sınıf, değerler onu yaşamı boyunca doğrudan etkiler. Çocuğun üretken alanlarda faaliyet göstermesi için teşvik edilmesi girişimci olabilmesi açısından olumlu bir etki yaratacaktır.

Az gelişmiş toplumlarda, ata erkil aile yapısının görüldüğü tarımla uğraşan kırsal kesimde; ailenin etkisi, ana-babanın sıkı denetimi ve itaatin belirginleştiği bir ortamda gerçekleşir. Yiyecek, giyecek gibi temel maddeler evde üretilir, tarımsal faaliyet yapılır, kapalı ekonomik yaşam söz konusudur. Bu tür aile yapısında yeniliklere açık, bireysel başarıyı hedefleyen, dinamik, üretken, risk alabilen girişimci tipinin oluşması daha zordur. Ancak aile yaşadığı toplumun bir parçası olarak, değişimlerden etkilenir

Toplumsal çevre girişimciliğin gelişmesinde önemli bir etkidir. Ancak, girişimciyi soyut bir kavram olarak algılamamak gerekir. Genellikle girişimciliğin yaygın olduğu batı toplumlarında görülen; aile içinde ve eğitim aşamasında bireyciliğin ön plana çıktığı bir "insan modeli"ni öbür toplumlara yaygınlaştırmak yoluyla ekonomik ve teknolojik gelişmenin gerçekleştirebileceği düşüncesi çok da doğru değildir.

TARTIŞMA SORULARI

1. Girişimciliğin sosyal boyutudenildiğinde ne anlaşılabilir?
2. Girişimciliği destekleyen ya da kolaylaştıran hangi toplumsalözellikler olabilir? Örnekler veriniz.
3. Bizim toplumumuz genel olarak girişimciliği nasıl karşılamaktadır? Tartışınız.
4. Başarılı girişimcilik için sosyal ilişkilerin (tanıdıklar vs.) önemini ve sağlayabileceği avantajları kısaca özetleyiniz.

BÖLÜM 5: HERKES GİRİŞİMCİ OLABİLİR Mİ?

5.1. Girişimci Olma Nedenleri?

Kişileri girişimciliğe sevk eden faktörler:

- ⊕Ekonomik düzeyi yükseltmek.
- ⊕Yeni ürün ve fikirleri uygulamak.
- ⊕Kendine güven kazanma.
- ⊕Saygı statü kazanma olmak üzere dört başlık altında toplanabilir

Ekonomik düzeyi yükseltmek:

İnsanlar daha iyi şartlarda yaşamak ve hayat standartlarını yükseltmek için kendi işletmelerini kurmaya yönelirler. Girişimci işletmeden elde edeceği gelirin tamamının kendisine ait olacağını bildiği için iş kurmayı kendisine ve ailesine daha iyi bir gelecek ve yaşam standardı sağlamanın aracı olarak görür.

Yeni ürün ve fikirleri uygulamak:

Kişiler kendilerine özgü üretken düşüncelerini uygulamak için girişimciliğe yönelirler. Çünkü bir kişi bir işletmede yönetici olarak dahi çalışsa, her zaman kendi özgün düşüncesini uygulama fırsatı bulamayabilir.

Kendine güven kazanma:

Girişimci kişilerin bir kısmı, kendi işlerine sahip olduklarında daha iyi gelir elde edecekleri ve bu yolla maddi güç kazanacakları düşüncesine sahiptirler. Bu kişiler için maddi güç kişinin kendine olan güvenini artırmaktadır.

Sosyal statü kazanma:

İyi bir iş ve unvana sahip olmak, toplum gözünde girişimcilere verilen değer olarak yorumlandığından kişilerin sosyal statülerinde olumlu etkiler yapar.

5.2. Girişimci Özellikleri

Girişimcilik kişisel yapı ile parasal olanakların ve kaynakların belirli bir çevre dahilinde birleştirilmesi anlamına gelmektedir. Her bir girişimci belirgin bir yapıya sahiptir ve bütün girişimciler kendilerine göre işlerine sahip çıkarlar ve yönetirler. Fakat işlerinde başarılı olabilmek için geliştirmek isteyebilecekleri birçok kişisel karakteristik de bulunmaktadır.

Çoğu kişi girişimci kişilik yapılarını sergileyebilme yeteneğine sahiptir. Ancak sadece girişimci tipi kişiler iş başarısına ulaşabilmek için bu karakteristiklerini fiilen kullanabilirler. Girişimciler iş fırsatlarını görüp değerlendirme, gerekli kaynakları derleyerek onlardan yararlanma ve başarıya ulaşmak için etkinlikte bulunabilme becerisine sahip kişilerdir.

Girişimcilerin temel veya diğer fonksiyonları ile ilgili rollerini etkin bir biçimde yerine getirebilmeleri için, toplumda belli bir değerler sistemi hakim olmalı ya da bu karşıt değerler sistemi (geleneksel değerler) çok zayıf kalmalıdır.

Gelenekçi bir yapı içinde yetişmiş eğitim düzeyi düşük bir girişimcinin, geleneksel değer kalıplarına uygun davranışlar göstermesi olağandır. Aslında bu durum, kalkınma çabası içindeki tüm ülkelerin başta gelen sorunudur. Bu sorunun çözümlü ise, kalkınmanın teknik boyutunun yanı sıra sosyal boyutuna da gerekli önemin verilmesi ile mümkün olacaktır.

5.3. Girişimcilik Öğrenilebilir mi?

Girişimci pazardaki fırsatları belirleyen, fırsatları veya ihtiyaçları iş fikrine dönüştüren, üretim faktörlerini uyumlu bir şekilde bir araya getiren, kar amacı güden ve girişimlerinin sonucu doğabilecek tüm risklere katlanan ve tüm faaliyetleri sürdürürken, üründe, yönetimde, teknolojiye, pazarlamada sürekli yeniye doğru değişme çabası gösteren kişidir.

Girişimci işletme kurarken, öncelikle bir iş fikrine sahiptir. Bunun yanı sıra başarılı olmak için yeteneklerini, bilgilerini, deneyimini, her tür sermayeyi, varsa unvanını, zamanını, enerjisini, mevcut ilişkilerini ortaya koyarak çalışmalarını sürdürür.

Girişimcilerin üstlendiği görevler vardır. Bu görevlerin gerçekteştirilmesi bazı özellik ve beceriler gerektirir.

Bir girişimcinin görevlerini şu şekilde ifade etmek mümkündür:

İşletmenin Sahipliğini Yapmak:

Günümüzde modern piyasa ekonomileri işletme sahipliği ile yöneticilik arasında ayırım yapmaktadır. İşletme sahibi, bir işe yatırım yapar ve şirketin hisselerine sahip olur. Girişimci işini kurup yönettiği zaman yatırımcı ve yönetici şeklindeki iki rolü birlikte üstlenmiş olur.

Yeni Örgütler Kurmak:

Girişimciler üretim faktörlerini bir araya getirip onlara hukuki bir kimlik kazandırır. Bazı girişimciler halihazırda kurulmuş bulunan bir işletmeyi satın alıp işi daha da gelişletirken bazı girişimciler, mevcut bir işletmeyi daha fazla geliştirecek faaliyetlerde

bulunurlar. Yeni bir örgüt oluşturmanın son türü ise mevcut işletmeyi başka bir işletmeyle birleştirmektir

Pazara Yenilik Getirmek:

Yenilik, girişimcilik sürecinin en önemli bölümüdür. Yenilik yapmayan girişimcilerin pazarda başarılı olmaları pek mümkün değildir. Ancak unutulmamalıdır ki yenilik sadece yeni bir ürün veya teknoloji geliştirmek değildir. Yenilik kavramı içerisinde değer yaratabilecek her şey yeni sayılır. Yenilik bir ürün veya hizmette olabileceği gibi, mal ve hizmetin sunumunda ortaya konan yeni bir yolda olabilir. Örneğin kullanıcı için daha ucuz ya da daha kullanışlı bir sunum şekli yenilik sayılabilir. Müşteriyi bir ürün konusunda bilgilendirmek ya da tanıtımını yapmakta izlenecek yol bir yenilik kapsamı içerisinde düşünülebilir.

Pazardaki Fırsatları Belirlemek:

Mevcut pazarda pek çok Pazar vardır. Bu tür fırsatlar her zaman kolaylıkla anlaşılabilir. Yeni fırsatların belirlenmesi girişimcinin temel görevleri arasındadır. İşletmeler yeni fırsatlar bulmak konusunda, az ya da çok aktif olmalıdır. Bunun için uzman yöneticiler bulabilecekleri gibi, organizasyon içerisinde herkesi, yeni fırsatlar aramak konusunda teşvik etmekte mümkündür.

Uzmanlık:

Girişimciler işlerini yaparken yenilikler yapmak ya da yeni fırsatlar bulmak konusunda uzmanlıklarını kullanmalıdırlar. Özellikle de bilginin sınırlı olduğu durumda, kıt kaynakların nasıl kullanılacağını dikkatle belirlemelidirler.

Liderlik Yapma:

Girişimcinin yerine getirmek durumunda olduğu görevlerden bir diğeri ise liderliktir. Liderlik aynı zamanda, yönetsel başarının da en önemli unsurlarından birisidir. İnsanları aynı amaca doğru yönlendirmek, amaç başarımı konusunda motive etmek ve desteklemek yöneticinin görevidir. Bu nedenle girişimci liderlik davranışları sergilemelidir. Liderlik girişimsel başarı için önemli bir faktördür ve birebir girişimciye özgü olmayan, genel bir yönetim becerisidir. Girişimcilik, yöneticilere, liderlik becerilerini geliştirme ve ifade etme fırsatı sunan bir süreçtir.

Yukarıda özetlenen bu görevlerin başarılması için girişimcide olması gereken çeşitli özellikler ve beceri türlerinden söz edilmişti. Bu özelliklerden bazılarını şu şekilde hatırlamak mümkündür:

- ⊞Orta düzeyde risk almayı tercih etme,
- ⊞Başarma konusunda kendi yeteneklerine güvenme,
- ⊞Geribildirim isteği,
- ⊞Yüksek düzeyde enerji,
- ⊞Geleceğe dönük olma,
- ⊞Örgütlenme yeteneği,
- ⊞Başarıya paradan daha çok değer verme.

Bu özellik ve becerilere ek olarak mücadelelilik, azim, yaratıcılık ve fırsatları sezebilme yeteneği, planlı çalışma ve araştırma yeteneği gibi daha pek çok özellik ve yetenekten söz edilebilir. Buraya kadar yapılan bu genel hatırlatmanın ardından şu soruyu sormak mümkündür: Girişimcilik bir kişilik özelliği midir yoksa öğrenilebilen bir süreç midir?

Her şeyden önce başarılı bir girişimci olabilmek için doğru bir zamanlama, yeterli maddi imkanlar ve yeterli bir iş tecrübesi gerekir. Bunun yanı sıra, buraya kadar açıklanmaya çalışılan bazı özellik ve becerilerin de varlığı önemlidir. Ancak kabul edilmesi gereken bir gerçek, sadece doğuştan gelen bazı özelliklerle başarılı bir girişimci olunmayacağıdır.

Eğitim her alanda olduğu gibi, girişimcilikte de sihirli bir anahtardır. Kişiler aldıkları eğitimlerle iyi bir girişimci olma konusunda bilgi ve becerilerini artıracak ve o ana kadar fark etmemiş oldukları konulara duyarlılık kazanacaklardır. İnsanoğlu pek çok şeyi eğitim yolu ile öğrenir. Bazı tutumlar, önyargılar, davranışlar yaşamın ilk yıllarında özellikle aile içerisinde ve daha sonraki yıllarda ise okullarda ve yaşam boyunca toplum içerisinde öğrenilir.

BÖLÜM 6: GENEL DEĞERLENDİRME

6.1. Türkiye’de Girişimciliğin Geleceği

Girişimciliğe yönelik değerler açısından Türkiye’ de son dönemde ciddi gelişmeler vardır. Ülkemizde son yıllarda girişimcilik konusunun, özellikle KOBİ’ lerin önem kazanmasına paralel olarak, ön plana çıkmaya başladığına şahit oluyoruz. Üniversitelerde girişimcilik eğitimi verilmeye başlanmıştır.

Risk almaktan çekinen Türk toplumunun, eğitim yoluyla, iş kurmada karşılaşacağı riskler ve sorunları çözme konusunda bilgilendirilmesi gerekmektedir.

Genel eğitim sayesinde bilgili ve kendine güvenen bireyler yaratmanın ötesinde, özellikle işletme ve girişimcilik alanında bilgi ve yeteneklerin öğretilmesi de gerekmektedir. Bu anlamda girişimciliğin yaygınlaştırılması amacıyla;

⊞Girişimci kapasitesinin artırılmasına ve iyileştirilmesine yönelik eğitimler organize edilmelidir.

⊞İnisiyatif olarak harekete geçen birkaç özel vakıf örneğinin yaygınlaştırılması sağlanmalıdır.

⊞Devletten beklemek yerine Türkiye’nin eğitim sisteminin iyileştirilmesi konusunda sivil toplum kuruluşları aktif rol oynamalıdır.

⊞Üniversiteler ve bilim kuruluşları ileri düzeyde bilimsel çalışmalar yaparak üniversitelerin araştırma potansiyelini arttırmalı, sanayinin ve toplumun ihtiyaçlarından kaynaklanan projeler üzerinde çalışmalı, böylece endüstriyel ve sosyal araştırmalar konusunda deneyimli mezunlar yetiştirmelidir

TARTIŞMA SORULARI

1.Ülkemizde girişimciğin geliştirilebilmesi için sizce neler yapılmalıdır?

2.Girişimci olabileceğinize inanıyor musunuz? Neden?