

Temel Dinamikleri ve Değişen Yapısı ile Girişimciliğin İktisat Teorisi Tarihi İçindeki Yeri

Salih Alp

Doktora Öğrencisi | Sakarya Üniversitesi, İktisat

Liberal Düşünce, Cilt: 14, Sayı: 56, Güz 2009, s. 255-270

Giriş

İktisadî düşünce tarihinin gündeminde bulunan en önemli fenomenlerden birisi olarak gösterilen girişimcilik faktörü piyasa ekonomileri içerisinde her zaman önemli bir yere sahip olmuştur. Dar anlamı ile "kâr karşılığı risk ve inisiyatifi kabul eden kişi" olarak tanımlanabilen girişimci, piyasa ekonomisinin temel dinamiği ve ilerlemenin yapı taşı olarak nitelenmiştir. Girişimci özellikleri itibari ile işletme sahibi olsun-olmasın yöneticiden farklı olarak değerlendirilir. O, saf anlamda ne yönetici ne de işletme sahibi yöneticidir. Mamefih her iki tarafın da özelliklerine sahip niteliklere haiz olduğu ifade edilmektedir. Girişimci, genel olarak, ekonomik gelişmenin güç kaynağı olarak görülmüş ve onun fonksiyonunun; yaratıcı bir çerçevede yenilikler yaparak; yeni mallar, yeni teknolojiler, arza yönelik yeni kaynaklar, yeni tip organizasyonlar üretmek olduğu ifade edilmiştir.

İktisat teorisi tarihinde girişimcilik teorileri Cantillon (1755)'a kadar uzanmaktadır. Cantillon girişimciyi bir ekonomide arz ve talebi dengeleyici bir arbitrajcı olarak algılamış ve belirsizlik karşısında riski üstlenen kişi olarak nitelendirmiştir. Bu tarihten sonra girişimciye çok çeşitli görevler atfedilmiş, böylece "modern anlamı" ile girişimcinin temel özelliklerine ulaşılmıştır. Ancak bu teoriler daha çok girişimciyi

Bu makale hakem incelemesinden geçmiştir.

tek-kutuplu ve bireysel bazda ele almıştır. Oysa son dönemlerde özellikle girişimsel faaliyetlerde çok-kutuplu, ağ ve küme ekonomileri olarak adlandırılabilir şartlar oluşmuştur. Bu da girişimciliğin temel dinamiklerini etkileyerek piyasa yapılarında değişime yol açmıştır.

Bu çalışmanın temel amacı; girişimci ve onun temel özelliklerini iktisat teorisi tarihi kapsamında kısaca irdeleyerek, girişimcinin temel dinamikleri çerçevesinde şekillenen piyasalardaki değişimleri ve gelişimleri değerlendirmektir. Bu anlamda çalışmanın ilk bölümünde girişimcinin temel özellikleri hakkında kısa bir değerlendirme yapılarak, özellikle ayırt edici özellikleri üzerinde durulacaktır. İkinci bölümde ise iktisat teorisi tarihi içinde girişimciye atfedilen hususlar değerlendirilecek ve modern anlamı ile girişimciliğin terminolojisi tartışılacaktır. Üçüncü bölümde ise bu duruma bağlı olarak girişimsel yapının tek-kutuplu yapıdan, çok-kutuplu yapıya nasıl kaydığı ve bunun piyasa yapısı açısından ne anlam ifade ettiği belirtilecektir.

1. Girişimciliğin Özelliklerine Kısa Bir Bakış

Girişimci, piyasa ekonomisi içinde en önemli aktörlerden biri olmasına rağmen girişimcilik teorisi tam anlamı ile anlaşılabilir değildir. Bu konudaki literatür oldukça geniş ve yoğun olmasına rağmen, girişimci konusunda iktisatçılar tarafından henüz tam olarak bir fikir birliğine varıldığı söylenemez. Girişimin ve girişimciliğin tanımlanması hususunda çok farklı metotlar mevcuttur. Farklı kişilerin odaklanmalarına ve ilgi alanlarına göre farklı fikirler ve tanımlamalar olabilmektedir. Bunlar ekonomi, sosyoloji veya psikoloji vb. gibi bilim alanlarına dair tanımlamalar olarak sınıflandırılabilir (Groenewald, 2006:3). Oxford İngilizce sözlüğüne göre girişimci, "kâr karşılığı risk ve inisiyatifi kabul eden kişi" olarak değerlendirilir. Bu tanım ile girişimcinin yüksek derecede risk ve inisiyatif almaya istekli olduğunu vurgulanmaktadır (Burns, 2006:9).

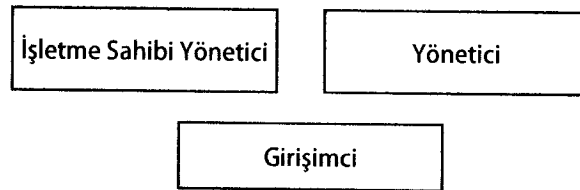
Girişimciliğin risk alma yönüne Cantillon (1755)'dan beri hep dikkat çekilmiş ve yazında girişimci çoğu zaman bir risk üstlenici olarak tanımlanmıştır. Özellikle işletmecilik faaliyetlerinde profesyonel yöneticilerle girişimcileri birbirinden ayırt ederken ilk vurgulanan, girişimcilerin yöneticilerden farklı olarak kâr/zarar riskini bizzat üstlenmesidir. Ancak ekonomik riskler, girişimciler için sadece bir boyuttur; belirsiz bir çevrede kariyer riski, sosyal riskler, psikolojik ve fiziksel riskler, çoğu zaman ekonomik risklerle bir aradadır. Üstlenilen bu risklerin sonucunda girişimcinin beklediği başarıdır veya başlangıçta hedeflediği sonuçlara ulaşmadır. Ancak, başarısızlık da muhtemeldir ve bu durumda riskler, girişimciliğin karanlık yüzüne dönüşebilir. Dolayısıyla, bu konudaki belirsizliğe katlanma, girişimcinin önemli özelliklerinden biridir (Erdem, 2001:46). Bununla beraber girişimci, temel anlamda birçok karakteristik özelliğe sahiptir. Tablo 1'de bu özellikler gösterilmektedir

Kişisel Özellikleri	Zamanla Kazandığı Özellikleri
Yüksek başarı isteği	İletişim Kabiliyeti
Otonomi ve nüfuz	Kişisel ilişki
Düşük uyumsuzluk profili	Çözüm bulma yeteneđi
Belirsizliğe karşı tolerans	
Yüksek risk alma eğilimi	Müteşebbis Davranışları
Uyum ve esneklik	Taahhüt etme
Kendine saygı	İleriye dönük çalışma ve planlama
Özgüven	Gözlemeleme
Fırsatçılık (alterness)	
Müteşebbis Oryantasyonu	Girişimsel Sonuçları
Müteşebbis Yöntemi	
Yaratıcı bir vizyon ve yönetim	Bölgesel büyüme ve kalkınma
İşletme finansmanı	Zenginlik yaratma
Planlı genişleme ve büyüme	İstihdam
Piyasa içinde planlı rekabet	Sosyo-ekonomik dinamizm
Gerekli kaynakları sağlamak	
İletişim ağını inşa etmek (sosyal, etnik ve uluslararası alanda)	
Uluslararası yönelim ve global düşünme	

Tablo 1: Girişimciliğin Karakteristik Özellikleri

Kaynak: Hamid Etemad; (2004) "International Entrepreneurship as a Dynamic Adaptive System: Towards a Grounded Theory", *Journal of International Entrepreneurship*, Vol: 2 (adlı çalışmadan faydalanılarak derlenmiştir)

Ancak girişimciliğin dikkat edilmesi gereken yönü, bir çok anlamda birbirine benzer özellikler gösterse de onun (profesyonel) yönetici ya da işletme sahibi yöneticilerden farklı olmasıdır. O, saf anlamda ne yönetici ne de işletme sahibi yöneticidir. Mamafih her iki tarafında özelliklerine sahip niteliklere haiz olduğu ifade edilmektedir. Tablo 2 bu durumu göstermektedir (Burns, 2006:13).



Tablo 2: Girişimci – Yönetici ve İşletme Sahibi Yönetici

Bununla birlikte, daha spesifik bir değerlendirme ile profesyonel-yöneticinin yürütme organizasyonunun girişimci organizasyonundan farklı altı boyutu tanımlanmıştır. Bu durum Tablo 3'de açıklanmaktadır;

Girişimci	Kilit İş Boyutu	Yönetici
Fırsatları sezme ve yürütme	Stratejik oryantasyon	Mevcut kaynakların kontrolü ve yürütme
Hızlı sorumluluk alma	Çıkarların sorumluluğu	Uzun dönemli gelişme
Çoklu idare ile her bir idarede minimal sorumluluk	Sorumluluk süreci	Tek idare ve kararlılık ile sorumluluğu yerine getirme
Düzensiz kullanım veya kaynakların gerektirdiği rant	Kaynakların kontrolü	Mülkiyet veya kaynakların gerektirdiği istihdam
Çoklu informal ağ	Yönetim yapısı	Hiyerarşik formalizasyon
Değer merkezli ve takım merkezli	Ödül ve tanzim sistemi	Kaynak merkezli, bireysel ve terfi yönlü

Tablo 3: Girişimcilik Sürecinin Tanımlanması

Kaynak: Howard H. Stevenson, (2004), "Intellectual Foundations of Entrepreneurship", (Ed: Harold P. Welsch), *Entrepreneurship: The Way Ahead*, Routledge, London, p. 6

Tüm bu niteliklere bakarak, girişimciliğin çok yönlü unsurlarını kapsayan bir tanımlı söyle yapılabilir. Girişimcilik; pratikte olmayan bir şeyden bir vizyon yaratma ve oluşturma kabiliyetidir. Bu vizyon, risk alma istekliliğini ve başarısızlık olasılığını azaltmak için mümkün olan her şeyi yapmayı içerir. Yaratıcı bir faaliyet olan girişimcilik, enerjinin, bir girişim veya organizasyon başlatmaya harcanmasıdır. Girişimcilik, girişimcinin kendi beceri ve yeteneğini tamamlamak için girişimci bir takım oluşturma kabiliyetini de kapsar. Girişimcilik, kaos ve çelişki ortamında fırsat yaratma becerisi, diğerlerinin sahip olduğu kaynakları bulma, bir araya getirme ve kontrol etme duygusudur. Bu anlamda girişimcilik, işletme oluşturmaktan daha fazla bir şeydir. Yeni işletme kurma, girişimciliğin en önemli özelliği olsa bile girişimcilik olgusunu bütünüyle ortaya koymaz. Fırsat arama, risk alma ve yenilik gibi kavramlarda girişimcilik kapsamı içerisinde yer alır (Timmons and Spinelli 2004, 47-50; Groenewald, 2006:3-4).

2. Girişimcilik ve İktisat Teorisi Tarihindeki Evrimi

Girişimcilik teorisi çoğunlukla Fizyokrat Okul mensubu Cantillon (1755)'den itibaren başlatılmaktadır. Daha sonraları ise klâsik iktisatçılardan özellikle A. Smith ve J. B. Say; neo-klâsik iktisatçılardan ise Menger, Walras, Marshall tarafından incelenmiştir (Etemad, 2004:11-15). Ancak girişimciliği bugünkü "modern anlamı"yla

kullanan ve önemi üzerinde duran çeşitli iktisatçılar olmuştur. Bunların sayıları oldukça fazla olmakla birlikte en önemlileri şunlardır (Chell vd., 1991:26):

- * Alman Ekolü: Joseph A. Schumpeter¹, von Thünen (neo-klâsik sayılmaktadır),
- * Chicago Okulu: Frank H. Knight, Schultz,
- * Avusturya Okulu: Mises, Hayek, Israel M. Kirzner, G. L. S. Shackle ve Ludwig M. Lachmann.

Bu iktisatçıların çoğunluğunun temel özelliği, neo-klâsik iktisadın “tam rekabet piyasası” yaklaşımından ayrılarak daha çok “piyasa süreci” teorisi adı verilen yaklaşım çerçevesinde girişimciliği açıklamalarıdır. Bunlara ek olarak son dönemlerde özellikle Drucker, Baumol ve Shapero gibi iktisatçılar girişimcilik teorisine katkıda bulunan önemli isimler arasına dahil edilebilmektedir.

A. Fizyokrat ve (Neo) Klâsik Okul Çerçevesinde Girişimcilik

Girişimcilik teorisini başlatan isim olarak anılan Cantillon'a göre tüccar, gündelik piyasada çiftçiden “belli bir fiyat üzerinden (mallar) satın alıp belirsiz fiyattan” şehirde satabilmektedir. Tüccarı bu girişime motive eden, faaliyeti karşılığında elde etmeyi umduğu kârıdır. Bu kâr, “tüketim malları fiyatlarının şehirdeki dalgalanmalarının önceden belli olmaması nedeniyle belirsizdir”. Geleceğin bugünden tam olarak bilinmeyişi nedeniyle geliri risk içeren aktörü büyük bir titizlikle mercek altına alan Cantillon, girişimciliğin risk alma ya da risk üstlenme vasfını öne çıkarmaktadır (Alada, 2001). Bu anlamda Cantillon girişimciyi bir ekonomide arz ve talebi dengeleyici bir arbitrajcı olarak algılamış ve belirsizlik karşısında riski üstlenen kişi olarak nitelendirmiştir (Iversen vd., 2007:5).

Diğer erken dönem İngiliz teorisyenler gibi klâsik iktisadın öncüsü olan A. Smith de girişimciyi sermayedar ile özdeşleştirmiş ve sermaye sahibi olmayı girişimci olmanın ilk şartı saymıştır (Montoya, 2006:338; Hebert and Link, 1988). Ayrıca ünlü eseri *The Wealth of Nations* (1776) da açıkça yönetici ile sermayedarın fonksiyonlarını ayırmıştır. Kapitalist, üretim faaliyetinden “kâr” alırken; yönetici ise işgücü piyasası içinde yaptığı yönetme ve kontrol işleri nedeniyle “ücret” almaktadır (Blaug, 2006:77). Diğer bir klâsik iktisatçı J. B. Say ise girişimciliği daha modern bir kullanım alanına kavuşturmuştur. Ona göre girişimci kavramı, bütün üretim faktörlerini bir araya getirerek değerli olduğu sanılan bir malı üreten ve elde edeceği kâr için riski göze alan kişidir. Say'ın girişimci tanımı, risk üstlenme ile yöneticilik kabiliyetinin her ikisine birden sahip olma esasına dayanmaktadır²(Binks and Vale, 1990:119).

¹ Schumpeter, çoğu eserde Avusturya Okuluna mensup olarak anılmaktadır.

² Klâsik iktisatçıların (geneli) açısından bakıldığında “girişimcilik” teorisinin faydalı bir değerlendirmesi için Bkz. Humberto Barretto; (1989), *The Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance and Explanation*, Routledge, London.

Ortodoks neo-klâsik iktisadın en önemli isimlerinden birisi olarak gösterilen Marshall'da da girişimciliğin rolünün tanımlanması daha çok yaratıcı bir süreci açıklamak için kullanılmıştır. Aslına bakıldığında onun teorisi eklektik olarak gösterilmekte ve içerisinde birçok düşünceyi barındırmaktadır. Ona göre girişimci; koordinatör, arbitrajcı, yenilikçi ve belirsizliğe katlanan kişidir. Marshall'a göre piyasa sisteminin merkezinde girişimci vardır ve yaratıcı süreci yönlendiren de odur. İşgücü piyasasında sermaye ve işgücünün içerildiği üretime yönelik her türlü riski üzerine alarak yönlendirirler. Girişimci sadece riski üstelenerek ve koordinatör olarak görev yapmaz aynı zamanda üretime yönelik fırsatları değerlendirerek maliyet minimizasyonunu da gerçekleştirir. Bu maliyet minimizasyonunu gerçekleştirirken yeni teknikler kullanır bu sebeple aynı zamanda yenilikçi olarak da değerlendirilirler. Özellikle Marshall girişimcilik teorisini basit bir biçimde kurmamış, aynı zamanda onu firmaların yükselişi ya da düşüşünü izah eden "biyolojik teorisinin" de temeline oturtmuştur. Firmaların yükselişlerinde ya da düşüşlerinde, girişimcilere bir lider olarak önemli roller yüklemiş ve firma başarısını girişimciliğin enerjisine endekslemiştir (Barretto, 1989:52-54).

Neo-klâsik iktisatta girişimciliği belki de en modern anlamı ile kullanan isim von Thünen (1783-1850) olmuştur. Thünen'e göre girişimcinin kazancı; yatırılmış sermayenin bugünkü faizi, işletmecilik ücreti, kayıpların hesap edilebilir riskleri karşılığı olarak sigorta priminin, firmanın gayri safi kazancından çıkartılması ile elde edilir. Thünen'in "bakiye" getiri olarak tanımladığı girişimci kazancı, önceden hesap edilemeyen, dolayısıyla öngörülemeyen bir gelir kategorisidir (Alada, 2001). Aynı zamanda Thünen, girişimciyi hem risk alıcı hem de yenilikçi bir yapıda değerlendirmiş ve bu anlamda girişimcilik teorisi açısından önemli bir konuya işaret etmiştir.

a. "Modern Anlamı" ile Girişimcilik Teorileri

The Theory of Economic Development (1911) adlı kitabıyla, girişimcilik teorisine en önemli katkıyı yaptığı ifade edilen ve modern girişimcilik teorisinin öncüsü sayılan Schumpeter (Ripsas, 1998:105), girişimciyi ekonomik gelişmenin güç kaynağı olarak görmüş ve onun fonksiyonunun; yaratıcı bir çerçevede yenilikler yaparak, yeni mallar, yeni teknolojiler, arza yönelik yeni kaynaklar, yeni tip organizasyonlar üretmek olduğunu ifade etmiştir (Wood, 2005; Carsrud and Brannback, 2007:7-8; Schumpeter, 2006:51-75). Bu anlamda bakıldığında Schumpeter'de öne çıkan kavramın, girişimcinin "yeniliği ortaya çıkaran" yeni kombinasyonları değerlendiren fırsatçı yanındır (Binks and Vale, 1990:41). Ona göre, girişimsel açıdan yeniliğin kaynakları şu şekilde ortaya çıkmaktadır ((Ripsas, 1998:107; Iversen vd., 2007:6):

- * Yeni bir mal veya yeni bir özellik yaratma,
- * Yeni bir üretim metodu yaratma,
- * Yeni bir piyasaya açılma,

- * Arz için yeni kaynaklar yakalama,
- * Yeni endüstri ya da organizasyonlar yaratma.

Knight'a göre ise girişimciliğin en önemli fonksiyonları "belirsizlik" ve "risk" dir. Bu nedenle Knightyan girişimcilik teorisi Cantillon'un teorisinin rafine edilmiş ve geliştirilmiş hâlidir. Bu iktisatçının girişimcilik konusundaki düşüncelerini şekillendiren, *Risk, Uncertainty and Profit* (1921) ve *Profits and Entrepreneurial Functions* (1942) adlı iki çalışmadır (Iversen vd., 2007:7). Onun düşüncesine göre girişimci; tüketicilerin gelecekte ne talep edeceğinin (eksik bilgi nedeniyle) tam olarak bilinmediği belirsiz bir ortamda, "geleceği görerek" ve buna bağlı olarak risk alarak başarılı bir üretim yapma sürecini yönetebilen kişidir. Bu süreç, belirsizlik riskine katlanan girişimciye "kâr" olarak dönecektir. Knight girişimcilik sürecinin aşamalarını şu şekilde kurgulamıştır (Wood, 2005):

- * Geleceğe yönelik talebi tahmin etmeye çabalar.
- * Talebi karşılamaya yönelik operasyonel teşebbüslerin geleceğe yönelik sonuçlarını tahmin eder.
- * Tahminlerinin hatasız olmasını değerlendirir ve onların başarı ihtimâlini değerlendirir (geleceğin kontrolü). Bu durum aynı zamanda psikolojik süreci de içerir.
- * Başarısı muhtemelen en fazla olan seçeneği göz önünde bulundurarak plânını seçer

Ancak Knight farklı planların bu süreç içerisinde nasıl koordine edileceği ile ilgili ayrıntı vermemiştir. Buna karşılık başarılı bir girişimci olabilmenin tek yolunun belirli bir periyotta, gelecekle ilgili diğerlerinden daha başarılı tahminler yapmaktan geçtiğine işaret etmiştir. Knight'a benzer bir analiz de Drucker tarafından geliştirilmiştir. Onun teorisi de piyasa trendlerini ve moda ürünlere girişimcinin cevap verebilme yetisini içeren "ileriye görme" fenomeni üzerine kurulmuştur (Etemad, 2004:15).

F. A. Hayek'te, girişimcilik sosyal bilimlerin önemli bir yanı olan "bilgi" (*knowledge*) ile ilişkilendirilmiştir. Daha 1940'lı yıllarda yayınladığı "The Use of Knowledge in Society" adlı faydalı makalesi ile iktisat teorisinde çok tartışılan, zaman ve mekan içeriğine sahip pratik bilgi (*practical knowledge*) kavramını ortaya atmıştır (Swedberg, 2006:10). Ona göre mevcut bilgi zaten kısmi ve lokaldır. Piyasada parçalı, dağınık ve değişik noktalarda yoğunlaşmıştır. Sürekli değişen-eskiyen ve aynı zamanda zımni (açık olmayan) bir yapıya sahiptir (Yay, 1993:59-60). Mamafih, piyasa süreci girişimcilere keşif imkânı vererek, rekabet ve fiyatlar mekanizması ile bireyler arasındaki bilgi farklılığını işleyerek, faaliyet ve amaçları koordine eden dinamik bir araç işlevini görür (Hayek, 1945). Bilgi farklılığını yordamlayan piyasa, oyun teorisindeki (*game theory*) gibi her bir ekonomik ajanın kazançlı çıkmasını sağlar (Foss, 2000:43-54).

Kirzner'in girişimcilik teorisinin kaynağı ise, bilgi ve enformasyon eksikliğidir. Piyasada bilgisizlikten kaynaklanan ekonomik rant özünde piyasa sürecini doğurmaktadır. Bu piyasa sürecinde girişimci elindeki bilgiyi işleyerek keşif yapmakta böylece piyasaları dengeye doğru götürmektedir (Carsrud and Brannback, 2007:7-8). Kirzner girişimciliği bir insan aktivitesi olarak görür ve insanın doğasına dair olduğunu ifade ederek bu anlamda özellikle fırsatçılığı (*alertness*) öne çıkarır (Ioannides, 1999:79-80). Ona göre ekonomide sürekli kullanılmamış kâr imkânları bulunmaktadır. Ekonomideki dengesizliklerin sonucu olarak ortaya çıkan kâr fırsatları herkes tarafından hemen fark edilemez. Bilgi eksikliği piyasadaki bireyler için kaçınılmaz bir durumdur. Kâr fırsatları bireylerin onları görmesine bağlıdır. Girişimcilerin işi bu kâr fırsatların görmek ve bunlardan faydalanmaktır. Bu şekilde ekonomide daha önce mevcut olduğu bilinmeyen bilgiler açığa çıkmakta ve piyasadaki bireylere yayılmaktadır. Her girişimci faaliyet ekonomideki bazı dengesizlikleri ortadan kaldırmakta ve dengeye yaklaşılmaya yardımcı olmaktadır (Oğuz, 2005b:259; Wood, 2005; Etemad, 2004:15-16). Tablo 4 girişimcilik teorisine belki de en fazla katkıyı yapan iki önemli iktisatçı olan Kirzner ve Schumpeter'i karşılaştırmaktadır;

Schumpeterci Fırsatçılık	Kirznerci Fırsatçılık
Denge Sağlayıcı Değil	Dengeyi Sağlayıcı
Yeni Bilgi Gerekliliği	Yeni Bilgi Gereksizliği
Çok Yenilikçi	Daha Az Yenilikçilik
Nadir	Yaygın
Yaratıcı İçerik	Sınırlı Keşif

Tablo 4: Schumpeter Karşısında Kirzner'in Fırsatçılık (*Alertness*) Anlayışı

Kaynak: Shane Scott, (2003), *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus* (New Horizons in Entrepreneurship Series), Edgar Elgar, Cheltenham, p. 21.

Baumol'da ise girişimciler her zaman iyiliği düşünen ve toplumsal refahı arttırmayı hedefleyen bireyler olarak değerlendirilmez. Onlar da toplumdaki diğer bireyler gibi kendi çıkarları yönünde hareket ederler. Amaçları kâr elde etmek, kazanç sağlamak ve toplumda diğerlerine göre daha iyi konumda olmaktır. Girişimsel faaliyetlerin sosyal refahı arttırıcı etkisi olması veya olmaması girişimcilerin karar vermelerinde belirleyici bir faktör değildir. Aksine kâr motivasyonu girişimsel davranışı şekillendirmektedir. Nerede kâr fırsatları varsa girişimciler o alana yönelmektedir (Oğuz 2005a:150). Aslında bu durum geleneksel liberal iktisatçıların da ifade ettiği gibi, piyasaya giren her girişimciyi yalnızca kendi çıkarlarına hizmet ederken aynı zamanda "görünmeyen bir el" sayesinde toplumun çıkarlarının da gerçekleştirilmesini yönlendirir. Bu aynı zamanda refah maksimizasyonunu da

sağlamaktadır. Piyasalar böylece kişisel özgürlüğü, insanların çıkarlarını toplumsal refahın optimizasyonu yönünde maksimize ederler (Pierson, 2006:8-9).

Daha geniş bir iktisadî perspektiften hareketle özetlemek gerekirse, iktisat tarihi içerisinde girişimciye atfedilen roller şöyle sıralanabilir (Ripsas, 1998:106; Hebert and Link, 1988:152):

- * Girişimci belirsizlikle ilgili riski üstlenen kişidir (Cantillon, Thünen, Mill, Hawley, Knight, Mises, Cole, Shackle).
- * Girişimci finansal sermayeyi arz eden kişidir (Smith, Turgot, Böhm-Bawerk, Pigou, Mises).
- * Girişimci bir yenilikçidir (Baudeau, Bentham, Thünen, Schmoller, Sombart, Weber, Schumpeter).
- * Girişimci bir karar vericidir (Cantillon, Menger, Marshall, Wieser, Amasa Walker, Keynes, Francis Walker, Mises, Shackle, Cole, Schultz).
- * Girişimci endüstriyel bir liderdir (Say, Saint-Simon, Amasa Walker, Francis Walker, Marshall, Wieser, Sombart, Weber, Schumpeter).
- * Girişimci bir yönetici veya idarecidir (Say, Mill, Marshall, Menger).
- * Girişimci ekonomik kaynakların düzenleyicisi ve koordinatörüdür (Say, Walras, Wieser, Schmoller, Weber, Clark, Davenport, Schumpeter, Coase).
- * Girişimci bir işletme sahibidir (Quesnay, Wieser, Pigou, Hawley).
- * Girişimci üretim faktörlerinin patronudur (Amasa Walker, Francis Walker, Wieser, Keynes).
- * Girişimci bir müteahhittir (Bentham).
- * Girişimci bir arbitrajcıdır (Cantillon, Walras, Kirzner).
- * Girişimci alternatif kullanımlar arasında kaynakların bir tahsisçisidir (Cantillon, Kirzner, Schultz).

C. Girişimciliğin Dinamik Temelleri ve Değişen Piyasa Yapısı

Girişimcilik literatürü, geleneksel olarak bireysel girişimcilik profilleri üzerine odaklanmış ve Cantillon'dan Kirzner'e kadar bahsi geçen birçok teorisyen bu literatüre liderlik etmişlerdir. Geleneksel yaklaşım güç ve kontrolün hiyerarşik dağılımı ile tek kutuplu alana uluslararası nitelik kazandırma yönünde odaklanmıştır. Bu teoride firmalar merkez ofisleri tarafından yönetilirken, operasyonlarını genişletir ve yabancı yatırımlar yaparak bağlı ortaklıklar kurmaktadırlar. Buna karşı bir alternatif yaklaşım olarak, uluslararasılaşma açısından güç ve kontrolün bir kutuplu merkezden ziyade çok kutuplu sisteme geçişi ön plana çıkmıştır. Bu anlamda yeni girişimsel bir yaklaşım olarak firma ağlarını içeren çok kutuplu sistem, yeni girişimcilik anlayışının dinamik bir sonucu olarak değerlendirilebilmektedir. Bu sistemde güç ve kontrol bağımsız firmalar arasında bölünmekte ve bu işbirliği neticesinde etkinlik ve karlar artmaktadır. Bu sistemde tek bir girişimi içeren firmadan ziyade,

çok sayıda daha küçük firma ve diğer bireysel ağıları içeren çok kutuplu sistem üzerinde odaklanılmıştır (Dana vd., 2008:110-112).

Özellikle iletişim teknolojilerindeki gelişmeler ve buna bağlı olarak işletmeler arasındaki etkileşim ve dayanışmanın gittikçe artması, varolan küresel rekabet politikalarına yeni bir ivme kazandırmaktadır. Bu da dünyadaki rekabet sisteminde köklü bir değişime yol açmakta ve böylece rekabette üstünlük sağlamak için yeni ve kapsamlı işbirliği sistemleri benimsenmektedir (Porter, 2000:345). Bilgi çağında rekabet kavramı, tasarımdan üretime, tedarikten kullanıma kadar, işletme fonksiyonlarında bilginin rekabet amaçlı kullanımını anlamına gelmiştir (Pollalis, 2003: 469-470).

Bu anlamda firmalar artık girdilerini üreten ve çıktılarını kullanan veya satan firmalarla kurduğu piyasa dışı veya piyasa ötesi ilişkileri genişletmiştir. "Dikey işbirliği" adı verilen bu yöntemde; girdi emniyetini veya pazar emniyetini sağlama, alışveriş maliyetlerini düşürme, maddi olmayan aktifleri koruma, malın kullanıcılara sağladığı net faydaları artırma, bu konularda rakiplerine göre ayrıcalıklı bir durum elde etme amaçları ile bir birliklilik oluşmakta ve böylece tek kutuplu sistemler terk edilip, çok kutuplu sistemlere geçilmektedir.

Bu anlamda göze çarpan en önemli dikey işbirliği faaliyeti, tanımlaması daha Alfred Marshall'a kadar uzanan, "(belli bir coğrafyada bulunan) endüstriyel bölgelerdeki lokal dışsal ekonomileri" ifade eden kümeleşme faaliyetleridir. Coğrafi yerleşme, girişimcilere özellikle Krugman (1998)'in ifade ettiği "merkezci (*centripetal*)" kuvvetlerden kaynaklanan ekonomik yararlar sağlamakta ve bu yararlar sebebi ile ortaya çıkan yapılara "küme (*cluster*) ekonomileri" denmektedir (Porter, 1998:206). Endüstriyel bölgeleri oluşturan etmenler şu şekilde ifade edilebilir

- * Çoğunlukla küçük ve orta ölçekli firmaların bir kümesinin sektörel ve coğrafi olarak yoğunlaşması,
- * İşletme düzeyinde dikey uzmanlaşmanın gerçekleşmesi,
- * Ekonomik birimler arasında ileri ve geri bağlantılar ağının varlığı,
- * Üretimde coğrafi uzmanlaşma ve işletmelerin uzmanlaşmayı geliştirmesi,
- * Bilginin kısa zamanda dolaşımını sağlayan işlevsel bir ağın varlığı,
- * İşletmeler arasında fiyat ve ücretlere dayalı rekabetten ürün ve üretim süreçlerindeki yeniliklerle sürdürülen dayanışmacı rekabete geçebilecek bir kurumsal yapının oluşturulması,
- * Nitelikli ve uzman işgücü,
- * Ekonomik birimlerde karşılıklı güveni sağlamlaştıran bir sosyo-kültürel arka planın varlığı,
- * Kümeleşmeyi destekleyici kamusal ve özel yerel kurumların varlığı.

Endüstriyel bölgede yer alan firmalar sürekli değişen piyasaların ihtiyaçlarına uyan geniş bir ürün yelpazesi üretebilme olanaklarına kavuşacaklardır. Üstelik endüstriyel bölgede yer alan firmaların üretim sürecinde, yenilik yaratmada ve pazarlamada işbirliği yapmalarıyla yalnızca firma düzeyinde değil, firmalar arasında da esnek uzmanlaşmanın koşulları yaratılmış olacaktır. (Aslanoğlu, 1997:186). Özellikle daha küçük ölçekli firmalara (KOBİ de diyebileceğimiz) dayalı gelişmenin ortaya çıktığı özellikle İtalya gibi ekonomik gelişme açısından başarı gösteren yerler, endüstriyel bölgeler yaklaşımına olan ilgiyi arttırmıştır. Sözü edilen bölgeler, geleneksel üretime dayalı girişimcilik, girişimciler arasında yoğun ilişkiler, bölgesel yapıya uygun ekonomik çözümler açısından başarılı gelişmeler sağlamışlardır (Ferri and White, 1999:99-100). Böylece girişimciliğin temel dinamiklerini çalıştırarak, piyasaların gelişiminde ve değişiminde büyük rol oynamışlardır.

Bu gelişmeler ışığında ve girişimsel özellikleri açısından değerlendirildiğinde piyasalar içerisinde çeşitli yapıların varlığından söz edilebilmektedir. Dana vd. (2008: 121) bu yapıları üçe ayırmış ve aralarındaki farkları da Tablo 5 içerisinde gösterildiği şekilde ifade etmişlerdir;

* *Pazar Ekonomisi (Bazaar economy)*: Satıcılara yardımcı olan, alıcıları ise enformasyon anlamında yer ve zamanı ortadan kaldırarak karşılaştırma yapabilmelerine olanak veren "fiziksel" kümeleşme modelidir. İş, ilişki ve ağdan kuvvetle etkilenir.

* *Firma-Tipi Ekonomi (Firm-type economy)*: Rekabetç avantaj konumu sağlayan ekonomik kurumlara sahip ekonomi modelidir. Alışveriş merkezleri içinde örneğin, satıcıların ayrıcalıklı hükümlerle korunması, rekabetin sınırlandırılması vb. Tüketiciler mükemmel bilgiye sahip olabilmek için, belli bir fırsat maliyetine katlanırlar. 20 yy. boyunca girişimcilik, firma tipi ekonomi modeli çerçevesinde incelenmiştir.

* *Yeni Ekonomiler (New economy)*: Satıcılara yardımcı olan, alıcıları ise enformasyon anlamında yer ve zamanı ortadan kaldırarak karşılaştırma yapabilmelerine olanak veren sanal (*virtual*) kümeleşme modelidir. "Ticaretin akışı" ilişki ve ağdan kuvvetle etkilenir.

Pazar Ekonomisi

1. Kişisel ilişkiler, ittifak ve ağ üzerine odaklanma
2. Bilgi araştırmalarına yardımcı olmak için coğrafi kümeleşme
3. Statü ve ilişkilere dayanan, tercihli ve imtiyazlı fiyatlandırma ile esnek fiyatlar
4. Ticarî rakipler işbirliği yapar, ağ kuvvetlenir
5. Tercih nedeni olma da marka sadakati etkileyicidir (ilişkilere dayanır).
6. Ağ içinde etkin birliktelik
7. Ağ'ın üyeleri arasındaki ilişkilerin sonucu etkileyicidir; bu yüzden çok-kutuplu ağ içinde güç ve kontrol merkezi değildir
8. İlişkiler ağır boyunca uluslararasılaşmada yer alır. Çoklu-kutup sunucunda, gücün dağıtımı bir merkezden yapılmaz

Firma Tipi Ekonomi

1. Kişisel olmayan işlemler üzerine odaklanma
2. Kümeleşme yerine ayrıcalıklı hüküm; mukayeseye dayanan alışveriş işi zorlaştırır
3. Alıcı ve satıcı davranışlarında denge olduğu nokta fiyatı işaret eder
4. Satıcılar arasında rekabet vardır
5. Marka sadakati ürün farklılaşmasının bir fonksiyonudur. Bu yüzden mallara uygulanabilir değildir.
6. Bireysel firmalar olarak etkinlik
7. Merkez ofisler stratejik kararlarda tek-kutup modası nedeniyle merkezîdir. Merkez ofisler stratejik karar almada merkezdir.
8. Merkez ofislerin merkezileşmesi nedeniyle onların direktifleri altında uluslararasılaşmada yer alma; hiyerarşik bir karar alma

Yeni Ekonomi

1. Piyasa ilişkileri, ittifak ve ağ üzerine odaklanma
2. Web takibi ile (alıcı-satıcı arasındaki) bilgiye kolay ulaşım
3. Statüye dayanan, tercihli ve imtiyazlı fiyatlandırma ile esnek fiyatlar
4. Eski rakipler arasında işbirliği ve karşılıklı kazanç. Bu sebeple ağ ilişkileri kuvvetlenir.
5. Tercih nedeni olma da marka sadakati etkileyicidir (ilişkilere dayanır).
6. Ağ içinde etkin birliktelik
7. Ağ'ın üyeleri arasındaki ilişkilerin sonucu etkileyicidir; bu yüzden çok kutuplu ağ içinde güç ve kontrol merkezi değildir
8. Ağ, uluslararasılaşmaya yardımcı olur. Çoklu-kutup sunucunda, gücün dağıtımı bir merkezden yapılmaz

Tablo 5: Ekonomilerin Karşılaştırması

Kaynak: Leo Paul Dana; Hamid Etemad; Richard W. Wright; (2008), "Toward a Paradigm of Symbiotic Entrepreneurship" Entrepreneurship and Small Business, Vol. 5, No. 2, p.121 (adlı çalışmadan faydalanılarak derlenmiştir)

Sonuç

İktisat teorisi içinde çok önemli bir yere sahip olan girişimcilik, genel olarak, pratikte olmayan bir şeyden bir vizyon yaratma ve oluşturma kabiliyetidir. Bu vizyon, risk alma istekliliğini ve başarısızlık olasılığını azaltmak için mümkün olan her şeyi yapmayı içerir. Yaratıcı bir faaliyet olan girişimcilik, enerjinin, bir girişim veya organizasyon başlatmaya harcanmasıdır. Girişimcilik, girişimcinin kendi beceri ve yeteneğini tamamlamak için girişimci bir takım oluşturma kabiliyetini de kapsar. Aynı zamanda girişimcilik; rekabet gücü, istihdam yaratma, pazarda varlığını sürdürerek yarattığı istihdamı sürekli kılma ve nitelikli mal üretimiyle ekonomik gelişmeye katkıda bulunma becerisini gerektirmektedir. Girişimcinin temel hedefi ekonomik üretim sürecine girmek ve bu süreçte varlığını sürdürmek, böylelikle kâr elde etmek, ekonomideki etkinliğiyle birlikte toplumda etkin bir rol üstlenmektir.

Girişimcilik teorileri genellikle Cantillon'dan itibaren başlatılmaktadır. Ancak modern anlamı ile girişimcilik teorisine en önemli katkıyı yapan isimler Schumpeter, Knight, Kirzner gibi iktisatçılar olmuştur. Schumpeter girişimciyi ekonomik gelişmenin güç kaynağı olarak görmüş ve onun fonksiyonunun; yaratıcı bir çerçevede "yenilikler yaparak", yeni mallar, yeni teknolojiler, arza yönelik yeni kaynaklar, yeni tip organizasyonlar üretmek olduğunu ifade etmiştir. Knight'a göre ise girişimciliğin en önemli fonksiyonları "belirsizlik" ve "risk" dir. Onun düşüncesine göre girişimci; tüketicilerin gelecekte ne talep edeceğinin (eksik bilgi nedeniyle) tam olarak bilinmediği belirsiz bir ortamda, "geleceği görerek" ve buna bağlı olarak risk alarak başarılı bir üretim yapma sürecini yönetebilen kişidir. Kirzner'in girişimcilik teorisinin kaynağı ise, bilgi ve enformasyon eksikliğidir. Piyasada bilgisizlikten kaynaklanan ekonomik rant özünde piyasa sürecini doğurmaktadır. Bu piyasa sürecinde girişimci elindeki bilgiyi işleyerek keşif yapmakta böylece piyasaları dengeye doğru götürmektedir.

Temel anlamda bakıldığında girişimcilik literatürü, geleneksel olarak bireysel girişimcilik profilleri üzerine odaklanmıştır. Geleneksel yaklaşım güç ve kontrolün hiyerarşik dağılımını ve tek kutuplu alana uluslararası nitelik kazandırma yönünde odaklanmıştır. Bu teoride firmalar merkez ofisleri tarafından yönetilirken, operasyonlarını genişletir ve yabancı yatırımlar yaparak bağlı ortaklıklar kurmaktadır. Buna karşı özellikle son yıllarda teoride, uluslararasılaşma açısından güç ve kontrolün bir kutuplu merkezden ziyade çok kutuplu sisteme geçişi içeren alternatifler ön plana çıkmıştır. Bu anlamda yeni girişimsel bir yaklaşım olarak firma ağlarını içeren çok kutuplu sistem, yeni girişimcilik anlayışının dinamik bir sonucu olarak değerlendirilebilmektedir. Bu sistemde güç ve kontrol bağımsız firmalar arasında bölünmekte ve bu işbirliği neticesinde etkinlik ve karlar artmaktadır. Bu sistemde tek bir girişimi içeren firmadan ziyade, çok sayıda daha küçük firma ve diğer bireysel ağları içeren çok kutuplu sistem üzerinde odaklanılmıştır.

Bu anlamda girişimciliğin temel dinamikleri farklılaşmış, bu durum piyasaların gelişiminde ve değişiminde büyük rol oynamıştır. Bu gelişmeler ışığında ve girişimsel özellikleri açısından değerlendirildiğinde piyasalar içerisinde pazar ekonomisi, firma-tipi ekonomiler ve yeni ekonomiler gibi çeşitli şekillerde adlandırılabilir farklı yapıların varlığı söz konusu olmuştur.

Kaynakça

- Alada A. Dinç; (2001), "İktisadi Düşünce Tarihinde Girişimcilik Kavramı Üzerine Notlar", *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, No: 23-24, <http://istanbul.edu.tr/siyasal/dergi/sayi23-24/04.htm>, (25.01.2009).
- Aslanoğlu, M.; (1997), "Esnek Uzmanlaşma Yaklaşımı Açısından Denizli Havlu Dokuma Sanayinin Analizi", 21. Yüzyıla Doğru Denizli Sanayii Sempozyumu 17-18-19 Ekim 1997, TMMOB Makina Mühendisleri Odası, 185-190.
- Barretto, Humberto; (1989), *The Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance and Explanation*, Routledge, London.
- Binks, Martin and Philip Vale; (1990), *Entrepreneurship and Economic Change*, McGraw-Hill, London.
- Blaug, Mark; (2006), "Entrepreneurship Before and After Schumpeter", (Ed: Richard Swedberg), *Entrepreneurship: The Social Science View*, Oxford University Press, New-York, pp.76-89.
- Burns, P.; (2006), *Small Business and Entrepreneurship*, 2nd Edition, Plagrave Macmillan, London.
- Carsrud, A. L., M. E. Brannback; (2007), *Entrepreneurship (Greenwood Guides to Business and Economics)*, Greenwood Press.
- Chell E.; J. M. Haworth; S. Brearley; (1991), *The Entrepreneurial Personality: Concepts, Cases and Categories (Small business series)*, Thomson Learning
- Dana Leo Paul; Hamid Etemad; Richard W. Wright; (2008), "Toward a Paradigm of Symbiotic Entrepreneurship" *Entrepreneurship and Small Business*, Vol. 5, No. 2, pp.109-126.
- Erdem, F.; (2001), "Girişimcilerde Risk Alma Eğilimleri ve Belirsizliğe Tolerans İlişkisine Kültürel Bir Yaklaşım", *Akdeniz Ün. İİBF Dergisi*, Sayı: 2, 43-61.
- Etemad, Hamid;. (2004), "International Entrepreneurship as a Dynamic Adaptive System: Towards a Grounded Theory", *Journal of International Entrepreneurship*, Vol: 2 (1-2), pp.5-59

- Ferri, M. and T. J. White; (1999), "Regionalism, Cooperation and Economic Prosperity: Effective Autonomy in Emilia-Romagna", *Mediterranean Quarterly*, Volume: 10, No:3, pp.89-106.
- Foss, Nicolai; (2000), "Austrian Economics and Game Theory: A Stocktaking and an Evaluation", *Review of Austrian Economics*, 13: 41-58
- Groenewald, Jurie; (2006), *Entrepreneurship: Fresh Perspective*, Pearson Education, South Africa.
- Hayek, Friedrich A.; (1945), "The Use of Knowledge in Society," *American Economic Review*, 35, No. 4; pp. 519-30, <http://www.econlib.org/Library/Essays/hykKnw1.html>.
- Hebert F. Robert and Albert N. Link; (1988), *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*, 2nd Edition, Praeger Publishers, New-York.
- Ioannides, Stavros; (1999), "Towards an Austrian Perspective on the Firm", *Review of Austrian Economics*, 11: 77-97.
- Iversen J.; R. Jorgensen; N. Malchow-Moller; (2007), *Defining and Measuring Entrepreneurship (Foundations and Trends(R) in Entrepreneurship*, Now Publishers Inc.
- Krugman, P.; (1999), "The Role of Geography in Development" *Annual World Bank Conference on Development Economies-1998*, IBRD, The World Bank.
- Montoya Monica L.; (2006), "Entrepreneurship and Antropology: The Case of Freddy, the Strawberry Man", (Ed: Richard Swedberg), *Entrepreneurship: The Social Science View*, Oxford University Press, New-York, pp.332-356.
- Oğuz, Fuat; (2005a), "Schumpeter'den Baumol'a Girişimcilik Anlayışı Üzerine", *Piyasa*, C 4, Sayı: 13.
- Oğuz, Fuat; (2005b), "Bilgi, Regülasyon ve Rekabet: Bir Piyasa Süreci Yaklaşımı", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 6, 2, 253-267.
- Pierson, C.; (2006), *Beyond the Welfare State? The New Political Economy of Welfare*, Third Edition., Polity Press.
- Pollalis, Y. A.; (2003), "Pattern of Co-Alignment in Information-Intensive Organizations: Business Performance through Integration Strategies", *International Journal of Information Management*, Vol: 23, Iss.6, December, pp.469-492.
- Porter, M. E.; (1998), *On Competition*, Harward Business Scholl Publishing, Boston.
- Porter, M. E.; (2000), *Rekabet Stratejisi: Sektör ve Rakip Analizi Teknikleri*. (Çev. Gülen Ulubilgen), Sistem Yayıncılık, İstanbul.
- Ripsas, S. (1998), "Towards an Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship", *Small Business Economics*, Vol:10: pp.103-115.

- Shane, Scott, (2003), *A General Theory of Entrepreneurship, A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus (New Horizons in Entrepreneurship Series)*, Edgar Elgar, Cheltenham
- Schumpeter, Joseph A., (2006), "Entrepreneurship as Innovation", (Ed: Richard Swedberg), *Entrepreneurship: The Social Science View*, Oxford University Press, New-York, pp.51-75.
- Stevenson, Howard H.,(2004), "Intellectual Foundations of Entrepreneurship", (Ed: Harold P. Welsch), *Entrepreneurship: The Way Ahead*, Routledge, London, pp.3-15.
- Swedberg Richard, (2006), "The Social Science View of Entrepreneurship: Introduction and Practical Implications", (Ed: Richard Swedberg), *Entrepreneurship: The Social Science View*, Oxford University Press, New-York, pp.7-44.
- Timmons, J. and S. Spinelli; (2004), *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21 st Century*, McGraw Hill Inc., Boston
- Wood J. S. (2005), "The Development and Present State of The Theory of Entrepreneurship in Product and Asset Markets by Knight, Hayek, Schumpeter, Mises, Krizner, Shackle, and Lachmann", *Austrian Scholars Conference 2005*.
- Yay, Turan; (1993), *F. A Hayek'te İktisadi Düşünce: Hayek ve Keynes-Keynesçiler Tartışması*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa.