

Girişimcilik ve Yerel Ekonomik Kalkınma

PROGRAM VE POLİTİKA ÖNERİLERİ



EKONOMİK İŞBİRLİĞİ VE KALKINMA TEŞKİLATI

EKONOMİK İŞBİRLİĞİ VE KALKINMA TEŞKİLATI

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD), 14 Aralık 1960'da Paris'te imzalanan ve 30 Eylül 1961'de yürürlüğe giren Konvansiyonun 1. maddesine uygun olarak aşağıdaki hedeflere yönelik politikaları teşvik eder:

- Mali istikrarı koruyarak, sürdürülebilir en yüksek ekonomik büyümeyi ve istihdamı sağlamak, üye ülkelerin yaşam standartlarını yükseltmek ve böylece dünya ekonomisinin gelişimine katkıda bulunmak
- Ekonomik gelişim sürecinde üye ülkelerin yanısıra üye olmayan ülkelerde de ekonomik gelişime katkıda bulunmak
- Dünya ticaretinin uluslararası yükümlülüklerle uygun olarak çok taraflı ve ayırım gözetmeyen bir temelde gelişimine katkıda bulunmak.

OECD'nin ilk üye ülkeleri Avusturya, Belçika, Kanada, Danimarka, Fransa, Almanya, Yunanistan, İzlanda, İrlanda, İtalya, Lüksemburg, Hollanda, Norveç, Portekiz, İspanya, İsveç, İsviçre, Türkiye, İngiltere ve ABD'dir. Daha sonra şu ülkeler de belirtilen tarihlerde örgüte üye olmuşlardır: Japonya (28 Nisan 1964), Finlandiya (28 Ocak 1969), Avustralya (7 Haziran 1971), Yeni Zelanda (29 Mayıs 1973), Meksika (18 Mayıs 1994), Çek Cumhuriyeti (21 Aralık 1995), Macaristan (7 Mayıs 1996), Polonya (22 Kasım 1996), Kore (12 Aralık 1996) ve Slovak Cumhuriyeti (14 Aralık 2000). Avrupa Topluluğu Komisyonu da OECD'nin çalışmalarında yer almaktadır (OECD Konvansiyonu, madde 13).

Bu eser, OECD tarafından orijinal olarak aşağıdaki İngilizce ve Fransızca başlıklar altında yayımlanmıştır.
Entrepreneurship and Local Economic Development: Programme and Policy Recommendations
L'entreprenariat et le développement économique local: Quels programmes et quelles politiques?
© 2003 OECD
Bütün hakları saklıdır.

© 2007 KOSGEB – Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı OECD'nin 2006-032 nolu izni ile eserin Türkçe baskısını yayınlamıştır. Türkçe tercümenin kalitesi ve orijinal metinle tutarlılığı KOSGEB – Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın sorumluluğunda altındadır.

Baskı: Hilmi Usta Matbaacılık
Tel: 0. 312. 342 11 94

Önsöz

OECD Yerel Ekonomi ve İstihdamı Geliştirme (LEED) Programı'nın varoluş sebebi, daima yerel iş yaratma ve ekonomik büyümeyi teşvik etmek için kullanılan girişimcilik stratejilerinin analiz edilmesidir. Son yıllarda LEED Programı ve ortak olduğu kuruluşlar, girişimcilik ve serbest meslek konulu sayısız konferans ile araştırma projesine sponsorluk yapmıştır. Bu kitap, girişimciliğin yerel ekonomik boyutu üzerine bu faaliyetler sırasında derlenen birçok kavramı ve bilgi kaynağını bir araya getirmektedir.

OECD üye ülkelerinde, girişimciliği ve mikro ölçekli işletmeleri destekleme programlarının kapsamı, sayısı ve gelişmesi dikkat çekicidir. Politik menfaatler, yeni işletme oluşumunun önemli ekonomik ve sosyal hedeflere ulaşmayı kolaylaştıracağı inancını yansıtmaktadır. Örneğin, girişimciliğin teşvik edilmesi Avrupa Birliği İstihdam Politikaları'nın dört temel şartından biridir. Fakat, bu kitapta da açıklığa kavuşturulacağı üzere, yaygın politik çıkarılara rağmen, “yeni işletmelerin oluşumu” ile “yerel ekonomik kalkınma” arasındaki ilişkiyi sistematik bir şekilde, ulusal ve bölgesel ekonomik kalkınmadan ayrı olarak inceleyen çok az çalışma vardır. Bu anlamda, kitap temel politik konuların iyi bir şekilde kavranması için ele alınması gereken araştırma türlerini tanımlamaktadır.

Kitapta yeni işletmelerinin ortaya çıkmasının, yerel ekonomiler üzerinde yaratabileceği olumlu etkilerin temel nedenleri incelenmektedir. Bunlar arasında istihdam yaratma, artan vergi gelirleri, yerel hizmetlerin daha iyi bir şekilde karşılanması ve motivasyon üzerindeki pozitif etkiler bulunmaktadır. Dezavantajlı bölgelerde girişimcilik faaliyetlerini engelleyen faktörlerin üzerinde de detaylı olarak durulmuştur. Yeni Girişimcilerin ortaya çıkmasının yerel ekonomik kalkınma için kritik olduğu durumlarda, girişimciliğin teşvik edilmesinin kalkınmayla ilgili bir çözüm oluşturmayacağı gösterilmektedir. Girişimcilik bazlı stratejilerin önünde yer alan bazı potansiyel engeller ve bu engellerin nasıl asgari düzeye indirilebileceği geniş bir biçimde irdelenmiştir. Kanada'da 20 yıl önce, Ekonomik ve Bölgesel Kalkınma'dan sorumlu Federal Bakan iken, böyle bir çalışmayı şüphesiz paha biçilmez değerde bulurdum.

Kitabın, en önemli katkısı yerel işletmelerin yaratılması ve kalkınmasına ilişkin bir dizi program ve politikanın mantıksal temellerini detaylarıyla anlatmasıdır. Hükümetin ulusal ve yerel katmanları için kapsamlı politika öneriler sunulmaktadır. Önerilerde üç konu dikkate alınmaktadır: “**strateji**”, “**finans**” ve “**program tasarımı**”. Bu kılavuz ilkelerin, girişimciliği teşvik etmek için mali açıdan etkin önlemlerin tasarlanması ve uygulanması konusunda yerel ve merkezi hükümetlere yardımcı olmasını umuyoruz.

Bu yayın son yıllarda girişimciliğin yerel boyutu üzerine LEED Programı çerçevesinde hazırlanan birçok çalışmadan bir tanesidir. LEED son yıllarda iş geliştirme, genç girişimcilik, sosyal girişimler ve mikro-kredi üzerine çalışmalar ortaya koymuştur. Yayınlanacak olan çalışmalarda da ABD’de işsizlik bölgelerinde girişimciliği finanse etmek için kabul edilmiş programlardan çıkarılan dersler değerlendirilecektir. Bir başka çalışmada ise girişimciliğin maliyet etkinliğinin ve hükümetler tarafından kullanılan diğer politika araçlarının nasıl değerlendirileceği konusu üzerinde durulacaktır. Bu çalışmaları yürütürken, OECD’nin önde gelen Girişimciliği Geliştirme Ajanslarıyla yaptığı fikir alışverişi LEED Ortaklar Kulübü ve Girişimcilik Forumu yoluyla zengin bir pratik bilgi kaynağı sağlamıştır. Bu tür fikir alışverişleri düzenlenen politika önerilerinin ve bunların uygulanabilirliğinin test edilmesini de sağlamıştır.

Donald J. Johnston
OECD Genel Sekreteri

TEŞEKKÜR

Bu yayın OECD uzmanlarından Alistair Nolan tarafından araştırılmış ve kaleme alınmıştır. Prof. David Audretsch, Dr. Peter Bearse, Rosalind Capisarow, Dina Ionescu ve Prof. Philip Shapira'ya yaptıkları eleştirilerden dolayı teşekkür ediyoruz. Yine bu yayının hazırlanması ve oluşumu sırasında vermiş oldukları destekten dolayı Sheelagh Delf ve Cennah Huxley'e de teőekkürlerimizi sunuyoruz. Bu yayında yer alan politika önerileri OECD Yerel Ekonomi ve İştihadımı Geliştirme Programı (LEED) İdare Kurulu tarafından onaylanmıştır.

Bu eserin tercümesi, OECD'nin 2006-032 nolu izni çerçevesinde;

Bayram MECİT
Ceyda ÖZELLİ GAZEL
Gaye TURĖUT
Demet DEMİREZ
ÇaĖla ARSLAN

tarafından yapılmıştır.

Bu yayın Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından bastırılmıştır.



Girişimci risk alarak yenilik veya değişim yapan kişi, girişimcilik ise risk alma, yenilikleri yakalama, fırsatları değerlendirme ve tüm bunların hayata geçirilme süreci olarak tanımlanır.

Girişimcilik, yenilikçilik ve yaratıcılık özelliği ile ekonomik büyüme ve kalkınmanın lokomotif unsurlarından biridir. Yörelere ve bölgelerin rekabet gücüne dayalı ve sürdürülebilir ekonomilere sahip olabilmesi için ekonomik performans ve sosyal kaynaşmanın bağdaştırılması gereklidir. Bunu sağlayabilmenin en önemli araçlarından bir tanesi yörelerde ve bölgelerde girişimciliğin geliştirilmesidir. Ekonomik ve politik yapısı nasıl olursa olsun, sürdürülebilir ekonomiler için tüm ülkelerde bu araç kullanılmaya başlanmıştır. Çünkü, girişimciler sayesinde; kullanılmayan kaynakları harekete geçirmek, girişimcilik becerilerini ortaya koymak ve yenilik yapmak mümkündür. Aslında girişimcilik , girişimci sayısı ve niteliği arttıkça ekonomik gelişmenin arttığı, bu artışla da girişimciliğin daha üst seviyelere çıktığı bir süreçtir. Yani karşılıklı bir beslenme söz konusudur.

TOBB ve KOSGEB işbirliği ile tercüme edilip yayınlanarak işletmelerimize kazandırılan, OECD'nin "Girişimcilik ve Yerel Ekonomik Kalkınma" başlıklı bu değerli yayın; yeni işletmelerinin ortaya çıkmasının, yerel ekonomiler üzerinde yaratabileceği olumlu etkilerin temel nedenlerini incelemektedir. Dezavantajlı bölgelerde girişimcilik faaliyetlerini engelleyen faktörlerin üzerinde detaylı olarak durulmuştur. Ayrıca, girişimcilik bazı stratejilerin önünde yer alan bazı potansiyel engeller ve bu engellerin nasıl asgari düzeye indirilebileceği konusu da detaylı bir biçimde irdelenmiştir.

Ülkemiz sanayicilerinin, işletme yöneticilerinin, üniversitelerin ve diğer tüm okuyucuların bu eserden en verimli biçimde yararlanabilmeleri dileğiyle; OECD, KOSGEB ve TOBB'ne teşekkür ederim.

Ali COŞKUN
Sanayi ve Ticaret Bakanı



Girişimcilik politikası, girişimcileri motive ederek ve gerekli becerilerle donatarak girişimcilik dinamizmini artırmayı amaçlamalıdır. Yeni işyerlerinin kurulması, kapanması, devralınması, gelişmesi ve hayatta kalması için işletmeleri destekleyici bir ortamın oluşturulması yerel kalkınmanın temini için oldukça elzemdir.

Girişimci, daha yatırımın başında karmaşık izin süreçleri ile karşılaşmamalı, gerek duyduğunda finansal destek mekanizmalarına kolaylıkla ulaşabilmelidir. TOBB, girişimcinin önündeki bürokratik engelleri ortadan kaldırmak, girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak ve yeni fikirlerin hayata geçirilmesini teşvik etmeye yönelik birçok faaliyette bulunmaktadır. Bu faaliyetler içerisinde en çok dikkat çeken ise Avrupa Birliği'nin mali katkısıyla sanayileşme açısından gelişmiş ve önemli sayıda işletmenin bulunduğu Gaziantep, İzmir ve Kocaeli illerinde bu illerdeki odalar ile işbirliği halinde açmış olduğumuz ve 4 yıldır başarı ile faaliyetlerini sürdüren ABİGEM-Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri'dir. Bölgelerinde girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılmasına yönelik eğitim ve danışmanlık faaliyetlerinde bulunan bu merkezlerin yaygınlaştırılması çalışmaları başlamış ve 8 ilimizde daha ABİGEM açılması süreci başlamıştır. Öte yandan, 2003-2004 eğitim ve öğretim döneminde faaliyetlerine başlayan TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi de girişimcilik programlarına yönelik ciddi çalışmalar içerisinde.

Yerel ekonomik kalkınmanın kilit araçlarından birisi olan girişimcilik, özellikle kadınlara ve iş dünyasında yeterince temsil edilmeyen diğer gruplara odaklanılarak yaygınlaştırılmalıdır. Girişimcilerin iç pazar'ın sunduğu imkanlardan yararlanmaları ve acımasız rekabet koşullarına uyum sağlayabilmeleri için yenilikler yapmaya ve uluslararasılaşmaya teşvik edilmeleridir. Bunun için işletmelerin; bilgiye, eğitime ve birinci kalitede destek hizmetlerine erişimleri sağlanmalıdır.

Bu kitap girişimciliğin yerel boyutu üzerine derlenen birçok kavramı ve bilgi kaynağını bir araya getirmekte olup yeni işletmelerin oluşumu ile yerel ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi ve yeni işletmelerin ortaya çıkmasının yerel ekonomiler üzerinde oluşturacağı etkilerin temel nedenlerini sistematik bir şekilde incelenmektedir. Kitabın en önemli katkısı yerel işletmelerin oluşturulması ve kalkınmasına ilişkin bir dizi program ve politikanın mantıksal temellerini detaylarıyla anlatmasıdır. Girişimciliği ve yerel ekonomiyi bir arada ele almakta olan bu yayın, bu kavramlar üzerine yapılan araştırmaları da değerlendirmektedir.

Bu çerçevede, OECD tarafından hazırlanan, Birliğimiz ile KOSGEB işbirliği ile ülkemiz yayın hayatına kazandırılan "Girişimcilik ve Yerel Ekonomik Kalkınma" başlıklı bu saygın çalışma, geniş bir yelpaze tarafından faydalanılacak bir doküman niteliğindedir. Eserin Türk insanının girişimci ruhunu temsil eden işadamları ile geleceğin potansiyel girişimci adayı gençlerimize ve diğer tüm ilgili taraflara faydalı olmasını temenni ederim.

M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU
TOBB Başkanı

İÇİNDEKİLER

Giriş ve Özet	1
---------------------	---

KISIM I
POLİTİKANIN AÇIKLANMASI VE TEMELİ

Bölüm 1. Yerel Ekonomik Kalkınma ve Girişimcilik	27
Makro Ekonomiler ve Girişimcilik.....	29
Girişimciliğin Yerel Ekonomiler Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi.....	30
Notlar.....	37
Bölüm 2. Dezavantajlı Yerel Ekonomilerde Girişimciliğin Gelişmesinin Önündeki Engeller 39	
Sınırlı sosyal yapı ve iş ağı.....	41
Yerel ekonomide etkin talep düzeyinin düşük olması.....	41
İşyeri sahibi olmanın değeri ve sistemi.....	41
Finansmana erişimin sınırlı olması.....	41
Yerli halkın iş deneyimi ve becerilerinden yoksun olması.....	42
Rol (Örnek) modellerin olmaması.....	43
Kültürel engeller.....	44
Kişisel motivasyon eksikliği.....	44
Sektörel kümelenme	44
Suç oranlarının yüksek olması.....	45
Güvenceden vazgeçilmesinin menfaatler üzerinde yarattığı problemler.....	45
Hükümet mevzuatı.....	46
Notlar.....	48
Bölüm 3. Ulusal ve Yerel Ekonomilerde Serbest Meslek	49
Makroekonomik koşullar.....	51
Yapısal ekonomik değişim.....	52
Nüfus yapısı.....	53
Teknolojik değişim.....	54
Eğitim ve öğretim.....	54
Vergi politikaları.....	55
Sosyal politikalar.....	55
Serbest mesleği destekleyen kamu programları.....	56
Serbest meslek desteğinin yararlarının değerlendirilmesi.....	58
Sonuç.....	61
Notlar	62

Bölüm 4. Yerel Kalkınma Stratejisi Olarak Girişimciliğin Desteklenmesi	63
Menfaat dağılımı: girişimcilik stratejileri en güçlü olanın tarafını tutar.....	65
Girişimcilik dezavantajlı bölgelerin tüm problemlerine eğilemez.....	66
Programların vadelerinin uzatılması gerekir.....	66
İşten çıkarmalarla ilgili problemler.....	67
Kimler işe alınıyor – yerliler mi yabancılar mı – ve bu ne bakımdan bir sorun yaratmaktadır?	68
İstihdam sağlama etkisi, en azından kısa vadede düşük olacaktır	70
İstihdam kalitesi.....	72
Program desteğinde yüksüz ağırlık.....	73
Notlar.....	75
Bölüm 5. Kamu Politikasının Mantıksal Temelleri	77
Piyasalar girişimcileri iflas ettirir mi? Piyasalar yoksul yerleşim yerleri için yeterli midir?.....	79
Mali işler.....	83
İş geliştirme hizmetleri.....	89
İşletmenin yeri.....	91
Eğitim.....	92
Politikanın mantıksal temelleri ile ilgili sonuç açıklamaları.....	92
Notlar.....	94
Bölüm 6. Hedef Gruplara Girişimcilik Desteği	97
Kadın girişimciler.....	99
Etnik azınlıklar.....	101
Genç girişimciler.....	103
Sosyal nitelikli girişimler.....	104
Sonuç.....	105
Notlar.....	106

KISIM II

GİRİŞİMCİLİK, SERBEST MESLEK VE YEREL EKONOMİK KALKINMA ÜZERİNE POLİTİKA ÖNERİLERİ

Bölüm 7. Politika ve Strateji Konularının Genel Hatları	109
Seçilen politikalar kaçınılmaz öncelik tercihlerini de beraberinde getirir.....	111
Politika var olan işletmeler üzerine mi, yoksa yeni girişimlerin oluşturulmasına mı yoğunlaşmalıdır?.....	111
Programların bölge kalkınmasını etkileme konusundaki başarısı, yerel kontrolün dışındaki faktörlerin yanı sıra büyük ölçüde başlangıç koşullarına bağlıdır	113
Notlar.....	117

Bölüm 8. Strateji Önerileri	119
<i>Ulusal Hükümet için Strateji Önerileri</i>	121
İşletme desteklerinin stratejik ve politik hedeflerini netleştirin.....	121
Serbest meslek ve mikro düzeyde girişimciliğin teşvik edilmesini, çok sayıda insanın sosyal dışlanmasına bir çözüm olarak görmeyin.....	122
Hizmetlerin sağlanması için ticari bir yaklaşım geliştirin.....	122
Halkın girişimcilik konusunda bilinçlenmesini çeşitli medya araçlarını kullanarak sağlayın.....	127
Mikro ölçekli girişimleri destekleme sisteminde, gerekli önemin verildiğinden emin olun	130
Girişimciliğin önündeki yardım tuzaklarını belirleyin ve düzeltin.....	130
Girişimcilik performansını, iş yaratma ve piyasada kalma fırsatlarını arttırmak için eğitim almayı kolaylaştırın.....	130
e-devlet imkanlarından faydalanmalarını sağlayarak ve BİT konusunda bilgilendirerek küçük işletmeleri internet kullanmaya teşvik edin.....	133
Kurulan girişimlerden sınırlı sayıda kısa vadeli iş yaratma imkanı bekleyin, ancak istihdama etkilerini geliştirecek önlemler üzerinde durun.....	135
<i>Yerel Hükümet için Strateji Önerileri</i>	137
Kiraları uygun ve esnek tuturak, iş yeri bulabilme olanaklarını geliştirin.....	137
Yerel düzeydeki yönetmeliklerle girişimler üzerindeki yükü asgari düzeye indirin	139
Notlar.....	139
Bölüm 9. Finansman Önerileri	141
<i>Ulusal Hükümetlere Finansman Önerileri</i>	143
Ulusal kredi garanti planları açısından bölgesel esnekliğin ortaya çıkarılması üzerinde durun.....	143
Mikro finansmanlı girişimlerin banka desteği alması için teşvik kredileri oluşturun	143
Mikro finansmanlı girişimlerin tasarım ve işletme özelliklerini dikkate alın.....	146
Banka kredilendirmesinde ayrımcı olmayan kanunların etkili uygulanmasından emin olun	155
Mahrumiyet bölgelerindeki banka faaliyetlerinin eksikliği konusuna geniş bir perspektifle eğilin	155
<i>Yerel Yönetimlere Finansman Önerileri</i>	158
Girişimcilerin finansmana erişimini kolaylaştırmak için yerel bankalarla ve diğer finansal araçlarla birlikte çalışın.....	158
Karşılıklı kredi garanti birliklerinin teşvikine önem verin.....	159
Hisse senedi yatırımlarını, eğitim ve bilgilendirme çalışmalarıyla teşvik edin ve İş Melekleri Ağını destekleyin.....	160
Notlar.....	167

Bölüm 10. Program Tasarımı Önerileri	169
<i>Ulusal Hükümetlere Program Tasarımı Önerileri</i>	171
Yeni kurumlar oluşturmak yerine, var olan kurumlara yeni hedefler belirlenmesini sağlayın	171
Serbest meslek destek programlarının işleyişinin esnekliğinden emin olun.....	171
Serbest meslek ve mikro girişim destek programları tasarlayın, böylece ekonomik düşüş dönemlerinde kapasiteler arttırılabilecektir.....	171
Profesyonel danışmanlara sunulan problemlerin görünür noktalarını hedefleyin.....	172
Başlangıç öncesinde yüksek kaliteli danışmanlık hizmetlerine ulaşılabildiğinden emin olun	177
Denetleme ve performans ölçümlerini dikkatle seçin, çünkü bunlar programın sonuçlarını çok farklı ve önemli bir biçimde şekillendirir.....	178
Programları sistematik olarak değerlendirin ve değerlendirme bulgularının politika hakkında bilgi verdiğinden emin olun.....	182
<i>Yerel Yönetimlere Program Tasarımı Önerileri</i>	192
İşten çıkarma etkilerinin ortadan kalkmasını sağlamak için destek programlarında güçlü bir pazarlama unsurunun varlığından emin olun ve işletme desteği sözleşme şartlarının sınırlandırılması üzerinde durun.....	192
Takım tabanlı işletmelerin kurulmasını teşvik edin.....	193
Kamu sektörünün özel sektör kılavuzluğunda ağ oluştururken nerelerde dağıtıcı bir rol oynadığını analiz edin.....	194
Notlar.....	201
Bölüm 11. Politika Alanında İleri Araştırma Önerileri	203
Girişimciliğin zaman içindeki yerel etkileri üzerine çalışmalar.....	205
Spesifik program türleri üzerine çalışmalar.....	205
Kaynakça	207

Giriş ve Özet

Birçok OECD üyesi ülkede işsizlik, sağlık sorunları, kötü barınma koşulları, suç işleme ve sosyal dışlanma v.s yoksul yerel topluluklarda yoğun olarak görülmektedir. Bu sıkıntılı bölgelerde işsizliği azaltma ve yaşam standardını artırma girişimlerinin bir parçası olarak binlerce program denenmiştir. Kamu programları, problemin farklı yönleriyle farklı şekilde ilgilenmektedir. Bazı programlar dezavantajlı bölgelerde özel sektör yatırımları yapılmasını kolaylaştırır, bazıları ise işgücünün becerilerini artırır veya iş bulmalarına yardımcı olur. Diğer bazı programlar ise bir yeniden canlanma stratejisi olarak arazinin iyileştirilmesine öncelik verir. En çok kullanılan program kategorilerinden birisi, yeni işlerin yaratılması ve geliştirilmesinden oluşur. Aslında girişimciliğin teşvik edilmesi, daha çok varlıklı yerleşim bölgelerindeki ekonomik kalkınmayı hızlandırmak için kullanılan temel ölçütlerinden biridir. Girişimcilik politikaları ve işletme yaratmanın yerel kalkınmadaki rolü ve önemi bu kitabın konusunu oluşturmaktadır¹.

OECD kapsamında girişimciliği destekleme programlarının sayısı ve artış hızı dikkat çekici boyutlardadır. ABD’de daha önce sadece birkaç tane olan mikro girişim programlarının sayısı 1987 - 1996 döneminde 300’ün üzerine çıkmıştır². Fransa’da son seçimlerde iktidara gelen Jean-Pierre Raffarin istihdam stratejisinin bir parçası olarak yeni işletmelerin kurulmasına öncelik vermiş ve 5 yıl içerisinde bir milyon işletme kurulmasını hedeflemiştir. Japonya ve diğer ülkeler de daha büyük yaş gruplarını girişimciliğe özendirmek için planlar hazırlamıştır³. İrlanda’daki bir kamu teşebbüsü ülke dışında yaşayan işçileri işletme kurmak üzere geri dönmeye teşvik etmeyi amaçlamıştır. Girişimcilik faaliyetlerinin artırılması Avrupa Birliği İstihdam İlkeleri’nin de dört şartından biridir. Geçiş sürecindeki ekonomilerde yeni işletmelerin oluşturulması pazar kaynaklı bir ekonominin kalkınması için temel bir destekleyici finansman önlemidir. Dünya çapında iş yapan iki veya çok taraflı kalkınma kurumları mikro girişimciliği yoksulluğu azaltacak bir kalkınma aracı olarak desteklemektedir. Ekim 2001’de 137 ülkeden gelen müşavirler dünya genelindeki en yoksul 100 milyon insana mikro kredi ulaştırabilmek hedefiyle Meksika’da toplanmıştır⁴.

Girişimciliğin desteklenmesi birçok sebepten dolayı politik yelpazenin her iki tarafındaki hükümetlerden de destek görmektedir. Girişimciliği geliştirmeyi hedefleyen politikalar ekonomik büyümeyi ve çeşitliliği artırmak, rekabetçi pazarların oluşmasını garantilemek, var olan işleri paylaşmak yerine işsizlerin kendileri ve başkaları için ek iş yaratmalarına yardımcı olmak, yoksulluk ve refah sömürüsüne karşı önlem almak, işgücü piyasasının esnekliğini arttırmak ve insanların yasadışı ekonomik faaliyetler yürütmesini önlemek için bir araç olarak kabul edilmiştir. Kısacası bir girişimcilik eyleminin ekonomik ve sosyal birden çok hedefe yönelik olduğu kabul edilmiştir.

Artan girişimci yaratma oranı, dezavantajlı bölgelerde kalkınmayı hızlandırmak isteyen merkezi hükümetlerin yanı sıra yerel yönetimlerin de neredeyse evrensel bir kaygısı

haline gelmiş bulunmaktadır. Örneğin 2000 yılı başında İngiltere Başbakan Yardımcısı, girişimci toplulukları teşvik ederek İngiltere'nin en yoksul bölgelerini yeniden canlandırmak için yapacağı geniş kapsamlı planları duyurmuştur. Bu bağlamda İngiltere'nin Small Business Service kuruluşu dezavantajlı yerleşim bölgelerinde girişimciliği özendirmek, mikro ölçekli ve sosyal girişimlerin ihtiyaçlarını saptamak için özel bir bağış yapmıştır. ABD'de Harvard'ın ünlü işletme teorisyeni, Profesör Michael Porter şehir merkezini canlandırma stratejisi olarak, hatta bu amacı gerçekleştirmek için bir uzmanlık enstitüsü kurulması yönünde yoğun destek vermiştir.

Ancak, girişimciliğin teşviki ile yaygın bir şekilde ilgilenilmesine rağmen yeni işletmelerin ortaya çıkışı ile yerel ekonomik değişim arasındaki ilişkiyi sistematik olarak inceleyen çok az sayıda deneysel çalışmanın bulunması şaşırtıcıdır. Bu yayın, girişimciliği ve yerel ekonomiyi birarada ele almakta ve bunlar üzerine yapılan araştırmaları değerlendirmektedir. Gerektiğinde bölgesel ekonomi alanından da bilgi edinilmektedir. Serbest meslek üzerinde özellikle durulmaktadır. Çok kısa bir zamana kadar serbest meslek çalışmaları ana işgücü ekonomisinde çok küçük bir yer tutuyordu. Fakat günümüzde serbest mesleğin çeşitli boyutları üzerine akademik literatür gelişmektedir. Yerel yetkililer için birçok ulusal serbest meslek destek programı değerlendirmeleri ve son yıllardaki akademik araştırmalardan elde edilen görüşlere dayalı olarak politika çalışmaları üzerinde de durulmaktadır.

OECD ülkelerinde yerel kalkınma girişimlerine ilişkin yüzlerce kitap ve bilgi broşürü bulunmaktadır. Bu yayında sayısız örnek olay incelemesi ve program örnekleri kullanılmaktan kaçınılmıştır. Bunun yerine teoriden dersler çıkararak ve uzmanlarla yapılan bilgi alışverişlerinden, tamamen politika hakkında bilgi verme amacıyla genel çıkarımlar yapılarak genel ilkelerin belirlenmesi vurgulanmıştır. Bu kitap iki genel bölümden oluşmaktadır. Bölüm 1, girişimciliğin kamu politikası için mantıksal gerekçelerinin yanı sıra yerel ekonomiler üzerindeki etkilerini inceleyen 6 alt bölüme ayrılmaktadır. Bölüm 2'deki 5 alt bölüm ise gelecekteki politikalarla ilgili araştırmalar için detaylı politika önerileri ve uyarılardan meydana gelir. Aşağıdaki paragraflarda kitabın her bir bölümünde yapılan temel incelemeler özetlenmektedir.

Bölüm 1'de işletme kurulması ile ulusal, bölgesel ve yerel ekonomik performans arasındaki ilişkinin belli başlı özellikleri verilmektedir. Global Girişimcilik Platformunda incelenen 29 ülkede, OECD üyesi 30 ülkenin 22'si dahil, 2001 yılında yetişkin nüfusun % 10'u yeni bir işletme kurma girişiminde veya aktif bir işletmenin sahibi konumundaydı. Makroekonomik düzeyde girişimcilik, ekonomik dinamizmin temellerinden biridir. Girişimcilik teknoloji veya operasyon alanındaki yeniliklerin oluşturulması, yayılması ve uygulanması sürecini hızlandırır. Bu yenilenme süreci, sürdürülebilir ekonomik büyümenin temelini oluşturur.

Az önce de belirtildiği gibi, yeni işletmelerin yaratılması ile yerel ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi deneysel olarak inceleyen çok az sayıda çalışma vardır. Girişimcilik ile

bölgesel ve ulusal ekonomiler arasındaki etkileşim hakkında daha büyük bir anlayış bulunmaktadır. Şehir merkezi, kenar mahalleler, çok az sayıda ekonomik faaliyete bağlı olan yerler gibi farklı yerleşim yerlerinin girişim dinamiklerindeki farklılıklar da yeteri kadar araştırılmamıştır.

Girişim yaratma oranları OECD ülkeleri içerisindeki bölgelere göre de büyük farklılıklar gösterebilir. İşletme kurulma oranlarının bölgelere göre belirleyici öğeleri arasında nüfus özellikleri, işsizlik, zenginlik, işgücünün eğitimsel ve mesleki profili, küçük işletmelerin yaygınlığı, kirada oturma oranı, alt yapı temini ve bölgenin tarihi gösterilebilir. Genelde hızlı büyüyen bölgelerde girişim kurma oranları da yüksektir.

Yerel düzeyde, gelir düzeyi ile girişimcilik arasında kapsamlı bir ilişki görülmektedir. Ancak bu basit bir ilişki değildir. Yoksulluğun yaygın olduğu bölgelerde işletme kurma oranları da oldukça yüksektir. Bunun birçok sebebi vardır. Örneğin, işletmeler bazen yerel üretim ve işgücü piyasalarıyla zayıf bağlantılar kurarak çalışır. Aslında bu bölüm girişimcilik ile yerel istihdam üzerinde yarattığı sonuçlar arasındaki istatistiksel bağlantıyı gölgeleyebilecek birçok kavramsal ölçüm ve işgücü piyasasıyla ilgili yaklaşımlar tanımlamaktadır. Yeni işletmelerin ortaya çıkışıyla yerel ekonomik kalkınmayı pozitif olarak etkileyebilecek birçok kanal vardır. Bunlar; istihdamın zaman içerisinde ortaya çıkacak dolaylı etkileriyle birlikte istihdam ve gelir artışı, biraz belirsiz ve küçük bir boyutta da olsa vergi gelirinin artışı, yerel gelirin elde tutulmasındaki artışla birlikte yerel müşteriler ve işletmeler için hizmet tedarikinin gelişmesi, hesaplanması zor fakat önemli olabilecek uygulama ve motivasyon etkileri olarak sıralanabilir.

Bir takım ilgili sınırlandırıcı etkiler yoksul yerleşim yörelerinde girişimciliğin gelişmesini zorlaştırabilir

Bölüm 2’de, dezavantajlı bölgelerde girişimciliği engelleyebilecek birbiriyle ilişkili bazı durumlardan bahsedilmektedir. Bu engeller girişimcilik faaliyetlerinin hem kapsamını hem de şeklini etkilemektedir. Bunun yanı sıra yeni kurulmuş işletmelerin ayakta kalabilme olasılığını da etkiler. Yoksul topluluklarda girişimciliği engelleyen faktörler şunlardır:

- Sosyal ağ ve iş ağının kısıtlı olması
- Yerel ekonomideki etkili talebin düşük boyutlarda olması
- Konut mülkiyeti sistemi ve düşük konut vergisi
- Finansmana ulaşmayı sınırlandıran etkenler
- Yerleşik halkın iş deneyimi ve beceri eksikliği
- Rol model eksikliği –hakkındaki girişimciliğin yaygınlaşmasında taklitçiliğin rolüyle ilgili çeşitli konjonktürleri inceleyen rapora istinaden-
- Dil engeli ve temel kurumlara karşı ilgi eksikliği gibi kültürel engeller
- Kişisel motivasyon eksikliği
- Sektörel kümelenme yetersizliği
- Suç oranının yüksek olması
- Güvenceden kara geçiş sorunları

- Uygun olmayan mevzuat düzenlemesi

Bu engeller yoksul yerleşim yerlerine özgü değildir. Fakat yaygınlığı, aynı anda görülebilme ihtimali ve şiddeti yoksul yerleşim yerlerinde genelde daha fazladır.

İşsizlerin serbest mesleğe girmesinin desteklenmesi özenle hedeflenirse maliyet açısından etkin olabilir

Bölüm 3'te ulusal ve yerel ekonomilerde serbest meslek incelenmektedir. Ferdi iş sahipleri arasında farklı ekonomik koşullardan insanlar bulunmaktadır. Serbest meslek bazı durumlar için girişimciliğin bir alt kategorisi olarak tanımlanabilir. Fakat birçok farklı durum içinse ücretli ve ücretli istihdama çok benzemektedir. Son on yıl içerisinde bazı ülkelerde serbest meslek oranları oldukça sabit kalırken, bazılarında büyük değişiklikler görülmüştür.

Örneğin 1989 – 1996 yılları arasında Kanada'da yeni kurulan tüm işletmelerin dörtte üçü serbest meslek kuruluşlarıydı. Serbest meslek oranı birçok ekonomik, sosyal ve politik değişkenin etkileşiminin bir sonucudur. Bu kitapta serbest meslek düzeyinin belirleyici özellikleriyle ilgili temel öneriler incelenmektedir. Bunu yaparken de ulusal serbest meslek oranları üzerine yapılan araştırmaların, serbest meslek ile yerel ekonomik değişim arasındaki bağlantısı üzerinde duran belirleyici görüşler vurgulanmıştır.

OECD hükümetlerinin çoğu işsizlerin kendi işlerini kurmalarına yardımcı olacak planlar oluşturmuştur. Bu planların temel özelliklerinin yanısıra programın verimiyle ilgili eğilimler de kitapta belirtilmektedir. Bu bölümün geri kalanında program değerlendirmelerinin büyüyen, fakat hala kısıtlı olan kurumlara dayalı olarak serbest meslek desteğinin etkinliği de belirlenmeye çalışılmaktadır. Herhangi bir destek programı olmadan da meydana gelecek program sonuçlarının derecesinin yüksek olabileceği görülmektedir. Fakat istihdamın geliştirilmesi de önemli olabilmektedir. Önemli olabilme potansiyeline sahip diğer program yararları genelde ölçülmemektedir. Suç oranları, uyuşturucu kullanımı, psikolojik bozukluklar ve program sonrası mal varlığı birikimi üzerindeki etkileri, vb. hususlar yerel ve ulusal karar alıcıların kesinlikle ilgilenmesi gereken hususlardır.

Yapılan araştırmalardan çıkarılan genel sonuç, serbest meslek kurma desteğinin gelir artışına sebep olabildiği ve işsizlik sigortası ödemesi yapılmasına göre maliyet olarak daha etkili bir alternatif sunabildiğidir. Fakat bu durum işsizlerin sadece küçük bir grubu için geçerlidir. Bu alt grup genelde daha iyi motive olmuş, iş deneyimi ile beşeri ve finansal varlıklara sahip kişilerden oluşur. Zaten işsiz olan kişiler için işsizlik süresinin kısılması önemli bir sonuç oluşturabilir. Program maliyetleri, özellikle finansal destek işsizlik sigortası ödemelerinin yerini almışsa genelde düşüktür. İş yaratımı genelde az olurken, kurulan her bir işin net maliyeti de diğer işgücü piyasası politikalarına kıyasla daha düşük olabilmektedir. Ancak, daha uzun süreli işsizlik dönemleri geçirmiş kişiler için söz konusu planlar daha az etkili olmaktadır.

Girişimciliğin teşviki; birçok önemli potansiyel avantaj sağlarken, birçok sınırlayıcı unsuru da içermektedir

Bölüm 4’te, bir yerel kalkınma stratejisi olarak girişimciliğin teşvikinin güçlü ve zayıf yönleri üzerinde durulmaktadır. Girişimlerin kurulması ve gelişmesi, yerel büyüme ile kalkınmanın kritik bir unsurudur. Ancak kalkınma konusunda her derde deva bir çözüm oluşturamaz. Girişimciliğe yönelik stratejilerin birçok potansiyel sınırı aşağıda belirtildiği gibi detaylı olarak değerlendirilmektedir.

Girişimcilik merkezli politikalar kaçınılmaz olarak üstün finansal, beşeri ve sosyal varlıklara sahip kişilerin tarafını tutar. Girişimcilik programları geliştikçe ve seçilebilirliği arttıkça marjinal katılımcılar çekileceği için pozitif etkiler zayıflamaktadır. Serbest mesleğin ve mikro girişimciliğin teşvik edilmesi çok sayıda insan için bir sosyal dışlanma sorununun çözümü gibi görülmemelidir. Diğer insanları çalıştıran işletmeler de daha iyi niteliklere sahip girişimciler tarafından yönlendirilme eğilimi göstermektedir. Ayrıca, girişimcilik oranının artmasıyla birlikte görülen iş yaratımı, işgücü piyasasındaki birçok dezavantajlı bölgede istihdam olanaklarının artışına büyük bir katkıda bulunmayabilir.

Ayrıca, girişimcilik dezavantajlı bölgelerin tüm sorunlarına eğilemez. Yoksul yerleşim bölgeleri genelde çok sayıda ve birbiriyle ilişkili sıkıntılarıyla tanınır. Bu sıkıntıların sebepleri çok farklı olabilir. Girişimlerin kurulması ve kalkınma bu değişkenlerin hepsinde değilse de birçoğu üzerinde işe yarayabilir. Yoksulluğun hakim olduğu bölgelerde girişim desteğine ek olarak barınma, eğitim, sağlık, denetim, vb. daha birçok çalışma yapılması gerekmektedir. Programların bölgenin kalkınmasını etkileme konusundaki başarısı yerel kontrol bölgesinin dışındaki faktörlerin yanı sıra büyük ölçüde faiz oranları ve makro ekonominin durumu vb. başlangıç koşullarına da bağlıdır.

Girişimciliği destekleyen politikalar, zaman aralıklarına yayılmayı gerektirir. Girişimciliğin teşviki kısa vadede büyük faydalar sağlamayabilir. Bu yüzden girişimcilik stratejileri kısa vadeli istihdam krizlerine karşı oluşturulacak politikalar yerine sabit politikalar olmalıdır.

Yeni kurulan işletmelerden dolayı ortaya çıkan rekabet, halihazırda var olan girişimlerde üretim veya istihdam kaybına sebep olabilmektedir. Ne yazık ki işten çıkarma etkisinin en büyük olduğu işletmeler; yoksul yerleşim yerlerinde bulunan, gelişmekte olan, büyüme oranı düşük ve kolay girilen piyasalardaki işletmelerdir. Bunlar genelde beceri ve sermaye gereksinimlerinin daha kısıtlı olduğu işletmelerdir. Ancak, işten çıkarma karmaşık bir olaydır. Örneğin, işsizler ve daha önce işten çıkarılanların bazıları yeni kurulan işletmelerde işe alınırsa işten çıkarma negatif olarak kabul edilir. Ayrıca yeni bir girişim işten çıkarmaların görüldüğü bir girişime göre daha etkinse ekonomik kar da elde edilebilir. Yine işten çıkarma etkilerinin büyüklüğüyle ilgili bir başka kritik nokta yerel pazarlardaki arz/talep durumudur. İşten çıkarmaların sonuçları zaman içinde de değişiklik gösterebilir: Yeni

işletmeler belli bir olgunluğa ulaştıkça, aşamalı olarak daha geniş bölgelere, ulusal ve uluslararası pazarlara açıldıkça müşteri tabanını değiştirmeye başlar.

Politikanın tek kaygısı istihdam yaratmak olmamalıdır

Doğrudan istihdamın etkileri özellikle kısa vadede küçüktür. Bu durum başlangıç işletmelerin ortalama ölçeğini, ayakta kalma ihtimallerini, büyüme oranlarındaki genel düşüklüğünü, programın işten çıkarma etkilerini ve destek vermeden alınabilecek sonuçları yansıtır. Özellikle serbest meslek destek programları genelde bir çarpan etkisi yaratmaz, çünkü serbest meslek sahibi kişi çok fazla ek işçi almaz. Fakat bu ve diğer bölümlerde istihdam sonuçlarına yeterli bir şekilde odaklanmamanın hatalı olduğu belirtilmektedir. Girişim yaratmak finansal, beşeri ve diğer kaynakların etkili bir şekilde kullanılması, düşüşe geçen işletmeler ve alt sektörlerden piyasa değerlerinin daha yüksek olduğu kullanımlara tekrar dağıtım yapılması gereken daha geniş bir sürecin parçasıdır. Girişimcilik desteği uygulamada girişim yaratmanın yanı sıra verimlilik ve gelir miktarında meydana gelen değişimlerin üzerinde de yeteri kadar durmalıdır.

Karar alıcılar doğal olarak yeni işletmeler kurulduğunda kimlerin işe alınacağını bilmek ister. Açık pozisyonlara yerliler mi alınıyor, yabancılar mı? Metropol bölgelerinin çok tipik bir özelliği olarak açılan her beş pozisyondan bir tanesi oranın yerlileri tarafından doldurulur. Bu oran istihdam artışının mesleki yapısına ve yerli işgücü arzının spesifik özelliklerine karşı duyarlıdır. Şehir merkezlerinde yaşayan kişiler kendi çevrelerindeki işlerin dışında tutulmazken, işverenlerin şehir sakinlerinin potansiyel işçi olmasına karşı olumsuz bir düşünce içerisinde olmasına birçok sebep gösterilebilir. Yerel istihdamın etkileriyle ilgili daha farklı bir bakış açısı da beceri düzeyleri yüksek ve düşük olan kişiler arasındaki diferansiyel hareketliliktedir. Bu, her şey göz önüne alındığında yüksek beceriler gerektiren açık pozisyonların göç eden işgücü tarafından doldurulma ihtimalinin daha yüksek olduğu anlamına gelir. Ayrıca iş yaratımının refah etkileri de farklı beceri düzeyine sahip insanlar için aynı değildir. İşgücü piyasasının daha alt sınırlarındaki işler için daha yüksek ücret ödenmesi bir refah kazancını temsil eder. O halde işsizler ve düşük ücretli işlerde çalışanlar için iş yaratan yerel projeler sadece yeniden dağıtma etkisi açısından değerlendirilmemelidir. Bu etkinin göç halindeki işçiler tarafından azaltılma ihtimali daha azdır ve ekonomik etkinlik üzerinde daha fazla kazanımlar sağlayacağı söylenebilir.

Üzerinde düşünülmesi gereken bir başka önemli nokta da istihdam kalitesidir. Serbest meslek sahibi, genelde işçilere kıyasla çok daha fazla iş tatmini yaşar. Ancak, serbest meslek oldukça heterojen bir kategoridir. Kurumsal finans danışmanlığından yarı zamanlı çocuk bakımına kadar çeşitli iş gruplarını içinde barındırır. Bazıları için serbest meslek gizli işsizlikle aynı anlama gelir. Daha iyi bir alternatif olmadığı için geliştirilen bir seçenek olarak görülür. Serbest meslek; düşük ve istikrarsız kazanç, uzun çalışma saatleri, fiziksel tehlikelere daha fazla maruz kalma ve daha az imkandan yararlanma gibi birçok özelliğinden dolayı istenmez. Serbest meslek sahipleri arasında birçok kişi için iş kalitesi ve yaşam standartlarının geliştirilmesi önemli bir politika mücadelesidir.

Politikanın sayısız mantıksal temeli vardır fakat hepsi eşit derecede etkili değildir

Bölüm 5’te yerel ekonomilerde serbest mesleği ve girişimciliği teşvik eden kamu politikalarının ekonomik temelleri üzerine odaklanılmıştır. Özellikle finansal, endüstriyel gayrimenkul, iş geliştirme ve eğitim hizmetleri piyasaları olmak üzere girişimciliği destekleyen piyasalarda iddia edilen başarısızlıklarla ilgili deneysel ve teorik çalışmalar detaylı bir şekilde gözden geçirilmiştir. Söz konusu piyasaların çalışma sisteminden yola çıkarak, girişimciliğin desteklenmesiyle ilgili diğer görüşler de incelenmektedir. Bu görüşler aşağıdaki konularla ilgili tezlere dayanır ;

- Yeni iş yaratımının yalnız başına diğer potansiyel girişimcilerin hareketini etkileyebilmesi (örneğin rol model oluşturmak suretiyle etkileme)
- O anki girişimcilik düzeyinin az olmasıyla şekillenen yerel kalkınmaya bağlılık
- İşsizliğin sosyal maliyetinin azaltma konusunda iş yaratımının rolü
- Politikanın olmaması durumunda oluşmayacak diğer yararların oluşması – istihdam veya yeniden canlandırmayla doğrudan ilgili olmayan (örneğin, işletmeler arasındaki işbirliğini teşvik etmekten elde edilen etkinlik kazancı)
- Özellikle bankaların kredi uygulamalarında yaptıkları değerlendirmelerle bağlantılı olarak ırk, cinsiyet, yaş veya sakatlığa bağlı dışlanma

Politikanın genelde bahsedilen haklı gerekçelerinden bazılarının kısıtlı temellere dayandığı gösterilmektedir. Hükümetlerin, yerel ya da merkezi politikalarının başarısız olma ihtimalleri üzerinde de düşünmesi gerekmektedir. Diğer bir ifade ile hükümetlerin, piyasaların etkili işleyişini engelleyen veya piyasada var olan bozuklukları daha da kötüleştiren yanlış politikaları düzeltmeleri gerekir. Düzenleyici önlemler ve daha küçük işletmeleri dezavantajlı bir konuma taşıyan arazi kullanım planları ile ilgili hususların üzerinde durulması gerekir. Politikanın başarısız olma olasılığını azaltan bir dizi politika seçenekleri de bu bölümde anlatılmaktadır.

Krediye ulaşmak her zaman zor değildir

Politikaların mantıksal temellerinin değerlendirilmesinden çeşitli sonuçlara varılmaktadır. Küçük işletmelerin kredi piyasasının, bir ders kitabında teorik olarak anlatılan kredi piyasası gibi işlemediği kesindir. Yani projeler mal sahibinin kaynakları önemsenmeden finanse edilmez. Aksine, işbirliği temeline dayanan kredilendirmeler söz konusudur. Bu piyasadaki başarısızlık hipotezini destekleyen farklı açıklamalar üzerinde durulmaktadır. Ancak, piyasa başarısızlığının kesin olmadığını kabul eden oldukça fazla sayıda deneysel ve teorik araştırmanın olduğu da görülmektedir. Aslında, analistler giderek bazı değerli projeler – net gerçek değer pozitif olduğu öneriler - kısa vadeli iken piyasanın, kredi borcu almayı başaramamasının yaygın bir durum olmadığı görüşünü paylaşmaya başlamıştır. Bu oluştuğunda ise belli finansman şekillerine özel olabilir ve sistemik olma olasılığı azdır. Kısıtlandırmaların çok ciddi boyutlarda olduğu finansman şekillerinden biri en küçük

seviyede kredi arzıdır. Bankalar bu krediler için maddi teminat vermez çünkü maddi teminat değerini karşılama maliyeti temerrüt durumunda tahsilat masrafları kredi miktarından çok daha yüksektir. Bu bağlamda bankalar kişisel kredi geçmişine dayalı borç kredisi tayin ederse ve tutarlı olma potansiyeline sahip projeleri kredi geçmişi zayıf olan kişilerle birleştiren borçlular varsa, kamu müdahalesi değerli olabilir. Mikro kredilendirme tasarımı ile ilgili konular Bölüm 9’da tartışılmaktadır.

Kredi arzından daha problematik olan bir nokta da özellikle yeni açılan işletmeler için küçük bir miktar öz kaynak tedariki olabilir. Bu, büyük ölçüde yatırımları yönetme maliyetlerinin risk sermayecileri için sözleşmenin boyutuna bağlı olarak az yada çok değişken olmamasının bir sonucudur. Bu yüzden küçük ölçekli yatırımlar daha az çekicidir. Ayrıca, işletmenin bütün yetkilerinin alınıp yönetilmesi ve iş geliştirme üzerine yapılan yatırımlarda genelde riski geri döndüren fırsatlar daha çok görülür. İşletmenin ölçeği konusu da önemlidir. Çünkü, yeni kurulan işletmeler için risk sermayesinin büyük bölümünü oluşturan düşük riskli sermaye fonları yatırım portföylerinde değişiklik oluşturabilecekleri noktada sınırlıdır. Bu yüzden daha yüksek fonlara göre daha fazla risk oluştururlar. Ayrıca, politika tartışmalarında genel olarak daha az tartışılrsa da, talep faktörleri de optimum finansal yapılar geliştirme konusunda işletmeleri kısıtlayabilir. Girişimcilerin dış öz sermayeleri kabul etme konusunda daha istekli olması birçok küçük işletmenin büyüme hızını ve ayakta kalma olasılığını artırır. Dış öz sermaye talebi, eğitim ve vergi kolaylıklarıyla artırılabilir. İyi projelerin az olmasının risk sermayesi faaliyetlerinin büyümesi üzerinde temel bir kısıtlama oluşturduğu kabul edilerek değerlendirme yapılmaktadır.

İş hizmetleri pazarı ve iş ortamı tüm işletmelere eşit imkan sağlamaz

İşe başlayan birçok insan girişim formasyonu ve iş yönetiminin üstesinden nasıl geleceği konusunda belirsizliğe sahiptir. İşletme dışından alınacak danışmanlık hizmeti önemlidir. Piyasaların küçük ve yeni işletmelere iş hizmeti sağlama konusunda iyi çalışıp çalışmayacağı tartışmalı bir konudur, fakat piyasanın başarısız olma ihtimali çoğu zaman iddia edilenden daha azdır. İnternet, yeni ve küçük işletmeler için giderek büyüyen bir bilgi kaynağıdır. Teknik ve idari bilgi sağlayan birçok kuruluş ürünlerini, cihaz ve hizmetlerini potansiyel küçük işletme müşterilerine sergileme konusuyla yakından ilgilenmektedir. Ayrıca üretici birlikleri, ticaret odaları, üniversiteler ve diğer organlar küçük işletmelerin ihtiyaçlarına uygun çok geniş düzeyde teknik ve idari hizmet sunmaktadır. Bununla birlikte, North America Business Incubators Associations (Kuzey Amerika İşletme İnkübatör Birliği) tarafından yürütülen incelemede de girişim kurulunun ilk aşamalarında özel danışmanlık hizmetlerinin yetersiz olduğu görülmüştür. Bu piyasada olduğu iddia edilen yetersizliklerin hem arz hem de talep boyutu vardır. Piyasanın her iki boyutu da bu bölümde incelenmektedir. Bu piyasadaki kısıtlamalar, küçük işletmeler için muhtemelen azalan bir öneme sahip olsa da, mikro ölçekli işletmeler için bir engel oluşturabilir. Ayrıca herhangi bir zorluğun boyutu ve ciddiyeti coğrafi konuma göre de değişiklik göstermektedir. Zira kent bölgeleri genelde özel işletme hizmetlerine daha rahat ulaşabilmektedir.

Birçok sebepten küçük işletmelerin eğitim hizmetlerine talepleri yetersizdir. Eğitim pahalı olsa dahi eğitime ayrılan zamanın fırsat maliyeti özellikle küçük sermayeli işletmelerde yüksek olabilir. İdari personelin hareketliliğinin yüksek oranda olmasından dolayı, küçük işletmelerin eğitime yapılan yatırımın geri dönüşünü elde etme konusunda kaygıları vardır. Aslında resmi eğitim alan yöneticilerin oranı, işletme ölçeğinin pozitif bir işlevidir. Bazı küçük işletmelerdeki girişimciler de işletmenin performansında en büyük potansiyel etkiyi oluşturacak eğitim türünü bilmeyebilir. Aksine ticaret piyasalarının arz boyutunda sağlanan eğitim bazen en küçük işletmelerin spesifik ihtiyaçları için bile yeterli olmayabilir. Bunun sebebi bir bakıma eğitimi tedarik eden kişilerin, sayısız küçük işletmenin farklı ihtiyaçlarına uyacak eğitim programlarında yüksek maliyetlerle karşılaşmasıdır.

Endüstriyel gayrimenkul arzı genelde problematik bir konudur. Küçük işletmelere uygun çalışma mekanı tedariki genelde kamu desteğinden yoksun olan özel girişimcileri çok fazla çekmez. Ekonomik açıdan sorunlu bölgelerde, özellikle yardımcı altyapı gelişmemişse, yatırım giderlerini geri kazanmada geçen uzun dönemlerin yanı sıra, kiracının güvence altında tutulmasında da güçlükler yaşanır. Ayrıca daha yüksek geri dönüş oranlarına sahip yatırım fırsatları genelde farklı gayrimenkul türlerinde görülür. Dinamik emlak piyasalarında endüstriyel konut tedarikinde ciddi problemler yaşanabilir. Bu zorluklar temel olarak gayri menkulün ofis ve/veya barınma için kullanılmasından ileri gelen geri dönüşlerin hangisinin daha yüksek olduğuyla ilgilidir. Ayrıca kurumsal mülkiyet yatırımcıları yeni kurulacak olan girişimler gibi genelde bilinmeyen işletme teşebbüslerinin oluşturacağı riske karşıdır. Bunlar bazen olası kiracılarından, birçok yeni girişimin dış finansman sahipleri tarafından kabul edilen işletme planları olsa bile karşılayamayacağı türden sözleşmeler ister. Genel olarak, girişimciliğin teşviki müdahalesi için en güçlü dayanaklar girişimcilerin bağlı olduğu birçok spesifik piyasadaki hataların düzeltilmesi gibi görünmektedir. İstihdam etkilerinden önce politikanın doğruluk derecesi zayıf gibi görünür. Bunun sebebi yeni kurulan işletmelerin istihdam yaratımının kısa vadede düşük olma eğilimi göstermesi, girişim desteğinin işsizlik sigortasına karşı maliyet etkinliği olan bir alternatif oluşturduğu kısıtlı bir nüfus kitlesi olmasıdır. Yeniden canlandırmanın yan etkilerine dayalı olan politika görüşleri yerel girişimciliğin nüfus özellikleri ile yerel ekonomik kalkınma arasındaki ilişki üzerine yeteri kadar deneysel çalışma yapılmamasından dolayı zayıflamıştır. Yoksul topluluklarda işten çıkarma etkileri özellikle işsizlikten serbest mesleğe geçişi kolaylaştırmayı hedefleyen stratejilerde, girişimcilik öncesi stratejilerin yeniden canlandırma etkisini ciddi şekilde köreltmektedir. Bu, daha fazla araştırma yoluyla politika için pratik çıkarımlar yaratılabilecek bir alandır. Ayrımcılığın olduğu yerlerde; örneğin azınlıklara, kadınlara veya özürülülere karşı düzeltici ve önleyici politikalar çok önemli hale gelmektedir. Aslında önleyici politikaların geçerliliği her yerde ispatlanabilir.

Bir yerde kamu faaliyetleri için ekonomik temeller bulunduğu bir kez karar verilmişse yerel düzeyde yapılan müdahalenin bazı avantajları olabilmektedir. Bir girişimcilik faaliyetinde mekanla ilgili temel değişkenlerin kombinasyonu, kaynakların yerel programlar içerisindeki hareketliliğinin ve dağıtımının kapsamı, politika tasarımı ve uygulanması sırasında yerel esnekliğin önemini ortaya koymaktadır.

Temel destek hizmetleri hedef grupların ihtiyaçlarına göre geliştirilmelidir

Birçok ülke hedef nüfus grupları ile işletmelerde iş yaratımı ve kalkınmaya yardımcı olan belli bir amaca yönelik planlar uygulamaktadır. Bunlar arasında kadınlar, etnik azınlıklar, gençler ve sosyal girişimler için tasarlanmış programlar gösterilebilir. Bu hedef grupların birçoğundaki girişimcilik faaliyeti son yıllarda önemli bir büyüme göstermiş olup, yerel topluluklarla da yakından ilgilidir. Bölüm 6'da, bu hedef gruptaki işletmelerdeki girişimcilik hakkında bilinenler özetle tekrar gözden geçirilmektedir. Daha sonra yerel otoritelerin bu tür özelleştirilmiş teşvikleri nasıl tasarladığının üzerinde durulmaktadır. Burada sadece hedef gruplara özgü programlar oluşturmak yerine, temel destek hizmetlerinin seçilerek geliştirilmesi yönü vurgulanmaktadır. Birçok işletmenin iş yapmak için ayrı destek yapıları gerektirmeyecek işletme planları hazırlanması, işletme muhasebelerinin tutulması, nakit akışının yönetilmesi vb. bazı genel becerilere ihtiyacı vardır. Bağımsız programlar kavramı, bazı hedef grupları ekonomik ve sosyal yaşamda orta yolda buluşturma hedefine doğru yöneten bir kavram olarak kabul edilebilir. Sınırlı bütçeye sahip olan kalkınma ajansları için bağımsız programlar genel gider maliyetlerin kontrolsüz bir şekilde çoğalmasını da beraberinde getirebilir.

Ancak, kültürel açıdan yönlendirici programların geliştirilmesi veya bunların yeni bölgelerde öne çıkarılması çok önemli olabilmektedir. Örneğin, benzer konumdaki kadınlar arasında destek ve ağ oluşturulması; güvenin artması, projelerin kalitesinde artış gibi önemli avantajlar ortaya çıkarır. Etnik azınlıklar arasında danışmanlık ve destek hizmetlerinin başlatılmasında sıkça görülen bir sorun, bu topluluklara yetkili kişilerin hizmeti götürmesi gerekliliğidir. Bazı etnik azınlık işletmelerine olan ihtiyaca değinilirken dil becerileri de vurgulanabilir. İş dünyasındaki deneyimleri sınırlı olan genç kesime kılavuzluk etmek veya tavsiyede bulunmak biraz tehlikeli olabilmektedir. Kariyer gelişiminde işe yarayacak kişilerle ve kar amaçlı işletmeler de dahil olmak üzere kurumlarla ilişkiyi sürdürmek de küçük ölçekli girişimlerin mali durumunu düzeltmesine yardımcı olabilir. Destek hizmetlerinde çalışmak üzere hedef topluluklardan personel işe almak da (eğer varsa) iletişim engellerinin ortadan kaldırılmasına yardımcı olabilir.

Bölüm 2'de girişimcilik ve yerel kalkınma alanında politika önerileri detaylı bir şekilde irdelenmektedir. Önerilerden birkaçı politikanın kısıtlı yanlarındaki ana hatlarının çıkarılmasını sağlamaktadır. Uygun olmayan beklentiler kaynakların verimsiz bir şekilde kullanılmasına sebep olabileceği için oldukça önemlidir. Diğer öneriler program tasarımı ve uygulanmasının özellikleriyle ilgili olarak biraz daha kural koyucu niteliktedir. Öneriler üç tema halinde düzenlenmiştir: Strateji, Finans ve Program Tasarımı. Her bir öneri de hükümetin ilgili politika yetkinliğini elinde tutan katmanına yöneltilmektedir: ulusal, ulusal ve yerel, yerel. Kılavuz ilkelerin üstesinden gelmeyi hedeflediği tartışmalı nokta; girişimciliğin artmasının avantajlarını azami düzeye çıkarırken, kusurlu yanlarını asgari düzeye indirmektir.

Önemli politika pazarlıklarının yapılması kaçınılmazdır

Karar alıcılar, çok sayıda önemli strateji seçeneğiyle karşı karşıya kalabilmektedir. Örneğin, genel istihdam yaratımına en büyük katkı; başarı olasılığı en yüksek olan girişimcilerden gelecektir. Fakat, desteğin bu gruba odaklandığı bir politika büyük oranda yüksüz ağırlığı da beraberinde getirecektir. Bunun sebebi başarılı olma ihtimali en yüksek kişilerin aynı zamanda destek olmadan da girişimde bulunabilecek kişiler olmasıdır. Girişimciliği işsiz ve düşük gelirli kişiler arasında teşvik ederek, yüksüz ağırlığın daha düşük olması sağlanabilir ve programlar iş dünyasına girişimci olma veya olabilme ihtimali daha düşük olan kişilerin iş dünyasına girmesine sebep olabilir. Ancak, politikanın bu şekilde yönlendirilmesinin girişimde işten çıkarma oranlarının daha yüksek olması ve istihdam yaratma gücünün daha kısıtlı olması gibi sakıncaları olacaktır. Bu yüzden karar alıcıların karşılaştığı bir ikilem, yüksüz ağırlık ile girişimin başarısı, bir başka ifadeyle eşitlik ve istihdam arasında öncelik tercihi yapmaktır. Bu öncelik tercihinin zorluğunu hafifletmenin bir yolu; girişimin kapasitesiyle ilgili, cinsiyet veya ırk ayrımcılığı gibi sistematik bir ilişkiye sebep olmayan girişimcilik engelleri üzerine odaklanmak ve bunları azaltmaktır. Aynı şekilde destek, uygun kredi geçmişi eksikliği gibi daima düşük bir işletme başarısını belirten engeller üzerine de odaklandırılabilir. Bu tür yaklaşımlar gerçekleştirilebilir projeleri olan kişilerin iş hayatına girmesini kolaylaştırır. Böylece programın yüksüz ağırlığı da girişimin başarısızlık oranı arttırılmadan düşürülebilecektir. Ancak, bu tür bir hedefleme başarılı olsa bile hala bir miktar öncelik tercihi kalacaktır.

Çok fazla tartışılan bir başka politika seçeneği; desteklemede, halen faal olan potansiyeli yüksek işletmelere mi, yoksa yeni işletmelerin kurulmasına mı öncelik tanınacağıdır. Danışmanlık hizmetleri gibi, yeni kurulan işletmelere yardım yapmaya odaklanılması özellikle iki sebepten dolayı tartışılmaktadır. Bunlardan ilki; başarısızlık oranlarının kurulmuş olan girişimlerde önemli ölçüde az olmasıdır. Bu yüzden eğer program, kayıpları yüksek olan yeni işletmeleri destekliyorsa kaynaklar boşa harcanmış olur. İkincisi ise; daha deneyimli ve büyüme oranı daha yüksek olan işletmelerden sadece küçük bir bölümünün özel sektör istihdamının yaratımına katkıda bulunabilmesidir. Ancak, zorunlu girişimlerin özelleştirilmesine engel olan bir politikanın birçok karşı görüşü vardır. İlk olarak eğer programlar yüksek nitelikli yeni işletmelerin sayısını arttırabiliyorsa, hızlı büyüyen ve istihdam yaratan işletmelerin sayısı da artacaktır. İkincisi, piyasalarda girişimcilik için önemli olduğu iddia edilen başarısızlıklardan bazıları bir işletme girişiminin ilk aşamalarında çok daha ciddi olabilmektedir. Üçüncüsü ise, büyüyen işletmeler zamanla yerel ekonomilerle daha az sınırlı hale gelir. Ürünlerinin çok daha büyük bir kısmını bölge dışı piyasalarda satmaya ve girdilerini oradan temin etmeye başlarlar. Sonuç olarak, kurulan girişimlerin ilk aşamaları özellikle yerel ekonomik etkileri beraberinde getirebilir. Ayrıca hızlı büyüyen işletmelere yönelik politikalar büyük bir katma değer artışına sebep olabilmektedir. Çünkü hızlı büyüyen işletmelerin kendi özel sektör bilgi kaynaklarını belirleme ve geliştirme olasılıkları diğer işletmelere göre daha fazladır. Ayrıca, büyümeye dayalı hedefler hizmetlere ulaşma konusunda çelişkili eşitsizlikler yaratabilmektedir. Örneğin, Bölüm 6'da anlatılan araştırmaya

göre, büyüme ihtimallerine öncelik verilirse kadın girişimciler hizmet desteğinin daha fazla dışında tutulmaktadır.

Dolayısıyla, politikanın yüksek nitelikli girişimlerin kurulmasını kolaylaştırması ve var olan küçük işletmeleri desteklemesi tavsiye edilebilir. Kitapta da ana hatlarıyla belirlendiği gibi her ikisi arasında bir denge kurulması spesifik yerel koşullara bağlı olmalıdır⁵. Aynı zamanda başlangıç aşamasındaki işletmelerin desteklenmesine ilişkin görüşler yeni açılan işletmelere yoğunlaşmanın beraberinde getirdiği kaynak kaybına karşı önlemler geliştirilerek çok ciddi bir şekilde ele alınması gerekmektedir.

Strateji ve politika hedefleri net olmalıdır

Bölüm 8’de hem merkezi hem yerel yönetimler için strateji önerileri verilmektedir. Girişim desteğinin strateji ve politika hedeflerini oluşturması ihtiyacı açıkça vurgulanmaktadır. Birçok ülkede programlar ve kurumlar karşılıklı tutarlılığı olan, farklı ve değişen hedefleri yerine getirmeyi amaçlamaktadır. Küçük bir stratejik şartnameyle aynı anda farklı hedefler yerine getirilebilmektedir. Programlar ve hedefler arasında şeffaf ve mantıksal bir uyum olması gerekir. Stratejileri kesin ve net hale getirmek de politik önceliklerin netleştirilmesi, politikanın değerlendirilmesi için bir çerçeve sunulması bakımından uygulama öncesi fizibilitelerinin değerlendirilmesine yardımcı olur. Programlar arasında rekabetin önlenmesine yardımcı olmak için yeni işletmeler kurmak yerine, var olan işletmelerde yeni hedefler belirleme üzerinde durulması da önemlidir.

Bununla birlikte, Bölüm 8’de girişimcilik faaliyetlerini genişletmek için hizmet sağlanmasında ticari bir yaklaşım geliştirmenin önemi vurgulanmaktadır. Piyasaların yaratıcılığı, kaynakları ve teknik bilgileri gerektiği gibi donatılırsa politikaya güçlü bir destek sağlayabilmektedir. Ancak, yerel ve bölgesel karar alıcılar genelde piyasaların rolünü gözden kaçırma eğilimi gösterirler. Ticari bir yönelim geliştirmek özel tedarikçilerin işten çıkarmalardan ve özel sektör işlerini sıkıştırmaktan kaçınmasını sağlayacaktır. Bu, ayrıca programdan faydalanan kişiler ile faydalanmayan kişiler arasındaki haksız rekabetin de azaltılmasına yardımcı olacaktır. Ayrıca piyasadaki göstergelerin takip edilmesi de programların amaca uygun olma ihtimalini arttırabilmektedir. Piyasalarda iş yapmak, kaynakları kamu sektöründeki kaynaklara eklenmek üzere hareke geçirebilir. Pazar odaklılık da daha fazla sürdürülebilirlik ve bu nedenle daha fazla bütünsel etki potansiyeline sahiptir. Kitabın farklı bölümlerinde anlatıldığı üzere, kamu sektörü piyasaların başaramadığı bazı kritik işlevleri yerine getirmelidir. Aslında özel sebepler ne olursa olsun, genel ifadelerle yerel ekonomik sıkıntıların bir piyasa hükmü olduğu söylenebilir. Piyasalar belli bir yerleşim bölgesinin, yatırım yapmak veya işçi almak için uygun bir yer olmadığı hükmüne varır. Bu hükmü değiştirilebilecek gücü varsa kamu sektörünün bu rolünü yerine getirmesi önemlidir.

Göreceli olarak maliyeti düşük bazı girişimler, toplumda girişimcilik konusunda farkındalık oluşturulmasını isteyen karar alıcılara açıktır. Ancak, planların davranışsal değişimi geliştirme konusundaki bütünsel etkinliğini değerlendirmek için daha fazla

araştırmaya ihtiyaç vardır. Girişimcilik desteği sisteminde mikro girişimlerin özellikle dikkate alınması çok önemlidir. Bunlar genelde programların dayalı olduğu hedef iken en küçük işletmeler bazı politika önlemlerinde ihmal edilebilmektedir. Dolayısıyla girişimciliği destekleyen birçok kurumda mikro ölçekli işletmelerin karşılaşacağı belli ihtiyaçlar ve fırsatların belirlenmesine önem verilmelidir. Girişimciliğin önüne geçebilecek menfaat tuzakları da belirlenmeli ve düzeltilmelidir. Menfaat anlaşmaları potansiyel alıcıların değişen koşullarına yavaş karşılık veriyorsa insanların daha üretken faaliyetlere girme konusunda, özellikle kazanç düşük ve/veya belirsizse cesaretleri kırılabilir. Bu konu, yerel halkın önemli bir bölümünün sosyal ve işsizlik sigortası yardımı aldığı yoksul topluluklarda özel bir öneme sahiptir. Ancak, ilgili menfaatlerin tasarımı ve uygulamasının yerel yetkililerin sorumluluğunda olduğu noktada ve daha birçok durumda temel menfaatler merkezi hükümetin yetki alanındadır.

Eğitim hizmetlerine ve yeni iletişim teknolojilerine erişim önemlidir

Politika; girişimin performansını artırma amacı olarak eğitim hizmetlerine ulaşmayı kolaylaştırmalıdır. Birçok işletme, fikri açılarından yeteri kadar gelecek vaat etmediği için başarısızlığa uğrar. Temel idari eksiklikler yeni ve küçük işletmelerin büyük bir bölümündeki başarısızlığın sebebini oluşturmaktadır. Yerel kalkınma perspektifinden bakılırsa, girişimlerin ayakta kalma süresinin artırılması, işle ilgili beceriler yaratılması, vergi gelirlerinin artması ve daha fazla yerel ekonomik etki için fırsat oluşturabilir. Eğitim hem girişimlerin başarısızlığını azaltma hem de işletmeyle ilgili sonuçların iyileştirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Örneğin, yapılan çalışmalar bazı mikro işletme sahiplerinin işçilerin yönetimi ve işe alma ile ilgili problemlerden dolayı işletmelerini büyütemediğini göstermiştir. Bu, bir bakıma yeni işe alınan kişilerin eğitimi için yeterli zaman olmadığını gösterir. Fakat, bu durum uygun dış eğitimi belirleme maliyeti ve zorluğunun da bir neticesi olabilmektedir. Farklı eğitim türlerinin girişimin performansı üzerindeki etkisini inceleyen araştırmalar bazı şaşırtıcı ve çelişkili sonuçlar ortaya çıkarmakta olup, bunlar kitapta incelenecektir. Güçlü işletmeler için genel eğitimin verimlilik üzerindeki etkisinin belirli eğitimlere göre daha fazla olduğu anlaşılmıştır. Çok az işletmedeki girişimcilerin idari zorluklarla karşılaşılıyor olmasından dolayı, yeni kurulacak işletmelerde yerleşik girişimlere göre eğitim aynı zamanda daha önemli olabilmektedir. Belli grupların ihtiyaçlarını karşılamak için düzenlenmiş eğitimler genelde daha etkili olmaktadır. Yerleşik girişimlerin daha farklı desteklere ihtiyacı olduğu için bunlarda danışmanlık hizmetleri tercih edilebilir.

Politika, hükümetin yeni bilgi ve iletişim teknolojileri (BİT) ile on-line işlem konusundaki yaklaşımından yararlanarak, küçük işletmeleri internet kullanmaya teşvik etmelidir. Yapılan araştırmalar BİT kullanımının artmasının küçük işletmelerin ihracatı, iş yaratımı ve verimliliğinde önemli faydalar sağladığını göstermiştir. Aslında günlük yaşamda ve iş yaşamında BİT kullanımı arttıkça, BİT sistemlerine bağlantısı olmayan veya sınırlı bağlantısı olan kişiler ve işletmeler daha fazla dışlanmaktadır. Yeni ve küçük işletmelerde BİT erişiminin artmasını sağlayabilen işlem güvenliğinden emin olmak için alınan önlemler vb. politikaların birçoğu merkezi hükümetlerin kontrolündedir. Ancak, yerel yetkililer bazı

faydalı adımlar atabilmektedir. Örneğin; geliştirilecek politika, girişimlere eğitim vererek, yeni teknolojiler geliştirerek, özel danışmanlık ve destek hizmetlerine erişim garantisi vererek elektronik alışverişin avantajları hakkında bilgi verebilir. Hükümet hizmetlerinin çevrimiçi sisteme geçişi küçük işletmeleri internete bağlı iş hizmetlerini keşfetmeye teşvik eder. Yerel kamu yetkilileriyle internet üzerinden bağlantı kuran küçük işletmeler de belgeleme ve güvenlik sistemlerine karşı aşinalık kazanmalarının yanı sıra orta ölçekli işletmeler kadar kamu hizmeti alabilmektedirler.

İş yaratımı teşvikinin istihdam artışı üzerinde daha küçük bir etkisi olmasına rağmen, yerel istihdamda yarattığı sonuçları geliştirme imkanı da sağlamaktadır. Girişimcilik kalitesinin artırılması başlı başına önemli bir rol oynamaktadır. Bazı durumlarda, merkezi olmayan kamu istihdam hizmetleri, yerel ortaklık ve topluluk örgütleri de dahil iş eğitimi ve yerleştirme hizmetleriyle uğraşan yerel işgücü piyasasının etkinliğini arttırmak ta önemlidir. Ayrıca, girişimlerin bazı hükümetlerin yeni işçiler için sağladığı ücret ve ödenek planlarından haberdar olması sağlanmalıdır.

Bölüm 8'in ikinci kısmında spesifik anlamda yerel strateji planlarına değinilmektedir. Yerel strateji, karşılanabilir ve esnek kiralar önererek işletme binalarına kavuşmayı garantilemeye çalışmalıdır. Uygun iş binasının bulunamaması, mikro girişimlerin arzın az olduğu yerleşim yerlerine göç etmesinin temel sebebidir. Ancak, bu durum hükümetin inkübatör merkezi türü bina yatırımı yapmasını gerektirmez. Mülkiyetin ileriye dönük olarak satılması yoluyla maliyet azaltmaya dair kısıtlı beklentilerle kamu fonlarının sermaye-yoğun bir şekilde kullanımı sağlanmalıdır. Kamu yetkilileri için tercih edilebilir bir alternatif de özel sermayeli binaların kiralarının garanti altına alınmasıdır. Deneyimler, kiracı işletmeler iyi seçildiği takdirde bunun düşük riskli bir destek türü olabileceğini gösterir. Küçük işletmelerin iş alanının idaresi ile ilgili problemlere eğilmenin bir başka yolu endüstriyel gayri menkulde ticari yatırımları büyütmek için teşvik sağlamaktır. Küçük işletmelere işyeri yerleşimi sağlayan tedarikçiler farklı arazilerde farklı boyutlarda daha fazla yerleşme birimi sağlarlarsa riski daha iyi çeşitlendirebilir ve çeşitli ölçek ve kapsam ekonomilerini başarabilirler. Bu tür çeşitlendirmeleri ve genişlemeyi teşvik ederek, özel verimlilik kazancı elde edilmesi küçük işletmeler için daha fazla işyeri yerleşim imkanı sağlamak demektir.

Finansmana ulaşmanın kolaylaştırılması için birçok önlem alınabilir

Bölüm 9'da banka kredisine ulaşmanın kolaylaştırılması ile yeni ve küçük işletmeler için öz sermaye sağlanmasına yönelik detaylı öneriler verilmektedir. Kredi garanti planlarının amaçları ve temel tasarımı özellikleri anlatılmış ve bazı bölgesel farklılıklar içeren planların işe yarayabileceği gözlenmiştir. Risk sermayesi fonlarının işletilmesinde ve uygulanabilirlik potansiyeline sahip sözleşmelerde ölçeğin yerel düzeyde kritik bir öneme sahip olmasından dolayı, özellikle daha yoksul topluluklarda, kamu yetkilileri risk fonlarını teşvik ettiğinde en uygun yaklaşım bölgesel yaklaşımlardır. Talep yönlü kısıtlamaları hafifletmek için eğitim ve vergi teşvikleri yoluyla öz sermaye yatırımı artırılabilir. Ancak, yerel yetkililer için en önemli politika sonucu; adı geçen söz konusu "İş Melekleri" ağları desteklenerek elde edilebilir. "İş

Melekleri” ağırları kayıt dışı yatırımcıları küçük miktarda öz sermaye finansmanına yönelten riskle birleştirmeyi amaçlamaktadır. İş Melekleri genelde resmi risk sermayesine henüz hazır olmayan yeni kurulan girişimlerin ilk aşamalarında yatırım yapar. Bu tür yatırımcılar genelde yatırım yapılan işletmeye önemli ölçüde bilgi - deneyim sağlarlar ve teknoloji tabanlı işletmelerde yatırım yapmaya karşı değildirler. Resmi risk sermayesi endüstrisinin aksine İş Melekleri coğrafi olarak dağılmış durumdadır ve yerel yatırımlar da yaparlar. Bir politikanın görüş noktasında piyasada kayıt dışı risk sermayesi için bir bilgi engeli olabilir. Örneğin, İş Melekleri genelde yatırım yapma isteklerini ilan etme konusunda pek gönüllü değildir ve girişimciler yenilikçi fikirlerini açığa çıkarmaktan caydırılırlar. Bu piyasanın hem arz hem talep yönünden bilgi ve araştırma maliyeti engelleri kitapta anlatılmaktadır. Bu engeller İş Meleği ağırlarına sağlanacak destek yoluyla azaltılabilmektedir.

Başarılı mikro-kredilendirme özel bilgi ve beceri gerektirir

Kitapta, mikro-kredi programlarının çok yaygın olduğunu ancak başarılı plan örneklerinin çok sık görülmediğini belirtmektedir. Mikro-kredilendirmenin çeşitli hedefler ve operasyonel düzenlemelerle çalıştığı görülmektedir. Birçok mikro-kredi planından önemli çıktılar elde edildiği belirtilmiştir. Örneğin, ABD’de çeşitli temel mikro-kredi programı müşterileri arasında, kamu desteğine güven önemli ölçüde düşmüş, girişimlerin karlılığı, öz sermaye büyümesi ve reel net ücret çok fazla artış göstermiştir. Geçiş ekonomilerinde küçük işletmeler resmi ekonomiye girmiştir. Kredilendirme, özellikle eğitim ve kılavuzluk ile birleştirilmişse kredi alanlar arasında istihdamın arttığı belirlenmiştir. Kredi güvencesi alanlarda olumlu psikolojik etkilerin arttığı da gözlenmiştir. Çok sık görülen bir başka faydası ise planların borç alan kişiler arasında iş ve destek ağırları oluşturmalarıdır.

Ancak, mikro kredilendirme karmaşık kurumsal ve politik tartışmaları da beraberinde getirmektedir. Programın uygulanabilirliğinin az olması ve ödeneğe bağlılık problemleri oldukça yaygın olmakla birlikte, bunun dışında da çok farklı sebepleri vardır. Bunlar arasında olası borçlularla ilgilenme konusunda yetersizlikler, hatalı program yönetimi ile risk yönetimi işlem maliyetlerinin asgari düzeye indirilmesi problemleri gösterilebilir. Girişimlerin etkili ve sürekli olması için mikro kredilendirme borçları, tasarımı ve uygulanması üzerinde dikkatle durulmalıdır. Bhatt, Tang (2001) ve arkadaşlarının çalışmalarının ardından program tasarımında önemli olan faktörler de detaylı olarak anlatılmaktadır. Gözlemler genelde deneyimin artırılması gereken dört alan etrafında düzenlenmiştir. Bunlar: kredilendirme tekniğinin seçilmesi, teklif edilen finansal ürünlerin uygunluğu, finansal olmayan hizmetler ve idari prosedürlerin tedarikidir. Gelire bağlı krediler sisteminin ortaya çıkaracağı avantajlar Chapman ve arkadaşları (1998) tarafından önerildiği gibi anlatılmaktadır.

Politika oluştururken, yoksul yerleşim yerlerinde bankacılık faaliyetlerinin yetersizliği konusunda dikkatli olunmalıdır. Bankacılık çıktı arzının yetersiz olması hem finansal hizmetlere doğrudan erişim konusunda karşılaşılan problemler, hem de bir banka ile ilişkisi olmayan kişilerin normalde banka kredisi almakta daha fazla zorlanmasından dolayı girişim yaratılmasını olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Finansal serbestleştirme birçok bankayı

şiddetli rekabet baskısı altına almıştır, bunun sonucu olarak da yerel topluluklardaki şubelerin bazıları kapanmıştır. Kitapta ABD’de yoksul topluluklarda kredilendirmenin azlığına eğilecek şekilde tasarlanmış olan kanunun temel unsurları anlatılmaktadır. Bazı ülkelerde bankacılık hizmetleri postaneler ve kamu bankaları tarafından yürütülmektedir. Küçük topluluklarda en azından bir genel bankacılık hizmetinin varlığını garantilemek için ticari bankalar arasında sözleşme yapılması teşvik edilmektedir. Yerel kamu yetkilileri de o yerleşim yerinde kalacağına dair bir taahhütname karşılığında bankaya bazı özel imkanlar sağlayabilir.

Girişimcilerin finansmana ulaşmasını kolaylaştırmak için yerel yetkililerin yerel bankalarla ve diğer finansal araçlarla birlikte çalışması önemlidir. Ortak düzenlemeler her iki taraf için de avantaj sağlayabilir. Genel gider, işletme maliyetleri ve riskler paylaşılırken her girişim kendine özgü yetkinliğinin olduğu hizmetleri sağlayabilir. Ayrıca bankalar ödünç verilebilir fonlara sahiptir. Örneğin, yeni bir sanayi bölgesine yatırımda kullanılan ikraz fonunun süresi uzatılabilir, ancak bu fonlar bir destek programı için oldukça pahalıdır.

İş geliştirme kurumları ve yerel yetkililer karşılıklı kredi garanti anlaşmalarının teşvik edilmesi üzerinde de durabilir. Bunlar, uygulanabilir projeleri olan işletmelerin banka kredilerine ulaşabilmesini sağlar, aksi takdirde bu projelerin uygulanması imkansız olacaktır. Bunu, bankaların uğradığı kredi zararının bir kısmını geri ödeme garantisi vererek yaparlar. Operasyon metodu farklı olsa bile hedef, garanti fonlarınıninkine benzer. Karşılıklı garanti kuruluşlarında üyeler bir kredi için tek bir borçlu kişiye ortak garanti sağlar. Böylece risk taraflar arasında paylaştırılmış olur. Garanti kuruluşlarının avantajları, aynı endüstride çalışan üyelerin bir kredinin riskini bankaya göre daha gerçekçi bir şekilde değerlendirebilmeleridir, bu arada emsal baskısı da tekrar ödemenin yapılmasına yardımcı olabilir. Kuzey ve Güney Avrupa’daki yaygınlıkları arasında büyük farklılıklar olsa bile karşılıklı garanti kuruluşları günümüzde Fransa, İtalya, Japonya ve diğer ülkelerde yaygın olarak iş yapmaktadır. Örneğin, binlerce küçük İtalyan işletmesinin yüzlercesi karşılıklı garanti kuruluşları tarafından ciro edilen fonları almaktadır. Fakat bu tür programlar İngiltere’de çok az sayıdadır. Bu düzenlemeler hakkında çok az deneyimi olan veya hiç olmayan bölgelerde, kamu sektörü bilgileri yayınlayacak ve muhtemelen fizibilite çalışmasını da tahsis edecektir. Ancak, karşılıklı garanti kuruluşları her zaman ve her şartta uygun olmayabilir. Karşılıklı taahhütlerin yerel ve ulusal iş kültürüne yabancı olduğu yerlerde bunların kurulması için gösterilecek çaba boşa zaman harcanmasına sebep olacak ve çok az katılımcıyı çekecektir. Daha gelişmiş bankacılık sistemlerine sahip olan ülkeler de bu programların gereksiz olduğunu düşünebilmektedir.

Kamu desteğinin sağlandığı faaliyet alanı ve desteğin şekli dikkatle tasarlanmalıdır

Bölüm 10, girişimi teşvik eden birçok destek tasarımıyla ilgili temel konular üzerine yoğunlaşmaktadır. Serbest girişim destek programları işlenirken esneklik sağlanabilmesi imkanı garanti edilmelidir. Örneğin, mali destek modelleri bağımsız katılımcıların finansal koşullarına göre farklılık gösterir. Mali desteğin toptan olarak dağıtıldığı durumlarda ayakta kalma oranlarının daha yüksek olduğu görülmüştür. Bu durum bir bakıma toptan alıcısının

hizmet dışı sektörlerde daha geniş riskler yaratma kabiliyetinin arttığını gösterir. Serbest meslek ve mikro girişimci destek programları bütçe ve satın alma haddi genelde program hizmetlerine olan talebin arttığı ekonomik düşüşler sırasında genişleyebilecek şekilde tasarlanmalıdır. Girişimciler desteklenirken, kapsamlı bir kamu yardımı sistemi yoluyla tavsiye ve danışmanlık sağlamak hem maliyetli hem de gereksizdir. Amaç, tavsiye ve bilginin ticari ve kar amacı güdülmeyen kaynaklarına havale edilen sayısız görülebilir noktadan oluşan bir sistem kurmak olmalıdır. Bazı danışmanlık türlerine ulaşılmasını kolaylaştıran geçici kamu desteği, küçük işletmelerin BİT ve yeni çıkan uygulamalar geliştirilmesinin ticari değeri konusunda bilincinin ve özümseme kapasitesinin artırılması amaçladığında garanti edilebilecektir.

Başlangıç öncesi danışmanlık ve tarama hizmetleri de özellikle önemlidir. Başlangıç öncesi danışmanlığın etkisi potansiyel girişimcileri uyarmak ve henüz olgunlaşmamış işletmelerin uygulanabilirlik düzeyini geliştirmek için uygulanabilirliği daha az olan işletme programlarını belirlemektir. Örneğin iyi hazırlanmış bir iş planı finansmana ulaşmayı kolaylaştırabilir. Başlangıç öncesi danışmanlığın potansiyel yararları serbest meslek sahibinin işletmelerinden beklentileri konusunda aşırı iyimser olma eğilimi göstermesi gerçeğine göre vurgulanır. Bir süre işsiz kalmış kişiler genelde başlangıç öncesi eğitime daha fazla ihtiyaç duyacaktır.

Çeşitli önlemler alınarak işten çıkarma probleminin azalması sağlanabilir

Bölüm 2’de bahsedildiği gibi önemli bir politika kaygısı yeni kurulan işletmelerin mevcut işletmelerde işten çıkarmalara ve üretimin azalmasına sebep olması ihtimalidir. Girişimlerde işten çıkarmaların en çok yoksul yerleşim yerlerindeki işletmelerde görüldüğü de belirtilmiştir. İşten çıkarmaların önüne geçilmesine yardımcı olmak için politika destek programında güçlü bir pazarlama unsurunun bulunduğundan emin olunmalıdır. Bu, yerel piyasa katılım payında rekabetin azalmasına yardımcı olabilmektedir. Ayrıca, devamlı daha geniş coğrafi alanlardaki pazarlara hizmet veren girişimler büyüme ve ayakta kalma oranı da dahil birçok parametre bakımından üstün bir performans gösterir.

İşletme desteği terimlerinin sınırlandırılması başlangıç yatırımı ortalama ölçeğinin daha büyük olduğu girişimlerin kurulması desteklenerek, işten çıkarmaların azalmasına da yardımcı olacaktır. Ancak, Bölüm 10’da da bahsedildiği gibi işletmenin ortalama ölçeğini arttırma veya sektörel yapısını koruma stratejilerinin de kusurları vardır. Örneğin, iş programı olmadan bir girişim kurmaya çalışan kişilere destek olunması sorunlara yol açacaktır. Ayrıca kısıtlayıcı önlemler genelde daha küçük projelere girişen kadınlar ve düşük gelir grubundan insanların finansmana erişimini azaltabilmektedir.

Değinilmesi gereken ilginç bir alan da takım çalışmasına dayalı işletmelerin teşvik edilmesidir. Girişimci gruplar tarafından kurulan işletmeler daha uzun ömürlü, büyüme oranı daha yüksek işletmeler olma eğilimi gösterirler. Tüm yeni işletmelerin sadece küçük bir azınlığı takım çalışmaları ile oluşmaktadır. Bütünleyici becerileri temsil eden işbirlikçi

takımların oluşturulması da takımları rekabete itebilir. Bununla beraber, takım odaklı girişimler istihdam sağlama ihtimali yüksek işletmelerin kurulmasında daha ümit verici görünmektedir.

Özel sektör kaynaklı ağlar oluşturulmasında kamu sektörü de harekete geçirici bir rol oynamaktadır. Diğer girişimlerle bağlantılar kuran ve bunları koruyan girişimlerin, söz konusu bağlantıları kurmayan girişimlere göre daha iyi bir performans göstermesi giderek kabul gören bir düşüncedir. İşletmeler arasında oluşturulan ağ, iş yapma imkanlarının özdeşleştirilmesini ve kaynaklara erişimi kolaylaştırarak, işletme yönetimini destekler. Bu ağlar hızlı öğrenme olanağı da sağlar ve küçük ölçekli işletmelerin bu öğrenme sürecinden daha iyi faydalandığı görülmektedir. Oluşturulan ağlar aynı zamanda tedarikçilerle ilişkilerin tekrar yapılandırılmasını da kolaylaştırır. Ağlar, bazı durumlarda bağımsız işletmelerin ölçek ekonomilerinden faydalanmasını sağlayarak, işletme grubunda yeni bir iş bölümü oluşturmalarına bile sebep olabilir. Küçük ve büyük ölçekli işletmelerden oluşan ağlar küçük işletmelerin de daha kısa sürede, daha az maliyet ve riskle uluslararası pazarlara ulaşmalarını sağlar. Bu, yerel karar alıcıların doğrudan ilgileneceği bir sonuçtur.

Ancak, iş ağları yeni ve küçük ölçekli işletmelerin kalkınması için her derde deva bir çözüm değildir. Yapılanmış ve sağlam işbirliği oluşturulan sistemler de çoğu zaman problemlidir. Ağ oluşumunu destekleyen birçok girişim hiçbir sonuç vermez çünkü, bunlar özel sektörü önceden karar verilmiş bir grup hizmet ile tanımlar. Oysa, hedeflerin ve ihtiyaçların işletme tarafından belirlendiği yapılanma planlarının etkisi daha büyüktür. Dolayısıyla, politikanın bilinci artırma yoluyla ağ hizmetlerine yeterli talep yaratma amacı gütmesi gerekir. Kamu finansal desteğinin bir noktaya kadar fizibilite çalışması, başlangıç faaliyetleri ve ağ komisyonculuğunun maliyetleri içerisinde yer alması beklenmelidir. Politikanın sonuç vermesi için sabırlı olunması da gerekir, zira önemli bir iş ağı programının kurulması için üç ila dört yıllık bir dönem gerekmektedir. Birçok girişim kalkınma programında da olduğu gibi, program yönetiminin niteliği de kritik bir konudur. Küçük ölçekli işletme kalkınması konusunda doğrudan deneyim sahibi olan kişiler, işbirliği oluşturma konusunda tereddüt içinde olan işletmeler için danışmanlık ve gerekirse tarafsız bir arabuluculuk sağlayacak şekilde görevlendirilmelidir.

Uygun değerlendirme ve denetleme önemlidir

Kamu politikasının değerlendirme ve denetleme sorumluluğunu da gerektirdiği açıktır. Girişimcilik desteği üzerine yapılan güvenilir değerlendirici araştırmaların yetersiz olması, bu programlar için harcanan büyük meblağlarla zıtlık oluşturmaktadır. Değerlendirme yetersizliği genelde kılavuzluk veya deneme işlevlerini yerine getirecek şekilde tasarlanan yerel kalkınma girişimlerinde iki misli daha kötü durumdadır. Bu durum, aslında yerel kalkınma yaklaşımlarının kendiliğinden iddia edilen gerekçelerinden biridir. Ancak, bu deneysellik işlevi programlar düzgün bir şekilde değerlendirilmediği zaman yerine getirilemez. Aslında, yönetim eksikliği bulunan yenilikler birçok yerel kalkınma faaliyetinin

zayıf noktasıdır. Bu zayıf noktanın olumsuz sonuçları yetersiz değerlendirmeye daha da şiddetlenir.

Bölüm 10’da değinildiği üzere, değerlendirmeye karşı kurumsal direnişin yaygın olarak görülmesinin birçok sebebi vardır. İşletmenin ayakta kalma oranı ve yaratılan iş başına düşen maliyet gibi, farklı değerlendirme parametreleri kullanımının sakıncası üzerinde uzun uzadıya durulmaktadır. Programların; bazen kişiler ve topluluklar üzerinde, ölçülmesi zor olabilen uzun vadeli dolaylı etkilerinin görüldüğü de belirtilmektedir. Aynı şekilde yanlış kriterlere karşı yapılan değerlendirme ve denetlemenin sonuçta başarıya ulaşma ihtimalini kısıtlayabileceği de gösterilmektedir. Politikanın hedefleri uygun kıyas gruplarıyla karşılaştırmak suretiyle asıl marjinal etkisinin belirlenmesiyle ilgili problemler, bu teknik sorunlara nasıl yaklaşılacağı ile birlikte anlatılmaktadır. Farklı değerlendirme metodolojilerinin; deneyimler, sözde deneyimler ve katılımcı düşüncesi vb. güçlü ve zayıf yanları da genel hatlarıyla verilmektedir. Farklı değerlendirme türlerinin çok yüksek maliyetleri olmak zorunda değildir. Bir programın incelenerek, doğru verilerin toplanması değerlendirme ve denetleme maliyetlerini düşürebilir. Uygulama organlarının ihtiyaç duyduğu verilerin standartlaştırılması da veri toplama ve yorumlama maliyetlerini düşürebilir.

Değerlendirme konusuyla yakından ilgili olarak program performansının denetlenmesi için uygun ölçüm sistemlerinin seçilmesinin önemi de vurgulanmaktadır. Seçilen ölçümler, programın sonuçlarını çok farklı şekillerde ve önemli ölçüde belirleyecektir. Bir programın devam eden fon temini performans hedeflerini karşılamasıyla ilgili raporlara bağlıysa, uygun kıstasların seçilmemesinin uygulama ve etkinlik üzerinde ciddi ve bazen tahmin edilemeyen sonuçları olabilmektedir. Performans ölçüm sistemlerinin seçilmesinin ek finansmanları azami düzeye çıkarmak ve işten çıkarmaları asgari düzeye indirmek gibi hedeflere ulaşması için programlara odaklanırken de kritik bir nokta oluşturduğu görülmektedir.

Daha iyi açıklama daha iyi politikaya sebep olabilir

Bölüm 11’de temel politika konularının daha iyi anlaşılması için gereken araştırma çeşitleri anlatılmaktadır. Kitabın yinelenen konularından birisi de her ne kadar girişimciliği teşvik etme politikalarına ilgi yaygın olsa da yerel ekonomilerde iş yaratımının etkileri üzerine yürütülen deneysel çalışmaların çok kısıtlı olmasıdır. Verilen belli bir zaman diliminde programları, kurumları ve girişimlerin koşullarını sadece tanımlayan sayısız örnek olay incelemesi vardır. Ancak bunlar o anki bilgi düzeyine çok az katkıda bulunmaktadır. Bunun yerine belli yerleşim yerlerinde girişimin demografik yapısının temel özelliklerini, yerel ekonomiyi ve yerel işgücü piyasasının performansını inceleyen boylamsal çalışmalara ihtiyaç vardır. Bu tür çalışmalar aslında benzer metodolojiler kullanılarak yürütülebilir. Buna benzer bir süreç OECD ülkeleri için asgari maliyet gerektirir. Fakat politikayla ilgili bilgilenme konusunda önemli bir katkıda bulunabilir.

Bu tür çalışmalar yürütülürken, veriler genelde istatistik kuruluşlarının dikkatinden kaçan mikro girişimlerin de dahil olmasını sağlayabilen kanallar yoluyla toplanmalıdır.

Girişim yaratımının daha geniş ekonomik ve sosyal çarpanlarının değerlendirilmesi de oldukça değerli olabilmektedir. Bunlar yerel hizmet tedariki ve vergi gelirleri üzerinde oluşacak etkileri de kapsayabilir. İşgücü piyasasındaki marjinal etkiler kısa ve uzun vadede meydana gelen istihdam, ücret ve kar değişimleri üzerine odaklanabilir. İstihdam yaratımının yerel halk ve göçmenlerin işgücü piyasasını etkileme şekillerinin bir değerlendirmesi yapılırken işsizlerin yanı sıra ücret dağılımının farklı kesimlerinden kişiler üzerinde oluşan etkilere de dikkat edilmelidir. Çalışmalar girişimin ölçeği ve sektörel yapısının etkileri üzerinde durarak, brüt istatistik rakamlarının ötesine de geçebilir. Normalde sınır dışı konutlar, şehir içi bölgeler, uzak kırsal kesim ve çok az sayıda ekonomik faaliyete bağlı olan kasabalar gibi farklı yerleşim yeri türlerinde birçok çalışma yürütülebilir.

Farklı girişim desteği türlerinin etkileri ve optimum çalışma şekillerinin de daha iyi anlaşılması gerekmektedir. Örneğin, serbest meslek girişimlerinde finansal desteğin toptan ücret veya devamlı ödemeler şeklinde sağlanmasının programın sonuçlarında önemli değişiklikler yaratıp yaratmadığı üzerine ek bir çalışma yapılması faydalı olabilir. Serbest meslek desteğinin program sonrası bilanço birikimi, psikolojik ve fiziksel refah gibi diğer etkilerinin açıklanması da çok önemli olabilmektedir.

İş danışmanlığı hizmetleri, yönetici yetiştirme programları ve mikro kredilendirme gibi yaygın olarak kullanılan diğer programlar daha fazla analiz ve değerlendirme gerektirir. Birçok program türü için sadece yaratılan her bir işin net maliyeti üzerine değil, işsizlik kayıtlarından çıkan her kişi için istihdam sağlama maliyetleri üzerine de daha fazla veri toplanması faydalı olacaktır. Bu tür değerlendirmelerin kamu organlarının kısıtlı bütçelerini daha iyi şekilde dağıtımaları konusunda büyük yardımcı olacaktır.

Daha kolay bir referans sağlamak için kitaptaki politika önerileri aşağıda Bilgi Notu 1’de (daha sonra Bilgi Notu 5’te) özetlenmiştir.

Kitabın çok farklı bölümlerinde de anlatıldığı gibi, bu kitap son yıllarda çıkan ve girişimciliğin farklı boyutlarını inceleyen birçok OECD/LEED yayınından bir tanesidir. Kitap aynı zamanda girişim ve istihdam yaratma ile bağlantılı birçok konuya değinen konferans ve seminerleri de incelemektedir. Örneğin bu raporda alıntı yapılan birçok makale ilk olarak Eylül 1998’de Burlington/Kanada’da düzenlenen Uluslararası Serbest Girişimcilik Konferansı’nda sunulmuştur. Konferans OECD’nin LEED Programı, Kanada İstihdam Araştırma Forumu ve Kanada Uluslararası İşgücü Ağı tarafından ortaklaşa düzenlenmiştir. Okuyucuları bu kitapta ele alınan konularla ilgili son yıllarda meydana gelen veya beklenen olaylar üzerine daha fazla bilgi için LEED web sitesini ziyarete davet ediyoruz (www.oecd.org/els/leed).

Bilgi Notu 1. Politika önerilerinin özeti

Strateji (*Merkezi ve Yerel Yönetimler*)

- Girişimcilik desteğinin stratejik hedeflerini ve politika hedeflerini netleştirin.
- Mikro girişimlerin teşvik edilmesini çok sayıda insanın sosyal dışlanmasına bir çözüm olarak görmeyin.
- Hizmet tedariki için ticari bir yaklaşım geliştirin.
- Çeşitli araçlar kullanarak, halkın girişimcilik bilincini arttırın.
- Girişimcilik desteği sisteminde mikro ölçekteki girişimlere gereken önemin verildiğinden emin olun.
- Girişimciliğin önüne geçebilecek menfaat tuzaklarını belirleyin ve düzeltin.
- Eğitim olanaklarına erişmeyi girişimcilik performansı, iş yaratımı ve ayakta kalma ihtimalini arttıran bir araç olarak kolaylaştırın.
- Hükümet bağlantılarından faydalanmalarını sağlayarak ve BİT konusunda bilgilendirerek küçük işletmeleri internet kullanmaya teşvik edin.
- Kurulan girişimlerden sınırlı sayıda kısa vadeli iş yaratma imkanı bekleyin fakat istihdam etkilerini geliştirecek önlemler üzerinde durun.

Strateji (*Yerel Yönetimler için*)

- Kiraları uygun ve esnek tutarak, işyeri bulabilme olanaklarını geliştirin.
- Yerel yönetmelikleri yürürlüğe koyun ve bunların girişimler üzerindeki yükünü asgari düzeye indirin.

Finans (*Hükümetin ulusal düzeyi için*)

- İşyeri desteğinin, gerçek değerindeki bölgesel farklılıkları yansıtan ulusal kredi garanti programları açısından bölgesel esnekliğin ortaya çıkarılması üzerinde durun.
- Mikro finansmanlı girişimlerin banka desteği alması için teşvik kredi programı oluşturulması üzerinde durun.
- Mikro finansmanlı girişimlerin tasarım ve işletme özelliklerini dikkate alın.
- Gelire endeksli kredilerin kullanılması üzerinde durun.
- Mahrumiyet bölgelerindeki banka faaliyetlerinin eksikliği konusuna geniş bir açıdan eğilin.

Finans (Yerel Yönetimler için)

- Girişimcilerin finansmana ulaşmasını kolaylaştırmak için yerel bankalarla ve diğer finansal araçlarla işbirliği yapın.
- Karşılıklı kredi garanti ortaklıklarının teşviki üzerinde durun.
- Eğitim ve bilgilendirme yoluyla öz sermaye yatırımlarını teşvik edin ve İş Melekleri Ağlarını destekleyin.

Program Tasarımı (Hükümetin yerel ve ulusal düzeyi için)

- Yeni işletmeler oluşturmak yerine, var olanlara yeni hedefler getirilmesi üzerinde durun.
- Serbest meslek destek programlarının işleyişinin esnekliğinden emin olun.
- Serbest meslek ve mikro ölçekli girişim destek programları tasarlayın, böylece ekonomik düşüş dönemlerinde bütçeler ve kapasiteler arttırılabilecektir.
- Profesyonel danışmanlara sunulan problemlerin görünür noktalarını hedefleyin, çünkü kamu organları tarafından sağlanan kapsamlı program maliyetli ve gereksizdir.
- Başlangıç öncesinde yüksek kaliteli danışmanlık hizmetlerine ulaşılabilirdiğinden emin olun.
- Gözlem ve performans ölçümlerini dikkatle seçin, çünkü bunlar programın sonuçlarını çok farklı ve önemli olarak şekillendirir.
- Program ve politikaları sistematik olarak değerlendirin ve değerlendirme bulgularının politika hakkında bilgi verdiğinden emin olun.

Program tasarımı (Yerel Yönetimler için)

- İşten çıkarma etkilerinin ortadan kalkmasını sağlamak için destek programlarında güçlü bir pazarlama unsurunun varlığından emin olun ve işletme desteği sözleşme şartlarının sınırlandırılması üzerinde durun.
- Takım tabanlı işletmelerin kurulmasını teşvik edin.
- Özel sektör kaynaklı ağlar oluşturulmasında kamu sektörünün nerelerde harekete geçirici rol oynayabildiğini inceleyin.
- ❖ İşletmelere ağ oluşturma kavramını ve yararlarını tanıtmak için büyük kampanyalar düzenleyin.
- ❖ Fizibilite çalışması, başlangıç faaliyetleri ve ağ komisyonculuğu maliyeti için bir miktar finansman desteği sağlamaya hazır olun.
- ❖ Gerçekçi süreler belirleyerek çalışın.
- ❖ Deneyimli ağ komisyoncularının varlığından emin olun.

Dipnotlar

1. Piyasa tabanlı ekonomilerde yaygın olarak görülse de girişimcilik, açıklanması şaşırtıcı bir şekilde güç bir kavramdır. Genel terimlerle çizilmediği sürece tanımlar tehlikeli olabilmektedir. Bu bir bakıma yorumcuların girişimciliği tanımlamadan önce girişimcilere atfettiği nitelikler arasındaki farklılıkları yansıtır. Girişimciliğin göstergelerinin oluşturulduğu bir fikir birliğine varılamamıştır. Bazı analistler birçok sebepten dolayı yeni girişim kurulma oranlarını vurgulamaktadır. Bazıları sahibi tarafından yönetilen küçük ve orta ölçekli girişimler üzerine odaklanmış, bazıları ise yeni ve yerleşik işletmelerden büyüme oranı hızlı olanlara yoğunlaşmıştır. Bu perspektiflerin hiçbiri girişimciliğin durumunu tamamen kapsamamaktadır, her biri sadece bir yönünü ele almıştır. Bu raporda girişimcilik yeni iş fırsatlarının belirlenmesi ve değerlendirilmesi olarak anlaşılmaktadır (OECD, 1998). Analitik odak noktası; yeni özerk işletmelerin kurulması ve serbest girişim, mikro ölçekli ve küçük girişimlerin özellikle ticarete başlanan ilk yıllardaki gelişimi üzerinedir. “Serbest meslek” ve “küçük ölçekli” girişimlerin tanımlanışı tabi ki ülkelere göre de farklılık göstermektedir.
2. Schreiner (1999).
3. Örneğin Japonya’da altmışlı yaşlarının başlangıcındaki kişilerde işsizlik ve emekli ücreti ödemelerinin artan yükünden dolayı Japonya Sosyal Yardım Bakanlığı altmış yaş civarlarında üç veya daha fazla kişi tarafından kurulan işletmeler için ciddi düzeyde mali yardım sağlayacaktır. Yeni kurulan işletmelerin üçte ikisinin maliyetini kapsayan 5 milyon Yen’e kadar yardım, bir işletme programının sunulması ve onaylanması için kullanılabilir hale getirilecek ve en az 3 milyon Yenlik bir yatırım da girişimciler için yapılacaktır (Financial Times, 27/01/2000).
4. “Globalizar la solidaridad”, El Pais, 13/10/01, sayfa 17.

Girişimcilik destek politikası üzerine süren bu tartışmanın çözülmesi daha iyi değerlendirme araştırmaları da gerektirir. Yeni kurulan işletmelere yoğunlaşmamanın bir sebebi olarak sosyal yardım alan zayıf girişimci, ticareti sona erdirdiğinde tahsis edilen kaynakların boşa gideceği gösterilir. Bu, farklı yardım şekillerinin yardımı alan kişiyi ne kadar ve ne şekilde etkilediğine göre bilinir. Örneğin programın ayakta kalma oranlarını çok az etkilediği biliniyorsa, yükümlü işletmeye odaklanma gerekçesi çok fazla güçlenebilir. Bu kitabın birçok noktasında vurgulandığı gibi, girişimcilik kalkınma programlarının deneysel etkileri üzerine dikkatle yapılmış ölçüm değerlendirmesi çok az sayıdadır.

KISIM I

POLİTİKANIN AÇIKLANMASI VE TEMELİ

Özet. Birçok OECD üyesi ülkede ekonomik ve sosyal sıkıntılar yoksul yerel topluluklarda yoğunlaşmış durumdadır. Dezavantajlı yerleşim bölgelerinde yaşam standardını yükseltme çabasıyla binlerce program denenmiştir. En sık kullanılan program kategorilerinden biri yeni girişimlerin kurulması ve geliştirilmesinin desteklenmesinden oluşur. Bölüm 1’de girişimcilik ve yerel ekonomik kalkınma arasındaki ilişki üzerine yapılmış araştırmalar bir araya getirilip değerlendirilmektedir. Dezavantajlı bölgelerde girişimciliğin önüne geçebilecek birbiriyle ilişkili koşullar belirlenmektedir. Bu engeller yoksul bölgelerdeki girişimcilik faaliyetlerinin hem kapsamını hem de şeklini etkilemektedir. Serbest meslek oranları ile yerel ekonomik değişim arasındaki bağlantılarla ilgili temel önermeler incelenmektedir. Girişimciliğin yerel bir kalkınma stratejisi olarak teşvik edilmesinin güçlü ve zayıf yanlarına detaylı bir şekilde değinilmektedir. Yerel ekonomilerde girişimciliği teşvik eden kamu politikalarının ekonomik temellerinin kapsamlı bir değerlendirmesi yapılmıştır. Özellikle finansal, endüstriyel gayrimenkul, iş geliştirme ve eğitim hizmetleri piyasaları olmak üzere girişimciliğin desteklendiği piyasalarda görülen başarısızlıkların deneysel ve teorik çalışmaları detaylı bir şekilde tekrar gözden geçirilmektedir. Birçok ülke kadınlar, etnik azınlıklar, gençler ve sosyal girişimciler için özel girişimcilik programları uygulamaktadır. Bölüm 1’de bu hedef grupların ve işletmelerin girişimcilik hakkında bildikleri tekrar gözden geçirilmektedir. Yerel yöneticilerin bu özel programları nasıl tasarlayıp, uygulaması gerektiği hususu değerlendirilmektedir.

KISIM I

Bölüm 1

Yerel Ekonomik Kalkınma ve Girişimcilik

Makro ekonomiler ve girişimcilik

Global Girişimcilik Platformunda incelenen otuz OECD üyesi ülkenin 22'si de dahil 29 ülkede, 2001 yılında yetişkin nüfusun % 10'u yeni bir işletme kurma girişiminde veya aktif bir işletmenin sahibi konumundaydı. Girişimcilik makroekonomik düzeyde ekonomik dinamizm ve iş yaratımının temellerinden biridir (Reynolds, 2001). Yeni işletmelerin ortaya çıkışı, ürün piyasasındaki rekabet (müşterilerin olası çıkarlarıyla birlikte) düzeyini arttırarak, etkili kaynak kullanımı için harekete geçirici bir etkiye sahiptir. Girişimcilik teknoloji veya işletme yönetimi alanındaki yeniliklerin oluşturulması, yayılması ve uygulanması sürecini hızlandırır. Bu yenilenme süreci sürdürülebilir ekonomik büyümenin temelini oluşturur. İşletme oluşturulması aslında yapısal değişimin önemli bir parçasıdır.

OECD Genel Sekreterliği, OECD Büyüme Projesi'nin bir parçası olarak 10 OECD ülkesinin ekonomilerinde verimlilikteki değişimin mikro ekonomik yapıdan kaynaklanan dayanaklarını incelemiştir. Bu inceleme, büyük ölçüde 1989-1994 arası dönemi kapsamakta olup, birden fazla ülkenin ortak analitik çerçevesinin kullanılması için yapılan bu tür birkaç çalışmadan biridir. Bulgular yeni işletmeler üzerine çalışan ülkelerden yedisinin, tüm verimlilik artışının önemli bir bölümünü temsil ettiğini varsaymaktadır. Ancak, yeni işletmelerin katkısı tüm endüstrilerde aynı değildir. Yeni işletmelerin kurulmasının verimlilik artışı üzerindeki rolü, bilgi ve iletişim teknolojileri gibi yeni endüstrilerde çok daha önemlidir (OECD, 2001).

Yeni işletmelerin istihdam imkanı yaratılması üzerindeki nicelliği de önemli olabilir. 1970'ten 1985'e kadar Kanada'da üretim sektöründeki yıllık istihdam yaratımının % 27'sini, ABD'de ise % 21'ini yeni girişimler oluşturmaktadır (Baldwin ve arkadaşları, 1995). Acs (1999) ve arkadaşları yeni girişimlerin kurulmasının 1990'larda Avrupa ile ABD arasındaki özel sektör iş yaratımı kayıtlarındaki farklılıklarda kritik bir nokta oluşturduğunu iddia etmektedir. OECD'nin (OECD, 2001) araştırma yaptığı ülkelerde işçilerin % 5-10'u yeni kurulan ve kapatılan girişimlerden doğrudan etkilenmektedir.

Literatür daha geniş anlamda, dinamik küçük işletmelerin sektörde özel mikro ve makroekonomik menfaatleri de beraberinde getirdiğini belirtmektedir. Örneğin, Robbins (2000) küçük işletmelerin pazardaki ikincil kaynaklarının kullanılması yoluyla işgücü ve sermaye kullanımını maksimum düzeye çıkarma konusundaki rolünü vurgulamaktadır (işgücü piyasasına ilk kez girenler gibi). Kaynak maliyetlerindeki değişikliklere göre küçük işletmelerin kendi kendini düzenleme özelliğini de vurgulamışlardır. Buradan çıkarılacak anlam, dinamik küçük işletmelerden oluşan bir topluluk istihdam ile enflasyon arasındaki pazarlığın hafiflemesine yardımcı olur. Yazarlar bu bağlamda, ABD'de küçük ve mikro ölçekli girişimlerdeki istihdam oranının yüksek olduğu eyaletlerde daha yüksek verimlilik ve devlet geliri büyümesi, daha düşük ücret enflasyonu ve daha az işsizlik olduğunu gözlemiştir.

Girişimciliğin yerel ekonomiler üzerindeki etkisinin incelenmesi

İş yaratma ve gelir arttırma açısından girişim yaratma oranlarının artması yerel yetkililer arasında neredeyse evrensel bir kavramdır. Yatırımcılığı özendirme çabalarının yanında girişimciliğin teşvik edilmesi de birçok yerel ve bölgesel kalkınma stratejisinin iki dayanak noktasından biridir. Buna rağmen yeni işletmelerin kurulması ile yerel ekonomik

kalkınma arasındaki ilişkiyi sistematik olarak inceleyen çok az sayıda deneysel çalışma bulunmaktadır. Yeni işletmelerin kurulması ile ulusal ve bölgesel ekonomik kalkınma arasındaki etkileşim üzerine daha fazla açıklama yapılmıştır. Sonuç olarak, girişimciliğin yerel bir kalkınma stratejisi olarak teşvik edilmesi üzerine yazılanların çoğu, ulusal ve bölgesel veriler ve analizlerden çıkarılan sonuçlara dayandırılmıştır. Bu tür sonuçlar her zaman güvenilir değildir, işletmeler ve yerel ekonomiler arasındaki ilişkinin bazı yönleri daha geniş bölgelerde aynı ölçüde anlamlı sonuç vermez.

Belli yerleşim yerlerinde yapılan iş faaliyetlerindeki çeşitlilikler de hala araştırılmaktadır. Farklı özelliklere sahip yerel bölgeler özellikle girişimlerin farklı demografik yapılarını göstermektedir. Örneğin, kentsel bölgelerde şehir içinde, çok sayıda ve çeşitte işletme faaliyet gösterir. Ancak, kenar mahalleler genelde çok az sayıda topluluktan oluşmaktadır. Şehir içindeki mahalleler yüksek gelirli piyasalara, taşımacılık fırsatlarına ve iş bağlantılarına yakın olabilir, tüm bunlar da girişimin ayakta kalmasına ve büyümesine yardımcı olur. Büyük kentsel bölgeler de kamu, özel girişim destek hizmetlerine daha kolay ulaşılmasını sağlayabilir. Kırsal kesimde ticari fırsatlar ile ağların yoğunluğu şehir merkezlerine göre daha kısıtlıdır. Girişimin özellikleri de, madencilikle uğraşan kasabalar gibi hakim ekonomik faaliyetlerin daha az sayıda bulunmasına bağlı olarak yerel bölgelerde farklılık gösterebilir.

Girişim kurma oranları bölgeler arasında çok fazla farklılık gösterir

Girişim kurma oranları OECD ülkeleri kapsamındaki bölgeler arasında önemli farklılıklar gösterir. Bazı bölgelerdeki aylık girişim kurma oranı diğerlerinin iki ile altı katı kadardır (Reynolds ve arkadaşları, 1994). Girişim yaratılması üzerindeki önemli etkiler bir bölgeden diğerine farklılık gösterebilir. Aşağıda bu etkilerden bazıları sıralanmıştır¹:

- Nüfus özellikleri; daha yoğun nüfuslu bölgeler, genç nüfusun çoğunlukta olduğu bölgeler ve kentsel bölgelerde yeni işletme kurma eğilimi daha yüksektir.
- İşsizlik; farklı sebeplere bağlı olarak yeni işletme kurma oranlarını arttırabilir yada azaltabilir.
- Zenginlik; daha varlıklı bölgelerin talep düzeyinin daha yüksek olması ve sermayeye daha kolay ulaşılmasından dolayı yeni işletme kurma oranlarının daha yüksek olması beklenir.
- İşgücünün eğitim ve mesleki özellikleri; örneğin işgücündeki yöneticilerin oranı ile yeni işletme kurma oranı arasında bağlantılar vardır (Gavron ve arkadaşları, 1998).

- Küçük işletmelerin yaygınlığı; küçük işletmelerde çalışan işçilerin kendi küçük işletmelerini kurmak isteyeceği iddia edilmektedir
- Mal sahipliğinin boyutu; yeni kurulacak işletmelerin finanse edilmesi ve gelişmesi için mülkiyet önemli bir tamamlayıcı kaynaktır.
- Alt yapı gelirinin sağlanması; yatırım talebi ile ilişkilidir. Örneğin, kamu trafik altyapısı yeni kurulan işletmenin faaliyetlerini Almanya'nın çeşitli bölgelerine dağıtması için önemlidir (Egeln ve arkadaşları, 1997).

Aynı sektörde çalışan çok sayıda işletmenin bulunması da girişimciliği teşvik edebilir (Garofoli, 1994; Reynolds, 1994). Nicel şartları tamamen yakalamak imkansız olsa da bir bölgenin geçmişi, özellikle taklitler etkili olmuşsa, girişimciliğin yayılması üzerinde önemli bir rol oynayabilir (bkz Bölüm 3). Birçok durumda kamu politikasının, bölgesel girişim oranı üzerinde oluşturduğu doğrudan etki önemsiz görünür.

Bölgesel büyüme genel anlamda girişim yaratılmasıyla birlikte görülür

Açıklamalar hızlı büyüyen bölgelerin girişim oluşturma oranının yüksek olacağını kabul etmektedir. Reynolds (1994), ABD'de yaklaşık 400 işgücü piyasasından alınan veriler üzerine yapılmış bir analize dayanarak, geçici olarak işletme kurma oranlarının yüksek olmasının, bölgesel net iş büyümesinde artışa sebep olacağı sonucuna varmıştır. Yeni işletme oranlarının yüksek olmasının İsveç'teki bölgesel büyümede istatistiksel olarak önemli bir rol oynadığı görülmüştür (Davidson ve arkadaşları, 1994). Ayrıca, Ashcroft ve Love (1996) da 1980'lerde İngiltere'nin ilçelerinde istihdam değişimi ile yeni işletme oluşumu arasında güçlü bir pozitif ilişki olduğunu belirtmiştir. ABD'de federal girişimcilik stratejilerinin desteği bir bakıma David Birch'in istatistiksel çalışmasından elde edilmiştir. Birch (1987) istatistiksel temelli bazı ekonomi coğrafyacıları arasında tartışma konusu yaratmıştır. Bu tespit, yeni işletme oluşturulmasının ve küçük işletmelerin büyümesinin bölgelerin büyümesi ile düşüşe geçmesinin ayırt edilmesindeki temel bir faktör olarak belirlemiştir.

Ancak, açıklamalar her zaman bir örnek değildir. Örneğin, Fritsch (1997) Batı Almanya planlama bölgelerinde yeni kurulan işletme faaliyetleri ile istihdam arasında önemli bir ilişki olmadığını belirtmiştir. Batı Almanya planlama bölgelerinin incelendiği bir başka çalışmada, Audretsch ve Fritsch ne yeni işletme kurma oranlarının, ne de sektöre giriş-çıkış oranlarının yüksek olmasının büyüme için yeterli olduğunu göstermiştir. Yazarlar aynı şekilde zaman içerisinde de enteresan değişimler gözlemlendiğini belirtmiştir. İşletme kurulum oranlarının 1980'lerdeki istihdam artışı üzerinde önemli hiçbir etkisi olmamıştır. Fakat 1990'larda yeni işletme kurulması oranlarının daha yüksek olması daha fazla istihdam artışını beraberinde getirmiştir. Bu da "büyüme sistemlerindeki"² değişim ile açıklanmıştır. Yeni ve pazar payını elinde tutan işletmeler, ekonomik kalkınmaya farklı zamanlarda önemli katkılar sağlamıştır. Bu bulgular bazı yerleşim yerlerinde büyük işletmelerin büyüme üzerinde daha fazla katkısı varken, bazılarında küçük işletmelerin daha büyük bir etkisi olduğunu kabul etmektedir. Buradan, piyasaya girişi kolaylaştıran ve pazar payını elinde tutan işletmelerin ihtiyaçlarına kulak veren bir politika tasarımının tavsiye edilebileceği sonucu çıkarılabilir.

Özetle, bu açıklamalar yeni işletmelerin kurulmasının bölgesel ekonomilerin büyümesi arasında pozitif bir ilişki olduğunu kabul etmektedir. Üretim sektöründeki yeni işletmelerin bölgesel büyüme üzerinde önemli ölçüde bağımsız bir katkısı bulunmaktadır (Reynolds, 1994). Ancak, yeni kurulan girişimlerin oranının kendisi de büyümenin diğer sebeplerinden etkilenen bir sonuçtur. Bu yüzden yeni işletmelerin oluşturulması bölgesel büyüme için tek başına yeterli değilse bile gerekli gibi görünmektedir.³

Yerel bölgelerdeki girişimciliği ve ekonomik kalkınmayı inceleyen çok az sayıda çalışma yapılmıştır

Daha önce de bahsedildiği gibi girişimciliğin yerel ekonomiler üzerindeki etkisini değerlendiren çok az sayıda deneysel çalışma vardır. Ancak, yerel hükümet bölgelerine göre ayrılmış olan İngiltere’den elde edilen veriler dezavantajlı bölgelerde yeni işletme kurulması oranlarının (işsizlik de dahil birçok mahrumiyet endeksi üzerinde yapılan değerlendirmelere göre) genelde daha düşük olduğunu göstermektedir (Westall ve arkadaşları, 2000). Bununla birlikte, bu ilişki basit değildir. Bazı önemli mahrumiyet bölgelerinin de yüksek iş yaratma oranlarına sahip olduğu görülmüştür. Aslında İngiltere’deki en yoksul 20 yerel bölgeden 14’ünde kişi başına düşen gelirin Avrupa Birliği ortalaması kadar yada az üzerinde olduğu görülmüştür.

Yerel ekonomilerde yeni işletmelerin kurulması ile istihdam arasındaki ilişki genelde karar alıcıların en çok üzerinde durduğu konudur. Aktarılan bölgesel ve yerel çalışmalardan bazılarının net iş yaratımı ile bağlantısı belirsizdir. Aslında kavramsal ölçüm ve işgücü piyasası ile ilgili bazı düşünceler, iş yaratımı ile yerel istihdam (veya işsizlik) arasında ayırt edilmesi güç bir ilişki oluşturmaktadır. Örneğin:

- Girişimlerin kurulması ile işsizlik arasında her iki tarafı da etkileyen bir sebep-sonuç ilişkisi bulunmaktadır. İşsizliğin artması yeni işletmelerin ortaya çıkmasına sebep olabilir, çünkü işgücünün bir bölümü için girişimci olmanın fırsat maliyeti düşecektir. Aksine, yeni işletmelerin ortaya çıkma düzeyinden etkilenen iş yaratım oranının düşük olması da işsizlik oranını etkilemektedir.
- Genel istatistiki bilgiler girişim oluşturulmasının sektörel yönünü gizleyebilmektedir. Bu konu da istihdam artışını etkileyebilecektir. Örneğin üretim sektöründe ortaya çıkan yeni girişimlerde, hizmet sektöründeki yeni işletmelere göre daha fazla işçi çalışmaktadır. Yenilikçi işletmeler büyümeyi harekete geçiren “patlama” etkileriyle birlikte görülebilir.
- Birçok mikro ölçekli girişim faaliyeti istatistik kurumlarının dikkatinden kaçmaktadır. İngiltere’de Katma Değer Vergisi verileri yıllık cirosu 54.000 poundun altında olan işletmeleri yakalayamamaktadır. Bu tür istatistiksel eksiklikler girişimciliğin daha yoksul yerleşim yerleri üzerindeki etkisinin kavranmasını zorlaştırır. Çünkü bu bölgelerde asıl olarak mikro ölçekteki girişimcilik faaliyetleri yaygındır. Aslında yeni hesapların açılması hususunda bankaların topladığı veriler, KDV kayıtlarının belirttiğine kıyasla iş faaliyetlerinin daha geniş bir coğrafi alana yayıldığını gösterir.

- İşgücü katılımı ve/veya özellikle yerel düzeyde göç ve yer değiştirmeden kaynaklanan nüfus değişimi kayıtlı işsizlik oranını etkileyecektir. Kaynağı ne olursa olsun istihdam artışı bölgesel veya yerel istihdamın düşmesi için yeterli bir koşul değildir. Bu durum, OECD “Bölgesel İşgücü Piyasalarında Eşitsizlikler” (2000) belgesinde sayısal olarak gösterilmektedir.
- Göç ve çalışmak için seyahat özelliklerinden dolayı yeni işletmelerle işsizlik arasındaki bağlantı bir yerleşim bölgesinin konumuna karşı duyarlıdır. İç göç eğilimleri ulusal işgücü piyasalarına göre farklılık gösterdiği için yerel ekonomilerde istihdamın sonuçları ile yeni girişimlerin kurulması arasındaki ilişki, incelenen ülkeye bağlıdır. Aynı şekilde bu ilişki belli bir ülkede de zaman içinde değişiklik gösterebilir. Örneğin, işyerini satın alma veya kiralamanın işlem maliyetlerini düşüren politikaların uygulanması yerel iş yaratımı ile yerel istihdam arasındaki ilişkiyi zayıflatarak iç göçü kolaylaştırabilir.
- Eğitim özellikleri veya uzun vadeli işsizlik görülmesi gibi nüfusun temel özelliklerinin bir yerden bir yere farklılık göstermesi, girişimcilik ile yerel işgücü piyasalarındaki değişimler arasındaki doğru orantıyı da etkileyebilmektedir.
- Komisyoncu piyasalara erişim de farklı yerleşim yerlerine göre değişir. Örneğin, birçok ülkede resmi risk sermayesinin sağlanmasında da bölgeler arasında önemli eşitsizlikler görülür. Aynı şekilde altyapı imkanları ile kamu programları ve kurumlarının kalitesi de bir bölgeden diğerine farklılık göstermektedir. Yerleşim yeriyle ilişkili bu tür farklılıklar yeni işletmelerin boyutunu ve büyüme hızını da etkileyebilir.
- Yeni kurulan işletmelerle ilgili verilerin toplandığı yerel coğrafi birimler de hem zengin hem yoksul komşular kolayca bir arada görülebilecektir. Bu da söz konusu ilişkilendirmelerin doğru bir şekilde ifade edilmesini engelleyebilir.
- Yerel ve bölgesel ekonomilerde, ekonomik büyüme ve işsizliğin bir arada görülmesi durumu, işletmelerin bazen yerel ürün piyasalarıyla çok az bağlantı içerisinde iş yaptığı ve ücretlerinse yerleşim yerinin dışında harcandığı gerçeğini de yansıtmaktadır. Bu da farklı yerel arz ve perakendecilik fırsatlarının görüldüğü yerleşim yerlerindeki belli bir iş yaratımı oranının, yerel düzeyde farklı çoğaltıcı etkileri olabileceğini göstermektedir.

Yukarıda yerel ekonomilerdeki girişimcilik ile istihdam (veya işsizlik) arasındaki ilişkinin çok geniş kapsamlı etkiler oluşturabileceğini kabul eden düşüncelerden sadece birkaçını gördük. Bu ilişkiyi istatistiksel olarak belirlemek için dikkatli kontroller yapılması gerekmekte ve bu konuda yorum yapılmasını engelleyen önemli zorluklar olabilmektedir. Zamanla çok sayıda yerleşim yerinin detaylı olarak incelenmesi ile -ki bu inceleme çok nadiren yapılmaktadır – yeni işletmeler, yerel ekonomik büyüme ve işgücü piyasasında ortaya çıkan sonuçlar arasındaki ilişki daha net bir şekilde ifade edilebilecektir. Buna dayanarak bir sonraki bölümde, girişimciliğin yerel ekonomilerde etki oluşturabileceği mekanizmalar üzerinde durulmaktadır.

Girişimciliğin yerel ekonomileri şekillendirebildiği kanallar

Yeni işletmelerin faaliyete geçmesinin yerel ekonomik kalkınma üzerinde etki oluşturabildiği temel doğrultular şöyledir:

- İstihdam ve gelir artışı

Yeni işletmelerin kurulmasını ve genişlemesini sağlayan yeni yatırımlar, iş sahibi idareciler ve işçiler için iş yaratır. Gelir arttırıcı etkiler bölge çevresindeki topluluğa da ulaşacaktır. Fakat, bunun büyüklüğü bir yerden diğerine önemli farklılıklar gösterir. Bazı analistler küçük işletmelerin kendi orijinleri olan yerleşim yeri veya bölgede kalma eğilimi gösterdiğini ve birçoğunun da daha geniş piyasalarda satış yaparak bölgeye gelir çektiğini iddia etmektedir. Ancak, yeni kurulan işletmeler başlangıçta yerel pazarlarda hizmet verme eğilimi gösterip, zamanla olgunlaştıkça daha uzak pazarlara ulaşırlar. Araştırmalar küçük ve mikro ölçekli işletmelerin daha çok yerel personel çalıştırdığını göstermektedir. Serbest meslek sahipleri de buldukları yere güçlü bir şekilde bağlıdır ve bu da birçok serbest meslek işletmesinin personel ihtiyacını yerel kaynaklardan sağlamaya eğilimli olduğunu göstermektedir (Blanchflower, 1998). Ancak, daha sonra da değinileceği gibi yeni işletmelerin kurulması, özellikle kısa vadede doğrudan istihdam yaratma konusunda küçük bir etkiye sahiptir. Zamanla işgücü becerilerinin artmasıyla, istihdam ve serbest girişim üzerinde dolaylı istihdam etkileri meydana gelecektir. Yeni işletmelerde kalifiye işgücünün oluşturulması da insanları eğitime yatırım yapma konusunda teşvik ve motive edecektir.

- Vergi gelirinde artış

Vergi tabanındaki büyüme kişisel gelirlerin, kurumsal kârın, tüketimin, mülkiyet değerlerinin ve ödenen ücretlerin artmasıyla oluşur. Ancak bölgesel hükümetler arasında vergi özerkliği çok fazla farklılık göstermektedir (OECD, 1999). Birçok mali yetkili mercide, vergi gelirinin çeşitli kaynaklarında meydana gelen büyüme, yerel yetkililerden çok hükümetin merkezi ve bölgesel düzeyinde büyümeye sebep olacaktır. Ayrıca, vergi tabanında yeni işletmelerin oluşturduğu değişikliklerin boyutu genelde kısa vadede düşük olmaktadır. “Girişim Bölgesi” programlarında yaygın olarak görüldüğü gibi, özellikle uygulanan politikanın vergi muafiyetleri veya tatil imkanları sağlayarak, girişimciliği teşvik ettiği yerlerde durum bu şekildedir. Ayrıca, girişim faaliyetlerinde önemli bir genişlemenin görülmesi için kamunun hizmet harcamalarında da bir miktar artış görülmesi gerekir. Yeni kurulan girişimlerin yoksulluğu azalttığı noktaya kadar – genelde kısıtlı olan bir etki – yerel yetkililerin refahla ilgili hizmetlere yaptığı harcamalarda düşüş görülebilir. Ancak, bu refah harcamalarının çoğu hükümetin daha yüksek kademeleri tarafından finanse edilmiş olacaktır.

- Hizmet olanaklarının artırılması ve yerel gelirin elde tutulması

Yeni işletmelerin kurulması perakendecilik olanakları gibi yerel hizmetlerin tedarik edilme şeklini geliştirebilir. Bu hizmetlerin yetersiz olması birçok mahrumiyet bölgesinin ortak özelliğidir. Örneğin; İngiltere’de 20 yoksul toplulukta yapılan bir inceleme hiçbirinde süper market veya benzeri bir alışveriş merkezinin olmadığını ve sadece beşinde eczane veya çamaşırhane olduğunu göstermiştir (Cabinet Office, 1998). Aslında birçok kalkınma programının ortaya attığı bir varsayıma göre, paranın yerel ekonomide daha uzun süre dolaşmasına imkan tanıyan olanaklar geliştirilebiliyorsa büyüme hızı harekete geçecektir. Yerel hizmet tedarikinde görülen bir artış, gelirin yerleşim yerinde kalmasına yardımcı olacaktır. Daha genel konuşmak gerekirse, yeni girişimlerin kurulması iş hizmetlerine karşı talebi de arttırabilmektedir. Bu tür hizmet olanaklarının uygun bir şekilde genişletilmesi, bir yerleşim yerini yabancıların işletme kurması için daha cazip bir duruma getirecektir.

- Tanıtım ve motivasyon etkileri

Yeni işletmelerin kurulması insanların motivasyonunu etkileyecektir. Bu etkinin önemini nicelik olarak belirtmek tabii ki çok zordur. Ancak, anekdot hesaplar beklentiler üzerinde olumlu bir etki yaratmasının mümkün olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda ABD ve başka ülkelerde şehir içindeki yoksulluk üzerine yapılan çalışmalar da, rol modellerin olmamasının sosyal açıdan yıkıcı bir etkisi olduğu vurgulanmaktadır (Wilson, 1996). Olumlu rol modeller etnik ve cinsiyet ayrımcılığına karşı önemli bir güç oluşturabilmektedir (Reynolds ve arkadaşları, 2001). Taklitçiliğin, girişimciliğin yaygınlaşmasında önemli bir etki oluşturma ihtimali bir sonraki bölümde tartışılmaktadır. Yine ilgili bir alan olan “sosyal sermaye” üzerine gelişen literatür de sosyal ilişkilerin bir parçası olarak ekonomik varlıkları vurgulamaktadır. Ekonomik menfaatler bu tür bir fenomenden sosyal bağlar, amaç birliği duygusu, rol modeller, sosyal bağlılık ve kaynaşma gibi çıkarımlar yapmak üzere ele alınır (OECD, 2001a)⁴. Sosyal sermaye literatürünün kuramsal ve ampirik temeli tamamen belirlenmemiştir. Fakat sunduğu görüşlerden bazıları verimli girişimlerin mahrumiyet bölgeleri tarafından iyi karşılanan tanıtım etkileri sağlayabildiği fikrine ağırlık vermektedir.

Yukarıdaki etkilerden bazılarının, özellikle istihdamda ve çalışanların gelirinde artış ile vergi gelirlerinde artışın var olan yerel işletmeler üzerinde de büyüme etkisi yaratabildiğini belirtmekte fayda vardır.

Şehir merkezinin yeniden canlanması ve girişimciliğin gelişmesi: politikalarda önemi giderek artan bir hedef

Michael Porter (1995) son yıllarda ABD’nin şehir merkezlerinin ticari avantajları ve bunlardan bir ekonomik canlanma programının parçası olarak faydalanılmasının önemi üzerinde durmuştur. Bu avantajlar sık sık değişiklik gösterse de, yüksek gelir sağlayan

pazarlara yakınlık ve ulaşım ağı; birim alana düşen tüketici harcamalarının yüksek düzeylere ulaşmasını sağlayan nüfus yoğunluğu ve kalifiye işgücü çok sayıda işletme için çok değerli olanaklardır. Bu kitapta detaylı olarak anlatıldığı gibi, daha fazla kentsel canlanmanın görülmesi kesinlikle girişimcilik yanlısı stratejilerle sağlanabilir. Ancak, Westall ve arkadaşları (2000) Michael Porter'ın analizinin bazı dezavantajlı kentsel bölgelerle çok ilgili olmadığını belirtmiştir. Örneğin, kırsal yerleşim birimleri genelde şehir merkezlerinden uzaktır ve kamu ulaşım imkanları yetersizdir. Bu yerleşim yerleri sakinleri, işsiz geçen dönemlerin uzaması gibi çok çeşitli mahrumiyetlerle karşılaşabilir ve bazen orta işgücü piyasasına katılma imkan ve ihtimalleri de çok sınırlıdır. Bu özelliklerin, yerel ekonomilerde girişimciliği engelleme etkileri bir sonraki bölümde incelenmektedir.

Dipnotlar

1. Farklı çalışmaların incelemeleri için, Storey (1994) ve Reynolds (1994)'e bakınız.
2. Yazarlar “büyüme sistemi” kavramını farklı endüstriyel kuruluş türlerindeki teknolojik yenilikleri inceleyerek kuramsal ve ampirik bir literatürden türetmektedir.
3. Aksine, yerleşim yerinin girişimin büyüme ve ayakta kalma ihtimalini etkilediğine dair çok güçlü kanıtlar vardır. Storey ile Wynarczyk (1996) ve Littunen (1998) yerleşim yerini yeni girişimlerin uzun ömürlülüğünü açıklayan bir faktör olarak göstermektedir. Örneğin İngiltere’de uzak kırsal kesim ve kentsel yerleşim yerlerindeki işletmelerin hızlı büyüme ihtimali daha azdır (Storey, 1994).
4. Örneğin, güvensiz olarak nitelendirilen ticari bir ortam girişimcilerin, rakiplerinin potansiyel fırsatçı tavırlarına karşı bir savunma mekanizması olarak, verimli olmayan yatırımlar yapmalarını gerektirebilir. Aynı şekilde güvenin az olduğu ortamlarda girişimcilerin işçileri ve ortaklarını denetlemek için harcadıkları zaman çok fazla olabilir ve bu nedenle yenilikleri takip etmeleri ve uygulamaları için gereken zaman kalmayabilir. Sosyal bağlılığın az olduğu ekonomilerde, kaynaklar mülkiyet haklarını korumak için birçok hizmet veya faaliyet için verimsiz bir şekilde kullanılabilir. Hükümet politikası da güvenin yüksek olduğu ekonomilerin güvenilirliğini arttırmıştır. Politikanın kalitesi, sağlam bir uygarlık geleneğine ve yüksek politik katılıma sahip yerleşim yerlerinde daha üstün düzeyde olacaktır.

KISIM I

Bölüm 2

Dezavantajlı Yerel Ekonomilerde Girişimciliğin

Gelişmesinin Önündeki Engeller

Birbiriyle bağlantılı birçok koşul dezavantajlı bölgelerde girişimciliği engellemektedir. Bu engeller, girişimcilik faaliyetinin kapsamını ve şeklini etkiler. Bu tür aktivitelerin bir kez başladıktan sonra başarıya ulaşma ihtimalini de etkiler. Aslında dezavantajlı bölgelerde yeni kurulan işletmelerin başarısız olma oranının bir başka bölgede kurulanlardan biraz daha yüksek olduğunu gösteren birçok çalışma vardır. Girişimciliğin önündeki engellerin çoğu dezavantajlı bölgelere özgü değildir. Ancak, daha yoksul yerleşim yerlerinde genelde daha yaygın ve ciddi düzeydedir. Yoksul topluluklarda girişimciliğin önündeki temel engeller bu bölümde anlatılmaktadır.

Sınırlı sosyal yapı ve iş ağı

Sıkıntılı bölgelerde sosyal ağ ve işletme ağı genelde kısıtlıdır. İşsizler çok az sayıda sosyal ağa sahiptir. İşsiz insanlar büyük ölçüde diğer işsiz insanlarla bir araya gelme eğilimi gösterir (Gallie ve arkadaşları, 1994). Vasıfsız ve yarı-kalifiye işlere ulaşmalarını sağlayabilecek bilgi ve bağlantılardan yoksundurlar (Smith, 1999). Uzun vadeli işsizlik yaşayan kişiler arasında araba hatta telefon sahibi – her ikisi de iş ağı kurmakta önemli araçlardır – olanlar bile genelde daha az görülmektedir. Diğer girişimcilerle bağlantı kuran ve geliştiren girişimcilerin, kurmayanlara göre daha başarılı olma eğilimi gösterdiğini belirten birçok araştırma olduğu için ağ eksikliği iş dünyası için büyük bir problemdir (bkz. Bölüm 10).

Yerel ekonomide etkin talep düzeyinin düşük olması

Etkin talep düzeyinin düşük olması, yerel nüfusun gelir ve birikiminin az olmasının bir belirtisi ve sonucudur.

İşyeri sahibi olmanın değeri ve sistemi

Birçok yoksul bölgede işyeri sahibi olmanın değeri düşüktür ve/veya potansiyel girişimciler genelde kirada oturmaktadır. İşyeri sahibi olmanın yeni işletmelerin kurulmasını ve geliştirilmesini finanse etmek için önemli bir varlık kaynağı olmasından dolayı, bu durum yeni işletmelerin kurulmasını sınırlandırmaktadır.

Finansmana erişimin sınırlı olması

Finansmana erişimin sınırlı olması probleminin birçok farklı boyutu vardır. Daha yoksul gruplar arasında finansman değerlerinin sınırlı olması, bir bakıma kredi uygulamaları için gereken mal varlığı gösterebilme ihtimalini azaltır. Ayrıca, yeni girişimlerin kurulması için gereken finansman, genelde kişinin kendi kaynaklarından, aile bireylerinden yada arkadaşlarından gelmektedir. Ancak, yoksul bölgelerde bu insanların birçoğunun da gelir düzeyi düşük ve birikimlerinin sınırlı olması ailelerinden kaynak sağlamalarını önler. Bu da yeni girişimlerin kurulmasının önünde bir engel oluşturur ve/veya daha çok banka kredisine güvenilmesini gerektirir. Daha yoksul kişilerin bankacılık geçmişi daha kısıtlı olabilmektedir.

Daha önce bir bankayla aktif bir ilişki kurmadıkları için kredi alabilme ihtimalleri de daha düşük olabilir. Araştırmalar bir girişimcinin daha önce işsiz geçirdiği sürenin yeni işletmelerdeki ilk yatırımın büyüklüğünü belirlemede önemli olduğunu göstermiştir (Cowling ve Hayward, 2000). Daha uzun süreli işsizlik yaşayan kişilerde çalışma sermayesinin geri döndürüldüğü nakit rezerv miktarı daha azdır. Sonuç olarak, daha uzun dönem işsiz kalan kişiler düşük sermaye gereksinimleri ve asgari düzeydeki giriş engeli ile işletme kurabilirler. Bu tür işletmeler genelde rekabete karşı dayanamaz ve ayakta kalma oranları genelde daha düşüktür.

Finansman sorununun bir başka boyutu da ayrımcılıkla ilgilidir. Bazı etnik azınlıklar birçok sebepten dolayı belli yerleşim yerlerinde toplanırlar. Bazı ülkelerde belli azınlık gruplarının banka kredilendirmesine erişimde eşit durumda olmaması inkar edilemez bir gerçektir. Örneğin, Blanchflower ve arkadaşları (1998) ABD’de kredi onayı alma ihtimalinin aynı finansal geçmişe sahip farklı ırk grupları arasında farklılık gösterip göstermediğini değerlendirmiştir. Yazarlar, ABD Merkez Bankası ve Small Business Administration -Küçük İşletmeler İdaresi’nden alınan verileri kullanarak gözlemlenebilecek tüm açılardan azınlık olmayan grupların sahip olduğu işletmeler ile azınlık gruplarının benzer işletmelerinin kredi taleplerinin reddedilme oranlarındaki farklılığı incelemiştir. Analizler, siyah Amerikalıların sahip olduğu işletmelerin kredi alma ihtimalinin, beyazların sahip olduğu benzer düzeydeki işletmelerden daha düşük olduğunu göstermiştir. Bu çalışma aynı zamanda azınlıkların sahip olduğu işletmelerin girişimcilik faaliyetlerini finanse etmek için kredi alma konusunda cesaretlerinin daha çok kırıldığı gerçeğini de ortaya koymuştur.

Yerel halkın iş deneyimi ve becerilerinden yoksun olması

Dezavantajlı bölgelerdeki tüm insanların işgücü piyasası ve/veya girişimcilik becerilerinden yoksun olduğu söylenemez. Ancak, yoksul yerleşim bölgelerinin birçoğunda ilgili beceri ve deneyime sahip kişi sayısı daha azdır. Girişimciler daha önce iş geçmişi olan kişilerden iş dünyasına dair bilgi alma eğilimi gösterir. Örneğin, Fielden ve arkadaşları (2000), birçok benzer incelemenin ışığında, girişimcilerin % 80’inden fazlasının daha önceki iş deneyimlerine bağlı işler kurmuş olduğunu göstermiştir. Daha önce çalışmamış veya iş geçmişi sınırlı olan bireylerden oluşan nüfus yapısının uygulanabilir iş örnekleri gösterme olasılığı daha düşüktür.

Beceri ve deneyim işletmelerin ayakta kalması için de önemli bir noktadır. Örneğin, Cressy (1999) beşeri sermayenin etkilerini kontrol ettikten sonra işletmelerin uzun ömürlülüğünün belirlenmesinde finansal sermayenin daha az öneme sahip olduğu sonucuna varmıştır. İşsizlikten serbest mesleğe geçenler başka bir işten gençlere kıyasla daha kısa vadeli risk girişimleriyle iş yapma eğilimi göstermektedir. Cowling ve Hayward (2000) kısa süreli işsizler tarafından kurulan girişimlerin ayakta kalma olasılığının, uzun süreli işsizlerin kurduğu işletmelere kıyasla daha yüksek olduğunu göstermiştir. Yazarlar 12 aylık işsizlik süresini daha sonra işletmelerin ayakta kalma ihtimalinin çok fazla düşüş gösterdiği eşik nokta olarak belirlemişlerdir. İşsizlik süresi işletmelerin aktifleştirilmesini belirlemekte de

kritik bir nokta olarak kabul edilmiştir. Diğer bir ampirik literatür – Evans, Jovanovic (1989) ve Bates (1997) gibi – girişimciliğin beşeri sermayesi için de temel bir role sahip olduğunu kabul etmektedir.

Girişimcinin yeni iş kurduğu endüstride daha önceden deneyim sahibi olması da işletmenin ayakta kalmasında kritik bir faktördür. Örneğin, Bavaria Brüderl ve Preisendörfer'de (1998) yeni kurulmuş 1.700 işletmede yapılan bir çalışmada endüstriye özgü deneyim sahibi olmanın girişimin dayanıklılığı ve gelişimi açısından beşeri sermaye değişkenleri arasında en önemli faktör olduğu anlaşılmıştır. Bu kavramlar, geçmişteki iş deneyimi az olan ve girişimciliği hedefleyen kişilerle doğrudan ilgilidir. Ayrıca, endüstriyel organizasyon alanında yapılan çalışmalar da; özellikle düşük teknoloji sektörlerde geçmiş deneyimlerin, işletmenin ayakta kalma ihtimali üzerinde daha büyük bir rol oynadığını göstermiştir (Caves, 1998). Bu tür düşük teknoloji sektörler yoksul yerleşim yerlerinde hakim durumdadır.

Araştırmalar insanların serbest girişimciliğe başlamasında beceri ve bilgilerin aile arasında transferinin de önemli bir rol oynadığını göstermiştir (Fransız verilerinin kullanıldığı bir çalışma için bkz. Laferrere ve McEntee, 1995). Ancak yoksul ailelerde çok sık görüldüğü gibi eşlerden biri işsizse becerilerin aile içerisinde transfer edilme olanakları çok az olabilmektedir. Daha iyi eğitilmiş girişimciler maliyet açısından daha etkili bir şekilde hükümet düzenlemelerinin üstesinden gelir (Bears, 1988). Küçük işletmelerdeki iş deneyimi de küçük işletme sahibi olma isteğindeki artışı beraberinde getirir (Storey, 1994). Bu kavrayışların hepsi girişimciliğin, işsizliğin yaygın ve uzun süreli olduğu ve ortalama beşeri sermaye seviyesinin düşük olduğu topluluklar arasında daha az görüldüğünü ortaya koymaktadır.

Rol (Örnek) Modellerin Olmaması

Girişimciliğin yayılmasında taklitçilik unsurunun da önemli bir yeri vardır. Bu durumda örnek alınabilecek girişimci rol modellerin olmaması yerel ekonomilerde önemli bir geri tepme oluşturabilmektedir. Çeşitli araştırma sonuçlarından yapılan çıkarımlar taklitçiliğin veya örnek almanın önemli olabileceğine dikkat çekmektedir. Örneğin ABD'de 1970 ve 1991 yılları arasında, eşi daha önceki yıllarda serbest meslek sahibi olmuş bir kadının sonraki yıllarda serbest mesleğe girme ihtimali neredeyse ikiye katlanmıştır (Bruce, 1998). Kadın serbest mesleğe geçmeyi tasarladığı sıralarda eşinin de serbest meslek sahibi olması bu ihtimali daha da arttırmaktadır. Diğer bölgelerde yapılan incelemeler de girişimlerin genelde daha önceden işletme sahipliği deneyimi olan ailelerden gelmesi gerçeğine dayanarak, girişimciliğe geçişte jenerasyonlar arası unsurun da güçlü olduğunu göstermektedir. Örneğin İngiltere'de şehir içindeki başarılı işletmelerde yapılan son incelemelerden biri, araştırılan girişimcilerin neredeyse yarısının aile bireylerinden birinin de daha önceden işletme sahibi olduğunu göstermiştir (Ramsden ve arkadaşları, 2001). Fransa'da 1990'ların başında girişimcilerin yaklaşık % 80'i işletme sahibi ailelerden geliyordu (APCE, tarihi bilinmiyor). Aynı şekilde İsveç'te de iş kurmaya çalışan kişiler büyük ölçüde iş sahibi ebeveynlere sahiptir

(Delmar ve Davidsson, 2000). Bir girişimci tanıdığı olan kişilerin, iş dünyasına girme ihtimali neredeyse iki kat daha fazladır.

Şüphesiz bu araştırma sonuçlarında taklitçiliğin veya örnek almanın etkilerinden çok, var olan girişimcilerin becerilerinin, potansiyel girişimcilere geçmesi üzerinde durulması gerekmektedir. Ancak, taklitçiliğin de önemli bir etki oluşturduğu kabul edilen bir gerçektir. Aslında, çocukların girişimciliğe başlama niyet ve düşüncelerinin serbest girişim sahibi ailelerini başarılı bulup bulmamalarıyla yakından ilgili olması, taklitçilik hipotezini daha fazla desteklemektedir (Scherer ve arkadaşları, 1991).

Taklitçiliğin oynadığı rol tamamen farklı bir alandan da açıklanabilir. Audretsch ve arkadaşları (2002) ABD’de Küçük İşletmeler Yenilik Araştırma Programının etkisini incelemiştir. Bu ödül programı araştırmaların ticarileştirilmesinin önemli bir ikincil etkisinin olduğunu da göstermiştir. Bu, başarı örneklerini izleyen diğer bilim adamlarını da girişimciliği araştırma konusunda teşvik etmiştir. Yine bir başka araştırma dalından Audretsch ve Stephan (1996) girişimcilik başarısının gözlenmesinin bilim adamlarının biyoteknoloji işletmelerinde bir araya gelmesinde çok önemli olduğunu göstermiştir. Aslında yerel bölgelerde toplanan işletmelerin gelişmesiyle ilgili sayısız çalışma da az sayıda başarılı girişimcinin faydalandığı tanıtım etkisinin altını çizmektedir. Bu tür etkiler bazı durumlarda yerleşim yerinin tamamında ekonomik uzmanlaşmaya sebep olmuştur¹.

Yukarıda yapılan tüm açıklamaların anlamlı bir şekilde bir araya getirilmesiyle taklitçiliğin iş kurma kararlarının verilmesinde önemli bir bağımsız etki oluşturabileceği sonucuna varılmıştır. Bu yüzden yeni işletme kurma oranlarının düşük olduğu yerlerde, eğer taklitçilik önemliyse, diğer faktörler de göz önünde bulundurularak, gelecekte kurulacak girişimlerin oranının da az olması beklenir.

Kültürel engeller

Kültürel engeller arasında, dil farklılıkları ve yerleşim yeri sakinlerinin ilgili kuruluşlarla bağlantısının olmaması gösterilebilir.

Kişisel motivasyon eksikliği

Kişisel motivasyonun düşük olması, işsizliğin veya faaliyetsizliğin artmasının bir sonucu olabilmektedir.

Sektörel kümelenme

Daha yoksul topluluklarda işletmelerin olgunlaşmamış, büyüme oranı düşük ve kolay girilen sektörlere dağılımı yüksek orandadır. Bunlar beceri ve sermaye gereksinimlerinin daha sınırlı ve giriş engellerinin daha az olduğu endüstrilerdir. Sektörel kümelenme fenomeninin politika için önemli çıkarımları vardır. Özellikle girişimciliğin teşvikinden sonra ortaya

çıkabilen işten çıkarılma etkilerinin ciddiyetiyle doğrudan ilgilidir. Bu etkiler 4. bölümde detaylı olarak anlatılmaktadır.

Suç oranlarının yüksek olması

Dezavantajlı bölgelerde yaşayan insanlar için suç çok ciddi bir kaygıdır. Suç ayrıca toplulukları güvenlik sistemleri gibi kar getirmeyen varlıklara yatırım yapmaya zorlar. Ayrıca suç işlenmesi korkusu beceri sahibi kişilerin ve daha hareketli işçilerin cesaretini kırar. Şehir merkezlerindeki başarılı işletmeler üzerine yapılan araştırmalar var olan ve algılanan suçu iş dünyasının önündeki bir engel olarak belirlemiştir.

Güvenceden vazgeçilmesinin menfaatler üzerinde yarattığı problemler

Menfaatler rejiminin karmaşıklığı ve güvenceden vazgeçilmesinin menfaatler üzerinde yarattığı problemler, girişimcilik faaliyetlerine bir engel oluşturabilir. Bazı serbest girişimcilik destek programları farklı gelir ve sosyal sigortaların devamını garantilese bile, serbest girişim sahibi olmak işsizlik sigortası, barınma, yerel vergilendirme, ücretsiz okul yemekleri, annelik izni, dişçilik ve diğer sağlık hizmetleri gibi birçok menfaatin kaybını da beraberinde getirir. Bir girişim kurmayı düşünen insanlar işletmeden gelir elde etmeden önceki menfaatleri sona eriyorsa işe başlangıç aşamasında maddi durumunda kötüleşme yaşayabilir. Serbest girişim sahibinin işe yarar birçok menfaatten yoksun bırakılması bazı işsizlerin serbest girişime başlama konusundaki cesaretini de kırmaktadır.

Serbest mesleğe girecek olan kişilerin menfaat taleplerinin ele alınma şekli de hevesini kırabilir. Gelirleri dalgalanmalara karşı duyarlı olduğu için ve bunu belgelemesi zor olabileceği için serbest meslek sahibinin talepleri ertelenebilmektedir. Menfaat düzenlemelerinin değişen koşullara yavaş uyum sağlaması özellikle kazançlar düşük ve belirsizse, insanların daha çok kar getiren faaliyetlere geçiş konusunda cesaretleri kırılabilir. Ayrıca, kolay kavranan bilgilere ulaşılmasında yetersizlikler insanların serbest mesleği seçtikleri takdirde elde edebilecekleri menfaatler konusunda belirsizlik yaşamalarına sebep olur. Bu türden söz konusu “menfaat tuzakları” işletmeleri kayıt dışı ticaret yapma konusunda da teşvik edebilmektedir.

Normalde her iki eşin de işsiz olduğu ve/veya sosyal yardım aldığı ailelerin oranı yoksul yerleşim bölgelerinde daha yüksektir. Kompleks ekonomik ve sosyal dinamikler ailedeki her iki eşin de sosyal yardım almasına sebep olabilmektedir. Bu dinamikler girişim ve iş konusunda teşvikin azalmasına sebep olabilir.

Serbest girişim sahibinin ulusal ve yerel yetkililer için idari ve menfaatlerle ilgili sayısız form doldurması da gerekebilir. İngiltere’de Duggan (1998)’ın yaptığı gözleme göre: serbest girişim sahipleri Vergi Dairesi, KDV yetkilileri, Sosyal Güvenlik Bakanlığı, yerel yetkililer ve diğer hükümet organlarına farklı zamanlarda, farklı şekillerde ve farklı kurallar altında kendileri hakkında hesap vermek zorunda kalabilir. Eğer hükümet organları onların

bilgi gereksinimlerini ve gelirlerini değerlendirmek için kullandıkları yöntemlerini düzenleyemezse, birçok kişinin serbest meslek ve işletme sahibi olma konusunda cesareti kırılabilir. Ayrıca raporlama yükü, işçi çalıştıran serbest girişimciler için genelde çok daha büyüktür.

İnsanların büyük bir bölümünün sosyal yardım veya işsizlik sigortası aldığı yerleşim yerlerinde bu bahsettiğimiz konuların çok önemli bir yeri vardır. Ancak söz konusu menfaatlerin tasarımı ve idaresinin yerel yetkililerin sorumluluğunda olmasının boyutu bir ülkeden diğerine değişmektedir.

Hükümet mevzuatı

Yeni bir işletmeyi kaydettirmenin maliyeti de, yeni işlerin kurulmasını olumsuz yönde etkilemektedir (Djankov ve arkadaşları, 2000). Aslında girişim kurma maliyetleri büyük OECD üyesi ekonomilerin birçoğunda istihdam oranlarındaki farklılıklarla geçici olarak bağlantılı olmuştur (Fonseca, 2001). Hükümet mevzuatı bir girişimi kurma ve yönetimin idari yükünü belirler. Ayrıca, finansmana ulaşma araçları ve girişimciliğe karşı alternatiflerin varlığını da etkileyebilir². Yapılan çalışmalar düzenleyici mevzuatın etkisinin en çok küçük işletmeler üzerinde görüldüğünü ortaya koymuştur. Örneğin Chapman (1998) Avustralya’da vergilendirmelere uyulmasının küçük işletmelerde daha yüksek olduğunu gözlemlemiştir. Vergilere uyumun kavranması bile problematik olabilmektedir (Fielden ve arkadaşları, 2000). Birçok OECD ülkesinde küçük işletmeler üzerinde etki oluşturabilecek düzenleme önerileri artık Düzenleyici Etki Analizi gerektirmektedir. Son yıllarda neredeyse tüm OECD üye ülkeleri küçük girişimler üzerinde mevzuat yükünü azaltacak önlemler geliştirmiştir.

Serbest mesleğin karşısındaki yasal ve düzenleyici engeller, bir ülkeden diğerine farklılık göstermektedir. Örneğin, İngiltere’de herhangi bir insanın muhasebe, hukuk ve tıp gibi uzmanlık alanları dışında neredeyse tüm sektörlerde serbest girişim kurması yasal olarak mümkündür. Ancak, mesleki özelliklerin girişimcilik için bir ön şart oluşturabildiği Almanya’da durum farklıdır. Serbest meslek sahibinin uğraşması gereken kurumların ve mevzuatın çok fazla çeşitlilik göstermesi zorluk çıkarabilmektedir. Chapman (1998) Avustralya’daki durumu şu şekilde açıklar: “serbest girişim sahiplerinin mikro girişimlerini düzenleyen kurumsal çerçeve federal ve yerel kamu yetkilileri grupları arasında dağılmıştır”. Burada mevzuatının kapsadığı konuların; ücretli işçilerin işçi hakları ve çıkarlarından, sosyal güvenlik, barınma fonu, sağlık ve güvenlik, eğitim, çevre, sağlık önlemleri, federal ve yerel vergiler, entelektüel mülkiyet hakları ve bazı durumlarda fiyat kontrolleri ile arazi kurallarına kadar uzanan çok geniş bir alanda olduğu görülmektedir.

Şu ana kadar yürütülmüş olan çalışmalarda yerel mevzuatın iş dünyasındaki etkileri ile ilgili çok az sistematik değerlendirme olduğu görülmektedir. Bearse (1988) bu konuda bir istisnadır. Azınlık İş Geliştirme Kurumu ile yürütülen bu çalışmaya ABD’de binin üzerinde küçük işletme dahil edilmiştir. Düzenleme maliyetleri doğrudan ölçülemese de raporda devlet mevzuatı ve yerel mevzuatın ekonomik değerinin aşamalı olarak artmasından dolayı uyum

sağlama yükünün küçük işletmeler ve azınlık işletmelerinin önemli bir bölümünde tersine bir etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. İnceleme sonuçları devlet mevzuatını ve yerel mevzuatı küçük ve azınlık işletme sahiplerinin daha ciddi bir şekilde karşılaştığı problemler arasında değerlendirmiştir. Yönetim kaynaklarının yetersiz olmasının da ilgiyi girişimlerin büyüme oranından mevzuata uyuma çektiği gösterilmiştir. İşletme sahiplerinin % 40'ı mevzuata uyum üzerine pazarlama veya iş geliştirmeye göre çok daha fazla zaman harcadıklarını belirtmiştir. Farklı düzenleme şekilleri arasında en problematik olanı sigortadır. Sözleşme ve ihale prosedürleri, sözleşme düzenleme, vergi bildirim, finansal mevzuat, işletme ruhsatı, işçilerle ilgili mevzuat, teftiş ve inşaat yasaları, ruhsatlandırma, arazi kullanımı ve imar mevzuatı ile işletme izinleri de önem sırasına göre sigortacılığı izler. Devlet mevzuatı ve yerel mevzuatta işletmelerle ilgili bilgi eksikliği ve bazı hükümet yetkililerinden çok az yardım alınabilmesi hususları da problemler arasında gösterilmiştir.

Evde iş faaliyetleri ile ilgili katı yerel kanunlar, ev tabanlı girişimciliğin önünde engel oluşturabilmektedir. (Phillips, 2002). Online ticaret ve profesyonel ev tabanlı girişimlerin giderek ilerlediği bir çağda bu mevzuatların bazıları geçmişte kalabilecektir.

Dipnotlar

1. Örneğin, İtalya'daki Bologna şehrinin çok yakınında yer alan Mirandola Avrupa'da biyomedikal işletmelerin en çok toplandığı yerlerden biridir. Ancak, bu yığılma son otuz yıl içerisinde ortaya çıkmıştır. Gelişimi büyük ölçüde tekstil sektöründeki işini bırakıp, yerel klinikler için kalıplanmış plastik ürünler yapmaya başlayan tek bir girişimci örneğinden ileri gelmiştir.
2. Uluslararası alanda sektörlere giriş ile ilgili mevzuat ekonominin geniş düzenleyici yükünün hassas bir göstergesidir. Yeni işletmelerin oluşumunun düzenlenmesi toplumdaki çok düzenlemeyi yapanlara fayda sağlayabilmektedir (Djankov, 2000).

KISIM I

Bölüm 3

Ulusal ve Yerel Ekonomilerde Serbest Meslek

Serbest meslek ve girişimcilik tamamen birbirinin yerine kullanılabilen kategoriler değildir. Serbest meslek sahiplerinden bazıları girişimciliğin temel özelliklerinin birçoğunun yerine getirildiği faaliyetlerle uğraşmaktadır. İşletme programları geliştirir, yöneticilerde bulunması gereken özellikler edinir ve bunları geliştirir, önemli finansal yatırımlar yapar, karar alma özerkliği talep eder ve diğer kişilere iş sağlarlar. 1980'ler ve 90'lar süresince OECD üye ülkelerindeki serbest girişimciler işverenler olsa da bu özellik ülkeden ülkeye değişmektedir. Ancak, serbest meslek sahiplerinin birçoğunun çalışma koşulları, işçilerin çalışma koşullarından çok az farklılık göstermektedir. Aslında, birçok ülkede serbest meslek sahipleri işsizlik sigortasını kaybetmelerinin yanı sıra işçilere tanınan sosyal olanaklardan çok daha azına sahip olurlar. Bazı durumlar, işverenler ücretli ve ücretli işçi çalıştırmanın beraberinde getirdiği finansal zorunlulukları ortadan kaldırmak amacıyla işçileri serbest meslek statüsüne geçmeye zorlar. Dolayısıyla, tüm serbest meslek sahiplerini girişimcilerle bir tutmak hata olur. Ancak, çoğu zaman serbest mesleğe girişin desteklenmesi girişimciliği teşvik etmek için daha büyük bir itici güç oluşturmuştur. Bundan dolayı bu bölümde serbest mesleği teşvik etmeyi hedefleyen politikaların kapsamı ve etkinliğinin yanı sıra ulusal ve yerel ekonomilerde serbest mesleğin rolü üzerinde durulmaktadır.

OECD üye ülkelerinde tarım dışı sektörlerdeki işgücünün yaklaşık % 30'u serbest meslek sahibidir¹. Ancak serbest meslek ve serbest meslek değişim oranı bir ülkeden diğerine büyük farklılıklar göstermektedir. Örneğin 1990'ların sonunda Norveçlilerin % 5'inden biraz fazlası serbest meslek sahibi (tarım dışında) iken, Türkiye'de ve Meksika'da bu oran % 25'di.

Serbest meslek düzeyi; farklı ekonomik, sosyal ve politik değişkenlerin birbiriyle etkileşiminin bir sonucudur. Serbest girişim oranı temel belirleyicilerinin öneminin soyutlanması çabaları, literatürde büyük bir yer kaplamaktadır. Bu literatür bazı konularda hala bir sonuca ulaşamamıştır. Çok sık incelenen belirleyici özellikler arasında; iş döngüsü aşaması, ekonomik yapıdaki değişiklikler, maliye politikası, nüfus özellikleri, eğitim, yeni teknolojilerin etkisi, endüstriyel organizasyonların şekillenmesi (hizmetten çekilme gibi), hükümet mevzuatı ve serbest mesleği teşvik eden politikalar gösterilebilir. OECD'de bu etkilerin birbirine göre önemi üzerinde durulmaktadır (2000). OECD üye ülkelerinde serbest girişimciliğin sebepleri hakkındaki literatürün tekrar gözden geçirilmesi, bu kitabın kapsamı dışındadır. Ancak, bu bölümde birçok temel önerme özetle açıklanmaktadır. Serbest meslek ulusal oranları üzerinde yapılan araştırmalarda ulaşılan görüşlerde, serbest girişim ile yerel ve bölgesel ekonomik değişim arasındaki bağlantının kurabileceği vurgulanmıştır.

Makroekonomik koşullar

Ülkeler arasında yapılan karşılaştırmalar, kişi başına düşen gelir miktarı arttıkça serbest meslek oranının düştüğünü göstermektedir. Ancak, bu ilişkilendirme bir ülke kapsamındaki yüksek ve düşük gelirli bölgeler arasında kurulamaz. Örneğin İngiltere'de daha varlıklı bölgelerde erkek serbest girişim sahiplerinin payı genelde daha yüksektir (Robson, 1998).

Çok sayıda araştırmada, iş döngüsü ile serbest mesleğe giriş arasındaki bağlantıları incelenmiştir. Birbiriyle bağlantılı iki temel tartışma bulunmaktadır. Bunlardan ilki; serbest mesleğin ekonomik büyümeyle oluşturulan iş fırsatları ile teşvik edilmesi üzerinde durur. İkincisi ise; ekonomik durgunluğun işsizliğe bir alternatif olarak serbest mesleğin tercih edilmesine sebep olması üzerinde durur. Ekonomik büyüme oranı düşüken veya negatif büyüme söz konusuysen, geriye kalan serbest meslek sahibi sayısı ile ilgili beklentiler azalır ve serbest mesleğe geri dönüş oranı artarsa, serbest meslek oranı yükselecektir (ücretli işgücüne olan talep azalacağından dolayı). Bu analizi biraz daha özelleştiren Cowling ve Mitchell (1997) işsizlik stoku yerine, yeni kurulan işletme oranlarının yüksek olmasının; işsizlik süresindeki değişiklikleri de beraberinde getirdiğini göstermiştir. Bu fikre göre serbest meslek işgücü piyasası dahilindeki kişiler için bir türlü gizli işsizlik işlevi göstermektedir. Büyümenin çekici etkisi veya ekonomik durgunluğun itici etkisi olan iki geniş etki alanından hangisinin baskın olduğu konusunda kesin bir sonuca varılamamıştır (Blanchflower, 1998). Ancak, ekonomik büyüme ve durgunluk etkilerinden her ikisi de serbest mesleğe girişin artmasına sebep olabileceği için, ekonomik genişleme dönemi de yeni kurulan girişimlerin ayakta kalabilmesi için önemlidir (Duggan, 1998). Ayrıca, yeni işletmelerin birçoğu yerel piyasalarda hizmet vermeye ilk başladığı sıralarda, bölgesel ve yerel talep dalgalanmaları yerel girişimlerin kurulma, ayakta kalma ve büyüme oranlarının belirlenmesinde çok önemli olacaktır. Bu durum özellikle serbest meslek sahiplerinin işletmeleri için geçerlidir. Çünkü bunlar genelde buldukları alanın dışında kolayca pazarlanamayacak hizmetler sunmaktadır².

Yerel ve bölgesel ekonomilerde işgücü göçü görülmesi bu tür serbest girişim modellerinin uygulanabilirliğinin belirlenmesini zorlaştırmaktadır. Örneğin, yerel ekonomik durgunluk dönemlerinde insanlar iş arama faaliyetlerini daha geniş bir coğrafyaya taşıyabilir (bu durumda işgücündeki en dezavantajlı bölgeler daha kısıtlı olsa da). Farklı bir bölgede işe gidip gelerek veya göç ederek iş arayan insanlar yerel düzeyde serbest mesleğe başlamak yerine, kendi yerleşim yerlerinin dışındaki boş pozisyonları dolduracaktır. Ancak, serbest meslek oranı ve işletme döngüsü üzerine yapılan tartışmalar, toplam talepteki değişikliklerin serbest mesleğe giriş üzerindeki etkilerinin belirsiz olabileceğini göstermektedir ki, yerel ve bölgesel karar alıcıların da bu konunun bilincinde olması gerekir. Serbest meslek sahiplerinin birçoğu özellikle iş kurmalarının ilk aşamaları sırasında büyük ölçüde banka kredilerine bağımlıdır. Sonuç olarak, faiz oranlarının yüksek olması da serbest mesleğe giriş zorlaştırabilir. Aslında, Parker (1996) yüksek faiz oranlarının hem uzun hem kısa vadede serbest mesleği kısıtladığını ortaya koymuştur.

Yapısal ekonomik değişim

Hizmete dayalı faaliyetlere geçişin makroekonomik düzeyde artması serbest meslek oranlarını da etkilemektedir. Bunun sebebi, serbest mesleğinin büyük bir bölümünü üretim veya tarım sektöründen çok (her ikisinde de üretim ölçeklerinde asgari etkinlik yaygındır) hizmet sektörünün oluşturmasıdır³. Yerel ekonomilerin ulusal ekonomilere benzer bir sektörel üretim payına sahip olması gerekmediği açıktır. Tarım, üretim veya hizmet sektörleri serbest

mesleğin yerel oranı üzerinde, yerel olarak hakimiyet sağlayabilir. Yerel ekonomiler küçük ölçekli olmalarından dolayı üretimin sektörel orijininde hızlı değişimler de yaşayabilmektedir. Bu bazen büyük fabrikaların kapanmasından sonra yaşanan bir durum olmuştur.

İngiltere'deki yapısal değişimi bölgesel bir perspektiften inceleyen Robson(1998) tarım, ormancılık ve balıkçılığın bölgesel gelirdeki payında % 1 oranında bir büyümenin erkekler arasında serbest mesleğin % 32'den daha fazla artmasına sebep olacağını hesaplamıştır. İnşaat, dağıtım, otelcilik ve yiyecek sektörünün bölgesel gelirdeki payında % 1 oranında bir artış erkekler arasında serbest mesleğin % 4,5 artmasına sebep olacaktır.

Serbest mesleğin sektörel dağılımı oldukça sabit olsa da – genelde dağıtımcı ticaret, turizm, yiyecek, inşaat, emlak ve iş hizmetleri alanlarında yoğunlaşmıştır – zaman içerisinde bazı değişiklikler ve çeşitlilikler göstermektedir. Örneğin, İtalya'da üretim sektöründe son yıllarda dış kaynak kullanımı, yeniden yapılanma ve alt mukaveleden kaynaklanan bir artış görülmüştür. Aksine uzun yıllardır çok fazla serbest girişimcinin dahil olduğu sektörler olan tarım ve ticarete yaşanan bir rasyonalizasyon süreci ise (komünikasyon ve bilgi hizmetlerine dayalı faaliyetlerin ortaya çıkışı hariç) serbest mesleğin öneminin azalmasına sebep olmuştur (Belussi, 1998).

Nüfus yapısı

Serbest mesleğe giriş genelde yaş ilerledikçe artar. Gençlerin serbest mesleğe giriş oranı daha yüksektir. Ancak, bunların sektörden çıkış oranları da yüksektir (Kanada'da görülen durum için bkz. Lin ve arkadaşları, 2000). Serbest meslek erkekler arasında da kadınlara kıyasla daha yüksektir. Sonuç olarak, yaşlıların nüfusun büyük bir bölümünü oluşturduğu yerleşim yerlerinde serbest meslek oranlarının daha yüksek olması beklenir. Ayrıca; karar alıcılar, daha genç yaş gruplarının çoğunlukta olduğu yerleşim yerlerinde de serbest meslekle ilgili yeni kurulmuş işletme hizmetlerine olan talebin de daha yüksek olmasını bekleyebilmektedir.

Serbest mesleğe girişin hareketlenmesi açısından nüfus grupları arasında bazı farklılıklar görülmektedir. Örneğin, özellikle küçük çocukların olması durumunda kadınlar ve erkekler kıyaslandığında, serbest mesleğe girme sebepleri arasında farklılıklar görülmektedir. Küçük çocuk sahibi olmak kadınları ücretli iş yerine serbest girişime teşvik etmektedir. Bunun nedeni, büyük olasılıkla serbest mesleğin, ücretli iş faaliyetlerine göre daha esnek olmasıdır. Serbest meslek sahibi kişilerin eşleri, genelde serbest mesleği tercih etmektedir. Aslında birçok sebepten dolayı evlilik veya beraber yaşama, serbest mesleğe olan eğilimi arttırmaktadır. Örneğin; evli bir kişinin işe alınması, işçilerin davranışlarının denetlenmesi sorunlarını ortadan kaldırmaktadır. Eşler veya birlikte yaşayan kişiler bazen yatırım amaçları için finansal kaynaklarını birleştirebilirler. Eşlerden birinin sabit gelirinin olması diğer eşin serbest meslekte kalmasını kolaylaştırır (Lin ve arkadaşları, 2000). Serbest mesleğin kişisel stresi de, diğer eşin desteğiyle hafifleyecektir.

Bazı ülkelerde etnik özelliklerin de serbest meslekle önemli bir ilgisi olabilmektedir. Örneğin; İngiltere’de etnik azınlıklar arasında serbest meslek oranı genel nüfusa kıyasla daha yüksektir. ABD’de serbest meslek, beyazlar arasında siyah Amerikalılara kıyasla daha yaygındır. Etnik özelliklerin serbest mesleği etkileme mekanizmaları çok çeşitli olabilir ve araştırmalar kesin bir sonuca ulaşmamıştır. Teşvik edici ve caydırıcı faktörler önemli bir rol oynayabilmektedir. Bazı azınlıklar arasında işsizlik oranının daha yüksek olması veya ücretli işgücü piyasasındaki ayrımcılık, daha fazla sayıda kişiyi serbest mesleğe çekmektedir. Öte yandan; güçlü destek ağları, kendine güven gelenekleri, girişimcilik, dikey piyasaları hedefleme kabiliyeti ve diğer olumlu faktörler bazı azınlıkları serbest mesleğe çekebilmektedir. Bölüm 6’da bu sorular üzerinde daha detaylı durulacaktır. Azınlık nüfusun çoğu coğrafi olarak yoğunlaşmış olduğu için azınlıklar arasında girişimcilik daha sık görülen bir yerel politika kavramıdır. Aslında birçok mikro ölçekli girişim programı, özellikle şehir içi bölgelerdeki azınlıkların ihtiyaçları üzerinde durmaktadır. Ayrıca, Bölüm 2’de de anlatıldığı gibi bazı etnik azınlıklara banka kredisi verilmesi konusunda ayrımcılık yapıldığı iddiaları üzerinde dikkatle durulmuştur.

Teknolojik değişim

Teknolojik değişim, özellikle bilgi alışverişinin yapıldığı işletmelerin yoğun olduğu durumlarda serbest mesleği teşvik edecektir. Yeni teknolojiler müşterilere uzak olan yerleşim bölgelerinden serbest meslek faaliyetlerinin daha kolay geliştirilmesine imkan sağlar. Örneğin, İngiltere’de 1980’ler ve 90’larda üretim sektöründeki iş kayıpları büyük şehirlerde ve kentsel bölgelerde yoğun olarak görülmüştür. Aynı dönemde özel sektör hizmetlerindeki en büyük genişleme, yeni şehirlerle kentsel ve kırsal bölgelerin bir arada bulunduğu yerlerde meydana gelmiştir. Bu mekansal geçişi hareketlendiren faktörlerden biri, hizmet tedarikçilerin kullanıcılarından daha uzakta yerleşmesine imkan tanıyan teknolojik değişimdi (Smith, 1999). Serbest meslek sahiplerinin çok fazla yer aldığı hizmet sektörü faaliyetlerinin birçoğunda, yeni iletişim teknolojileri yoluyla bu hizmetler kendi başına tedarik edilebilir.

Eğitim ve öğretim

OECD verileri, en düşük ve en yüksek eğitim seviyesinden insanların serbest meslek sahibi olma ihtimalleri en yüksek olan kesim olduğunu göstermektedir (Blanchflower, 1998). Bu bulgular, serbest meslek sahibi olmak için farklı itici güçler bulunduğunun göstergesidir. Robinson ve Sexton (1994) ABD’de serbest meslek sahiplerinin resmi eğitim almak için işçilere kıyasla daha fazla zamanı olduğunu göstermiştir. Ancak, Orser ve Hogart-Scott (1998) Kanada’da eğitim alınması ile serbest meslek durumu arasında doğrudan bir ilişki bulunmadığını ortaya koymuştur. Ayrıca, Fransa’da elde edilen veriler, daha yüksek düzeyde eğitim alan bir insanın serbest mesleğe geçme ihtimalinin daha az olduğunu göstermektedir (Laferrere ve McEntee, 1995). Bazı araştırmalar eğitimin serbest mesleğe giriş üzerindeki etkisinin, sektörler göre değiştiğini de göstermektedir. Aksine, mesleki beceriler serbest meslek olasılığını önemli ölçüde arttırabilmektedir (Blanchflower ve Meyer, 1994; Chapman ve arkadaşları, 1998).

Yerel ve bölgesel karar alıcıların üzerinde durduğu önemli bir konu diğer koşullar da göz önünde bulundurulursa eğitim ve öğretimin, eğitim alan kişinin ücretli ve ücretli işgücüne yaptığı geri dönüşü arttırmasıdır. Serbest meslek oranının azalmasına da sebep olabilir. Özellikle eğitim düzeyinin artması serbest meslek gelirlerinin ücretli işçilerinkine kıyasla artmasına sebep olsaydı, serbest mesleği tercih etme azalacaktır. Bu düşünce serbest meslek oranlarının artmasının kendi içerisinde bir hedef olarak kabul edilmemesi gerektiğini yansıtır. Aslında, birçok durumda yerel halk arasında refahın artması serbest mesleğin azalmasını da beraberinde getirebilmektedir. Bu gözlem, bu kitabın birçok bölümünde bahsedilen daha geniş bir noktanın altını çizmektedir ki, bu da girişimciliğin artması ile yerel refahın artması arasındaki ilişkinin basit olmamasıdır.

Vergi politikaları

Vergi geliri oranlarındaki artış serbest mesleği teşvik edebilmektedir⁴. Serbest meslek sahibinin gelirlerini daha düşük bildirip, harcamalarını daha yüksek gösterebilmesi ve böylece vergilendirilecek gelirini yapay olarak daha düşük kaydettirmesi işçilere göre daha kolaydır. Serbest meslek sahibi, ev tabanlı bir işletme sahibiyse aile giderleri gibi bazı önemli harcamalarda da vergi muafiyeti alabilir.

Kanada ve ABD için 1983 – 1984 yılları arasındaki verileri kullanan Schuetze (1998) gelir vergisinin daha yüksek olmasının, erkekler arasında serbest mesleğin artmasında büyük bir rol oynadığını ortaya koymuştur. Pissarides ve Weber (1989) kayıtların % 55'indeki serbest meslek gelirlerini değerlendirerek, vergiden kaçmanın İngiltere'de çok önemli olduğunu göstermiştir. Chapman (1998) da Avustralya'da anonim iş sahipleri/yöneticilerin sayısında belirgin bir artış olduğunu göstermiştir. 1997'de toplamın yaklaşık % 30'unu oluşturan anonim grup 1978'de yaklaşık % 10'unu temsil ediyordu. Yazarlar ücretli ve ücretli işçiler için bu eğilim ile vergi sonrası dezavantaj arasında bağlantı kurmaktadır⁵.

Sosyal politikalar

Sosyal politikalar, serbest meslek oranlarını etkileme açısından şekillendirilmez. Ancak sağlık ve sosyal sigortanın yanı sıra emekli ücreti alma imkanının da azalması serbest mesleğe girmeyi tasarlayan kişilerin üzerinde durduğu temel konulardır. Örneğin 1992'de Avustralya'da serbest meslek sahibi kadınların dörtte birinden daha azı için emeklilik ödemesi garantisi verilmiştir. İrlanda'da kamu sosyal sigortası, iş sahibi yöneticilere ve ailelerine sadece asgari düzeyde olanak sağlamıştır (Duggan, 1998). Bu konu üzerine herhangi bir çalışma bulunmasa da aile hizmetlerinin, yerel düzeyde politikanın sorumluluğunda olabilen ulaşılabilirliği ve maliyetinin kadınlardaki serbest girişim oranları üzerinde etkileri olabilmektedir.

Serbest mesleği destekleyen kamu programları

Yukarıda bahsedilen ekonomik ve politik değişkenlerin ülkeler arasında farklılık göstermesi serbest meslek sahiplerinin nakit akışını ve nakit birikimini etkilemektedir. Ayrıca OECD üye ülkelerinin neredeyse tümü serbest mesleği teşvik eden ve destekleyen birçok önlem almıştır. OECD hükümetlerinin çoğu işsizlerin serbest mesleğe girmesine yardımcı olan programlar geliştirmiştir. OECD (2000) bu programların genel hatlarını belirler. Tüm aktif işgücü piyasası programları giderlerinin bir parçası olarak bu tür programlara yapılan harcamaların 1995-1998 yılları arasında neredeyse % 0 (Belçika) ile % 5 (Yunanistan) arasında değiştiği görülmektedir. Aynı dönemde bu programa katılan işsizlerin oranı, en yüksek İsveç'te (% 6) iken, en düşük Belçika'daydı (%0,1).

Destek programlarının kapsamı, bir ülkeden diğerine farklılık gösterir. İtalya, Belçika, İspanya gibi sadece birkaç ülkede serbest meslek sahiplerinin, daha büyük işletmeler tarafından kullanılan ölçek ekonomilerinden faydalanmalarını sağlayan olanaklar bulunmaktadır (OECD, 2000). Fransa, Belçika, Finlandiya ve İrlanda gibi sadece çok küçük bir azınlığı oluşturan ülkelerde serbest meslek sahiplerine işçi alımını arttırmayı (sosyal güvenlik yardımlarını azaltan) hedefleyen küçük işletmelere önerilen finansal teşvik sağlanmaktadır. Bazen serbest meslek sahiplerinin işçiler gibi davrandığı konusunda endişeler dile getirilir – genelde tek bir yükleniciye bağlı – fakat sosyal sigorta ve işçilik statüsünün beraberinde getirdiği diğer olanaklara sahip değildirler. Sonuç olarak, birçok ülke serbest mesleğin bu eksik yanlarına karşı önlemler geliştirmiştir. Destek programları temel olarak finansal destek sağlanması – işsizlik ödemelerinin yerini girişim temelli bağışlar ve gelir desteğine bırakarak – konusuna odaklanmaktadır. Programlar aşağıdaki hususlara göre farklılık göstermektedir:

- Destek programlarından yararlanabilme hakkı: Bazı destek programları kısa süre önce işsiz kalan kişilere açık olmasa da, bu hak genel olarak tüm işsizlere uygulanır. Programlar bazen sadece yerli grupların (örneğin Avustralya) veya uzun vadeli işsizliğin görüldüğü bölgelerin istifadesine açıktır. (örneğin İrlanda ve Portekiz) En az bir ulusal programda bir yaş kriteri uygulanmıştır. Hollanda'daki bir program işletme kredisi kullanırken başarısız olmayan kişilerin katılma hakkını sınırlandırmıştır. Bunun amacı; program kaynakları kullanımının diğer kaynaklara ulaşanlar için ek bir katkı oluşturma ihtimalinin azami düzeye çıkmasını sağlamaktır.
- Seçme prosedür ve kriterleri: Bir program sunulması başvuru için gereken genel bir şarttır. Bazı durumlarda program kabul kriterinde asgari düzeydeki eşit katılım belirtilir. Fakat aynı tür katkılar yoluyla bundan vazgeçilebilir. Alman Kısa Dönemli Kredi Tahsisatı Programı'na giriş de, başvuru sahiplerinin tasarladıkları serbest meslek kaynağının benzer işte çalışan bir kişinin aylık brüt gelirin en az üçte ikisine eşit olacak şekilde gelir sağlayabileceğini kanıtlamaları koşuluna bağlanmıştır. Güvenilebilecek katılımcıların belirlenmesi için mülakatlar da çok yaygın olarak kullanılmaktadır. Bazı programlarda ise giriş öncesi eğitim ve kendi kendine vergi

takdiri zorunludur. Bunun bir tür kendi kendini denetleme etkisi vardır ve uygulanabilirliği daha az olan girişim tasarılarının elenmesine yardımcı olabilir.

- Destek türü ve süresi: OECD, (2000) eğitime ve danışmanlığa verilen önemin giderek arttığını belirtmektedir. Eğitim ve danışmanlık maliyetlerinin karşılanması dönemlik hibe ve toptan yardımlar da dahil birçok farklı şekilde sağlanabilmektedir. Avustralya'da NEIS programı işletmelerin ilk yılı süresince danışmanlık ve müşavirlik desteği sunmaktadır⁶. Değerlendirmeler, bu tür bir desteğin girişimin performansını arttırdığını kabul etmektedir. Avustralya Güney Galler Eyaleti'nde işletmelere yönetim danışmanlığının yapılması için bağımsız danışmanların maliyetini karşılayarak, serbest mesleğin gelişmesine yardımcı olmak üzere tasarlanmış bir program vardır. Farklı programlarda katılımcıları denetlemek için kullanılan yöntemler telefon danışmanlığından, kişisel ziyaretlere ve yazılı ilerleme raporları istenmesine kadar uzanmaktadır.
- Mali yardım: Maddi yardım işsizlik sigortası ödemeleri yerine sağlanır. Verilebilen miktarlar işsizlik sigortasına eşit veya daha fazla olabilmektedir. Maddi destek gelecekte oluşacak kar hesaplanarak veya periyodik ödemeler şeklinde topluca sağlanır. Hollanda katılımcılara iki model arasında seçim hakkı sunan tek ülkedir (OECD, 2000). Program tasarımının bu açıdan daha fazla esnek olması faydalı olabilmektedir. Bazı araştırma bulguları, çok sayıda girişimcinin başlangıç yardımının toptan almalarının daha çok fayda sağlayacağına inandığını göstermektedir (Fielden ve arkadaşları, 2000). Ayrıca ABD'de toptan ödemelerin, girişimlerin ayakta kalma oranını yükselttiği de kanıtlanmıştır (Meager, 1997). Bu da yeni girişimlerin daha büyük ölçekli ve hizmet sektörünün dışında oluşturulması ihtimalinin arttığını göstermektedir. Normalde toptan ödemeler katılımcılara, kaynakları nasıl kullanacağına dair daha fazla seçenek sunar, çünkü periyodik bir ödeme genelde büyük bir yatırım yapılmasına imkan tanımayacak kadar küçüktür. Ayrıca birikimleri ve tazminat ödemeleri gibi farklı finansal kaynakları olan daha yaşlı katılımcılar özellikle genç katılımcılarla kıyaslandığında toptan harcamalara daha az ihtiyaç duymaktadır. Toptan ödemeler, asıl sermayeye ulaşmanın önündeki engellerin kaldırılmasına da yardımcı olabilmektedir.

Ayrıca toptan ödeme yaklaşımı finansal kaynakları daha az olan kişileri de çekerek, programın yüksüz ağırlığının azalmasına yardımcı olabilmektedir. Ancak, daha önceden kurduğu işte iflas eden katılımcılar; işsizlik sigortası talebiyle geri gelirse, toptan ödemeler programın toplam finansal maliyetini arttırabilir (Meager, 1997).

Bazı ülkelerdeki programlar finansal desteği özellikle vurgulamıştır. Örneğin İtalya'daki ulusal serbest meslek desteği (özellikle Madde 44) kredilendirme konusuna odaklanmıştır⁷. İrlanda'da Belediye Girişimcilik Kurulları fizibilite çalışmaları için verilen bağıışı da içeren finansal olanaklar sunmuştur (Duggan, 1998). Ancak, hükümet tarafından finansal destek ve/veya toptan ödemelerin sağlanması programların işsizler

için daha cazip hale gelmesine sebep olabilir. Bu da, adayların daha gelişmiş yöntemlerle denetlenmesini gerektirir.

- Ek program yardımları: Serbest meslek destek programları; sosyal güvenlik yardımları, yeni işlerin yaratılması şartıyla verilen finansal destek, banka kredisi ve girişimin daha fazla gelişmesi için yapılan yardımlar, kreş ve ulaşım olanaklarından muaf tutulmayı da beraberinde getirebilir.

Bazı ülkelerde programın destek verme şekli zaman içerisinde değişebilir. Bu değişiklikler genelde desteğin maliyet etkinliği hedefinin daha yüksek olmasının istendiğini gösterir. Bunlar genelde program tasarımının naklini ve idari sorumlulukların hükümetin daha alt düzeylerine aktarılmasını veya merkezi olarak tasarlanmış girişimlerin merkezi olmayan bir şekilde uygulanmasını gerektirir. Örneğin, İspanya’da programların sorumluluğu giderek eyalet yönetimlerine devredilmeye başlanmıştır. Ayrıca Duggan (1998), İngiltere’de 1980 ve 90’larda uygulanan ulusal ve bölgesel program modelinden – Girişim Tahsisat Planı (EAS) - karar yetkisinin yerel yönetime teslim edildiği bir dizi hizmetin tek paket halinde sunulduğu ağ sistemine aşamalı olarak geçileceğini açıklamıştır.

Serbest meslek desteğinin yararlarının değerlendirilmesi

Serbest mesleği teşvik ve destekleme kamu programlarının OECD ülkelerinin çoğunda bulunmasına rağmen, bu programların yüksek nitelikli olarak değerlendirilmelerinin sayısı çok azdır. Bazen program maliyetleri ile ilgili temel verileri elde etmek bile zor olmaktadır. Chapman’ın Avustralya’da gözlemlediğine göre:

“En önemli nokta bu konuda genel bir bilgi yetersizliği olmasıdır. Örneğin serbest meslek sahiplerini desteklemek için kullanılan kamu yardımının miktarı hakkında kabaca bir fikir sahibi olmak bile oldukça zordur. Birkaç istisna dışında farklı programların maliyeti üzerine genellikle bilgi alınamamaktadır.”

Program değerlendirmeleri, net iş yaratımı üzerinde oluşacak etkilerin yanı sıra katılımcıların istihdamı ve gelir kaydı üzerine odaklanmaktadır. Politika değerlendirmesinin merkezinde planların ne derece yüksüz ağırlık maliyeti getireceği ile işten çıkarma ve yerini alma etkileri bulunmaktadır. Yüksüz ağırlık ve işten çıkarma kavramları daha önceki bölümlerde incelenmiştir. Programın olmaması durumunda, yardım sağlanan bir başvuru sahibi, başka bir kişinin kendisinin faydalanacağı fırsatı elde etmesi ve yerini alması problemi ile karşı karşıya kalabilir. Yüksüz ağırlık, işten çıkarma ve yerini alma etkilerinin ölçülmesi; kontrollü koşullar altında bile oldukça zordur. Daha genel konuşmak gerekirse, serbest meslek teşviki kendi içerisinde sonu olan bir kavram gibi değerlendirilmemelidir. Gelir, bağımsızlık ve refahı arttırmak için bir araç olarak kabul edilmelidir. Programlar sadece serbest mesleğe giren ve devam eden girişimcilerin sayısı açısından değil, bu tür daha genel hedeflere karşı yargıya varılarak değerlendirilmelidir. Aslında serbest meslekten ayrılan insanların çoğu genelde daha iyi koşullarda ücretli işlere girmek için bunu yapmaktadır.

Serbest meslek teşvik programı, çoğunluk olmasa da bir çok katılımcının işçi olması ile sona erir (OECD, 1995).

Serbest meslek desteğinin maliyet etkinliğinin kapsamlı bir değerlendirmesi; işsizlik süresince yapılan birikimlerin ve diğer güvencelerin, oluşturulan ek vergi gelirinin, gelir ve istihdamın çoğaltıcı etkilerinin ve işgücünün fırsat maliyetinin hesaplanmasını da gerektirir. Bu şekilde tüm ayrıntılarıyla yapılan değerlendirmeler masraflıdır ve pek sık tercih edilmez. Daha sonra da göreceğimiz gibi metodolojik açıdan zararlıdır. Değerlendirmeler genelde orta ve uzun vadeli etkileri yok sayar (Chapman ve arkadaşları, 1998). Örneğin, bir işletmede bir dönem işten çıkarma görülebilir, fakat bunun istihdam durumu veya işletmenin başarılı olma eğilimi, programın bir sonucu olarak daha uzun bir dönemde değişebilir.

Programın yüksüz ağırlığı yüksek olabilir

Desteklenen işletmelerin ayakta kalma oranları, iş planlarını değerlendirmek için kullanılan kriterlerin darlığını yansıtır. Almanya, Hollanda, İsveç ve Fransa'da yapılan araştırmalar ayakta kalma oranlarının, hem işsizler hem de çalışanlar tarafından destek alınmadan kurulan işletmelerle karşılaştırılabilir düzeyde veya onlardan daha üstün olduğunu göstermektedir. OECD (1996) İrlanda, Norveç ve İngiltere'de hükümet yardımı alan işletmelerin ayakta kalma oranlarının daha düşük olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak, aynı oran daha yetenekli girişimcilerin program yokken bir risk yürütme olasılığı, bu girişimciler bir programa katıldığı takdirde yüksüz ağırlık maliyetleri ekleneceği için, daha yüksek olmuştur. Yüksüz ağırlık maliyetleri, girişimlerin ayakta kalma ve giriş oranları program başarısının yetkisiz ölçümleri olarak kullanılamayacağı için bu gözlemin altını çizmektedir.

Programın yüksüz ağırlık hesapları önemli farklılıklar göstermektedir. Meager (1993) Danimarka'daki yüksüz ağırlık oranlarının % 17'ye kadar düştüğüne dikkat çekmektedir. Beş OECD ülkesindeki program için 1990'ların başından beri yapılan yüksüz ağırlık hesapları ABD'de % 27'den, Fransa'da % 60'a kadar uzanmaktadır (Wilson ve Adams, 1994). İngiltere İş Kurma Programı için % 70'e kadar hesaplanmış yüksüz ağırlık vardır (Tremlett, 1993 1995). Kuzey İrlanda'daki, bir programın yüksüz ağırlığı ise % 80 olarak hesaplanmıştır (O'Reilly, 2000). Metodolojik yaklaşımdaki farklılıklar yüksüz ağırlık hesaplarının farklı olmasını açıklayabilir. Örneğin, yapılan teftişler yüksüz ağırlığı deneysel tekniklere kıyasla gerçek değerinin çok üzerinde göstermektedir. Seçim kriterlerinin daha katı olduğu programlarda da yüksüz ağırlık daha fazladır.

İstihdamın artması sık görülen bir sonuçtur

Değerlendirmeler, serbest girişim çabaları azalsa bile, program katılımcıları arasında çalıştırılabilirliğin istikrarlı bir şekilde arttığını göstermektedir (Benus ve arkadaşları, 1996; Tremlett, 1993). Avustralya'daki NEIS programı, program katılımcıları arasında istihdam oranının çok daha yüksek olduğunu göstermektedir (Chapman, 1998). Potansiyel öneme sahip diğer program yardımları genelde ölçülemez.

Serbest meslek desteğinin potansiyel öneme sahip diğer program yardımları, genelde değerlendirilemez. Bu potansiyel yardımlar, özellikle işsizler için; program sonrası birikim, psikolojik refah ve fiziksel sağlıkta meydana gelen değişikliklerden oluşmaktadır. Toplumdaki gelişme üzerinde olası bir etki olan suç oranlarındaki düşüş de genelde değerlendirilememektedir. Kanada Serbest Meslek Teşvik Programı Değerlendirmeleri katılımcıların kendi kendine yeterliliğinin artmasının sosyal ekonomik kalkınma üzerinde önemli etkileri olduğunu ve sosyal olarak dışlanmış gruplara fırsatlar sunduğunu göstermektedir (Wong, 1994; Graves, 1996). Bu tür yardımlar yerel karar alıcıların hedefleri arasındadır ve değerlendirmelerde daha çok dikkate alınması gerekir.

Program değerlendirmeleri benzer sonuçlara dikkat çekmektedir: Programlar sadece işsizlerin küçük bir grubu için faydalıdır

Burada son zamanlarda yapılan program değerlendirmelerinin çok azından bahsedilmektedir. Bu ve benzeri değerlendirmelerde genelde işsizlerin serbest mesleğe girmesini destekleyen programların ancak küçük bir işsiz grubunu hedef aldığı zaman olumlu katkılar sunduğu sonucuna varılmaktadır.

Wong, 1987’de Kanada hükümeti tarafından işsizlerin serbest mesleğe girmesini teşvik etmek için alınan önlemleri incelemiştir. Serbest Meslek Teşvik programı 1987-1991 yılları arasında aktif kalmıştır. Serbest Meslek Destek Programı ise 1992’de yürürlüğe girmiştir. Serbest Meslek Destek Programı katılımcıların finansmanını arttırmış, işsizlik sigortası alan herkesin programa katılım hakkını genişletmiş, eğitim olanaklarını daha fazla vurgulamış ve programı federal hükümete teslim etmiştir. Analizler katılımcıların elde ettiği olanakları brüt kazançlara göre belirtir ve net kazanç üzerindeki olumsuz etkilerini hafifletir. Ancak, olumlu etkileri arttıran programların zayıflama ihtimali vardır. Yapılan araştırmalar 1992-1995 yılları arasındaki Serbest Meslek Destek Programının yararının Serbest Meslek Teşvik Programı’ndan daha az olduğunu göstermektedir. Yazarlar bunun Serbest Meslek Destek Programı’nda finansmanın yükseldiği ve kabul oranı arttığı için marjinal katılımcıların çekilmesine bağlamaktadır.

Vroman (1998) Serbest Meslek Teşvik Programlarının geliştirildiği ABD’de yedi eyaletin raporunu hazırlamıştır. Serbest Meslek Destek Programları hiçbir zaman işsizlik sigortası alan kişilerin % 1’inin yarısından fazlasına ulaşamamıştır. Kendi girişimlerini kuran bu katılımcıların brüt satışları çok fazla değildir. Yapılan çalışma, serbest meslek destek programlarının maliyet-etkinlik analizlerinin yorumlanmasında veri yetersizliği, uzun vadeli bilgi eksikliği ve uygun karşılaştırma grubunun belirlenmesindeki zorluklardan kaynaklanan karmaşıklığa dikkat çekmektedir.

Macaristan ve Polonya’da işsizler arasında serbest mesleği teşvik etmek için gösterilen resmi çabalara 1990’larda başlanmıştır. O’Leary (1998) serbest meslek programlarının her iki ülkede de tekrar işe yerleştirme ve işsizlik sigortası birikimleri açısından etkili olduğunu ortaya koymuştur. Polonya’da aynı zamanda büyük ve önemli bir kazanç etkisi de vardır. Her

iki ülkede de önemli ikincil istihdam etkileri söz konusudur. Almanya’da işsizlikten serbest mesleğe geçiş “kısa dönemlik tahsisat” olarak belirtilen krediler yoluyla desteklenmiştir. Pfeiffer ve Reize (1998) tarafından girişimlerin ayakta kalma oranları ve istihdam artışı açısından, tahsisat kredilerinin etkileri üzerine yapılan araştırma ikna edici değildir.

Serbest meslek desteğinin yerel etkilerini inceleyen tek bir sistematik çalışma bulunmuştur. Cowling ve Hayward (2000) işten çıkarmalar, eğitim maliyetleri ve iş bulan veya serbest mesleğe başlayanlar için gelir vergisi ödemelerini dikkate alarak yerel serbest meslek desteğinin maliyet analizlerini değerlendirmiştir. Bu yazarlar önceden yapılmış diğer çalışmaların ışığında istihdamın artmasının programın temel bir sonucu olduğunu ortaya koymuştur. Yazarlar vergi gelirlerindeki artışı ve program maliyetlerini çok fazla aşan sosyal yardım ödemelerindeki azalmayı açıklamıştır.

Sonuç

Elimizdeki değerlendirme materyalinden elde ettiğimiz genel bir sonuç, serbest meslek destek programlarının işsizlik süresini azaltabilmesi, gelir artışı yaratması, maliyet etkinliği işsizlik sigortası ödemelerine göre daha yüksek olan bir alternatif sunabilmesi; fakat bunları sadece küçük bir alt grup için yapabilmesidir (OECD, 2000; Martin, 2000). Serbest meslek desteğinden faydalanma ihtimali en yüksek olan kişiler arasında motivasyonu daha yüksek, iş deneyimi olan, beşeri ve finansal değerlere sahip kişiler gösterilebilir. Bu programlar daha uzun süre işsiz kalmış kişiler için daha az faydalı olmaktadır. Aslında, Cowling ve Hayward (2000) en az bir yıllık işsizlik döneminden sonra başarılı bir iş yürütme olasılığının, büyük ölçüde düştüğünü belirtmektedir.

Program maliyetleri, özellikle sağlanan finansal destek işsizlik sigortası ödemelerinin yerini alıyorsa, düşüktür. Net iş yaratımı genelde düşük olsa da yaratılan her iş başına düşen net maliyet de diğer işgücü piyasası politikalarına kıyasla daha düşüktür (Meager, 1993). Programlar ulusal istihdam miktarı üzerinde sadece küçük bir etki oluşturmaktadır. Bu bağlamda, OECD (Employment Outlook, 2000) serbest meslek konusundaki ulusal eğilimler ile serbest meslek destek programları için yapılan harcamalar arasında hiçbir ilişki kuramamıştır.

Dipnotlar

1. Serbest meslekle ilgili toplanan veriler ülkelere göre farklılık göstermektedir. Örneğin OECD üye ülkelerinden bazıları serbest meslek tanımını anonim olmayan sektörle sınırlandırmaktadır. Anonim işletme sahipleri/yöneticileri ABD’de serbest meslek tanımına dahil edilmektedir (OECD, 2000).
2. Yerel ve bölgesel hükümetler talep yönetiminin sadece küçük bir kısmını ekonomik faaliyetleri harekete geçirme aracı olarak yerine getirmektedir. Faiz oranlarının ve para arzının merkezi hükümet tarafından kontrol edilmesi gerektiğine dair kaygılar sadece sınırlı bir borç kaldırma gücü sağlamaktadır. Yerel hükümetin sermaye piyasalarında kredi alması Avrupa Konseyi üye ülkelerinin yarısının merkezi hükümet onayını gerektirir (Bailey, 1999). Kanada ve ABD gibi ülkelerde piyasa mekanizmaları ve kanuna dayalı çeşitli sistemler ulus altı hükümetlerin kredilendirilmesini kontrol etmek ve merkezi özerkliği makroekonomik yönetiminin harekete geçirici güçlerine göre korumak için görevlendirilmiştir.
3. Ancak, bazı analistler yeni teknolojilerin küçük işletmelerin üretim sektöründe iş yapmasını kolaylaştıracağını belirtmiştir. Örneğin Bednarzik (2000) ABD’de 1990’ların ilk yarısında küçük işletmelerin üretim sektöründe hizmet sektörüne benzer oranda istihdam yarattığını göstermiştir.
4. Ancak, araştırma sonuçları gelir vergisinin marjinal veya ortalama düzeyde kullanılmasına karşı duyarlıdır.
5. Verginin toplanma şekli de önemli olabilmektedir. Chapman (1998) Avustralya’da satış vergisi ödemelerinin zamanlamasının serbest meslek sahibi için nakit akışı zorlukları yaratabildiğini belirtmektedir. Bunun sebebi, satış vergisinin gelirin alındığı zaman değil kazanıldığı zaman toplanmasıdır. Bu yüzden serbest meslek sahibinin bu mali yükümlülüğü yerine getirmek için diğer nakit akışı kaynaklarını bulması gerekebilir.
6. Müşavirlik, uygun iş danışmanlığının belirlenmesi ve deneyimli personel tarafından destek sağlanması sürecidir. Müşavirlik bazen belli bir dönem için yarı devamlı ve kişiselleştirilmiş bir şekilde sunulur. Müşavirlerin kullanılması birçok girişimcilik programında görülmektedir ve serbest meslek desteğiyle sınırlı değildir. Teknik bilgi sağlanmasına ek olarak birebir müşavirlik de girişimcilerin diğer kaynaklardan elde ettikleri bilgileri kullanmayı öğrenmesine yardımcı olur. İskoçya’da işletmelerin ilk aşamalarında iş müşavirlerinin etkisinin genel bir pozitif değerlendirilmesi Deakins’de (1998) açıklanmaktadır. www.mentorsforum.co.uk adresinden müşavirlik üzerine faydalı bilgilere ulaşabilirsiniz.

İtalya’da 1986 yılında kabul edilen kanunun 44. maddesi, Mezzogiomo’da 18-35 yaş arası nüfusun yeni işletme kurmasını kolaylaştırmayı hedeflemiştir. Bu kanunun amaçları: sermaye harcamalarının % 60’ına geri ödenmeyen yardım; atölye ve makineler için yapılan masrafların % 30’unu karşılayan bir kredi; yönetim ve idare harcamaları için üç yıllık kredidir (İtalya’daki serbest meslek ve mikro girişimin politik ve kurumsal temelleri üzerine bir tartışma için bkz. Belussi, 1998).

KISIM I

Bölüm 4

Yerel Kalkınma Stratejisi Olarak Girişimciliğin Desteklenmesi

Girişim yaratma ve geliştirme; özellikle istihdama katkıda bulunma, gelir artışı, mali kaynaklar, hizmetlerin ulaşılabilirliğinin artması ve pozitif rol modeller açısından yerel ekonomik kalkınmanın kritik noktalarını oluşturur. Ancak, girişimciliğe yönelik stratejileri sınırlandırabilecek bazı etkenlerin tekrar gözden geçirilmesi çok önemlidir.

Menfaat dağılımı: girişimcilik stratejileri en güçlü olanın tarafını tutar

Girişimciliğin teşvik edilmesine yönelik kalkınma stratejileri, kaçınılmaz olarak üstün finansal, beşeri ve sosyal varlıklara sahip kişilerin tarafını tutar.¹ Bu nedenle, birçok insan bu varlıkları daha az önemseyen kamusal çalışma programları gibi kamu politikalarından daha iyi hizmet alır.

2. Bölüm'de beşeri sermaye ve iş deneyiminin tutarlı işletme fikirleri oluşturma ve sonrasında oluşacak işletme performansını ölçme konularındaki temel rolü üzerinde durmuştuk. Bölüm 3'te ise serbest meslek destek programlarının geliştirildiğini ve genelde daha marjinal katılımcılar çekildiği için güçsüz olan pozitif etkilerin arttırıldığını gösteren değerlendirmeler anlatılmıştı. Diğer bazı araştırmalar ise koşulların zorlamasıyla (örneğin bir fabrikanın kapanması) serbest meslek sahibi olan birçok kişinin işini derhal kapatmak zorunda kaldığını veya ticari faaliyetlerini güçsüz bir şekilde devam ettirdiğini göstermiştir (Whyley, 1998)². Bu bağlamda, Gomez (1999) serbest meslek kurmak yerine, ücretli bir işi tercih eden kişilerin, muhtemelen serbest mesleğe itilmenin bir etkisi olarak, gönüllü olarak serbest meslek işine girenlere göre çok daha az kazandıklarını belirtmiştir.

ABD'de yapılan araştırmalarda, mikro girişim programlarında yer almayı seçen kişilerin çoğunluğunun yoksullar arasında en az dezavantajlı konumda oldukları sonucuna varmıştır (Schreiner, 1999). Ayrıca Schreiner (1999a), mikro girişim programlarının başkasının işinden serbest mesleğe geçen kişilerin sayısındaki artışın, her yüz kişide bir kişi bile olmadığını gösterdiğini belirtmiştir.

Yerel kalkınma perspektifine göre; girişimlerin kapanma zamanlarının, yerel işsizlik oranına karşı oldukça duyarlı olduğunu belirtmekte fayda vardır (Cowling ve Hayward, 2000). Bu kapanma zamanları ekonomik dezavantajlardan daha fazla etkilenmektedir (İngiltere Hazine Bakanlığı, 1999). Bu, girişimlerin ayakta kalabilme zorluğunun olumsuz yerel ekonomik koşullarla karşılaşan işletmeler için ne kadar ciddi olduğunu daha iyi vurgulamaktadır. Zayıf ticaret ortamlarında iş yapan girişimcilerin, aslında diğer ortamdakilere göre daha fazla iş kabiliyeti ve esnekliğe ihtiyacı vardır.

Girişimcilik teşviki; en fazla avantajı en iyi niteliklere sahip, en varlıklı ve en az kırılgan girişimcilere sunarken, daha yoksul bölgelerde kurulan işletmelerdeki büyüme de memnuniyetle karşılanır. Girişimcilik stratejilerinden faydalanan kişiler genelde yoksul gruplar arasından çıkmayacaktır. Fakat bundan faydalanabilen yoksullar büyük kazançlar

sağlar. Bartik (1994) ABD'deki çeşitli araştırma kaynaklarından elde ettiği bilgilere göre şu sonuca varmıştır:

“Yerel iş büyümesinden elde edilen gelirlerdeki artış yüzdesi, dezavantajlı gruplar için daha yüksektir. Liseden terk kişiler üniversite mezunlarına göre, siyah Amerikalılar beyazlara göre, en düşük gelir düzeyi diliminde yer alan aileler ortalama bir aileye göre daha fazla kazanmaktadır.” (sayfa 854).

Ayrıca serbest meslekten elde edilen kazanç, özellikle başka gelir kaynaklarıyla birleştirildiğinde, bazı düşük gelirli ailelerin gelir güvencelerini arttırmalarına yardımcı olabilir. Girişimcilik, uygun özelliklere sahip olan, fakat emeği orta işgücü piyasasında boşa giden kişilere de bir istihdam yolu sağlayabilir. Örneğin, Meksikalı kadınlar arasında serbest meslekle uğraşmış olanlar, özellikle işgücüne tekrar katıldıklarında hala evlenmemişse, ücretli çalışanlara göre daha fazla iş teklifi almaktadır (Samaniego, 1998).

Girişimcilik dezavantajlı bölgelerin tüm problemlerine eğilemez

Yoksul yerleşim bölgeleri genelde çok sayıda ve birbiriyle ilişkili sıkıntılarla nitelendirilir (OECD, 1998a). Zira, yoksul yerleşim bölgeleri ortalama gelir düzeyinin düşük, işsizlik oranının yüksek, barınma koşullarının kötü, hizmetlere ulaşmanın fiziksel olarak zor, bölge sakinleri arasında becerilerin ve eğitim düzeyinin düşük, suç oranlarının yüksek ve sağlık koşullarının kötü olduğu yerlerdir. İş yaratma ve kalkınma bu aksaklıkların bazıları üzerinde etkili olabilir, fakat hepsi üzerinde olamaz. Eğitim, sağlık, barınma, fiziksel altyapı ve öz denetim gibi alanlarda başka önlemlerin de alınması gerekir. Girişimciliğin teşviki, sıkıntılı bölgelerde bir dizi kalkınma programı ve politikasının sadece bir bileşenini oluşturur.

Programların vadelerinin uzatılması gerekir

Girişimciliğin teşvik edilmesi kısa vadede büyük yararlar sağlamaz. Bir işletmeye ek işçi alma kararı genelde iş hacmindeki artışı izler (Smallbone ve North, 1995). OECD üye ülkelerinde yeni işletmelerin yaklaşık yarısı, üç yıldan daha kısa bir süre sonra işlerini durdurmakta ve faaliyetlerine son vermektedir. Ayakta kalan işletmeler ise yaklaşık üç yıl sonra iflas etmeye başlamaktadır. Aynı şekilde risk sermayesinin ilk aşamalarda yatırım devresi genelde beş ila onuncu yıl arasında oluşmaktadır. Bunun öncesinde, yatırım yapılan işletmenin alıkonulan ücreti genelde finansman büyümesi veya gelişimi için yeterli değildir. Yine işletmelerin kuluçka süreci iş programları incelendiğinde, birçok işin sadece bir iş inkübatöründen gelen başarılı işletmelerden sonra yaratılabildiği görülmektedir. Bu kuluçka programları değerlendirilince, ilk iş yaratma faaliyetleri önemli beceriler gerektiren alanlarda olurken, daha sonraki aşamalarda ortalama becerilere sahip kişiler için de iş imkanı sağlandığı görülecektir.

Bu düşünceye göre girişimcilik faaliyetlerinin kolaylaştırılmasının, istihdam ve diğer menfaatler açısından belli bir olgunluğa ulaşması uzun zaman gerektirebilir. Fakat, işgücü becerileri istihdam artışına göre oluşturulduğu için, eğer programlar başarılıysa, girişim

faaliyetlerinde sonradan meydana gelen bir düşüş bile yerel bölge halkını önceki zamana kıyasla daha iyi bir durumda bırakabilir. İş yaratma ve kalkınmanın meydana gelme süresi daha uzun olduğunda girişimcilik stratejileri kısa vadeli istihdam krizlerine karşı oluşturulacak politikalar yerine sabit politikalar olmalıdır.

İşten çıkarmalarla ilgili problemler

İşten çıkarmalar yeni işletmelerden kaynaklanan rekabet var olan girişimlerde üretim veya istihdam kaybına sebep olduğu zaman meydana gelir. Ne yazık ki, bu durum en çok yoksul yerleşim bölgelerinde hakim olan işletmelerde görülür. Bu işletmeler beceri ve sermaye gereksinimlerinin sınırlı olduğu ve sektöre giriş engellerinin az olduğu sektörlerde yer alır.

Ancak, işten çıkarma karmaşık bir olaydır. İşsizler ve daha önce işten çıkarılanlar yeni kurulan işletmelerde işe alınırsa, işten çıkarma negatif olarak kabul edilir. Ayrıca, yeni bir girişim işten çıkarmaların görüldüğü bir girişime göre daha etkinse ekonomik kar elde edilebilir. İşten çıkarma aynı sektördeki işletmelerin ürünlerinin yakın ikame olup, olmamasına da bağlıdır. Ayrıca, yerel talep ve arz durumu da işten çıkarma etkilerinin büyüklüğü için kritik bir noktadır. Genişleyen bir yerel ekonomide, yeni işletmeler için mal ve hizmetlere karşı artan yerel talebi karşılamaları için yerel ekonomik fırsatlar ortaya çıkabilir. Durum böyle iken, işten çıkarma daha az görülür. Bunun aksine, yerel ekonomik daralma dönemlerinde var olan işletmeler ve yeni işletmeler daha az yerel pazar fırsatları için rekabet edeceğinden dolayı daha fazla işten çıkarma meydana gelecektir.

Yerel pazarlarda satışı yapılan üretimin işten çıkarmalar üzerinde bir etkisi varken, ihracat mallarının böyle bir etkisi olmadığını kabul etmek yanlış olur. Yerel işletmeler kendi bölgeleri dışındaki pazarlar için de rekabet edebilir. İşten çıkarma en çok yerel düzeyde görülse de belli bir yerleşim bölgesinin sınırlarına indirgenmemelidir: alan dışında da işten çıkarmalar meydana gelebilir. Yine işten çıkarmalarla ilgili olarak, farklı sektörden işletmelerin hizmet verdiği pazarların coğrafi konumuna göre de önemli farklılıklar görülür. Örneğin, üreticiler perakendecilere göre çok daha geniş bir alanda satış yapar. Hizmet sektöründeki işletmelerin de özellikle kişisel hizmet sağlayanları yerel yönelimlidir. Ayrıca yeni açılan işletmelerin birçoğu da başlangıçta yerel pazarlarda hizmet verir. Yeni işletmeler belli bir olgunluğa ulaştıkça, aşamalı olarak daha geniş bölgelere, ulusal ve uluslararası pazarlara açıldıkça, müşteri tabanını değiştirmeye başlar. İleri teknoloji sektörlerindeki işletmeler başlangıçta da uluslararası alanda satış yapar. Serbest meslek sahipleri küçük mahalle, köy ve kasabalara taşınmayı ücretli çalışanlara kıyasla daha az ister (Blanchflower, 1998). Bu tercih de – muhtemelen birçok serbest meslek sahibinin kişisel hizmetlere yönelmesini yansıtan – işten çıkarmaların artmasına sebep olacaktır.

Ayrıca işten çıkarmaların şiddetinde yeni işletmelerin ölçeklerinin de bir fonksiyonu vardır. Daha büyük ölçekli işletmeler, rekabetin daha az olduğu pazarlarda iş yapabilir. Sonuç olarak; çeşitli finansal projelendirmeler gibi, yeni girişimlerin ortalama sermaye miktarını

arttırmaya yarayan politikaların işten çıkarmaları azaltılabileceği düşünülebilir. Yapılan araştırmalara göre girişimcilerin daha önceden iş kurmuş oldukları sektörde işletme kurmaları da işten çıkarmaları arttırabilir. Zorunlu işsizlik döneminden sonra kurulan yeni işletmeler işten çıkarmaları daha da kötü hale getirebilen benzerliklerle nitelendirilebilir.

Yukarıda belirtilen düşüncelere göre; girişimciliğin kamu tarafından teşvik edilmesinin, özellikle hizmet sektöründe iş yapan serbest meslek ve mikro düzeydeki girişimlerin, işten çıkarmaları da beraberinde getirdiği kabul edilmektedir. Ekonomik durgunluk dönemleri yada büyüme hızının yavaş olduğu dönemlerde bu durum daha da ciddileşecektir. Bu nedenle, işten çıkarma etkisine karşı olarak bazı kamu programları tasarlanmıştır veya mevcut bilinen programlar tekrar yürürlüğe girmiştir. Örneğin, İngiltere Küçük İşletmeler Kredi Garanti Programı perakende hizmetlerini kapsam dışında tutmuştur. İşletmelerin alan dışı pazarlarda satış yapmasına ve yeni işletmelerdeki ortalama yatırım ölçeğinin yükselmesine yardımcı olan politikalar da işten çıkarmaları azaltabilir. Bu alanlarla ilgili politika önerileri Bölüm 2’de anlatılmaktadır.

Bazı yerel yetkililer, politikaların sebep olduğu işten çıkarmaları azaltmak için yerel iş faaliyetlerini sektöre göre dağılımı belirleyecek çalışmalar yürütmüştür. Buradaki amaç, yerel pazarlardaki yoğunluk oranını ölçmektir. Buradan çıkarılacak sonuç, aşırı yoğun pazarlarda yeni işletmeler kurulması için yapılacak yardımların sınırlandırılması gerektiğidir. Bu yaklaşım belki faydalı olabilir, fakat işletmeler yerel olmayan pazarlara satış yapıyorsa birçok mahsuru olduğu da açıktır. Ayrıca girişimlerin coğrafi yoğunluğu verimliliğin ve rekabetin artmasına da sebep olabilir⁴. Böylece yerel pazarın ölçeği ile girişim grubu arasında basit bir denge varsa, girişimlerin demografik dağılımının belirlenmesi, uygun olmayan politika önerilerine de sebep olabilir. İngiltere’deki İşyeri Muafiyet Programının (EAS) değerlendirmeleri, işten çıkarma oranının yaklaşık % 50 olduğunu göstermiştir (Storey, 1994; Scott, 1995). Ancak, işten çıkarma oranı sektörler göre büyük farklılıklar gösterir. Özellikle perakendecilik ve inşaat sektöründe yüksek olup, kuaförlükte % 100’e kadar çıkabilmektedir (Hasluck, 1999) (EAS işten çıkarma oranlarını yüksek tahmin ettiği için 1994’te kapanmıştır). Ancak, işten çıkarma etkilerinin karmaşıklığı işten çıkarma hesaplamalarının büyük bir dikkatle yapılmasını gerektirir. Özel bir metodolojik komplikasyon da işten çıkarma ölçümünün genelde diğerlerinde işten çıkarmaya da sebep olabilen işletmelerde yapılan teftişlere bağlıdır. İşten çıkarmaların meydana geldiği girişimler bazen iş dünyasında kalmaz (Persky, 1997). İki farklı grubun görüşleri sistematik olarak değişebilir. İşten çıkarmaların hesaplanması asıl miktarın sadece yaklaşık değerlerini temsil eder.

Kimler işe alınıyor – yerliler mi yabancılar mı – ve bu ne bakımdan bir sorun yaratmaktadır?

ABD, Bartık’de (1994) yapılan ve 5 yıllık dönemi kapsayan araştırma sonuçlarına göre, metropol bölgelerindeki her beş yeni işten biri normal şartlarda yerel bölgelere düşer. Bu oran, işletmelerin istihdam artışının mesleki yapısına ve yerel işçi kaynağının spesifik özelliklerine karşı duyarlıdır. Örneğin, ileri teknoloji işletmeleri beceri düzeyi düşük olanların

yaygın olduğu bir bölgede kurulmuşsa, yeni işlerin yerel istihdam oranını arttırma ihtimali daha azdır. İngiltere’deki yerel yönetim bölgelerinde yapılan son inceleme uzun vadeli işsizlik ve iş büyüme oranlarının fazla olduğu bölgelerde daha yüksek olma eğilimi gösterirken, bu bölgede yaratılan istihdamın uzun vadeli işsizlik için çözüm oluşturmadığını göstermiştir (Smith, 1999). Bu açıdan bakılınca, beceri düzeyleri düşük ve yüksek olan kişiler arasında değişik bir hareketlilik olduğu anlaşılmaktadır. Beceri düzeyi yüksek kişiler için açılan iş pozisyonları çoğu zaman göç eden işçiler tarafından doldurulur. Yerel istihdam üzerindeki etkisi, yerel işgücü piyasasının o anki koşullarını da yansıtacaktır. Daha sıkışık işgücü piyasalarında istihdam yaratılmasından elde edilen menfaatlerin daha büyük bir bölümü o bölgeden çıkacak çünkü dışardan işçi alımı daha fazla olacaktır. Bilinçli olarak yerel bölgeleri seçen kalkınma projelerinin yerel istihdam payı genelde daha yüksek olur.

ABD’de kentsel yoksul bölgelerde yapılan araştırmalar şehir merkezindeki bölgelerin, mahalle aralarında kurulan işlerin dışında tutulmadığını göstermektedir. Bu, işverenlerin şehir merkezindeki insanların potansiyel işçi olmasına genellikle olumsuz baktığının göstergesidir. (Reingold, 1999). Olası bir açıklama işverenlerin başlangıç pozisyonları için işçi bulmakta zorlanması olabilir. Çünkü, bu işçiler genelde kendi çalışan ve orta sınıf bölgelerinden işe gidip gelmek istemektedirler. Yerel bölgelerde çalışanların bazıları işe yürüyerek gidip geldiği için bunun ulaşım koşullarının yetersizliğine bağlı olması gerçeği bir avantaj da oluşturabilmektedir (Ramsden, 2001). Ayrıca, o anki işçiler meslek içi eğitim sağlama konusunda önemli bir rol oynuyorsa, yerel halkın işe alınması işverenin zengin bölgelerden işçi alma tercihinin karşı bile etkili olabilir. Bunun oluşması için varolan işgücünün yoksul olmayan bölgelerden gelen iş tekliflerini kabul etmemesi gerekir. Yoksul olmayan topluluklardan yapılan işe alımlar, yerel işe alımlara göre daha az verimli olabilir. Yoksul kent bölgelerindeki yerel istihdam oranı daha varlıklı kesimlerden farklı görünmemektedir. Reingold’un da ifade ettiği gibi:

“Uygulamada sanayi bölgeleri kurulması ve istihdamın teşviki gibi bölgeyi zenginleştirme stratejileri, ekonomik açıdan gerileyen kentlerde özel sektör faaliyetlerini arttırmak için tasarlanır ve bu bölge sakinleri için iş fırsatlarını arttırır.”

8. bölümde yerel istihdam kapsamının arttırılmasına yönelik bir çok metod üzerinde durulacaktır.

Yerel refah ve yerel iş yaratımı

Kurulan bir işten elde edilen refah, yeni işteki ücretler ve kar ile bir sonraki en iyi alternatif işteki ücretler ve kar arasındaki farktır. Bir işçi bir sonraki en iyi alternatif işten vazgeçtiğinde kaybedilen ücret ve kar işçinin fırsat maliyeti olarak bilinir. Birçok program değerlendirmesinde yeni kurulan işlerde kazanılan ücret ve kar yeni işlerin sağlamış olduğu refah artışının ölçümü olarak alınır. Bu yaklaşımda fırsat maliyetleri göz önünde bulundurulmaz⁵. Ekonomistler genelde işçinin fırsat maliyetini, işçiyi ikna etmek için gereken asgari ücret olan “rezervasyon ücreti” ile denkleştirir. Ancak bazen rezervasyon ücreti,

gerçek ücrete yakın olabilir. Bu durumda iş yaratımından elde edilen refah kazancı, yeni pozisyon için önerilen ücretlerin sadece küçük bir bölümünü temsil eder.

Felsenstein ve Persky (1999) yerel iş piyasasındaki fırsat maliyetlerinin daha realist bir tanımını yapmak için, yeni pozisyonların iş zincirleri oluşturulmasına yardımcı olduğu tekniklerin dikkate alınması gerektiğini iddia eder. Bu, yeni kurulan işlerin ardışık bir etki oluşturacağı anlamına gelmektedir. İşçiler art arda daha çekici pozisyonlara geçer. Yani, iş zincirindeki diğer açık pozisyonları için mevcut pozisyonlarından ayrılırlar. Zincir içerisindeki hareketlilik, yeni işlerin kurulmasıyla başlatılabilir. Pozisyondaki her bir değişim için asıl ücret ile rezervasyon ücret arasında fark oluşur. Fırsat maliyetlerinin hiç dikkate alınmaması veya iş kurma aşamasında sadece fırsat maliyetleri üzerinde durulması yerine, tüm iş zincirindeki farkların toplamı, kurulan işten elde edilen refah kazancını daha doğru bir şekilde saptar. Felsenstein ve Persky (1999) kazançların dağıtımında iş zincirlerindeki fırsat maliyetleri toplamının, ücretin yaklaşık % 50'sine karşılık geldiğini hesaplamıştır. İş zincirleri açısından düşünmek, yerel politikayla ilgili birçok konuyu odak noktasına taşıyabilir. Göç eden işçilerden dolayı kurulan yeni işlerin, yerel işsizlik oranı üzerinde bir etkisi olmayabilir. Göç eden işçilerin o anki açık pozisyonlar için yerel işgücü arasında rekabet yaratmaktan daha fazlasına sebep olduğunu, ayrıca iş zincirlerini kırabileceğini ve yerel işgücü piyasasındaki daha büyük etkileri gizlediğini kabul edersek, daha geniş bir perspektif ortaya çıkmaktadır. Bu düşüncede kalifiye veya vasıfsız işçiler arasındaki diferansiyel hareketliliğin önemine dikkat çekilmektedir. Daha önce de belirtildiği gibi kalifiye işgücü, genelde vasıfsız işgücüne kıyasla daha hareketlidir. (Mauro ve Spilimbergo (1999) bu olaya İspanya iş piyasasından bir örnek vermiştir). Bu, kalifiye işgücü gerektiğinde; açık pozisyonların, göç eden işgücü tarafından doldurulması olasılığının daha yüksek olduğu anlamına gelir.

Ayrıca iş yaratmanın refaha etkileri farklı beceri düzeyine sahip kişiler için aynı değildir. Beceri düzeyi yüksek çalışanlara olan talebin yüksek olması bu çalışanların arzına bağlıdır. Kalifiye işçilerin fırsat maliyeti de yüksektir. Kalifiye işçilerin hareketliliğinin yüksek olmasından dolayı, bu işçilerin yerel işgücü piyasalarının ulusal piyasalardakine benzer ücret düzeyleriyle çalışması beklenir. Aksine, vasıfsız işçiler için daha az alternatif vardır ve bunların işçiliğinin fırsat maliyeti de düşüktür. Bu, işgücü piyasasının daha alt sınırlarındaki işlerde daha yüksek ücret ödenmesinin bir refah kazancını temsil ettiği anlamına gelir. Refah etkisi vasıfsız işçiler için daha fazla ve iş zincirlerinin göç eden işçiler tarafından doldurulması olasılığı daha düşük olduğundan; iş zinciri perspektifi, ücret dağılımının alt kısmında iş kurma projelerini tercih eder. Felsenstein ve Persky (1999) de belirtmiştir ki: bu projelerin yeniden dağıtma etkisi dışında başka bir gerekçelendirmeye ihtiyacı yoktur. Ancak, iş zincirinin etkileri üzerinde dururken işsizler ve kötü işlerde çalışanlar için iş yaratma amaçlı yapılan projeler ekonomik verimliliğe bütün olarak bir kazanç sağlar. İş zincirleri üzerine daha fazla araştırma yapılması iş yaratmanın yerel refaha en büyük katkıyı sağlayabileceği koşulların kavranmasını sağlayacaktır.

İstihdam sağlama etkisi, en azından kısa vadede düşük olacaktır

Girişimciliğin teşviki özellikle kısa vadede istihdamın artmasında daha küçük bir etki oluşturacaktır. Bu az sayıda girişimin ayakta kalabildiğini, büyüme oranlarının düşük olduğunu, işten çıkarmaların etkisini ve programın sonundaki yüksüz ağırlığı yansıtır⁶. Ayrıca birçok ülkede yeni kurulan girişim sayısının sadece % 40 ila % 60'ını oluşturur.

Özellikle serbest meslek ve mikro girişimleri teşvik etmek için yapılan teşebbüslerle birlikte düşünüldüğünde, birçok çalışma istihdam etkisinin düşük olacağı sonucunu destekler. Örneğin, Avustralya NEIS programının 1992 değerlendirmesi yapılan programların sadece % 20'sinde bir işçinin işe alındığını göstermiştir (Chapman, 1998). İngiltere'de gerçekleştirdikleri bir programda Cowling ve Hayward (2000) beş yıllık bir dönemde serbest meslek işletmelerinin sadece % 3'ünün ek istihdam yarattığını görmüşlerdir. Önceki bölümlerde de bahsedildiği gibi serbest meslek desteği değerlendirmeleri; istihdam etkilerinin, program katılımcılarının önceden yaşadıkları işsizlik süresine karşı da duyarlı olduğunu kabul etmektedir. İş kuranlar genelde yeni işsiz kalmış insanlardır. Belli bir destek programının sonucu olmayan serbest meslek, sınırlı işe alımları da beraberinde getirir. Bevan (1988) son dört yıllık dönemde serbest meslek sahipleri tarafından kurulan işlerin % 70'inin hiç işçisi olmadığını ortaya koymuştur. Hakim (1989) ise, serbest meslek sahipleri tarafından yürütülen girişimlerin yarısından fazlasının yeni işler kurmak istediğini, fakat bunu gerçekleştiremeyecek kadar küçük işletmeler olduklarını belirtmiştir. İşgücü piyasasının dinamikleri daha geniş kapsamlı düşünüldüğünde ortaya çıkan tablo, daha da az etkili olabilir. Örneğin, yapılan değerlendirmeler başkaları için iş kurmak isteyen serbest meslek sahiplerinin çoğunun herhangi bir destek almadıklarında bile, serbest mesleğe girme ihtimallerinin daha yüksek olduğunu göstermiştir. Yüksüz ağırlık ve işten çıkarma etkileri üzerine yapılan bir değerlendirme 100 yeni işten sadece 42'sinin serbest meslek işletmesi kurduğunu göstermiştir (Rubery, 1993).

Daha genel konuşmak gerekirse, işsizler tarafından kurulan işletmeler, iş sahipleri tarafından kurulanlara kıyasla daha az iş imkanı sunmaktadır (Hinz ve Jungbauer-Gans, 1999). İş sahibi ve işsiz kurucular tarafından açılan işletmelerde diferansiyel istihdam-yaratma birçok faktörü ortaya koyabilir. Örneğin, iki grubun motivasyonları farklı olabilir. İşsizlerin daha düşük fırsat maliyetiyle karşı karşıya kalması, iş sahibinin kabul edemeyeceği hasılatlar için çok fazla risk almasına sebep olabilir. İşsiz ile iş sahibi taraf beşeri ve finansal sermaye bakımından farklılık gösterebilir. Büyüme beklentileri; ihtiyaçtan dolayı (muhtemelen uzun süren işsizliğin sonucunda) harekete geçen girişimcilerle, fırsatlarla motive olan girişimciler arasında büyük farklılıklar gösterir. Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) 2001'nde yer alan 29 ülkeden fırsatla harekete geçen girişimcilerin yüzde on dördü, yeni kurulan işletmelerinin 5 yıl içerisinde 20 veya daha fazla iş yaratmasını beklediklerini belirtti. Aksine, genellikle harekete geçen girişimcilerin yüzde dokuzu, girişimlerinin önümüzdeki 5 yıl içerisinde beşten fazla yeni iş sağlamasını beklemiyorlardı.

Ayrıca, iş büyümesinin yarı-zamanlı istihdamla birlikte görülmesi ve yoksulluğun yaygın olduğu bölgelerde birden fazla işte çalışma oranının yüksek olması durumunda, çalışan insan sayısı yaratılan iş sayısından az olacaktır.

Girişimcilik destek programlarının genelde girişimin verimliliğini arttırmaya yaradığını tekrar belirtmekte fayda vardır. Statik üretim talebi görülüyorsa, verimlilikteki artış işletmeleri işçi çıkarmaya zorlayacaktır. Verimliliğin artması, yerel ekonomiye tabi ki doğrudan ve dolaylı bir çok farklı fayda sağlayabilir. Örneğin, verimliliği daha yüksek olan işletmeler yerel ekonomiye daha uzun bir dönem için istihdam sağlayabilir. Yerel bölgenin dışına satış yapılması konusunda da daha iyi bir pozisyona gelebilirler. Bu, beraberinde çok önemli bir gözlemi ortaya çıkarır: girişim yaratmak; finansal, beşeri ve diğer kaynakların etkili bir şekilde kullanılmasını, düşüşe geçen işletmelerden ve alt sektörlerden piyasa değerlerinin daha yüksek olduğu kullanımlara tekrar dağıtım yapılmasını gerektiren geniş bir sürecin parçasıdır. Bunun ışığında, girişimin başarısız olması, politikanın başarısızlığı anlamına gelmez. Strateji, girişim desteğinin en azından doğrudan istihdam yaratarak, verimlik ve üretim değişikliğinin gerçekleştirilmesini belirtmelidir⁹. Girişim yaratmanın kitabın başında anlatılan bazı yerel faydaları, istihdam yaratmakla sınırlandırılmaz. Bu yaratmanın, mali etkileri ve hizmet tedarikinin artması gibi faydaları da vardır. Ayrıca serbest mesleğin heterojen yapısı, serbest mesleğe girmek için birçok farklı motivasyon olmasından da anlaşılır. Sonuç olarak, serbest mesleğin veya girişim oluşturma ulusal veya yerel düzeyde bir azalma veya yükselme sergilemesi, genel konuşmak gerekirse iyi veya kötü değildir. Temel noktalar giriş kolaylığı, teşvik edici bir işletme ortamı, hizmetlere ulaşma ve girişimin genel niteliğidir.

İstihdam kalitesi

Yeni açılan işletmelerde istihdam kalitesi ile ilgili kaygılar, genelde mikro düzeydeki girişimlere ve serbest meslek işletmelerine odaklanır. Bu yüzden istihdam kalitesiyle ilgili konular sadece daha yoksul topluluklarda kurulan işletmelere özel değildir. Fakat daha yoksul yerleşim yerlerindeki girişimcilik genelde mikro düzeydeki girişimler ve serbest meslek şeklinde görülür. Sonuçta; iş yaratma temel olarak gelir düzeyini arttırıp, istikrarsızlığı azaltmak için bir araç olduğundan, istihdam kalitesi de konuyla yakından ilgilidir.

Araştırmalar, tüm işçilerin büyük bir bölümünün ve bazı durumlarda da çoğunluğunun daha fazla kendine güveni ve hedeflerini gerçekleştirme hissi tatmak için serbest meslek sahibi olmak istediğini göstermektedir. Serbest meslek sahibi, genelde işçilere kıyasla çok daha fazla iş tatmini yaşar (Blanchflower, 1998). Ancak, serbest meslek heterojen bir kategoridir. Serbest meslek, kurumsal finans danışmanlığı ve yarı zamanlı çocuk bakımı kadar çeşitli iş kollarını içinde barındırır. Serbest meslek, eğitim düzeyi en yüksek ve en düşük kişilerce temsil edilir. Serbest meslek sahipleri arasındaki gelir dağılımı, işçiler arasındaki dağılıma göre çok daha dengesizdir. Bazıları için serbest meslek, gizli işsizlikle aynı anlama gelir: daha iyi bir alternatif olmadığı için geliştirilen bir seçenek olarak kabul edilir. ABD'deki veriler küçük işletme sahiplerinin genelde yoksul işçi sınıfına ait olduğunu gösterir

(Servon ve Bates, 1998). Serbest meslek sahiplerinin nüfusun en yoksul kesiminden olması da mümkündür (Metcalf, 2000). Serbest meslek sahiplerinin daha düşük gelir gruplarına dahil olma olasılığı, aynı mesleğe ve temel özelliklere sahip işçilere kıyasla daha yüksektir (Meager, 1997). Kadınların serbest meslek geliri erkeklere göre daha azdır ve serbest meslekle uğraşırken, ücretlerinde daha fazla düşme olduğu için ücretli işlerine geri dönebilirler (Williams, 1998). Serbest mesleğin, diğer ortak özellikleri de tercih edilebilir özellikler değildir. Bunlar arasında düşük ve istikrarsız kazanç, uzun çalışma saatleri, fiziksel tehlikelere daha fazla maruz kalma ve daha az imkandan yararlanma gösterilebilir. Daha genel anlamda belirtmek gerekirse; daha küçük işletmeler, daha az tam zamanlı personel çalıştırma eğilimindedir. Ayrıca, bunların personeli genelde daha büyük işletmelerdeki personel kadar kalifiye değildir.

Kurulan girişimlerin hızla genişlediği dönemlerde girişimciliğin kalitesinde düşüş görülebilir. Robson (1997) İngiltere’de 1980’den sonra serbest meslek sahibi kişi başına düşen sermaye yatırım miktarının, birçok büyüme döneminde artmadığını belirtmiştir. Aslında, yazar serbest mesleğin artmasını, İngiltere’deki tüm kazançların düşmesine bağlamıştır.

Bilgi Notu 4.1 Yerel Girişimcilik hakkında bir örnek olay

Yoksul bir yerleşim yerinde yeni işletme oluşumunun etkilerini incelemek için yapılan çok az sayıda deneysel çalışmadan biri Turok ve Richardson’dur (1991). Bu çalışmada, 1980’lerde İskoçya’da kurulan 200 işletme incelenmiştir. Çalışma, bu bölümde anlatılan yerel yönelimli girişim politikalarının aksaklıklarından bazılarını doğrulamaktadır. Yazarlar, yeni kurulan işletmelerde işten çıkarmaların yaşandığını, yerel ekonomik çeşitliliğe küçük bir katkılarının olduğunu ve işletmelerin çoğunun dinamizm düzeyinin düşük olduğunu belirtmiştir. Bununla beraber, girişim yaratma işgücü piyasasında risk altında olan bazı kişiler için iş alanı da yaratmıştır. Söz konusu bölge, elverişli ekonomik koşullara sahip değildi. Bölgede, çok az sayıda büyük işverenin bulunması ve bu işletmelerin kendilerini küçük işletmelerden soyutlamasına bağlı olarak, önemli düzeyde iş kayıpları yaşanmıştı. Bununla birlikte bu tip koşullarda; yeni işletmelerin kurulması için daha fazla destek politikası mı, yoksa mevcut işletme girişimlerinin geliştirilmesi mi gerekli sorusu sorulmalıdır.

Program desteğinde yüksüz ağırlık

Bir programın, program yokken de kendiliğinden oluşabilecek etkileri oluştuğunda yüksüz ağırlık meydana gelir. Ekonomik ve sosyal politikalarda birçok açıdan yüksüz ağırlık meydana gelebilir ve sadece girişimciliği geliştirmeye, yerel kalkınmayı hedefleyen kolaylıklara özel değildir. Daha önce de değinildiği gibi program desteğinde yüksüz ağırlık muhtemelen en çok yeni işlerin büyük bir bölümünü oluşturan girişimciler arasında görülecektir. Yani, bu girişimcilerin bir program yokken de iş kurabilme ihtimali, daha az

başarılı girişimcilere göre daha yüksektir. Yüksüz ağırlığı azaltacak programlar tasarlanabilir. Örneğin mikro finans, finansmana ulaşma konusunda en çok engelle karşılaşılan kişileri hedef alabilirse – program desteği yokken kazanç elde edemeyen - yüksüz ağırlık minimuma indirilecektir.

Sonuç

Bu bölümde, bir yerel kalkınma stratejisi olarak girişimciliğin teşvik edilmesinin beraberinde getirdiği temel kısıtlamalar ve diğer politika kaygıları tekrar gözden geçirilmiştir. Çok çeşitli konular ortaya çıkmıştır. Daha düşük veya daha yüksek insan sermayesini elinde bulunduran gruplar üzerindeki diferansiyel etkilerden, işten çıkarma problemine ve yeni oluşan açık pozisyonları dolduracak işçilerin coğrafi orijinine kadar farklı konular işlenmiştir. Girişimin istihdamı etkilemesi için geçecek süre gibi üzerinde durulan bazı konular henüz politikanın etkisine açık değildir. Fakat işten çıkarma, program desteğinde yüksüz ağırlık sorunları ile bazı istihdam kalitesi konuları uygun politika tasarımıyla halledilebilir. Bölüm 2’de politika tasarımıyla ilgili sorular incelenmiş ve önerilerde bulunulmuştur. Bu bölümde yürütülen tartışma ile karar alıcıların, girişimcilik teşvikinin yerine getirebileceği gerçekçi beklentileri geliştirmek için neye ihtiyaç duydukları netleşmiştir. Bir sonraki bölümde, yerel ekonomilerde iş oluşumunu arttırmak için karar alıcıların neden her noktaya müdahale etmesi gerektiği üzerinde durulacaktır.

Dipnotlar

1. Girişim öncesi stratejilerin sunduğu imkanların, farklı ilk varlıklara sahip insanlar arasında dağıtılması OECD kapsamının dışında açıklanmıştır. Örneğin, yoksullar arasında kısmen daha yüksek gelir gruplarının Bangladeş'teki Grameen Bankası - uluslararası alanda belki de en çok bilinen finansal kurum - gibi kuruluşların projelerine daha kolay ulaştıkları gözlenmiştir. Hulme ve Mosley (1996) mikro finans programlarında kredilerin kredi alan kişi üzerindeki etkisinin, ilk gelir düzeyine karşı duyarlı olduğunu belirtmiştir. Dünya Bankası raporlarına göre, yapılan araştırmaların Hindistan'daki yoksul tabakanın ilk çeyreğinde kamu destekleme programlarının, ikinci ve üçüncü çeyreğinde ise kredi programlarının en yüksek getiriye ve başarıyı oluşturduğunu göstermektedir.
2. Ancak, Dahlqvist ve Davidson işe başlama aşamasındaki niyetlerine göre girişimin ne kadar süreyle ayakta kalabileceğine dair bir tahminde bulunulamayacağını ortaya koymuştur.
3. Cowling ve Hayward (2000) serbest mesleğe girişin önündeki engeller üzerinde durmuştur. Bunu piyasanın yapısından kaynaklanan bir engel olarak tanımlayıp, giriş engeli için endüstriyel ekonomi literatürüne benzeyen bir kavram kullanmıştır. Örneğin, piyasa yapısı zorunlu işletmelere maliyet avantajı sağlayabilir. Çok az sayıda işletme zaruri girdisini ve dağıtım kanallarını kontrol edebilir, giriş için büyük sermayeler gerekebilir ve müşteriler var olan ürünleri çok fazla tercih edebilir. Bu kavramlar endüstriyel üretimle çok yakından, ancak serbest girişim imalatlarının çok azıyla ilgilidir. Yeni iş kurmadaki engeller serbest mesleği de etkileyebilir. Yazarlar, muslukçuluk yapan tek bir iş sahibinin bile müşterilerin var olan musluklarda memnun kaldığından emin olması, musluk fiyatlarını ve gereken reklam düzeyi ile ilk yatırım ihtiyacını göz önünde tutması gerektiğini belirtmiştir. Bunlar üretime yeni başlayanların yaptığı hesaplamalarla paraleldir.
4. Bölgesel düzeyde toplanmış ekonomilerin çok farklı şekilleri vardır ve Alfred Marshall'ın "Ekonominin İlkeleri" çalışmasına kadar uzanan disiplinler arası bir literatürün konusudur (bkz. Porter, 1998). Bir grubun verimliliği ve rekabeti artırma potansiyelinin varlığı deneysel olarak kanıtlanmıştır. Ancak, bölgesel düzeyde toplanmanın otomatik olarak rekabet üstünlüğü getirmesi gibi bir durumdan bahsedilemez (bkz. Appalled, 1995). İşletmelerin bir arada konumlandırılması özellikle endüstrilere ait gruplarda konumlanan işletmeler için sıkışıklık etkisinin artmasına sebep olur. İngiltere ile İtalya'da işletme düzeyinde yapılan bir analizi temel alarak, Beaudry ve Breschi (2000) yenilikçi işletmelerin yoğun olarak bulunduğu bir yerleşim yerinin yenilik yapma olasılığını pozitif olarak etkilediğini bildirmektedir. Fakat yenilikçi olmayan girişimlerin varlığı, hem kendi sektörünü hem de diğer sektörleri olumsuz etkiler.
5. Yerel kalkınma ekonomisi değerlendirmelerinin, genelde istihdam üzerine odaklanırken, işin denenmesiyle ortaya çıkan sonuçlar genelde yanlış anlaşılır. Örneğin, bir işletme kurulmuş veya başka bir yere taşınmışsa ve 20 işçi almışsa bu daima 20 işin yaratılması anlamına gelir. Fakat 20 işçi var olan pozisyonlarıyla birlikte yer değiştirmişse bu kez bir iş yaratımı söz konusu değildir. Bu tip değişiklikler işçiler yeni bir işletme ile oluşan rekabetten dolayı çıkarılmışsa meydana gelir. İşçiler yeni

açılan işletmelerdeki daha çekici koşullar için önceki işlerinden gönüllü olarak da ayrılabilir (bu bölümün temel bir konusu olarak bahsedildiği gibi bu iki senaryonun refah etkileri – batan işlerden veya işten çıkarmalardan sonra yeni pozisyonlara yönelme - farklı olacaktır). Normalde yeni işe alımların sadece bir bölümünde gerçek bir iş yaratımı vardır. Tüm işçilerde değişme olursa, yerel refah yine yükselir. Yeni pozisyon öncekine kıyasla daha iyi gelir veya başka imkanlar sağlayabilir. Aksine çıkarma yapılan pozisyon için tekrar işe alınan kişiler, gelir veya başka imkanlarda bir kayıp yaşıyorsa, yerel refah düşer. Bu tür refah kayıpları gerçekte iş yaratımı oluşturan işe alımlardan elde edilen kazancı da yok edebilir.

6. İş yaratma programlarının, artık iş gücüne tekrar katılmak için iş aramayan bazı işsizler üzerinde de teşvik edici bir etkisi olabilir. bu da kayıtlı işsizlik sayısında artışa sebep olabilir. Yeni işler, faaliyet oranı düşük olan insanlara uygun yarı zamanlı işlerse böyle bir etki oluşabilir.
7. Oluşturulan tüm özel sektör istihdam yaratımının yeni açılan işletmelerdeki payı da az olacaktır. Bednarzik (2000), 1990'ların ortalarında tüm ABD'de girişimcilik faaliyetinin iş artışı üzerindeki etkisinin var olan işletmelerin genişlemesine kıyasla daha az önemli olduğunu ortaya koymuştur. 1995 – 1996 arasında özel sektör iş yaratımlarının sadece üçü yeni kuruluşların ortaya çıkmasından kaynaklanmıştır.
8. Yeni girişimci ve işletme oluşturma programları artan işgücü talebinin sadece küçük bir bölümünü oluşturduğu için ortalama gelir üzerindeki müspet etkisi de yok denecek kadar az olmaktadır. Bartık, ABD'nin metropol bölgelerinde ortalama gelirden % 4'lük artış yaratmak için istihdam artışının % 10 olması gerektiğini ortaya koymuştur.
9. Gerçekten, kalifiye olmayan istihdama odaklanmak, istenilmeyen sonuçların ortaya çıkmasına neden olabilir. Örneğin, çok karşılaşılan bir durum, iş inkübatörleri yolu ile kurulan işlerin çoğunda işletmeler iş inkübatörlerinden ayrıldıktan (mezun olduktan) sonra istihdam imkanı ortaya çıkar. Halbuki, iş inkübatörlerinin amacı istihdam yaratmaktır. Girişimi geliştirmek, iş yaratma olasılığını yükseltecektir. Değerlendirmeler bu yüzden kuluçka dönemi, girişiminin gelişmesinin boyutlarını nasıl etkiler sorusu üzerinde yoğunlaşmalıdır. Eğer istihdam yaratma seçilen bir değerlendirme kıstası ise ve eğer finansman değerlendirme sonuçlarına bağlıysa olası istihdam yaratma gerçekleşmeyebilir.
10. Duggan (1998) serbest meslek oranı için doğal ve bir noktaya kadar kendi kendini düzenleyen bir fikir geliştirmiş ve serbest mesleğe bir üst sınır getirilmesinin birden çok mekanizma ile kontrol edilebileceğini belirtmiştir. Bunlar arasında kolay girilen piyasalardaki yoğunluk ve kısa sürede beklenenin üzerinde bir başarıya ulaşmış olan en ümit verici projelerden oluşan kamu programlarının seçilmesi gösterilebilir. Azami serbest meslek oranı, serbest meslek sahibinin iş yaratmadaki başarısını da yansıtacaktır. Serbest meslek sahibi yeni işler yaratınca – ve böylece işçiler için daha fazla iş fırsatı – serbest meslek oranı da düşebilir.

KISIM I

Bölüm 5

Kamu Politikasının Mantıksal Temelleri

Piyasalar girişimcileri iflas ettirir mi? Piyasalar yoksul yerleşim yerleri için yeterli midir?

Bu bölümde yerel ekonomilerde serbest mesleği ve girişimciliği teşvik etmeyi amaçlayan kamu politikalarının ekonomik temelleri incelenmektedir. Genelde politikanın mantıksal temeli açıkça belirtilemez, farazi ve dolaylıdır. Üzerinde durulması gereken birbirleriyle ilgili iki soru vardır:

- (i) Girişimcilik politikası için var olan dayanaklar nelerdir?
- (ii) Politikanın yerel düzeyde tasarlanması, uygulanması veya hedeflenmesinin sebepleri var mıdır?

Girişimciliğin teşvik edilmesinde; hükümet, nitelikli temel şartların sağlanmasını garantilemede tartışmasız bir role sahiptir. Bu koşullar: iyi işleyen kurumlar, mal, hizmet ve işgücü için rekabetli piyasalar; şeffaf, adil, cezalandırıcı olmayan ve öngörülebilir bir müşterek vergilendirme sistemi; uygun makroekonomik ortam alacaklıları korurken, kaynakların yeniden dağıtılmasını da kolaylaştıran iflas mevzuatıdır. Temel şartların sağlanmasının yanı sıra, politika müdahalesinin standart önermesi, girişimcilik faaliyetlerini destekleyen piyasalarda iflasa karşılık gelir.

Piyasaların iflası; özel ve sosyal maliyetler ile söz konusu piyasadaki işlemlerle bir arada görülen sosyal yardımlar arasındaki sistematik farklılıklardan kaynaklanır. Bu farklılıkların çok çeşitli sebepleri olabilir. Bunlar arasında belli hizmetlerin kamu yararı özellikleri, farklı türde bilgi sorunları ve büyük olasılıkla bir veya birkaç işletmenin hakim durumda olduğu rekabetçi olmayan piyasa yapısı gösterilebilir. Mal ve hizmet tedarikinde açıklar, bunların arzındaki ölçek ekonomilerinden dolayı da oluşabilir. Aşağıda risk sermayesi piyasası ile ilgili bir görüş tartışılmaktadır. Piyasa iflasının girişimcilik oranını sınırlandıracağına dair kaygılar, genelde yeni ve küçük işletmeler için borç arzında var olduğu iddia edilen eksikliklere odaklanmaktadır. Ancak, endüstriyel gayrimenkul, iş geliştirme hizmetleri ve eğitim gibi diğer önemli piyasalarda da belli zorluklar saptanmıştır. Bu konuyla ilgili deneysel ve kuramsal tartışmalar, bu bölümde daha sonra tekrar gözden geçirilecektir.

Bazen küçük ve orta ölçekli girişimler için çok sayıda iş imkanı sağlayacak bir grup olarak kamu desteği savunulmaktadır. Hızlı büyüyen ve yeni özel sektör işlerinin büyük bir çoğunluğunu oluşturan küçük azınlık işletmelerinin desteklenmesi için de kamu sektörüne başvurulduğu olmuştur. Aynı şekilde toplumdaki gençler, kadınlar vb. belli gruplarda giderek sayısı artan girişimcilere yardımcı olmak için de kamu müdahalesi görüşleri oluşmuştur. Sadece belli kategorilerdeki işletmelerin istihdam, gelir veya büyüme oranına bağlı olan bu tür görüşler oldukça zayıftır.

Birçok politika görüşü girişimcilikten gelen dışsal yararlarla dayanır

Bir başka kategoride yer alan görüşler de, girişimcilerin bağlı olduğu piyasa iflaslarına bağlı olmayan girişimcilikleri desteklemektedir. Bu görüşler, yeni işletmelerin kurulmasının

pozitif dışsallıkları ortaya çıkardığını kabul eder. Dışsallık, piyasada yürütülen bir işlemin o işleme katılmayanları da etkilemesinin bir sonucudur. Dışsal etkiler kazanç da (pozitif dışsallık), maliyet de (negatif dışsallık) oluşturabilir. Genel bir ifadeyle, pozitif dışsallık oluşturan faaliyetlerin arttırılması (muhtemelen sübvansiyon yoluyla) ve negatif dışsallık oluşturan faaliyetlerin (muhtemelen vergilendirme yoluyla) azaltılması topluma kazanç sağlar. Bu çerçeveden bakılınca, bir girişimcinin, bir iş kurduğunda var olan ve potansiyel diğer girişimcilere de gerekli bilgiler sağlaması olayı üzerinde durulmuştur. Yani bir işletmenin kurulması pozitif dışsallık oluşturur. Örneğin, hangi ürünlerin satılacağı ve hangi iş stratejilerinin işe yarayacağına dair bilgi sağlanır. İflas eden işletmeler bile diğerlerinin işine yarayacak sinyaller verebilmektedir. Ancak, girişimciler bu bilgileri sağladıkları için ödüllendirilmezler. Bu yüzden girişimcilik faaliyetlerinin, ekonomistlerin sosyal açıdan optimal olarak tanımladığı seviyenin altında olduğu iddia edilir¹. Bölüm 2’de bahsedildiği gibi; eğer taklit girişimciliğin yayılmasında önemli bir rol oynuyorsa, bu tür bir açıklamanın mantıklılığı artar. Ancak politikanın bu mantıksal temeli sadece kuramsaldır, tatmin edici bir ampirik temeli yoktur.

Benzer bir görüş de, girişimciliğin bir bakıma taklidin etkisiyle yayıldığı düşüncesi üzerine oluşmuştur. Potansiyel girişimcilerin var olan girişimcileri taklit etme eğilimi varsa, şu anda çok az sayıda girişimcinin bulunduğu yerlerde – muhtemelen büyük ölçekli endüstrilere dayalı bir geçmişi olan bir yerleşim yeri – diğer değişkenler sabit kalırsa girişimcilik düzeyi daha düşük olacaktır. İzlenen yola bağımlılığın, girişimcilik faaliyetlerinin daha yüksek bir seviyeye ulaşması için kamu politikasına ihtiyaç duyulmasından kaynaklandığı da anlaşılmaktadır. Ancak, girişimcilik faaliyetinin bir bakıma tanıtım etkileriyle belirlenmesi olasılığı deneysel olarak incelenmemiştir. Aslında izlenen yola bağımlılık durumunun bir dayanağı olabilir – ve deneyen birçok kişi hayata geçirmiştir – acaba bu diğer etkiler bilinmediği için önemli gibi görünüyor olabilir mi?

Diğer pozitif dışsallıkların kaynağı, bölgenin yeniden canlandırılmasının girişimcilik üzerindeki etkileri de olabilecektir. Örneğin, yeni kurulan işletmeler hizmetlere ulaşılabilirliği kolaylaştırarak ve eğitimli işçilerin yerel bölgelerdeki yoğunluğunu arttırarak, diğer işletmeleri yerel bölgelere çekebilir. Yeni işletmeler bir yerleşim yerini yaşamak için de daha cazip hale getirecektir. Böylece kalifiye ve eğitimli iş gücünün yerel bölgelerden göç etme oranı azaldığı için düşüşteki ekonomik faaliyetlere karşı konulmasına yardımcı olunabilecektir. Yeni kurulan işletme faaliyetlerinin artması, kamu hizmeti sağlama maliyetlerini de düşürür. Yeni işletmeler kuruldukça, konutların değeri yükselebilir (bazı inkübatör işletme programlarının etrafında görülen olay). Yoksul bir yerleşim yerine kurulan yeni işletmeler, aksi takdirde başka yerlerde harcanacak gelirin elde tutulmasına da yardımcı olabilir. Aslında işletmeler ile kuruldukları yerler arasındaki çeşitli etkileşimler üzerinde durulması gereken bir noktadır. Anekdot hesaplar bu tür işlemlerin nicelik açısından da önemi olabildiğini kabul etmektedir. Ancak, yeniden canlandırma dışsallıklarına dayanan politika görüşleri, girişimlerin nüfus özellikleri ve yerel ekonomik kalkınma üzerine yapılmış deneysel çalışmaların yetersizliğinden dolayı giderek zayıflamaktadır².

İşsizliğin maliyeti ve dağılımı da politika tasarımı üzerinde bir rol oynamıştır

Politika tasarımının bir başka yanı da işsizliğin sosyal maliyeti ile ilgili düşüncelere dayanmaktadır. İşsiz ve istediği türde işlerde çalışamayan bireylerin yanı sıra toplumlar için de doğrudan ve dolaylı ekonomik ve sosyal maliyetler vardır. Herhangi bir nüfus grubu için – yerel, ulusal veya bölgesel – işsizlere iş sağlamanın sosyal faydaları vardır. Eğer işsizliği azaltma maliyetinin, işsizliğin toplam maliyetinden daha düşük olduğu yöntemler var ise bunların geliştirilmesi üzerinde durulmalıdır. Girişimciliğin teşvik edilmesi bir yöntem olabilir. Aslında, Cowling ve Hayward (2000) İngiltere’deki yerel serbest meslek tamamen maliyet etkin bir şekilde değerlendirilmesinin, önemli bir kamu birikimi oluşturduğunu göstermiştir. Ancak, girişimcilik desteğinin maliyet etkinliği de işsizlerin sadece küçük bir bölümü ile sınırlı kalmakta ve girişimcilik yanlısı stratejiler de kısa vadede daha az sayıda iş imkanı sağlamaktadır. Bununla birlikte, eğer işsizlik belli bir coğrafi bölgede yoğunlaşmışsa, işsizliğin azalması için girişimciliğin teşvik edilmesi programların otomatik olarak bölgeye dayalı bir hedef belirlemesine sebep olabilir (Örneğin İngiltere’de 1998’de yapılan bir çalışmada işsizlerin yarısının en yoksul altmış beş yerleşim yerinde yaşadığını ortaya koymuştur³).

Politikayla ilgili bir diğer görüş de işsizlik yükünün yayılması üzerine odaklanmaktadır. İş gücüne tekrar katılmanın zorluğu, işsizlik süresi uzadıkça artmaktadır. Bu yüzden toplam işsizlik oranı değişmese bile, uzun vadeli işsizliğin azaltılması refahı arttırabilir. Ancak, bu görüş politikanın mantıksal bir temeli olarak, istihdam yaratımı ve sosyal bağlılığın arttırılması için bir araç olan girişim teşvikinin maliyet etkinliğini – alternatif politika önlemlerine göre – tekrar gündeme getirir. Az önce bahsedildiği gibi maliyet etkinliği genelde işsizlerin küçük bir azınlığı için geçerlidir. Ayrıca, bu azınlık işgücü piyasasıyla bağlantısı en zayıf olan kişileri kapsamaz.

Girişimciliğin sağlayacağı sosyal faydaların belli türde yerleşim yerlerinde yüksek olduğu görülmüşse, iş desteğinin spesifik bölgeleri hedeflediği bir politika uygulanabilir. Örneğin, girişimciliğin sosyal faydalarının yoksul yerleşim yerlerinde, varlıklı bölgelere kıyasla daha fazla olmasını beklemek mantıklıdır. Fakat bu tüm yoksul bölgeler için geçerli değildir. Örneğin, girişimcilik yanlısı programların maliyet etkinliğinin ciddi ekonomik ve sosyal sıkıntıların yaşandığı koşullarda düşük olma ihtimali daha yüksektir. Yine, girişimlerin ayakta kalma süresi ticaret ortamına daha elverişli yerleşim bölgelerinde, genelde daha kısa olacaktır. Aslında işsizlik oranının az olduğu yerleşim yerlerinde, işten çıkarma etkileri daha az olacağı için girişimciliğin teşvik edilmesi daha fazla ekonomik fayda getirebilir (Metcalf ve arkadaşları, 2000).

Müdahalenin bir başka temel noktası ise; politika yokken, ortaya çıkmamış doğrudan istihdam veya yerel canlanma ile ilgili olmayan başka yararlar sağlanabilmesidir. Örneğin verim kazançları işletmeler arasında farklı şekillerde işbirliğinin geliştirilmesinden de kaynaklanabilir. Bu bağlamda gelişen iş ağlarında harekete geçirici bir kamu sektörünün rolü daha ucuz olabilmektedir (bkz. Bölüm 10). Ayrıca birçok işletme, işletmenin temelindeki

uygulanabilirliğiyle doğrudan ilgili olmayan sebeplerden dolayı da iflas etmektedir. Örneğin, nakit akışının etkili bir şekilde idare edilememesi yeni ve küçük işletmelerde kapanma oranının daha yüksek olmasının sebebidir. İşletmelerin bu tür “gereksiz” iflaslarının azaltılmasına yardımcı olacak danışmanlık ve eğitim gibi önlemler ekonomik ve sosyal yararlar sağlayabilmektedir. İşletmeler kapandıktan sonra kaynakların yeniden dağıtılması işleminin maliyetinin düşük olma ihtimali az olduğu için ekonomik yararlar ortaya çıkabilir⁴. Bir işletme kapandığında; bireyleri ve aileleri zor durumda bırakan sıkıntıların ve işsizliğin, geçici de olsa azalmasından kaynaklanan birikimlerden dolayı ekonomik ve sosyal yararlar da ortaya çıkabilir. Temelde bu paragrafta anlatılan yararların hepsi, piyasaların kaynakları en üst değerlerde kullanmak üzere dağıttığı önemli süreci bölmeden gerçekleştirilebilir.

Yerel düzeyde müdahalenin potansiyel avantajları vardır

Kamusal hareket için ekonomik dayanaklar olduğuna karar verildikten sonra ulus altı hükümetlerin müdahalesinin belli avantajları olabilmektedir. Girişimcilik faaliyetlerinde büyük mekansal varyasyonlar ile üstün kaynakların yerel programlar yoluyla taşınması, dağıtılması esnasında oluşturulan kombinasyon politikanın tasarlanması ve uygulanması sırasında yerel esnekliğin önemini vurgulamaktadır⁵. Yerel yetkililer, programların farklı yerel koşullara uydurulmasında önemli bir rol oynar. Örneğin, yöneticilik eğitimi programları genelde en iyi yerel organlar veya ulusal programların yerel ofisleri yoluyla verilir. Bu yerel kurumlar, programları bir bölgenin spesifik koşullarına adapte edebilir. Eğitim alanların, iş yeri dışında çok fazla zaman harcamadan eğitime devam edebilmelerini sağlayarak, onlara yakın bir şekilde hizmet verebilir. Girişimcilik ajanslarının kendilerini sunma şeklinin bile yerleşim yerine uygun hale getirilmesi gerekir, çünkü destek ajansları yoksul bölgelerin bazı kesimlerine yabancı olan sosyal yapının bir parçası olarak kabul edilir.

Girişim kurmanın bir yerel yetkilinin stratejik kılavuzluğunu gerektirdiği durumlar da vardır. Özellikle sayısız ekonomik organ arasında koordinasyon problemleri varsa, durum bu şekildedir. Örneğin; yerleşim bölgeleri büyük bir fabrikanın kapanması gibi çok ciddi bir ekonomik şoka maruz kaldığında, yerel serbest meslek oranları dikkat çekici bir şekilde yükselir. Ancak, özellikle işini kaybedenler düşük veya orta düzeyde becerilere sahipse serbest mesleğe geçiş yapan birçok işsiz kolay girilen pazarları tercih eder. Giriş engellerinin az olduğu sektörlerde “toplanma” problemi daha fazla sıkıntıya sebep olacaktır. Çünkü arz fazlalığı olan pazarlardaki işletmeler düşük meblağlar kazanır veya ticareti bırakır. Yerel girişim destek organları çeşitliliği teşvik ediyor ve ilgili piyasalarda aşırı yığılmayı önlemeye çalışıyorsa, bu sıkıntılar engellenebilir veya azaltılabilir.

Merkezi ve yerel hükümetler, politikanın başarısız olma ihtimalini de düşünmek zorundadır. Yani, piyasaların etkili bir şekilde işlemlerini engelleyen veya piyasada var olan başarısızlıkları daha da kötüleştiren politikaları hükümetlerin düzeltmeleri gerekir. Örneğin, mekansal planlamanın uygun olmaması, gelişmemiş birçok işletmenin karşılaştığı işyeri bulma zorluklarını daha da kötü hale getirebilir. Söz konusu piyasalarda, çok az sayıda deforme edici etkilerin olduğu politika seçenekleri vardır. Bilgi akışının artırılması ile

girişimciliğe başlama, finansman sağlama, yönetim konusunda danışmanlık, girişimcilik konusunda kamu bilincinin artırılması, girişimciler arasında karşılıklı kredi garanti programları ve işletmeler arası ağlarda olduğu gibi ortak hareketlerin teşvik edilmesi, politikanın başarısızlığa uğrama ihtimalini oldukça azaltır.

İrk, cinsiyet, yaş veya engellilik sebebiyle yapılan ayrımcılık, kesinlikle halkın tepkisini çeker. Ancak bu tepki hükümetin belli bir düzeyine özgü olarak gösterilmemektedir. Ayrımcılık ile en çok bankaların kredi uygulamalarında karşılaşmıştır.

Bu bölümün devamında yeni ve küçük işletmelere finansman, danışmanlık hizmetleri, fiziksel iş alanı ve eğitim tedariki ile ilişkili olduğu düşünülen piyasa krizleri tartışılmaktadır.

Mali İşler

Küçük işletmelerin çeşitli özellikleri, bankalar için kredi uygulamalarında negatif bir izlenim oluşturabilir (bkz. Bilgi Notu 5.1). Serbest mesleğin karşılaştığı finansal engellerin yanı sıra, küçük işletmelere kredi ve öz sermaye sağlanması konusunda piyasa başarısızlığını inceleyen geniş bir literatür bulunmaktadır. Ampirik açıklamalar, bir bakıma yetersizdir. Fakat piyasa başarısızlığının önceden kabul edildiği kadar önemli olmadığı görüşünün hatalı olduğunu gösterir. Birçok politika analizi, girişimcilerin büyük bir bölümünün finansmana ulaşmada zorluklar yaşadığını gösteren inceleme bulguları üzerinde durmaktadır. Ancak, bu göstergeler piyasanın başarısızlığının kesin bir açıklamasını oluşturmaz. Örneğin, yapılan incelemelerin karşılığı olarak girişimciler girişimcilik performansının zayıf oluşunu işletme ve yönetim dışı gelişmeler açısından açıklayabilir. Finansmana ulaşma bu şekilde dışsal bir konudur⁶. Aslında, girişimcilerin görüşlerinin daima kredi değerlendirme organları gibi daha “objektif” gözlemcilerin görüşleriyle uyuşmadığı kanıtlanmıştır (Cressy ve Olofsson, 1997)⁷.

Kredi piyasaları ders kitaplarında anlatıldığı gibi işlemez

Küçük işletmeler için kredi piyasası neo-klasik piyasanın gerektirdiği gibi işlemez. Ders kitaplarındaki bir piyasada, iyi projeler mal sahibinin kaynakları pahasına finanse edilmelidir. Pratikte, maddi teminata dayalı kredilendirme, farklı algılanan risk seviyelerinin olduğu projeleri ayırt etme aracı olarak daha önemsiz olan faiz oranına göre baskındır. Örneğin, Astebro ve Bernhardt (1999) Kanada bankalarının, daha çok yeni başlayan ve küçük işletmeleri finanse etmek isterken, kredi uygulamalarının projelerin artı ve eksilerini değerlendirmek yerine, proje sahibi girişimcinin kişisel kredi itibarına göre değerlendirildiğini göstermiştir⁸. ABD’de 1990’ların başında tüm ticari kredilerin % 70’i teminatlıdır (Cowling, 1998). Bu tür bulgular finansal varlığı veya kişisel kredi itibarı düşük olan ve bir işletme kurmak isteyen kişilerin karşılaştığı belli başlı problemleri göstermektedir.

Son yıllarda birçok ülkedeki bankalar, büyük ölçüde küçük işletmelerin işlemlerine yönelmiştir. Aslında bankalar, küçük işletme müşterilerinin portföyünü geliştirme konusunda ticari açıdan giderek daha fazla ilgilenmektedir⁹. Rekabet ve diğer piyasalarda maliyetlerin

artması – kişisel mevduat alımı gibi – bazı bankaların işlerini azaltmıştır. Bankalar küçük işletmelerin kredilendirilmesini çeşitli bankacılık hizmetlerini pazarlamanın bir yolu olarak da görmektedir. Aslında küçük işletme müşterilerinden elde edilen ödeme geliri, kredilendirme için değil ama hizmetler için, genelde kredilerden elde edilen geliri aşmaktadır. ABD’de finansal hizmetlerdeki rekabet daha düşük gelir gruplarının ihtiyaçlarının karşılanmasına yardımcı olmuştur. Örneğin mikro kredilere olan talebin bir kısmı kredi faiz oranları yüksek olsa da başlangıç oranları, işlem maliyetleri ve toplam maliyetleri uzmanlaşmış mikro finansman tedariklerine kıyasla daha düşük olan kredi kartlarıyla karşılanmaktadır (Glackin, 2002). Bankaların küçük işletmelerin bulunduğu sektörleri daha fazla dikkate alması daha önceden bahsedilen finansman açıklarının azalmasına yardımcı olmuştur. Bu konuda kamu politikasının da bir etkisi de söz konusudur. Örneğin İngiltere’de Küçük İşletme Kredi Garanti Programının ikincil bir etkisi, bazı bankacıların küçük işletme sektörlerindeki fırsatlardan daha çok haberdar olmasını sağlamıştır (bu politikanın finansman açıklarını azaltma yönündeki birincil etkisi az olsa da). Aynı şekilde, ABD’de Yeniden Yatırım Yasasında düşük gelirli bölgelerde bulunan ticari fırsatları daha fazla harekete geçiren birçok banka vardı.

Bilgi Notu 5.1. Küçük ve gelişmemiş işletmelerin kredilendirilmesi ve finansal yapısı

Yeni kurulan küçük ölçekli işletmelerin finanse edilmesi, mevcut orta ve küçük ölçekli işletmelere göre farklılık gösterir. Küçük işletmeler genelde; girişimcinin kendi sermayesi, kazanç birikimi, ticari alacaklılar ve diğer alacaklılar (örneğin ertelenen vergi ödemelerinin tahsisatı durumunda mali yetkililer), taksitli ödeme, leasing ve bankada kredi limitini aşan poliçe veya çek şeklinde alınan kısa vadeli kredi gibi finansmanlara bağımlıdır. Uzun vadeli kredi kapasitesinin olmaması ve kısa vadeli kredilere güvenilmesi öz sermaye/borç oranlı ve düşük likiditeli yüksek bir borçlanmaya sebep olur.

Bankaların kredi uygulamaları konusunda negatif izlenim oluşturabileceği, yeni kurulan küçük ölçekli işletmelerin özellikleri şöyledir:

- Girişim başarısızlık oranının yüksek olması ve piyasa koşullarına karşı duyarlı olmalarından dolayı, risk düzeyinin yüksek algılanması. Diğer sebeplerin yanında bu duyarlılık az sayıda ürüne ve/veya kısıtlı bir piyasaya güvenilmesinden kaynaklanır. Sadece çok az sayıda ürüne bağımlı olunması ürünlerin yaşam döngüleri kısaysa uzun vadeli banka kredilendirmesine de engel olabilir (ön yüklemeli finansman sağlama – nakit akışı dışında finansman – ürünlerin yaşam döngüsünün çok kısa olmasından dolayı yeni teknoloji tabanlı birçok işletmeye uygulanamaz).
- Yeni kurulan işletmelerde deneyimin olmaması
- Bazı küçük ölçekli işletmelerin maddi teminat oluşturamaması. Kredi veren taraf kredi güvencesi olarak kişisel garantiler talep edebilir. Bu tür garantiler yöneticilerin işletmelerinin genişlemesini devam ettirmek için gerekli riskleri almasını engelliyorsa

sosyal açıdan zarar ettirici olabilir. Ayrıca, yeni teknoloji tabanlı işletmelerin anlaşılmaz ve çok spesifik olması da maddi teminat sağlanmasını engelleyebilir.

- Bankaların maddi teminat değerlendirme ve oluşturma gibi işlem maliyetinin borç verilen meblağa oranla yüksek olması
- Genelde muhasebe konusunda uzmanlığın, işletme programları ile kredi uygulamalarının uygun bir şekilde sunumu için gereken becerilerin olmaması. Daha genel konuşmak gerekirse; bankalar ve risk sermayesi fonları bir işletmenin yönetiminde finansal bilinç, pazarlama becerileri, teknik işletme bilgisi vb. de dahil olmak üzere, küçük ölçekli işletmelerde alışılmış bir durum olmayan çok disiplinli iş becerilerinin olduğunu görmek isteyebilir.
- Nakit akışı eksikliklerinden kaynaklanan risk. Nakit akışı problemleri finansal yönetim uzmanlığı ile hızlı büyüme oranı olmamasından ve çok az sayıda ürüne sahip olunmasından kaynaklanabilir(daha fazla sayıda ürünle nakit akışı artık ve açık değerleri ortadan kaldırılabılır). Yeni piyasalarda arz eden yenilikçi işletmeler de sermaye gereksinimlerinin ölçeğini, zamanlamasını öngörmekte zorluklarla karşılaşır ve kısa bir süre sonra fona ihtiyaç duyabilir.

Piyasa başarısızlığına hem sebep olan, hem de engelleyen unsurlar vardır

Borç arzındaki başarısızlıklar gösterilmeye çalışılırken, çok sayıda kriter kullanılmıştır. Yapılan bazı çalışmalar, bireysel mal varlığının serbest mesleğe giriş ihtimali üzerindeki etkilerini değerlendirmeye çalışmıştır. Ancak; mal varlığı ile girişimcilik arasındaki pozitif bağlantı, varlıklı insanların girişimcilik faaliyetlerine başlamak için daha fazla eğilimi ve fırsatı olduğunu gösterecektir. Bu, varlıklı anne babaların çocuklarının aile işletmelerinin varisi olmalarından da kaynaklanabilir. Bu olasılıkları önlemek için araştırmalarda mevcut mal varlığı ile hiçbir ilişkisi olmayan, piyango gibi tesadüfi kazançların serbest mesleğe giriş ihtimalini etkileyip etkilemediği incelenmiştir. Araştırma bu açıdan tesadüfi elde edilen varlığın, girişimciliğe başlama ihtimalini arttırdığını göstermiştir ki, bu da kredi zorlukları ile ilgilidir (Blanchflower ve Oswald, 1998; Taylor, 1998). Diğer araştırmalar da yine banka kredilendirmelerindeki kısıtlamalara dikkat çekerek, barınma öz sermayesinin gerçek değeri ile anonim olmayan işletme kurma oranları arasındaki pozitif ilişkiyi göstermektedir (Barlow ve Robson, 1999). Aynı şekilde, İngiltere Küçük İşletme Kredi Garanti Programında, konut fiyatlarının kredi miktarını belirleyen en önemli tek unsur olduğu ortaya konmuştur (Cowling, 1998). Dış kısıtlamalar hipotezini savunan Carpenter ile Petersen (1999) 1.600 işletmeden alınan verileri kullanarak, küçük işletmelerin büyüme oranının iç finansmanın varlığı ile kısıtlandığını göstermiştir¹⁰. Daha önce de belirtildiği gibi, özellikle ABD’de kredi piyasalarının belli etnik gruplara karşı ayrımcılık yaptığı neredeyse tartışılmaz bir gerçektir (Blanchflower, 1998).

İşletmeler, ölçek olarak büyüdüğünde daha geniş finansman kaynaklarına ihtiyaç duyarlar. Aynı zamanda bu büyüyen ölçek, finansal kaynakları elde etme konusunda etkinliği

de arttırır. Farklı yazarlar likidite kısıtlamalarının daha küçük topluluklar için daha sert olduğunu belirtmiştir. Örneğin, Audretsch ve Elston (1999) küçük Alman işletmelerinin finansmana ulaşma konusunda daha dezavantajlı olduğuna değinmiştir.

Ancak, piyasa başarısızlığının önemli olmadığını iddia eden çok sayıda açıklama da vardır. Cressy ve Toivanen (1999) “iyi” girişimcilerin “kötü” girişimcilere kıyasla daha iyi koşullarda ve daha fazla kredi aldığı İngiltere’de, kredi alan taraflar ile bankalar arasında simetrik bir bilgi sistemi olduğunu ortaya koymuştur. Calcagnini ve arkadaşları (1999) İtalya’daki küçük işletmelerin artık kredi kısıtlamalarıyla karşılaşma ihtimallerinin daha az olduğu önermesine ampirik destek sağlamıştır. İngiltere Bankası tarafından küçük işletme finansmanı üzerine yapılan son yıllık raporlar dizisi, küçük işletmelere uygulanan kredi kısıtlamalarının çok şiddetli olmadığı görüşünü desteklemektedir. Hughes (1997) İngiltere’de küçük işletmelerin borçlanmasında veya öz sermayesinde genel piyasa başarısızlığı olduğu açıklamasını doğru bulmamaktadır. Kredi piyasaları teorisi konusunda devam eden çalışmalar da kısıtlamaların çok fazla bağlayıcı olmadığını iddia etmektedir (bkz. Bilgi Notu 5.2). Aslında ekonomistler giderek, o anki net değeri pozitif olan bazı yatırım projeleri için finansman sağlanmadığı, fakat borç tedarikinde piyasa başarısızlığının yaygın olmadığı görüşünde birleşmeye başlamıştır (Berger ve Udell, 1992). Piyasa başarısızlığı meydana gelirse, bu büyük olasılıkla sistematik başarısızlıktan soyutlanmış olacak ve kamu politikasına karşı büyük bir tepki oluşturmayacaktır. Avrupa’daki birçok ampirik çalışmayı özetleyen Cressy ve Olofsson’un belirttiği gibi:

“Bazı Avrupa ülkelerinde hem talep hem arz kısıtlamaları vardır. Ancak diğer açıklar spesifik finansman modelleri(kredi veya öz sermaye), ileri teknoloji gibi spesifik sektörlerdeki işletmeler ile sınırlıdır ve bu konuda ekonomik durumun (durgunluk veya patlama) da bir işlevi olabilir. Yönetim becerileri gibi diğer “reel” unsurlarla birleşen finansman açıkları, hükümetlerin problem karşısında “parayı saçıp savurduğu” görüşünü de zayıflatmaktadır”.

Kısıtlamaların çok ciddi düzeyde olabileceği finans etme modellerinden biri, en küçük ölçekli kredilerin arzıdır. Bankalar bu tür krediler için maddi teminat almaz, çünkü maddi teminat miktarının değerlendirilmesi ve bunun gecikme durumunda tahsil edilmesinin maliyeti, kredi ölçeğine göre çok daha yüksektir. Bu bağlamda, bankaların kişisel kredi geçmişini dikkate aldığı ve uygulanabilirliği olan projelerin zayıf kredi geçmişleriyle birleştiren insanların olduğu yerlerde, kamu müdahalesi kural olarak önemli ve gerekli olabilmektedir. Mikro ölçekli işletmelerde krediye ulaşmayı kolaylaştıran programlar Bölüm 9’da detaylı olarak anlatılmaktadır.

Bilgi Notu 5.2. Teoride kredi açıklarının nihai olmadığı giderek kabul görmektedir.

Stiglitz ve Weiss (1981) küçük işletmelerin kredilendirme kısıtlamalarıyla ilgili kuramsal bir temel oluşturmuştur. Analitik başlangıç noktası, bankaların yatırım önerilerinde, yeni ve küçük işletmelerdeki girişimcilere eşit bilgi sağlamamasıdır. Yazarlar, bankalar ve kredi alan taraflar bir projenin riski üzerine eşit düzeyde bilgi sahibi olmazsa; faiz oranının, kredilendirilebilir

fonların etkili bir şekilde dağıtılmasında kullanılamayacağını ortaya koymuştur. Bunun sebebi artan faiz oranlarının sadece daha riskli projeleri çekebilmesidir. Projelerinin daha az riskli olduğunu bilen girişimciler, faiz oranları yükseldiğinde yatırımlarını geri çekecektir. Bunun sebebi; projelerinin yüksek riskli olduğunu bilen borçluların, risk yatırımları iyi giderse geri dönecek kazançlarının da daha yüksek olacağını bilmeleridir. Ancak, risk yatırımı kötüye giderse düşüş ve geri dönen kazanç her iki proje için de aynı olacaktır. Bunun sebebi aşırı düşüş kayıplarına karşı kanunlar tarafından korunuyor olmalarıdır. Bu yüzden riskli projeleri olan borçlular daha yüksek faiz oranına, düşük riskli yatırım önerileri olan borçlulara göre daha iyi dayanabilir.

Ancak Stiglitz/Weiss'in analizleri, sadece riskine göre farklılık gösteren projelere bağlıdır. Farklı modeller de önerilmiştir. Örneğin DeMeza ve Webb (1987) girişimcilerin yatırım projeleri arasında yaptığı temel farklılığın, her bir önerinin beklenen geri dönüşü söz konusu olduğunda, ne olacağı hususunu göz önünde tutmuştur. Bu durumda, daha yüksek faiz oranı, projelerinin başarısız olma riskinin daha az olduğuna inanan yatırımcıları çekecektir. Pratikte hem projelerin riski, hem de beklenen hasılat oranlarında belirsizlikler vardır. Sonuç olarak, proje seçiminde, faiz oranının rolü ile ilgili de belirsizlik bulunmaktadır (Cosh ve Hughes, 1994).

DeMeza (1999), son çalışmasında serbest piyasanın aşırı kredilenmeye sebep olacağı bir model kullanan Stiglitz ve Weiss (1981)'e karşı çıkmıştır. Ayrıca, bu çalışmadaki aşırı kredilenme, mevcut kredilendirme açığı ile bir arada görülmektedir. DeMeza ayrıca girişimcilerin fazla iyimser olduğunu kabul eden açıklamalarda da, banka kredilendirmesi uyarısının bulunduğunu belirtmektedir. İş dünyasına girişi zorlaştıran, katı iflas kanunları veya başarıya göre vergilerin yükselmesi gibi politikalar, verilen kredinin miktarını ve girişimcilik kalitesini artırabilir.

Parker (2000), kredi kısıtlamaları varken girişimcilerin, girişimciliğe girme veya devam etme konusunda zaman içerisinde verdikleri kararları inceleyerek, tartışmayı farklı bir boyuta taşımıştır. Girişimcilerin kredi açıklarını kapatıp, işletme finansmanı sağlamak üzere birikim yapmak için kararlarını değiştirebileceğini iddia etmiştir. ABD'de girişimcilerin birikim yapma eğiliminin, işçilere göre daha fazla olduğunu belirterek, ampirik bir açıklama da yapmıştır. Yani, birikimlerin getirdiği hasılat, girişimciler için daha yüksektir. Parker'ın modelinde kısıtlı borç alma imkanlarının bir sonucu olarak, hala refah kaybı oluşmaktadır. Ancak bu araştırma kredi açıklarının, bağlayıcı bir kısıtlama olduğu iddiaları ile ilgili şüpheleri azaltmaktadır.

Öz sermaye sağlanması kredi sağlanmasından daha problematik olabilir

Küçük hacimli öz sermaye sağlanması, özellikle yeni kurulan ve ileri teknoloji tabanlı işletmeler için kredi sağlanmasından daha zor olabilmektedir¹¹. Bunun sebebi, büyük ölçüde

risk sermayedarlarının, yaptıkları yatırımın ölçeğine göre çok az farklılık gösteren yatırımları değerlendirirken, denetlerken ve yönetirken karşı karşıya kaldıkları maliyetlerdir. Bu da daha küçük yatırımları, daha az cazip hale getirmektedir. Ayrıca, yatırım kaynaklarının harekete geçirilmesi, zaman harcanması gerektiren bir süreçtir. Bu olgu, herhangi bir bireysel ortak tarafından üstlenilebilen bir risk fonunun payını kısıtlayan düzenlemelerle birlikte geniş hacimli fonların artmasına olanak sağlamaktadır (Lerner, 1999). Sonuç olarak, ortalama yatırımların geniş seçilmesi, fon yöneticilerinin kimin geniş hacimli yatırımlar yapmaya ihtiyacı olduğunu anlamalarını sağlar.

Analistler söz konusu birincil ve ikincil öz sermaye açıkları arasında bir ayrım yapmıştır. Birincil açık ,resmi risk sermayeli işletmelerin çoğunluğunun ihtiyaç duyduğu en küçük yatırım ölçeğini temsil eder. İkincil açık ise, özel sektörde faaliyet gösteren iş meleği ağları tarafından kabul edilen asgari öz sermaye yatırımdır (“İş Meleği” terimi resmi olmayan özel sektör öz sermaye yatırımcısına karşılık gelir). Mason ve Harrison (1997) İngiltere’deki birincil ve ikincil öz sermaye açıklarının sırasıyla 638000 ECU ve 128000 ECU civarında olduğunu gözlemlemiştir (risk sermayesi yatırımlarının ortalama ölçeğinin de bir artış eğilimi gösterdiğini belirlemişlerdir). ABD’de 1990’ların başında; kamusal destekli başlangıç aşamasında, risk sermayesi işletmeleri asgari yatırım eşik değerini 1 milyon USD civarında bildirmişlerdir. 2000 yılında İngiltere’deki başlangıç aşamasında öz sermaye yatırımlarının ortalama ölçeği 1.4 milyon £ civarındaydı (Mason ve Harrison, 2002). Avrupa’da 2001 yılı ortalama risk sermayesi yatırımı 2.2 milyon Avroyu aşmıştır (Avrupa Risk Sermayesi Birliği’nden elde edilen veriler). Öz sermaye açıklarının boyutu farklı kurumsal ve düzenleyici özellikler ile piyasa özelliklerine göre ülkeden ülkeye, hatta aynı ülke içerisinde bir bölgeden diğerine değişiklik gösterecektir.

Ölçek konuları farklı sebeplerden dolayı da önemlidir. Daha küçük risk sermayesi fonları yeni kurulan işletmelerdeki resmi öz sermaye yatırım hacmini oluşturur. Yukarıda verilen sebeplerden dolayı; büyük fonlar yönetim değişikliklerinde, birleşmelerde, devralmalarda ve işletmelerin gelişmesinde büyük yatırımlar gerektirir. Ancak, daha küçük fonlar ölçeklerinden dolayı farklı yatırım portföylerini elinde tutabildiği dereceye kadar sınırlıdır. Bu yüzden daha büyük fonlara kıyasla daha fazla risk oluştururlar (başlangıç aşamasındaki yatırımlarda var olan daha büyük riske ek olarak). Küçük fonlar, aynı zamanda başlangıç aşamasındaki işletmelerin desteğe daha fazla ihtiyacı olacağı için, daha yüksek çalışma maliyetleri de getirebilir. Küçük yatırımlar, yatırım yapılan yerde genelde başarılı ve büyümekte olan işletmelerin ihtiyaç duyduğu ek aşamaların finanse edilmesinde zorlukla karşılaşabilir. Daha sonraki aşamalarda finansman sağlanamaması küçük bir fonun yatırımlarından tamamen kar elde edebilme yeteneğini zayıflatır (Murray, 1994). Öz sermaye garantisi ve ilerleme programları, bu problemlere değinilmesine yardımcı olur. Bölüm 9’da bu programlar üzerinde durulmaktadır.

Yetersiz talep de öz sermaye yatırımını kısıtlayabilir

Talep unsurları da, işletmelerin optimum finansal yapılar geliştirmesini engelleyebilmektedir. Birçok girişimcinin dış öz sermaye yatırım bilgisi kısıtlıdır. Ekstrem bir örnek olarak; Kanada’da yapılan bir inceleme, küçük işletme sahiplerinin büyük bir bölümünün öz sermaye piyasalarının var olduğunu bilmediğini göstermiştir (Feeney ve arkadaşları, 1999). Ayrıca risk sermayedarları da genelde Kurul katılımının yanı sıra işletmelerde büyük bir öz sermaye desteği talep ederler. Ancak girişimciler, girişim üzerinde asgari düzeyde bir kontrolün bulunmasına bile karşı çıktıkları için dış öz sermayeye ulaşmaları zorlaşmaktadır. Özellikle aile işletmelerinde durum böyledir. Sonuç olarak, birçok işletme yetersiz sermayelidir. Bu da risk düzeylerini arttırıp, kredi sağlanmasını zorlaştırır. Kabul edilen bir politika, kredi tedarikini genişleten programların bazı durumlarda zarar ettirici olabilmesidir. Dış öz sermaye kabulünün daha çok istenmesi, birçok küçük işletmenin büyümesini ve ayakta kalmasını kolaylaştıracaktır. Dış öz sermaye talebi; vergi politikaları, eğitim, öğretim ve bilgi alma faaliyetleri yoluyla arttırılacaktır.

Ayrıca; iyi işletmelerin bulunmamasının, risk sermayesi faaliyetlerinin gelişmesine karşı temel bir engel oluşturması da çok sık duyulan bir iddiadır. Örneğin, Kanada’da yatırım uygulamalarının yüzde doksanına nitelik kaygılarından dolayı İş Melekleri tarafından itiraz edilmektedir (Feeney ve arkadaşları, 1999). Yüksek nitelikli yatırım önerilerinin az olması da İngiltere’de kayıtlara geçmiştir (Mason ve Harrison, 2002). Yatırım projelerinin niteliğini ve sunumunu geliştirmeye yarayan politikalar da öz sermaye finansmanına erişimi arttıracaktır (bkz. Bölüm 9).

İş geliştirme hizmetleri

Yeni işletme kuran birçok insanın kafasında tek bir belirsiz düşünce vardır: girişim ve girişimi yönetim düzenin nasıl sağlanacağı. Fielden (2000) potansiyel yeni iş sahiplerinin yüzde otuz beşinin ilgili bir iş alanındaki bir müşavirden devamlı alacağı pratik önerilerden faydalanabileceğine inandığını belirtmiştir.

Piyasanın, yeni ve küçük işletmelere danışmanlık ve bilgi alma hizmetlerini sağlayıp sağlayamaması tartışmalı bir konudur. Fakat piyasa başarısızlığı ile iddia edilenden daha az karşılaşılmaktadır. İnternet, küçük işletmeler için devamlı ilerlen bir bilgi sağlama aracıdır. Teknik ve yönetim bilgileri sağlayan birçok organ da, potansiyel küçük işletme müşterilerine ürün, ekipman ve hizmetlerini tanıtmada konusunda oldukça isteklidirler. Yeni girişimciler için yazılmış yüzlerce bilgi verici (“how to”) kitap ve dergi de bulunmaktadır. Ayrıca, üreticiler birliği, ticaret odaları, üniversiteler ve diğer organlar da küçük işletmelerin gereksinimlerine uygun birçok teknik ve yönetim hizmeti sunmaktadır. Buna rağmen Kuzey Amerika İşletme nkübatör Birliği tarafından yürütülen inceleme çalışması, girişim kurulumunun ilk aşamalarında özel danışmanlık hizmetlerinin yetersiz olduğunu ortaya koymuştur.

Feller (2001) bu alandaki piyasa başarısızlığı görüşlerinin birçok farklı şeklinin bulunduğunu, fakat piyasa başarısızlığının mantıksal dayanağının en azından üretim hizmetlerinde kısıtlayıcı koşulların artmasına sebep olduğunu belirtmiştir. Bu piyasada olduğu iddia edilen eksikliklerin, aşağıdaki paragraflarda açıklandığı gibi, hem arz hem talep boyutu vardır. Talep açısından, küçük işletmelerin bilgi araştırması ve denetleme işlemlerindeki maliyetinin daha yüksek olduğu söylenmektedir. Ancak, yeni bilgi ve iletişim teknolojilerinin yaygın olarak kullanılması bilgi araştırmasında daha küçük işletmelerin dezavantajlarının daha az olmasını sağlar. Bu durumda bile küçük işletmelerin denetim maliyetleri ciroya göre daha yüksek olabilmektedir. Talep açısından daha geniş bir görüş de; küçük ve mikro girişimlerin özellikle hızlı değişen teknolojiler, üretim metotları ve yönetim uygulamaları bağlamında asıl yardım gereksinimlerini bilmemesidir. Bu durumun daha da kötü hale gelmesiyle küçük ölçekli girişimler, kendine yardımcı olma psikolojisinden dolayı dış temasları kısıtlayabilmektedir (Curran ve Blackburn, 1992). Ancak, bazı gözlemciler girişimcilerin uzun vadede devamlı ve özerk bilgiler ile bilgi edinmenin önemini bilincine varması gerektiğini belirtmektedir. Bazı eleştirmenler yukarıda bahsedilen görüşlerin üzerinde daha fazla durmuş ve küçük işletmelerin belli zamanlarda belli iş hizmetlerinde özel sektör arzının ortaya çıkması için yeteri kadar etkin talep kaynağı oluşturamayacağını belirtmiştir.

Arz açısında ise, çok sayıda küçük girişimin pazarlama hizmetleri gelir beklentisine göre maliyetinin artması, özel sektör yardımları için bir engel oluşturmaktadır. Örneğin, bazı yönetim danışmanlığı işletmelerinin teknoloji yönetiminde olduğu gibi başlangıçta büyük işletmelerin bulunduğu piyasalar için geniş paket hizmetler tasarladığı ve pazarladığı görülmüştür. Daha küçük işletmelerin ihtiyaçlarına uygun olarak belirlenen benzer ürünler ancak daha sonra geliştirilip pazarlanmıştır.

Talep ve arzla ilgili kısıtlama unsurlarını birleştiren bir görüş şu şekildedir: sınırlı bir iç işbölümü yerine getiren küçük girişimler işletme kapsamında yetersiz olan beceriler üzerine sözleşme yapmalıdır. Ancak, talep edilen hizmetlerin hacmi küçükse ve arzları bölünemez ise¹² piyasalar eksik becerileri sağlayamayabilir. Bu tür piyasa başarısızlıklarının pratikte de kısıtlayıcı olup olmadığı veya bu görüşlerin gerçekten kuramsal olup olmadığı hala araştırılmaktadır. Buna rağmen, kamu desteği olmadan özel sektör organları tarafından yerine getirilemeyen, ancak girişimciliğin teşvikinde, ekonomik ve sosyal yarar sağlamada önemli olabilecek bazı hizmetler de vardır. Düşük gelirli ve işsiz insanlar için başlangıç öncesi danışmanlık ve denetim hizmetleri yüksek işlem maliyetlerine ek olarak bir miktar kamu teşviki de gerektirir, ödeme zorunluluğu bu müşterilerin cesaretini kırabilir. Bazı danışmanlık hizmetlerine ulaşılabilmesini sağlamak için yapılan geçici kamu desteği, küçük işletmelerin belli iş uygulamaları geliştirilmenin ticari yararları konusunda bilincini(emme kapasitesi) arttırmayı hedeflediği noktada haklı bulunabilir (BİT ve daha sonraki uygulamalar gibi).

Storey'in (2003) belirttiği gibi, iddia edilen piyasa başarısızlığı, aslında doğrudan kamu müdahalesinin yapılma şekli ile ilgilidir. İşletmelerin dışsal tavsiyeleri kullanılmasının olası yararlarından habersiz olduğu varsayılıyorsa, karşılığında getirilecek uygun politikanın

bu yararların bir defalık sunulmasından oluşması gerekir. Varsayım(veya düşünce) piyasaların gerekli hizmetleri doğru miktarlarda sağlamakta sistematik bir şekilde başarısız olduğu Yönündeyse, bu durumu düzeltecek bir politika devamlı önlemlerden oluşmalıdır. Ancak, Feller (2001) piyasa başarısızlığı iddialarının çok geniş kapsamlı olduğunu ortaya koymuştur.

Bunların gerçek dünyadaki önemi, belli bir endüstri veya bölgedeki işletmelerarası ilişkilerin yapısına bağlıdır. İşletmelerarası ve sosyal ilişkiler genelde temel bilgi ve danışmanlık kaynaklarını temsil eder. Bu yüzden iş hizmetlerinde piyasa başarısızlığının bir kamu önlemi gerektirip gerektirmemesi, özel sektör ve kar amaçlı olmayan kaynaklardan sağlanan bilgi düzeyine bağlıdır.

Son olarak, piyasa başarısızlığı doğrulansa bile önlem olarak alınacak politikanın iş hizmetlerinin doğrudan kamusal tedarikinden oluşması gerekmez ve oluşmamalıdır. Özel sektör tedarikçilerinin uygun bir şekilde düzenlenmesinin ve bazı durumlarda kullanımlarının sübvansiyonunun avantajları olabilmektedir. Örneğin, düzenleme hizmet tedarikçileri arasında rekabeti teşvik edebilir. Daha önce de belirtildiği gibi, kamu müdahalesi ile ilgili bir görüş belli iş hizmetlerinin kullanımından elde edilen yararlar konusunda küçük işletmelerin bilinçli hale getirilmesi için bunun haklı bulunabileceğidir. Eğer başarıya ulaşırsa, etkin talebi arttırabilir ve hizmetlerin özel sektör tarafından karşılanmasını teşvik eder. Bu şekilde bir görüş çerçevesinde mantıklı seçenek, bu tür tanıtım etkilerini ortaya çıkarmak için başlangıçta özel sektör hizmetlerinin kullanımının desteklenmesidir.

İşletmenin yeri

Endüstriyel gayri menkul arzı genelde problematiktir. Westall (2000) şu sonuca varmıştır: “Dezavantajlı bölgelerde girişimciliğin önündeki temel engellerden biri uygun araziler, yani uygun ve esnek kiralar sunan arazilerdir”. Yazarlar İngiltere’de dezavantajlı bölgeler için işyerine çok az yatırım yapıldığını belirtmektedir. Elverişli arazilerin olmaması da mikro girişimlerin yeniden dağıtımını tercih etmesinin temel sebebi olarak kabul edilmiştir. 1990’ların başında Batı Almanya’da yapılan bir incelemenin verileri; işletme kuluçkalarındaki işletmelerin neredeyse yüzde doksanda, bu programların önerdiği kiralanan yerlerin söz konusu işletmelerin gelişmesinde çok önemli bir rol oynadığını göstermiştir (OECD, 1999c).

Endüstriyel işyeri tedariki kamu desteği almayan özel sektör yatırımcıları için fazla çekici değildir. Ekonomik sıkıntıların yaşandığı bölgelerde kiracıların güvence altına alınmasıyla ilgili olarak, özellikle altyapı imkanları yetersize, zorluklar yaşanabilmekte ve yatırım masraflarının geri döndürülmesi de uzun zaman almaktadır. Ayrıca, farklı türde gayri menkullerde daha yüksek geri dönüş fırsatları da bulunmaktadır. Dinamik emlak piyasalarında yeni ve küçük işletmeler için yer sağlama konusunda da ciddi problemlerle karşılaşılabilir. Bu zorluklar temel olarak ofis mekanı ve/veya barınma için gayri menkul kullanımından gelen yüksek hasılatlarla ilgilidir. Bu tür kullanımlara sayısız küçük işletmenin faturalandırılması, ödemelerinin tahsil edilmesi, optimum yerleşim sağlanması, gayri menkule

girecek ve çıkacak işletme hareketlerinin tahmin edilmesi gibi yüksek işlem maliyetleri dahil edilmez (OECD LEED-SOFIREM, 2000).

Ayrıca; anonim emlak yatırımcıları, genelde yeni işletme kurma gibi bilinmeyen iş tekliflerinin beraberinde getireceği riske karşı çıkarlar. Bazen olası kiracılarından, birçok yeni girişimde dış finansman sahipleri tarafından kabul edilen işletme programları olsa bile karşılayamayacağı türden sözleşmeler ister.

Eğitim

Birçok sebepten dolayı küçük işletmelerin eğitime olan talepleri yetersizdir. Eğitimden sağlanacak potansiyel fayda işletmelerde asgari iç işbölümü ile birlikte düşünülse de, işletme dışında harcanan zamanın fırsat maliyeti özellikle düşük riskli sermayelerde yüksek olabilmektedir. Küçük işletmeler eğitime yapılacak yatırım da dahil yatırım kararları alırken, çok fazla belirsizlikle karşılaşıyorsa eğitim pahalı olabilmektedir (Kitching ve Blackburn, 2002). İşletmeler özellikle, eğitim yatırımlarının yararlarından faydalanma hususundaki yetersizliklerinden dolayı kaygılanabilirler. Bu anlayış daha büyük işletmeler tarafından önerilen bedel ödeme paketlerini genelde uygun olarak kullanamayan ve yönetim personel arasında işe girme ve işten çıkma oranlarının daha yüksek olduğu en küçük işletmelerde daha çok görülmektedir. Aslında resmi dış eğitim alan yöneticilerin oranı işletme ölçeğinin olumlu bir fonksiyonudur (OECD, 2000a). Bazı küçük işletmelerdeki girişimciler, hangi eğitimlerin iş performansı üzerinde en büyük potansiyel etkiye sahip olduğunu bilmeyebilir.

Eğitim piyasasının arzı açısından, sağlanan eğitim en küçük işletme kategorisinin özel ihtiyaçları için uygun olmayabilir. Bunun sebebi; bir bakıma eğitimi tedarik eden kişilerin, sayısız küçük işletmenin, farklı ihtiyaçlarına uyacak programlarda yüksek maliyetlerle karşılaşmasıdır. Geniş kapsamlı eğitim sağlanması, eğitimciler için daha az maliyet gerektirir.

Politikanın mantıksal temelleri ile ilgili sonuç açıklamaları

Politika müdahalesinin en güçlü dayanağı, girişimciliğin bağımlı olduğu çok sayıda piyasadaki başarısızlıkların düzeltilmesidir. Politikaların, istihdam etkileri üzerinde olduğu varsayılan gücü oldukça zayıftır. Bunun sebebi, girişim desteğinin nüfusun çok kısıtlı bir kesimi üzerinde işsizlik sigortasına göre daha maliyet etkili bir alternatif oluşturabilmesi, yeni işletmelerin ortaya çıkışından kaynaklanan istihdam yaratımının kısa vadede çok küçük olmasıdır. Şu anda politikayı sadece yeniden canlandırma ve yeni kurulan girişimlerin diğer dışsalılıklarına dayandıran ampirik açıklamalar yetersizdir. Buna rağmen girişim yaratmanın yerel ekonomik etkisi çok yönlü ve muhtemelen önemlidir. Ayrıca, Bölüm 11'de anlatıldığı gibi daha fazla inceleme yapılmasını gerektirir. Azınlıklar, kadınlar, engelliler ve diğer gruplara karşı ayrımcılık yapılan yerlerde, düzeltici ve önlem alıcı politikalar çok önemlidir. Aslında önlem alıcı politikalar her durumda önemlidir.

Başarısızlık doğrulanırsa ve politika “hiçbir şey yapmama” opsiyonuna üstün gelen bir durum yaratırsa, piyasa başarısızlığı kamu hareketini haklı çıkarır. Ancak, piyasa kusurlarının belirlenmesi, kamu tepkisinin mutlaka doğrudan olması gerektiği anlamına gelmez. Örneğin eleştirmenler bankaların kredi itibarını değerlendirmek için kullandığı teknikleri yoksul kesimin, kredi itibarı yerine, dezavantajlı durumuna karşı işlemektedir. Bu yüzden bazı bankaların düzenli olarak mortgage geri ödemesi yapması, düzenli kira bedeli ödemeleri geçmişinden çok iyi bir kredi düzeyinin göstergesi olarak ele alınabilir. Kredilerin düzenli olarak geri ödenmesi ile birikim hesabına yapılan düzenli ödeme, kredi itibarının kanıtlanması için iyi bir durum olarak kabul edilebilir (Metcalf, 2000). Bankacılık endüstrisiyle çalışmak, etik açıdan ikna etmek ve kredi değerlendirmesinde alternatif kriterlerin incelenmesini teşvik etmek gibi bankacılık uygulamalarını değiştirmek isteyen kamu yetkililerine verilecek uygun karşılık dolaylı olmalıdır. Kitabın II. Kısımında bu bölümde bahsedilen piyasa başarısızlığının temel konularına karşı gösterilecek olası kamu tepkileri üzerinde durulmaktadır.

Dipnotlar

1. Teori; girişimcilik gibi bir ekonomik faaliyet pozitif dışsallık yaratıyorsa, hükümet yardımı miktarının bir sonraki faaliyet birimi ile elde edilen dışsal yararın değerine eşit olduğu noktaya kadar sübvans edilmesi gerektiğini belirtir. Ancak karar alıcılar pratikte bu koşulun sağlanıp sağlanmadığını bilemeyecektir. Bunun temel sebebi, piyasa dışında meydana gelen faydaların ve maliyetlerin değerinin belirlenmesinin aşırı zor olmasıdır. Bu faydalar, piyasanın dışında olduğundan bunlar için herhangi bir parasal değer belirlenemez. Bu durumda; bir piyasada, var olan ve potansiyel girişimciler, girişim yaratımı yoluyla elde edilen bilgileri satın alabiliyorsa, karar alıcıların bu bilgilerin ne kadar değerli olduğu konusunda bir göstergesi olacaktır. Ancak, bu şekilde bir piyasa yoktur. Ekonominin bazı alanlarında çok sayıda yenilikçi teknik kullanılarak, dışsallıkların boyutunun değerlendirilmesine önem verilmiştir. Ancak, girişimcilikle birlikte görülen bilgi dışsallıklarını değerlendirme çabasında hiçbir çalışma yoktur.
2. Aksine, farklı ve genelde büyük ticari yatırımlardan, yatırım yardımlarından ve altyapı projelerinden elde edilen yerel ve bölgesel gelir ile istihdam etkileri üzerine çok sayıda kapsamlı ölçüm çalışması yürütülmüştür. Örnekler Foley'de anlatılmaktadır (1992).
3. Çevre, Ulaştırma ve Bölgeler Departmanı, yerel mahrumiyet endeksi, 1998.
4. Özellikle mal varlıklarının değerleri belli bir kullanıma özelse, durum bu şekildedir (bkz. Williamson, 1985). Ancak mal varlığının spesifikliği, en yaygın olarak üretimde görülür. Özellikle daha yoksul yerleşim yerlerinde yaygın olan hizmet sektöründe yer alan mikro girişimcilerle daha az ilgilidir.
5. Ancak, merkezi koordinasyon ve/veya programların uygulanması da gerekecektir. En genel ifadeyle; eğer yerel politikaların diğer yerleşim yerlerinin refahı üzerinde önemli etkileri varsa, merkezi kontrolün olmaması durumunda, ulusal bakış açısından yetersiz kaynak tahsisatı oluşacaktır. Politikalar ölçek ekonomilerine ihtiyaç duyuyorsa, merkezi olarak en iyi şekilde uygulanacaklardır. Merkezi koordinasyon bir noktaya kadar ekonomik güvence de sağlayabilir. Çünkü bölgeler arası ekonomik durgunluk ve büyüme arasında genelde tam bir korelasyon yoktur. Merkezi politika, öz sermaye dayanakları gerektirir. Bunun sebebi; yerel düzeyde yeniden dağıtım yapılmasının etkileri olan politikaların, daha varlıklı insanların yeniden dağıtım yapılan bölgelerin dışına taşınması ve daha yoksulların ise bu yerleşim yerlerine gelmesinden dolayı finansal açıdan devamlılığının olmamasıdır.
6. İşçilerden gelen tepkiler, serbest meslek sahibi olmamalarının temel sebebinin, sermaye yetersizliği olduğu hususunu ortaya koymaktadır. (bkz. Blanchflower ve Oswald, 1998).
7. Ancak Egelin ve arkadaşları (1997) işletmelerin finansal kısıtlamalarının subjektif değerlendirilmesini kredi notu verileri ile karşılaştırmıştır. Yazarlar, kendi kendini sınıflandırma ile objektif veri arasında daha yüksek bir korelasyon olduğunu görmüştür.

8. Aynı zamanda, iş sahiplerinin kredi itibarının, iş başarısıyla çok fazla bağlantılı olmadığı görülmüştür. Kredilendirilebilir fonlarının dağıtılmasında daha kötü hizmet verdiği anlaşılan bankalar Astebro ve Bernhardt (1999)'ın üzerinde durduğu bankalardır. Banka kredisi almak, bir işletmenin ayakta kalmasıyla ilgili olumlu öngörüler için önemli kabul edilse de, diğer borç kaynakları işletmenin ayakta kalma ihtimalinin artırılmasında iki kat daha etkili olmuştur. Aslında daha kaliteli projeler, şartların daha iyi olduğu durumlarda, banka dışı borç kaynaklarını tercih eder. Bu aynı zamanda finansman kaynağı sayısının proje kalitesi için iyi bir haberci olabileceğini de göstermektedir. Yazarlar, işletmenin ayakta kalacağını tahmin etmek için diğer değişkenlerin kullanılmasının, banka kredisi kayıplarını nasıl önemli ölçüde azalttığını belirtmektedir. Kullanılan değişkenler arasında; işletme ortaklarının sayısı, girişimcilerin beşeri sermayesi, öz sermayenin ulaşılabilirliği, işletmenin yeni mi yoksa bir önceki sahibinden devralınmış bir işletme mi olduğu, işletmenin imtiyaz hakkı olup olmadığı gösterilebilir. Yazarlar yeni kurulan işletmelerin gerektiği gibi değerlendirilememesinin, banka karlılığını etkilediğini belirtmiştir. Bu aynı zamanda diğer aktörlere yanlış sinyaller göndererek, yetenekli işletmelerin potansiyelini de kısıtlayabilir. Ancak, bu önemli bulguların bir kamu politikası sonucuna ulaşım ulaşmadığı belli değildir. Başarılı bankalar, aslında bankanın sponsorluğunu yaptığı bu tür bir araştırma karşısında muhtemelen harekete geçecek ve kredi uygulamalarını da buna göre değiştirecektir. Diğer bankalar da kaybettikleri pazar payını kabullenmeye veya riske etmeye zorlanacaktır.
9. Bkz. “Küçük işletmeler bankacılara zengin fırsatlar önerir”, Financial Times, 11/08/2000.
10. Diğer çalışmalar da, nakit akışı ile yatırım arasında bir ilişkinin var olup olmadığını inceleyerek, bununla ilgili ancak farklı olan bir yaklaşım kullanır. Etkin bir sermaye piyasasında, bu ikisi arasında herhangi bir sistematik ilişki yoktur. İşletmeler için fonların iç veya dış kaynaklardan elde edilmesi arasında bir fark bulunmamaktadır. Audretsch ve Elston (1994) bu yaklaşımı kullanarak, 1977 ile 1985 yılları arasında küçük Alman işletmelerini örnek olarak alıp, likidite kısıtlamalarını açıklamışlardır. Ancak, Kaplan ve Zingales (1987; 2000) finansal kısıtlamaların bir göstergesi olarak yatırım-nakit akışı duyarlılıklarının kuramsal ve ampirik uygunluğunu sorgulamıştır. Yazarlar bu tür duyarlılıkların Hewlett-Packard gibi finansal açıdan kısıtlanmış olarak sınıflandırılmayacak olan büyük işletmelerde de görülebildiğini belirtmiştir. Bu duyarlılıkların varlığının nedeni hala kesinleşmemiştir.
11. Buna rağmen kredi ve öz sermaye açıkları birbirinden bağımsız değerlendirilemez. Çünkü bankaların daha önceden kredi vermeyi reddettikleri bir işletme, ek öz sermaye edinebilmişse, banka kredi vermeyi kabul edebilirler. Örneğin; girişimciler bazen mühendislik işletmelerinin, küçük iş ihtiyaçları için hizmet etmek istemediğini belirtir.

KISIM I

Bölüm 6

Hedef Gruplara Girişimcilik Desteği

Birçok ülke hedef işletmeler ve nüfus gruplarını desteklemek için özelleştirilmiş programlar uygulamaktadır. Bunlar; kadınlar, etnik azınlıklar, gençler ve sosyal girişimciler için tasarlanmış programlardan oluşmaktadır. Bu hedef gruplardaki girişimcilik faaliyetleri son yıllarda önemli ölçüde artmıştır ve genelde yerel topluluklarla yakından bağlantılıdır. Bu bölüm, bu hedef nüfus gruplarının girişimcilik hakkında ne bildiğini özetle gözden geçirmektedir. Daha sonra yerel yetkililerin özelleştirilmiş ilgili programları nasıl tasarlaması ve uygulaması gerektiği üzerinde durulmaktadır.

Kadın Girişimciler

OECD işgücünde, giderek daha fazla sayıda kadın aktif hale gelse de, girişimciliğe katılmış kadın sayısı erkeklere kıyasla çok azdır. 2001 Global Girişimcilik Platformu tarafından yirmi dokuz ülkede yürütülen incelemede, girişimciliğe katılan kadın sayısının erkek sayısının yarısı kadar olduğunu belirtilmektedir¹. Ancak, bu durumda gözle görülür bir değişim de vardır. Birçok ülkede serbest mesleğe katılan kadınların sayısı son yıllarda önemli artış göstermiştir (OECD, 2000). Ayrıca, bazı ülkelerde bu değişim daha büyük boyuttadır. Örneğin; ABD’de iş sahipliği dağılımında kadınların oranı 1970’lerden bu yana altı katına çıkmıştır (Renzulli ve arkadaşları, 2000). Kanada Endüstrisine göre de 1991 ve 1996 yılları arasında serbest meslek sahibi kadınların sayısı erkeklere göre iki kat daha hızlı artmıştır.

Araştırma sayısı az olsa da, çalışmalar kadın girişimcilerin çok sayıda farklı özellikleri olduğunu göstermektedir. Örneğin, kadınların serbest meslek için genelde erkeklere kıyasla daha az sayıda tercihi vardır ve genelde farklı serbest meslek türlerini seçerler. Özerklik, bağımsızlık ve iş tatmini hem kadın hem erkek girişimciler için önemli olsa da, kadınlar genelde aile sorumluluklarıyla bir arada yürütebilecekleri iş fırsatları ararlar (Brush, 1992). Birden fazla işletmeye sahip olan kadın sayısı erkeklere kıyasla daha azdır (Rosa ve Scott, 1999). Kadınlar birçok sebepten dolayı erkeklere kıyasla daha basit projeler yürütme ve daha düşük büyüme beklentileri ile işe başlama eğilimi gösterirler. İngiltere’de 1991 ve 1995 yılları arasında erkek serbest meslek sahipleri tarafından kurulan işler, kadınlar tarafından kurulanların üç katı kadar olmuştur (Cowling ve Taylor, 2001). Kadınların sahip olduğu işletmelerin daha küçük ölçekli olması da, bu işletmelerde başarısız olmuş girişim kayıtlarının daha yüksek oranlarda olmasını açıklayabilir (Kobiler için Avrupa Gözlemevi, 1996). Ancak tüm çalışmalar kadınlar tarafından kurulan işletmelerin ayakta kalma oranlarının daha düşük olduğunu göstermemektedir. Kadın girişimciliği, genelde kadınların iş piyasalarına katılımının daha geniş olduğu, sektörel özellikleri yansıtan hizmet sektörü işletmelerinde yoğunlaşmıştır. İleri teknoloji sektörlerinde de kadın girişimcilerin oranı, erkeklerden daha azdır. Yapılan diğer araştırmalar da kadınların tek başlarına mal sahibi olmak yerine, daha çok takım halinde (her iki cinsiyetten) girişimler kurup, bu şekilde çalışma eğiliminde olduğunu göstermektedir (Carter, 1997).

Evlilik durumu, çocuk sayısı ve çocukların yaşı gibi kişisel özellikler kadınların serbest mesleğe giriş kararlarını etkilemektedir (Williams, 1998). Serbest mesleğe giren kadınlar, belli engellerle de karşı karşıya kalabilir. Bunlar arasında; iş deneyiminin daha az

olması, iş ağlarının kısıtlı olması, küçük yatırımlar yapma eğilimi ve çocuk bakımı gibi sorumluluklarıyla ilgili kısıtlamalar gösterilebilir. Ayrıca, yapılan birçok çalışma kadınların banka kredisi alma konusunda da zorluklarla karşılaştığını göstermektedir. Aslında, kadınların iş finansmanı resmi kaynaklarına ulaşma imkanı erkeklere kıyasla daha azdır (Cattrer, 1997). Metcalf ve arkadaşları (2000) kadınlardan garantör talep edilme ihtimalinin daha yüksek olduğu, maddi teminatın daha fazla istendiği ve banka personeli tarafından ciddi bir şekilde değerlendirilmediklerini gösteren birçok raporu tekrar gözden geçirmiştir. Kadınların sahip olduğu işletmelerin hizmet sektöründeki oranının çok yüksek olması da, bu işletmelerin mal varlığı daha az veya maddi teminat değeri vermesi daha zor ise finansal engelleri arttırabilir.

Girişimcilik kalkınma programlarının bazı yönlerinin seçilerek geliştirilmeli gereklidir

Kadın girişimcileri teşvik etmek için özel olarak tasarlanmış programlar, genelde işletme kredisine ulaşma konusunda karşılaşılan zorlukları çözmek için alınacak önlemlere odaklanmaktadır. Kadınlara yönelik işletme desteklerinin bir başka ortak özelliği destek ağlarının geliştirmesinin vurgulanmasıdır. Ağ programları özellikle çocuk bakımı ve diğer sorumluluklardan dolayı kariyerine ara vermiş veya geliştirememiş kadınlar için faydalı olmaktadır. Bazı çalışmalar kadınların erkeklere kıyasla daha az çeşitlilik içeren kullanışlı ağlarının olduğunu ve iş tartışma ağlarının meslektaşlardan daha çok akrabalarından oluştuğunu ortaya koymaktadır (Renzulli ve arkadaşları, 2000; Cooper, 1994). Bu özellikler kadınların ulaşabileceği işletme bilgilerinin türünü etkilerken, bunun önemli sonuçlar ortaya çıkarıp çıkarmayacağı belirsizdir. Aslında, bazı araştırmalar kadınların danışmanlık ve yardım araştırma veya elde etme konusunda erkekler kadar aktif ve başarılı olabildiğini göstermektedir.

Bazı açılardan, kadınlara açık olmayan işletme destek programlarının oluşturulmasının haklı bir yanı yoktur. Birçok işletme faaliyetini yürütmek için gereken bilgi ve beceri; işletme programlarının hazırlanması, işletme hesaplarının tutulması, nakit akışının yönetilmesi, mal ve hizmetlerin pazarlanması vb. cinsiyete özgü değildir. Ayrıca kadınlar için ayrı program oluşturma kavramı, ekonomik ve sosyal yaşamda kadınların rolünü artırma hedefini harekete geçirici güç olarak kabul edilmektedir. Sınırlı bütçesi olan kalkınma acenteleri için ayrı programlar, genel masraf maliyetlerinin arttırılmasını da beraberinde getirir.

Ancak, programların çok farklı yollarla seçilerek geliştirilmesinin sebepleri vardır. Bu özellikle benzer grupların desteği ve ağ oluşturma ile ilgilidir. Kadınlar işletme kurarken ve yönetirken genelde paylaşılan mücadele ve zorluklarla karşılaşırlar. Araştırmacılar, girişim oluşturmak isteyen kadınlar arasında yapılan tartışma ile analizlerin, güvencenin ve projelerin kalitesinin artması gibi önemli faydalar sağlayacağını belirtmektedir. Bilgi edinme, eğitim ve danışmanlık materyalleri de kadın girişimcilerin ihtiyaçlarına göre adapte edilebilir. Örneğin, kadınlar genelde daha küçük sermaye riski aldığı için danışmanlık küçük ölçeğin dezavantajlarının uygun iş stratejileri ile nasıl dengeleneceğini gösterebilir. Bazı kadınlar bilgi araştırmasını kadınlar aracılığıyla yaparken, daha rahat hissettiği için iş danışmanlığı hizmetlerine kadın personel de alınmalıdır. Danışmanlık ve denetim programları, diğer aile

bireyleriyle iletişim engellerinin ortadan kaldırılmasına yardımcı olmak için ev ziyaretlerinden de oluşabilmektedir. Girişim geliştirme organizasyonları, iş topluluklarında tutumların değişmesinde önemli bir rol oynayabilmektedir. Cinsiyetçiliğe ve boş yere cesaretin kırılmasına karşı önlem almak için kadınların girişimciliğe katılmasının ekonomik önemi ve başarılarının altı çizilmelidir. Daha genel bir ifadeyle, yerel hükümetler yüksek standartlı, güvenilir ve uygun çocuk bakımı hizmetleri sağlama konusunda kritik bir öneme sahip olabilir, çünkü bu hizmetler olmadığı takdirde girişimcilik talebi birçok kadın için aşırı bir zorluk haline gelecektir.

Etnik Azınlıklar

Birçok sebepten dolayı etnik azınlık gruplarının çoğu, coğrafi olarak yoğunlaşmış durumda yaşarlar. Bunlardan bazıları zengin topluluklardır. Diğerleri ise daha yabancı bir karaktere sahiptir ve ciddi ekonomik - sosyal sıkıntı yaşarlar. Bazı ülkelerde azınlık gruplarına karşı var olan ve algılanan çeşitli ayrımcılık türleri kaydedilmiştir. Örneğin, daha önce de bahsedildiği gibi, ABD’de piyasadaki siyah Amerikalıları kredilendirme konusunda ayrımcılıkla karşılaşılması neredeyse kesin bir gerçektir. Ayrıca, Metcalf ve arkadaşları, (2000) İngiltere’deki bazı etnik azınlık gruplarının banka kredisi alma konusunda zorluk yaşadığını gösteren çok sayıda çalışma yürütmüştür. Azınlık topluluklarının refahının artırılması ve ekonomik - sosyal açıdan ana görüşle bütünleşmesinin kolaylaştırılması birçok yerel yetkilinin ortak kaygısıdır.

Girişimcilikle uğraşan azınlık gruplarının payı, genelde ulusal ortalamanın üzerindedir (Borjas, 1986). Birbiriyle çatışan iki teori bunu açıklamaya çalışmıştır. Bir açıdan, azınlıkların ücretli iş bulmakta zorlandıkları ortaya konmuştur. Bunun sebebi işverenin yaptığı ayrımcılık olabilir, bu da insanların serbest mesleğe yönelmesine sebep olur. Bu aynı zamanda özellikle dil becerileri olmak üzere beceri ve eğitim düzeyi düşük insanların, iş bulmakta zorlandığını da gösterir. Öte yandan, birçok genel olumlu etki de etnik azınlıkları girişimciliğe çekebilmektedir. Bunlar arasında; destekleyici etnik iş ağları, aile bağlantıları yoluyla elde edilen resmi işgücü kaynaklarına ulaşılması, uygun etnik piyasaları hedefleyen işletme stratejilerinin tasarlanması konusunda avantajlar, göç eden insanlar arasında girişimciliğe olan eğilim ve geldikleri ülkelerdeki girişimcilik gelenekleri gösterilebilir (Hammarstedt, 2001).

Yapılan çalışmalar, yukarıdaki hipotezleri destekleyen ve karşı çıkan açıklamalar içermektedir. Örneğin Ram ve Jones (1998), etnik azınlıkların karşılaştığı kötü istihdam koşullarının, İngiltere’de serbest mesleğe girişi etkilediğini göstermiştir. Ancak, ABD’de yapılan araştırmalar daha avantajlı göçmen topluluklarda, serbest mesleğin daha yaygın olduğunu göstermiştir (Fairlie ve Meyer, 1996). Ayrıca, bankaların ev sahibi ülke için kredi uygulamalarına bakıldığında, belli göçmen topluluklara mensup kişileri tercih edebildiğini gösteren bazı belirtiler vardır (Hughes ve Storey, 1994). Göç gruplarında ve ev sahibi ülkelerde büyük farklılıklar olduğu için birbiriyle çatışan hipotezlerin teyit edici ve çatışan açıklamalar hakkında bilgi vermesi şaşırtıcı değildir. Aynı kent içerisinde bile farklı azınlık grupları, işletme kurma girişimlerinde farklı zorluklarla karşılaşabilir ve topluluk kaynaklarını

farklı şekilde kullanabilir (Teixeria, 2001). Yeni yerleşen göçmenler ile uzun yıllardır ev sahibi ülkede yaşayanlar arasında daha da fazla farklılıklar görülmektedir (Gomez, 1999). Ayrıca, itici ve çekici faktörlerden oluşan bir kombinasyon aynı anda etkisini gösterebilir. Örneğin Clark ile Drinkwater (1998) İngiltere’de ve Galler’de serbest meslek sahibi etnik azınlıkların oranının, nüfusa göre yüksek olmasının sebebini incelemiştir. Yazarlar, Asya ve Karayip kökenli beş bin kişi ile neredeyse üç bin beyazı kapsayan verileri kullanarak, çeşitli itici ve çekici faktörlerin birbirine göre önemini değerlendirdiler. İşgücü piyasasındaki ayrımcılığın serbest meslekte etnik azınlıkların daha fazla temsil edilmesine katkıda bulunduğu ortaya konmuştur. Ancak, itici faktörler serbest meslek eğilimlerindeki farklılıkları tamamen açıklayamamaktadır. Çekici faktörler de bir rol oynamaktadır.

Politika; ayrımcılık ve diğer engellerin üstesinden gelirse, etnik azınlık gruplarını hedefleyen programlar seçilerek, adapte edilebilir

Kadın girişimcilere yönelik politikalarla bağlantılı olarak, yukarıda bahsedilenlere benzer sebeplerle, etnik azınlık gruplarından girişimciler için de ayrı program geliştirilmesini engelleyebilecek potansiyel engeller vardır. Ancak, orta yol destek programları kapsamında uygun adaptasyon ve özelleştirme de faydalı olabilmektedir. Politikanın, göçmenler arasında bir işletme kurmak için gereken uygulama adımları ile ilgili bilgi eksikliğini dikkate alması gerekir. Bu bağlamda çok sık karşılaşılan bir problem azınlık grupları arasında danışmanlık ve destek hizmetlerinin az kullanılmasıdır. Hizmet kullanımının azınlık ve azınlık olmayan girişimciler arasında eşit olarak dağıtılmasının denetlenmesiyle, bu topluluklara pro aktif yardım da gerekebilir. İşletme danışmanlarının çalıştırılması, iletişim engellerinin azalmasını sağlar.

Yerel yetkililer de girişimlerin gelişmesinde, kendi ayrımcı olmayan uygulamaları yoluyla ve muhtemelen ayrımcı hareketlerin rapor edilmesi için kanal görevi görerek, peşin hükümlerin engellenmesinde bir rol oynamaktadır. Yerel yetkililer, azınlık grupları arasında girişimcilik fırsatlarını vurgulamaya çalışarak, ayrımcılık sorunuyla ilgili bilincin artırılmasını da sağlar. Aslında etnik azınlık gruplarından girişimcilerin, yerleşim yeri için özel bir değeri temsil edebileceğini tekrar belirtmekte fayda vardır. Örneğin; diğer olumlu katkıların yanı sıra, uluslararası bağlantıları da yurtdışında pazarlama faaliyetleri yürütmelerini sağlar. ABD’de olduğu gibi; yerel yetkililer yeterli yatırım yapılmayan topluluklarda banka kredilendirmelerini denetleyebilir, kredilendirme faaliyetlerinin kanuni banka açıklamaları da dikkate alınmalıdır. Politika aynı zamanda etnik girişimciliği engelleyen faktörlerin etkilerini minimuma indirilmelidir. Eğitim, özellikle dil becerilerinde, özel öneme sahiptir. Ancak tüm engelleyici faktörler kolayca politikaya uygun olarak değiştirilemez. Örneğin iş göçü yapan kişilerin kredi itibarı ve iş geçmişi ile ilgili bilgileri kendi ülkelerindeyse problemlerle karşılaşabilirler. Bu, yerel organların çözmek için çok az çaba harcadığı bir problemdir.

Genç Girişimciler

Yoksul yerleşim yerlerinde asilik ve uyuşturucu kullanımı gibi sorunlarla birlikte gençler arasında işsizlik oranının yüksek olması bazı kalkınma organlarının, genç girişimciliği teşvik edecek yöntemler üzerinde düşünmesine sebep olabilir. Daha varlıklı bölgelerin birçoğunda da çok sayıda başarılı aile işletmesinin emekli olduktan sonra, işleri devam ettirecek varis bulmakta zorlanması gerçeğinden dolayı, genç girişimcilik harekete geçirilmektedir. İngiltere'deki Princess Genç Girişimcilik Tröstü gibi gençler için hazırlanmış bazı programlar önemli başarı örnekleri oluşturmuştur. OECD'de gençlere yönelik programlarla ilgili bir inceleme ve değerlendirme yapılmıştır (2001).

Tasarı modelleri farklıdır. Ancak, gençler için serbest meslek destek programları eğitimi özellikle vurgulanmaktadır (OECD, 2000). Örneğin, İngiltere Yeni Delhi'deki serbest meslek seçeneği, gençlerin nitelikli bir eğitim almasını sağlamaktadır. İtalyan genç girişimciler destek programı (Madde 44/86), kapsamlı iş denetiminin ve uygulanabilir riskler için finansal yardımın önemini vurgulamaktadır.

Genç girişimciler genelde diğer yaş gruplarınıninkine göre daha ciddi engellerle karşı karşıya kalmaktadır. Örneğin, birçok girişimcinin başlangıç seçimi olan evden çalışma, gençler için genelde sorun olmaktadır. İş için gereken sosyal becerilerden yoksun olabilmektedirler. Örneğin; gençler, kendilerinden daha yaşlı insanlara satış yapmanın çok zor olduğunu düşünmektedir. Deneyimi az olan genç insanlar, destek programlarının varlığından haberdar olmayabilir. Bazı dezavantajlı bölgelerden gelen gençler arasında hükümet organlarına karşı bir güvensizlik vardır. Ancak; temel kısıtlamalar, beşeri - finansal varlıkların yetersiz ve iş - işletme deneyiminin daha az olması ile ilgilidir. Beşeri sermaye engeli girişimcinin yaşının, girişimin ayakta kalmasında belirleyici bir rol oynadığını gösteren birçok çalışmada açıklanmıştır. Örneğin Scott (1995) serbest mesleğe giren 35 yaşın üzerindeki insanların ayakta kalma olasılıklarının genelde daha yüksek olduğunu göstermiştir. Ayrıca, Fransa'da INSEE (2000) 50 yaş ve üzerinde bir yeni girişimcinin, 3 yıl ayakta kalabilme olasılığının % 66 olduğunu ortaya koymuştur. Ancak, bu olasılık 25 yaşın altındaki girişimciler için % 50'nin altına düşmektedir.

Serbest mesleği tercih eden çok sayıda genç vardır (Blanchflower, 1998). Bununla birlikte, beşeri sermaye ve ilgili deneyim eksikliği, girişimciliği gençler için geçerli bir seçenek haline getirmektedir. Başka bir ifade ile dezavantajlı bölgelerdeki gençler arasında işsizliğe bir çözüm olarak girişimcilik teşvikinin çok küçük bir etkisi olmuştur. Kadınlar ve etnik azınlıklar için hazırlanan programlarda da olduğu gibi gençler için ayrı kamu politikaları etkili olamayabilmektedir. Bunun yerine var olan programlar, çeşitli spesifik yollarla adapte edilip, tanımlanabilir. Eğitim ve danışmanlık ağları iş dünyasındaki geçmiş deneyimin yetersizliğinin telafi edilmesine yardımcı olacaktır. Genç insanların kendi finansal kaynakları genelde kısıtlı olduğu için, işletme programlarının hazırlanmasında ve kredi uygulamalarında yardım alınması özellik önem taşımaktadır. Gençler bazen müzik endüstrisi ve daha yaşlı

girişimciler arasında daha az yaygın olan bilgi teknolojileri gibi farklı alanlarda iş kurmak istediği için, iş danışmanları sektöre özel bilgiye ihtiyaç duyabilir.

Sosyal Nitelikli Girişimler

Sosyal girişimin, genel kabul görmüş bir tanımı yoktur. Bununla birlikte, çok farklı kaynakları kullanarak, sosyal hedefleri yerine getirmeyi amaçlayan işletmeler için kullanılan bir terimdir. Bu kaynaklar arasında hükümet, tedarikçi indirimleri, kamu yararına yapılan bağışlar, gönüllü işler ve ticari piyasalarda satılan mal ve hizmetlerden elde edilen gelir gösterilebilir. Piyasa işlemlerinden kazanılan gelir ile birlikte kamusal ve diğer fonların kombinasyonu sosyal girişimcileri geleneksel kar amacı gütmeyen organizasyonlardan ayıran temel özelliktir. Avrupa'da sosyal girişimler, ilk olarak 1970'lerin sonunda önemli bir sayıya ulaşmıştır. Ortaya çıkışları yerel kalkınmanın bir kamu politikası olarak, öneminin artmasıyla paralel olarak gerçekleşmiş olup, bazı yanları aynı yapısal ekonomik dönüşümlerin bir sonucudur. Spesifik yerel ihtiyaçlara çözüm bulmak için genelde yerel yetkililer, gönüllü kuruluşlar, topluluk yönelimli bağış yapan organlar ve kendilerinden yararlanan kurumlara yakın olarak çalışırlar. Birçok sosyal girişim, sosyal ve ekonomik kalkınma programları için yeni fikirler oluşturmuş ve kamu teşvikleri için tamamlayıcı olmuştur. Dezavantajlı topluluklarda giderek yaygın hale gelmişler ve yerel yetkililerin politika tasarılarında dikkat çekmektedirler. Sektörün temel özellikleri, yasal yapıları ve onları kapsayan düzenlemeleri ile özellikle gelir düzeyi daha yüksek olan ülkelerde genişleme sebepleri OECD (1999b), Borzaga ve Defourney'de (2001) tekrar gözden geçirilmiştir.

Sosyal girişimlerin en yaygın hedefleri; işsizlerin ve istediği nitelikte iş bulamayan kişilerin becerilerini arttırmak ve bu kişilerin işgücü piyasasına katılmalarını kolaylaştırmaktır. Bu hedeflere, genelde belli bir dönemde verilen eğitimle iş deneyimi sağlanarak ve/veya daha uzun vadeli işler önerilerek ulaşılır. Böylece sosyal girişimler, işsizlik ile açık işgücü arasındaki temel nokta olan iş deneyimini sağlamaktadır. Bir başka ortak hedefleri ise, aksi takdirde yetersiz olan sosyal ve ekonomik hizmetleri sağlamaktır. Belli hizmetlerin sistematik bir şekilde eksik tedarik edilmesi; devletin eksik fon sağlaması, söz konusu hizmetlerin yeni olması ve tamamen ticari hizmetlerin tedarikine kıyasla sınırlı kar sağlanması olarak açıklanmıştır. Seçilen hizmetlerin sağlanmasına odaklanan sosyal girişimler, girişimci işgücünün genelde sübvansiyon desteğine hak kazanan kişilerden oluştuğu iş-entegrasyonu işlevini de yerine getirebilir.

Var olan sosyal girişimler için politika desteği kar amaçlı işletmelerinki ile aynı olmalıdır

Hükümetin rolü tartışırken, spesifik bir düzenleyici çerçevenin geliştirilmesi gibi sosyal girişim sektörüne yönelik bir politika ile var olan sosyal girişimlerin kapasitesini arttırmaya yönelik politikaların farkının ayırt edilmesi gerekir. Belli bir ülkede sosyal girişim sektörünün önemi ve daha fazla geliştirilmesinin istenmesi, girişimcilik ile çok az ilişkisi olan birçok farklı politika hedefini ve kurumsal koşulları yansıtmaktadır. Bu koşullar arasında, diğer üçüncü sektör organizasyonlarının gelişme düzeyi, topluluk hizmetleri ile sosyal

hizmetler sağlama konusunda kamu organlarına düşen rol ve kamu hizmetleri anlaşmalarının bir merkezden yönetilmemesi eğilimleri gösterilebilir.

Sektöre bir bütün olarak bakan politikaların aksine sosyal girişimler bir kez hizmet vermeye başladıktan sonra, kar amaçlı işletmelerin ihtiyaç duyduğu bazı hizmetlere de ulaşmaları gerekir. Sosyal girişimciler bazı engellerle karşılaşmaktadır. Bunlar arasında; çok sayıda belirsiz ve faaliyete özel gelir araçlarına dayalı finansal yapının yönetilmesi, seçilen hizmetlerin uygunluğu ile düzeyinin belirlenmesi, farklı gelir kaynakları ile bu kaynaklardan yararlanan kişiler arasında çapraz sübvansiyon oranına karar verilmesi, ödeme yapan üçüncü partilerle anlaşma yapılması ve bankaların bilmedikleri bir girişim türüyle çalışmayı istememesi sayılabilir. Ancak, kar amaçlı işletmelerin yönetim metotlarının özellikleri sosyal girişimciler tarafından da adapte edilebilir. Bu bağlamda; özellikle dış kaynaklı ticari yönetim uzmanlıkları aşırı pahalı olabildiği için eğitim hizmetleri özel bir önem taşımaktadır. Bazı durumlarda vergi danışmanlığı da çok faydalı olabilmektedir. Kar amacı güden işletmeler de dahil olmak üzere, iş ağlarını genişletme hizmetleri; örneğin bankalara karşı ortak bir yaklaşım oluşturması açısından, sosyal girişimlerin küçük ölçekli olmasının olumsuzluklarının telafi edilmesine yardımcı olabilmektedir. Fransa ve İtalya'da dahil bazı ülkelerde ulusal finans organları, sosyal girişimlerin finanse edilmesini kolaylaştırmak için garanti programlarının yanı sıra, yatırım yapıp, fon ayırmakta ve çeşitli önlemler almaktadır. Ancak, yerel düzeyde yerel hükümetlerin sosyal girişimler için özelleştirilmiş finansal programlar sağlama talebi çok az olabilmektedir.

Sonuç

Bu bölümde; kadınlar, etnik azınlıklar, gençler ve sosyal girişimciler arasında girişimciliğin temel özellikleri üzerinde durulmuştur. Bu kategorilerin bazıları arasında girişimciliğin arttığı da belirtilmiştir. Ayrıca, çeşitli yerel kalkınma kaygılarıyla olan bağlantıları da anlatılmıştır. Genel olarak belirtmek gerekirse; politikada ayrı hizmetler geliştirmek yerine, temel hizmet yapılarının bu grupların özellik ve ihtiyaçlarına uyarlanması daha doğru olacağı vurgulanmaktadır. Bazı durumlarda, bu grupların kullandığı hizmetlerle etkileşimi kolaylaştıran önlemlerle birlikte sosyal yardım ve program denetimi temel unsur olarak gerekmektedir. Yerel yetkililerin söz konusu gruplar için girişimcilik fırsatlarını vurgulaması da önemlidir. Buna paralel olarak; cinsiyetçilik ve ırkçılık problemlerine karşı koymak ve söz konusu gruplar arasında girişimcilik teşvikini destekleyen (örneğin, uygun çocuk bakımı hizmetleri sağlanması) ortamları geliştirmek için de daha büyük adımlar atılması gerekmektedir.

Dipnotlar

1. Kadın girişimciliğinin boyutlarını ve spesifik özelliklerinin doğru olarak belirlenmesinde karşılaşılan sorunlar. Bu büyük ölçüde kadınların istatistiksel bilgilerin yetersiz olduğu küçük hizmet sektörlerinde faaliyette bulunmasından kaynaklanmaktadır.
2. Daha geniş politika konuları da vardır. Örneğin, çok sayıda önemli değerlendirme olsa da, eğitim alan kişinin sosyal girişimlerden sonra asıl işgücü piyasasına girebildiği noktaya kadar, daha fazla değerlendirme yapılması gerekmektedir. Ayrıca diğer iş yaratımı ve eğitim programlarıyla ilgili olarak kamusal sektörün oluşturduğu maliyetlerin ödenmesine de önem verilmelidir.

KISIM II

GİRİŞİMCİLİK, SERBEST MESLEK VE YEREL EKONOMİK KALKINMA ÜZERİNE POLİTİKA ÖNERİLERİ

Özet. Girişimlerin yerel ekonomik kalkınma ve istihdam faaliyetlerini geliştirme aracı olarak desteklenmesi üzerine politika önerileri Kısım II’de detaylı olarak tartışılmaktadır. Öneriler üç ayrı tema halinde düzenlenmiştir: strateji, finans ve program tasarımı. Her bir öneri hükümetin ilgili politika yetkinliğini elinde tutan katmanına yöneltilmektedir: ulusal, ulusal ve yerel, yerel. Kılavuz ilkelerin üstesinden gelmeyi hedeflediği tartışmalı nokta girişimciliğin artmasının avantajlarını azami düzeye yükseltirken işten çıkarma etkileri gibi kusurlu yanlarını asgari düzeye indirmektir. Kısım II’de karar alıcıların karşı karşıya kaldığı birçok önemli strateji seçeneği üzerinde durulmuştur. Dikkat çekilen bir başka nokta ise çok tartışılan bir politika seçeneğidir: kurulmuş olan işletmelere doğrudan destek mi verilmeli, yoksa yeni işletmelerin kurulması desteğine mi öncelik verilmelidir? Bu kısmın sonunda temel politika konularının daha iyi kavranması için gereken araştırma türleri tekrar gözden geçirilmektedir.

KISIM II

Bölüm 7

Politika ve Strateji Konularının Genel Hatları

Yerel hükümetlerin ve merkezi otoritelerin yerel birimlerinin, girişimciliği teşvik etmek için yapabileceği çok şey vardır. Uygulanabilir metotlar arasında; bilgi akışının artırılması, girişimcilik risk sermaye fonlarının kurulması, finanse edilmesi ve yönetilmesi için danışmanlık hizmetlerinin sağlanması, girişimcilik bilincinin artırılması, emlak olanaklarının artırılması, becerilerin geliştirilmesi, temel iş geliştirme hizmetlerinin özel sektör tarafından sağlanması için gerekli önlemlerin alınması, işletmeler arasında karşılıklı kredi garanti programları ve işletmeler arası ağ gibi işbirlikçi faaliyetlerin artırılması için gereken olanaklar bulunmaktadır. Aslında İtalya gibi bazı ülkeler, ulus altı düzeyde politika geliştirilmesi konusunda önemli bir geçmişe sahiptir. Emilia Romagna'nın Ervet'inde olduğu gibi bölgesel kredi ortaklığı yoluyla destek sağlanması buna bir örnektir.

Seçilen politikalar kaçınılmaz öncelik tercihlerini de beraberinde getirir

Karar alıcıların karşılaştığı birçok politika seçeneğinde önemli maliyet dengeleri de vardır. Örneğin; yeni istihdam alanları yaratımına en büyük katkı, ayakta kalabilen ve büyüyen işletmeler kuran girişimcilerden gelecektir. Ancak, bu grubu hedef alan ve çok fazla savunulan bir politika, en büyük program yüksüz ağırlığını da beraberinde getirecektir. Zira, başarılı olma ihtimali en yüksek kişiler, aynı zamanda kendi kaynaklarıyla da girişimde bulunabilecek kişilerdir. Girişimciliği işsiz ve düşük gelirli, iş dünyasında girişim yaratabilme olanağı az olan kişiler arasında teşvik ederek yoksulluk ve sosyal eşitlik konularına eğilmeyi hedeflemek, daha düşük yüksüz ağırlığı da beraberinde getirecektir. Ancak bu tür bir yaklaşım da, işten çıkarma oranlarının daha yüksek ve istihdam yaratma gücünün daha kısıtlı olmasına sebep olabilir.

Bu yüzden karar alıcıların karşılaştığı bir ikilem yüksüz ağırlık ile girişimin başarısı, bir başka ifadeyle eşitlik ve istihdam arasında öncelik tercihi yapmaktır. Bu öncelik tercihinin zorluğunu hafifletmenin bir yolu, cinsiyet veya ırk ayrımcılığı gibi girişimin kapasitesiyle ilgili sistematik bir ilişkiye sebep olmayan girişimcilik engelleri üzerine odaklanmak ve bunları azaltmaktır (Metcalf ve arkadaşları, 2000). Bu engeller arasında; uygun kredi geçmişinin olmaması ile cinsiyet, ırk, engellilik ve sabıka kaydının bulunmasından dolayı bazı kişilere ayrımcılık yapılması gösterilebilir¹. Bu çizgide bir yaklaşım, dezavantajlı gruplardan uygulanabilir projeleri olan insanların da iş dünyasına girmesini kolaylaştırabilir. Böylece başarısızlık oranını arttırmadan, programın yüksüz ağırlık seviyesini azaltabilir. Ancak bu yaklaşım öncelik tercihlerini tamamen ortadan kaldırmayacaktır. Bölüm 10'da da belirtildiği gibi bu kitapta bahsedilen politika öncelik tercihlerinden bazılarının zorluğunu hafifletmek için, iyi tasarlanmış performans denetimi; doğru adayların ve üzerinde çalışılacak doğru projelerin seçilmesinde önemli rol oynar.

Politika var olan işletmeler üzerine mi, yoksa yeni girişimlerin oluşturulmasına mı yoğunlaşmalıdır?

Bir başka politika seçeneği ise; desteğin kurulmuş olan işletmeleri mi, yeni işletmeler oluşturulmasını mı, yoksa her ikisini de mi hedef alması gerektiğidir. Yeni işletmelerin oluşturulmasını hedefleyen bir politika, rekabet artışıyla karşı karşıya kalan güçlü işletmelerden tam destek alamayacaktır. Güçlü işletmeler yeni kurulanlara kıyasla daha iyi bir organizasyon yapısına sahip oldukları ve tercihleri daha iyi bilindiği için politikayı etkileyebilecektir.

Daha ayrıntılı belirtmek gerekirse, Storey (1993, 1994) ve arkadaşları desteğin yerleşik ve/veya hızlı büyüyen işletmelere yönlendirilmesi gerektiğini şiddetle savunmuştur. Bu görüş için verilen sebepler; genelde başarısızlık oranlarının, kurulmuş olan girişimlerde daha az olması ve büyüme oranı yüksek olan sadece küçük bir bölümünün özel sektör iş yaratımına katkıda bulunabilmesidir². Yeni girişimlerin kurulması sırasında tahsis edilen kamusal kaynaklar, çok yüksek oranda kaybedilecektir. Çünkü başlangıç aşamasındaki işletmeler yüksek oranda yok olma sonucu ile karşılaşmaktadır. İstihdam yaratılması üzerindeki etkisi de yerleşik işletmelere odaklanıldığı takdirde elde edilecek olandan daha düşük olacaktır. Bazı çalışmalar, özellikle en küçük ölçekli işletmelere yoğunlaşan belli program türlerinin, güçlü işletmelere odaklanırsa daha etkili olacağını kabul etmektedir. Washington DC’de bir mikro girişim destekleme programını değerlendiren Schreiner (1991), bir yıl içerisinde üzerinde en uzun süre çalışılan girişimcilerin, zaten bir işletmenin sahibi olan kişiler olduğunu ortaya koymuştur. Mikro girişim programlarında en önemli sonuçların da, var olan riskleri destekledikleri zaman, elde edileceğini belirtmiştir. Aslında, daha genel anlamda; uygulayıcılar, geliştirilen politikaların insanları iş dünyasına girmeye teşvik etmek için çok çaba harcarken, kurulan işletmenin ayakta kalma şansını arttıracak önlemler olduğunu ve işin bu yönünün ihmal edildiğini gözlemlemiştir.

Ancak, güçlü işletmelere öncelik tanıyan bir politikaya karşı çıkan, en az üç görüş vardır. Birincisi; programlar ortalama girişim kalitesini düşürmeden yeni girişimcilerin sayısını arttırmakta başarılı olursa, hızlı büyüyen işletmelerin sayısı da artabilir. İkincisi; girişimcilik faaliyeti sırasında görülen piyasa başarısızlıklarından bazıları, yeni kurulan ve başlangıç aşamasındaki işletmeler için oldukça ciddi olabilir. Benzer bir gözlem de kısıtlamaların, yeni işletme kurulması süreci içerisinde etkisini gösterebilmesidir. Örneğin; ‘İskoçya Yeni İşletme Kurulma Oranı Stratejisi’nin bir parçası olarak yürütülen incelemeler; yeni kurulan girişim oranının düşük olmasının, işletme fikirlerini uygulamak için gereken başlangıç aşamalarıyla ilgili belirsizliğin bir göstergesi olduğunu ortaya koymuştur. Bu, özellikle girişimciliğe karşı genel bir ilgisi olan insanlar için geçerli bir durumdur. Üçüncü karşı görüş ise; yerel kalkınmaya özgüdür ve büyüyen işletmelerin yerel ekonomiye daha az yerleşik olduğu gözlemine dayalıdır. Büyümekte olan işletmeler, genelde ürünlerinin çok daha büyük bir kısmını bölge dışı piyasalarda satmaya ve girdilerini bölge dışından temin etmeye başlarlar. Böylece yerel bir ekonomi, kurulan girişimlerin yeni faaliyet aşamalarından çıkar sağlayabilir (Gorton, 1999). Bölüm 10’da detaylı bir şekilde tartışıldığı gibi hızlı

büyüyen işletmelerde danışmanlık ve desteği hedefleyen politika önerilerinin önemli sakıncaları da vardır.

Sonuç olarak; politikaların hem yüksek nitelikli yeni girişimlerin kurulmasını, hem de var olan küçük işletmeleri desteklemesi gerekmektedir. Bu ikisi arasında uygun bir denge kurulması, spesifik yerel koşullara bağlı olmalıdır. Örneğin, bazı yerel bölgelerin işletme kurma oranının yükseltilmesine öncelik tanımaktan başka çok fazla bir alternatifi yoktur. Büyük endüstriyel yapılanmaların meydana geldiği yerleşim yerlerinde, özel sektörde çok az sayıda ve kamu desteğine ihtiyaç duymayacak kadar büyük işverenler olabilir. Ancak yerleşim yerinin uzun vadede kalkınma eğilimi göstermesi, yeni işletmelerin oluşturulmasını gerektirecektir. Bununla birlikte, yeni işletmelerin kurulmasının desteklenmesine karşı çıkan görüşler de ciddi bir şekilde dikkate alınmalıdır. Kamu kaynaklarının; ayakta kalma veya büyüme eğilimleri dikkate alınmadan, yeni işletmelerin sayısını arttırmaya yarayan aktivitelere akıtılması, paranın boşa harcanması anlamına gelecektir.

Programların bölge kalkınmasını etkileme konusundaki başarısı yerel kontrolün dışındaki faktörlerin yanı sıra büyük ölçüde başlangıç koşullarına bağlıdır

İşlerin uygulanabilirliğini etkileyen faiz oranı ve toplam talep düzeyi gibi birçok kritik değişken, yerel karar alıcıların etkisinin tamamen yada kısmen dışındadır. Bazı araştırmalar iş döngüsünün toplam küçük işletmelerin kapanmasında sınırlı bir rol oynadığı sonucuna varırken, makroekonomik faktörlerin de büyük bir öneme sahip olabildiği kesin gerçektir. Örneğin Ewerett ve Watson (1998), Avustralya verilerini kullanarak başarısızlığa uğrayan küçük işletmelerin başarısızlığının, % 30 ila % 50'sinin makroekonomik koşullardan kaynaklandığını ortaya koymuştur.

Programların başarısı, başlangıç koşullarına karşı da duyarlıdır. Örneğin; Cowling ve Hawyard (2000), yerel işsizlik oranı ile girişimlerin ayakta kalma oranı arasında güçlü bir ters orantı olduğunu belirtmiştir. Serbest meslek sahiplerinin kazançlarının da, bir yerleşim yerinde yaşayan insanların ortalama eğitim alabilme düzeyine göre değiştiği görülmüştür (Gomez, 1999). Programın sonuçları, bir bölgenin uzun vadeli sabit işsizlik süreci mi, yoksa kısa vadeli istihdam dalgalanmaları mı yaşadığı konusundan da etkilenmektedir. Bunun sebebi daha uzun süreli bir işsizlik sürecinden çıkan adayların başarılı işler yürütme olasılığının daha az olmasıdır. Ayrıca; serbest meslek sahibi, piyasa payı için rekabet ediyorsa, serbest meslekten elde ettiği kazançlar, yeni kurulan serbest girişim düzeyinin az olduğu bölgelerde daha yüksek olacaktır (Robson, 1998). (Bölüm 2'deki girişimlerde işten çıkarma başlığına bakınız).

Politika önerileri Bilgi Notu 7.1'de özetlenmektedir. Daha sonraki bölümlerde bu her bir önerinin gerekçeleri üzerinde detaylı olarak durulacaktır. Öneriler, OECD'nin Yerel Ekonomi ve İstihdam Kalkınma (LEED) Programı Yönetim Kurulu tarafından onaylanmıştır. Öneriler, girişimcilik ve yerel kalkınma üzerine sürekli devam eden LEED çalışmalarından elde edilen bulguları yansıtır. Girişimcilikle ilgili bu faaliyetler kuluçka işletmeleri

(OECD/SOFIREM, 2000; OECD, 1999c), genç girişimcilik (OECD, 2001b), sosyal girişimler (OECD, 1999b), mikro finansman (OECD/IFDEC, 1998) ve yerinde yapılan yerel girişimcilik incelemelerine kadar uzanmaktadır. Politikaların sonuçları, bu kitapta irdelenen ve literatürde yapılan değerlendirmelerin yanı sıra, OECD'nin önde gelen kalkınma organlarının danışmanlığından da faydalanılarak elde edilmiştir.

Daha kolay ifade edebilmek için öneriler üç başlık altında düzenlenmiştir: strateji, finans ve program tasarımı. Aynı öneriler işletmelerin iş fikri geliştirme, başlangıç ve gelişim aşamalarıyla olan ilgilerine göre de sunulabilir. Öneriler aynı zamanda hükümetin ilgili politika yetkinliğini elinde tutan katmanına yöneltilmektedir: ulusal, ulusal ve yerel, yerel yönetimler.

Öneriler; mali, düzenleyici ve rekabetçi politikalar gibi çevresel koşullara yönelmemektedir. Bu bağlamdaki kamu politikaları özellikle merkezi hükümete mahsustur. Genelde ulus altı yargı alanları dikkate alınarak oluşturulmaz ve kapsamlı bir literatürün konusudur. Önerilerde, aynı zamanda herhangi bir yerleşim yerindeki ulaşım, sağlık olanakları, cezai adalet vb. gibi yaşam kalitesini etkileyen ve bazı yerleri bir iş kurmak-yürütmek için daha çekici hale getiren daha geniş politikalar da dikkate alınmamıştır. Birçok öneri, temelinde politikanın sınırlarını çizme görevi görmektedir. Hatalı beklentiler kaynakların verimsiz bir şekilde kullanılmasına sebep olabileceği için, bu gereklidir. Aslında bu önerilerin girişimciliğin artmasının avantajlarını en üst düzeye çıkarırken, kusurlu yanlarını en alt düzeye indirerek, yerine getirilmesini zorlaştıran engeller de vardır. Diğer öneriler program tasarımının ve işleyişinin özelliklerinden dolayı daha kural koyucu olabilmektedir.

Öneriler, girişimciliğin temelini oluşturan piyasaların işleyişi değerlendirilerek, elde edildiği için hem yoksul hem de varlıklı yerleşim yerlerine uygulanabilmektedir. Ancak, yerel ekonomik ve sosyal koşullarda bu önerilerin bazılarında öncelik verilmesine veya bir sıralamasının yapılmasına sebep olabilecek farklılıklar vardır. Örneği; son yıllarda yüksek işsizlik oranı görülmüş olması, kaynakların bir süreliğine yeni girişimcilerin kurulması için danışmanlıkta yoğunlaşılmasını sağlamalıdır. Birçok yerleşim yeri, burada anlatılan önerilerin çoğunu veya hepsini uygulamış olabileceği için programların tasarlanma ve uygulanma şekilleri üzerine durulması gerekebilir. Faaliyetlerin sıralanması ve bir kısmına öncelik verilmesi gerekiyorsa, bu genelde yerel kalkınma programlarını inceleyen kişilerin söz konusu konulara yakın faaliyet göstereceğini belirtmektedir.

Bilgi Notu 7.1.**Politika önerilerinin özeti****Strateji (Ulusal ve yerel hükümetler için)**

- Girişim desteğinin stratejik hedeflerini ve politika hedeflerini netleştirin.
- Mikro girişim teşvikini, çok sayıda insanın sosyal dışlanmasına bir çözüm olarak görmeyin.
- Hizmet tedariki için ticari bir yaklaşım geliştirin.
- Çeşitli araçlar kullanarak, halkın girişimcilik konusunda bilincini arttırın.
- Girişim desteği sisteminde, mikro girişimlere gereken önemin verildiğinden emin olun.
- Girişimciliğin önüne geçebilecek menfaat tuzaklarını belirleyin ve düzeltin.
- Eğitim olanaklarına ulaşmayı; girişimcilik performansını, iş yaratımını ve ayakta kalma ihtimalini arttıran bir araç olarak kolaylaştırın.
- Hükümet bağlantılarından faydalanmalarını sağlayarak ve BİT konusunda bilgilendirerek, küçük işletmeleri internet kullanmaya teşvik edin.
- Kurulan girişimlerden sınırlı sayıda kısa vadeli iş yaratma imkanı bekleyin, fakat istihdam etkilerini geliştirecek önlemler üzerinde durun.

Strateji (Yerel hükümetler için)

- Kiraları uygun ve esnek tutarak, işyeri bulabilme olanaklarını geliştirin.
- Yerel ihtiyaçlara ve şartlara uygun yönetmeliklerle girişimler üzerindeki yükü azaltın.

Finans (Ulusal hükümetler için)

- İskan desteğinin gerçek değerindeki bölgesel farklılıkları yansıtan ulusal kredi garanti programları açısından bölgesel esnekliğin ortaya çıkarılması üzerinde durun.
- Mikro finansmanlı girişimlerin banka desteği alması için teşvik kredilerinin oluşturulması üzerinde durun.
- Mikro finansmanlı girişimlerin tasarım ve işletme özelliklerini dikkate alın.
- Gelire endeksli kredilerin kullanılması üzerinde durun.
- Mahrumiyet bölgelerindeki banka faaliyetlerinin eksikliği konusuna, geniş bir açıdan eğilin.

Finans (Yerel hükümetler için)

- Girişimcilerin finansmana ulaşmasını kolaylaştırmak için, yerel bankalarla ve diğer finansal araçlarla birlikte çalışın.
- Karşılıklı kredi garanti ortaklıklarının teşviki üzerinde durun.
- Eğitim ve bilgilendirme yoluyla öz sermaye yatırımlarını teşvik edin ve işletme melekleri ağlarını destekleyin.

Program Tasarımı (Ulusal ve yerel hükümetler için)

- Yeni işletmeler oluşturmak yerine, var olan kurumlara yeni hedefler getirilmesi üzerinde durun.
- Serbest meslek destek programlarının işleyişinin esnekliğinden emin olun.

- Serbest meslek ve mikro girişim destek programları tasarlayın, böylece ekonomik düşüş dönemlerinde bütçeler ve kapasiteler arttırılabilecektir.
- Profesyonel danışmanlara sunulan problemlerin görünür noktalarını hedefleyin, çünkü kamu organları tarafından sağlanan kapsamlı program, maliyetli ve gereksizdir.
- Başlangıç öncesinde, yüksek kaliteli danışmanlık hizmetlerine ulaşılabilirdiğinden emin olun.
- Gözlem ve performans ölçümlerini dikkatle seçin, çünkü bunlar programın sonuçlarını çok farklı ve önemli olarak şekillendirir.
- Program ve politikaları sistematik olarak değerlendirin ve değerlendirme bulgularının politika hakkında bilgi verdiğinden emin olun.

Program Tasarımı (Yerel hükümetler için)

- İşten çıkarma etkilerinin ortadan kalkmasını sağlamak için destek programlarında, güçlü bir pazarlama unsurunun varlığından emin olun ve işletme desteği sözleşme şartlarının sınırlandırılması üzerinde durun.
- Takım tabanlı işletmelerin kurulmasını teşvik edin.
- Özel sektör kaynaklı ağlar oluşturulmasında kamu sektörünün nerelerde harekete geçirici rol oynayabildiğini inceleyin.
- ❖ İşletmelere ağ oluşturma kavramını tanıtmak için büyük kampanyalar düzenleyin.
- ❖ Fizibilite çalışması, başlangıç faaliyetleri ve ağ komisyonculuğu maliyeti için bir miktar finansman desteği sağlamaya hazır olun.
- ❖ Realist süreler belirleyerek çalışın.
- ❖ Deneyimli ağ komisyoncularının varlığından emin olun.

Dipnotlar

1. Eski mahkumlar sayısız olabilir. İngiltere’de 30 yaş üzeri erkeklerin % 30’u, küçük trafik suçları hariç, ceza mahkemelerinde yargılanmıştır. *The Observer*, 14 Nisan, 2002, sayfa 18, “Her üç İngiliz erkeğinden birinin suç kaydı vardır.”
2. Aslında Storey (1993), İngiltere’de 10 yıldan fazla bir süredir, özel sektörde yaratılan toplam istihdamın yaklaşık yarısının, işletmelerin sadece % 4’üne ait olduğunu belirtmiştir.

KISIM II

Bölüm 8

Strateji Önerileri

Ulusal Hükümet için Strateji Önerileri

İşletme desteklerinin stratejik ve politik hedeflerini netleştirin

Birçok ülkede, zaman içerisinde çok sayıda girişim destekleme programı oluşturulmuştur. Örneğin; 1992'de ABD'nin Wisconsin eyaletinde yapılan bir inceleme 400'den fazla iş destek programının 700 hizmet sunduğunu, ancak bunun girişimcilerin programlarla ilgili sınırlı bilgileriyle yapıldığını göstermiştir (Reynolds ve White, 1997). Birçok program ve kurum, karşılıklı ilgisi olmayan çok farklı ve değişen hedefleri gerçekleştirmeyi amaçlamaktadır. Farklı hedefler genelde çok az farklılıkla aynı anda yerine getirilmeye çalışılmaktadır. Kitabın daha önceki bölümlerinde anlatıldığı gibi girişimciliği arttıran programlar; işsizliğin azaltılması, rekabetin artırılması, bir girişim kültürünün teşvik edilmesi ve dezavantajlı yerleşim yerlerinin geliştirilmesi için bir araç olarak, farklı şekillerde haklı nedenlere dayandırılmıştır. Girişimciliğin çok çeşitli sosyal - ekonomik sebepleri ve etkileri olduğu için bu hedeflerin artması bir noktaya kadar kaçınılmazdır. Bununla birlikte politik ve stratejik hedefin netleştirilmesi ise girişim desteğinin nasıl tasarlanacağı, hedefleneceği ve değerlendirileceği konusunda kararların alınmasına yardımcı olabilir. Örneğin, bölgeye dayalı yeniden canlanma stratejik hedef ise hizmetlere herkesin eşit düzeyde ulaşmasını sağlamak gereksiz olacaktır. Girişimciliğin teşviki, istihdam açısından kısa vadede büyük faydalar sağlayamadığı için, girişimcilik stratejileri işgücü piyasasındaki kısa vadeli değişikliklere karşı önlem almak yerine, devamlı kalkınma sağlayan stratejiler olmalıdır. Stratejilerin netleştirilmesi, uygulamadan önce fizibilite değerlendirmelerinin yapılmasını da sağlayacaktır.

Merkezi ve yerel yetkililerin farklı stratejik çıkarları olsa da, politika seçeneklerinin net ve şeffaf hale getirilmesi önemlidir. Örneğin, program hedeflerinin kapsamı düşük ve yüksek gelirli yerleşim yerlerinde eşit olmazsa, bu durum görülebilir. Yine benzer bir şekilde merkezi otoritelerin belli türde müdahaleleri standartlaştırması isteniyorsa, yerel yenilikler ve esneklik de bazen birbiriyle çatışabilir. Aslında hükümet desteğiyle ilgili yaklaşımlar bazı durumlarda yerleşim yerlerinde tedarikin kalitesinde farklılıklara sebep olabilir (Metcalf ve arkadaşları, 2000).

Politika seçenekleri; kullanılabilir kaynakların, istihdam ve bölgenin kalkınma hedeflerinin boyutuna, özelliklerine ve büyüklüğüne göre şekillenir. Yeterli kaynaklarla politikada öncelik tercihlerinin bağlayıcılığı ortadan kalkar. Ancak kaynaklar, her nerede olursa olsun sınırlıdır. Bu yüzden şeffaf politika oluşturulması etkili politika geliştirmenin vazgeçilmez bir parçasıdır.

Serbest meslek ve mikro düzeyde girişimciliğin teşvik edilmesini, çok sayıda insanın sosyal dışlanmasına bir çözüm olarak görmeyin

Bazı insanlar için serbest meslek ile mikro girişim, işsizlik ve yoksulluğa karşı bir çıkış yolu sağlayabilir. Serbest meslek ve mikro girişim programlarından en çok faydalananlar daha iyi motive olmuş, iş deneyimi ile beşeri ve finansal varlıklara sahip, işveren bir eşi veya ortağı olan kişilerden oluşmaktadır. Diğerlerini çalıştıran işletmeler, genelde daha çok beceri ve deneyime sahip girişimciler tarafından idare edilir. Ancak, ücretli işgücü piyasasında beklenen kazançlar, işsizlik süresinin uzunluğuna göre düştüğü için uzun vadeli işsizlik serbest mesleğe girme konusunda daha fazla teşvik oluşturur. Cowling ve Hayward (2000) şu şekilde belirtmektedir: “kısa süre önce işsiz kalanların programı (serbest meslek) tamamlama ihtimali çok daha azdır. 1 yada 2 yıl kadar önce işsiz kalanların ise program sürecini devam ettirme olasılığı 4 kat daha fazladır”. Ancak, işsiz geçen süre içerisinde beceriler köreleceği için işsiz kalan kişinin başarılı bir işletme oluşturabilme yeteneği de azalacaktır. Bu sebeplerden dolayı, girişimciliğin teşvik edilmesinin çok sayıda yoksul veya dışlanmış insan üzerinde doğrudan bir etki oluşturma ihtimali azdır. Genelde yoksul kesimin toplandığı yerleşim yerlerinde yerel yeniden canlandırma, genelde işletme desteğinin yanı sıra barınma, eğitim, sağlık ve güvenlik gibi alanlarda bir dizi farklı faaliyeti de gerektirir.

Hizmetlerin sağlanması için ticari bir yaklaşım geliştirin

Girişimciliğin yaygınlaştırılması için ticari yaklaşımların geliştirilmesine karşı pozitif bir eğilim olmalıdır. Örneğin hizmetlerin kamu yerine özel sektör tarafından tedarik edilmesi sağlanmalıdır. Sübvansiyondan önce hizmet tedarikini genişleten düzenlemeler yapılmalıdır. Krediler “son çözüm işlevi” olmalıdır. Kredi almadan önce kredi garantileri incelenmelidir. Piyasalarda yaratıcılık, kaynaklar ve bilgilendirme, politika için güçlü bir destek sağlayabilir. Ancak, yerel ve bölgesel karar alıcılar genelde piyasaların rolünü gözden kaçırmaktadır¹. Örneğin, Avrupa’daki bir çok mikro finans olanaklarını tekrar gözden geçiren Evers ve arkadaşlarının (2001) gözlemlerine göre:

“Şüphesiz kamu yetkililerinin karşılaştığı en büyük zorluk para yardımı ve hükümet desteğinin sağlanması yerel bölgelerde girişimlerin ve diğer ekonomik faaliyetlerin desteklenmesinde tüm koşullar altında en etkili finansal araç olduğu varsayımının ötesine geçmektedir”.

Piyasalarla birlikte çalışmak en azından 5 sebepten dolayı önemlidir:

- Ticari bir yönelme; Özel sektör tedarikçilerinin işten çıkarmalardan ve özel sektör işlerinde yığılmadan kaçınmasına yardımcı olacaktır. Piyasa yönelimli bir yaklaşım, aslında özel sektörde istihdam yaratılmasına katkıda bulunabilir. Örneğin, ABD’de eğitim hizmetleri veren uzmanlaşmış küçük özel sektör tedarikçilerinden oluşan büyük ve dinamik bir sektör vardır.

- Bir piyasa mantığı geliştirilmesi; Programdan ve diğer hizmetlerden faydalananlar arasında haksız rekabetin önlenmesine yardımcı olabilir.
- Piyasa sinyallerinin takip edilmesi programların geçerliliği ve niteliğinin artırılmasını sağlayabilir; Politika olanakları için gerekenler hakkında genelde test yapmak yerine varsayımlarda bulunulur. Girişimlerin gelişmesi için topluluk programları genelde destek hizmetlerinin tedarik edilmesine odaklanır. Ancak, kuruluşlar genelde önceki talep değerlendirmelerini takip etmez (Lichtenstein ve Lyons, 2001). Kitching ve Blackburn (2002), işletmelerin hükümet eğitim olanaklarına neden katılmadığını incelemek için 1000'den fazla işletme üzerinde inceleme yapmıştır. İşletmelerin ¼'ünden fazlası olanakların kendi ihtiyaçlarına uygun olmadığını belirtmiştir. Halbuki, normalde işletmeler önemli bir ihtiyaçlarını karşılayacağını düşündükleri hizmetlere ilgi gösterir ve bu hizmetten yararlanırlar.
- Piyasalar aracılığıyla çalışmak, kamu sektörünününe ek olan kaynakları da harekete geçirebilir; Özel sektör kaynaklarını harekete geçiren programlar, ölçek ekonomileri elde edebilir ve sadece kamu fonlarına dayanan kaynaklara kıyasla maliyet açısından daha etkindir.
- Piyasaya uyumlu olmak sürdürülebilirliği ve toplam etkiyi artırır; Örneğin, para yardımı ve düşük krediler sağlayan programlar sürdürülebilir değildir. Para yardımları kıt finansal kaynakların gelecekte kullanılmak üzere yeniden dönüşümünü olanaksız hale getirir. Düşük krediler, ticari disiplinin yanı sıra bir bağış unsuru da içerir. Para yardımları aynı zamanda uygun danışmanlık ve denetimin sağlanmasına olanak tanıyamayacak kadar yüksek bir talep oluşturabilir. Sonuç olarak; para yardımları daha çok ihtiyacı olmayan veya bağışlanan kaynakları iyi kullanamayan kişilere verilir. Para yardımı sağlayan kaynaklar da, yardım sağladıkları işletmeler başarıya ulaşmaya kadar azalmaktadır. Programlar yararlanıcılardan bir gelir elde edemiyorsa, programın uygulanabilirliği için önemli olan uzman yönetim ve teknik destek sağlayacağı bir pozisyona ulaşma ihtimali çok azdır. Evers ve arkadaşları (2001, ABD'deki düşük faiz oranlı fonların üçte birinin 2 yıldan daha kısa bir süre ayakta kalabildiğini göstermiştir (www.localdeveurope.org). Berlin'deki ARP Kredi Programı, daha önceki gözlemlerin bazılarında bir örnek oluşturmaktadır. Bu program, serbest meslek kurmak isteyen işsizler için 15.000 Avroya kadar faizsiz kredi sağlamaktadır. Programa çok fazla başvuran olduğundan, Investitionbank Berlin bunlardan bazılarıyı elemek için süren seçim prosedürü geliştirmiştir. Piyasada çok fazla olumsuzluk kaydedilmiştir ve Ağustos 1999'da 274 girişimciye kredi verildikten sonra bütçe tükenmiştir. Aynı şekilde, Avrupa Başlangıç Sermaye Fonu Programı'nın bir ön değerlendirmesi ticari yönelimli risk fonları ile kalkınma yönelimli bölgesel fonlara kıyasla yatırım yapılan her bir işletme ve her bir fon başına daha fazla istihdam yaratıldığını, yatırım yapılan işletmeler arasında ayakta kalma oranlarının daha yüksek olduğunu göstermektedir. Bölgesel fonların tek hedefinin istihdam yaratımı olmasına rağmen, durum bu şekildedir (Murray, 1998).

Kamu sektörünün, piyasaların başaramadığı bazı kritik işlevleri yerine getirmesi gerekmektedir. Planlama ve strateji geliştirilmesi, kurumların etkinliğinin garanti edilmesi, kamu mallarının tedariki, kaynakların yeniden dağıtılması ve piyasa başarısızlıklarının düzeltilmesi vb. unsurlar kamu sektörünün temel rolleridir. Bu kitabın diğer bölümlerinde anlatıldığı gibi kamu sektörü, bazı koşullarda özel sektör tedarikinin (bazı uygun iş danışmanlığı hizmetleri gibi) geliştirilmesinde ve özel sektör talebinin arttırılmasında da (örneğin ağ hizmetlerinde elde edilen çıkarların genelde girişimcilere gösterilmesi gerekir) bir rol oynamaktadır. Kamu sektörü işletmelerin işlem maliyetlerini azaltarak ve bazen riskleri paylaştırarak normalde ulaşılamayan mal ve hizmetlerin tedarik edilmesi için özel sektör organlarını harekete geçirir. Aslında, genel ifadelerle; özel sebepler ne olursa olsun, yerel ekonomik sıkıntılar bir piyasa hükmünü temsil eder. Yani, bir yerleşim yeri yatırım yapmak veya işçi almak için çekici bir yer değilse, piyasalar haklı çıkarılmış olur. Bu yüzden eğer beklenen sonucun değişmesi isteniyorsa, kamu sektörü önemlidir. Ancak, düzgün bağlantılar kurulmuşsa, piyasalar alt yapı tedariki gibi kamu sektörü egemenliğinde olan konular üzerinde çok durmak zorunda kalabilir.

Yukarıdaki ifadeler, para yardımlarının ekonomik kalkınmada hiçbir yeri olmadığı anlamına gelmez². Aksine karar alıcıların bağışlanan fonların spesifik kalkınma hedeflerini belirlemesi için özen göstermeleri gereken hususlara dikkat çeker. Para yardımları sadece piyasanın başaramayacağı sonuçları elde etmek için kullanılmalıdır. Örneğin, Fransa'da AIDE uzun vadeli işsizliği azaltmayı hedef alan ulusal bir mikro kredi kuruluşudur. AIDE'nin sadece AIDE kredilerini alanlara para yardımı tahsis eden birçok yerel otoriteyle yaptığı sözleşmeleri vardır. Bu da işletme ve kredi veren banka için riski düşürürken, girişimcinin öz sermayesini arttırmaktadır. Özetle; para yardımlarının kullanımı piyasa şartlarının yerine geçmek veya piyasa şartlarını ortadan kaldırmamayı hedeflememeli, aksine piyasa şartlarını tamamlamayı, işletmeleri piyasa şartlarına adapte etmeyi hedeflemelidir.

Bilgi Notu 8.1 İşletme hizmetlerinin sağlanması için ticari bir yaklaşım: Greater London Enterprise Ltd ve Shorebank örnekleri

Greater London Enterprise Ltd.

Greater London Enterprise Ltd (GLE), Londra'da kent çapında bir ekonomik kalkınma işletmesidir. Mülkiyeti Londra'nın 33 idari bölgesine aittir. Başlangıçta kamu paydaşlarından alınan mali yardımlar dışında sübvansedilmemiştir. İş dünyasında dolaşmak üzere, her yıl piyasaya yaklaşık 100 milyon pound sunulmaktadır. GLE finansal kaynaklarını ve ticari becerilerini, ekonomik yeniden canlandırmayı kolaylaştırmak için kullanır. Bunu, normalde yetersiz kullanılan ticari fırsatlar haline gelecek hizmetleri uygun hale getirerek yapar. GLE'nin temel faaliyetleri şunlardır:

- KOBİ'lerin ihtiyaçlarına uygun olarak ticari malları satın almak, geliştirmek ve yönetmek.
- Gelişmekte olan daha küçük ölçekli işletmelere yatırım yapmak. GLE bunu yaparken küçük işletme sektöründe yatırımlara fon ayırmak ve yönetmek için birçok ortak işletme ile birlikte çalışır. Para ana cadde bankalarından, kurumsal yatırımcılardan ve kamu sektöründen elde edilir. GLE aynı zamanda İş Melekleri Ağı da oluşturur.
- KOBİ'lerin finansmanını ve nakit akışı yönetimini kolaylaştırarak büyümelerine yardımcı olmak. Bu bağlamda GLE faturalara karşı kredi verir ve profesyonel bir alacak tahsili hizmeti sunar.
- Özellikle yoksul yerleşim yerlerinde, küçük ve orta ölçekli işletmeler ile yeni kurulan işletmelere tam bir destek hizmeti sunmak. Bu işletmelerin ortaklıklar ve birleşik risk sermayeleri yoluyla denizaşırı piyasalardaki fırsatlara ulaşılmasına da yardımcı olur.
- Kamu, özel sektör ve gönüllü sektörlerin yeniden canlandırılması, ekonomik kalkınması için bilgi, finansman ve stratejik danışmanlığa ulaşmayı sağlamak.

GLE, Londra'daki tüm yerel otoritelerin ekonomik kalkınma hedeflerini desteklemek için ortaklık kurarak çalışır. Bunlara Londra idari bölgelerinin emekli ücreti fonları için yatırım fırsatlarının sağlanması ve işlenmemiş arazilerin geliştirilmesi de dahildir. GLE'nin 1993'te 8 milyon £ olan bilanço değeri, 2002'de 26 milyon £'e ulaşmıştır.

GLE genelde tamamen ticari aktörler için çekici olmayan piyasalarda ticari bir şekilde nasıl faaliyet gösterebilir? Bunun cevabı, GLE'nin ihtiyaç duyduğu kazanç oranları, genişletilmiş zaman dilimleri ve operasyon ölçeği ile ilgilidir. GLE kamu mülkiyetinde olduğu için daha düşük kar aralıkları öneren piyasaları da hedefleyebilir ve onlarda kalabilir. Bir başka deyişle, kamu amaçlı hedefleri yerine getirmek için GLE ticari olarak faaliyet gösterir, ancak karı azamiye çıkarmayı hedeflemez. Kamu mülkiyetinde olduğu için GLE çözücü bilançolara karşı sabırlı bir yaklaşım da geliştirebilir. Örneğin ,yetersiz faydalanılmış gayri menkulü satın alma anlaşması yapmak üzere gereken süre tamamen ticari işletmeler için vazgeçirici bir etken oluşturduğu için oldukça uzun bir süre olabilir. GLE bu tür gecikmelerde süreç içerisinde kalabilir. Londra idari bölgelerinin tamamı kapsamında olmasından dolayı GLE farklı ölçek ve kapsam ekonomilerinden faydalanabilir. Özellikle tek bir bölgenin kapsamında ticari bir aktörün uygun hale getirmesinin zor olabileceği bir yerleşim portföyü oluşturabilir ve bunu

idare edebilir. Daha büyük ölçekler genel masraf maliyetlerinin ve kapsam ekonomilerinin düşük olmasına olanak tanır. Örneğin, aynı işle bir kereden daha fazla uğraşırken, bu iş bir GLE mülkiyetinden diğerine yeniden tahsis edilebilir.

Shorebank

Shorebank ortaklığı, çevredeki tüm yerel ticari bankalar kapandıktan sonra Chicago'nun Güney Sahil bölgesinde kurulmuştur. Şu anda ABD'deki en eski ve en büyük kalkınma bankasıdır. Uluslararası danışmanlık kolu dışında, Shorebank işletmeleri ve kuruluşları ABD'de yeterli yatırım yapılmayan topluluklarda bilanço ve fırsatları arttırmayı hedefler, aynı zamanda müşterilerin, işletmelerin, bölgesel ve yerel örgütlerin bağımsız finansal sorunlarının çözümü konusuna da eğilir.

Daha sonra 1993'te yönetim, Chicago Güney Sahil bankasını ele geçirmek için sermaye toplamıştır. Sonraki 15 yıl boyunca Güney Sahili çevresindeki yatırımlara odaklanılmıştır. Krediler ve gayrimenkul geliştirilmesi iki temel araç olarak kullanılmıştır. Zaman içerisinde banka bitişik bölgelerde gerilemeye devam etmesine rağmen, komşu yerleşim yerlerinde istikrar sağlama ve ilerletme konusunda başarıya ulaşmıştır. 1990'ların başında Shorebank kırsal Michigan, Cleveland, Detroit ve Washington eyaletlerinde faaliyetler oluşturarak, 10 yıllık bir genişleme sürecine girmiştir.

Shorebank faaliyetlerinin temel unsuru küçük ve orta ölçekli girişimlerde kredilendirme ve yatırım yapmaktır. Shorebank ilk yıllarında girişimlerin desteklemesinin hedef piyasalarında zenginlik, istihdam ve daha fazla fırsat yaratacağını kabul etmiştir. Shorebank ve ortakları KOBİ'leri finanse etmek için 2001'de 237 milyon doların üzerinde finansman sağlamıştır.

1980'lerin sonlarından bu yana Shorebank, yoksul yerleşim yerlerinde kazançlı kredi faaliyetleri yürütmek için geliştirilmiş olan bazı teknikleri, yerel finansal kurumlarına kendi ülkelerinde uygulamaları için yardım sağlama konusunda uluslararası düzeyde aktiftir. Shorebank özellikle kredi geçmişi ve maddi teminatı olmayan veya çok düşük düzeyde olan ve genel ekonomik yapıyla bağları zayıf, geniş bir gayri resmi sektöre sahip olunması durumunda kredi portföylerinin nasıl garanti edilip, yönetileceğine dair önemli düzeyde uzmanlaşmıştır.

Satın alınması sırasında Chicago Güney Shorebank'in mevduatı 40 milyon dolara düşmüştü. Günümüzde ise 1.3 trilyon dolar mevduata ve 80 milyon dolar sermayeye sahiptir. Faaliyet halinde 14 şubesi ve 500 personeli bulunmaktadır.

Shorebank hissedarları arasında büyük ticari bankalardan, hayırsever kuruluşlar ve kilise gruplarına kadar çok farklı kurumlar bulunmaktadır. Hissedarların temel motivasyonu sermayeden geri dönen kazancı azamiye çıkarmak yerine, hedeflenen toplulukların beklentilerini ve yaşam kalitelerini olumlu etkilemektir. Aynı zamanda hissedarlar ve banka düzenleme kurulları (Federal Rezerv Kurulu gibi), Shorebank'in kar getirecek ve disiplinli bir şekilde faaliyet göstermesini sağlamaktır. GLE gibi Shorebank de kamu amaçlı hedeflerle harekete geçen, kar etme amaçlı, ancak karı azamiye çıkarmayı amaçlamadan, faaliyet gösterir. Organizasyonun belli topluluklar ile piyasalara odaklanmış ve uzun süreli deneyimi neredeyse eşsiz bir ekspertiz organı oluşturmuştur. Bu ekspertiz, Shorebank'in çok düşük kaybetme oranlarıyla faaliyet göstermesini sağlamaktadır.

Halkın girişimcilik konusunda bilinçlenmesini çeşitli medya araçlarını kullanarak sağlayın

Halkın girişimcilik lehine bir algı geliştirmesi, girişimciliğinin ilerlemesine yardımcı olacaktır. Girişimciliğe karşı tutumlar yöreye ve kültüre göre değişmektedir. Örneğin; Gavron ve arkadaşları (1998), Almanların % 60'ının girişimcileri ekonominin işleyişi için önemli kabul ettiğini gösteren inceleme sonuçlarını ortaya koymuştur. İnceleme sırasında İngilizlerin sadece 30'u aynı görüşü paylaşıyordu.

Birçok ülkede kamu yetkilileri, girişimciliğe karşı tutumları etkilemeye çalışmaktadır. Bu amaçla ilkokuldan başlayıp, üniversiteye kadar eğitim kurumlarında çok sayıda program uygulanmıştır. Örneğin; Danimarka "Danimarka'da girişimcilik kültürü oluşturma faaliyet programı: Girişimcilik ve Yenilik" yaratmıştır. Bu program, gençlerin % 30 ile 40'ına üçüncü derece ve mesleki eğitimi kapsayan bir girişimcilik eğitimi verilmesini hedeflemektedir (Lundstrom ve Stevenson, tarihi belli değil). İzlanda, sayısız kamu ve özel sektör organizasyonunun dahil olduğu, ulus çapında yıllık işletme programı rekabetine sponsor olan 'Yeni İş Girişimleri Fonu'nu kurmuştur. Kanada'da, 1990'ların başında medya ve eğitim sistemi aracılığıyla genel bilincin artırılması programları iletilmiştir. Bu olanakların kısmen katkıda bulunduğu bir diğer yarar ise, 1991-1995 yılları arasında iş kurmayı tasarlayan nüfusun ikiye katlanmasıdır.

Yerel yetkililer, tutumları etkilemek için uygulamalı ve çok pahalı olmayan adımlar atabilir. Basit metotlar arasında başarılı girişimcilik için kamu mükafatlı programların oluşturulması da gösterilebilir. İlgiyi arttırmak için bu programlar çeşitli alt kategorilere ayrılabilir. Örneğin; ihracatla uğraşan işletmeler, gençler ve kadınlar tarafından kurulan işletmeler ve belli alt sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler için ödüller önerilebilir. İşletmede fikir rekabetleri de ilgi oluşturabilir ve becerileri geliştirebilir. Yerel yetkililer; girişimcilikle ilgili başarı hikayelerini yayımlayabilir, yerel işletmelerle okullar arasında çeşitli etkileşim türleri oluşturmak için sponsorluk yapabilir ve eğitim kurumlarında girişimcilik kulüpleri oluşturulmasını teşvik edebilir. Yerel organların eğitim müfredatının tasarlanmasında rol oynadığı yerlerde, tüm öğrencilerin girişimcilik dersleri alabilmesini sağlamak için adımlar atılabilir.

Diğer faydalarının yanı sıra potansiyel iş fırsatlarına dikkat çekilmesi de, yeni işletme kurma faaliyetini destekleyecektir. Reynolds ve arkadaşları (2000), şöyle belirtmiştir: "Toplumlarında iş kurmak için iyi fırsatlar olduğuna inananların, girişimciliğe katılma olasılığı diğerlerinden 3 kat daha fazladır...". Bilincin artırılması faaliyetleri, kamu hizmetleri çalışanları arasında girişimcilik tutumlarının şekillendirilmesinde de önemli olabilmektedir. Örneğin Metcalf ve arkadaşları (2000), işsizlerin uygun kabiliyetlere sahip olsalar bile her zaman serbest meslek desteğine ilgi göstermediklerini ortaya koymuştur.

Scotch Entrepreneurship, İskoçya'daki temel kalkınma organı olarak, OECD ülkeleri arasında en kapsamlı girişimcilik teşvik programlarından birini uygulamıştır. Yeni Kurulan

İşletme Oranı Stratejisi, İskoç halkının yeni bir işletme kurma ilgisinin düşük seviyelerde olduğunu ve girişimlerin ekonomik işlev değerlendirmelerinin kısıtlı olduğunu gösteren araştırmalar yürütmüştür. Yeni kurulan işletme sayısının az olması, işletme kurma eğilimi olanlar arasında da görülmüştür. Buna karşılık, tutumların değiştirilmesi ve yeni işletmelerin kurulmasının teşvik edilmesi için yüzden fazla girişimde bulunulmuştur. Bunlar arasında; televizyon dizileri sponsorluğu, 1995'in İskoç Girişimcilik Yılı olarak belirlenmesi, İskoç üniversitelerinde 6 Girişimcilik Merkezi kurulması, ilk ve orta okullar için girişimcilik materyallerinin hazırlanması ve girişim yaratımının tüm yönlerini ele alan 8 gezici sergi bulunmaktadır. 1992-1997 arası dönemde kendilerini bir işletme kurma konusunda istekli olarak sınıflandıran kişilerin sayısında önemli bir artış görülmüştür. Bazı Girişim Geliştirme Merkezleri de harekete geçirilmiştir (Deakins ve arkadaşları, 1998). İşletme kurabilme olanağı olan ama kurmayan insanların sayısı da düşmüştür. 1995-1997 arasında yeni girişim kurma oranlarındaki yıllık artış % 7'yi aşmıştır. Bu değişikliklerin Yeni Kurulan İşletme Oranı Stratejisine ne düzeye kadar katkıda bulunduğu birçok ülkedeki karar alma faaliyetleri ile ilgilidir ve üzerinde daha fazla durulmalıdır.

Yeni girişim kurma eğiliminin ne düzeye kadar etkiye açık olduğu belirsizdir

Bu kitapta tartışılan birçok teşebbüste olduğu gibi bilinç artırma programlarının etkinliğinin açıklanması da zordur. Sonuçlar çok fazla bilgi verici olmayabilir. Örneğin, programları uygulayan kişilerin çoğu girişimcilik derslerinin girişimciliğe başlayan öğrencilerin sayısında fazla bir artış yaratmadığını göstermektedir³. Örneğin, İngiltere'deki Mezun Girişimcilik Programı bilinçlendirme seminerleri, iş atölyeleri ve eğitimden oluşan Üniversite hedefli bir teşebbüstdür. Yapılan bir değerlendirme, programın temel etkisinin bir iş kurmayı tasarlayan öğrencilerin yüzdesini değiştirmek yerine, bir şekilde girişimciliği düşünen öğrencilerin risk sermayelerini ileriye taşımak olduğunu ortaya koymuştur (Gavron ve arkadaşları, 1998). Cox ve Moss (1997) üniversite düzeyinde girişimcilik derslerinin etkilerinden birinin realist olmayan beklentileri azalttığını ortaya koymuştur. Özellikle öğrencilerin başlangıçta iş kurma ve yönetiminin gerçekleri hakkında sınırlı bilgilere sahip olduğu durumlarda bu sonuç görülmektedir.

Tutum değişiminin başarılması orta ile uzun vadeli bir taahhüttür. Kapsamlı bir promosyon kampanyası bile bu etkilerden yalnızca bir tanesi olacaktır. Ekonomik ve politik çevre koşulları da zaman içerisinde tutumları şekillendirebilir. Aslında daha genel çevre koşulları, iş yaratımını ve gelişmesini engelliyorsa, halkın girişimcilik algılarını etkileyecek programlara yapılan yatırımlarla ilgili söylenecek çok az şey vardır.

Tutum ve davranışlarda değişiklik çalışmalarının karmaşıklığı girişimcilerin sahip olduğu sosyal ve bilişsel beceriler hakkında bilinenlerin yetersiz olmasından kaynaklanmaktadır. Ayırt edici psikolojik özellikleri belirleme çabaları genelde sonuç vermemektedir. Örneğin Blachflower ve Oswald (1998), çocukluktaki psikolojik özelliklerin yetişkin yaşa gelince serbest meslek sahibi olma olasılığının belirlenmesindeki rolü üzerine testler yapmıştır. Güçlü bir sonuç elde edilememiştir. Bazı çalışmalar girişimcilikle olan

ilişkileri bakımından zeka, yaratıcılık, eleştirel düşünme kabiliyeti ve kendine güven gibi öğretilmesi zor niteliklere işaret etmektedir (Hornaday ve Bunker, 1970). Girişimcilerin psikolojik tutumları üzerine yaygın olarak paylaşılan görüşler de hatalı olabilir. Örneğin, girişimcilerin risk almaları, kendi risk değerlendirmelerine daha fazla güven duyabildikleri işveren yöneticilerden daha fazla risk almadıkları için şüphelidir (Gavron ve arkadaşları, 1998). Bu bağlamda ABD’deki araştırmaların girişimcilerin genelde başlangıç risklerinin önemli bir bölümünü oluşturan başka riskleri olduğunu da göstermiştir. Hızlı büyüyen işletme kurucularının profesyonel ve finansal riskleri, işletmeler kurulduktan sonra en üst seviyeye çıkmaktadır (NCOE, 2001). Girişimcilerin psikolojik oluşumunda ayırt edici özellikler varsa, tekil katkılar yerine özelliklerden oluşan kombinasyonlar şeklinde var olurlar. Ayrıca bazı özellikler, işletme kalkınmasının bazı yönleri için yardımcı fakat bazı yönlerine karşıt olabilir (Ray, 1993). Örneğin, yüksek risk alan insanlar iyi bir takım oluşturabilirler.

Ayrıca, psikolojik özellikleri araştıran çalışmalar, karmaşık ve belki de çözümü olmayan metodolojik problemlerle karşılaşmaktadır. Son analizde, birbirinden tamamen farklı girişimciler bulunduğu için ortak ve belirleyici bir psikolojik profil çizmek çok zordur.

Küçük işletmelerdeki kariyer tutumları da önemlidir

Daha geniş bir tutum meselesi, küçük işletmelerdeki iş ihtimalleri ile karşı karşıya kalan mezunların giderek artan sayısı ile ilgilidir. Birçok mezun bu olasılığı gönülsüz bir şekilde kabul etmektedir. Büyük işletmelerde istihdam genelde daha iyi ücret, iş ve prestij koşulları ile bir arada yer aldığı için bu şaşırtıcı bir durum değildir. Aynı zamanda yeni mezunların işe alınmasına karşı çıkan birçok küçük işletmede, mezunların yeterli deneyime sahip olmadıkları şeklinde bir önyargı vardır. Yeni mezunlar yeni fikirler ve beceriler için bir kaynak oluşturabileceği için işgücü piyasasındaki bu yanlış değerlendirme, küçük işletmelerin gelişimiyle bağlantılıdır. Bunun daha genel anlamda girişimcilikle de bir bağlantısı vardır. Çünkü küçük işletmelerde çalışanlar genelde kendileri de bir küçük işletme sahibi olmak ister.

Bu yanlış anlamayı politika yoluyla azaltmak için bazı çabalar gösterilmiştir. Westhead (1998), işe alınma ve iş arama zorluklarını azaltmayı ve küçük işletmeleri hedefleyen, yeni mezunlar için hazırlanan ve bir işçi yerleştirme programı olan Shell Teknoloji Girişim Programını analiz etmiştir. Bu araştırma, programa katılan yeni mezunların küçük işletmelerde bir kariyer oluşturma fikrine daha ılımlı bakmaya başladıklarını ortaya koymuştur. Bu etkinin çok güçlü olmaması ve bazı katılımcıların büyük işletmelere geçerek çalıştırılabilirliğini artırma avantajı elde etmesine rağmen, mezun olduktan sonra katılımcılara tam zamanlı iş önerilmesi ihtimali, katılmayan benzer öğrencilere kıyasla daha yüksektir. Ancak ev sahibi işletmelerin dörtte üçü programdan kendi işletmeleri için fayda sağlasa da on iki ay sonra mezunların işe alınması uygulamalarında önemli bir istatistiki farklılık görülmemiştir. Bu çalışma en büyük tutum değişikliklerinin meydana gelmesi için programların daha önce bir mezunu işe almayan işletmeleri hedeflemesi gerektiği sonucunu ortaya koymuştur. Özellikle eğitimin sağlanması, dahil edilen işletmelerin kısa vadeli çıkarları

arasında olamayabildiği için, bu tür programların küçük işletmeler tarafından kullanımının arttırılması hususunda harekete geçirici önlemler de gereklidir.

Mikro ölçekli girişimleri destekleme sisteminde gerekli önemin verildiğinden emin olun

Mikro girişimler, birçok önemli programın hedefi olmasına rağmen, etkili bir şekilde bazı orta yol destek önlemlerinin dışında bırakılabilir. Örneğin, kredi garanti programları bazen sadece birçok mikro işletmenin ihtiyaçları için çok yüksek olan kredi miktarlarına uygulanır. Kuzey Amerika İşletme İnkübatör Birliği'nin yürüttüğü incelemeler iş danışmanlığının kamusal kaynaklarının başlangıç aşamasındaki işletmeler için çok az uzmanlık desteği içerdiğini göstermektedir. Mikro girişimler, istatistik ajanslarının da dikkatinden kaçabilmektedir. Örneğin KDV kayıtları verileri genelde daha küçük işletmeleri muaf tutmaktadır (bkz. Johnson ve Conway, 1997)⁴. Ticaret Odalarının veri tabanları gibi diğer bilgi kaynakları temsil edici ve yeterli olmayabilmektedir.

Dolayısıyla, girişimciliği destekleyen birçok kurumda, en küçük ölçekli gruba giren işletmelerin karşı karşıya kaldığı belli gereksinimler ve fırsatların dikkate alınması gerekir.

Girişimciliğin önündeki yardım tuzaklarını belirleyin ve düzeltin

Bölüm 2'de; gerektiği gibi tasarlanmayan, esnek olmayan ve/veya yetersiz sosyal yardım sistemlerinin, girişimcilik faaliyeti yapan bazı insanlara nasıl zarar verdiği üzerinde durulmuştur. Bu sosyal yardım düzenlemelerinin oluşturduğu teşvikin tekrar gözden geçirilmesine gerek yoktur. Serbest mesleğe geçmeyi tasarlayan işsiz ve düşük gelirli kişiler için bir yaklaşım geçiş sübvansiyonu sunmak olabilir. Daha önceki bazı sosyal yardım yüzdeleri serbest mesleğin başlangıç döneminde de önerilebilir. Örneğin İngiltere'de, New Delhi'nin şu anki serbest meslek opsiyonunda başvuru sahipleri eğitim ve danışmanlık hizmetleri de alır. Ayrıca altı aya kadar devam eden ve işsizlik yardımlarını hala alabildikleri bir deneme eğitiminden geçerler, ancak girişimden kazanç sağlayamazlar. Kredi yönetiminde kılavuzluk ve sosyal yardımlardan bağımsızlığa geçiş programları için de Girişim danışmanlığı tasarlanabilmektedir.

Sosyal yardımlara bağlılıktan kaynaklanan problemler, nüfusun büyük bir bölümünün işsizlik veya sosyal sigorta yardımı aldığı daha yoksul bölgelerde daha da önemlidir. Ancak, ilgili yardımların tasarlanma ve uygulanmasının ne dereceye kadar yerel yetkililerin sorumluluğunda olduğu, ülkeden ülkeye değişmektedir. Merkezi otoriteler genelde kilit rol oynamaktadır.

Girişimcilik performansını, iş yaratma ve piyasada kalma fırsatlarını arttırmak için eğitim almayı kolaylaştırın

Birçok işletme, fikrinin uygulanabilirliği ile ilgili olmayan sebeplerden dolayı başarısız olur. Temel yöneticilik becerilerinin olmaması yeni ve küçük işletmelerde iflas etme

oranını çok fazla arttırtır. Girişimin başarısızlığı, kaynakların etkili bir şekilde dağıtım sürecinde bir noktaya kadar normal olsa da, gereksiz işletme başarısızlığının azaltılması bir politika hedefi olmalıdır. Yerel kalkınma perspektifinden bakılırsa, girişimlerin ayakta kalma sürelerinin artması işleri ilgili becerilerin gelişmesi, vergi gelirlerinin artması ve daha büyük bir yerel ekonomik etki için daha fazla fırsat sunar. Eğitim; hem girişim başarısızlığını azaltmada, hem de girişim performansıyla ilgili birçok sonucun geliştirilmesinde rol oynar.

Yapılan çalışmalar bazı mikro ölçekli girişim sahiplerinin personel yönetimi ve işe alımla ilgili problemlerden dolayı işletmelerini büyütemediğini göstermektedir. Bu bir bakıma yeni işe alınanların eğitilmesi için zamanın yetersiz olduğunu gösterir. Ancak uygun dış eğitimin belirlenmesinde yaşanan zorluk ve maliyetin de bir etkisi olabilmektedir. Örneğin Fielden ve arkadaşları (2000), mikro işletme sahiplerinin yaklaşık yüzde kırkının, işe alımla ilgili zorluklardan dolayı işletmelerini genişletmeye çalışmadıklarını ortaya koymuştur. Genel olarak; yönetim ve personel alımı konusundaki yetersiz becerilerin, iş yaratımına engel oluşturabildiği kabul edilse de, daha sonra işveren haline gelen ve kendi hesabına çalışan işçilerin oranının düşük olduğu görülmüştür (OECD, 2000). Piyasadaki küçük işletmelerin eğitim hizmetlerindeki başarısızlığı, Bölüm 5’te tartışılmıştır.

Girişimlerin gelişmesi ile iş sahipleri ile işçilerin beşeri sermayesi arasındaki ilişkinin birçok farklı boyutu vardır. Cowling ve Hayward (2000), girişimcinin mesleki bir yeteneği varsa işletmenin uzun ömürlülüğünün arttığını ortaya koymuştur. Cressy’nin işletmelerin uzun ömürlülüğünde beşeri sermayenin önemi üzerine yaptığı araştırma önceki bölümlerde verilmiştir. Cressy (1996) beşeri sermaye düzeyi daha yüksek olan işçilerin, daha yüksek ücret alacağı ve işletme kurma yatırımı yapmak için daha fazla mal varlığına sahip olacağı sonucuna varmıştır. Bu bağlamda; Egelin ve arkadaşları (1997), Almanya’da bir bakıma beşeri sermaye tedariki sağlayan bölgesel ücret düzeyinin, girişim yaratma oranıyla arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Cowling ve arkadaşları (1997), iş kurma ihtimali en yüksek olan serbest meslek sahiplerinin, akademik kabiliyetler yerine işle ilgili mesleki beceri düzeyi yüksek olan kişiler olduğunu göstermiştir.

Birçok çalışma işgücündeki beşeri sermaye ile girişim düzeyinde verimlilik arasında pozitif bir ilişki olduğunu gözlemiştir (Lynch ve Black, 1995; Bartel, 1989). Yeni teknolojilerin kullanılmasının da beceri sahibi işçilerin varlığı ile pozitif ilişkisi vardır. Ancak, eğitim ile teknoloji arasındaki spesifik bağlantı belirsizdir (Doms ve arkadaşları, 1997). Black ve Lynch (1996), bilgisayar eğitiminin üretim sektörü dışındaki işletmelerde verimliliği arttırdığını ortaya koymuştur. Beceri düzeyi daha yüksek olan işçilerin becerilerini daha da ilerletme fırsatı elde etme ihtimali daha fazladır. Kanada verileri, eğitime yatırım yapan yeni işletmelerin, geliştirdikleri yenilikçi stratejiler ne olursa olsun büyüme olasılıklarının daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Ancak farklı türde yöneticilik eğitimlerinin etkisi farklı ve bazen belirsizdir

Farklı eğitim türlerinin girişim performansı üzerindeki etkileri üzerine yapılan bir araştırma, bazı şaşırtıcı ve çelişkili sonuçlar ortaya çıkarmıştır. Yöneticilik eğitimine yapılan yatırımların, ayakta kalma oranlarını önemli ölçüde arttırdığını ortaya koymuştur (Storey, 1994; Cosh ve arkadaşları, 1998). Yapılan diğer çalışmalar da satış artışında ve iş gelişiminin farklı boyutlarında önemli ilerlemeler görüldüğünü belirtmiştir. Yöneticilik eğitimi, en küçük işletmelerde performansın artması ile daha yakından bağlantılıdır (Cosh ve arkadaşları, 1998). Ancak; eğitim ile girişimin performansı arasındaki bağlantı, geleneksel yöntemlerin kabul ettiği kadar da güçlü değildir. OECD (2000a), iş ve dış faktörlerin işletme performansı üzerinde oluşturacağı etkinin düzgün bir şekilde belirlenememesi gibi yöneticilik eğitimiyle ilgili birçok analizin metodolojik eksiklikleri olduğunu belirtmiştir. Bu yüzden yöneticilikle ilgili olmayan uygulamalar da söz konusu iken çalışmalar daha eksik sonuçlar doğurmaktadır. Bir işletmenin eğitime yatırım yapmasına sebep olan özellikleri, diğer performans artırıcı becerilerle bir arada görülebildiği için işletmelerin seçilmesiyle ilgili önyargılar da olabilmektedir. Ayrıca nedenselliğin doğrultusu da her zaman net değildir: başarılı işletmeler mi eğitim hizmeti sağlar, yoksa eğitim mi başarıya sebep olur?

Amos, üç yüzün üzerinde işletmeyi inceleyerek; eğitim, öğretim ve işletme performansı arasında sadece zayıf bir bağlantı olduğunu ortaya koymuştur. Özellikle, daha büyük işletmelerde eğitim ve öğretim bazen genel bir işletme stratejisi olmaktan çıkıp, birimsel bir şekilde ele alınabilmekte ve bazen işçiler tarafından ek bir fayda olarak algılanabilmektedir. Ayrıca, bazı araştırmacıların işletme performansı ile eğitime ayrılan zaman arasındaki ilişki ile ilgili bulguları, eğitimin niteliğinin oynadığı role dikkat çekmektedir. Eğitim uygun değilse veya standart altı bir niteliğe sahipse, ayrılan bu zamanın etkisi çok küçük olacaktır. Eğitimin niteliği ile sonuçları arasındaki bağlantı, daha fazla araştırma gerektirir.

Eğitim farklı mekanizmalar yoluyla sağlanabilir

Küçük işletmelere eğitim hizmeti sunmak için farklı kurumsal modeller vardır. ABD gibi bazı ülkelerde, eğitim genelde özel sektör tarafından sağlanır. Ancak Almanya gibi bazı ülkelerde ise sanayi odaları ve birlikleri önemli bir rol oynar. Kolejler, üniversiteler ve kamu kuruluşları birçok bölgede önemli düzeyde eğitim sağlar.

Yerleşik işletmeler için genel eğitimin spesifik eğitime kıyasla, verimlilik üzerinde daha büyük bir etkisi olduğu görülmüştür (Baret ve O'Connell, 1999). OECD (2000a), yeni işletmelerdeki girişimcilerin daha ortak yöneticilik problemleriyle karşılaştıkları için eğitimin yerleşik işletmelerden çok yeni kurulan işletmeler üzerinde etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Raporda şu şekilde belirtilmektedir:

“Bir girişimci bir işletme kurduğunda üzerinde durulması gereken birçok “genel” konu vardır; bunlardan birçoğu bir işletme programı oluşturulması sırasında görülür. Bunlar

arasında piyasa değerlendirmesi, fiyatlandırma, maliyetlendirme, finansman sağlama ve nakit akışı gösterilebilir. İşe alım, sağlık, güvenlik, entelektüel mülkiyet hakları vb. gibi farklı yönler de dahil edilebilir. Yeni başlayan benzer girişimci gruplara verilen eğitimle, bu konulardan haberdar olunabilir” (sayfa 20).

Yerleşik işletmeler genelde daha farklı problemlerle karşılaştığı için danışmanlık hizmetlerini tercih edebilirler. OECD (2000a), çok sayıda kritik eğitim alanı belirlemiştir. Bunlar: işletme programlarının oluşturulması, beceri sahibi personelin işe alınması, piyasa araştırması ve hükümet mevduatıyla uyumdur. İyi uygulama da eğitimin benzer problemler ve zorlukları paylaşan girişimci gruplarını hedef alması gerektiğini belirtir (OECD, 2000a). Bu yüzden eğitim; kadınlar, gençler, ihracatçılar, BIT tabanlı işletmeler vb. grup ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde düzenlenmelidir. Eğitim, örneğin işveren ve işçiler için uygun olan zamanlara göre süresi değiştirilebilen modeller gibi aynı zamanda esnek bir şekilde sunulmalı ve eğitim programları yerel ihtiyaçlara göre geliştirecek yerel organlar aracılığıyla yürütülmelidir.

İşgücünün beceri düzeyinde ve eğitim tedarikinde genelde önemli mekansal farklılıklar vardır. Örneğin, 2003'te Avrupa Birliği'nde bir buçuk milyon insanın online işletme becerilerine sahip olmadığı ortaya konmuştur. Avrupa Komisyonu kısa bir süre önce tüm Avrupa Birliği üye ülkelerinde BIT tabanlı eğitim ve öğretim faaliyetlerinin çok fazla ilgi görüp görmediği üzerine bir anket düzenlemiştir. Sadece iki ülkeden olumlu cevap gelmiştir: İrlanda ve Portekiz. Ancak, eğitim daha çekici yerleşim yerlerinde sağlandığı için ulustan bağımsız eksiklikler de görülmüştür. Bu fenomen, dijital bölünmenin çeşitli yönlerini daha da kötüleştirebilir. Dijital bölünme, ülkeler ve bölgeler arasında olduğu kadar farklı gelir grupları arasında da olur. Bu yüzden eğitime ulaşma konusu, yerel karar alıcıların üzerinde durması gereken bir konudur.

e-devlet imkanlarından faydalanmalarını sağlayarak ve BİT konusunda bilgilendirerek, küçük işletmeleri internet kullanmaya teşvik edin

Çok sayıda yeni ve küçük işletme, internet ve elektronik ticaretin sağladığı iş fırsatlarından habersizdir. Aslında günlük yaşamda ve iş yaşamında BİT kullanımı arttıkça BİT sistemlerine bağlantısı olmayan veya sınırlı bağlantısı olan kişiler ve işletmeler daha fazla dışlanmaktadır. Atrostik ve Nguyen (2001), atölye düzeyinde bazı eski verileri kullanarak, işçilerin verimliliği ile bilgisayar ağlarının bulunması arasında güçlü bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. OECD (2000b), Fransa Ulusal İstatistik ve Ekonomik Çalışmalar Enstitüsü'nün (INSEE) internet kullanımının küçük işletmelerde performansı arttırdığını gösteren araştırmasını aktarmıştır. İnternet kullanan küçük endüstri işletmeleri kullanmayanlara kıyasla iki kat daha hızlı büyümekte ve üretimlerinin iki kat daha fazlasını ihraç etmektedir. İnternet kullanan işletmelerin, ücretli çalışan kişi başına düşen gelir düzeyi ile katma değeri daha yüksek, iş yaratım düzeyi daha iyi ve kayıtlı patent sayısı daha fazladır. Ancak internet kullanımının mı bu üstün performansa sebep olduğu, yoksa tersi mi, bu belli

değildir. ABD’de internet kullanan küçük işletmelerin gelirinin, kullanmayanlara kıyasla daha yüksek olduğunu anekdot olarak belirtmekte fayda vardır (Phillips, 2002).

OECD ülkelerindeki kamu yetkilileri, yeni ve küçük işletmelerde BİT kullanımını teşvik etmek için farklı metotlar uygulamıştır. Bu metotlar arasında; elektronik ticaretin faydaları konusunda bilincin artırılması, ödüllü programlar, eğitim, çeşitli uzman danışmanlık ve destek hizmetleri yer almaktadır (OECD, 2001c). BİT kullanımının artırılmasını sağlayabilen, işlem güvenliğinden ve düşük maliyetli ağ altyapılarından emin olmak için alınan önlemler gibi birçok politika, merkezi hükümetler tarafından tedarik edilmektedir. Ancak, yerli işletmelerin rekabetçiliği konusuyla ilgilenen yerel ve bölgesel hükümetler, BİT’ne erişimin önemi konusunda harekete geçmelidir⁶. Yerel politika kaygılarıyla da ilgili olarak, yeni teknolojiler müşterilerden uzak bölgelerde bazı istihdam türlerinin daha kolay gelişmesine olanak tanır. Örneğin, serbest meslek sahiplerinin yaygın olduğu yerlerde, farklı türde birçok danışmanlık hizmeti yeni telekomünikasyon teknolojileriyle sağlanabilir. Aslında ABD’de 1999’da kaydedilen tüm işletmelerin vergi hasılatlarının yarısından fazlası ev tabanlı faaliyetlerden elde edilmiştir (Philips, 2002). Bu girişimlerin birçoğu elektronik medyaya güvenmektedir. İş bilgilerini uzaktan işletme konusunda uzmanlaşan işletmelerin sayısında da önemli bir artış olmuştur.

Yerel kamu yetkililerinin, potansiyel etkinlik kazançlarının sağlanmasına ek olarak, online hükümet hizmetlerinin giderek ilerlemesi de küçük işletmeleri internete dayalı iş fırsatlarını keşfetme konusunda teşvik etmektedir. İdari bilgi almaktan, vergi gelirlerinin tahsilatına kadar birçok kamu hizmeti elektronik ortamda etkili bir şekilde gerçekleştirilmektedir. Yerel kamu yetkilileriyle internet üzerinden bağlantı kuran küçük işletmeler, bu ortamın ne kadar etkili bir şekilde kullanıldığının göstergesidir. Aynı zamanda belgeleme, onaylama ve güvenlik sistemlerine karşı aşinalık kazanmaktadır (OECD, 2001c). Hükümet online tedariki de kamusal satın almada küçük işletmelere karşı önyargının azaltılmasını da sağlayabilir. Ancak, kamu sektörü yeni başvuru ve hizmetlerden tam olarak faydalanamamaktadır. Bu konudaki hedefler Avrupa Birliği’nin 1999 Lizbon Zirvesi’nde belirlense de, internetin kamu tedarikinde kullanımı çok sınırlı görülmektedir.

Daha genel konuşmak gerekirse, birçok kamu yetkili birimi BİT ile genel aşinalığı arttırmak için programlar düzenlemiştir. Örneğin, İrlanda’da Ennis kasabası (www.ennis.ie) dünyanın en büyük iletişim teknolojisi projesine ev sahipliği yapmaktadır. Ennis’te yerel bölgelerin daha geniş piyasalarla bağlantı kurması ve genel BİT bilgisini geliştirmek için her eve bir kişisel bilgisayar alınması için sübvansiyon yapılmıştır. Aslında tüm topluluklarda bilgi teknolojilerinden faydalanılmasını teşvik etmek için yapılacak çok şey vardır. Örneğin OECD (2000b), küçük Fransız kasabası Moussac’da yapılan bir girişimi tanıtmaktadır. 1995’te yerel yetkililer “Reseau Vienne-Gartempe” olarak adlandırılan, bir kırsal kesim okulları ağı oluşturulması konusunda etkili olmuştur. Bu, okulları multimedya bilgisayarlarla donatmayı ve öğretmenlere eğitim vermeyi hedefleyen bir ağıdır. Proje ikincil bir etki olarak, dersler bittikten sonra yetişkin nüfus da bu etkinliklerden faydalanabildiği için, söz konusu bölgelerdeki nüfusun bilgisayar bilgisinin artmasına sebep olmuştur. BİT bilgisini arttırmak

için girişimlerin işgücünün büyük bir bölümüne bilgisayar sağladığı veya ucuz kiralama-satın alma sistemleri vb. programlar da düzenlenmiştir. Örneğin, Danimarka'da Danska Bankası personelin tamamına kişisel bir bilgisayar vermektedir ve Danimarka'daki maliye yetkililerinden bunu vergilendirilebilir bir yardım olarak değil, doğrudan bir ödenek olarak kabul etmeleri istenmiştir. Yerel yetkililer bu tür programları teşvik etmek için kurumsal ortaklarla birlikte çalışma yoluna da gidebilir.

Düzenleyici çerçeveden bakılırsa, en gelişmiş ekonomilerin konvansiyonel telefon hizmetlerinde fiyat ayrımcılığı olmayan evrensel hizmet yükümlülükleri vardır. Ancak, yeni BİT hizmetleri için kapsamlı kanuna uygun hizmetler yoktur. OECD'nin (2000b) gözlemlerine göre:

“Bu yasal yükümlülük telefon hizmeti, gümrük koruması ve teknik uzantısı, internet erişim süresinin şehir içi telefon konuşmaları oranında fiyatlandırılması üzerinde durmaktadır. Dijital veri aktarımına veya işletmeleri hedefleyen yeni geniş kapsamlı hizmetlere uygulanamaz ancak sadece internete hızlı erişimden faydalanmak bile genel halk için önemlidir”.

Ulusal BİT politikalarının, genelde mekana ait bir boyutu yoktur. Belediyelerin genelde BİT endüstrileri üzerinde düzenleyici yetkileri bulunmamaktadır. BİT altyapısının sağlanması, BİT hizmetlerine olan talep düzeyini yansıttığı için evrensel hizmet ihtiyaçlarının yetersiz olması, talep yoğunluğunun düşük ve uzak kırsal araziler gibi başlangıç yatırım maliyetinin yüksek olduğu bölgeleri de etkileyecektir. OECD (2000b), birçok ülkedeki düzenlemelerin, özel sektör gerekli yatırımları yapmakta başarısızsa, yerel yetkililerin BİT altyapılarının sağlanması için harekete geçmesine olanak sağladığını belirtmektedir. Örneğin Fransa'da Haziran 1999'da yürürlüğe giren bir kanun geniş kapsamlı hizmetlerin veya altyapıların özel sektör tarafından yeterince karşılanamaması durumunda yerel kamu yatırımları için yetki vermiştir. Yerel yetkililerin altyapıyı, rekabetçi düzeyde bir işletmeciye kiralaması gerekir.

Kurulan girişimlerden sınırlı sayıda kısa vadeli iş yaratma imkanı bekleyin, ancak istihdama etkilerini geliştirecek önlemler üzerinde durun

Bölüm 2'de de anlatıldığı gibi, iş yaratımı teşvikinin istihdam artışı üzerindeki etkisi özellikle kısa vadede daha küçüktür. Bu özellikle en küçük risk yatırımlarında ayakta kalma oranlarının düşük olduğunu, var olan işletmelerde işten çıkarmaları, yüksüz ağırlık etkilerini, küçük ölçekliliği ve büyüme oranının düşük olduğunu yansıtır. Buna rağmen istihdam sonuçlarını arttırmanın yolu vardır. Örneğin; girişimcilerin, bazı hükümetlerin ek işçilerin işe alınması için sağladığı ücret yardımlarından haberdar olması garantilenebilir. Bir merkezden yönetilmeyen kamu istihdam hizmetleri, yerel ortaklıklar ve topluluk kuruluşları gibi iş eğitimi ve yerleştirme konusunda hizmet veren yerel işgücü piyasası araçlarının, etkinliği de arttırılabilir. Örneğin ABD'de Theodore ve Carlson (1998), endüstriyel yeniden yapılanmanın işletmeler ile iş eğitimi ve yerleştirme ajansları arasındaki ilişkiyi nasıl böldüğünü

açıklamaktadır. İş pozisyonu açılmasıyla ilgili bölgesel verilere güvenilmesi, bazı ajansların etkinliğini daha fazla engellemektedir. Yasalar, kuruluşların devlet - yerel istihdam veri tabanları ve işverenler arası iletişimden bilgi almanın ötesine geçtiği durumlardan bahsetmiştir. Bunun yerine daha küçük bölgelerdeki işleri ve eğitimi hedeflemek için detaylı yerel endüstri ve meslek profilleri hazırlarken, ekonomik kalkınma topluluklarında daha yaygın olan tekniklerden faydalanabilirler.

Westall ve arkadaşları (2000), yerel işletmelerin yerel personeli işe almanın avantajları konusunda bilinçlendirilmesi için İngiltere'nin Durham kentinde yürütülen Mülakat Garanti Programını anlatmıştır. Diğer etkilerinin yanı sıra programa katılan işverenler yerel topluluğun daha fazla dahil edilmesinden kaynaklanan yerel satışlarda artış olduğu belirlenmiştir. Yerel nüfusun işe alınmasının ticari etkilerinin tanıtılması, özellikle iş eğitimi ve yerleştirme faaliyetleriyle tamamlanıyorsa, yerel kalkınma ajansları için yararlı bir adım olabilmektedir.

Yerel satın almanın teşvik edilmesi, şüphesiz yerel işletmelerde istihdamın kaybedilmemesine yardımcı olur. Bu tür programlar, yerel piyasalarda arz ve satın alma fırsatları ile ilgili bilgilere ulaşılmasını kolaylaştırıyorsa, ekonomik etkinliği de arttırabilir. Ancak, bir yerleşim bölgesinde ihraç mallarının yerini yerel üretime bırakması, bir diğerinde ihracat kaybına sebep olacağı için birçok yerleşim yerindeki net istihdam etkileri ortadan kalkacaktır.

Yerel Hükümet için Strateji Önerileri

Kiraları uygun ve esnek tutarak, işyeri bulabilme imkanlarını geliştirin

Uygun işyerlerinin bulunmaması, genelde mikro girişimlerin yetersiz arzın olduğu yerleşim yerlerinden göç etmesinin sebebi olarak belirtilir. Mikro girişimler ve küçük işletmelerin “kolay girilen ve kolay çıkılan” türden risk girişimlerine ihtiyacı vardır. Aynı zamanda farklı boyutlarda işyerlerine de ihtiyaç duyabilirler. Potansiyel kiracılar için ucuz konaklamadan çok, esnek fiyatlarda işyeri bulunması daha zordur.

Piyasaların işyeri bulma işleyişinin kusursuz olmadığı Bölüm 3’te anlatılmaktadır. Kamu politikasının önlem olarak, inkübatör türü inşaatlarda hükümet yatırımı yapmaması gerekir. Bu, Bölüm 3’te anlatılan özel sektör tedarikçilerinin yatırım tutumundan dolayı mülkiyetin ileriye dönük satışı yapılarak, maliyetin geri getirilme ihtimalinin sınırlı olduğu sermaye ağırlıklı kamu fonu kullanımudur. Kamu yetkilileri için tercih edilebilir bir alternatif, özel sektör fonuyla yapılmış inşaatın kiralanmasının garantilenmesidir. Uygulamalar, kiracı işletmeler iyi seçilmezse veya iyi yönetilmezse, bunun risk düzeyi düşük bir girişim olabileceğini göstermektedir. Bu politika seçeneği özel sektör finansmanını yaygınlaştırarak, inkübatör kuruluşlarında büyük miktarlarda kamu parası tahsis edilmesini önler⁷.

Küçük işletmelerin mülkiyet yönetimi ile bir arada görülen sorunlarına eğilmenin bir başka yolu da bir portföy yönetimi yaklaşımı geliştirmektir⁸. Farklı arazilerde farklı yüzölçümüne sahip daha fazla birim sunarak, bir küçük işletme yerleşim tedarikçisi, riski daha iyi ayırt edebilir. Kapsam ekonomilerinin yanı sıra önemli ölçek ekonomileri de başarılabilir. Daha büyük bilanço temeli ve hasılatından dolayı yatırımı arttırmak için daha iyi konumlandırılabilirler. Özel sektördeki küçük işletmelerin, işyerleri için ticari aktivitelerin ölçeğini arttırma olanakları sağlamaya dayalı bir yaklaşım, yüksek işlem maliyetlerini telafi etmeyi amaçlayan yerel kamu sübvansiyonundan daha üstündür. Sorun sadece yerel bir perspektiften algılanıyorsa, yerel sübvansiyon daha makul bir tepki gibi görünebilmektedir.

Son yıllarda OECD LEED Programı, iş inkübatör olanaklarıyla ilgili birçok çalışma yürütmüştür. Bu çalışmalarla ortaya çıkan politika önerilerinin bir özeti Bilgi Notu 8.2’de verilmektedir.

Bilgi Notu 8.2 İş inkübatörü ile ilgili OECD politika önerilerinin özeti

- Piyasa başarısızlıklarına ve/veya kamu mallarının tedarikine kesin bir referans verilerek, kamu müdahalesi haklı çıkarılmalıdır. İşten çıkarma yerine piyasanın genişletilmesi hedeflenmelidir.
- Fizibilite çalışması, kamu desteğinin alınması için bir ön koşul olmalıdır. Her durumda benzer etkiler oluşturan inkübatörlük dışındaki seçenekler üzerinde de durulmalıdır.
- Her bir program için net bir misyon belirlenmesi önemlidir. Kamu fonlarının tam olarak ne için çalıştırıldığının net olarak bilinmesi, özel sektör tedarikçilerinde işten çıkarmaların önlenmesine yardımcı olur. Politika seçimini, program yönetimini ve kamu desteğinin değerlendirilmesini de kolaylaştırır. Realist hedefler ve yeteri kadar uzun uygulama süresi belirlenmesi çok kritik öneme sahiptir.
- İşletme kalkınması, iş yaratımından daha önde gelmelidir. İnkübatörlük bağlamında iş yaratımı, en iyi şekilde başarılı iş sonuçlarıyla elde edilir. Girişimciliğe ilginin artırılması için daha geniş olanaklar inkübatörlüğe tanınmalıdır.
- Kamu desteği işletme maliyetlerinin sübvansiyonu yoluyla değil, ilk aşamalarda verilmelidir. Ticari disiplinlere maruz kalmadan inkübatör işletmenin, rekabetçi hizmetler sağlama ihtimali azdır.
- Yerel yetkililer ve inkübatör işletmesinin sponsorları, yerel işletme ve topluluk desteğini teşvik etmelidir. İnkübatör işletmenin olanaklarının daha geniş iş ağlarıyla bağlantısının sağlanmasına çalışılmalıdır.
- Ölçek kazanmayı hedefleyin. Daha büyük ölçekler, özel sektör finansmanını korumanın yanı sıra, maliyet ve riskin azaltılması ihtimallerini de artırır.
- Küçük topluluklar için inkübatör işletme dikkatle değerlendirilmelidir. İnkübatörün daha geniş bir organizasyon veya ağ şemsiyesi altında gömülmesi tavsiye edilir. Söz konusu önemli inkübatör işletmeleri, potansiyel kiracıların daha az sayıda olduğu yerleşim yerlerinde mülkiyet-amaçlı olmayan hizmetler sağlama konusunda maliyet etkin olmalıdır.
- İnkübatör binalarının kamu tarafından satın alınmasından kaçının. Bunun yerine kamu yetkililerini, özel sektör fonlarıyla yapılmış binaların kiralanmasını garantilemesi için yetkilendirin. Bölgesel ve yerel yetkililer kamu teşebbüslerinin ticari-endüstriyel gayrimenkul faaliyetlerinin ölçeğinin artırılmasını teşvik edip etmediğini değerlendirmelidir. Bu şekilde riski azaltıp, ölçek ve kapsam ekonomilerinden faydalanabileceklerdir.
- İnkübatör programlarının başarısı, genelde yönetim niteliğini arttırdığı için profesyonel eğitim kurslarının geliştirilmesini teşvik edin.
- İnkübatör programlarına sponsor olan yerel ve bölgesel organlar, beceri ve deneyim yelpazesini şekillendirerek, bir yöneticiler kurulu oluşturulmasını garantilemelidir.
- Yüksek nitelikli girişimcileri çekmek için, yüksek nitelikli işyerlerini hedefleyin.
- Kıyaslama ve değerlendirme için titiz prosedürlerin, kamu tarafından desteklenen tüm inkübatör programlarının bir parçası olduğundan emin olun.

- En iyi uygulamaların yaygınlaşması, kıyaslamaların oluşturulması ve eğitim uygulanması için profesyonel inkübatör birliklerinin geliştirilmesini teşvik edin. Birlikler, akreditasyon programı oluşturması için teşvik edilmelidir.
- İnkübatör işletmeler tarafından başarılan ek hizmetleri, inkübatörün benzer hedefleri başarmayı amaçlayan metotlara göre maliyet etkinliğini ve inkübatörlük programlarının daha geniş ekonomik etkilerini değerlendirmek için boylamsal çalışmalar düzenleyin.

Kaynak: OECD/LEED-SOFIREM (2000)

Yerel düzeydeki yönetmeliklerle girişimler üzerindeki yükü asgari düzeye indirin

Bearse (1989), yerel ve bölgesel düzenlemelerin küçük işletmeleri etkileyen yükünü azaltmak için birçok öneri ileri sürmektedir. Yerel düzenleyici sorumluluklar, değişik ulusal yargı sistemlerinde farklı olduğu için bu öneriler, tüm ülkelere eşit düzeyde uygulanamaz. Ancak, öneriler karakter açısından geneldir ve ilgi alanı geniştir. Öneriler arasında; mevzuat yetkililerinin küçük işletmelerin problemlerine karşı duyarlılığını garantilemeye çalışmak, zorunlu düzenleyici etki analizinin yapılması, uyumluluğu kolaylaştırmak için var olan mevzuatın gözden geçirilip düzeltilmesi, daha fazla ve daha iyi düzenleyici bilgi sağlanması, uyumluluğa yardımcı olmak için işletmelere teknik yardım sunulması, farklı yargı sistemlerinde tek tip mevzuatın yürütülmesinin sağlanması, mevzuatın daha spesifik hale getirilmesi, düzenleyici organların çalışanların performans standartlarının yükseltilmesi, tek paket halinde onay sağlanması, mevzuatın son tedariklerinin eklenmesi ve mevzuatın hazırlanması sürecinde küçük işletmelerin görüşlerinin dikkate alınması gösterilebilir.

Philips (2002), ev tabanlı işletmelere uygulanan mevzuatların daha az katı ve iş dünyasında elektronik ortamın giderek yaygınlaştığı bir çağa daha uygun hale getirilmesi için uygulanabilecek metotları belirtmiştir. Örneğin; ev tabanlı işletmelerde, çalışma saatleri şartı koyan düzenlemeler yürütülebilirse de, birçok elektronik ticaret ve profesyonel hizmet tabanlı işletmeler için geçerli olamaz. Evde çalışmasına izin verilen kişi sayısının düzenlenmesinde işletme türü ve evin boyutu dikkate alınmalıdır.

Dipnotlar

1. Yerel karar alıcılar, ulusal düzeydeki karar alıcıların yapamadığı bir şekilde, programdan faydalanacak potansiyel kişilerle sık temasa geçebilir. Zorlukla karşılaşan işletmeler ve kişilerden doğrudan haberdar edilebilir, yerel tamamlayıcıların ihtiyaçlarına karşılık verme konusunda önemli düzeyde baskı altında tutulabilirler. Ayrıca, ulusal düzeyde karar almanın yaygın görüşü olmadan, piyasalar yerel perspektiften soyutlanmış görünebilir. Aslında yerel ekonomik kalkınma uygulaması yerel bakış açısından rasyonel görünen, ancak ulusal açıdan etkili olmayan politika örnekleriyle doludur.

2. Wren (1998), bağışların doğrudan istihdam etkisinin, küçük işletmelerde başarısızlık oranlarının daha yüksek olmasına rağmen, büyük işletmelere kıyasla daha fazla olma ihtimali olduğunu belirtmiştir. Bu sonuç, sadece yeni ve daha genç olan ve finansman maliyetinin daha büyük işletmelere göre daha fazla olduğu işletmelerde görülebilir. Bu tür işletmeler, finansal destek olmadığı sürece daha küçük projeleri uygularlar. Finansal destek, uygulanan projelerin ölçeğinde daha fazla bir artış olmasını sağlamaktadır. Ancak yazarın da belirttiği gibi bu çalışma, desteğin işten çıkarma etkisi gibi dolaylı etkilerini gözden kaçırmaktadır. Bağışların bu bölümde belirtilen diğer sakıncaları dışında, karar alıcılar sübvansiyon yoluyla küçük işletme projelerinin sayısını arttırmaya çalışmışsa, projelerin ortalama istihdam etkileri azalabilir. Sübvansiyonun bir başka sakıncası, sübvansiyon edilen işletmede kötüleştirme etkisi oluşma ihtimalidir. Bergström (2000), İsveç'te tedarik edilen sermaye sübvansiyonlarının özellikle zaman içerisinde miktarları arttıkça verimlilik performansını azalttığı görülmüştür.
3. Girişimcilik eğitimi üzerinde yapılan çeşitli değerlendirmelerde, mezunların büyük bir bölümünün işletme kurduğu görülmüştür. Ancak bu değerlendirmelerin birçoğu girişimci olma ihtimali yüksek olanların, bu dersleri seçmesi durumunu kontrol edememektedir.
4. Aksine bazı işletmeler mikro işletmeler gibi görünür ama aslında grafiksel gelirlerinin bir kısmı gayri resmi sektörde olduğu için değildirler.
5. OECD (2000a), İngiltere'deki araştırmanın eğitim ile geçmiş performans arasında pozitif bir ilişki olduğunu, ancak eğitim ile gelecekteki performans arasında net bir bağlantı olmadığını gösteren araştırmaları gözlemlemiştir.
6. Yeni bilgi ve iletişim teknolojilerinin yerel ve bölgesel ekonomileri etkileme şekilleri tamamen kavranmamaktadır. Teknolojik, ekonomik ve sosyal öngörüler hata eğilimli olduğu için birçok tahminde hata olmuştur. Örneğin, Londra ve New York gibi az sayıda uluslararası finans hizmetleri merkezindeki hakimiyetin azalacağı yolundaki tahminler hiçbir zaman gerçekleşmemiştir. BİT'nin mekansal etkisi ancak gelecekte bir zamanda netleşecektir. Avrupa'da küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemli bir bölümünün internet erişimi dağıtım ve zincir yönetimi sağlama amaçlarından çok, en azından bilgi toplamaya yöneliktir. İnternetin bu şekilde daha derin faaliyetlerde kullanımı bir kez yaygınlaştıktan sonra mekansal etkilerinin belirlenme ihtimali artar.
7. Bkz. İnkübatör İşletmelere Kamu Desteği Ne zaman Ekonomik Bir Etki Oluşturur?, Mr. Ian George Dalton, OECD/LEED-SOFIREM (2000).
8. Mr. Greg Clark'ın mülkiyet yönetimine portföy yaklaşımı üzerine yaptığı yorumlar, bkz, OECD/LEED-SOFIREM (2000).

oranını çok fazla arttırtır. Girişimin başarısızlığı, kaynakların etkili bir şekilde dağıtım sürecinde bir noktaya kadar normal olsa da, gereksiz işletme başarısızlığının azaltılması bir politika hedefi olmalıdır. Yerel kalkınma perspektifinden bakılırsa, girişimlerin ayakta kalma sürelerinin artması işleri ilgili becerilerin gelişmesi, vergi gelirlerinin artması ve daha büyük bir yerel ekonomik etki için daha fazla fırsat sunar. Eğitim; hem girişim başarısızlığını azaltmada, hem de girişim performansıyla ilgili birçok sonucun geliştirilmesinde rol oynar.

Yapılan çalışmalar bazı mikro ölçekli girişim sahiplerinin personel yönetimi ve işe alımla ilgili problemlerden dolayı işletmelerini büyütemediğini göstermektedir. Bu bir bakıma yeni işe alınanların eğitilmesi için zamanın yetersiz olduğunu gösterir. Ancak uygun dış eğitimin belirlenmesinde yaşanan zorluk ve maliyetin de bir etkisi olabilmektedir. Örneğin Fielden ve arkadaşları (2000), mikro işletme sahiplerinin yaklaşık yüzde kırkının, işe alımla ilgili zorluklardan dolayı işletmelerini genişletmeye çalışmadıklarını ortaya koymuştur. Genel olarak; yönetim ve personel alımı konusundaki yetersiz becerilerin, iş yaratımına engel oluşturabildiği kabul edilse de, daha sonra işveren haline gelen ve kendi hesabına çalışan işçilerin oranının düşük olduğu görülmüştür (OECD, 2000). Piyasadaki küçük işletmelerin eğitim hizmetlerindeki başarısızlığı, Bölüm 5’te tartışılmıştır.

Girişimlerin gelişmesi ile iş sahipleri ile işçilerin beşeri sermayesi arasındaki ilişkinin birçok farklı boyutu vardır. Cowling ve Hayward (2000), girişimcinin mesleki bir yeteneği varsa işletmenin uzun ömürlülüğünün arttığını ortaya koymuştur. Cressy’nin işletmelerin uzun ömürlülüğünde beşeri sermayenin önemi üzerine yaptığı araştırma önceki bölümlerde verilmiştir. Cressy (1996) beşeri sermaye düzeyi daha yüksek olan işçilerin, daha yüksek ücret alacağı ve işletme kurma yatırımı yapmak için daha fazla mal varlığına sahip olacağı sonucuna varmıştır. Bu bağlamda; Egelin ve arkadaşları (1997), Almanya’da bir bakıma beşeri sermaye tedariki sağlayan bölgesel ücret düzeyinin, girişim yaratma oranıyla arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Cowling ve arkadaşları (1997), iş kurma ihtimali en yüksek olan serbest meslek sahiplerinin, akademik kabiliyetler yerine işle ilgili mesleki beceri düzeyi yüksek olan kişiler olduğunu göstermiştir.

Birçok çalışma işgücündeki beşeri sermaye ile girişim düzeyinde verimlilik arasında pozitif bir ilişki olduğunu gözlemiştir (Lynch ve Black, 1995; Bartel, 1989). Yeni teknolojilerin kullanılmasının da beceri sahibi işçilerin varlığı ile pozitif ilişkisi vardır. Ancak, eğitim ile teknoloji arasındaki spesifik bağlantı belirsizdir (Doms ve arkadaşları, 1997). Black ve Lynch (1996), bilgisayar eğitiminin üretim sektörü dışındaki işletmelerde verimliliği arttırdığını ortaya koymuştur. Beceri düzeyi daha yüksek olan işçilerin becerilerini daha da ilerletme fırsatı elde etme ihtimali daha fazladır. Kanada verileri, eğitime yatırım yapan yeni işletmelerin, geliştirdikleri yenilikçi stratejiler ne olursa olsun büyüme olasılıklarının daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Ancak farklı türde yöneticilik eğitimlerinin etkisi farklı ve bazen belirsizdir

Farklı eğitim türlerinin girişim performansı üzerindeki etkileri üzerine yapılan bir araştırma, bazı şaşırtıcı ve çelişkili sonuçlar ortaya çıkarmıştır. Yöneticilik eğitimine yapılan yatırımların, ayakta kalma oranlarını önemli ölçüde arttırdığını ortaya koymuştur (Storey, 1994; Cosh ve arkadaşları, 1998). Yapılan diğer çalışmalar da satış artışında ve iş gelişiminin farklı boyutlarında önemli ilerlemeler görüldüğünü belirtmiştir. Yöneticilik eğitimi, en küçük işletmelerde performansın artması ile daha yakından bağlantılıdır (Cosh ve arkadaşları, 1998). Ancak; eğitim ile girişimin performansı arasındaki bağlantı, geleneksel yöntemlerin kabul ettiği kadar da güçlü değildir. OECD (2000a), iş ve dış faktörlerin işletme performansı üzerinde oluşturacağı etkinin düzgün bir şekilde belirlenememesi gibi yöneticilik eğitimiyle ilgili birçok analizin metodolojik eksiklikleri olduğunu belirtmiştir. Bu yüzden yöneticilikle ilgili olmayan uygulamalar da söz konusu iken çalışmalar daha eksik sonuçlar doğurmaktadır. Bir işletmenin eğitime yatırım yapmasına sebep olan özellikleri, diğer performans artırıcı becerilerle bir arada görülebildiği için işletmelerin seçilmesiyle ilgili önyargılar da olabilmektedir. Ayrıca nedenselliğin doğrultusu da her zaman net değildir: başarılı işletmeler mi eğitim hizmeti sağlar, yoksa eğitim mi başarıya sebep olur?

Amos, üç yüzün üzerinde işletmeyi inceleyerek; eğitim, öğretim ve işletme performansı arasında sadece zayıf bir bağlantı olduğunu ortaya koymuştur. Özellikle, daha büyük işletmelerde eğitim ve öğretim bazen genel bir işletme stratejisi olmaktan çıkıp, birimsel bir şekilde ele alınabilmekte ve bazen işçiler tarafından ek bir fayda olarak algılanabilmektedir. Ayrıca, bazı araştırmacıların işletme performansı ile eğitime ayrılan zaman arasındaki ilişki ile ilgili bulguları, eğitimin niteliğinin oynadığı role dikkat çekmektedir. Eğitim uygun değilse veya standart altı bir niteliğe sahipse, ayrılan bu zamanın etkisi çok küçük olacaktır. Eğitimin niteliği ile sonuçları arasındaki bağlantı, daha fazla araştırma gerektirir.

Eğitim farklı mekanizmalar yoluyla sağlanabilir

Küçük işletmelere eğitim hizmeti sunmak için farklı kurumsal modeller vardır. ABD gibi bazı ülkelerde, eğitim genelde özel sektör tarafından sağlanır. Ancak Almanya gibi bazı ülkelerde ise sanayi odaları ve birlikleri önemli bir rol oynar. Kolejler, üniversiteler ve kamu kuruluşları birçok bölgede önemli düzeyde eğitim sağlar.

Yerleşik işletmeler için genel eğitimin spesifik eğitime kıyasla, verimlilik üzerinde daha büyük bir etkisi olduğu görülmüştür (Baret ve O'Connell, 1999). OECD (2000a), yeni işletmelerdeki girişimcilerin daha ortak yöneticilik problemleriyle karşılaştıkları için eğitimin yerleşik işletmelerden çok yeni kurulan işletmeler üzerinde etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Raporda şu şekilde belirtilmektedir:

“Bir girişimci bir işletme kurduğunda üzerinde durulması gereken birçok “genel” konu vardır; bunlardan birçoğu bir işletme programı oluşturulması sırasında görülür. Bunlar

arasında piyasa değerlendirmesi, fiyatlandırma, maliyetlendirme, finansman sağlama ve nakit akışı gösterilebilir. İşe alım, sağlık, güvenlik, entelektüel mülkiyet hakları vb. gibi farklı yönler de dahil edilebilir. Yeni başlayan benzer girişimci gruplara verilen eğitimle, bu konulardan haberdar olunabilir” (sayfa 20).

Yerleşik işletmeler genelde daha farklı problemlerle karşılaştığı için danışmanlık hizmetlerini tercih edebilirler. OECD (2000a), çok sayıda kritik eğitim alanı belirlemiştir. Bunlar: işletme programlarının oluşturulması, beceri sahibi personelin işe alınması, piyasa araştırması ve hükümet mevduatıyla uyumdur. İyi uygulama da eğitimin benzer problemler ve zorlukları paylaşan girişimci gruplarını hedef alması gerektiğini belirtir (OECD, 2000a). Bu yüzden eğitim; kadınlar, gençler, ihracatçılar, BIT tabanlı işletmeler vb. grup ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde düzenlenmelidir. Eğitim, örneğin işveren ve işçiler için uygun olan zamanlara göre süresi değiştirilebilen modeller gibi aynı zamanda esnek bir şekilde sunulmalı ve eğitim programları yerel ihtiyaçlara göre geliştirecek yerel organlar aracılığıyla yürütülmelidir.

İşgücünün beceri düzeyinde ve eğitim tedarikinde genelde önemli mekansal farklılıklar vardır. Örneğin, 2003'te Avrupa Birliği'nde bir buçuk milyon insanın online işletme becerilerine sahip olmadığı ortaya konmuştur. Avrupa Komisyonu kısa bir süre önce tüm Avrupa Birliği üye ülkelerinde BIT tabanlı eğitim ve öğretim faaliyetlerinin çok fazla ilgi görüp görmediği üzerine bir anket düzenlemiştir. Sadece iki ülkeden olumlu cevap gelmiştir: İrlanda ve Portekiz. Ancak, eğitim daha çekici yerleşim yerlerinde sağlandığı için ulustan bağımsız eksiklikler de görülmüştür. Bu fenomen, dijital bölünmenin çeşitli yönlerini daha da kötüleştirebilir. Dijital bölünme, ülkeler ve bölgeler arasında olduğu kadar farklı gelir grupları arasında da olur. Bu yüzden eğitime ulaşma konusu, yerel karar alıcıların üzerinde durması gereken bir konudur.

e-devlet imkanlarından faydalanmalarını sağlayarak ve BİT konusunda bilgilendirerek, küçük işletmeleri internet kullanmaya teşvik edin

Çok sayıda yeni ve küçük işletme, internet ve elektronik ticaretin sağladığı iş fırsatlarından habersizdir. Aslında günlük yaşamda ve iş yaşamında BİT kullanımı arttıkça BİT sistemlerine bağlantısı olmayan veya sınırlı bağlantısı olan kişiler ve işletmeler daha fazla dışlanmaktadır. Atrostik ve Nguyen (2001), atölye düzeyinde bazı eski verileri kullanarak, işçilerin verimliliği ile bilgisayar ağlarının bulunması arasında güçlü bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. OECD (2000b), Fransa Ulusal İstatistik ve Ekonomik Çalışmalar Enstitüsü'nün (INSEE) internet kullanımının küçük işletmelerde performansı arttırdığını gösteren araştırmasını aktarmıştır. İnternet kullanan küçük endüstri işletmeleri kullanmayanlara kıyasla iki kat daha hızlı büyümekte ve üretimlerinin iki kat daha fazlasını ihraç etmektedir. İnternet kullanan işletmelerin, ücretli çalışan kişi başına düşen gelir düzeyi ile katma değeri daha yüksek, iş yaratım düzeyi daha iyi ve kayıtlı patent sayısı daha fazladır. Ancak internet kullanımının mı bu üstün performansa sebep olduğu, yoksa tersi mi, bu belli

değildir. ABD’de internet kullanan küçük işletmelerin gelirinin, kullanmayanlara kıyasla daha yüksek olduğunu anekdot olarak belirtmekte fayda vardır (Phillips, 2002).

OECD ülkelerindeki kamu yetkilileri, yeni ve küçük işletmelerde BİT kullanımını teşvik etmek için farklı metotlar uygulamıştır. Bu metotlar arasında; elektronik ticaretin faydaları konusunda bilincin artırılması, ödüllü programlar, eğitim, çeşitli uzman danışmanlık ve destek hizmetleri yer almaktadır (OECD, 2001c). BİT kullanımının artırılmasını sağlayabilen, işlem güvenliğinden ve düşük maliyetli ağ altyapılarından emin olmak için alınan önlemler gibi birçok politika, merkezi hükümetler tarafından tedarik edilmektedir. Ancak, yerli işletmelerin rekabetçiliği konusuyla ilgilenen yerel ve bölgesel hükümetler, BİT’ne erişimin önemi konusunda harekete geçmelidir⁶. Yerel politika kaygılarıyla da ilgili olarak, yeni teknolojiler müşterilerden uzak bölgelerde bazı istihdam türlerinin daha kolay gelişmesine olanak tanır. Örneğin, serbest meslek sahiplerinin yaygın olduğu yerlerde, farklı türde birçok danışmanlık hizmeti yeni telekomünikasyon teknolojileriyle sağlanabilir. Aslında ABD’de 1999’da kaydedilen tüm işletmelerin vergi hasılatlarının yarısından fazlası ev tabanlı faaliyetlerden elde edilmiştir (Philips, 2002). Bu girişimlerin birçoğu elektronik medyaya güvenmektedir. İş bilgilerini uzaktan işletme konusunda uzmanlaşan işletmelerin sayısında da önemli bir artış olmuştur.

Yerel kamu yetkililerinin, potansiyel etkinlik kazançlarının sağlanmasına ek olarak, online hükümet hizmetlerinin giderek ilerlemesi de küçük işletmeleri internete dayalı iş fırsatlarını keşfetme konusunda teşvik etmektedir. İdari bilgi almaktan, vergi gelirlerinin tahsilatına kadar birçok kamu hizmeti elektronik ortamda etkili bir şekilde gerçekleştirilmektedir. Yerel kamu yetkilileriyle internet üzerinden bağlantı kuran küçük işletmeler, bu ortamın ne kadar etkili bir şekilde kullanıldığının göstergesidir. Aynı zamanda belgeleme, onaylama ve güvenlik sistemlerine karşı aşinalık kazanmaktadır (OECD, 2001c). Hükümet online tedariki de kamusal satın almada küçük işletmelere karşı önyargının azaltılmasını da sağlayabilir. Ancak, kamu sektörü yeni başvuru ve hizmetlerden tam olarak faydalanamamaktadır. Bu konudaki hedefler Avrupa Birliği’nin 1999 Lizbon Zirvesi’nde belirlense de, internetin kamu tedarikinde kullanımı çok sınırlı görülmektedir.

Daha genel konuşmak gerekirse, birçok kamu yetkili birimi BİT ile genel aşinalığı arttırmak için programlar düzenlemiştir. Örneğin, İrlanda’da Ennis kasabası (www.ennis.ie) dünyanın en büyük iletişim teknolojisi projesine ev sahipliği yapmaktadır. Ennis’te yerel bölgelerin daha geniş piyasalarla bağlantı kurması ve genel BİT bilgisini geliştirmek için her eve bir kişisel bilgisayar alınması için sübvansiyon yapılmıştır. Aslında tüm topluluklarda bilgi teknolojilerinden faydalanılmasını teşvik etmek için yapılacak çok şey vardır. Örneğin OECD (2000b), küçük Fransız kasabası Moussac’da yapılan bir girişimi tanıtmaktadır. 1995’te yerel yetkililer “Reseau Vienne-Gartempe” olarak adlandırılan, bir kırsal kesim okulları ağı oluşturulması konusunda etkili olmuştur. Bu, okulları multimedya bilgisayarlarla donatmayı ve öğretmenlere eğitim vermeyi hedefleyen bir ağıdır. Proje ikincil bir etki olarak, dersler bittikten sonra yetişkin nüfus da bu etkinliklerden faydalanabildiği için, söz konusu bölgelerdeki nüfusun bilgisayar bilgisinin artmasına sebep olmuştur. BİT bilgisini arttırmak

için girişimlerin işgücünün büyük bir bölümüne bilgisayar sağladığı veya ucuz kiralama-satın alma sistemleri vb. programlar da düzenlenmiştir. Örneğin, Danimarka'da Danska Bankası personelin tamamına kişisel bir bilgisayar vermektedir ve Danimarka'daki maliye yetkililerinden bunu vergilendirilebilir bir yardım olarak değil, doğrudan bir ödenek olarak kabul etmeleri istenmiştir. Yerel yetkililer bu tür programları teşvik etmek için kurumsal ortaklarla birlikte çalışma yoluna da gidebilir.

Düzenleyici çerçeveden bakılırsa, en gelişmiş ekonomilerin konvansiyonel telefon hizmetlerinde fiyat ayrımcılığı olmayan evrensel hizmet yükümlülükleri vardır. Ancak, yeni BİT hizmetleri için kapsamlı kanuna uygun hizmetler yoktur. OECD'nin (2000b) gözlemlerine göre:

“Bu yasal yükümlülük telefon hizmeti, gümrük koruması ve teknik uzantısı, internet erişim süresinin şehir içi telefon konuşmaları oranında fiyatlandırılması üzerinde durmaktadır. Dijital veri aktarımına veya işletmeleri hedefleyen yeni geniş kapsamlı hizmetlere uygulanamaz ancak sadece internete hızlı erişimden faydalanmak bile genel halk için önemlidir”.

Ulusal BİT politikalarının, genelde mekana ait bir boyutu yoktur. Belediyelerin genelde BİT endüstrileri üzerinde düzenleyici yetkileri bulunmamaktadır. BİT altyapısının sağlanması, BİT hizmetlerine olan talep düzeyini yansıttığı için evrensel hizmet ihtiyaçlarının yetersiz olması, talep yoğunluğunun düşük ve uzak kırsal araziler gibi başlangıç yatırım maliyetinin yüksek olduğu bölgeleri de etkileyecektir. OECD (2000b), birçok ülkedeki düzenlemelerin, özel sektör gerekli yatırımları yapmakta başarısızsa, yerel yetkililerin BİT altyapılarının sağlanması için harekete geçmesine olanak sağladığını belirtmektedir. Örneğin Fransa'da Haziran 1999'da yürürlüğe giren bir kanun geniş kapsamlı hizmetlerin veya altyapıların özel sektör tarafından yeterince karşılanamaması durumunda yerel kamu yatırımları için yetki vermiştir. Yerel yetkililerin altyapıyı, rekabetçi düzeyde bir işletmeciye kiralaması gerekir.

Kurulan girişimlerden sınırlı sayıda kısa vadeli iş yaratma imkanı bekleyin, ancak istihdama etkilerini geliştirecek önlemler üzerinde durun

Bölüm 2'de de anlatıldığı gibi, iş yaratımı teşvikinin istihdam artışı üzerindeki etkisi özellikle kısa vadede daha küçüktür. Bu özellikle en küçük risk yatırımlarında ayakta kalma oranlarının düşük olduğunu, var olan işletmelerde işten çıkarmaları, yüksüz ağırlık etkilerini, küçük ölçekliliği ve büyüme oranının düşük olduğunu yansıtır. Buna rağmen istihdam sonuçlarını arttırmanın yolu vardır. Örneğin; girişimcilerin, bazı hükümetlerin ek işçilerin işe alınması için sağladığı ücret yardımlarından haberdar olması garantilenebilir. Bir merkezden yönetilmeyen kamu istihdam hizmetleri, yerel ortaklıklar ve topluluk kuruluşları gibi iş eğitimi ve yerleştirme konusunda hizmet veren yerel işgücü piyasası araçlarının, etkinliği de arttırılabilir. Örneğin ABD'de Theodore ve Carlson (1998), endüstriyel yeniden yapılanmanın işletmeler ile iş eğitimi ve yerleştirme ajansları arasındaki ilişkiyi nasıl böldüğünü

açıklamaktadır. İş pozisyonu açılmasıyla ilgili bölgesel verilere güvenilmesi, bazı ajansların etkinliğini daha fazla engellemektedir. Yasalar, kuruluşların devlet - yerel istihdam veri tabanları ve işverenler arası iletişimden bilgi almanın ötesine geçtiği durumlardan bahsetmiştir. Bunun yerine daha küçük bölgelerdeki işleri ve eğitimi hedeflemek için detaylı yerel endüstri ve meslek profilleri hazırlarken, ekonomik kalkınma topluluklarında daha yaygın olan tekniklerden faydalanabilirler.

Westall ve arkadaşları (2000), yerel işletmelerin yerel personeli işe almanın avantajları konusunda bilinçlendirilmesi için İngiltere'nin Durham kentinde yürütülen Mülakat Garanti Programını anlatmıştır. Diğer etkilerinin yanı sıra programa katılan işverenler yerel topluluğun daha fazla dahil edilmesinden kaynaklanan yerel satışlarda artış olduğu belirlenmiştir. Yerel nüfusun işe alınmasının ticari etkilerinin tanıtılması, özellikle iş eğitimi ve yerleştirme faaliyetleriyle tamamlanıyorsa, yerel kalkınma ajansları için yararlı bir adım olabilmektedir.

Yerel satın almanın teşvik edilmesi, şüphesiz yerel işletmelerde istihdamın kaybedilmemesine yardımcı olur. Bu tür programlar, yerel piyasalarda arz ve satın alma fırsatları ile ilgili bilgilere ulaşılmasını kolaylaştırıyorsa, ekonomik etkinliği de arttırabilir. Ancak, bir yerleşim bölgesinde ihraç mallarının yerini yerel üretime bırakması, bir diğerinde ihracat kaybına sebep olacağı için birçok yerleşim yerindeki net istihdam etkileri ortadan kalkacaktır.

Yerel Hükümet için Strateji Önerileri

Kiraları uygun ve esnek tutarak, işyeri bulabilme imkanlarını geliştirin

Uygun işyerlerinin bulunmaması, genelde mikro girişimlerin yetersiz arzın olduğu yerleşim yerlerinden göç etmesinin sebebi olarak belirtilir. Mikro girişimler ve küçük işletmelerin “kolay girilen ve kolay çıkılan” türden risk girişimlerine ihtiyacı vardır. Aynı zamanda farklı boyutlarda işyerlerine de ihtiyaç duyabilirler. Potansiyel kiracılar için ucuz konaklamadan çok, esnek fiyatlarda işyeri bulunması daha zordur.

Piyasaların işyeri bulma işleyişinin kusursuz olmadığı Bölüm 3’te anlatılmaktadır. Kamu politikasının önlem olarak, inkübatör türü inşaatlarda hükümet yatırımı yapmaması gerekir. Bu, Bölüm 3’te anlatılan özel sektör tedarikçilerinin yatırım tutumundan dolayı mülkiyetin ileriye dönük satışı yapılarak, maliyetin geri getirilme ihtimalinin sınırlı olduğu sermaye ağırlıklı kamu fonu kullanımudur. Kamu yetkilileri için tercih edilebilir bir alternatif, özel sektör fonuyla yapılmış inşaatın kiralanmasının garantilenmesidir. Uygulamalar, kiracı işletmeler iyi seçilmezse veya iyi yönetilmezse, bunun risk düzeyi düşük bir girişim olabileceğini göstermektedir. Bu politika seçeneği özel sektör finansmanını yaygınlaştırarak, inkübatör kuruluşlarında büyük miktarlarda kamu parası tahsis edilmesini önler⁷.

Küçük işletmelerin mülkiyet yönetimi ile bir arada görülen sorunlarına eğilmenin bir başka yolu da bir portföy yönetimi yaklaşımı geliştirmektir⁸. Farklı arazilerde farklı yüzölçümüne sahip daha fazla birim sunarak, bir küçük işletme yerleşim tedarikçisi, riski daha iyi ayırt edebilir. Kapsam ekonomilerinin yanı sıra önemli ölçek ekonomileri de başarılabilir. Daha büyük bilanço temeli ve hasılatından dolayı yatırımı arttırmak için daha iyi konumlandırılabilirler. Özel sektördeki küçük işletmelerin, işyerleri için ticari aktivitelerin ölçeğini arttırma olanakları sağlamaya dayalı bir yaklaşım, yüksek işlem maliyetlerini telafi etmeyi amaçlayan yerel kamu sübvansiyonundan daha üstündür. Sorun sadece yerel bir perspektiften algılanıyorsa, yerel sübvansiyon daha makul bir tepki gibi görünebilmektedir.

Son yıllarda OECD LEED Programı, iş inkübatör olanaklarıyla ilgili birçok çalışma yürütmüştür. Bu çalışmalarla ortaya çıkan politika önerilerinin bir özeti Bilgi Notu 8.2’de verilmektedir.

Bilgi Notu 8.2 İş inkübatörü ile ilgili OECD politika önerilerinin özeti

- Piyasa başarısızlıklarına ve/veya kamu mallarının tedarikine kesin bir referans verilerek, kamu müdahalesi haklı çıkarılmalıdır. İşten çıkarma yerine piyasanın genişletilmesi hedeflenmelidir.
- Fizibilite çalışması, kamu desteğinin alınması için bir ön koşul olmalıdır. Her durumda benzer etkiler oluşturan inkübatörlük dışındaki seçenekler üzerinde de durulmalıdır.
- Her bir program için net bir misyon belirlenmesi önemlidir. Kamu fonlarının tam olarak ne için çalıştırıldığının net olarak bilinmesi, özel sektör tedarikçilerinde işten çıkarmaların önlenmesine yardımcı olur. Politika seçimini, program yönetimini ve kamu desteğinin değerlendirilmesini de kolaylaştırır. Realist hedefler ve yeteri kadar uzun uygulama süresi belirlenmesi çok kritik öneme sahiptir.
- İşletme kalkınması, iş yaratımından daha önde gelmelidir. İnkübatörlük bağlamında iş yaratımı, en iyi şekilde başarılı iş sonuçlarıyla elde edilir. Girişimciliğe ilginin artırılması için daha geniş olanaklar inkübatörlüğe tanınmalıdır.
- Kamu desteği işletme maliyetlerinin sübvansiyonu yoluyla değil, ilk aşamalarda verilmelidir. Ticari disiplinlere maruz kalmadan inkübatör işletmenin, rekabetçi hizmetler sağlama ihtimali azdır.
- Yerel yetkililer ve inkübatör işletmesinin sponsorları, yerel işletme ve topluluk desteğini teşvik etmelidir. İnkübatör işletmenin olanaklarının daha geniş iş ağlarıyla bağlantısının sağlanmasına çalışılmalıdır.
- Ölçek kazanmayı hedefleyin. Daha büyük ölçekler, özel sektör finansmanını korumanın yanı sıra, maliyet ve riskin azaltılması ihtimallerini de artırır.
- Küçük topluluklar için inkübatör işletme dikkatle değerlendirilmelidir. İnkübatörün daha geniş bir organizasyon veya ağ şemsiyesi altında gömülmesi tavsiye edilir. Söz konusu önemli inkübatör işletmeleri, potansiyel kiracıların daha az sayıda olduğu yerleşim yerlerinde mülkiyet-amaçlı olmayan hizmetler sağlama konusunda maliyet etkin olmalıdır.
- İnkübatör binalarının kamu tarafından satın alınmasından kaçının. Bunun yerine kamu yetkililerini, özel sektör fonlarıyla yapılmış binaların kiralanmasını garantilemesi için yetkilendirin. Bölgesel ve yerel yetkililer kamu teşebbüslerinin ticari-endüstriyel gayrimenkul faaliyetlerinin ölçeğinin artırılmasını teşvik edip etmediğini değerlendirmelidir. Bu şekilde riski azaltıp, ölçek ve kapsam ekonomilerinden faydalanabileceklerdir.
- İnkübatör programlarının başarısı, genelde yönetim niteliğini arttırdığı için profesyonel eğitim kurslarının geliştirilmesini teşvik edin.
- İnkübatör programlarına sponsor olan yerel ve bölgesel organlar, beceri ve deneyim yelpazesini şekillendirerek, bir yöneticiler kurulu oluşturulmasını garantilemelidir.
- Yüksek nitelikli girişimcileri çekmek için, yüksek nitelikli işyerlerini hedefleyin.
- Kıyaslama ve değerlendirme için titiz prosedürlerin, kamu tarafından desteklenen tüm inkübatör programlarının bir parçası olduğundan emin olun.

- En iyi uygulamaların yaygınlaşması, kıyaslamaların oluşturulması ve eğitim uygulanması için profesyonel inkübatör birliklerinin geliştirilmesini teşvik edin. Birlikler, akreditasyon programı oluşturması için teşvik edilmelidir.
- İnkübatör işletmeler tarafından başarılan ek hizmetleri, inkübatörün benzer hedefleri başarmayı amaçlayan metotlara göre maliyet etkinliğini ve inkübatörlük programlarının daha geniş ekonomik etkilerini değerlendirmek için boylamsal çalışmalar düzenleyin.

Kaynak: OECD/LEED-SOFIREM (2000)

Yerel düzeydeki yönetmeliklerle girişimler üzerindeki yükü asgari düzeye indirin

Bearse (1989), yerel ve bölgesel düzenlemelerin küçük işletmeleri etkileyen yükünü azaltmak için birçok öneri ileri sürmektedir. Yerel düzenleyici sorumluluklar, değişik ulusal yargı sistemlerinde farklı olduğu için bu öneriler, tüm ülkelere eşit düzeyde uygulanamaz. Ancak, öneriler karakter açısından geneldir ve ilgi alanı geniştir. Öneriler arasında; mevzuat yetkililerinin küçük işletmelerin problemlerine karşı duyarlılığını garantilemeye çalışmak, zorunlu düzenleyici etki analizinin yapılması, uyumluluğu kolaylaştırmak için var olan mevzuatın gözden geçirilip düzeltilmesi, daha fazla ve daha iyi düzenleyici bilgi sağlanması, uyumluluğa yardımcı olmak için işletmelere teknik yardım sunulması, farklı yargı sistemlerinde tek tip mevzuatın yürütülmesinin sağlanması, mevzuatın daha spesifik hale getirilmesi, düzenleyici organların çalışanların performans standartlarının yükseltilmesi, tek paket halinde onay sağlanması, mevzuatın son tedariklerinin eklenmesi ve mevzuatın hazırlanması sürecinde küçük işletmelerin görüşlerinin dikkate alınması gösterilebilir.

Philips (2002), ev tabanlı işletmelere uygulanan mevzuatların daha az katı ve iş dünyasında elektronik ortamın giderek yaygınlaştığı bir çağa daha uygun hale getirilmesi için uygulanabilecek metotları belirtmiştir. Örneğin; ev tabanlı işletmelerde, çalışma saatleri şartı koyan düzenlemeler yürütülebilirse de, birçok elektronik ticaret ve profesyonel hizmet tabanlı işletmeler için geçerli olamaz. Evde çalışmasına izin verilen kişi sayısının düzenlenmesinde işletme türü ve evin boyutu dikkate alınmalıdır.

Dipnotlar

1. Yerel karar alıcılar, ulusal düzeydeki karar alıcıların yapamadığı bir şekilde, programdan faydalanacak potansiyel kişilerle sık temasa geçebilir. Zorlukla karşılaşan işletmeler ve kişilerden doğrudan haberdar edilebilir, yerel tamamlayıcıların ihtiyaçlarına karşılık verme konusunda önemli düzeyde baskı altında tutulabilirler. Ayrıca, ulusal düzeyde karar almanın yaygın görüşü olmadan, piyasalar yerel perspektiften soyutlanmış görünebilir. Aslında yerel ekonomik kalkınma uygulaması yerel bakış açısından rasyonel görünen, ancak ulusal açıdan etkili olmayan politika örnekleriyle doludur.

2. Wren (1998), bağışların doğrudan istihdam etkisinin, küçük işletmelerde başarısızlık oranlarının daha yüksek olmasına rağmen, büyük işletmelere kıyasla daha fazla olma ihtimali olduğunu belirtmiştir. Bu sonuç, sadece yeni ve daha genç olan ve finansman maliyetinin daha büyük işletmelere göre daha fazla olduğu işletmelerde görülebilir. Bu tür işletmeler, finansal destek olmadığı sürece daha küçük projeleri uygularlar. Finansal destek, uygulanan projelerin ölçeğinde daha fazla bir artış olmasını sağlamaktadır. Ancak yazarın da belirttiği gibi bu çalışma, desteğin işten çıkarma etkisi gibi dolaylı etkilerini gözden kaçırmaktadır. Bağışların bu bölümde belirtilen diğer sakıncaları dışında, karar alıcılar sübvansiyon yoluyla küçük işletme projelerinin sayısını arttırmaya çalışmışsa, projelerin ortalama istihdam etkileri azalabilir. Sübvansiyonun bir başka sakıncası, sübvansiyon edilen işletmede kötüleştirme etkisi oluşma ihtimalidir. Bergström (2000), İsveç'te tedarik edilen sermaye sübvansiyonlarının özellikle zaman içerisinde miktarları arttıkça verimlilik performansını azalttığı görülmüştür.
3. Girişimcilik eğitimi üzerinde yapılan çeşitli değerlendirmelerde, mezunların büyük bir bölümünün işletme kurduğu görülmüştür. Ancak bu değerlendirmelerin birçoğu girişimci olma ihtimali yüksek olanların, bu dersleri seçmesi durumunu kontrol edememektedir.
4. Aksine bazı işletmeler mikro işletmeler gibi görünür ama aslında grafiksel gelirlerinin bir kısmı gayri resmi sektörde olduğu için değildirler.
5. OECD (2000a), İngiltere'deki araştırmanın eğitim ile geçmiş performans arasında pozitif bir ilişki olduğunu, ancak eğitim ile gelecekteki performans arasında net bir bağlantı olmadığını gösteren araştırmaları gözlemlemiştir.
6. Yeni bilgi ve iletişim teknolojilerinin yerel ve bölgesel ekonomileri etkileme şekilleri tamamen kavranmamaktadır. Teknolojik, ekonomik ve sosyal öngörüler hata eğilimli olduğu için birçok tahminde hata olmuştur. Örneğin, Londra ve New York gibi az sayıda uluslararası finans hizmetleri merkezindeki hakimiyetin azalacağı yolundaki tahminler hiçbir zaman gerçekleşmemiştir. BİT'nin mekansal etkisi ancak gelecekte bir zamanda netleşecektir. Avrupa'da küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemli bir bölümünün internet erişimi dağıtım ve zincir yönetimi sağlama amaçlarından çok, en azından bilgi toplamaya yöneliktir. İnternetin bu şekilde daha derin faaliyetlerde kullanımı bir kez yaygınlaştıktan sonra mekansal etkilerinin belirlenme ihtimali artar.
7. Bkz. İnkübatör İşletmelere Kamu Desteği Ne zaman Ekonomik Bir Etki Oluşturur?, Mr. Ian George Dalton, OECD/LEED-SOFIREM (2000).
8. Mr. Greg Clark'ın mülkiyet yönetimine portföy yaklaşımı üzerine yaptığı yorumlar, bkz, OECD/LEED-SOFIREM (2000).

KISIM II

Bölüm 9

Finansman Önerileri

Ulusal Hükümetlere Finansman Önerileri

Ulusal kredi garanti programları açısından bölgesel esnekliğin ortaya çıkarılması üzerinde durun

Barınma işletme finansmanı için önemli bir maddi teminat kaynağı olabildiği için aynı ülke içerisinde ve eşit derecede uygulanabilir projelere sahip insanlar, kendi kontrolleri dışındaki barınma fiyatı dalgalanmalarından dolayı, yeni işletme kurarken ve geliştirirken farklı kısıtlamalarla karşılaşabilir. Robson, bu etkiyi ortadan kaldırmak için bir noktaya bölgesel değişkenliğin, ulusal kredi garanti programları dahilinde değerlendirilebileceğini iddia etmektedir. Bu, barınma stokunun gerçek değerindeki bölgesel farklılıkları yansıtır. Bu bağlamda Cowling (1998), İngiltere'nin Küçük İşletme Kredi Garanti Programı altında yer alan küçük işletmelerin, kapsamındaki önemli bölgesel farklılıkları göstermiştir. Programın en çok kullanıldığı yer daha gelişmiş finansal piyasalara sahip bölgelerdir. Garanti programları her bir kredinin primi ve garanti edilmiş kısmına göre farklı bölgelerde değişiklik gösterecek şekilde tasarlanabilir. Aslında Cowling, işletmelerin ve bankaların bu parametrelerdeki değişikliklere karşı çok duyarlı olduğunu ortaya koymuştur. Kredi garanti programlarının tasarlanması ve uygulanmasıyla ilgili meseleler Bilgi Notu 9.1'de gösterilmektedir.

Asgari düzeyde kredi ihtiyacından dolayı kredi garanti programlarının mikro girişimlerle ilişkisinin de incelenmesi gerekebilir. Garanti programları mikro kredi aracılara ve topluluğun finansman kurumlarına da açılabilir. Örneğin, İngiltere'deki Phoenix Fonu yerel ve mikro finans kuruluşlarındaki yatırımlar için garanti sağlamaktadır.

Mikro finansmanlı girişimlerin banka desteği alması için teşvik kredileri oluşturun

Bazı ticari bankalar, işle ve hayırseverlikle ilgili birçok sebepten dolayı mikro finansmanlı girişimlere destek sağlamaktadır. 1999'da İngiltere'de kurulan NatWest Topluluğu buna bir örnektir. Teşvikler mikro finansman sağlayan kurumlar için banka desteğini ve muhtemelen kişilerden gelen desteği arttırmak için kullanılabilir. Teşvikler bu kuruluşlarda yatırımlara uygulanan vergi kredileri ve/veya kamu mükafatlarının yanı sıra, bu yatırımlarla elde edilen gelirlere vergi indirimlerinden oluşabilir.

Bilgi Notu 9.1 Kredi Garanti Programları: hedefler, tasarımı ve etkileri

Kredi garanti programları, uygulanabilir projeleri olan işletmelerin kredi alabilmelerini kolaylaştırmayı amaçlar. Programlar, bankaların ve bazı durumlarda bankalar dışındaki kurumların maruz kaldığı kredi kayıplarının bir kısmının geri ödenmesini garantileyerek, bunu başaracak şekilde tasarlanmaktadır. Garanti programlarının bir avantajı, kredi alan kuruluşlar arasında yüksüz ağırlığın az olmasıdır: daha yüksek olan maliyetlerinden dolayı son çare olmadığı sürece programa girmek için çok küçük bir teşvikleri olacaktır.

Neredeyse tüm Avrupa ülkelerinde, bir ulusal kredi garanti fonu vardır. Finlandiya'daki Finnvera programı, İspanya'daki CERSA programı, İsveç'teki Almi teşviki bunun örneklerindedir. Kredi garanti birlikleri, garanti fonlarının hakim olduğu Fransa ve İtalya'da diğer ülkelere kıyasla daha yaygındır.

Garanti fonları tasarlanırken kritik operasyon konuları şöyledir:

- Riskin, banka katılımının meydana getirdiği etmenler ile gecikmeler arasında paylaştırılması uygun ve yönetilebilir bir boyuttur.
- Personelin güvenilir ortaklar oldukları konusunda katılımcı bankaları ikna etmek için tazminatların hemen ödenmesi, şeffaf tazminat kriterlerinin kullanılması, yönetim maliyetlerinin düşük tutulması vb. yeterli yöneticilik bilgisi ve kredilere etkili bir şekilde değer biçilmesi, uygun ödeme programlarının ve toplam kredi hacimlerinin hazırlanması vb. teknik beceriye sahip olması
- Personel borç veren işletme ve çalışma ortamları hakkında bilgi sahibi olduğunda ve borç alanlar için teknik destek hizmetleri sağlandığında, bu programlar daha başarılı olacağı için borç alan işletmeden çok uzakta olmamalıdır.

Borç veren işletmeler genelde bir garanti ücreti öder. Bu, fonun yatırım değerlendirmesinin ve diğer işletme maliyetlerinin dengelenmesine yardımcı olur. Birçok programda krediye biçilen değer çok katı ve gecikme faizi oranları daha az değilse, ücretler gecikmelere karşı talep sunmak için yetersizdir. Ücret geliri yetersiz olduğu zaman, kamu yetkilileri genelde karşı-garantiler yayınlar. Örneğin, Almanya'da merkezi hükümet on altı bölgesel garanti bankası tarafından yapılan her bir garanti için yüzde altmış karşı-garanti sağlamıştır (Evers ve arkadaşları, 2001). Kaybetme oranlarının istatistiksel projelendirmesi güvenilir değilse, uygun bir ücret programının belirlenmesi problematik olabilir. Bir dizi tekrar yoluyla zaman içerisinde düzenlenen ücret programlarıyla bir noktaya kadar deneme ve yanılma yönteminin kullanılması kaçınılmazdır.

Bazı programlarda kredi veren bankalar, kredileri değerlendirir ve program otomatik onay sağlar. Bu uygulamanın, fonun sürdürülebilirliğini sağlayabildiği yer tehlikeye girebilir. Bunun sebebi, bankaların gerekli maddi teminatın gösterildiği krediler de dahil riskli kredilerini garanti altına almak için programı kullanmak isteyebilmesidir. Bu bağlamda, bankaların dezavantajlı topluluklara kredi verme yükümlülüğü altında olması durumunda,

garanti programları sadece kredi portföyünün bu bölümünü karşılayacak şekilde kullanılabilir. Ayrıca, kredi veren bankaların kredilere değer biçmesi gerekiyorsa, program bankanın işlem maliyetlerinin düşmesine ki, bu bankaların katılımdan elde etmesi gereken bir çıkardır, yardımcı olmayacaktır. Bu yüzden programların, dahil olan bankalardan bir noktaya kadar özerkliğe ihtiyacı vardır. Bu özellikle kredi değeri biçilen yerlerde iyi eğitilmiş personelden oluşan bir birim gerektirir. Taleplerin garanti programına göre ele alınma şekli bankaların yer alıp almayacağına belirlenmesinde temel bir faktördür.

Farklı ülkelerde kredi garanti programlarına yapılan finansal katkılar; bankalardan, ticari birliklerden, ticaret odalarından, yerel, bölgesel ve ulusal yetkililerden gelir. Bazı durumlarda, Hollanda'da olduğu gibi, bir fon oluşturulmaz, fakat banka kayıplarının geri ödenmesi hükümetin sorumluluğunda olur. ABD Küçük İşletme Yönetimi tarafından yürütülen bir program bankaların para piyasalarından hükümet-garantisinde güvenceler olarak program tarafından karşılanan kredileri satmasına izin vermiştir. Sunulan garantilerin boyutu bazı durumlarda yasama tarafından saptanabilir, bazı durumlarda ise birden çok garanti fonu olarak belirlenebilir. Ortalama talepleri düşük olan programlar, fon miktarının 20 ila 25 beş katına eşit garantiler sağlamıştır (Levitsky ve Prasad, 1987).

Garanti programlarını etkileyen en önemli işletme parametresi kredi veren banka, garanti programı ve kredi alan işletme tarafından desteklenecek risk düzeyi ile ilgilidir. Banka kredileri tamamen garanti altına alınmışsa; uygun değer biçilmiş kredi talepleri çok küçük bir teşvik görebilir, bankalar risk kredisi alanlara borç vermek için programı kullanabilir veya genelde gereken maddi teminatın bir kısmının yerine kredi garantisi koymasına izin vererek iyi müşterileri ödüllendirebilir. Eğer bankalar çok yüksek bir riskle karşılaşır, kendi personeli tarafından değer biçilen kredinin zaruri olduğunu düşünerek riskin tümüne katılmayabilir. Levitsky ve Prasad (1987)'a göre deneyimler kredi veren bankaların riskin yüzde yirmi ila yüzde otuzu arasında olacağını varsayması gerektiğini gösterir. Yazarlar, bankalar tarafından desteklenecek riskin taleplerinin sıklığına ve büyüklüğüne göre değişebileceğini belirtir. Bu da programın kötüye kullanılmasının önlenmesine yardımcı olur.

Kamu yetkilileri de, bankaların kendi de riski paylaşmıyorsa, garanti programlarına sermaye ayırmak istemez. Ancak araştırmalar, belli temel koşullar geçerliyse bankaların hiçbir risk olmayacağını kabul ettiği programların, engelleyici kayıplara girmesi gerektiğini gösterir. Bu koşullar; kredilere uygun değerlerin biçildiği, kredi gecikmelerinin kredi alan tarafın gelecekteki kredilere ulaşma imkanı elde etme ihtimalini ciddi bir şekilde azalttığı ve bankaların krediler garanti edilse de esilmese de kredilendirme haklılığını göstermek için saygınlığını korumaya çalıştığı koşullardır (Levitsky ve Prasad, 1987). Aksine, borç alan taraf için gereken maddi teminat düzeyi, katılıma zarar vermeden kredinin geri ödenmesi için bir teşvik oluşturmalıdır. Kendi mevduatları risk altında olan borçluların bazıları, gecikmeyi kolay bir seçenek olarak görebilir.

Farklı programlardaki kaybetme oranları, bir bakıma programlanan seçimin düşük mü yoksa yüksek riskli borçlardan mı oluştuğunu yansıtabilir. Hiçbir kayıp unsuru içermeyen

bir programın istenen işlevi yerine getirme ihtimali çok azdır, çünkü krediler muhtemelen sadece en güvenilir borçlulara verilecektir. Aslında programlar ekleme kriterinde çok az değerlendirilmiştir. Kanada'nın Küçük İşletme Kredi Kanunu (Riding ve Haines, 2001) ve İngiltere'nin Küçük İşletmeler Kredi Garanti Programı (KPMG Yönetim Danışmanlığı, 1999) değerlendirmeleri istisnalar arasındadır. İkinci çalışmada işten çıkarma etkileri hesaplandıktan sonra faydalanan her bir işletmede 0.3 ila 0.6 iş artışı hesaplanmıştır. İstihdam eklenmesinin işletme ölçeğine ve girişimin yaş artışına göre düştüğü belirlenmiştir. Finansal ve istihdam eklenmesi yükseldikçe kredi miktarı da artar. Genel anlamda bu programda yüzde altmış kredinin ek olduğu anlaşılmıştır. Programın garanti altına alınan kredilerinin yaklaşık beşte biri, işletmenin kurulması içindir.

Ek kaynak: Levitsky(1993)

Mikro finansmanlı girişimlerin tasarım ve işletme özelliklerini dikkate alın

Mikro krediler, özellikle bankalar vadeli kredileri veya bir işin kredi limitini aşma olanağı önermeden önce, yeni kurulan işletmelerin ilk aşamaları sırasında en küçük girişimler için değerli olabilmektedir. Bir işletme kurmayı veya genişletmeyi tasarlayan kişilere küçük miktarlarda kredi sağlayan programlar, günümüzde OECD üye ülkelerinde oldukça yaygındır. Birkaç isim saymak gerekirse; Berlin'deki Goldrausch Frauennetzwerk programı, Fransa'daki RACINES ağı ve Paris'in dezavantajlı kırsal kesiminde gençler arasında mikro ölçekli girişimleri destekleyen bir yatırım işbirliği olan Generation Banlieu örnekler arasında gösterilebilir. ABD'de 1990'ların ortalarında Hazine, yenilikçi mikro kredili girişimleri desteklemek için Küçük İşletme Yönetimine yılda yüz yirmi beş milyon dolar dağıtmıştır. Programların çoğalmas ve politika çıkarlarının artması için gelişmekte olan dünyada başarılı program örnekleri bir bakıma esin kaynağı olmuştur. Mikro kredi hareketi, küresel anlamda önemli bir düzeye ulaşmıştır. 1990'ların sonuna doğru mikro kredili kuruluşlardan en büyük iki yüz tanesi ödenmemiş kredilere yedi milyar doların üzerinde kaynak yatırmıştır (Conaty ve Fisher, 1999). Ayrıca kar getiren faaliyetler yoluyla yoksulluğun azaltılması sözü politik yelpazede mikro kredilendirme için kabul görmüştür.

Mikro kredilendirme programlarının farklı hedefleri ve işletme düzenlemeleri vardır. Bazı programlar sosyal hedeflere, azınlıklara ve toplum tarafından dışlanmış gruplara yoğunlaşır. Diğerleri ise iş yaratımının ve gelişiminin arttırılmasını hedefleyen daha net olan ekonomik programlardır. Müşteriler, gelir düzeyini değiştiremeyecek çalışan yoksul kişiler veya işsizler ile refah yardımı alan kişilerden oluşur (Bhatt, Tang, 2001). Bir başka deyişle, bu tür programlarda kredi alanlar; yüksek risk, yüksek maliyet ve düşük maddi teminattan dolayı resmi kredi kaynağına ulaşma konusunda en fazla zorlukla karşılaşacak gruplardan insanlardır. Aynı zamanda ortalama net finansal varlıkları da az olduğu için resmi kredilere en çok ihtiyaç duyan insanlardır.

Bazı mikro kredi programları girişimlerin kurulması için fon ayırırken bazıları işletme sermayesinde uzmanlaşmaktadır. Programlar tepe noktasına ulaşan faiz oranları ABD gibi

bazı ülkelerdeki programları etkilemiş olsa da, genelde ticari oranlı veya daha yüksek faiz oranlarında kredi verir. Ticari-oranlı kredilendirmeler, finansal sürdürülebilirliğin başarılması için oluşturulan baskıların yanı sıra, iş geliştirmek için kredi alan birçok kişinin borç almanın finansal maliyetinden daha büyük bir engel oluşturduğu görüşünü de yansıtır. Ancak kredi talebinin, düşük gelir düzeyinden borçlulara uygulanan faiz oranına karşı göstereceği değişiklikler için daha fazla araştırma yapılması gereklidir. Ticari banka uygulamalarıyla karşılaştırıldığında, programlarda genelde garanti olmaksızın kredi verilir. Programlar ayrıca eğitim, iş geliştirme ağı ve çocuk bakımı ve hukuki istişare gibi diğer hizmet desteklerinin sağlanma düzeyine göre de farklılık gösterir.

Mikro kredi farklı, uzmanlaşmış ve yenilikçi bir finansal hizmeti temsil eder

Mikro kredi programları, çalıştıkları tekniklerde önemli yenilikler oluşturan programlarla birlikte uzmanlaşmış finansal bir ürünü temsil eder. Bu yenilikler ödemelerde gecikmeyi azaltmasının yanı sıra, tekrarlanan küçük hacimli kredilerin yüksek işlem maliyetlerinin düşürülmesine de odaklanmıştır. Örneğin, mikro kredi girişimleri benzer konumda işletmeler için kredilendirmenin birçok farklı şeklini kullanmıştır. Benzer konumda işletmeler için kredilendirme sisteminde kredi alanlar, kredinin geri ödenmesi için kolektif bir garanti sağlayan küçük gruplar oluşturur¹. Benzer konumda işletmeler için yaklaşım varyantlarında krediler doğrudan grubun kendisine verilir. Bu da kredi veren tarafın birçok oluşum yerine, sadece biri ile uğraşmasını sağlar. Grup, daha sonra borç alınan fonların bir veya daha fazla grup üyesine devrinden sorumlu olacaktır. Bu tür düzenlemelerin kredi veren taraf için bir başka avantajı da; grubun projeye birlikte oluşan diğer fonksiyonları (maliyetleri) kullanmaya başlaması ve borçlu tarafın denetlenmesi, danışmanlığının yapılması ve kredi sözleşmelerinin yürütülmesidir. Bazı programlarda, borç alan her bir taraf kredi itibarını gösterdikten sonra grup üyeleri borçlara karşı dönüşüm temelinde uygun hale gelir. Teoride grup tabanlı kredi sözleşmelerinin, kredi veren tarafın benzer risk düzeyine sahip borçluları ayırt etmesine yardımcı olduğu kabul edilmektedir. Bunun sebebi bir gruptaki borçluların farklı risk düzeyinden borçlularla birlikte değerlendirilmesinin teşvik edici olmamasıdır (Ghatak, 1999).

Ayrıca, birçok program aşamalı kredilendirme sistemleriyle çalışır. Bu da borçluların, önceki kredilerin geri ödenmesini şart koşan, giderek artan krediler alabilmesini sağlar. Bu uygulama; hızla büyüyen kısıtlayıcı risklerin olası sakıncalarıyla birlikte güvenilirliği daha az olan borçluları denetleyerek, programın risk düzeyini azaltır. [Servon ve Bates, 1998]. Ayrıca mikro kredi borç sözleşmelerinde genelde kredi aldıktan kısa bir süre sonra verilmesi gereken ilk geri ödemeyle birlikte düzenli geri ödeme çizelgeleri de bulunur. Bu koşullar borç alan tarafın güvenilirliğinin bir göstergesi olmasının yanı sıra, geri ödemede bir problem ortaya çıkması durumunda programların erken harekete geçirilmesini sağlar (Morduch, 1999).

Mikro kredi teşviklerinin beraberinde getirdiği önemli yararlar vardır

Mikro kredi programlarından önemli yararlar elde edildiği görülmüştür. Örneğin ABD'deki çok sayıda büyük mikro kredi programının müşterileri arasında kamu desteğine güven önemli ölçüde azalırken, girişimlerin karlılığı, öz sermaye artışı ve net ödemelerinde büyük yükselme görülmüştür (Bhatt, Tang, 2001). Geçiş ekonomilerinde mikro kredi, küçük işletmelerin resmi ekonomiye çekilmesine yardımcı olmuştur. Bazı programlar özellikle kredilerle birlikte eğitim ve denetim hizmetleri de verilmişse kredi alanlar arasında çalıştırılabilirliğin arttığını göstermektedir. Mikro kredi ile iş yaratımı maliyetleri de daha düşük hale gelmiştir. Evers ve arkadaşları (2001), çok sayıda teşviki tekrar gözden geçirerek, mikro kredilendirme ile yaratılan yeni bir işin maliyetinin genelde 5 bin Avro'dan az olduğunu ortaya koymuştur. Polonya'da Fundusz Mikro programından elde edilen dört kısa vadeli kredinin ortalama bir yeni iş oluşturduğu belirlenmiştir. Tüm dünyada küçük işletmelerde mikro kredi programlarındaki gecikme oranlarının ticari banka kredilerine kıyasla daha düşük olduğu belirtilmiştir.

Daha belirsiz yararlar arasında, borçlularda kredi vermek için güvenilmiş olmanın verdiği olumlu psikolojik etkiler de oluşmuştur. Kendi kendine disiplinin artması da taleplerden ve katılımcılara duyulan güvenden kaynaklanabilir. Ayrıca programlar müşteriler arasında faydalı iş ve destek ağları da oluşturabilmektedir. Örneğin, benzer konumda işletme gruplarının kredilendirilmesinin etkili bir sonucu, genelde kadınların bir iş sahibi olmakla ilgili yaşadıkları zorlukları paylaşmalarını sağlamasıdır. ABD'deki programlar hem borçlular hem de programlar ve diğer kuruluşlar arasında önemli destek ağları oluşturmuştur (Servon, 1998). Bu bağlamda, Toronto'daki bir teşviki inceleyen Gomez (1999), benzer konumda işletme grubundan çıkan bağımsız borçluların, diğer kredi müşterilerine göre biraz daha iyi performans gösterdiğini ortaya koymuştur. Daha genel belirtmek gerekirse, başarılı programlar yoksulların ve işsizlerin kredi itibarlı işler kurma ve bunları işletmelerinin mümkün olduğunu göstermektedir.

Ancak mikro kredi programları değerlendirmelerinin, kontrol grupları ve gelişmiş istatistiksel değerlendirme şekillerini nadiren kullandığını da belirtmek de fayda vardır. Mikro kredi programlarından başarıya ulaşanların birçoğu dikkatle ele alınmalıdır. Örneğin, kredilerin yüksek oranlarla geri ödenmesi, programın karlılık olasılığını azaltır (Morduch, 1999). Katılımcılar seçilirken, yüksek nitelikli borçlulara karşı önyargılı olunabileceği gerçeğinin dikkate alınmaması, programın etkilerinin ciddi bir şekilde tahmin edilmesine de neden olabilir.

Ancak mikro kredilendirme karmaşık kurumsal ve politik zorlukları da beraberinde getirir

Mikro kredilendirme, karmaşık kurumsal ve politik zorluklardan oluşan uzmanlaşmış ve beceri gerektiren bir görevdir. Bu alanda uzmanlaşmış çok az banka vardır. Aslında bankaların temel rolü, uzmanlaşmış mikro finans kurumlarının toptan fon satıcısı olabilmektir. Programlar genelde daha uzun programlama ve deneme süreçleri gerektirir.

Ancak, mikro kredi girişimleri bazen gerekli fizibilite değerlendirmeleri yapılamadan kurulmuş, sonuç olarak birçoğu çok az sayıda müşteriye hizmet sunmuş ve bir yılda birkaç kredi vermiştir (Evers ve arkadaşları, 2001). ABD’de programlar genelde yüksek kredi kayıpları, aşırı genel masraf maliyetleri ve sınırlı sosyal yardımla karşı karşıyadır (Bhatt ve Tang, 2001). Chapman ve arkadaşları (1998), Avustralya’da mikro kredilendirmeye karşı ortak yaklaşımın geliştirilemediğini ve sayısız mikro kredi fonunun sürdürülebilirliğinin olmadığını gösteren araştırmalardan bahsetmektedir.

Sürdürülebilirliğin iki ayrı bileşeni vardır: finansal ve işleyiş sürdürülebilirliği. Kazanılan gelir, sermayenin en azından işletme maliyetlerini ve ticari maliyetini karşılıyorsa finansal sürdürülebilirlik sağlanmış olur. Kazanılan gelir, en azından işletme maliyetlerini karşıladığı zaman işleyiş sürdürülebilirliği sağlanmış olur. Sürdürülebilirlik seviyesinin düşük olmasının birçok sebebi vardır. Örneğin, kredi almak isteyenlerin çok sayıda olduğu gelişmekte olan ülkelerde görülebilen ölçek ekonomileri, genelde OECD üye ülkelerinde girişimlerde bulunmaz. ABD’de, Hazinesinin sponsorluğunu yaptığı mikro kredi programlarının çoğunluğu etkin ölçeği elde edememiştir (Conaty ve Fisher, 1999). Yetersiz ölçek sorunları, yerel bölgeleri hedefleyen programlarda daha ciddi kısıtlamalar oluşturur. Programlar; en dezavantajlı borçlulara odaklanıyor, iş gelişiminin başlangıç aşamasına yoğunlaşıyorsa veya deneysel bir bileşeni varsa, sürdürülebilirliğin sağlanması daha da zor hale gelebilir. Bu yüzden ABD’de en uzun ömürlü program müşterilerinin yarısından fazlasının gelir düzeyi düşük kişiler olmaması şartıdır (Bhatt ve Tang, 2001). Hükümetler bazen finansman sağlamak için, aşırı kısıtlayıcı ve esnek olmayan dönemler seçerek, küçük ölçek problemlerini daha da kötü hale getirebilmektedir. Kaynaklar çoğu zaman; müşteri hedef gruplarına, ortaklık tabanlı programlara, kredi sermayesi kullanımına ve yeni kurulacak işletmeler için finansman ayrılmasına vb. bağlanır. Sponsorluk dönemlerinin kısıtlanması, ölçek etkinlikleri sağlamak için fırsatları sınırlandırabilir. Piyasa araştırması gibi kamu sponsorları tarafından, genelde fazla öncelik verilmeyen bazı kritik fonksiyonlara yapılan yatırımları da azaltabilir.

Uygulamada birçok mikro kredi programı, işleyiş açısından sürdürülebilir değildir. Gelişmekte olan dünyada da finansal olarak kendi sürdürülebilirliğini sağlayanların sayısı bile çok daha azdır. Bu, mikro kredi girişimlerinin önemsenmemesini gerektiren bir sebep değildir. Çünkü bu tür programlardan elde edilen sosyal faydalar, finansal kazançları aşabilmektedir. Ancak günümüzde program sübvansiyonlarının yarattığı tüm yararların nicel bir değerlendirmesinin yapılmasına olanak tanıyan değerlendirici araştırmaların sayısı çok azdır. Politika topluluğunun; düşük gelirliler için işletme kredilerine ulaşabilmesini, gelir ve diğer ihtiyaçları üzerinde önemli bir etki yaratmasını garantilemek için gereken optimum sübvansiyon düzeyinin ne olduğuna dair pek bir fikri yoktur².

Birçok ortak problem program tasarımını ve işleyişini etkiler

Mikro kredilendirmede en sık karşılaşılan tasarım ve işleyiş tuzakları nelerdir ve bunlardan nasıl kaçınılabilir? Birçok yaza, mikro kredilendirmeyi etkileyen çeşitli problemler

üzerinde durmuştur. Bhatt ve Tang (2001), net ve özet halinde bir değerlendirme sunmaktadır. ABD’de uygulanan programlar için daima engel oluşturan üç meseleden bahsetmişlerdir. Bu üç problemlili alan; potansiyel borçlularla ilgilenme ve hazırlık süreçlerinin yetersiz olması, risk yönetimi ve işlem maliyetini minimuma indirme sorunları ve program yönetiminde yapılan hatalardır. Bhatt ve Tang’ın (2001), bu üç alanda karşılaşılan zorluklarla ilgili değerlendirmesi aşağıda özetlenmektedir:

- Potansiyel borçlularla ilgilenme ve hazırlık süreçlerinin yetersiz olması

Potansiyel müşteriler, programlardan yeterince haberdar değildir. Aslında programların yetersiz finanse edilmesi değil, program hizmetleri için talebin yetersiz olması ABD’de sektörün karşılaştığı temel problemdir (Glackin, 2002; Burrus, 2002). Bunu etkileyen faktörler arasında da özellikle, kırsal kesimde sosyal yardım için yetersiz ve/veya uygun olmayan yatırım, borçluların soyutlanması, kültürel ve dille ilgili engeller gösterilebilir. Borçlular hazırlanırken, mikro kredi girişimleri tarafından sunulan eğitim çoğu zaman fazla geneldir.

- Risk yönetimi ve işlem maliyetinin minimuma indirilmesi

Bazı program sponsorları, maddi teminatın rolünü yanlış anlamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerdeki mikro finans programlarının değerlendirmeleri, bazen maddi teminat gereksinimlerindeki eksiklik üzerinde çok fazla durmuştur. Bu da birçok başarılı programda maddi teminat yerine kullanılabilir diğer araçların gözden kaçırılmasına neden olmuştur. Ayrıca, gelişmekte olan birçok ülkede grup-kredilendirmesini destekleyen sosyal bağlar da, ABD ve diğer OECD üye ülkelerinde şehir içinde yaşayan düşük gelir grubundan topluluklarda da aşırı zayıf olabilmektedir. Ortak sorumluluk Kavramı, yerel deneyime ve geçmişe yabancı olabilir. Aslında Woolcock’un da belirttiği gibi, gelişmekte olan ülkelerde bile; program personeli ile mevcut ve potansiyel borçlular arasındaki ilişkilerin zayıf olması grup tabanlı programların sürdürülebilirliğine ciddi bir biçimde zarar vermektedir. Sonuç olarak; grup kredilendirmesiyle ilgili düzenlemelerin zayıf olması, maliyetin minimuma indirilmesini engellemiştir. Çünkü danışmanlık, denetim ve kredi uygulaması gibi işlem maliyetlerinin, program tarafından desteklenmesi gerekmiştir. Bu bağlamda, Bilgi Notu 9.2’de çevre özelliklerinin Toronto’daki serbest meslek sahiplerinin, mikro-kredilendirme programlarının başarısını nasıl etkilediğini gösteren araştırma verilmektedir. Daha genel belirtmek gerekirse, gelişmekte olan ülkelerdeki mikro finans programları kıyaslandığında gelişmiş ülkelerdeki programların finansal olmayan maliyetleri, özellikle personel maliyetleri, daha yüksektir.

- Programın uygulanması ve yönetilmesindeki eksiklikler

Ticari disiplin eksikliği sık karşılaşılan bir problemdir. Mikro kredi fon sermayeleri özel kaynaklardan elde edildiyse, bu durumda kaynakların daha az maliyet ve krediye

göre değerlendirilme riski vardır. Avrupalı analistler bunun mikro kredilendirmelerin gelişmesine karşı da büyük bir kısıtlama oluşturduğunu belirtmektedir.

Genelde yöneticiler ve program sponsorlarının, programın ticari fonksiyonundan çok, tekrar dağıtım işlevi üzerinde durmasından dolayı, borçlular borç ödemede gecikerek kredi almaya devam ettiklerinde, mevcut ve potansiyel borçlular da bu durumu kullanmak isteyebilir. Farklı program paydaşlarının da farklı ve birbiriyle çelişen hedefleri olabilmektedir. Örneğin; kamu sektöründen bir sponsor, geniş hacimli kredinin ödenişini de görmek isteyebilir. Bunu başarabilmesi, rahatlatılmış denetim prosedürleri gerektirir. Aynı zamanda, denetlemeler daha az katıysa, gecikme oranının yükselme ihtimali artsa da, program yöneticilerinin performansı kredi gecikmelerini minimuma indirme kayıtlarına göre değerlendirilebilir.

Bilgi Notu 9.2 Çevre etkileri, sosyal sermaye ve benzer gruptaki işletmelerin kredilendirilmesi

Gomez (1999); sosyal sermaye, çevre özellikleri, benzer grupların kredilendirilmesi ve bunların küçük ölçekli serbest meslek sahiplerinin başarısında oynadığı rol üzerine araştırmalar yürütmüştür. Çalışmasında, 1998’de Metropol Toronto’da yaşayan ve/veya orada çalışan yaklaşık 650 küçük ölçekli serbest meslek sahibinin, müşteri dosyalarıyla yürütülen kendi kendine tasarlanmış çapraz-bölmeli bir teftişten faydalanmıştır. İncelenenler kar amacı gütmeyen ve bir mikro finansman tedarikçisi olan Calmeadow Metrpfound’un tüm müşterileriydi. Calmeadow, orta yol finans kurumları tarafından dikkate alınmayan serbest meslek sahiplerine kredi vermiştir. Calmeadow müşteri tabanının yüzde otuzu, bir yıldan daha kısa süre faaliyet göstermiş işletmelerden oluşmaktadır. 1-3 yıllık kişisel ve işletme finans bilgileri isteyen bankalar, genelde bu gruba hizmet sunmamaktadır.

Çalışmada çevre niteliğinin üç temel göstergesi kullanılmıştır; 1960’tan önce yapılan konut veya ticari yerleşim payı, yerel beşeri sermayenin ve mülk sahipliği oranının belirlenmesinde kullanılan 13-15 yıldan daha kısa süre eğitim almış insanların nüfusa oranı ve mülk sahibi olma oranıdır. Sosyal sermaye ile işletmenin başarısı arasındaki bağlantılar şu ölçümler kullanılarak hesaplanır; yardım için daima arkadaş veya akrabalara bağlı olup olunmamasını yansıtan sosyal bağların sağlamlığı, karşı tarafın aktif bir grup, organizasyon, takım veya kulübün üyesi olup olmadığını gösteren hayali bir değişken, iş fırsatları yaratmada ilişkilerin oynadığı rol ve bir insanın çevresindekilerin iş başarısında temel bir faktör oluşturduğu çevrede yaşayan insanın inancını yansıtan sosyal normların önemi.

Bireysel kredi alan serbest meslek sahibi kişilerin, ortalama olarak benzer konumdaki bir gruptakine göre daha fazla kazandığı görülmüştür. Ancak benzer konumdaki grup işlemi yoluyla giren bireysel kredi adayları, hem bireysel hem de benzer konumdaki bir gruptaki kredi adaylarından daha fazla kazanmıştır. Katsayı önemli olmasa da benzer konumdaki işletme gruplarından çıkanların, bireysel kredi sahiplerine göre yüzde yirmi bir daha fazla kazandığı görülmüştür.

Ailesi ve arkadaşlarıyla güçlü ilişkiler kuran kişiler, aynı durumdaki diğer kişilere kıyasla önemli ölçüde daha fazla kazanmıştır. Gelirleri % 13 daha fazladır. Ancak bu nedenselliğin doğrultusu belirsizdir. Daha fazla geliri olan bir serbest meslek sahibi, daha kolay sosyal ilişkiler kurabileceği bir pozisyonda olabilir. Gözlenemeyen yetenekler de insanların daha fazla ve daha güçlü ilişkiler kurmasını, işgücü piyasasında başarılı olmasını sağlayabilir.

Aktif bir kulüp, takım, topluluk ve organizasyonun üyesi olmak, işletmenin başarıya ulaşma ihtimalini olumlu etkiler. Aktif üyeler, üye olmayanlardan ortalama yüzde kırk daha fazla kazanmaktadır. Kurdukları ilişkilerin işletmeleri için faydalı olmadığını belirtenler, ilişkilerinden faydalandığını belirtenlerden yüzde yüz daha az kazanmıştır. Örnekte verilen rakamlardan dolayı çevre özelliklerinin serbest meslek başarısı üzerindeki etkisiyle ilgili araştırma sonuçları neticesizdir.

Ancak ev tabanlı girişimlerin; dükkan, market veya bir endüstri parkında faaliyet gösterenlere göre ortalama yüzde otuz yedi daha az kazandığı görülmüştür. Eğitim düzeyi daha yüksek olan bir çevrede yaşayan ve/veya çalışan insanların da diğerlerinden çok daha fazla kazandığı görülmektedir.

Özetle benzer özelliklere sahip insanlar arasında kredi alanlar, bu mikro kredi girişimine katılımdan eşit derecede faydalanamamaktadır. Kredilendirenler tarafından daha kolay gözlenen, sosyal bağlılık, bilgiye ulaşma, topluluğa bağlılık ve serbest mesleğe girişin gönüllü olup olmaması gibi faktörlerin hepsi, serbest meslek başarısını etkilemektedir.

Kaynak: Gomez (1999)

Sürdürülebilir ve etkili mikro kredi programlarının tasarlanması için gerekli unsurlar

Programın sürdürülebilirliğini oluşturmak için, karar alıcıların yeterli süreyi sağlaması gerekir. Daha önce bahsi geçen Polonya programı Fundusz Mikro, Polonya-ABD Girişimcilik Fonu ve USAID'den büyük destek almış ve işletme sürdürülebilirliğine ulaşmak için yaklaşık 5 yıla ihtiyaç duymuştur. Son yıllarda kurulan Street UK, yaklaşık 15 yıllık operasyon sürecinden sonra, sürdürülebilirliğin sağlanmasını hedeflemiştir. İngiltere'nin farklı bölgelerindeki 40 ofisiyle, 20 bin civarında müşteriye hizmet vermektedir.

Karar alıcılar, yeni kurulacak işletmeler için de önemli düzeyde sermaye ayrımalı ve arkadaşlarını katkıda bulunmaya teşvik etmelidir. Bu başlangıç harcamaları, genelde çok az kazanç getirir veya hiç getirmez. Beklenen kayıplarla uğraşmak için rezervlere de ihtiyaç vardır. Özellikle yeni kurulan işletmeler için işletme danışmanlığı büyük bir fon gerektirir. Evers ve arkadaşları (2001), kamu ve özel sektör fon kaynaklarının kullanılmasının önerildiğini belirtmektedir. Farklı sponsorlarla çalışmak da, kredilendirme sürecini daha disiplinli hale getirebilir ve programın finansal tutarlılığını artırabilir. Aslında mikro kredi

programları kamu, özel sektör ve kar amacı gütmeyen sektörler arasında kurulan ortaklıklardan oluşur. Örneğin, İrlanda'da İlk Adım programı ortak destek görmüştür. Kanada'daki *Fonds de Developpement Local et Regional au Quebec* için vatandaş grupları ve dini organizasyonların yanı sıra, federal ve yerel hükümet, ticari birlikler, kooperatifler, ticari bankalar ve özel işletmeler tarafından sermaye sağlanmıştır.

Bhatt ve Tang (2001), mikro kredi programlarında kapasitenin artırılması ve deneyim kazanılmasının dört temel alanda yoğunlaştığını ortaya koymuştur. Bunlar; kredilendirme tekniklerinin belirlenmesi, önerilen finansal ürünlerin seçilmesi, finansal olmayan hizmetler sağlamak için kullanılan mekanizmalar ve program yönetimidir. Bu öneriler özetle şu şekilde tanımlanmaktadır:

- Kredilendirme teknikleri

Daha önce de tartışıldığı gibi uzmanlaşmış mikro kredi metotları, işlem maliyetlerinin düşürülmesi ve geri ödemenin teşvik edilmesi için çok önemlidir. Bu metodlar, düşük miktarda kredilerden oluşan yerel yönelimli programlar için kritik öneme sahiptirler. Şehir merkezindeki bazı topluluklarda grup kredilendirmesi için fırsatlar kısıtlıysa, kredi riskinin değerlendirilmesi için alternatif teknikler geliştirilebilir. Bunlar arasında mal sahibi referansları, birikim kayıtları, elektrik faturası ve diğer geçmiş ödemeler gösterilebilir. Eşya, araba veya televizyon setleri gibi geleneksel olmayan maddi teminat türleri de kullanılabilir.

- Finansal ürünler

Tedarik edilen finansal hizmetler mümkün olduğu kadar piyasa taleplerini karşılamalıdır. Örneğin çalışan yoksullar diğer borçlulara göre daha yüksek bir ortalama kredi ölçeğine ihtiyaç duyabilir. Aynı şekilde finansal ürünler de spesifik işletmelerde çalışan müşterilerin gereksinimlerine uygun olmalıdır. Örneğin hizmet sektöründeki işlerde faaliyet gösteren girişimcilerin, işletme sermayesi kredilerine daha çok ihtiyacı olabilir. Üretim sektöründe çalışanlar ise daha çok ekipmana yatırım yapmak için krediye ihtiyaç duyar.

- Finansal olmayan hizmetler

ABD'deki üniversiteler ve Almanya'da ticaret odaları gibi, eğitim ve teknik destek uzmanlaşmış kurumlar tarafından sağlanabilir. Yetiştirme maliyetinin yüksek olması, çok sayıda programın sürdürülebilirliğini tehlikeye atar (Evers ve arkadaşları, 2001). Mikro kredi programları uzmanlaşmış hizmet tedarikçileriyle ortak çalışma yoluna gidebilir. Bu şekilde genel masraf maliyetlerinin azalması ve verimliliğin artması sağlanır.

- Yönetim prosedürleri

Sponsorların, finansman tedariki kadar önemli olan, program yöneticilerinin gerekli kabiliyetlere sahip olduğundan emin olması gerekir. Uzmanlaşmış beceriler ve deneyim; iç kontrol ve yönetim yapıları oluşturma, çeşitli finansman organlarıyla müzakere etme ve güven sağlama, program finansmanlarını yönetme ve uzun vadeli programlama gibi birçok alanda gereklidir. Yerli personel kullanılarak yaratılan bir programın başarılı olma ihtimali, personel uzman kişilerden oluşmuyorsa düşüktür. Gerekli beceriler de yerel bankalarda bulunmayabilir, çünkü çok az sayıda banka uzmanlaşmış mikro kredilendirme ile uğraşmaktadır. Programın işleyiş şekli politik müdahalelerin tehdidi altındaysa yöneticilerin diplomatik becerilere de sahip olması gerekebilir. Birçok OECD üye ülkesinde mikro finansmana sahip yönetici için eğitim olanakları artık bulunmaktadır.

Bu uygulamalar geliştirildikten sonra bile sürdürülebilirliği ve etkili mikro kredilendirmenin karşısındaki tehditler önemini koruyacaktır. Örneğin, yukarıdaki önerilerin birçoğunu uygulamış ve oldukça profesyonel bir organizasyon olan ABD'nin en önde gelen mikro kredi programı ACCION USA, bile belli bir ölçeği başarma konusunda zorluklarla karşılaşmıştır (Burrus, 2002). OECD üye ülkelerinde mikro kredilendirmede en iyi uygulama ve politikanın belirlenmesi, yayılması ve uygulanması için ek çalışmalara hala ihtiyaç vardır.

Gelir şartına bağlı kredilerin kullanılması üzerinde durun

Chapman ve arkadaşları (1998), serbest mesleğin finanse edilmesi için yenilikçi bir yaklaşım üzerinde durmaktadır. Yazarlar bağışların, başarılı işletmeleri finanse etmesi durumuna göre azalan oranlarda olabildiğini belirterek başlamıştır. Ancak önceden hesaplanmış kuruluşlarda geri ödenecek işletme kredileri gecikme riski de içerir. Kredilerin gelecekte oluşacak gelir ve kara göre geri ödendiği bir program sunulabilir. Bu tür gelir şartına bağlı krediler (ICL), Avustralya'da 1989'da kurulan Yüksek Eğitim Katkı Programı ve 1993 AUSTUDY yoluyla, yüksek eğitim finansmanı sorunları için pratik çözümler sunmaktadır. Bu programlarla ilgili analizler Chapman tarafından yapılmıştır (1992, 1997). Gelir veya karın geri ödemesi şartına dayalı işletmeler için finansal destek sağlanmasının birçok avantajı olabilmektedir. İlk olarak ICL'ler, kredi alanlara gecikmeye karşı koruma sunmaktadır. Geri ödeme belirlenmiş bir gelir veya karın elde edilmesine bağlı olduğu için insanların geri ödeyememe ihtimali çok az olacaktır. Sonuç olarak; kredi alanların gecikmeyle birlikte kredi itibarını kaybetmesi diğer kredilendirme kaynaklarına ulaşamaması anlamına gelir. Bu konuda kaygılanması gerekmemektedir. İkincisi, ICL'lerin dağıtımına ilgili sonuçları da ileticidir. Programlar başarılı işletmeler kuran girişimcilerin en çok, sermayelerini batıranların ise en az ödemeyi yapabilmesini sağlayacak şekilde tasarlanmalıdır.

Kredi birlikleri de önemli olabilmektedir

Kredi birlikleri üyelerinin düzenli birikimlerinden ortak bir fon oluşturarak, faaliyet gösterir. Krediler sadece üyelere verilir. Fonlar, kar amacı gütmeyen bir temelde üyeler

tarafından sahip olunmalı ve yönetilmelidir. Kredi birliği üyeliğinin yaygınlığı, bir ülkeden diğerine önemli ölçüde farklılık gösterir. ABD’de nüfusun yüzde otuzu bir kredi birliğine üyedir. Bu oran İngiltere’de yüzde bire düşmektedir (Hazine, 1999). Ancak kredi birliklerinin mikro girişimleri finanse etme oranı da, çok fazla farklılık gösterir. ABD Topluluk Kalkınma Kredi Birlikleri (CDCU’lar), özellikle geleneksel finansal kurumlara erişimin düşük düzeyde olduğu topluluklarda, yerel kalkınmaya katkıda bulunan birçok faaliyet için fon ayırmayı hedefler. Birçok ülkede kredi birlikleri temel olarak müşteri kredilerini finanse eder. Ancak, serbest meslek sahiplerinin bazıları için aile ve girişim bütçeleri ayırt edilemeyebilmektedir. Bu yüzden kredi birlikleri veya diğer finansal araçlar yoluyla, kişisel finansman hizmetlerine ulaşmanın kolaylaştırılması, yerel mikro işletme faaliyetlerinin desteklenmesine yardımcı olacaktır. Bölüm 5’teki kuramsal çalışma (Parker, 2000), girişimcilik üzerindeki finansal kısıtlamaların ortadan kaldırılması için bir araç olarak, birikimin önemini vurgulamaktadır. Uygun düzenlemelerin yapılması ve bunların uygulanması hem kredi birliklerinin gelişmesini, hem de para yatıran tarafın haklarının korunmasını gerektirir. Örneğin; ABD’de kredi birlikleri, üyelerin birikimlerini kayıp riski olmadan yatırmasını sağlayan Ulusal Kredi Birliği Yönetimi tarafından garanti altına alınmıştır.

Banka kredilendirmesinde ayrımcı olmayan kanunların etkili uygulanmasından emin olun

Kredi piyasalarında bazı etnik azınlıklar ve kadınlara karşı ayrımcılık yapılması ekonometrik ve anekdot olarak açıklanmaktadır. İlk gruba ait girişimciler genelde iş ortamlarının gelişmemiş olduğu yerler olmak üzere coğrafi olarak aynı yerde yoğunlaşırlar. Azınlık gruplar, kadınlar, engelliler ve arkadaşları için banka kredilendirme hizmetleri ayrımcılık yapılmadığından emin olmak için denetlenmeli ve gerektiğinde kredilendirme faaliyetleri yasal bilgi verme yükümlülüğüne göre bilgi alınmalıdır. Ayrımcı olmayan kanunlar uygulanmalıdır.

Mahrumiyet bölgelerindeki banka faaliyetlerinin eksikliği konusuna geniş bir perspektifle eğilin

Bankaların küçük işletmelere kredi verme konusunda belli avantajları vardır. Bankalar, mevduat hesapları ve bilgi-yoğun diğer finansal hizmetlerin tedarik edilmesi yoluyla kredi alacak taraf hakkında önemli bilgiler elde edebilir (Petersen ve Rajan, 2001). Potansiyel bir girişimcinin daha önceden bankacılık sektörüyle herhangi bir temasa geçmemiş olması, örneğin kişisel bir banka hesabına sahip olmaması, kredi almayı daha zor hale getirecektir. Bu, bazı ülkelerde ve yerleşim yerlerinde ciddi bir problem haline gelebilmektedir. Örneğin İngiltere’de ailelerin yaklaşık yüzde onunun bir banka hesabı yokken (Hazine 1999a), mahrumiyet bölgelerinde yaşayan serbest meslek sahiplerinin kişisel bir banka hesabına sahip olma ihtimali, diğer bölgelerde yaşayanlara göre daha azdır (Bank of England, 2002). Ancak finansal liberalleşme de, bankaları ciddi bir rekabet baskısı altına almıştır. Bu baskının sonuçlarından biri; şube kapanışlarının, işletme faaliyetlerinin daha

yüksek düzeyde olduğu bölgelerde daha nadiren görülse de, yerel topluluklarda da bazı bankaların şubelerini kapatmasıdır.

Ancak banka şubelerinin kapanmaması için yerel politikaların kapsamı oldukça dardır. İlgili politika önlemlerinin çoğu ulusal yetkililere aittir. Örneğin, ABD’de Hazine yoksul yerleşim yerlerinde kredilendirme için finansman teşvikleri sunan Banka Girişimcilik Ödülü programını uygulamıştır. Bazı ülkeler de bankacılık faaliyetlerini postaneler ve kamu bankaları aracılığıyla sağlama yoluna gitmiştir. Kamu yetkilileri de küçük yerleşim yerlerinde ortak bir bankacılık pazarı olmasını garantilemek için ticari bankalar arasında sözleşmeler imzalanmasını teşvik edebilir. ABD’de Topluluk Yeniden Yatırım Yasası’nın hukuki eşdeğeri, Avrupa’da dengi yoktur, bankaları daha yoksul topluluklarda kredi vermeleri için teşvik etmiş ve şubelerin kapatılmasına sebep olan teşvikleri değiştirebilmiştir. Topluluk banka programları, uzmanlaşmış kurumlar tarafından kar amaçlı ve kar amacı gütmeyen faaliyetler göstermiştir. Örneğin Avustralya’daki Bendigo Bankası kar ortaklığı temeline dayalı topluluklarla birleşerek, bölgesel ve topluluk bankacılığı programı uygulamaktadır (www.bendigobank.com.au).

Yeniden Yatırım Yasası (CRA) olumlu etkileri de olan geniş kapsamlı bir programdır

CRA, yoksul topluluklarda bankaların ipotek uygulamalarının ve diğer finansal hizmetlerinin gerektiği kadar sağlamamasına karşılık, 1977’de yürürlüğe girmiştir. Kanun ilk olarak ipotek kredilendirmesine odaklanmıştır. CRA; sıradan vatandaşlara, bankaların daha yoksul topluluklarda ve nüfus gruplarında kredi sağlama ile diğer bankacılık hizmetleri konusunda performansını, tekrar gözden geçirme fırsatı vermektedir. Bir bankanın kayıtlarına ulaşmak istendiğinde; kanun, vatandaşların finansal düzenleyici organlarla protesto edebilmesini sağlar. Birleşmeler, devralmalar, banka şubelerine başvuru, federal imtiyazlar ve mevduat sigortaları gibi faaliyetler düzenleyici onay gerektiriyorsa, CRA oranı göz önünde bulundurulur. CRA performans oranının dört aşaması vardır; ‘üstün’, ‘tatmin edici’, ‘geliştirilmesi gerekli’ ve ‘karşı çıkan’. Bu oranlar kredi portföyü, açılan ve kapanan şubelerin coğrafi dağılımı, yoksul topluluklarda hizmetlerin sağlanması, kar amacı gütmeyen kuruluşların desteklenmesi ve hükümet organlarıyla ortaklık kayıtları gibi ölçülebilir birçok nicel ve nitel performans göstergesi göz önünde bulundurulur elde edilir.

Bazı bankalar düşük gelirli piyasalar için yeni ürünler geliştirmeye başlamış olmasına rağmen, CRA ilk yıllarında kredilendirme kurumları üzerinde çok az etki gösterebilmiştir. Kredilendirme yöntemlerindeki önemli değişim, 1980’lerin sonunda meydana gelmiştir. Bu değişimin birçok sebebi vardır. Bunlar arasında Birikimler ve Krediler Birliğine göre haksız kredilendirme yapmasının yanı sıra, CRA performansının düşük olmasından dolayı Chicago Kıta Bankasının birleşme talebinin reddedilmesi gösterilebilir (Belsky ve arkadaşları, 2000). 1995’deki kanun değişikliği düşük ve orta gelirli yerleşim yerlerinde küçük işletmelerin kredilendirilmesi için teşvik yaratmıştır (küçük bir işletmeye verilecek bir kredi CRA tarafından 1 milyon dolardan daha az bir işletme kredisi ve/veya 1 milyon dolardan daha az gelire sahip bir işletmeye verilen kredi olarak tanımlanmıştır). Zinman (2002), CRA’nın söz

konusu bölgelerde işletmelerin kredi alma imkanlarını yüzde beş arttırdığını belirtmiştir. Etkilenen bankalar küçük işletme kredilerini yüzde on ikiden on beşe yükseltmiştir. Bu, kredinin niteliğinde veya banka karlarında herhangi bir bozulma olmadan meydana gelmiştir. İşletmeler üzerinde de olumlu reel etkiler oluşturmuştur. Bankaların CRA'nın bağlayıcı teşvikleri altında faaliyet gösterdiği ülkelerde (ABD eyaletlerinin coğrafi alt bölümleri), işletme çizelgeleri yüzde bir artmış, iflas oranları ise yüzde dört ila beş azalmıştır. CRA diğer sonuçlarının yanı sıra, dezavantajlı ve düşük gelir düzeyinden insanların bulunduğu topluluklarda, bankaların ticari bankacılık fırsatlarından haberdar olmasını da sağlamıştır. Daha büyük bazı bankalar da bazen, topluluk gelişimi finansal araçlarını kullanarak, topluluk gelişimi için kredilendirmelere başlamıştır.

Diğer ülkelerde de CRA benzeri kanunların geliştirilmesi, dikkatli bir değerlendirme gerektirir

CRA'nın oluşturulması, ABD'nin kendine özgü kurumsal, ekonomik ve sosyal tarihini yansıtmaktadır. Bu kanunun ortaya çıktığı koşullar; emlak piyasalarında önemli bir faktör ayrımı, coğrafi bölgelerin yanı sıra farklı ırk ve gelir grupları arasında eşitsizliğin bulunduğu, bazı bankaların bölge sakinlerinin ırk yapısından veya emlak stokunun eski olmasından dolayı belli yerleşim yerlerinde düzgün hizmet vermediği koşullardı. ABD'de bu problemlerin kapsamı ve ciddiyeti; diğer bölgelerde CRA türü kanunların tekrarlanmasına karar verilirken, dikkatli bir değerlendirmenin yapılmasını gerektirmektedir. CRA'nın kaydedilmiş başarılarından bazılarının; ipotek endüstrisini ve 1990'ların büyük bir bölümünde yaşanan sağlam makroekonomik koşulları da etkilemiş olan diğer politik gelişmelerden de kaynaklanmış olması ihtimali vardır (Belsky ve arkadaşları, 2000). CRA tipi kanunların başka bir yerde yürürlüğe konması, kamu sektörü için göz ardı edilemeyecek uygulama maliyetlerini beraberinde getirecektir. Mevduat yükü de, bankalar için önemli olabilmektedir (bkz. Zinman, 2002). Ancak CRA deneyimi farklı şekillerde geliştirilebilen önemli dersleri de kapsamaktadır. Örneğin Belsky ve arkadaşları (2000), banka kredileriyle ilgili halka bilgi verme yükümlülüğünün, birçok kuruluşun kurul üyelerinin kredilendirme uygulamalarını tekrar düşünmesini sağlamak için yeterli olduğunu belirtmiştir.

Yerel Yönetimlere Finans Önerileri

Girişimcilerin finansmana erişimini kolaylaştırmak için yerel bankalarla ve diğer finansal araçlarla birlikte çalışın

Birçok ülkede bankalar yerel işletmeler için en geniş kurumsal finansman kaynağına sahiptir. Yerel yetkililer ve yerel bankalar birlikte çalışmaya gayret göstermelidir. Bankalarla yerel kalkınma ajansları arasındaki işbirlikçi düzenlemeler, her iki taraf için de potansiyel fayda sağlar. Genel masraflar ve işletme faaliyetlerinin yanı sıra risk de paylaşılır. İki tür organizasyon da uzman hizmet ve ekspertiz sağlayabilir. Örneğin; kredilere değer biçilirken, bir yerel işletme destek programı, sektörler ve projeler hakkında bankaların ulaşamadığı teknik bilgilere ulaşabilir. Aslında daha büyük bir topluluk katılımıyla alınan düşük kredi fonları, daha üstün bir performans gösterebilmektedir (Evers ve arkadaşları, 2001). Yerel kalkınma ajansları tarafından yürütülen eğitim programları, bankalardaki kredi uygulamalarının niteliğini arttırabilir. Eğitim, potansiyel borç alacak kişilerin bankalara olan yaklaşımıyla ilgili kaygılarını azaltabilir. Programlar ayrıca, yeni kurulan bir kurumun uygulanabilir projeler için finansmana daha kolay ulaşmasını sağlayarak, bankaların ortak kredilendirme yapmaya çalıştığı finansal güvenceyi sağlayacaktır.

Öte yandan; bankalardan, başarıya ulaşmayan kredi başvurularını, danışmanlık programlarına yönlendirmesi de beklenebilir. Bunu yaparken, uygulanabilire yakın projeler tekrar şekillendirilir ve daha uygun hale getirilirse, potansiyel girişimcilerin cesaretinin kırılması önlenir. Bankalar ayrıca, program yönetimiyle ilgili konularda kılavuzluk etmenin yanı sıra, danışman ve denetçi olarak görev yapan personel atayarak, mikro finans hizmetleri sunan organizasyonlarla ortak görev yapabilir. Bazı bankalar, yerel mikro finans organizasyonu müşterileri tarafından tutulan işletme muhasebeleri hizmet bedellerinde indirim de uygulamıştır. Bir bankanın varlığı tek başına kredilendirme girişimine itibar ekleyebilmektedir. Bankalar çoğu zaman, girişim ajansları için önemli olan yerel piyasalar hakkında detaylı bilgiye de sahiptir. Ayrıca, bir kredi fonunu bir yeni sanayi bölgesiyle birleştirirken zaten kredilendirilebilir fonlara sahip olan bankalar, destek programları için geciken ve maliyetli bir girişim olabilmektedir. Aslında bazı Avrupa ülkelerinde bir bankayla ortaklık olmadığı sürece, yerel ve mikro finans kuruluşların kredilendirmesiyle ilgili yasal engeller vardır (Evers ve arkadaşları, 2001).

Faktöring hizmetlerinden daha fazla haberdar olmakta fayda vardır

İşletme sermayesi için finans yardımı yapan çok az sayıda kamu programı vardır. Faktöring ve fatura ıskontosu yapılan küçük işletmeler, işletme sermayesi kısıtlamalarının ortadan kaldırmasına yardımcı olur. Faktöring ve fatura ıskontosu hizmetleri, büyük

işletmelerin ve kamu yetkililerinin geç ödeme yapmasından dolayı küçük işletmelerde nakit akışı yönetiminde oluşan ciddi problemlerin üzerinde durulmasına da yardımcı olabilmektedir. Uzmanlaşmış faktöring birlikleri veya komisyoncular (faktör), bir işletmenin ödenmeyen faturalarının tahsilatını yapar ve yönetilmesinden sorumlu olarak çalışır. Bu yüzden komisyoncular, bir müşterinin alacak hesaplarının güvencesi için kısa vadeli bir finansman sağlar. Yani faktöring, bir işletmenin banka tarafından yapılan büyüme potansiyeli değerlendirmesine bağlı değildir. Faktöring hizmetleri bankalar ve bağımsız uzmanlar tarafından sağlanır.

Ancak, faktöring bazen pahalı olabilmektedir. İngiltere’de 1990’ların sonunda yürütülen bir araştırmaya göre, faktöring hizmetlerinden tüm işletmeler eşit düzeyde faydalanamamaktadır. En genç ve en küçük işletmeler genelde dışarıda tutulurken, bazı sektörlerde öncelik tanınmakta ve daha geniş işletmeler ise genelde faktöring hizmetlerine daha az ihtiyaç duymaktadır (Soufani, 2001). Daha küçük ve daha genç işletmelerin ihtiyaçları daha çok bağımsız komisyoncular tarafından karşılanır. Ancak bunların mükelleflik oranları, bankaların sahip olduğu komisyonlardan daha yüksektir. Kamu sektörünün oynadığı temel rol faktöring ve fatura iskontosunun en iyi şekilde nasıl kullanılacağı konusunda girişimcilerin bilinçli hale getirilmesidir.

Karşılıklı Kredi Garanti Birliklerinin teşvikine önem verin

Karşılıklı Kredi Garanti Birlikleri, uygulanabilir projeleri olan işletmelerin banka kredisi almasını kolaylaştırmayı hedefler. Bu hedefi, kullanılan kredilerde bankaların kayıplarının bir kısmının geri ödenmesini garantileyerek yerine getirir. Fonları garanti etmek için de benzer bir hedefleri vardır (bkz. Bilgi Notu 8), ancak operasyon metotları farklıdır. Burada birliklerin üyeleri tarafından, tek bir borçlunun kredisi için ortak bir garanti sağlanmaktadır. Böylece risk üyeler arasında paylaşılmaktadır. İlk olarak Avrupa’da oluşturulan Kredi Garanti Birlikleri şu an Fransa, İtalya, Japonya ve diğer ülkelerde de oldukça yaygındır. Garanti Birliklerinin avantajlarından biri, kredi risklerinin aynı endüstride çalışan ortaklık üyeleri tarafından daha etkili bir şekilde değerlendirilebilmesi ve benzer konumdaki üyelerin oluşturduğu baskının geri ödemeler konusunda etki oluşturabilmesidir. Ortak garantörle, projelerin özellikleri hakkında bankaların her zaman ulaşamadığı bilgilere ulaşabilirler. Bankalara vermek istemedikleri program hakkında da bilgi sağlayabileceklerdir (Hughes, 1997). Karşılıklı programlar benzer iş alanlarında faaliyet gösteren işletmelerle ilgili bilgileri kullanarak, Bölüm 5’te anlatılan bankalarla borç alan işletmeler arasında bulunan bilgi asimetrisi problemini hedef alırlar. Birlikler işletmelerin lehine kredi oranları için bankalarla da müzakere edebilir. Fransa, Japonya veya başka bir ülkede bu tür birlikler, aynı zamanda kredileri ve birçok ülkedeki kamu tarafından sübvansede edilmiş garanti programlarını sigorta eder. Asıl mesele grubun büyüklüğü olsa da, kredi garanti birlikleriyle yapılabilecek çok sayıda kurumsal düzenleme vardır. Benzer konumdaki üyelerin oluşturduğu baskı ve önerileri ayrıntılı bir şekilde denetleme yeteneği, küçük bir grupta daha etkilidir. Ancak risk paylaşımı daha az olacaktır. Sonuç olarak, küçük birlikler tarafından önerilen garantilerin boyutu genelde küçüktür.

Bu tür programların yaygınlığı kuzey ve güney Avrupa arasında büyük farklılıklar göstermektedir. Yüz binlerce küçük İtalyan işletmesi Karşılıklı Garanti Birlikleri tarafından sağlanan fonları almaktadır. Öte yandan Karşılıklı Garanti Programları İngiltere’de neredeyse hiç görülmemektedir. Politika açısından temel mesele, bu tür programların özel sektör acenteleri tarafından kurulmasını engelleyen faktörler olup, olmaması etrafından dönmektedir. Birçok ülkede özel sektör, Karşılıklı Kredi Garanti Birliklerini kendi kendine kurup çalıştırmaktadır. Ancak tartışmalı bir konu olsa da, bu tür düzenlemelerin kamu tarafından yapılmasının bazı iyi yanları vardır. Bu tür programların geçmişte çok denenmediği bölgelerde kamu sektörü için bilgi toplayan ve muhtemelen fizibilite çalışmalarını finanse eden temeli oluşturma rolü uygun olacaktır. Bu büyük ölçüde, Avrupa Komisyonunun son yıllarda bu alandaki pilot projelere sponsor olarak gösterdiği hedeflerine benzer.

İtalya’da başarılı bir kredi ortaklığının işleyişi Brusco ve Righi (1989) tarafından açık bir şekilde anlatılmıştır. Bu makale yazıldığında Modena’nın Kredi Garanti Konsorsiyumu’nun (LGC) 3000’den fazla üyesi vardı. Üyelerden biri krediyi geri ödeyemezse, LGC geri ödemeyi yapıyor ve bu parayı ilgili üyeden almaya çalışıyordu. LGC, üyelerin lehine faiz oranları için müzakereler yapar ve genelde benzer krediler için normalde verilenin daha altında oranları kabul ettirir. Sadece işletme sermayesi kredileri garanti altına alınır ve LGC % 1 taahhüt ödemesi yapar. LGC’nin ilginç bir özelliği üyelerinin Ulusal Esnaf Konfederasyonu ile iki ulusal siyasi partiden gelmesidir. Kredi garanti başvuruları büyük ölçüde başvuru sahibinin kredi itibarı ve finansal açıdan mesleki ünü temel alınarak değerlendirilir. Bu özellikler hakkında başvuru sahibinin geçmişte CNA ile yaptığı anlaşmalara göre karar verilir. Çünkü yerel CNA personeli başvuru sahibinin işini biliyordur ve hesaplarını tutmasına yardımcı olmuştur. LGC personeli başvuru sahibinin işletmesi hakkında ve alt sektördeki konumu hakkında da detaylı bilgi sahibidir. Başvuru sahibi hakkında bilgi sahibi olunması, siyasi partiler ve CNA’nın ortak üyeliği iyi hedeflenmiş garantilere ve geri ödeme için benzer konumdaki işletmelerden baskı gelmesine sebep olacaktır. LGC 1978’den 1989’a kadar 10 milyar Lirelik krediyi garanti etmiştir ve bunlardan sadece 70 milyon Liret geri alınamamıştır.

Ancak, karşılıklı garanti programları her kapsamda uygun değildir. Karşılıklı girişimler yerel ve ulusal iş kültürüne aşına değilse, bunların kurulması zaman kaybına sebep olabilir ve çok az sayıda insan katılır. Bankacılık sistemleri daha gelişmiş olan ülkeler de bu tür düzenlemeleri gereksiz bulabilir.

Hisse senedi yatırımlarını eğitim ve bilgilendirme çalışmalarıyla teşvik edin ve İş Melekleri Ağını destekleyin

Kurumsal öz sermaye yatırımlarına ulaşılması, büyümekte olan birçok işletme için önemlidir. Bölüm 3’te yeni ve küçük işletmelerde resmi risk sermayesinin sağlanmasında görülen açıklar üzerinde durulmuştur. Birçok çalışma resmi risk sermayesi arzı ve talebinin de, büyük ölçüde coğrafi olarak yoğunlaştığını göstermektedir. Risk sermayesi sağlayan işletmeler fazla dinamik olmayan ve önemli finansal hizmet faaliyetlerinin görülmediği

bölgelerde çok daha azdır (Mason ve Harrison, 1991). Hükümetler küçük işletmelerde ve daha yoksul topluluklarda öz sermaye yatırımlarını genişletmek için birçok program oluşturmuştur (bkz. Bilgi Notu 9.3). Bazı ülkelerde küçük işletmelerde kamu destekli olarak yapılan öz sermaye yatırımların sayısı çok daha fazla olmuştur. Örneğin, 1995'te ABD'de büyük bir bölümü bölgesel kalkınma amaçlı değil teknoloji amaçlı olsa da, kamu tarafından sağlanan ve/veya garanti edilen öz sermaye finansmanı, geleneksel risk sermayesi fonları tarafından sağlananın yüzde altmışından fazlasını oluşturuyordu (Lerner, 1999).

Ancak risk sermayesi yatırımlarının düzeyini arttırmak için alınan önlemlerin, dezavantajlı bölgelerde önemli bir etki yaratıp yaratmayacağı kesin değildir. İlk olarak; resmi risk sermayesi faaliyeti, işletmelerin sadece küçük bir azınlığı için uygundur. Kamu destek programları çok fazla artsada, Avrupa'da kurulan her bin yeni işletmenin ancak ikisi, kurumsal risk sermayesi almaktadır. 1999 yılında ABD'de yeni işletmelerin sadece % 0.5 kadarı, resmi risk sermayesi ile finanse edilmiştir (NCOE, 2001). Küresel Girişimcilik Monitörü 2001'in kapsadığı yirmi dokuz ülkede, 2000 yılında yirmi binden daha az sayıda işletme resmi risk sermayesi almıştır. İkincisi ise, risk finansmanını çekme ihtimali en yüksek olan yüksek büyüme oranı potansiyeline sahip işletmeler yoksul topluluklarda daha azdır.

Bununla birlikte; yapılan incelemeler risk sermayesi alan işletmelerin, iş yaratımında daha büyük bir rol oynadığını ve daha yoksul topluluklarda risk finansmanlı yatırımların hepsinin kesinlikle iyi karşılanacağını göstermektedir. Ancak bir sonraki bölümde de değinileceği gibi, ölçek risk fonlarının işletilmesinde kritik öneme sahiptir. Bu durum yerel düzeyde uygulanabilme potansiyeline sahip anlaşmanın az olmasıyla birlikte, özellikle daha yoksul topluluklarda, en uygun müdahalenin genelde yerel değil bölgesel ve ulusal düzeyde gerçekleştiği anlamına gelmektedir. Deneyimler kamu amaçlı risk sermayesi fonlarının tamamen ticari ortamlarda uygulanabildiğini de göstermektedir. Ticari hedeflerin düşük olduğu bir piyasa, özel sektör yatırımcıları ve profesyonel fon yöneticileri için çekiciliğini kaybedecektir. Aşağıda ve Bölüm 5'te de anlatıldığı gibi, kamu müdahalesinin ticari yönelimli risk fonlarını desteklemesi için mantıksal gerekçe, öz sermaye yatırımı için başlangıç noktalarının bulunmasıdır. Yukarıda da bahsedildiği gibi, yerel düzeyde İş Melekleri ağlarının desteklenmesinin önemli faydaları vardır. Uygun eğitim, öğretim ve bilgi alma hizmetleri, girişimciler arasında öz sermayeye karşı önyargıların azalmasına yardımcı olacaktır.

Bilgi Notu 9.3 Yoksul Topluluklarda risk sermayesi yatırımlarının artması**Küçük İşletme Yatırım Ortaklıkları – ABD**

1958’de ABD Kongresi Küçük İşletme Yatırım Ortaklığı (KİYO) programını oluşturmuştur. KİYO’lar, Küçük İşletme Yönetimi (KİY) tarafından ruhsatlandırılan özel sektör mülkiyetinde ve yönetimindeki yatırım işletmeleridir. Ruhsat almak için gereken iki temel kriter; kalifiye yönetim ve yeterli özel sermayedir. KİYO’lar, yeni ve yerleşik küçük bağımsız işletmelere risk sermayesi, uzun vadeli krediler ve yöneticilik desteği sağlayan kar amaçlı işletmelerdir. KİYO’lar, sadece KİY tarafından belirlenen küçük işletmeleri ilerletmek için yatırım yaparlar. ABD’de en çok tanınan işletmelerden bazıları, Federal Express ve Intel de dahil, belli aşamalarda KİYO yatırımlarından faydalanmıştır.

KİYO’lar farklı sektörlerden gelen küçük işletme müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun olarak öz sermaye, fatura, yüksek riskli borç sağlama vb. farklı şekillerde finansman sağlar. KİYO’ların çoğu, yerel yatırımcılardan oluşan küçük grupların, diğerleri ise, ticari bankalar veya kamu ticaret ortaklıklarının mülkiyetindedir. Asgari özel sermaye yatırımının 5 ila 10 milyon dolar arasında olması gerekir. KİYO’lar kendi fonlarının yanı sıra, Federal Hükümet aracılığıyla borç aldıkları fonlarla da yatırım yaparlar. KİY tarafından garanti edilen tahvillerin çıkarılması yoluyla, hükümetten yetki alınabilir. Ancak bu finansman kaynağının uygunluğu, kredilerin geri ödeme programları ile risk sermayesi yatırımlarının büyüme yapısı arasında meydana gelebilecek uyumsuzluklardan dolayı sorgulanmıştır. Dikkatle yapılandırılmış vergi teşvikleri daha üstün gelmektedir (Bates, 2002). KİYO’lar, kar hissesi vergisinden tamamen muaf tutulmak gibi birçok vergi avantajı elde edebilir. KİY’e göre KİYO programının toplam maliyeti, başarılı KİYO yatırımlarından elde edilen yıllık vergi gelirinden daha azdır.

Uzmanlaşmış KİYO’lar, sosyal ve ekonomik açıdan dezavantajlı bir geçmişe sahip girişimcileri hedef alır. Ancak uzmanlaşmış KİYO’ların büyük bir bölümü iş dünyasından çekilmiş veya ticari açıdan daha çekici piyasalarda faaliyet göstermeye başlamıştır. Uzmanlaşmış KOYİ’lerin başarıları daha sınırlıdır ve 1995’de yasama yetkilileri yeni uzmanlaşmış KOYİ’lere artık ruhsat verilmemesine karar vermiştir. Bu cesaret kırıcı deneyim, genelde yüksek risk, düşük potansiyel-hasılat ve uzun sürede büyüyen yatırım fırsatlarından oluşan ticari olmayan hedefleri izleyen küçük hacimli – bu yüzden yüksek riskli ve yüksek sermayeli – risk sermayesi fonlarıyla iş yapmanın tehlikelerini göstermektedir (Bates, 2002). Bu deneyim ayrıca Avrupa Başlangıç Sermayesi Fon Programının başlangıç değerlendirmesine de benzemektedir (Murray, 1998). Bu programda ticari yönelimli risk fonlarının, kalkınma yönelimli bölgesel fonlara kıyasla başarısızlık oranları daha düşüktür. Yatırım yapılan işletme başına ve fon başına düşen istihdam artışı ticari fonlarda daha fazladır.

İngiltere'deki son öneriler

Ekim 2000'de İngiltere Sosyal Yatırım Çalışma Kolu, Hazine Bakanına yoksul yerleşim bölgelerindeki yatırım düzeyinin artırılması için bir grup metot önermiştir. Öneriler; hem kar amaçlı hem de kar amacı gütmeyen girişimlere yatırım yapan topluluk kalkınma finansal kurumlarındaki yatırımlar için, yeni vergi kredilerinden oluşmaktadır. Dezavantajlı bölgelerde risk sermayesi tedarik etmek için bir Topluluk Kalkınma Risk Fonu da önerilmiştir. Birçok özel sektör yatırımcısı, profesyonel ve hayırsever yatırımcılar da kamu intibaklı fonlar ve vergi kredileri ile desteklenebilir.

Aynı zamanda yeterli yatırım yapılmayan topluluklarda, banka kredilerinde gönüllü gerekirse zorlayıcı bilgi vermenin teşvik edilmesi de önerilmiştir. Diğer önlemler arasında bağışlar, topluluk kalkınma risk fonları için garantiler ve öz sermaye finansmanı sağlamak için hayırsever kuruluşların teşvik edilmesi gösterilebilir. Son öneri de; yatırım yapılabilir fonların toplanması ve topluluk kalkınma finans organizasyonları temsilcileri arasındaki bağların güçlendirilmesi yoluyla, topluluk kalkınma finans kurumlarının ölçeğini artırma önerisidir. Topluluk kalkınma finans kurumlarında denetim ve bilgi alma hizmetleri ile kaynakların standartlaştırılması ve yönlendirilmesini sağlayacak yatırım araçları fikri de, ABD'deki ilgili programlar incelendikten sonra Bates tarafından önerilmiştir.

Tüm İngiliz bölgelerinde başlangıç aşamasında risk sermayesi fonları kurulması için Ticaret ve Sanayi Departmanı tarafından oluşturulan teklifler büyük tepki almıştır. Mason ve Harrison (2002), fonların başarılı olma ihtimaliyle ilgili şüpheleri belirtmiştir. Şüpheler şu şekildedir; bölgesel fonların yatırımcıları çekme kabiliyeti, başlangıç aşamasında risk sermayesi becerilerinin yetersiz olması, finansal uygulanabilirlik potansiyelinin düşük olması ve talep açısından kısıtlamaların dikkate alınması gerektiği, hangi özel sektör fonlarının işten çıkarma etkisi yarattığı. Belirlenen bu kaygılar diğer ülkeler için de fikir oluşturmuştur. Başlangıç aşamasında becerilerin yetersiz olması, Avrupa'daki en geniş risk sermaye piyasasına sahip olan İngiltere'deki bölgesel risk fonları için tehdit oluşturuyorsa, risk sermayesi piyasalarının daha az gelişmiş olduğu ülkeler benzer politikaları uygularken daha fazla zorlukla karşılaşacaktır.

Ölçek, resmi risk fonları için kritik bir noktadır

Bölüm 5'te de detaylı olarak tartışıldığı gibi en çok resmi öz sermaye yatırımının, büyük risk fonları ile daha sonraki aşamalarda büyük yatırımlar halinde yapılmasının birçok ekonomik ve kurumsal sebebi vardır. Aksine yeni kurulan işletmelerde en çok resmi yatırım, daha fazla birim maliyet ve daha yüksek risk içeren küçük hacimli fonlarla yapılır. Çeşitli öz sermaye garanti/genişletme programlarının oluşturulması, Hollanda gibi bazı ülkelerde

başlangıç aşamasındaki yatırımlarda görülen risk sermayeli faaliyetlerin daha yüksek düzeyde olmasına sebep olabilmektedir. Bu bağlamda, Murray (1999) öz sermaye garanti/genişletme programlarının tasarlanmasındaki temel hususları belirlemiştir. Üç genel opsiyon vardır; risk fonu kayıplarına karşı sigorta, tabandan iltimas sağlanması ve bir fonun işletme maliyetlerinin bir kısmının sübvansiyonu. Küçük bir fon için finansal güvence önleminin alınması, önemli olabilir, fakat bu risk sermayedarının iyi yatırım kararlarını garantileme girişimlerini zayıflatabilir. İltimas sağlamak için gereken araçlar, risk sermayeli işletmenin ve yatırımcılarının avantajına göre finansal çıkarları çok fazla artırır. Murray'ın yaptığı değerlendirmeler iltimas programının bir garanti programına kıyasla, risk sermaye fonundaki ortakların kazançları üzerinde daha büyük bir etkisi olacağını göstermiştir. Ayrıca iltimas başarılı yatırım faaliyetlerini de ayrı olarak ödüllendirir ve yönetimi sağlam kararlar alınmamasının doğurduğu sonuçlardan soyutlamaz. Aernoudt (1999) da başlangıç aşamasındaki özel sektör risk sermayesinin geliştirilmesinde kamu garantilerinin rolünü desteklemektedir.

Karar alıcılar da taleple ilgili kısıtlamalar üzerinde durabilir

Bölüm 5'te kurumsal öz sermaye yatırım düzeyinin belirlenmesinde, taleple ilgili kaygıların rolü tartışılmıştır. Büyük olasılıkla girişimin tamamen kontrol altına alınmasına karşı çıktıkları için bazı girişimcilerin dış öz sermayeye erişiminin, azaldığı ortaya konmuştur. Sonuç olarak, işletmelerin riski artmış, birçok işletmeye de yetersiz sermaye sağlanmıştır. Dış öz sermaye kabulünün daha çok istenmesi, birçok küçük işletmenin büyümesini ve ayakta kalmasını kolaylaştıracaktır. Dış öz sermaye talebi vergi politikaları, eğitim, öğretim ve bilgi alma faaliyetleri yoluyla arttırılacaktır. Taleple ilgili kısıtlamaların bir başka özelliği de birçok risk sermayesi yatırım önerisinin yetersiz kalması veya yeteri kadar gelişmemesidir. Mason ve Harrison (2001), taleple ilgili kısıtlamalara temel açılardan eğilebilen atölye, seminer ve danışmanlıktan oluşan yapılandırılmış bir programın ana hatlarını çizmektedir.

İş meleği ağlarının desteklenmesi yerel karar alıcılar için büyük başarılar sağlayabilir

“İş Melekleri” olarak adlandırılan ağlar kayıt dışı yatırımcılar için düşük miktarda öz sermaye finansmanı getiren risk sermayeleri sağlamayı hedefler. Kayıt dışı özelliğinden dolayı İş Melekleri tarafından sağlanan öz sermaye hacmi belirsizdir. Ancak, ABD’de kayıt dışı öz sermaye yatırımının, resmi risk sermayesi havuzu hacminin en az iki katı olduğu düşünülmektedir (Lange ve arkadaşları, 2002). Reynolds ve arkadaşları (2001), kayıt dışı öz sermaye yatırımının, Küresel Girişimcilik Monitörü 2001’in kapsadığı yirmi dokuz ülkenin GSYİH’sinin yüzde bir ile ikisine ulaşabildiğini belirtmiştir.

İş melekleri, genelde resmi risk sermayesi için henüz hazır olmayan yeni kurulmuş işletmelerin ilk aşamalarında yatırım yapar³. Kayıt dışı öz sermaye yatırımcıları genelde kendileri de başarılı girişimcilerdir. Örneğin İngiltere’de önceki işletmelerin risk sermayeleri, İş Meleklerinin yaklaşık üçte ikisinin temel zenginlik kaynağını oluşturmaktadır (Lange ve arkadaşları, 2002). Bu yüzden bu tür yatırımcılar, yatırım yaptıkları işletmeye önemli düzeyde

bilgi ve deneyim sağlarlar. Melek yatırımcıları tarafından sağlanan ve finansal olmayan kaynaklar; iş stratejisi, ek finansman araştırması, idari personelin işe alınması ve girişimin yönetilmesi gibi alanlarda verilen destekten oluşmaktadır (Ardichvili, 2001). Girişimlerin kontrol seviyesi genelde resmi risk sermayedarlarının talep ettiği kadar azdır (Lange ve arkadaşları, 2002). Kayıt dışı yatırımların gelişmesi için tanınan zaman dilimleri genelde resmi endüstrilere kıyasla daha uzundur. İş melekleri teknoloji tabanlı işletmelere yatırım yapmaya da karşı çıkmaz (Mason ve Harrison, 1997). Ayrıca, bölgeye ait kalkınma için daha önemli bir nokta da, İş Meleklerinin coğrafi olarak dağılmış topluluklar olup, yerel yatırımlar yapmalarıdır (Mason ve Harrison, 1994). Kayıt dışı öz sermaye yatırımcıları, başlangıç aşamasındaki risk sermaye fonlarına yapılan yatırım tekliflerinin kalitesini yükseltme konusunda da önemli rol oynar. Bunun sebebi; İş Meleklerinin girişimcilerle yoğun etkileşimler içerisine girerek, projeleri denetlemeleri ve resmi yatırımcılara zarar verebilecek tasarı ve sunum eksikliklerinin giderilmesine yardımcı olmalarıdır. İş Melekleri bu şekilde resmi risk sermayesi piyasasında daha önce belirtilen taleple ilgili kısıtlamalara değinilmesini sağlamaktadır (Mason ve Harrison, 2002).

İş Melekleri ağına yönelik kamu politikası, temelde kayıt dışı öz sermaye piyasasının etkili bir şekilde işleyişine karşı oluşturduğu engellerden dolayı kabul görmektedir. Eğer İş Melekleri yatırım yapma isteklerini yayınlamada gönülsüz davranır ve girişimciler yenilikçi fikirlerini dışa vurmaktan caydırılırsa, piyasada bir bilgi engeli oluşabilir. Ayrıca kayıt dışı yatırımcılar, grup olarak organize olma eğilimi göstermez. Genelde yatırım fırsatlarından haberdar olmak için arkadaşlarına ve iş habercilerine güvenirlere. Ağlara ve ilişkilere karşı bu güven potansiyel yatırımları araştırmak ve değer biçmek için gereken sürenin yanı sıra birçok İş Meleğinin genelde yarı zamanlı işlere yatırım yaptığını da yansıtmaktadır (Mason ve Harrison, 1997). Bu piyasanın hem arz, hem talep yönünden bilgi ve araştırma-maliyeti engelleri, İş Melekleri ağı için politika desteği oluşturarak azaltılabilir. Kayıt dışı öz sermaye yatırımlarını arttıran diğer politikalar da merkezi otoritelere açıktır. Bunlar vergi kolaylıkları ve yatırımlardan çıkmayı kolaylaştıran önlemlerden oluşmaktadır.

İş Meleği ağları ABD, Kanada ve Avrupa'nın çeşitli bölgelerinde faaliyet gösterir. 1999'da Avrupa Birliği'nde yüzün üzerinde aktif ağ vardı, ancak bunların % 80'i sadece üç ülkede toplanmış durumdaydı (Komisyon, 2000). İngiltere yaklaşık 45 İş Melekleri ağıyla birlikte, buna benzer sayısız düzenlemenin bulunduğu Avrupa ülkesidir. Yıllık ağ başına düşen ortalama iş sayısı 9 civarındadır. Ağlar da genelde güvenli başlangıç, denetim ve bilgi edinme işlevlerini yerine getirerek yatırım işletmesinin yakınında faaliyet gösterir. Diğer bazı ülkelerdeki programlar, bankalar ve resmi risk sermayedarlarıyla temasa geçmesi dışında denetim hizmetleri de sunmaktadır. Fransa'da, yeni kurulacak yerel işletmeleri finanse eden, yüzün üzerinde yerel yatırım kulübü vardır. Bunlar Cigales olarak adlandırılır. Bir kulübün üyeleri, grup tarafından değerlendirilen ve değer biçilen projelere finansman sağlamak için kullanılan ortak bir yatırım fonuna aylık bağış yapmaktadır (Evers ve arkadaşları, 2001).

İş Meleği ağlarının çoğu kapsam olarak yereldir ve kar amacı gütmeyen kamu desteğiyle faaliyet gösterir⁴. Deneyimler, son yıllarda ortaya çıkan özel sektör tarafından

yürütülen girişimlere rağmen, bu tür faaliyetlerin kar amaçlı faaliyet göstermesini engelleyen kritik faktörler olduğunu göstermiştir (Mason ve Harrison, 1997; Mason ve Harrison, 1995). Özel sektör programları başlangıç hizmetleri sağlamasının veya ağ tarafından finanse edilen işletmelerde bir öz sermaye payına karşılık ücret alır. Mason ve Harrison (1997) İngiltere’de ortaya çıkan özel sektör ağlarının kar amaçlı olmayan programlara göre daha büyük ve daha büyük aşamalı işlerden oluştuğunu, ayrıca yatırımcıların yatırım yaptıkları işletmeye doğrudan dahil olduğunu ortaya koymuştur. Bu yüzden kar amacı gütmeyen programlar, kar amaçlı ağlara kıyasla daha yeni ve sayıca daha az olmasından dolayı farklı görünmektedir. En küçük ölçekli öz sermaye yatırım açığının kapatılmasına yardımcı olmak için kamu desteğini devam ettirirler.

Melek ağları; denetim ağları, ticaret odaları, girişimci kulüpleri ve diğer benzer organlarla bağlantılar kurarak, işbirlikleri de yaratabilir. Yasal güvenceler ağların uyum oluşturma işlevlerinin ötesinde harekete geçmesini engeller. Örneğin İngiltere’de olduğu gibi işlerin yapılandırılması görevini yapmaları engellenebilir. Yatırımların yakından denetlenmesi gerektiği için iş meleği ağlarının kapsamı genelde yereldir. Ancak ulusal ağlar da yatırım yapılan işletme ile yatırımcının uyumlu çalışması için önemli olabilir. Örneğin ABD’de Melek Sermayeli Elektronik Ağ (ACE-Net), küçük yenilikçi işletmelerin internet üzerinde ulus çapında listesini yapar. Aslında özellikle kar amaçlı programlarda, ulus düzeyinde hizmetler son yıllarda büyük artış göstermiştir (Mason ve Harrison, 1997).

Melek ağları bilgi edinme ve araştırma maliyetlerini azaltmak için bilgi teknolojilerinin kullanımını da arttırmaktadır (Lange ve arkadaşları, 2002). Yeni bilgi teknolojileri, girişimcilerin standart başlangıç hizmetlerinden kaçınmalarını sağlayarak ağ operasyonlarından bir noktaya kadar araçları ortadan kaldıracaktır. Bu en azından bazı ağları farklı faaliyetler yoluyla gelişmeye zorlayacaktır. Örneğin, yeni risklerin yapılanması ve kılavuzluk edilmesi, sadece en çok ümit veren projelerin seçilmesi ve hizmet düzenlemeleri için öz sermaye gibi gelir akışlarına yatırım yapılan işletmelerin başarısı ile doğrudan birleştirme aşamaları daha yakından izlenebilir.

İş meleği ağlarının özellikle yerel kalkınma politikaları için cazip olan, işletme tahribatçı olmaması, piyasa eksiklikleri üzerinde durması, yerel birikimleri harekete geçirmesi ve bilgi sağlaması gibi özellikleri vardır. Ancak risk sermayesi, yatırımcıyı genişleten diğer mekanizmalarda da olduğu gibi bu programların en dışlanmış girişimler için geçerliliği kısıtlıdır. Hedeflerin değerlendirilmesi açısından kamu tarafından desteklenen ağların, başarılı yatırımların kayıtlarını tutması da önemlidir. Bu, nadiren uygulanır (Lange ve arkadaşları, 2002). Kayıt dışı öz sermaye yatırımcı ağlarına yönelik politikanın artıları ve eksilerini görmek için bütünsel bir keşif yapılacaksa, uygun değerlendirme yönteminin seçilmesi de önemlidir.

Dipnotlar

1. Gomez (1999) birliklere, kulüplere veya organizasyonlara üye olan kişilerin, benzer serbest meslek sahibi borçlulara göre daha iyi bir performans gösterdiğini ortaya koymuştur. Bu açıdan kar amacı gütmeyen tedarikçilerin, kredi alma koşulu olarak kendi işleriyle ilgili bir organizasyonlara katılmayı önermeleri gerektiğini belirtir. Sosyal yardımların yeni müşteri çekme çabaları, serbest meslek sahibi ve/veya mikro işletme çalışanlarının oluşturduğu var olan birlikleri de hedef alabilir.
2. En yoksul kesimden insanların çoğunluğu mikro krediden çok faturaların azaltılması, birikim araçları ve sigorta gibi mikro finansal hizmetlere ihtiyaç duyar (Conaty ve Fisher, 1999).
3. Bu aynı zamanda resmi risk sermayesi endüstrisiyle dolaylı bir bağlantı olduğunu da yansıtır: resmi risk sermayesi faaliyetleri bir sebepten dolayı azalırsa iş meleği yatırımı da düşecektir.
4. Ancak bölgesel, ulusal ve hatta uluslararası ağlar da vardır. Örneğin Belçika, Lüksemburg ve Kuzey Fransa'da faaliyet gösteren BAMS (Lange ve arkadaşları, 2002).

KISIM II

Bölüm 10

Program Tasarımı Önerileri

Ulusal Hükümetler için Program Tasarımı Önerileri

Yeni kurumlar oluşturmak yerine, var olan kurumlara yeni hedefler belirlenmesini sağlayın

Birçok ülkede çok sayıda girişim destek programı zaman içerisinde gelişmiştir. Örneğin Conaty ve Fisher (1999) İngiltere’de “toplam maliyeti 1995 ve 1996’da 432 milyon pound olan ve beş departman tarafından sponsorluğu yapılan 200 adet merkezi hükümet işletme destek girişimi” olduğunu ortaya koymuştur. Destek önlemlerinin genel etkisi programın örtüşmesi ve dağılımı, finansmanın devamlı olmaması, teslimat acenteleri arasındaki rekabet, program artıklığı ve yararlanması programlanan kişiler arasında yönelim problemleri ile tanımlanabilir. Program değerlendirmesi de daha uygulanabilir ve anlamlı hale gelmiştir. Çünkü kamu desteğinin bütünsel mimarisi, standartlaştırılmamış raporlama ve denetleme prosedürlerinin oluşmasına sebep olmuştur. Ayrıca, hizmet tedarikçileri üzerine de raporlama yükü bindirir. Yeni yapılar yerine maliyet-etkin bir faaliyet süreci oluşturmak çoğu zaman var olan programlardan daha fazla haberdar olunmasını sağlar. Karar alıcılar yeni organizasyonlar kurmadan önce var olan kurumlara yeni hedefler getirilmesi üzerinde durmalıdır.

Serbest meslek destek programlarının işleyişinin esnekliğinden emin olun

Mali yardım modelleri alacak olan tarafın finansal koşullarına göre değişebilmektedir. Birikim sahibi işsiz bir kıdemli yöneticinin, toptan bedelli ödemeler almaya işsiz bir yeni mezundan daha az ihtiyacı olduğu kesindir. Para yardımının toptan olarak verildiği girişimlerde ayakta kalma oranlarının daha yüksek olduğu görülmüştür (Meager, 1993). Bu da bir bakıma toptan ödeme alan tarafın daha geniş ve hizmet sektörü dışında girişimler kurma kabiliyetinin daha yüksek olduğunu yansıtmaktadır. Toptan ve düzenli ödenek şeklinde ödemelerin avantajları ve dezavantajları Bölüm 3’te tartışılmıştır.

Serbest meslek ve mikro girişim destek programları tasarlayın, böylece ekonomik düşüş dönemlerinde kapasiteler arttırılabilecektir

Yapılan çalışmalar serbest mesleğe girişin, yerel işsizliğe karşı duyarlı olduğunu göstermiştir. Dolayısıyla serbest meslek ve mikro girişimciliği destekleme programlarının kaynakları dağıtım prosedürlerinde, bir miktar esneklik gereklidir. Bu programların, ekonomik düşüş dönemlerinde çoğalma olasılığı varken, program hizmetlerine olan talebin de artması beklenir. İşsizlik stokunda cinsiyete veya yaşa bağlı değişiklikler belli türde iş desteklerine olan talebi de etkiler.

Profesyonel danışmanlara sunulan problemlerin görünür noktalarını hedefleyin

İçerdeki işbölümünün kısıtlı olmasından dolayı, küçük işletmeler genelde farklı danışmanlık türlerine ulaşma ihtiyacı duyar. Aslında dış danışmanlık kullanımının, işletme boyutunda pozitif bir işlevi olabilmektedir. Üstün yöneticilik kabiliyetlerinin girişimin ayakta kalması ve büyümesi için temel bir öneme sahip olduğu kesindir. Bilgi ve danışmanlık hizmeti almak da kusursuz yöneticiliğin temel noktasıdır.

İşletmeler bilgi ve danışmanlık hizmeti almak için çok farklı kaynaklar kullanır. Bunlar arasında bankalar, muhasebeciler, avukatlar, tedarikçiler, müşteriler, ticari ortaklıklar, kamu organları ve sosyal-profesyonel gruplar gösterilebilir. Özel sektör kaynakları kullanım sıklığı açısından daha baskındır. Yapılan çalışmalar bu baskınlığın bankacılık ve muhasebecilik gibi meslekleri yöneten öz-düzenlemenin yarattığı güvenin yanı sıra özel sektör kaynaklarının sahip olduğu uzman bilgiyi yansıttığını göstermektedir (Bennet ve Robson, 1999). Farklı bilgi kaynakları farklı amaçlar için kullanılmaktadır. Örneğin, ürün geliştirme ve yeni marketlere satış yapma yöntemleri gibi konularla ilgili bilgi almak için genelde müşterilerden faydalanılır. Hükümet organlarına da genelde düzenleyici bilgiler için başvurulur. Çok amaçlı ve özellikle çok daha değerli olan bilgi kaynağı küçük işletmenin diğer işletmelerle oluşturduğu ağıdır (Malecki ve Poehling, 1999). Aslında birçok incelemede işletme sahipleri kendilerinininkine benzer işletmelerde faaliyet gösteren girişimcilerle daha fazla temasa geçmenin, kendilerine büyük kazanç sağladığını belirtmiştir.

Küçük işletmelere iş danışmanlığı sağlayan hükümet programları oldukça yaygındır. Örneğin ABD'nin tüm eyaletlerinde Küçük İşletme Kalkınma Merkezleri vardır ve geniş kapsamlı bir iş danışmanlığı hizmeti sunarlar. Ancak danışmanlık hizmetlerinin etkisi ile ilgili kesin açıklamalar yoktur. Son yıllarda yapılan çalışmalardan biri mali yardım alan işletmelerdeki büyüme oranının avukat, muhasebeci, müşteri ve iş dünyasındaki arkadaşlar gibi özel sektör danışmanlık kaynakları ile yakından ilgili olduğunu ortaya koymuştur. Yeni kurulacak işletmeleri kapsamayan bu araştırma, hükümet destekli danışmanlık hizmetlerinin büyüme oranı üzerinde çok küçük bir etkisi olduğunu, ancak sıkıntılı işletmelerin kurtarılmasına yardımcı olduğunu göstermektedir (Bennet ve Robson, 1999). Hükümet organlarının büyümeye yönelik danışmanlık yerine ayakta kalmaya yönelik danışmanlık sağlama eğilimi de vardır. Bunun sebebi müşterilerin sadece sıkıntılı dönemlerde hükümet organlarına başvurması, ancak ayakta kalmaya yönelik danışmanlığın işletmelerin çoğunluğu için uygun olmasıdır. Bu yüzden kamu danışmanlık hizmetleri, özel sektör kaynaklarına kıyasla şekil bakımından farklılık gösterir ve küçük işletme nüfusunun benzer olmayan bir bölümüne hizmet sunar.

Uygulamalı bir bakış açısından kapsamlı bir kamu sosyal yardım sistemi oldukça pahalı ve çok sayıda mikro girişime birebir hizmet sağlanmaya çalışılırsa engelleyici olacaktır. Ayrıca, farklı kalkınma aşamalarındaki işletmeler farklı şekillerde bilgi ve danışmanlığa ihtiyacı vardır. Bu, işletme programlarının onaylanmasından yasal danışmanlığa, vergi uyumuna, kamu sigortası, pazarlama, piyasa araştırması, muhasebe

kayıtlarının tutulması, ISO 9000 kalite standardının geliştirilmesine kadar farklılık gösterebilir. Bu kadar geniş bir uzmanlık alanının tek bir danışmanlık hizmetinde bir araya getirilmesi zordur.

Ayrıca kamu danışmanlık organları personeli genel bir işletme eğitimi almış ancak birinci elden işletme deneyimine sahip olmayan kişilerden oluşmaktadır. Bu da girişimcilerin genelde benzer konumdaki işletmelerden danışmanlık hizmeti almayı tercih etmesi ile çelişmektedir. Yukarıda bahsedilen tüm hususlar özel sektör tarafından sağlanan danışmanlık ve denetim için iyi işleyen talep üzerine zincirleme sistem hizmetinin gerektiğine dikkat çekmektedir.

Küçük işletmeler için danışmanlık hizmetleri piyasasının işleyişi, Bölüm 5'te tartışılmıştır. Bu tartışma, bu piyasanın ne kadar iyi işlediğine dair genel bir açıklama yapmanın zor olduğunu göstermektedir. Ancak bu piyasanın işleyişindeki olası verimsizliklerden, düşük gelirli ve işsiz gruplara ulaşılması ile ilgili kaygılardan dolayı, iş gücü piyasasındaki en küçük ve en dezavantajlı işletmelere hizmet sağlayan özel sektör tedarikçileri kullanımına sponsor olunması mantıklı görünmektedir¹. Bu tür bir sponsorluk, girişimcilerin özel sektör danışmanlığı yoluyla hedeflenmesi maliyetinin düşürülmesini amaçlayan belgeleme programları, bağışlar veya diğer sübvansiyon türleri şeklinde olabilmektedir. Hizmetlerin kullanımının artırılması için geçici kamu desteği üzerinde de durulabilir, bu küçük işletmelerin bilgi teknolojisi uygulamaları gibi belli türde hizmetlerin kullanımından elde edilecek faydalardan daha fazla haberdar olmasını sağlar ve emme kapasitesini artırır (Feller, 1999)².

Eğer sübvansiyonlar özel sektör danışmanlığının kullanılması için sağlanıyorsa bu kaynakların nasıl dağıtılacağı konusu üzerinde durmak gerekecektir. Hizmetlerin “önce gelen önce hizmet görür” esasına göre sübvansiyon edilmesi, işletmelerin daha iyi bilgilendirilmesini sağlayabilir (Storey, yayın aşamasında, 2003). Aşırı kamu harcaması yapılmasını önlemek için muhtemelen belli bir fiyat düzeyi ve maliyetin geri kazanılmasını gerekecektir. Uygun fiyatlandırma opsiyonu politikanın hedefine de bağlıdır. Daha önce de belirtildiği gibi, tam maliyetli hesaplamalar, bazı düşük gelirli ve işsiz insanlar için uygun olamayabilmektedir. Storey'in açıkladığı gibi, amaç çok sayıda işletmenin danışmanlığın potansiyel faydalarının en azından bir kısmından yararlanmasını sağlamaksa, fiyatlandırma uygun olmayabilir. Ancak doğrudan hedef işletmenin performansı üzerinde bir etki yaratmaksa, kaynakları daha uzun bir dönem boyunca sağlamak için mahsup etmek gerekecektir. Politika hedeflerinin netleştirilmesi farklı seçeneklerin sebep olabileceği öncelik tercihlerinin değerlendirilebilmesini sağlayacaktır.

Ulusal ve yerel yetkililer, özel sektör danışmanlık piyasasının desteklenmesine yardımcı olabilir

Danimarka ve Finlandiya gibi ülkeler, işletme hizmetleri tedarikçileri için akreditasyon ve kalite garanti programları oluşturmuştur. Bunlar genelde Sanayi Bakanlıkları gibi ulusal kuruluşlar aracılığıyla faaliyet gösterir. Yerel yetkililer, akreditasyonun ve akredite

edilmiş danışmanlık kaynaklarının kullanımının teşvik edilmesinde önemli bir rol oynayabilir. Aslında verimli bir piyasanın kalkınmasını hızlandırmak için işletme hizmetleri için sunulan bilgi, bir kamu malının özelliklerine sahiptir. Bu yüzden bunun arzı da yerel yetkilileri ilgilendiren bir husustur. Akreditasyon programları, diğer türde danışmanlık kaynakları kadar sık kullanılmamasından dolayı özellikle danışmanlar için önemli olabilmektedir. Daha genel anlamda hedeflenen küçük ölçekli danışmanlık hizmetlerinin kullanılması ve arzı teşvik edilmiyorsa özel sektör tedarikçileri iş hizmetleri piyasasının daha karlı araçlarının sağlanmasına yoğunlaşabilirler.

Çok farklı türde danışmanlık hizmeti tedarikçisi, bir zincirleme sistem kapsamına alınabilir. Kar amaçlı ana yol tedarikçilerinin yanı sıra sanayi birlikleri, ticaret odaları, hükümet dışı örgütler ve işletme müşavirleri de önemli roller oynayabilmektedir. Farklı ülkelerin farklı kurumsal tutum ve davranışlarının olması, optimum bir model olmadığı anlamına gelmektedir.

Genelde kafa karıştırıcı olsa da, destek sağlayan organizasyonların kurumsal görünüşü de önemlidir. Bir zincirleme sisteme ulaşabilmenin sayısız yolu vardır, daha çok potansiyel ve mevcut işletmecilerin çok olduğu yerleşim yerlerinde bulunurlar. Girişimcilerin ilgili kamu hizmeti desteği almak için bankalar, muhasebeciler, avukatlar, eğitim kuruluşları, ticaret odaları işletme birlikleri ve diğer kuruluşlara başvurmaya teşvik edilmesi önemlidir. Örneğin kredi uygulamaları başarısız olan kişiler kredi uygulamaları, işletme programları, finansal tahminler vb niteliğini arttırmak için bir kalkınma kurumuna başvurabilir. Kamu sektörünün hizmetlerin sağlanması işlemine doğrudan dahil olduğu yerlerde, ISO 9000 sertifikası almak hedeflenebilir. İlgili bilgilerin işsizlere de ulaştığından emin olmak gerekir. İşsizler, bankaları veya yukarıda bahsedilen diğer merkezleri daha az ziyaret edebilir. Girişimci adaylarının bir paket işleme kolay ulaşması sağlanmalı, tek bir ziyaretle ilgili tüm belgeler ve evraklar toplanabilmelidir.

Girişimciler danışmanlık hizmeti almaya çalışırken zaman kaybettiren prosedürlerle karşı karşıya kalmamalıdır. Yetkililer rehberlerle temasa geçmeli ve kolaylıkla iş destek hizmetleriyle ilgili kapsamlı kılavuzlar hazırlamalıdır. Bu bilgilerin varlığından haberdar olunmasını sağlamak için yerel medya aracılığıyla da adımlar atılabilir. İş danışmanları mümkün olduğu yerde yerel topluluk hakkında da detaylı bilgiye sahip olabilmelidir. Yerel bir zincirleme sistemi bunu kolaylaştırabilir.

Danışmanlık hizmetlerinin var olduğunu halka duyurmak yeterli değildir. Bu tür hizmetlerin kullanılmasının, ne kadar önemli olduğu da öğretilmelidir. Örneğin birçok çalışma kadınlar ve etnik azınlıklar arasında danışmanlık hizmetlerinden faydalanma oranının düşük olduğunu göstermektedir (örneğin Carter, 1997; Fadahunsi ve arkadaşları, 2000). Bu oranın düşük olmasının sebebi, bir bakıma hizmet kullanımının potansiyel faydalarının yeterince anlaşılammış olmasıdır. Bu problemin en küçük işletmelerde en ciddi düzeyde görüldüğünü söylemek doğru olacaktır.

Birçok ülkede internet, iş dünyası bilgilerine erişimi önemli ölçüde arttırmıştır. Örneğin, Avustralya Federal Hükümeti İşyeri İlişkileri ve Küçük İşletmeler Departmanı serbest meslek sahipleri ve arkadaşları için geniş bilgi tabanından oluşan bir internet sitesi kurmuştur. Serbest meslek sahibi, ülke ve/veya endüstrisini seçerek, kendi spesifik iş bölgeleri için geliştirilmiş konulara ulaşabilmektedir. Ancak, şu ana kadar, internet tabanlı danışmanlık hizmetlerinin etkileri üzerine yapılmış araştırma yoktur. Ayrıca uzaktan öğrenmenin girişimcilerin ihtiyaçlarına uygun olup, olmadığının değerlendirilmesine dair de çok az uygulama yapılmıştır. Bu tür hizmetlerin etkileriyle ilgili bilgiler, özellikle uzak ve dağınık olarak yerleşmiş gruplara ve çok sayıda küçük işletme hizmet veren kalkınma ajansları için önemlidir.

Kamu danışmanlık desteği hedeflenmeli midir?

Kitabın daha önceki bölümlerinde de belirtildiği gibi bazı ülkelerdeki politika, yeni kurulan girişimlerin ihtiyaçlarını karşılama amacından vazgeçmiştir. Bu bağlamda ve danışmanlık hizmetlerinin sağlanmasının hedeflenmesi amacıyla bazı analistler büyük bir istihdam yaratma ihtimali olan işletmelerin saptanması için bazı kriterler önermiştir. Kalkınma ajanslarının sınırlı bütçelerinin etkisinin maksimuma çıkarılması kesinlikle önemli bir hedeftir. Ancak büyüme oranı yüksek veya diğer özelliklere sahip İşletmelerde danışmanlığın hedeflenmesi önerileri birçok problemi de beraberinde getirmektedir:

- İşletmelerin ve girişimcilerin bazı özellikleri, büyüme (sektörel şekli gibi) ve ayakta kalma (kuruluşun ölçeği gibi) kriteriyle kabaca ilgilidir. Bu yüzden, eğer ilgili kabiliyetlere sahip işletmeleri hedeflemeye karar vermişlerse, karar alıcıların kaynakları büyüme potansiyeli olan işletmelere aktarılma ihtimalini arttırabileceğini kabul etmek gerekir. Bununla birlikte tek bir örnek için büyümenin öngörülmesi belirsiz bir durumdur. Risk sermayesi fonları bu belirsizlikten dolayı yatırım portföylerini elinde tutar. Bunun sebebi hızlı büyüyecek yatırım adaylarının belirlenmesi ve çoğu kamu kurumuna göre daha nitelikli bilgiye ulaşabilmesidir.
- Danışmanlık desteğinin nasıl iletileceğine bağlı olarak, büyüme potansiyeli temelini hedefleyen bir politika başarılı ise bir dereceye kadar artıklık içerebilir. Bunun sebebi hızlı büyüyen işletmelerin özel sektör bilgi kaynaklarını belirleme ve geliştirme ihtimallerinin diğerlerinden daha yüksek olmasıdır.
- Küçük işletmelerde büyüme süreci, stratejilerin zaman içerisinde korumadan büyümeye ve kara yönelmesinden dolayı, bazen düzensizdir (Johnson ve arkadaşları, 1998).
- Yukarıda bahsedilen problemlerin ışığında bazı gözlemciler, en spesifik hedefleme kriterinden vazgeçilip, bunun yerine başlangıç aşamasında ayakta kalabilmiş işletmelere odaklanılmasını önermektedir (Storey, 1993; 1994). Ancak bir işletmenin ayakta kalabilmiş olması, gelecekte ayakta kalacağını öngörülmesi için geçerli olabilse de, gelecekte büyüyeceğine dair güvenilir bir yol gösterici değildir

- Yapılan çalışmalar girişimlerin büyümesi ile dış danışmanlıkların kullanılması arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermiştir, ancak farklı kategorilerdeki küçük işletmeler için kamu tarafından desteklenen danışmanlık programlarının maliyet-etkinliği konusunda bilinenler çok daha azdır. Bulunan çalışmalar genelde danışmanlık hizmeti almış girişimcilerin fikirleri üzerine yapılan incelemelerdir. Aksine, danışmanlık alan İşletmelerden dikkatle oluşturulan gruplar ve danışmanlık almayan işletmelerden oluşan kontrol gruplarının kullanıldığı çok az sayıda değerlendirme vardır (Wren ve Storey kısa bir süre önce derlendirmelerini yayımlayan istisnalardır[2002]). Bu yüzden hızlı büyüyen işletmelere yapılan kamu yardımının aşamalı etkisinin, ayakta kalmaya çalışan işletmelerinkinden daha az olma ihtimali hala vardır.

Ayrıca, hızlı büyüyen veya yerleşik işletmeleri hedeflememek, başlangıç aşamasındaki işletmeler iflas ederse (yüksek bir orandayken) önemli bir kaynak kaybı olacaktır. Bu görüşün aksine iş desteğinin etkilerinden birinin de bazı girişimcilerin tekrar istihdam etme olasılıklarını değiştirdiğini de belirtmek de fayda vardır. Muhtemelen önceki riskleri başarısızlığa uğradıktan sonra tekrar iş dünyasına giren girişimciler geçmişte aldıkları danışmanlıktan faydalanabilmektedir. Yeni kurulan işletmelere yapılan danışmanlık feshedilme oranlarının düşürülmesinde önemli rol oynar, ancak bu olasılık şu anda bulunabilen araştırmalarda çok az incelenmiştir. Bu, olumlu olsa da, ölçülmemiş birçok etkiden dolayı yeni kurulan işletmelerdeki danışmanlığın sebep olduğu kaynak kaybı abartılabilmektedir. Danışmanlık hizmetlerinin etkisi üzerine daha fazla araştırma yapılması hangi politika seçeneklerinin tercih edileceğinin belirlenmesine yardımcı olabilmektedir.

- Büyüme-yönelimli hedefleme, diğer politika hedeflerini de engelleyebilen, hizmetlere ulaşma konusunda tartışmalı eşitsizliklere sebep olabilir. Örneğin Bölüm 6'da aktarılan araştırmanın ışığında, öncelik büyüme eğilimlerine verilmişse, kadın girişimciler erkeklere kıyasla hizmet desteğinin daha fazla dışında tutulabilir. Genel olarak, daha yoksul topluluklardaki işletmeler daha iyi bölgelerdeki girişimcilere kıyasla daha az destek alabilir. Bu da daha fazla sayıda hızlı büyüyen işletme kurulmasına sebep olur.

Personelin zamanının bir kısmını, büyüme hedefi olan işletmelerin ilgili danışmanlık kaynaklarından tamamen haberdar olmasını ve temasa geçmesini sağlamak için kalkınma kurumlarına ayırması hedeflenirse yukarıdaki hususlardan bazıları daha az acil hale gelecektir (Johnson ve arkadaşları, 1998). Yerel kalkınma ajansları yerel işletmelerde düzenli incelemeler yürütür. Büyüme hedefi olan ve büyümeyi teşvik edecek yatırımlar yapmış olan işletmeler, bu tür araştırmalar sayesinde belirlenebilmektedir. Yapılan araştırmalar; girişimin büyümesinin genelde daha yüksek hayatta kalma olasılığını da beraberinde getirdiği için, sermayenin kaldıramayacağı ölçüde işe girişme gibi, büyüme risk de oluşturabilir ve denizaşırı ortaklarla iş yapmak gibi yeni bilgi ve beceriler gerektirebilir. Beceri ve bilgi açıkları eğitim, danışmanlık ve bilgi toplama yoluyla giderilebilirken, yeni riskler de uygun ki

bu durumda finansal, danışmanlık alınarak ortadan kaldırılabılır. Ancak danışmanlık, eğitim, bilgi ve denetim sağlayan kişiler daha önce de belirtildiği gibi kamu yetkilileri değildir.

Ayrıca diğer işletmelere kıyasla hızlı büyüyen işletmeler daha geniş bir danışmanlık hizmeti arayışındadır ki, bunların bazıları da çok uzmanlaşmış danışmanlık olmaktadır. Böylece bu işletmelerin ihtiyaç duydukları danışmanlığı nerede bulabilecekleri garantilenmiş olur. Yukarıdakilerin ışığında bir danışmanlık destek sistemi, yeni kurulan yüksek nitelikli işletmelerin kalkınması için verilen yardımla birleştirilebilir.

Lichtenstein ve Lyons (2001) iş desteği alan işletmelerin ters tepki gösterebilecek işletmeler kategorisine alındığını göstermiştir. Kategoriler işletme sahibinin nüfus özellikleri, işletmenin ölçeği ve girişimcinin geçmişi gibi işletme türlerine göre yapılan gruplardan oluşmaktadır. Çok az sayıda girişim destek programı, müşterisini işletmenin boyutundan hariç tutarak ayırt edebilir. Ancak bu tür kategoriler söz konusu girişimcilerin belli bir beceri düzeyine göre belirlenmez. Becerilerin düzeyi veya daha düşük seviyelerden daha yüksek seviyelere geçiş, girişim destek ilkesinin düzenlenmesi işini yürütmelidir. Yazarlar çoğu zaman hizmet tedarikçilerinin kalkınmanın her düzeyine girişimcilerle çalışma konusunda başarılı olduğunu kabul etmemektedir. Bu gözlem de yine işletme danışmanlığı için daha genel bir zincir sistem gerektiğine dikkat çeker.

İşletme danışmanlığı konusunda son bir gözlem de: MacDermid (2000) tarafından aile işletmelerindeki işler ve aileler üzerine yapılmış araştırmalarda; genelde ajanslar tarafından desteklenen aile ve iş hayatını ayırma formülünün, aile işletmeleri için en iyi yol olmadığı ortaya konulmuştur. Aile merkezli ve iş merkezli faaliyetler birbirine karıştığında aileler daha başarılı işletmeler oluşturmaktadır.

Aile işletmelerinde evlilik durumu da fazla araştırılmamıştır. Ailelerin emekli ücretleri ve gayrimenkul ipotekleri genelde aile işletmelerinde birleştiği için politika dallara ayrılabilir. Eşlerden birinin veya her ikisinin de girişimci olması durumunda, artık bazı programlarda evlilik veya eş yardımı sağlanmaktadır. Asıl vurgulama ve talep, genelde zaman üzerine olduğu için bu ilerisi için önemli bir gelişme olabilecektir.

Başlangıç öncesinde yüksek kaliteli danışmanlık hizmetlerine ulaşılabildiğinden emin olun

Başlangıç öncesi danışmanlığın etkileri uygulanabilirliği daha az olan işletme programlarının belirlenmesi, potansiyel girişimcilerin uyarılması ve gelişmekte olan işletmelerin uygulanabilirliğinin artırılmasıdır. Örneğin, bir işletme programının hazırlanması finansmana ulaşmayı kolaylaştırabilir ve doğru kredilendirme düzeyinin aranmasını garantiler. Serbest meslek sahipleri genelde soyutlanmış olarak faaliyet gösterir ve çok sık detaylı iş programları geliştirmez. Birçok çalışma denetim faaliyetlerinin serbest meslek sahipleri arasında ayakta kalma oranlarını arttırdığını göstermiştir. Eğitim, danışmanlık ve/veya işletme programlarının hazırlanması süreçlerine zorunlu olarak kendi kendine

denetimin de katılması çok önemlidir. Yanlış sebeplerle iş kurmayı isteyen kişilerin, tekrar yönlendirilmesi de oldukça önemlidir. Çünkü işletme başarısızlığının sonuçları; birikimlerin, emekli ikramiyelerinin veya ailenin evinin kaybedilmesi, fiziksel refahın azalması gibi hem kişiler hem de aileler için çok ciddi olabilmektedir. Bu bağlamda başlangıç öncesi danışmanlık, potansiyel girişimcilerin ev veya emekli ikramiyesi gibi bu tür kritik mal varlıklarını nasıl koruyacaklarını planlamalarına da yardımcı olabilir.

Bir süre işsiz kalmış olan insanlar, başlangıç öncesi eğitime daha çok ihtiyaç duyar. Bu yüzden başlangıç öncesi programlar başarılı bir şekilde finanse edilmeli, farklı ve uzun vadeli danışmanlık ihtiyaçlarını karşılamak için esnek olmalıdır (Cowling ve Hayward, 2000). İş planlama desteğinin artması, işsizlerin ihtiyaçlarını azaltabilir (Metcalf ve arkadaşları, 2001).

Serbest meslek sahiplerinin iş eğilimleri konusunda iyimser olabildiğini gösteren araştırmalar başlangıç öncesi danışmanlığın potansiyel yararlarına dikkat çekmektedir. Bu durumun kredi alan kişilerin davranışıyla olan ilgisi hakkında bir tartışma için bkz. DeMeza (1999). Serbest meslek sahibinin diğer işverenlere kıyasla gelecekte beklediği geliri sistematik olarak olduğundan fazla tahmin ettiği belirtilmiştir. Aslında kendi beceri ve kontrol düzeylerinin realist bir şekilde değerlendirilmemesine sebep olan iyimserlik eğilimi, genel bir psikolojik fenomen olarak görülmektedir (bkz. Seligman, 1990).

Denetleme ve performans ölçümlerini dikkatle seçin, çünkü bunlar programın sonuçlarını çok farklı ve önemli bir biçimde şekillendirir

Girişim destek programları için performans ölçümlerinin seçilmesi, hizmet tedarikçilerinin davranışlarını şekillendiren teşvikler yaratır³. Programların devamlı olarak finanse edilmesi, karşılanan performans hedeflerine bağlıysa uygun olmayan kıstasların program üzerinde ciddi ve bazen tahmin edilemeyen etkileri olabilmektedir. Performans ölçümlerinin seçilmesi, ek gelirlerin azamiye çıkarılıp girişimlerde işten çıkarmaların minimuma indirilmesi gibi hedeflere ulaşılması için programlara odaklanma konusunda da kritik öneme sahiptir. Dolayısıyla performans göstergeleri dikkatle seçilmelidir.

Örneğin; bir mikro girişim programının performansı, programa girilen kişi sayısına göre değerlendiriliyorsa, müşterilerin ürettiği işin artması için de bir teşvik vardır. Olası işlerin sonuçları ne olursa olsun, müşteriler programın içine alınmaya çalışılabilir. Aynı şekilde işletme inkübatör programlarının etkisi de bazen zayıflayabilir, çünkü sponsorlar istihdama yönelik başarı ölçümleri geliştirmiştir. Bu tür karşılaştırmalı değerlendirmeler, programın ek faydalarının minimuma inmesine sebep olarak, bazı inkübatör yöneticilerini yerleşik işletmelerin de programa girmesine izin vermeye teşvik eder. Benzer bir şekilde programlar, yeni kurulan girişimlerin sayısına göre değerlendiriliyorsa; daha sonra desteğin, işletmenin ayakta kalma ihtimalini arttırabilecek hizmetlerden çekilmesine sebep olurlar. Yeni kurulan girişimlerden başarılı olanların sayısını değerlendiren bir program da, yüksüz ağırlık maliyetlerinin çok fazla olmasına sebep olabilir. Destek daha önceden girişimci olma ihtimali

az olan kişilere yönlendirilmişse, bu durum görülür. Üretim ölçümlerini temel alan finansman da, tedarikçilerin ödeyeceği harcamaların yanı sıra daha sonra da ödeme yapılmasını gerektirir. Bu da, desteğin başlangıçta çok az harcama gerektiren hizmet türlerine yönlendirilmesine sebep olur (Metcalf ve arkadaşları, 2001).

Denetlemenin yapıldığı zaman dilimi de önemlidir. Farklı türde girişim desteklerinin, farklı gelişim periyotları vardır. Örneğin; yeni teknolojilerin geliştirilmesi alanında çalışan işletmelere yöneltilen bir programın, farklı aşamalar üzerinde etkisi olacaktır. Aksine, işyeri sağlama sürecini kolaylaştıran bir program, işletme için anında fayda sağlayacaktır. Bu yüzden uygun zaman dilimine göre ayarlanmamış denetleme, program performansının doğru olarak ölçülmesini engeller. Aynı şekilde, kısa vadeli etkileri elde etmenin vurgulanması da, uzun vadede yardıma ihtiyacı olan kişilere aşırı az miktarda kaynak vererek, yardımın en kolay desteklenen kişilere yoğunlaşmasına sebep olabilir.

Girişimcilik desteğinin, politikayla ilgili, genelde öz sermaye ile etkinlik arasındaki gerilimlere odaklanan, çeşitli öncelik tercihleri gerektirdiği görülmüştür. Performans ölçümlerinin, programın farklı etkileri ve öncelik tercihlerine uygun olarak değiştirilmesi gerekir. Tek değişkenli performans ölçümleri, programın işleyişinde bozulmalara sebep olur ve bunun da karmaşık etkileri vardır. Bu yüzden; performans ölçümleri, girişimin kurulmasının öncelikli hedef olması gibi başlangıç verilerinin yanı sıra, ayakta kalma göstergelerinden de oluşmalıdır. Çünkü işletmelerin sadece kurulması yeterli değildir. İşten çıkarmaları azaltmak için ek ödenekler değerlendirilmelidir. Örneğin; en yüksek ek ödenekler, yatırılan sermaye boyutunun ve beklenen işletme gelirlerinin daha yüksek olduğu girişimlerden oluşan projelere verilebilir. Aynı şekilde; hizmet sektörü yerine, üretim sektöründe faaliyet gösteren işletmelere de daha yüksek ek ödenekler verilebilir. Programların ek faydalarını arttırmak ve başarılı olma ihtimali en yüksek projelerin seçilmesine yönelik bir eğilimden kaçınmak için, girişimcilik engelleriyle karşılaşan kişiler tarafından kurulan işletmeler ve bu işletmelerin başarılı bir şekilde yönetilmesi için daha yüksek ek ödenekler oluşturulabilir. Bunlar; kredi başvuruları banka tarafından reddedilen, kredi itibarı düşük olan veya değerlendirilmesi zor olan ve bir banka hesabı olmayan kişilerden oluşabilmektedir. Örneğin, hizmetleri iş geliştirme olan, iş inkübatörlerini, öncelikle iş yaratımı kriteri ile değerlendirmek çok bir şey ifade etmemektedir. İş geliştirme ölçümleri bu durumda, kavramsal olarak doğru örneklerdir (bkz. Bilgi Notu 10.1).

Performans ölçümleri program sponsorları, araçlar ve hizmet tedarikçileri arasındaki ilişkilerde çeşitli fonksiyonların yerine getirilmesini sağlar. Performans göstergeleri, değerlendirici bilgilerin alınmasının yanı sıra, yan mukavele ilişkilerini de belirleyebilir ve bir hesap sorumluluğu aracı görevi görür. Kredi geri ödeme oranları, mikro kredi projelerinde temel performans ölçümü olarak kullanılmışsa; bazı programlardaki personel, bu tür düşük geri ödeme oranları kayıtlara geçmeyecek şekilde tasarlanan programlarla birlikte, yüksek geri ödeme oranlarını içeri yönlendirmek için yasal hesaplama prosedürlerini kullanmıştır (Woolcock,1999)]. Denetleme, program yönetimi ve daha iyi program sonuçlarında önemli olan bilgileri toplamak için bir araçtır. Denetlemenin, temelde bir kontrol aracı olarak

algılanmaması önemli bir noktadır. Dolayısıyla denetleme, ortaklıklarda yürütülmelidir (Metcalf ve arkadaşları, 2001). Hizmet tedarikçilerinin ölçme performansından faydalanmaları teşvik edilmelidir. Uygulamada denetleme, bazen üstünkörü bir şekilde de yerine getirilebilir. Hizmet tedarikçileri, değerlendirmek için para ve zaman harcadıkları verilerin işe yaradığına çoğu zaman inanmazlar. Tüm bu süreç, stratejinin yönünde bazen çok küçük bir etki yaratır.

Bilgi Notu 10.1 Girişimcilik desteğinin değerlendirilmesi – işletme inkübatörcüleri örneği

İşletme inkübatörcüleri, yerel ekonomik kalkınma ve istihdamda çok yaygın olarak kullanılan bir araçtır. ABD’de bine yakın işletme inkübatörcüsü, Fransa’da inkübatörcü türde 200 yapı ve İngiltere’de 100’den fazla inkübatör programı vardır. Bu sayılar giderek artmaktadır. Son 15 yıl içerisinde inkübatörcüler, Almanya’da bölgesel ve kentsel kalkınma politikası için önemli bir araç olmuştur. Ayrıca OECD ülkelerinde, yerel yetkililer tarafından desteklenen sayısız inkübatörcülük benzeri proje vardır. Hükümet, özellikle yerel ve bölgesel katmanlarda, birçok ekonomik ve sosyal hedefi yerine getirmek için işletme inkübatörcülüğüne bir araç olarak başvurmuştur. İnkübatörcüler; işsizliğe karşı savaşmak, girişim oluşturma oranlarını arttırmak, belli bir yerleşim yerindeki işletmelerin teknolojik temelini güçlendirmek, üniversite araştırmalarını ticari hale getirmek, sosyal açıdan dezavantajlı gruplara destek olmak ve alt yapı hizmetlerini geliştirmek için farklı şekillerde kullanılmıştır. Ancak, iş yaratımı kamu tarafından desteklenen inkübatörcülük programlarında en yaygın olan hedeftir.

İnkübatörcülerin nasıl yönetileceği ve aşamalı etkilerine dair metodolojik çalışmalar yetersizdir. Mevcut yayınların çoğu, teşvik etmek içindir ve politikaları tasarlayanlar için çok az bilgi sağlayabilmektedir. İnkübatör programlarının değerlendirilmesinde yaygın olarak kullanılan kriterlerin, eleştirisel açıdan değerlendirilmesi gerekir. Örneğin çok sık kullanılan bir performans ölçümü, yaratılan iş başına düşen kamu sübvansiyonudur. Bu oranın hesaplanmasında kavramsal zorluklar vardır. Örneğin, istihdam yaratmak için çok az zamanı olan yeni bir programda arsa ve bina satın almak için verilen sübvansiyonlar maliyete dahil edilmeli midir? Veya değerlendirme sadece işletim sübvansiyonlarını mı hesaplamalıdır? Bu hususlar bir yana, söz konusu işler inkübatörcü dışında herhangi bir şekilde yaratılmışsa iş başına düşen maliyet kriteri çok az kullanılmaktadır. Bu yüzden inkübatörcü etkilerin ek olarak getirdiği faydaların da değerlendirilmesi gerekir.

İşletmelerin ayakta kalma oranları, etkilerin ölçülmesi için çok sık kullanılır. Ancak bu kriterin de sınırları vardır. İlk olarak, ayakta kalan işletmelerin çoğu marjinal olarak ayakta kalanlardan oluşuyorsa, ayakta kalma oranları verimliliğin değerlendirilmesi için iyi bir kıstas olmayabilir. Ayrıca birçok “başarısızlık” aslında geçicidir. Alacaklılar için kayıp yaratan iş neticeleri, genelde sektörde oluşan toplam çıkışların sadece bir bölümüdür. Bu da bir işletmenin kapatılmasının, daima başarısızlık anlamına gelmediğini gösterir. ABD’de 1992-

1996 yılları arasında ev tabanlı işletmelerini kapatan girişimcilerin yaklaşık %30'u girişimi "başarılı" olarak değerlendirmiştir (Philips, 2002). Serbest meslekten ayrılan birçok insan işletmenin başarısızlığından dolayı değil, alternatif bir işe geçmek için ayrılmıştır. Riskleri başarısızlığa uğrayan birçok girişimci, deneyimlerinden ders çıkarmış ve daha sonraki dönemlerde başarılı işletmeler kurmuştur.¹ Ayrıca işletmelerin ayakta kalma oranları işletmenin yaşıyla pozitif bir ilişkiye sahiptir. Daha yeni kiracı işletmelere kıyasla daha yüksek başarısızlığı olan bir inkübatörçü gibi; daha eski kiracı işletmelere kıyasla başarısızlığa uğrama oranı düşük olan bir inkübatör işletmecisi de, faaliyet göstermeye devam etmez.² Daha yoksul toplulukların daha zayıf ticari ortamlarında faaliyet gösteren inkübatörçüler, daha varlıklı bölgelerdeki benzer inkübatörçülerin kiracılarına göre, daha düşük ayakta kalma oranlarına sahip olacaktır.

Tüm bunların yanında; işletmeler programa bir seçim sürecinden sonra girmişse, ki genelde böyle olur, artan ayakta kalma oranlarının önemini ölçmek de zor olacaktır. Bu durumda inkübatöre alınan işletmelerin başarısı, inkübatörün etkilerinden değil, asıl kendi özelliklerinden kaynaklanabilir. Bu problemin tek çıkış yolu, inkübatöre alınan işletmeler için temsili bir karşılaştırma veya kontrol grubu bulmaktır. Örneğin kiracı olmayan işletmelerin bilgilerinden oluşan birçok veritabanı, erken iflas eden girişimleri kapsamamaktadır. Örneğin erken iflas eden işletmelerin kayıtları ticaret odalarında tutulmayacaktır. Karşılaştırılabilir bir grup işletme bulmak için aşağıdaki yaklaşımlar önerilebilir:

- Bir kiracı inkübatörçülüğe kabul edilirken; inkübatörçü yöneticiler, aynı zamanda kiracı olmayan benzer bir işletme bulmaya çalışabilir. Yardım edilen işletmeler karşılaştırılabilir girişimlerin belirlenmesini sağlayacak bir pozisyonda olabilmektedir.
- Bir inkübatöre girmek için başvuran işletmeler, aynı sektörde faaliyet gösteren ancak dış yardım talebinde bulunmamış işletmelerden farklı özelliklere sahip olabilir. Bu yüzden inkübatörçü yöneticiler inkübatöre kabul edilen ancak idari veya diğer devamlı olmayan sebeplerden dolayı bir yer edinememiş işletmelerde gözlem yapabilir.
- Kontrol grupları, eğer ajanslar gerekli verileri toplamışsa, inkübatörçüye yakın yerlerde konumlanmış girişim destek ajanslarının müşterileri arasından da seçilebilir. Bu tür ajanslar inkübatörçüler tarafından desteklenenlere benzer, başlangıç aşamasındaki işletmelerle birlikte çalışabilir.
- Ortakları olan işletmelerden oluşan bir inkübatörçü, eğer işletmeler önemli ortak özelliklere sahipse ve bir kontrol grubu oluşturmak için gerekli sayıyı oluşturuyorsa, ortak girişimlerden toplanan verileri kullanabilir.

Değerlendirme yükü sadece inkübatörçü yöneticiler için geçerli değildir. Kontrol gruplarını kullanan yaklaşımların, değerlendirme uzmanlarının desteğiyle uygulanması gerekir.

Kontrol grubu belirleme problemi aşıldıktan sonra bile, ayakta kalma oranlarında artış ve ortak performansın gelişimi sadece yardım alan bir grup işletmeden beklenecektir. Bu da kamu politikasının değerlendirilmesi için çıkarların oluşmasını engelleyen maliyet oranının ne

kadar olacağını belirtmektedir. Bir başka deyişle, kamu sektörünün girişim performansında değişim yaratmak için ne kadar yatırım yapması gerekir? Maliyet-çıkarlı oranlar, inkübatörün benzer sonuçları yaratmak için kullanılan diğer önlemlerle karşılaştırılmasını sağlayacaktır. Ne yazık ki, bu tür bir çalışma yetersizdir.

İnkübatörlerin ölçülmesi zor olan uzun vadeli dolaylı etkileri de bulunabilir. Örneğin yoksul bir bölgede başarılı yeni girişimlerin sayısının çok az olması, toplulukların girişimciliği realist bir seçenek olarak görmesini sağlayabilir. Teknoloji yönelimli inkübatörler, akademisyenleri endüstrinin sorunlarına karşı duyarlı hale getirebilir. Almanya’da yerel kalkınma organizasyonlarından oluşturulan bir ağ, inkübatörlerin temel bir etkisi olabilmektedir.

Programların yanlış kriterlere göre değerlendirilmesi ve denetlenmesi, sonuçta başarıya ulaşma ihtimalini azaltabilir. Yaygın deneyimin aksine; inkübatör, istihdam artışı yerine girişimin gelişmesine odaklanmalıdır. Birçok iş yaratımı, kiracı işletmeler inkübatörden çıktıktan sonra meydana gelir. Başarılı ticari sonuçları istihdam artışı izleyecektir. Bu yüzden inkübatörün performansının ölçümleri, girişimin gelişmesinin farklı boyutlarını kaydetmelidir. Bunlar, girişimlerin piyasa bölmeleri oluşturmak veya yeni ürünler geliştirmek ve üstün teknolojilerin kullanımı için ihtiyaç duyduğu süre olabilmektedir. Program değerlendirmelerinde iş miktarına yoğunlaşmak, aslında zaman içerisinde iş oluşturabilecek olan programların başarısız olarak nitelendirilmesine sebep olabilir. Bu, özellikle değerlendirmeler programın ilk aşamasında yapılmışsa, oluşacak bir durumdur.

1. Örneğin bir işletmenin devam edememesinden ders çıkarma süreci, Stokes ve Blackburn (2002) tarafından örneklendirilmiştir.

Bkz. İnkübatör İşletmecilerinin Değerlendirilmesi, Prof. Peter Bearse, OECD/LEED SOFIREM (2000).

Metcalf ve arkadaşları (2001), hizmet tedarikçilerinin birçok spondordan farklı performans ölçüm ihtiyaçlarıyla karşılaşabileceğini belirtmiştir. Bu açıdan hükümetler benzer programlardaki performans ölçümlerinin uyumlu olmasını, garantileme görevi görebilir. Performans verisi ihtiyaçlarında bir noktaya kadar standartlaşma, özellikle birden fazla kaynaktan fon alan hizmet tedarikçilerinde, yönetimin üzerindeki yükü azaltabilir. Bu tür bir standartlaşma, hükümet fonlu programlarda karşılaştırılabilirliğin gelişmesine yardımcı olur ve bu da, en iyi uygulamaların yaygınlaştırılmasını kolaylaştırır.

Programları sistematik olarak değerlendirin ve değerlendirme bulgularının politika hakkında bilgi verdiğinizden emin olun

Stratejiler değerlendirme ve denetleme için kesin bir taahhüt oluşturmaldır. Girişimcilik destek programları üzerine yapılan güvenilir değerlendirici araştırmalar oldukça yetersizdir ve bu durum OECD’nin 1998 baskılı çok satan yayını *Girişimciliğin*

Geliştirilmesi'nde vurgulanmıştır. Nitelikli değerlendirmelerin yetersizliği girişimciliğin teşvik edilmesi için harcanan büyük paralarla bir çelişki oluşturmaktadır. Değerlendirmelerin yetersizliği 1998'de OECD tarafından serbest meslekle ilgili olarak yürütülen altı ulusal incelemenin ortak konusunu oluşturmaktadır. Örneğin, Avustralya'da Chapman ve arkadaşları (1998), çok sayıda Devlet programı ve Federal program arasından sadece bir tanesinin detaylı olarak incelenmiş olduğunu ortaya koymuştur. Aynı şekilde OECD (2000a), 6 ülkedeki yöneticilik eğitimi programlarını tekrar gözden geçirmiş ve bunlardan sadece ikisinde değerlendirmelere yer verildiğini görmüştür. Ayrıca, en azından bir ülkede en çok değerlendirilen programların daha başarılı programlar olduğu bilinmektedir. Bununla birlikte, ajansların değerlendirilmesi üzerine denetleme ve danışmanlık yaklaşımları, genelde ekonomik etki değerlendirmesi amaçlarının yerine geçmektedir.

Bunların yanı sıra; yerel kalkınma politikalarının etkilerinin daha genel bir şekilde değerlendirilmesi konusunda da eksiklikler vardır. Örneğin; İngiltere'de son yıllarda yerel konseyler üzerine yapılan bir çalışma, birçok yetkili çabalarının, yerel bölgelerdeki insanlar için gerçek fırsatlar sunup sunmadığını emin olmadığını göstermiştir. İngiltere ve Galler'deki konseylerin "her yıl ekonomik kalkınma için 322 milyon pound harcamalarına ve yine milli yeniden canlandırma fonları ve Avrupa fonlarında da milyarlarca poundu kontrol etmelerine" rağmen durum bu şekildedir (Denetim Komisyonu, 1999).

Özenli değerlendirmelerin yetersiz olması, etkili ve verimli politikaları tasarlama fırsatını yok etmektedir. Yerel kalkınma girişimlerinde çok fazla pişmanlık yaratan değerlendirme açığı, genelde pilot veya deneysel fonksiyonların yerine getirilmesi için tasarlanır. Aslında bu, yerel kalkınma yaklaşımları için iddia edilen gerekçelerden biridir. Ancak, programlar düzgün bir şekilde değerlendirilmezse, bu deneysel fonksiyon kaybedilir. Değerlendirme çalışmaları yetersizse, yerel hükümetlerin kalkınma üzerinde oynadığı rolün artı ve eksileri üzerinde duran temel sorulara cevap vermek zordur. Ayrıca; girişim kalkınma programları yerel olarak uygulanıyorsa, koordine bir değerlendirme çok daha iyi sonuçlar verecektir. Örneğin, benzer türde programlar farklı yerleşim yerlerinde uygulanacak farklı modellerde kullanılacaksa, politikayla ilgili çok fazla bilgiye ulaşılabilir. Yine, uygun ve düzgün bir değerlendirme yapıldığında, mikro kredi programlarının işleyiş biçimindeki yerel farklılıklar; haftalık veya aylık geri ödemeler, grup kredisi veya bireysel kredi vb. gibi mekanizmalardan hangisinin daha etkili olduğunu gösterecektir (Morduch, 1999). Yaygın olarak kullanılan birçok girişimcilik programındaki "en iyi" uygulamaların ampirik temeli zayıftır ve hemen hepsinde bilgi açıkları mevcuttur. Ayrıca iş yaratımı maliyetleri üzerine yayınlanmış birçok hesaplama, karar alıcılar için faydalı olmak yerine, yanlış anlamalara dahi sebep olabilmektedir. Çünkü hepsi standart ve uygun olmayan değerlendirme metodolojilerinin birer sonucudur.

Değerlendirme eksikliğinin birçok sebebi vardır

Değerlendirmeye karşı kurumsal bir direniş olması, çok farklı sebeplerden kaynaklanmaktadır. Program yöneticileri ve uygulama ajanslarının karşı çıkmasının temel

sebebi, programlardan negatif bir değerlendirme çıkarsa desteğin geri alınacağı korkusudur. Ancak değerlendirme eksikliği özenli bir değerlendirme yapmanın pratik ve metodolojik zorluklarını da göstermektedir. Örneğin; yüksüz ağırlık, işten çıkarma ve yerini alma gibi etkilerin ölçümünün yapılması, kesinlikle çok zordur. Chapman ve arkadaşları (1998), Avustralya Verimlilik Komisyonu tarafından yapılmış bir NEIS programı değerlendirmesini incelemiştir. Bu sofistike çalışma temel parametrelerin üst ve alt değerlerini belirleyerek programdan elde edilecek maksimum ve asgari yararları hesaplamaya çalışmıştır. İşten çıkarma oranı ve yüksüz ağırlık değerlerinin en yüksek, verimliliğin de en düşük görülme ihtimali söz konusu olduğunda, program maliyetlerinin en yüksek hesaplandığı değerlendirme karşımıza çıkmaktadır. En düşük program maliyetini hesaplamak için, en düşük işten çıkarma ve yüksüz ağırlık olasılıkları, en yüksek verimlilik hesabı ile birlikte kullanılmıştır. Bu yaklaşımla; yaratılan her iş başına programın üst maliyeti 95.000 Avustralya Doları, alt maliyeti ise 2800 Avustralya Doları olarak hesaplanmıştır. Çalışma, son hesaplama olarak 19.000 Avustralya Dolarında sabitlenmiştir.

Bu hesaplamaların birçoğu, metodolojik etkiye sahip değerlendirmelerden faydalanmanın teknik zorluklarının bir göstergesidir. Sonuçta ortaya çıkan değerlerin bu kadar geniş aralıklarda olması, birçok büyük ve karmaşık değerlendirme çalışmasında karşılaşılabilecek bir durumdur. Bu tür sonuçların oluşturduğu karışıklık, bazen karar alıcıların değerlendirmelere güvenmemesine sebep olmaktadır. Bilgi Notu 10.1'de yerel ekonomik kalkınmada çok kullanılan bir araç olan işletme inkübatörlerinde görülen bazı karmaşıklıklar ve uygulamada oluşan sonuçlar örneklendirilmektedir.

Değerlendirmenin doğrudan ve dolaylı maliyeti, genel kaniya ters düşebilir. Örneğin program yöneticileri, genelde değerlendirme ve denetlemeyi idari yükün bir kaynağı olarak görürler. Ayrıca daha sistematik değerlendirmeler, genelde bir politikanın işleyip işlemeyeceğine karar verirken daha faydalı olur. Ancak politikanın nasıl ilerletileceğine dair bilgi verme konusunda zayıf kalabilir (Bartik ve Bingham, 1997). Bu da program yöneticileri arasında değerlendirmelerin oluşturacağı faydaların algılanamamasına sebep olmaktadır. Ayrıca değerlendirmenin yararları, daha çok çalışmalara sponsor olanlar değil ajanslar için olduğundan, yerel yetkililer genelde değerlendirme bilgilerine yeteri kadar yatırım yapmamaktadır. Sayısız hükümet girişimi mevcutsa ve aktif programlara katılan kişi sayısı sabit olarak değişiyorsa, değerlendirme sonuç getirmeyen bir uygulama olarak da görülebilir.

Ayrıca, temel değerlendirme ilkelerinin yeteri kadar anlaşılabilmesi ve gerekli eğitimi almış değerlendiricilerin yetersizliği, değerlendirme çalışmalarının alt mukavelesini yaparken yerel yetkilileri dezavantajlı bir pozisyona getirmektedir. Makul bir kamu maliyetiyle özel danışmanlık kuruluşlarından, yanlış sorulara verilen karşılıkları düzeltmeleri istenebilir. Metodolojik kestirmeler de, danışmanlık organlarının maliyetini düşürebilir. Ancak bu durumda eleştirel olmayan bir kamu yetkilisi için çalışmanın politikayla olan ilişkisini kısıtlayabilirler.

Girişim kalkınma programlarındaki zorlukların değerlendirilmesi

Girişim kalkınma programları değerlendirilirken; danışmanlık hizmetleri, mikro kredi, eğitim veya diğer programlarla ilgili birçok zorlukla karşılaşılır. Temel amaç, hedef işletmeler veya kişilerde belli bir programın etkisine göre oluşan değişimlere katkıda bulunmaktır. Ancak desteklenen işletmeler veya kişilerin programdan önceki ve sonraki durumlarını karşılaştırmak, yeterli bir değerlendirme değildir. Programın dışındaki diğer faktörler de, herhangi bir değişikliğe sebep olabilir. Aslında hedef grupta gözlenen değişimler aşağıdaki üç grup etkinin bir sonucudur:

- Programın etkisi
- İlgili olmayan faktörler

Konuyla ilgisi olmayan etkiler, politikanın içeriğinde meydana gelen bir değişiklik veya iş döngüsündeki dalgalanmalardan oluşmaktadır. Hedef gruptaki eğilim değişiklikleri önemli olabilmektedir. Örneğin; muhtemelen yeni bilgi teknolojilerinin kullanılmasının bir sonucu olarak, işletmelerde verimlilik artışı; denetim veya danışmanlıktan değil, daha nitelikli bilgilerin kullanılmasından kaynaklanabilir. Söz konusu “olgunlaşma” eğilimlerinin de dikkate alınması gerekir.

Örneğin yeni işletmelerin yanı sıra yeni endüstrilerdeki işletmeler de, zaman içerisinde performans artışına sebep olacak bir öğrenme eğrisi içerisinde faaliyet gösterebilir.

- Programın gözlenme biçimi

Bazı göstergelerin tutarlılığı diğerlerine göre daha az olduğu için, ölçümün güvenilirliği de önemlidir. Gözlemler, yanlış değişkenler üzerinde de yoğunlaşabilir. Analistler temsil edici niteliği olmayan yerleşim yerlerini gözlemleyebilir. Örneğin yoksul bir bölgede uygulanan bir programın etkileri, aynı programın varlıklı bölgede meydana getirdiği etkilerden farklı olacaktır. İncelenen tarafın karşılık verme şekli de, genel bir problemdir. Örneğin; katılımcılar, gelecekte yardım alabilme ihtimalini arttıracaklarını düşünerek, marjinal faydaları olan bir programın verimliliğini abartabilmektedir (Bartik ve Bingham, 1997). İşletme incelemelerinde de karşılık verme şekliyle ilgili problemler gözlemlenebilir. Örneğin; büyük işletmelerin incelemelere karşılık verme ihtimali, küçük işletmelerden daha fazladır. İş sahibi yöneticiler üzerinde yapılan incelemelerde de girişim kalkınması karşısındaki engellerin; girişimcinin sorumlu olduğu işletmenin iç problemlerinden değil, finansmana ulaşamaması gibi işletmenin dışındaki faktörlerden kaynaklandığı şeklinde rapor verilme ihtimali daha yüksektir.

Değerlendirmeler, programın olmaması durumunda, meydana gelecek koşullar üzerinde de durmalıdır

Hedef gruplardaki değişikliklerin belirlenmesi ve bunların programların etkileriyle doğru bir şekilde bağlantısının kurulması, hedef grupların programa katılmaması durumunda neler oluşacağı konusunda bir bilgi gerektirmektedir. Bir başka deyişle değerlendirme yapanlar, programın olmaması durumunda hedef gruplara ne olacağı konusunda bir fikre sahip değilse, gözlenen değişimlerin programdan kaynaklandığını bilemezler. Bu yüzden değerlendirmelerin, programın asıl etkileri ile program olmaması durumunda hedef işletmelerde dış kaynaklardan ve iskonto değişimlerinden kaynaklanacak etkileri birbirinden ayırması gerekir.

Söz konusu seçim önyargısının hesap edilebilmesi, program yokken de oluşacak durumu belirleyebilmenin temel noktasıdır. Seçim önyargısı bir işletmenin veya bir kişinin bir programa katılmasına sebep olan gözlenememiş özelliklerin bulunma ihtimaline karşılık gelir ve bu özellikler de işletmenin performansını etkileyebilir. İki tür seçim önyargısı vardır. Birincisi kendi kendine seçmedir. Örneğin; yeni teknolojileri kullanmak için yardım arayışında olan girişimciler ileriye dönük, değişime açık ve yeni yatırımların beraberinde getireceği risklere karşı hazırlıklı olan kişiler olabilir. Bu özellikler destek programı faydalı olsa da olmasa da üstün girişim performansı oluşturabilir. İkincisi ise idari seçimden ileri gelen seçim önyargısıdır. Bu, idarecilerin program katılımcılarını seçtiği birçok durumda meydana gelebilir. İdareciler genelde “iyi” katılımcıları seçerek programın etkilerini azamiye çıkarmaya çalıştığı için, programın etkileri ne olursa olsun, katılımcıların kontrol gruplarından daha iyi performans gösterme eğilimi olacaktır. Seçim önyargısının önemi çok büyük olabilmektedir. İngiltere’deki küçük işletme destek programlarından biri üzerinde son yıllarda değerlendirme yapan Wren ve Storey (2002) seçim önyargısının hesap edilememesinin programdan beklenen etkiyi iki katına çıkarabildiğini ortaya koymuştur.

Değerlendirmeler üç genel şekilde yapılır. Her birinin dış etkileri önleme, seçim önyargısını minimuma indirme ve program etkisinin doğru bir şekilde değerlendirilmesini sağlayan yaklaşımı geliştirme konusunda güçlü ve zayıf yanları vardır. Farklı değerlendirme metotları şu şekildedir:

- **Deneyle**

Deneyle en yüksek değerlendirme standardını oluşturur. Karşılaştırmalar, hedef işletmeler veya kişiler arasında rasgele iki grup tayin edilerek bunların arasında yapılır: yardım alacak olanlar (hedef gruplar) ve yardım almayanlar (kontrol grupları). Grupların rasgele tayin edilmesi, dış faktörlerin etkisini ortadan kaldırır. Çünkü bu faktörler, hedef ve kontrol gruplarını eşit derecede etkiler. Rasgele tayin etme süreci seçim önyargısının da minimuma indirilmesini sağlar. Bunun sebebi, gruplar rasgele tayin edildikten sonra bir programa katılımı ilişkili olan gözlenmiş ve gözlenememiş özelliklerin, kontrol ve hedef gruplarda eşit derecede bulunacak olmasıdır. Örneğin; yukarıda bahsedilen kendi kendine

seçim durumunda, ileri görüşlü, esnek ve risk almayı seven bir girişimcinin kontrol grubu yerine hedef gruba alınma ihtimali daha yüksek olacaktır. Ancak rasgele tayin etme değerlendirmesinin eksik bir yanı, bazı işletmelerin kasti bir şekilde desteğin dışında tutulmasıdır. Bu yüzden rasgele tayin etme, en çok program desteği için aşırı talep olması durumunda kabul edilebilir (Bartik ve Bingham, 1997).

- Sanal deneyler

Sanal deneyler; destek alan işletmeler veya kişilerle, destek almayan benzer grupları karşılaştırır. Deneylerin aksine tayin etme süreci rasgele değildir. program başladıktan sonra bir kontrol grubu araştırmasına girilir. Bu yüzden buradaki kritik nokta, davranış grubuna benzer bir kontrol grubunun istatistiksel olarak nasıl seçileceğidir. Sanal deneyler çok farklı şekillerde yapılabilir. Bazılarında hedef grup, söz konusu sektörde yer alan işletmelerdeki tüm girişimcilerle karşılaştırılır. Bazılarında ise işletme ölçeği, sektör, mülkiyet özellikleri, girişimin yaşı, konumu vb. gibi davranış grubunun temel özelliklerini paylaşan kontrol grupları seçilir. Bir başka tür sözde deney ise, sadece hedef grup üzerinde durur, fakat hedef grup üyelerinin destekten farklı yoğunluklarda faydalanmasına dayalı olarak gerçekleştirilir. Örneğin bir iş danışmanlığı programına katılım saatleri farklılık gösteriyorsa, katılımcı olmayanlarla ilgili veri bulunmasa bile bu farklılık etki değerlendirmelerinin temelini oluşturacaktır.

- Katılımcı fikri

Bu teknik programın performansı nasıl etkilediğine dair kendi değerlendirmelerini yapmaları istenen hedef grup üyelerinden oluşur. Daha önce de tartışıldığı gibi, girişimcilerin bu tür durumlarda cevap verirken bazı stratejik gerekçeleri olabilmektedir. Örneğin; girişimciler, düşük kredili bir programın devam edip etmediği üzerine yapılan bir incelemeye fonların tasarlanan kullanımı nasıl olursa olsun, olumlu cevap verebilir. Cevap veren taraf bir programa katılımın ne düzeye kadar fayda sağladığını da doğru olarak değerlendiremeyebilirler. Örneğin iş inkübatörleri içinde kurulan işletmeler üzerine yapılan incelemeler, program desteğinden faydalanan kişilerin algılarının, zaman içerisinde çok fazla değiştiğini göstermiştir. ABD’de teknik uzantı programları üzerine yapılan değerlendirmeler işletmelerin, desteği aldıktan hemen sonra, daha sonra ifade ettikleri görüşlerine kıyasla, elde ettikleri yararları olduğundan daha iyi değerlendirme eğiliminde olduğunu göstermiştir (Shapira, 2003).

Girişim destek programları üzerinde yapılan birçok değerlendirme, yukarıda genel hatları verilen üç değerlendirme metodu arasında çok az ilişki kurmaktadır. Bunlar, daha çok bir süreç kontrolü özelliği göstermektedir. Süreç kontrolü; tasarlanan harcamaların yapılıp yapılmadığı, faaliyetlerin zamanında yerine getirilip getirilmediği vb. gibi uygulamayla ilgili sorular üzerinde durmaktadır. Bu tür çalışmalar önemlidir, çünkü işletme uygulamasının yetersiz olması programın iyi işleyip işlememesi üzerinde etkilidir. Ancak süreç kontrolü ve diğer denetim şekilleri karar alıcılar için çok az bilgi sunmaktadır. Politika; işleyen ve

işlemeyen program türleri, programların temel tasarımı özellikleri ve programların birçok verimlilik kriterini nasıl yerine getirdiğine dair daha geniş sorulara yönlendirilmelidir.

Yukarıda anlatılan üç değerlendirme yaklaşımı, nedensel sonuç çıkarma gücü, sonuçlar ve maliyetlerin genelleştirilebilirliğine göre sunulur. Bunlar, değerlendirmenin yapıldığı kurumlarla dengelenmesi gereken önemli hususlardır. Örneğin; bütçe kısıtlamaları, deneysel yaklaşımları olanaksız kılabilir veya daha özenli tekniklerin uygulandığı programların sayısını kısıtlı hale getirebilir. Deneysel teknikler, programdan faydalanan ve faydalanmayanlar şeklinde rasgele tayin edilmesi ilkesinin, karar alıcılar tarafından hemen anlaşılabilirliği gibi güçlü bir özelliğe de sahiptir. Sanal deneyler, uzman olmayanlar için daha az harekete geçirici güce sahip istatistiksel varsayımlardan ve bazen iki anlamlı sonuçlardan oluşur. Uygulamada, belli bir programı değerlendirmek için birden fazla değerlendirme metodu kullanılabilir. Sanal deneysel değerlendirme teknikleri, birçok sosyal ve ekonomik politika alanında yaygın olarak uygulanmaktadır. Ancak bunların girişimcilik programlarına uygulanması, oldukça kısıtlı olmuştur. Bununla beraber, serbest meslek destek programları deneysel ve sanal deneysel değerlendirmelerden geçmiştir. Üretimi genişletme hizmetleri (özellikle ABD’de) - çok az sayıda yöneticilik eğitim programı ve birkaç mikro kredi girişimi (özellikle gelişmekte olan ekonomilerde) – de sanal deneysel metotlar kullanılarak değerlendirilmiştir.

Deneysel değerlendirme metotları, temel olarak merkezi otoriteler tarafından kullanılır

Gerekli maliyet ve uzmanlıktan dolayı deneysel değerlendirme yöntemlerinin kullanımı, genelde sadece merkezi yetkililere açık olacaktır. Deneysel teknikler için çok fazla numune gerekmesi, bunları yerel sponsorlu değerlendirmelerden daha uzak tutmaktadır. Değerlendirmelerin yerine getirilmesi, kendi içinde bile ölçek (bilgi toplanması ve organizasyonu gibi sınırlı maliyetlerle) ve kapsam (bir değerlendirmenin diğerlerine de uygulanabileceği görüşü gibi) ekonomileri içerir. Bu tür ekonomiler, değerlendirmelerin genelde hükümetin daha yüksek seviyeleri tarafından en iyi şekilde yerine getirildiğini ima etmektedir. Kamu yetkilileri, aynı zamanda uygulanabilir de olan en özenli değerlendirme tekniğini kullanmalıdır. Deneysel değerlendirmelerin maliyetli olması, büyük veya önemli bir genişleme olasılığından önceki bir testte uygulanmakta olan programlar için daha uygun olduğunu göstermektedir.

Yerel olarak gerçekleştirilen incelemeler ve örnek durum çalışmaları, politika için önemli bilgiler ortaya koymaktadır

Yerel yetkililer, program katılımcıları üzerinde yapılan incelemelerin yanı sıra, örnek durum çalışmalarının geliştirilmesinde de aktif bir rol oynamalıdır. Ancak; programlar zaten küçükse, büyük bir değerlendirme masrafı göz ardı edilebilir. Uygun bir şekilde tasarlanan inceleme metotları değerlendirmelerin uygulanabilirliğini azamiye çıkarmak için gereklidir⁴. Olası karşıt gerçek veya “program dışı” durumların net bir şekilde değerlendirilmesi de önemlidir. Örneğin bir işletme bir iş inkübatörçüsünün varsayımlarını kullanmış ancak

programın olmaması durumunda oluşacak diğer varlıkları da elde etmişse, varlık hizmetlerinin sağlanması için kamu yardımı yapılmamıştır. Karşıt gerçek, durumlarla ilgili soruların sorulması, oluşacak etkiye bağlı olarak farklı aşamalarda ilerleyebilir. Örneğin, değerlendirme hedefinin, mülkiyet temelli bir inkübatör programının istihdam üzerindeki etkisini değerlendirmek olduğunu kabul edelim. Eğer inkübatöre alınmış işletmelerin yarısı program olmasa da benzer alternatif mülkiyete sahip olabileceğini belirtiyorsa, bunlar çıkarılabilir. İkinci bir karşıt gerçek soru da, gerçekte hizmete ihtiyacı olan işletmelerin geriye kalanı ile ilgili olacaktır. İnkübatörcülükten faydalanmasalar da, işçi sayılarında farklılık olup olmayacağı sorulmalıdır. Eğer tepkiler olumluysa, bu farklılık inkübatörcülükten kaynaklanan istihdam etkisidir. Programın olmaması durumunda, neler olacağını daha iyi bir şekilde gösterilmesi için, değerlendirmeyi yapanlar, benzer işletmeler veya kişilerde oluşan durumlara bakarak, katılımcıların tepkilerini tamamlayabilirler. İşletmeler, kendileri genel anlamda benzer özelliklere sahip ve bu yüzden bir karşılaştırma grubu oluşturabilen rekabetçileri belirlemek için, iyi bir pozisyondadır.

İncelemeler ve örnek durum çalışmaları yoluyla toplanan niteliksel bilgiler de, bir programın işleyip işlememe sebebinin açıklanması için faydalıdır. Bu durumda program tasarımının önemli ve değişken özellikleriyle ilgili gerekli veriler bulunuyorsa, niceliksel tekniklerin de yardımı olacaktır. Niteliksel teknikler, daha az kavranabilir program faydalarına da dikkat çekebilir. (Bölüm 9’da mikro kredi ile bağlantılı olarak anlatılan faydalar gibi).

Doğru performans sonuçlarının ve doğru zamanlamanın seçilmesi

Sonuç göstergesinin seçilmesi değerlendirilen programın türüne bağlıdır. İstihdam yaratma hedefleri genelde en önemli hedeflerdir. Ancak iş yaratma kriteri, bazı girişimler için en azından birincil etkinin ölçülmesi için uygun değildir. Daha önce de tartışıldığı gibi girişimcilik destek teşviklerinin değerlendirilmesinde, tamamen iş yaratımı ile ilgili tehlikeler vardır. Örneğin; birçok girişimcilik desteği, verimliliği arttırmak içidir ve belli koşullar altında özellikle kısa vadede işçi almak için baskı yaratır. Bazı programların birincil etkileri; ürün kalitesi, genel verimlilik, işgücü verimliliği, toplam satışlar, daha geniş ulusal ve uluslararası pazarlarda satış yapabilme kabiliyeti vb. üzerindedir. İstihdam kriteri kullanıldıktan sonra birçok sonuç ve verimlilik ölçümü arasında da seçim yapılır. Bunlar; toplam istihdam yaratımı, yeni işlerin tam zamanlı ve yarı zamanlı istihdam yaratma özellikleri, işsizler, vasıfsız ve kalifiye işgücü arasında istihdam dağılımı, yaratılan iş başına düşen maliyet, daha önceki işsizler için yaratılan iş başına düşen maliyet vb. olabilmektedir. Doğru sonuç ölçümü farklı programların kendine özgü yanlarını yansıtmalıdır.

Daha genel belirtmek gerekirse; değerlendirilecek sonuçlar, program tasarımı sırasında ve kesinlikle program uygulanmaya başlamadan önce netleştirilmelidir. Olası program yöneticilerinden değerlendirme amaçları için veri toplanması da dahil, programın etkisini değerlendirmek için gereken adımların detayları istenmelidir. Nitelikli değerlendirmelerin hazırlanması ve yürütülmesi, kendi içerisinde pedagojik bir uygulamadır ve program

tasarımıyla ilgili düşünceleri geliştirme potansiyeline sahiptir. Ancak değerlendirme, genelde sadece işyerinin kendi personeli tarafından yapılmamalıdır. Programlar bir Danışmanlık Ofisi gibi bağımsız dış uzmanlar tarafından da değerlendirilmelidir. Değerlendirmeyi yürüten organ, program yöneticileriyle birlikte çalışmalı, ancak programın sponsoruyla yapılan devamlı anlaşmalara bağımlı kalmamalıdır. Merkezi hükümetler değerlendirme verisini kamu kapsamında yapmalıdır. Bu, akademik değer biçmeleri kolaylaştıracaktır (Storey, 2003). Aynı zamanda bu, bir tür değerlendirme kalite kontrolü görevi de görebilir. Ayrıca yerel bölgelerde yapılan birçok değerlendirme çalışmasından, genellemelere ulaşabilmek için değerlendirme uygulamalarının standartlaştırılması da gerekir.

Değerlendirmelerin ne zaman yapılacağına karar vermek de önemlidir. Daha önce program denetimi ile ilgili önerilerde tartışıldığı gibi, farklı programların farklı gelişme süreleri vardır. Bazıları; yararlarını neredeyse anında gösterirken, diğerlerinin etkisini göstermesi aylar hatta yıllar alabilir. Girişimcilik destek programlarının iş yaratma etkisi, genelde kısa vadede kendini göstermez. Ayrıca bazı programların etkisi başlangıçta daha büyüktür, ancak zaman içerisinde azalır. Programlar, programların başlangıç hedeflerinin ötesine geçen, uzun vadeli etkilere de sahiptir. Örneğin; girişimcilik programlarına katılanların daha sonradan tekrar çalıştırılabilme olasılıklarında değişiklik olabilir. Bu yüzden bir değerlendirmenin yürütüleceği zaman dilimi, incelenen programın türüne bağlı olarak, programa katılma süresinden aylar hatta yıllar sonrasına tekabül edebilir.

Değerlendirme en çok geçmişte bazı durumlarda meydana gelen koşullarla ilgili olarak yapılır. Ancak değerlendirmenin gelecek yönelimli bir fonksiyonu da olmalıdır, çünkü değerlendirme yapmanın temel sebebi, gelecekteki politikaların niteliğini arttırmaktır. Değerlendirme yapanlar, politikanın farklı dönemlerindeki değerlendirme bulgularından elde edilen çıkarımlar üzerinde durmaya teşvik edilmelidir. Örneğin “gelecekle ilgili” değerlendirmeler bazı programlarda bulunan, azalan kazançlar göz önünde bulundurularak yapılabilir. Bölüm 3’te anlatılan serbest meslek destek programları değerlendirmeleri, bir örnek oluşturmaktadır. Bu çalışmalar programların çok fazla genişlemesi durumunda, net kazançların hızla düştüğünü göstermektedir. Değerlendirme yapanlar, karar alıcılar için bu tür sonuçların net bir şekilde ifade edilmesi gerekliliğine karşı duyarlı olmalıdır.

Tüm yerleşim yerlerinde program etkilerinin değerlendirilmesi

Yukarıda genel hatları verilen değerlendirme metodolojisi konuları, genelde programların ve politikaların hedef işletmeler ile kişiler üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesiyle ilişkili olarak verilmektedir. Metodolojik geçerlilikle ilgili benzer hususlar, yerel kalkınmada girişimcilik politikalarının etkileri üzerine yapılan değerlendirmelere de uygulanmalıdır⁵. Aşağıda buna bağlı olarak birkaç husus verilmektedir:

- Girişimcilik kalkınma programları kendi kendine, önemli etkiler oluşturma bakımından, yerel ekonomilere kıyasla çok küçüktür (Bartik ve Bingham, 1997).

Bölüm 4'te girişimcilik programlarının kısa vadeli istihdam etkileri üzerine yapılan tartışma, bu noktayı vurgulamaktadır.

- Belli politika girişimlerinin yapıldığı bazı yerleşim yerleri için, eğer söz konusu politika çok kapsamlı ise, karşılaştırılabilecek yerleşim yeri çok azdır. Örneğin programlar bir miktar istihdam azalış oranına sahip tüm yerleşim yerlerinde uygulanıyorsa, geriye kalan karşılaştırma yapılacak tek yer, birbirine benzemeyen önemli özelliklere sahip yerler olacaktır. Uygulamada yardımların benzer yerleşim yerlerinde karşılaştırmalar yapılacak şekilde dağıtılması, birçok ulusal hükümet organının yada Avrupa Komisyonu gibi ulus üstü örgütlerin kapsamı dahilindedir. Bu özellikle daha büyük program öncüleri görevi gören pilot programlar için çok faydalı olacaktır. Ancak; doğru bir şekilde uygulamada program kaynaklarının yerel bölgelere dağıtılmasının genelde politik veya keyfi kriterlerin sonucu olduğunu belirtilse de, bir topluluğun, değerlendirme hedefleri için belli türde yardımların tamamen dışında tutulması, politik açıdan çekişmeli olabilmektedir (Bartik (2002)).
- Bir girişimcilik destek programı sonuçlarının başarılı bir şekilde değerlendirilmesi, yerel ekonomideki değerlendirme etkisinin sadece ilk adımıdır. Değerlendirmeyi yapanların programın hemen ortaya çıkan etkilerinin ötesine geçmesi ve mali sonuçlarının yanı sıra; gelir ve istihdam çoğaltıcıları da izlemesi gerekir. Yerel kalkınma kapsamında bir “gelir çoğaltıcı”; bir yerleşim yerindeki harcamayı ilk olarak gelir artışına dönüştüren, sonra da yerel harcamanın ikinci raundunu ortaya çıkaran ve sürekli devam eden bir sürece karşılık gelir. Bu süreci çok sayıda harcama raundu izler. Ancak hızlı azalma oranından dolayı, etkilerin gözlenmesi kısa süre sonra elverişsiz hale gelecektir. Tüm harcamalar yerleşim yerinin dışındaki mal ve hizmetler için yapılmaya başlandığında (örneğin işletmelerin bölge dışı tedarikçilerden mal satın alması yoluyla) yerel çoğaltıcı etki sonuçlanacaktır. İstihdam çoğaltıcılar iş yaratımı üzerine harcanan, daha sonraki rauntların etkisi ile ilgilidir.

Çoğaltıcı etkilerin ölçülmesi; yerel işletmelerdeki girdi kullanımı ile çıktı arasındaki ilişkilerin kavranmasının yanı sıra, tüketim şekilleri hakkında da bilgi sahibi olmayı gerektirir. Girdi-çıktı modelinin uygulanması bazı metodolojik ve pratik soruları beraberinde getirir. Örneğin; istihdam-çıkış katsayıları zaman içerisinde değişebilir ancak girdi-çıktı matrisleri çok sık güncellenmez, bu yüzden güvenilir değildir. Bir çoğaltıcının boyutu yerleşim yerinin boyutuna göre de değişebilir: daha geniş bölgelerde daha çok sayıda işletme varsa, bu bölgede bölge dışı pazarlardan satın alma eğilimi azalacaktır. Ancak, bölgeye bağlı çoğaltıcıların değerlendirilmesiyle ilgili önemli ölçüm konuları anlaşılmaktadır (genel hatları için bkz. Wilson (1968)). Fakat çoğaltıcıların hesaplanması pahalı olabilmektedir. Bu tür çalışmalar birçok yerel kalkınma değerlendirmesinde kullanılmıştır. Bunlar; çoğu zaman etkileri daha büyük olan ve değerlendirme maliyetinin incelenen politikanın maliyetine göre az olduğu büyük yatırım sübvansiyonları veya altyapı harcamalarıyla sınırlıdır. Örneğin, ABD’de birçok niceliksel politika modeli bölgeler veya geniş kentsel alanlarda gelir, istihdam ve mali etkiler oluşturmak için kullanılmıştır. REMI modeli muhtemelen en çok bilinenidir ve Treyz (1992) tarafından açıklanmaktadır. Bu tür modeller kullanılarak olay sonrası değerlendirme

bulgularının önceden tahmin edilen politika simülasyonunu nasıl beraberinde getirdiğine dair bir tartışma, Persky ve arkadaşları (1997) tarafından yapılmıştır. Ekonomik etki modellerinin kullanımıyla ilgili pratik bir kılavuz, Poole’de (1999) bulunabilir.

- Bölgeye bağlı değerlendirmeler için değerlendirmenin geçerliliği problemi, bağımsız programların değerlendirilmesine kıyasla çok daha karmaşıktır. Örneğin; tüm yerleşim yerini etkileyen dış ekonomik faktörlerin sayısı çok fazla olabilmektedir. Ayrıca yoksul yerleşim yerlerine, genelde birden fazla kamu programının oluşturduğu kombinasyonlarla odaklanılır. Bu da, herhangi bir bağımsız teşvikin etkilerinin soyutlanması problemini, daha da karmaşık hale getirir⁶.

Daha önceki bölümlerde girişimcilik desteğinin oluşturduğu sonuçların, yerel ekonomileri etkileme yolları üzerinde detaylı bir şekilde durulmuştur. Göç eden işgücü gibi belirli yerel etkilerin girişimcilik programlarından ayrı olarak ekonomik kalkınmalara göre oluştuğu gerçeği, değerlendirme mantığına göre de incelenmelidir. Örneğin; bir girişimcilik programının yerel istihdam üzerindeki etkisinin belirlenmesi için çeşitli adımlar gereklidir (bkz. Storey, 1990). Girişimlerde işten çıkarma problemi, işgücünün göç etme etkisi ve “programın olmaması” durumunda, olacakların bilinmesiyle ilgili daha önceden yapılan tartışmaların hepsi bir araya getirilerek, şu noktalar üzerinde durulabilir:

1. Tam istihdam etkisi değerlendirme sırasında mı elde edilir? Bunun değerlendirilmesi işletmelerin kendi için bile zordur.
2. Madde 1’den ortaya çıkan işlerin kaç tanesi program olmasa da oluşabilecek işlerdir?
3. Madde 2’deki işlerin kaç tanesi diğer işletmelerdeki işten çıkarmalardan kaynaklanmamaktadır?
4. Madde 3’te belirtilen işlerden kaç yerleşim yeri sakinleri, kaç göç halinde olan işgücü için istihdam sağlamıştır?

Ayrıca karar alıcıların şu noktaları da bilmesi gerekir:

5. Madde 4’te belirtilen işe alınan yerleşim yeri sakinlerinden kaç tanesi işsizler arasından ve/veya gençler, etnik azınlıklar, kadınlar vb. belirlenmiş hedef gruplarından gelmektedir?
6. Madde 4’te belirtilen işler kısa vadede mi, uzun vadede mi oluşmuştur ve yüksek nitelikli işler midir, yoksa düşük nitelikli işler mi?
7. Başlangıçta problemlili olan bir durum, müdahale sonrasında önemli bir değişiklik göstermiş midir? Bir program düşük maliyetle yüksek nitelikli yeni işler yaratma konusunda başarılı olabilir, ancak bütünsel etkisi problemin boyutuna göre küçük kalabilir.

Hükümetler de, değerlendirme normları ve standartları geliştirerek yardımcı olabilir

Yerel yetkililer net değerlendirme standartları ve kılavuz bilgiler geliştirmelidir. Bazı ülkelerde, ABD'deki Genel Değerlendirme Ofisi gibi merkezi otoriteler bunu yapmıştır. Merkezi yetkililer, değerlendirme sürecinin iyileştirilmesini teşvik etmek için, ulus altı hükümetlerle birlikte çalışabilir. Bu durumda yerel hükümetler, değerlendirmeleri yapacak olan yüklenici işletmelerden beklenen metodolojik normları daha iyi bir şekilde belirleyebilir. Aslında değerlendirme standartları, program desteği ve yükleniciler için bir şart olarak belirlenebilir. Değerlendirmenin niteliğini arttırmanın yanı sıra, değerlendirme uygulamasının tek tipliğinin arttırılması, belirsiz ve/veya standart olmayan değerlendirme metodolojilerinden dolayı program sonuçlarının karşılaştırılmama probleminin çözülmesine yardımcı olacaktır. Belirtici standartlar da, inceleme tasarılarına uygulanabilir. Programlarda standartların belirlenmesi, örneğin, program tasarımında veri toplama protokolleri oluşturulması, veri toplama işlemini de kolaylaştırır. Bir programdan değerlendirmeye yardımcı veri toplanması, değerlendirme ve denetim maliyetlerini de azaltır.

Yerel Hükümetlere Program Tasarımı Önerileri

İşten çıkarma etkilerinin ortadan kalkmasını sağlamak için, destek programlarında güçlü bir pazarlama unsurunun varlığından emin olun ve işletme desteği sözleşme şartlarının sınırlandırılması üzerinde durun

Bölüm 2’de tartışıldığı gibi işten çıkarma etkisi, en çok yoksul yerleşim yerlerindeki işletmeler arasında görülür. Bunlar büyüme oranı düşük olan ve kolay girilen piyasalardır. İşten çıkarmaları azaltmanın bir yolu, işletmelerin kendi yerel bölgeleri dışında ticaret yapmalarına yardımcı olmaktır. Daha yeni kurulmuş olan işletmeler, başlangıçta yerel piyasalarda hizmet verir ve işletmeleri olgunlaşmaya başladıkça daha geniş bir bölgede satış yapmaya başlarlar. Ancak, sektörel bir farklılık da vardır. Örneğin; hizmet sektörü, yerli müşterilerle daha fazla bağlantılıdır. Ortalama net gelirin düşüklüğü, dezavantajlı bölgelerin bir özelliği olduğu için yerel satışlara yönelim de büyüme oranı üzerinde kısıtlamalar oluşturacaktır. Daha geniş pazarlarda hizmet veren girişimler, küçük bölgelerdekilere kıyasla daha uzun ömürlü olma eğilimi gösterir. Daha hızlı büyüme oranı ve daha yüksek ayakta kalma olasılıkları, başlangıç tarihinden itibaren ihracat yapan işletmeler arasında görülmektedir (McDougall ve Oviatt, 1997. Ayrıca bkz. Gorton, 1999).

Simpson ve arkadaşları (2001), İngiltere’nin kuzeyindeki küçük ölçekli sosyal girişimler arasından seçilmiş bir grupta, bir bakıma pazarlamaya ayrılan bütçenin yetersiz olmasından kaynaklanan, pazarlama stratejilerinin ve programlarının zayıf olmasının oluşturduğu yıkıcı etkileri vurgulamıştır. Aksine Bradshaw ve Burridge (2001), pazar bilgilerinin toplanması ve kullanılmasının, küçük işletmelerin ihracat başarısı üzerinde önemli bir rol oynadığı görüşünün ampirik olarak da desteklendiğini ortaya koymuştur. Girişim destek ajansları, daha geniş coğrafi bölgelerde satış yapmayı kolaylaştıracak olan ulusal ve uluslararası veri tabanlarına sahip olmalı veya ulaşabilmelidir. Ayrıca; pazarlama teknikleri, işletme faaliyetlerinin türüne göre de değişir ve bu alandaki eğitimin uzmanlaştırılması gerekir. Örneğin; pazarlama müşterisi ve endüstriyel ürünler arasında olduğu gibi yeni kurulan ve yerleşik işletmelerde yapılan satışlar arasında da fark vardır. Yeni kurulan işletmelerin bir ortak veya bir dağıtım çıktısı bulması gerekirken, yerleşik işletmeler zaten tahsis edilmiş pazarlama bütçelerine sahiptir ve dağıtım ağlarına ulaşabilirler.

Yedi Avrupa ülkesinden topladıkları panel verilerini kullanan Havnes ve Senneseth (2001), ağlar içerisinde faaliyet gösteren küçük işletmelerin, coğrafi olarak daha geniş pazarlarda hizmet verdiğini ortaya koymaktadır. Dana (2001) da, küçük ve büyük işletmelerden oluşan ağlarla, küçük işletmelerin daha düşük maliyet ve risk oranıyla uluslararası pazarlara ulaşabildiği sonucuna varmıştır. İşletme ağlarıyla ilgili politika önerileri aşağıda verilmektedir.

İşletme desteği sözleşme şartları sınırlandırılarak da işten çıkarmalar azaltılabilir

Almanya’da işten çıkarma probleminde eğilmek için serbest meslek desteği, belirlenen asgari gelir düzeyine ulaşabilecek işletmelerle sınırlandırılmıştır. Varsayım; daha büyük işletmelerin, daha çekişmeli pazarlara girebileceği yönündedir. Benzer bir şekilde, bazı programlar daha fazla sermaye gerektiren risklere yapılacak yardımı sınırlandırmaktadır. İşten çıkarmaların önüne geçecek bir diğer yaklaşım, işten çıkarmaların çok fazla görüldüğü bir sektör olan perakende satış mağazaları gibi, bazı işletme kategorilerini desteğin dışında tutmak ve doymuş olmayan pazarlardaki işletmelerle birlikte çalışmaktır. Kredi tabanlı programların da, daha fazla sermaye sağlanmış girişimlerin oluşmasını kolaylaştıracağı iddia edilmektedir. Sonuç olarak; bu da, yeni kurulan işletme faaliyetlerini, sermaye kısıtlamalarının arz fazlalığını önlediği ve üretime yönelttiği sektörlerle yönlendirebilir (üretimci de genelde daha geniş bir coğrafi alanda faaliyet gösterir). Cowling ve Mitchell (1997), İngiltere’nin Küçük İşletme Kredi Garanti Programı’nın, daha geniş projelere girmek isteyen kişilerin, yeni işletme kurmasına yardımcı olduğunu ortaya koymuştur. Bu kitapta, daha önce serbest mesleği kolaylaştırmak için verilen toptan bedelli finansal ödemelerinin, yeni risklerin ölçeğini nasıl arttırdığı üzerinde durulmuştur.

Ancak, işletmenin ortalama ölçeğini arttırmayı veya sektörel yapısı için denetim yapmayı hedefleyen stratejilerin, programın yüksüz ağırlığını arttırabilme ihtimali de vardır. Bunlar, program olmadan da bir risk girişimi oluşturabilecek kişilere destek verme eğilimi gösterecektir. Ancak Meager (1993), Almanya’da serbest meslek desteğinin kısıtlayıcı seçilebilirliğinin, yüksüz ağırlığı çok fazla arttırmadığını belirtmektedir. Bunun sebebi; programın, daha önceki işsizlik süresine göre artan bir düzeyde sübvansiyon sağlaması olabilir. Sınırlandırarak seçme kriterinin, genelde küçük projelere giren kadınların ve daha düşük gelir gruplarından kişilerin piyasaya girişinde azaltma eğilimi olacaktır. Ayrıca; bazı mikro kredi programları için yapılan bir eleştiri de, kesinlikle çok küçük kredi miktarlarıyla çalıştıkları yönündedir. Programların, mikro girişimlerden daha büyük riskte işletmeler oluşturulmasını kolaylaştırmak için bir araç haline gelmeden önce, reform sürecinden geçmesi gerekebilir.

Takım tabanlı işletmelerin kurulmasını teşvik edin

Girişimci grupları tarafından kurulan işletmeler, birçok kriterde göre genelde daha iyi bir performans sergiler. Cowling ve Hayward (2000), mikro girişimcilerden oluşan bir örnek grupta ortaklıkların ayakta kalma oranının daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur. Storey (1994) de; takımları, yeni kurulan işletmelerin büyümesine katkıda bulunan bir etken olarak görmektedir. Doğu Asya ve Latin Amerika’da 1000’in üzerinde girişimci üzerinde yapılan bir inceleme, en dinamik işletmelerin girişimcilik takımları tarafından oluşturulduğunu göstermiştir (IADB, 2002). Araştırmalar ayrıca, başlangıç aşamasındaki risk sermayesi yatırımlarının, çok subjektif bir girişimci veya takım değerlendirmesinin resmi finansal değer biçmelere göre, daha önemli olduğunu göstermektedir (Murray, 1998). Bir takımın yatırımcılar tarafından aranan bilgi ve deneyim düzeyine sahip olma olasılığı, bireysel bir

işletmeye göre çok daha yüksektir. Lechler (2001), girişimcilik takımlarındaki sosyal etkileşim kalitesinin, işletmenin başarısıyla pozitif bir ilişkiye sahip olduğunu göstermiştir. Takım içi sosyal etkileşim ile müşteri tatmini arasında da güçlü bir ilişki olduğu gözlenmiştir. Bu bağlamda; işbirlikçi işletmeler (kooperatifler), üyelerin hem işçi hem de yönetici olduğu bir tür takımdır. İşbirlikçi işletmeler, özellikle bazı kadınların evdeki durumuna uygun olabilmektedir. Çünkü muhtemelen diğer işletme yapılarına göre daha fazla esneklik sağlar. Örneğin; işbirlikçi işletmeler, çocuk bakımı ve aile sorumluluğu gibi ihtiyaçları daha kolay karşılayabilir (Davis ve arkadaşları, 1999).

Çeşitli girişim destek programları, özellikle takım tabanlı işletmeler oluşturmayı hedeflemiştir. Kuzey-Rhine Westphalia German Lönder'daki "Go" programı ve Central England Üniversitesi tarafından yürütülen MIDAS Girişimi örnekler arasında gösterilebilir. Takım olarak kurulan işletmeler, yeni işletmelerin sadece küçük bir azınlığını oluşturur ve tamamlayıcı becerileri de şekillendiren işbirliği takımlarının oluşturulmasını harekete geçirici olabilmektedir. Bununla birlikte, takım yönelimli girişimler, iş yaratımına katkıda bulunabilecek uygulanabilirliği yüksek işletmeler oluşturma konusunda daha güven vericidir.

Kamu sektörünün özel sektör kılavuzluğunda ağ oluştururken, nerelerde dağıtıcı bir rol oynadığını analiz edin

İş ağları, günümüzde hem kamu sektörü, hem özel sektör için çok fazla ilgi odağı oluşturmuştur. Genel olarak "ağ" terimi, resmi ve kayıt dışı farklı türde işbirliklerinden oluşmaktadır. Bölgesel ve yerel yetkililerin kısa süre önce üzerinde durmaya başladığı nokta, küçük işletme gruplarından ve bazen de küçük işletmelerle büyük işletmeler arasında oluşan resmi işbirliği mekanizmalarıdır.

Diğer girişimcilerle bağlantılar kuran ve bunu devam ettiren girişimcilerin diğerlerine göre daha üstün bir performans gösterdiği çok fazla destek gören bir önermedir (Kanter, 1995). Örneğin Toronto'da, serbest meslek sahipleri üzerinde yapılan bir çalışma, düzenli olarak toplanan bir kulüp, takım, topluluk veya organizasyon üyesi olmak ile işletme başarısı arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur (Gomez, 1999). Ortalama olarak, bu tür toplulukların aktif üyeleri, üye olmayanlardan yüzde kırk daha fazla kazanç elde etmektedir. Doğu Asya ve Latin Amerika'daki girişimciler üzerinde yapılan bir inceleme, ağların ve diğer girişimcilerin de ağlar içerisinde bulunmasının işletmenin dinamizmiyle çok güçlü bir ilişkisi olduğunu ortaya koymuştur. Ağlar iş fırsatlarının belirlenmesini, kaynaklara ulaşmayı ve işletme yönetiminin desteklenmesini kolaylaştırmadır (IADB, 2002). Yukarı Bavaria'da 1.700'ün üzerinde yeni işletmeyle ilgili olarak yapılan bir çalışma, kayıt dışı sosyal ve aile tabanlı ağların da ayakta kalma ve büyüme olasılıklarını arttırdığını göstermiştir (Brüderl ve Preisendörfer, 1998). Hızlı büyüyen bölgelerdeki işletmelerin de daha az dinamik olan bölgelerdekine kıyasla, daha fazla ağ kurduğu görülmektedir (Higgins, 2000). Teknoloji tabanlı işletmeler arasında ağ oluşturma eğiliminin daha fazla olduğunu gösteren sayısız çalışma bulunmaktadır.

Resmi işletme ağları farklı hedeflere sahiptir

Sözleşmeler yoluyla yapılandırılmış, kurallara dayalı veya sözleşme tarafından yönetilen resmi işletme ağları, farklı şekillerde ve farklı hedeflerle faaliyet göstermektedir. Bazıları genel bilgi paylaşımını hedeflerken, bazıları daha spesifik hedeflerle uğraşmaktadır. Ağlar öğrenme sürecinin hızlanmasını sağlar ve küçük işletmeler genelde ağların izin verdiği grup tabanlı öğrenmeye öncelik verir. Ağlar aynı zamanda tedarikçilerle kurulan ilişkilerin tekrar şekillendirilmesini de kolaylaştırabilir. Bazı durumlarda ağlar, bağımsız işletmelerin ölçek ve kapsam ekonomileri oluşturmalarını sağlayarak, bir grup işletme arasında iş bölümü yaratmıştır. Aslında; 1990'ların başında kurulan Danimarka Ağ Programı gibi bazı ağ girişimleri, sadece küçük işletmelerin verimlilik elde etmesini hedeflemiştir. Ağlar eğitim, teknolojik gelişme, ürün tasarımı, pazarlama, ihracat ve dağıtım gibi çok farklı alanlarda işbirliği oluşturulmasını sağlar. Haziran 2001'de, Barselona civarlarında bulunan yaklaşık 10.000 küçük ölçekli işletme – şehirdeki toplam küçük işletme sayısının neredeyse yarısı – % 30 daha az fiyata elektrik sağlayabilmek için, 6 bölgesel ağ yoluyla organize olmuşlardır⁷.

Ağ haline getirilmiş işbirliği şekillerinin, serbest meslek sahipleri ve mikro girişimcilerle oluşturduğu ilişki arasında; karşılıklı kredi garanti ortaklıkları, benzer konumdaki işletme grubu kredilendirme/borçlandırma düzenlemeleri, mikro girişimcilerin daha büyük işletmelerle bağlantısını sağlayan programlar ve ortak pazarlama girişimleri gösterilebilir. Ağlar girişimciler arasında ortak bir problem olan, soyutlanma probleminin önlenmesine de yardımcı olur. Irkçılık ve cinsiyetçiliğe karşı da teşvik ve motivasyon sağlayabilir, bu sorunlara yanıt verilmesine yardımcı olur. Daha kısıtlı deneyim ve daha az sayıda iş bağlantısından dolayı genç işletmeler ve daha yeni girişimcilerin genelde ağlara daha çok ihtiyacı vardır (NCOE, 2001a). Renzulli ve arkadaşları (2000), ağ içeriğinin ve heterojenliğinin etkilerini değerlendirmek için, iş kurma girişimlerinin ilk aşamalarında ve gelişmekte olan girişimler üzerinde inceleme yapmıştır. Birden fazla kaynaktan bilgi alınabilmesini sağlayan ağ heterojenliğinin daha fazla olmasının, aktörlerin iş faaliyetlerine başlama olasılığını önemli ölçüde arttırdığı görülmüştür. Genelde benzer bilgi düzeyine sahip, birbirine daha yakın akraba, arkadaş gibi insanların oluşturduğu ağlar iş kurma olasılıklarını düşürmektedir.

Benzer gruplardan gelen toplulukların oluşturduğu ağlar, serbest meslek ve mikro işletmeler için uygun bir stratejik yönelim belirlenmesinin yanı sıra, belli iş tuzaklarından kaçınılmasında konusunda da önemli bir rol oynar. Ağlar, aynı zamanda ortak pazarlamayı, ortaklık kataloglarının oluşturulmasını ve ticaret amaçlı geziler için kolektif sponsorluğu vb. destekleyerek, işletmelere kendi yerleşim yerleri dışında ticaret yapabilmeleri konusunda da yardımcı olabilmektedir. Küçük ve büyük işletmelerin bir arada bulunduğu ağlar, daha küçük işletmelerin uluslararası pazarlara daha kısa sürede ve daha düşük bir maliyetle ulaşabilmesine yardımcı olma konusunda da önemli bir rol oynar (Dana, 2001). Westall ve arkadaşları (2000), aracı işletmeler yoluyla mikro girişimcilerle daha büyük anonim işletmeleri arasında bağlantı kuran, Philadelphia Kalkınma Birliği tarafından yürütülen bir tanıtım programından bahsetmektedir. Bu aracı işletmeler, zaten daha büyük anonim

işletmeleriyle iş yapan orta ölçekli işletmelerdir. Bu işletmeler, program kapsamında, mikro girişimciler için taşeronluk yapmaktadırlar. Yazarlar bu düzenlemenin büyük işletme için daha kabul edilebilir bir ilişki (mikro girişimlerle) sağlayabildiğini belirtmiştir.

Ayrıca bazı hükümet organları da, ağların toplam talebi karşılama ve hizmetleri küçük işletmelere ulaştırma konusunda maliyet etkin bir araç olabileceğini kabul etmektedir. Bu yüzden ABD’de Üretim Genişletme Ortaklığı (arz zincirleri, ortaklık araştırması ve gelişme için), Ticaret Departmanı (pazarlama işbirlikleri için) ve İşçi Departmanı (eğitim anlaşmaları için) gibi federal programlar için ağlar oluşturulmuştur (Rosenfeld, 2001). Farklı bir açıdan bakılırsa; devletler de, sağlık sigortası maliyetlerini düşürmek için küçük işletmeleri birleştirme konusunda aktif davranmaktadır (Philips, 2002).

Ancak etkili ve sürdürülebilir iş ağlarının oluşturulması bir talep mücadelesi oluşturabilir

Ağlar küçük işletmelerin gelişmesi için her derde deva bir çözüm değildir. Yapısal ve dayanıklı iş birliği sistemlerinin oluşturulması oldukça zordur. Robson ve Bennett (2000) İngiltere’de aynı alt sektörde faaliyet gösteren bir grup küçük işletmenin, ağlardan çok az fayda sağlayabildiğini ortaya koymuştur. Arz zincirlerinde oluşturulan işbirliği, sadece küçük ve orta ölçekli işletmelerin işbirliği ve performansı arasında önemli bir ilişki olduğunu göstermiştir. Havnes ve Senneseth (2001) uluslararası bir panelin verilerini kullanarak, ağ oluşturma ile istihdam artışı veya satışların artması arasında bir ilişki bulunmadığını ortaya koymuştur.

Ancak yazarlar, ağ oluşturan küçük işletmelerin, daha geniş coğrafi alanlarda hizmet verdiğini, bu yüzden daha önce açıklanan sebeplerle yerel karar alıcıların desteklediğini de belirtmiştir. Reese ve Aldrich (1995), iş ilişkileri kurmak ve devam ettirmek için harcanan zamanın, girişimin ayakta kalması veya işletmenin genel performansı ile önemli bir ilgisi olmadığını belirlemiştir. Bazı ağ programlarından yeterli sonuç alınamaması, yeterli beceri ve bilgi kaynağına sahip olmayan girişimcilerin, bu durumu telafi etmek için ağların yardımına başvurmuş olma ihtimaliyle açıklanabilir. Aslında ABD’de Asyalı göçmenlerin sahip olduğu işletmeleri inceleyen Bates (1994), sosyal ağların daha çok başarısız olma ihtimali yüksek olan işletmeler tarafından kullanıldığı sonucuna varmıştır. Aşağıda iş ağlarının geliştirilmesine yönelik öneriler verilmektedir:

- İşletmelere ağ oluşturma kavramını tanıtmak için geniş kampanyalar düzenleyin

Ağ hizmetleri için bilgilendirilmiş talep oluşturmak önemlidir. Bazı kapsamlı ağ programları, kamu sübvansiyonu iptal edildikten sonra finansal destek temin edememiştir. Bu bir bakıma, özel sektörün bazen, daha önceden kamu kalkınma organları tarafından belirlenmiş bir grup hizmetle var olduğu gerçeğini yansıtmaktadır. Birliğin performansını etkileme açısından en başarılı iş ağları, spesifik ticari hedefler çerçevesinde organize olmuş ağlardır. Bu yüzden, kamu yetkilileri ve işletme birlikleri insanları ağların sunduğu faydalar ve fırsatlardan haberdar etmeye çalışmalıdır. Buradaki amaç, özel sektör

tarafından belirlenmiş hedefler çerçevesinde oluşturulan programlara karşı bilgilendirilmiş talebi arttırmaktır. Katılımcıların beklentileri de ağı uzun ömürlü olup olmaması, üzerinde etkilidir (Huggins, 2000). Örneğin; genelde ortakların kısa vadeli beklentilerinin az olduğu işletme kulüpleri, daha uzun periyotlarda faaliyet gösterir. Bunlar da, ağların işletmeler tarafından belirlenmiş hedefler etrafında oluşturulmasını, bu şekilde özel sektör beklentilerinin program tasarımıyla birleştirilmesini, önermektedir. Ayrıca başarısızlıklar, çoğu zaman katılan işletmelerin ağ programları için çok az sayıda personel ve idaresi için çok az zaman ayırdığı gerçeğiyle de ilgilidir (Huggins, 2000). Bu bulgu, talep edilen programların harekete geçtiğinden emin olmanın önemini daha fazla vurgulamaktadır. Son olarak resmi bir yapıda oluşturulan, örneğin akdi anlaşmalar yoluyla, politika teşvikli ağlar, genelde daha fazla zaman ayrılmasını ve daha fazla beceri geliştirilmesini gerektirir. Eğer kaynaklar sınırlıysa, kamu fonlarının daha fazla kullanılması da, ortaklık faaliyetlerinin karşısındaki engelleri azaltma amacıyla, ağ kavramının pazarlanmasına, muhtemelen kayıt dışı oluşturulmuş ağlarla birleşerek, yardımcı olabilir. Daha resmi ağlar, kendi kendine organize olacak işletmelere bırakılabilir.

- Fizibilite çalışması, yeni işletme kurma faaliyetleri ve ağ komisyonculuğu maliyetleri için bir miktar finansal destek sağlanmasını bekleyin

Ağların kendiliğinden oluşmasını önleyen engeller arasında; işletmeler arası işbirliğine sıcak bakılmamasının yanı sıra, koordinasyon problemleri de sayılabilir. Çoğu zaman en azından dağıtıcı bir rol oynaması için bir kamu hareketi gereklidir. Kamu sektörünün ağları teşvik etme yollarından biri, işletme gruplarının ortak sunduğu projelere destek sağlamak olabilir. Ancak, ağların finanse edilmesi, daha resmi bir şekilde birleşen ve kazanç elde eden katılımcılar olduğunda, aşamalarla bitirilmelidir.

- Zaman dilimleri belirlerken realist olun

Kamu politikası sabırlı olmayı gerektirir. Büyük bir işletme ağı programı için, genelde üç ila dört yıllık bir süre gerekir. Ayrıca; ağ kalkınma programları, girişim desteği kapsamında sabit olmalı, ama aynı zamanda devamlı bir süreç olarak yeni hedefler etrafında yeni ağlar da oluşturmalıdır.

- Deneyimli ağ aracılarının bulunmasını sağlayın

Birçok girişim destek modelinde olduğu gibi yönetimin niteliği, kritik bir öneme sahiptir. KOBİ kalkınması konusunda doğrudan deneyim sahibi olan kişiler, işbirliği oluşturacak işletmeler için danışmanlık ve kılavuzluk hizmeti sağlayan ağ aracıları olarak çalıştırılmalıdır. Ağ aracıları; tarafsız bir arabulucu gibi davranarak, kontrolün kaybedilmesi ve çıkarların dağıtılmasında eşitsizlik gibi kaygıların ortadan kalkmasına da yardımcı olur. Örneğin; Baines ve Robson (2001), kültürel sektörde bir grup serbest meslek sahibi işçi arasında güvensizliğin hakim olduğunu ortaya koymuştur. Ancak bu

şüpheler, bilgi alma ve yalnız çalışmanın ticari dezavantajlarına karşı önlem alma isteğiyle bir arada görülmektedir.

Aracı takımları kurulması ve bunlar arasında deneyim alışverişinin kolaylaştırılması, verimliliğin arttırılmasına yardımcı olacaktır. Bu tür alışverişler motivasyon oluşmasını da sağlar. Program uygulayıcıları genelde işbirliği ile ilgili genel bilgilerin sektörel uzmanlıktan çok ,aracının fonksiyonu için gerekli olduğunu iddia ettiği için, akreditasyon programları işe yarayabilmektedir. Bilgi teknolojisi de, ağ erişiminin genişletilmesi ile eğitim öğretim kurumları ve diğer kurumlarla daha iyi bağlantılar kurulmasına yardımcı olabilir. Ancak, program uygulayıcıları, genelde yüz yüze karşılaşmaların sıklığının, ağ oluşturan işletmeler arasındaki etkileşimi korumak için önemli olduğunu belirtmektedir.

Dipnotlar

1. Bu bağlamda belirtmek gerekir ki, danışmanlık ve eğitim serbest meslek destek programlarının maliyetini arttırsa da, ABD'den alınan değerlendirme sonuçları, bunun çok sayıda programın maliyet etkinliğini arttırmış olduğunu göstermektedir (Metcalf, 1998).
2. Karar alıcılar, piyasaların yeni ve küçük işletmelere danışmanlık sağlama konusunda sürekli başarısız olduğunu kabul etmişse, daha geçici müdahale yollarına başvurulabilir. Ancak, daha önce de belirtildiği gibi, bu piyasadaki sistematik başarısızlığın açıklamasını yapmak, oldukça zordur.
3. Performans ölçümlerinin rolü ve önemi, Metcalf (2001) tarafından ayrıntılarıyla ele alınmıştır.
4. Oldsman (2000), incelemeler yapılırken, şunlara dikkat edilmesini gerektiğini önermektedir.
5. İnceleme yapılacak topluluk net bir şekilde belirlenmeli ve uygun örnekleme stratejisi geliştirilmelidir.
 - İnceleme soruları net bir şekilde ifade edilmelidir. Sorular şu hususlardan oluşabilir:
 - Başlangıç, orta ve nihai sonuçlardan oluşan program etkilerine tamamen eğilimesi
 - Karşıt gerçeğe kesin bir referans verilmesi
 - Farklı ölçütler kullanılarak, aynı kavram için birden fazla soru sorulması
 - Cevapların ampirik verilere dayandırılması
 - İncelenen gruptan, hesaplama yapmalarını istemekten kaçınılması
 - Metodlar, cevap oranını azamiye çıkarıp, cevaplarda önyargıyı minimuma indirecek şekilde geliştirilmelidir. Cevap veren kişiler adını açıklamazsa, cevaplarda önyargı olma ihtimali azaltılabilir.
6. Ders kitaplarının yarattığı dünyada, karar alıcılar belli hedefleri, farklı program türlerinde gerçekleştirmenin marjinal maliyeti bilgisine dayanarak, kamu kaynaklarını farklı programlar arasında paylaştırabilirler. Örneğin, yerel kalkınma politikasının temel hedefi istihdam yaratmaksa, karar alıcılar bu tür programlar yoluyla bir iş yaratmanın yatırımları çekme, yeni kurulan işletmeler için alınan yardım, eğitim vb. marjinal maliyetler konusunda bilgi sahibi olduğu takdirde ekonomik açıdan verimli bir kaynak dağıtımını yapılabilir. İş yaratımının marjinal maliyetleri programlarda aynı ise verimli bir kaynak dağıtımını elde edilebilir (Storey, 1990). Ancak uygulama sırasında birçok değerlendirme, iş yaratımının ortalama maliyeti hakkında bilgi sağlar. Ayrıca iş yaratımının marjinal maliyeti, programın kendi ölçeği ve süresi ile yerel işgücü piyasasının özelliklerine bağlı olarak, farklılık gösterebilir. Ders kitabına göre ideal olan birçok program türünde devamlı olarak kompleks değerlendirme

döngülerinin oluşturulduğu, ama bunun verimli bir şekilde gerçekleştirilemediği belirtilmektedir.

7. Bununla beraber, yaratıcı yaklaşımlar da, bu değerlendirme zorluklarına karşı ani ataklar yapmayı hedefleyen ajanslara açıktır. Örneğin; Boarnet ve Bondonio (2000), ABD'deki heterojen yerleşim yerlerindeki Girişim Bölgesi programlarının değerlendirildiği ekonometrik yaklaşımlar üzerinde durmaktadır. Ancak ABD'deki Girişim Bölgesi teşebbüslerinin, genelde bu kitapta bahsedilen türde programların ötesine geçen, mali politikalar ve finansal destek de dahil birçok teşvikten faydalandığını da belirtmekte fayda var. Girişim Bölgesi, genelde işletmeler yeni, yerleşik, yerel kaynaklı veya başka bölgelerden gelmiş olsun, bütünsel iş faaliyetinin artırılması ve performans gelişimini vurgulamaktadır.
8. El Pais, 27 Haziran, 2001, sayfa 61.

KISIM II

Bölüm 11

Politika Alanında İleri Araştırma Önerileri

Önceki bölümlerde, program değerlendirmelerinin yetersizliği (nitelikli) ve girişimciliğin yerel ekonomiler üzerindeki etkisi üzerine yapılmış çok az sayıda ampirik çalışma olduğu vurgulanmıştı. Politikayla ilgili daha fazla araştırma yapılabilecek alanlar şöyledir:

Girişimciliğin zaman içindeki yerel etkileri üzerine çalışmalar

- Belirli yerleşim yerlerinde, girişimci nüfusun temel boyutlarını, yerel ekonomik ve işgücü piyasasının performansını inceleyen, boylamsal çalışmalar gerekmektedir. İdeal durumda, çalışmalar aynı metodolojiler kullanılarak yapılabilir. Bu tür çalışmaların üye ülkelerinin hepsinde veya bir kısmında politika ilgisini kolaylaştırmak, öngörmek, standartlaştırmak ve garantilemek için OECD Sekreterinden bilgi alınabilir. Bu tür bir araştırma süreci bağımsız üye ülkeler için, asgari finansal masraf sağlar. Ancak, politikayla ilgili bilgiler açısından önemli bir katkı oluşturabilir.

Programları, kurumları ve girişimcilik koşullarını sadece belli bir zaman diliminde tanımlayan örnek durum çalışmaları, var olan bilgilere çok az katkı sağlayacaktır. Bu, özellikle yeni işletmelerin önemli bir büyüme göstermesi için uzun bir zaman gerektiği için doğrudur. Çalışmalar; yerleşim yerlerini, iş dünyasından gönüllü ve gönülsüz çıkış arasındaki ayırım yapılarak ve işsizlik oranının yüksek olduğu bölgelerde ayakta kalma oranlarının daha düşük olacağı gerçeğini göz önünde bulundurarak; zaman içerisinde girişimlerin oluşum süreci, yeni kurulan işletmeler, büyüme oranları, kapanan işletmeler ve göç bakımından gösterdiği değişikliklere göre incelemelidir. Normalde istatistik ajanslarının dikkatinden kaçacak mikro girişimlerin dahil edildiği kanallar yoluyla da veri toplanabilir. İşgücü piyasasındaki aşamalı etkiler de kısa ve uzun vadede istihdam ve ücretlerde oluşan değişimlere de odaklanabilir. İşsizlerin yanı sıra, ücret dağılımının farklı bölümlerinden insanlar üzerinde oluşan etkilere de dikkat edilmelidir. Değerlendirmelerde yerli halk ve göçmenlerin, işgücü piyasasındaki deneyimlerini etkileme şekilleri üzerinde de durulmalıdır. Çalışmalar, girişim ölçeği ve sektörel yapı üzerinde durarak, genel istatistiklerin ötesine geçebilir. İncelemelerde, daha önceden iş kurmuş insanlarda oluşan motivasyon da değerlendirilebilir. Örneğin kentsel bölgeler, şehir içindeki alanlar, uzak kırsal yerleşim yerleri ve çok az sayıda ekonomik faaliyete dayanan kasabalar incelenerek, ideal açıdan, farklı türde yerleşim yerlerinde çok sayıda çalışma yürütülmelidir. Bazı ülkelerde önemli miktarda deney ve veri kaynağı zaten bulunmaktadır. Örneğin; detaylı coğrafi bilgi sistemleri, birçok özel sektör ve kamu organizasyonu tarafından geliştirilmiştir.

Spesifik program türleri üzerine çalışmalar

- Girişimciliğin kalkınması için kullanılan farklı türde programlarda, iş yaratımı maliyetlerinin araştırılması gerekir. Bu bilginin bir tamamlayıcısı olarak, işsizlik kayıtlarından çıkan kişi başına sağlanan istihdam maliyeti üzerine de, veri araştırması

yapılmalıdır. Bu tür bilgiler kamu organlarının kısıtlı bütçeleri daha etkili bir şekilde dağıtabilmesini sağlar. Örneğin iş inkübatörçülerinin, giderek artmalarına rağmen, sistematik ekonomik değerlendirmelerinin yapılması konusunda çok zorlanılmaktadır.

Aynı şekilde OECD üye ülkelerinde, mikro kredi programlarıyla ilgili özenli değerlendirmelere çok az rastlanabilmektedir. Farklı programların maliyet etkinlikleriyle ilgili veriler, farklı işletme modellerinin etkileriyle ilgili niteliksel ve mümkünse niceliksel bilgilerle tamamlanmalıdır.

- İş danışmanlığı hizmetlerinin farklı ölçekli ve farklı özelliklere sahip işletmeler üzerindeki etkisi, daha fazla ampirik analiz gerektirir. Değerlendirmelerde etkilerin farklı tedarikçilere göre nasıl değişiklik gösterdiği üzerinde de durulmalıdır. Danışmanlık programları neredeyse her yerde uygulanmaktadır, fakat çok az sayıda özenli değerlendirme yapılmıştır. Ayrıca, internet tabanlı danışmanlığın etkileri üzerine de, neredeyse hiçbir açıklama yoktur ve bu özellikle bire bir etkileşimin aşırı yüksek bir maliyet oluşturduğu, uzak yerleşim yerleri ve çok sayıda küçük işletme ile çalışan ajanslar için uygundur.
- Farklı serbest meslek desteği uygulama modellerinin, güçlü ve zayıf yanlarının daha ayrıntılı değerlendirilmesi de faydalı olabilir. Örneğin, programların toptan bedelli veya düzenli ödemeler şeklinde sağlanan finansal desteğe göre nasıl değiştiğinin anlaşılmasına yardımcı olur. Serbest meslek desteğinin olası etkilerinin geniş bir liste halinde belirlenmesi de, işe yarayabilir. Program sonrası bilanço toplamı ve fiziksel refah bunlar arasında sayılabilir.
- Mikro kredilerle ilgili çok sayıda niteliksel çalışma bulunmasına rağmen farklı tasarı ve uygulama düzenlemelerinin programın ekonomik ve finansal sonuçlarını ve sürdürülebilirliğini nasıl etkileyeceğine dair daha fazla araştırma yapılması da faydalı olabilir.
- Bölüm 5'te de belirtildiği gibi uygun metodolojiler kullanılarak, yeni ve küçük işletmelerde yöneticilik eğitimi ve performans çalışmaları üzerinde daha fazla durulmalıdır. Eğitim niteliğinin yanı sıra eğitim hacmi de dikkat edilmesi gereken bir husustur.

Kaynakça

- Acs, Z. (1996),
Small Firms and Economic Growth, Elgar, Cheltenham.
- Acs, Z.J., B. Carlsson and C. Karlsson (1999),
Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and the Macroeconomy, Cambridge University Press.
- Aernoudt, R. (1999),
European policy towards guarantees: old wine in a new bottle, paper presented at the Conference “Funding Gap Controversies”, 12-13 April 1999, Warwick University.
- Amos, E. (1998),
Training and Development in the Middle Market: Can it Pay?, paper presented to the Conference “Assessing the Impact of Training on the Performance of Small- and Medium-Sized Enterprises”, University of Warwick, 27th March 1998.
- APCE (Agence pour la création d’entreprises) (undated),
Pour une stratégie de promotion de l’esprit d’entreprise en France, APCE, Paris.
- Appalled, S. (1995),
Agglomeration, Interorganisational Networks, and Competitive Performance in the US Metalworking Sector, *Economic Geography*, Vol. 71.
- Ardichvili, A., R.N. Cardozo, K. Tune and J. Reinach (2001),
The Role of Angel Investors in the Assembly of Non-Financial resources of New Ventures, www.babson.edu/entrep/fer
- Ashcroft, B. and J.H. Love (1996),
Employment change and new firm formation in UK countries, 1981-89, in “Small Firm Formation and Regional Economic Development”, edited by Michael W. Danson, Routledge, 1996.
- Astebro, T. and I. Bernhardt (1999),
Bank loans as predators of smallbusiness start-up survival, paper presented at the Conference “Funding Gap Controversies”, 12-13 April 1999, Warwick University.
- Atherton, A., A. Gibb, and L. Sear (1997),
Reviewing the Case for Supporting Business Start-ups, Durham University Business School.

Atrostic, B.K. and S.V. Nguyen (2001),
Computer Networks and US Manufacturing Plant Productivity: New Evidence from the CNUS Data, paper prepared for the 9th Conference on National Accounting, ACN/INSEE/Eurostat, Paris, France, November 21st and 22nd, 2001.

Audretsch, D.B., J. Weigand and C. Weigand (2002),
The Impact of the SBIR on Creating Entrepreneurial Behavior, *Economic Development Quarterly*, Vol. 16, No. 1, February 2002.

Audretsch, D.B. and M. Fritsch (forthcoming),
Growth Regimes over Time and Space, *Regional Studies*.

Audretsch, D.B. and J. Elston (1999),
Do funding gaps exist in Germany?, paper presented at the Conference “Funding Gap Controversies”, 12-13 April 1999, Warwick University.

Audretsch, D.B. and P.E. Stephan (1996),
Company-scientist locational links: The case of biotechnology, *American Economic Review*, 86 (3), pp. 641- 652.

Audretsch, D.B. and T. Mahmood (1995),
New Firm Survival: New Results Using a Hazard Function, *The Review of Economics and Statistics*, 1995.

Bailey, S.J. (1999),
Local Government Economics: Principles and Practice, Macmillan Press Ltd., London.

Baines, S. and L. Robson (2001),
Being self-employed or being enterprising? The case of creative work for the media industries, *Journal of Small Business and enterprise Development*, Vol. 8, No. 4.

Baldwin, J., (1998),
Training and New Firms, paper presented to the Conference “Assessing the Impact of Training on the Performance of Small and Medium-Sized Enterprises”, University of Warwick, 27th March 1998.

Baldwin, J.R., T. Dunne and J. Haltiwanger (1995),
Plant Turnover in Canada and the United States, in Baldwin, J.R., *The Dynamics of Industrial Competition* Cambridge University Press, 1995.

Bank of England (2002),
Finance for Small Firms – A Ninth Report, Bank of England, United Kingdom. Barlow, D. and M. Robson (1999),

Have unincorporated businesses in the UK been constrained in their ability to obtain bank lending?, paper presented at the Conference “Funding Gap Controversies”, 12-13 April 1999, Warwick University.

Barrett, A. and P.J. O’Connell (1999), *Does training generally work? The returns to in-company training*, IZA Discussion Paper, No. 51, August. Cited in OECD (2002).

Bartel, A. (1989), *Formal employee training programs and their impact on labor productivity: evidence from a human resources survey*, NBER Working Paper Series, No. 3026.

Bartik, T.J. (2002), *Evaluating the Impacts of Local Economic Development Policies on Local Economic Outcomes: What Has Been Done and What is Doable?*, paper prepared for the OECD / EC/Austrian Ministry for Economic Affairs and Labour Conference “Evaluating Local Economic and Employment Development”, Vienna, Austria, November 2002.

Bartik, T.J. and R.D. Bingham (1997), *Can Economic Development Programs be Evaluated?*, in Bingham, R.D. and R. Mier (eds.), *Dilemmas of Urban Economic Development*, Sage Publications.

Bartik, T.J., (1994), *Jobs, Productivity and Local Economic Development*, National Tax Journal, Vol. 47, No. 4.

Bartik, T.J. (1994a), *Better Evaluation is Needed for Economic Development Programs to Thrive*, Economic Development Quarterly, Vol. 8, No. 2, May 1994, pp. 99-106. Bartik, T.J. (1991), *Who benefits from state and local economic development policies?* Kalamazoo, MI:W.E. Upjohn Institute for Employment Research.

Bates, T. (2002), *Government as Venture Capital Catalyst: Pitfalls and Promising Approaches*, Economic Development Quarterly, Vol. 16, No. 1, February, pp. 49-59

Bates, T. (1997), *Race, self-employment, and upward mobility: An illusive American dream*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Bates, T. (1995), *Why do Minority Business Development Programs Generate so Little Minority Business Development?*, Economic Development Quarterly, Vol. 9, No. 1, February 1995.

Bates, T. (1994),
Social Resources Generated by Group Support Networks May Not be Beneficial to Asian Immigrant-Owned Small Businesses, Social Forces, Vol. 72, pp. 671-689. Cited in Brüderl, J. and P. Preisendörfer (1998).

Bearse, P. (1998),
A Study of the Impact of State and Local Regulation on Small and Minority Business Enterprise, Peter Bearse Associates and Development Strategies Corporation, under contract to the Minority Business Development Agency, US Department of Commerce, Washington DC.

Beaudry, C. and S. Breschi (2000),
Does “Clustering” Really Help Firms’ Innovative Activities?,
www.cespri.uni-bocconi.it/papers/wp111.PDF.

Bednarzik, R.W. (2000),
The Role of Entrepreneurship in US and European Job Growth, Monthly Labour Review 123 (7), pp. 3-16.

Belsky, E.S., M. Lambert and A. von Hoffman (2000),
Insights into the Practice of Community Reinvestment Lending: A Synthesis of CRA Discussion Groups, August, Joint Center for Housing Studies, Harvard University.

Belussi, F. (1998),
A framework of analysis of self-employment in Italy, paper presented at the OECD/CERF/CILN Conference on Self-Employment, September 1998.

Bennett, J.R. and P.J.A. Robson (1999),
The use of external business advice by SMEs in Britain, Entrepreneurship and Regional Development, 11, pp. 155-180.

Benus, J., T.R. Johnson and M. Wood (1994),
A New Reemployment Strategy: Final Report on the UI Self-Employment Demonstration, Occasional paper 95-4, US Department of Labor, Washington DC.

Berger, A.N. and G.F. Udell (1992),
Some Evidence on the Empirical Significance of Credit Rationing, Journal of Political Economy, Vol. 100, No. 5, pp. 1047-1077.

Bergström, F. (2000),
Capital Subsidies and the Performance of Firms, Small Business Economics, 14, pp. 183-193.

Bevan, J., G. Clark., N. Banerji and C. Hakin (1988),
Barriers to business start-up: A study of the flow in and out of self-employment, Department of Employment Research Paper No. 71, Sheffield, United Kingdom.

Bhatt, N. and S-Y. Tang (2001),
Making Micro-credit Work in the United States: Social, Financial, and Administrative Dimensions, Economic Development Quarterly, Vol. 15 No. 3, August, pp. 229-241.

Birch, D.L. (1987),
Job Creation in America, Macmillan, New York.

Bingham, R.D. and R. Mier (eds.) (1997),
Dilemmas of Urban Economic Development, Sage Publications.

Black, S.E. and L. Lynch (1996),
Human-capital investments and productivity, American Economic Review, Papers and Proceedings, May.

Blackburn, R.A. and P. Jennings (eds.) (1996),
Small firms: contributions to economic regeneration Institute for Small Business Affairs (United Kingdom), National Small Firms' Policy and Research Conference (17th), London: Chapman.

Blanchflower, D.G., P.B. Levine, and D. Zimmerman (1998)
Discrimination in the Small Business Credit Market paper presented at the OECD/CERF/CILN Conference on Self-Employment, September 1998.

Blanchflower, D.G., and Oswald, A.J. (1998),
What Makes an Entrepreneur?, Journal of Labour Economics, Vol. 16, No. 1.

Blanchflower, D.G. (1998),
Self-Employment in OECD Countries, paper presented at the OECD/CERF/CILN Conference on Self-Employment, September 1998.

Blanchflower, D. and B. Meyer (1994),
A Longitudinal Analysis of the Young Self-Employed in Australia and the United States, Small Business Economics 6: 1–19.

Boarnet, G.M. (2001),
Enterprise Zones and Job Creation: Linking Evaluation and Practice, Economic Development Quarterly, Vol. 15, No. 3, August 2001, pp. 242-254.

Bondonio, D. (2000),
Evaluating decentralized policies: How to compare the performance of state and local economic development programs across different regions, Paper presented to the Fourth European Evaluation Society Conference, Lausanne, October 12-14th, 2000.

Borjas, G.J. (1986),
The self-employment experience of immigrants, Journal of Human Resources, 21: pp. 487-506.

Borzaga, C. and J. Defourny (2001),
The Emergence of Social Enterprise, Routledge, London and New York.

Bosworth, B. and S. Rosenfeld (1993),
Significant Others: Exploring the Potential of Manufacturing Networks, The Apsen Institute and Regional Technology Strategies, Inc.

Bradshaw, R. and M. Burridge (2001),
Practices of successful small and medium-sized exporters: The use of market information, Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 8, No. 3.

Bruce, D. (1998),
Do Husbands Matter? Married Women Entering Self-Employment, paper presented at the OECD/CERF/CILN Conference on Self-Employment, September 1998.

Brüderl, J. and P. Preisendörfer (1998),
Network Support and the Success of Newly Founded Businesses, Small Business Economics, Vol. 10, pp 213-225.

Brusco, S. and E. Righi (1989),
Local government, industrial policy and social consensus: the case of Modena, Economy and Society, Vol. 18 No. 4, November.

Burrus, W. (2002),
Micro-enterprise Development in the United States: Closing the Gap, Journal of Microfinance, Vol. 4, No. 1, Spring: pp. 81-98.

Cabinet Office, United Kingdom (1998),
Bringing Britain Together: A national strategy for neighbourhood renewal,
www.cabinet-office.gov.uk/seu/published.htm

Calcagnini, G., D. Iacobucci and D. Ticchi (1999),
Are small firms more likely to be credit-rationed than larger firms?, paper presented at the Conference "Funding Gap Controversies", 12-13 April 1999, Warwick University.

Carpenter, R.E. and B.C. Petersen (1999),
Is the growth of small firms constrained by internal finance?, paper presented at the Conference “Funding Gap Controversies”, 12-13 April 1999, Warwick University.

Carter, N. (1997),
Entrepreneurial Processes and Outcomes: The Influence of Gender, in Reynolds, P.D. and S.B. White (1997), *The Entrepreneurial Process: Economic Growth, Men, Women and Minorities*, Quorum Books.

Caves, R.E. (1998),
Industrial Organisation and New Findings in the Turnover and Mobility of Firms, Journal of Economic Literature, Vol. 36:4, pp. 1947-1982.

Chapman, B., B. Gregory and J. Klugman (1998),
Self-Employment in Australia: Description, Analysis and Policy Issues, paper presented at the OECD/CERF/CILN Conference on Self-Employment, September 1998.

Chapman, B. (1992),
AUSTUDY: Towards a Flexible Solution, AGPS, Canberra.

Chapman, B. (1997),
Conceptual Issues and the Australian Experience with Income Contingent Changes for Higher Education, Economic Journal 107(442), pp. 738–752, May.

Clark, K. and S. Drinkwater (1998),
Pushed Out or Pulled In? Self-Employment Among Ethnic Minorities in England and Wales, paper presented at the OECD/CERF/CILN Conference on Self-Employment, September 1998.

Commission of the European Communities (2000),
Progress Report on the Risk Capital Action Plan, European Economy, Supplement A, No. 8/9, August-September, Brussels.

Conaty, P. and T. Fisher (1999),
Micro-credit for Micro-enterprises, New Economics Foundation.

Cooper, A.C., F.J. Gimeno-Gascon and C.Y. Woo (1994),
Initial human and financial capital as predictors of new venture performance, Journal of Business Venturing, 9: pp. 371-395.

Cosh, A. and A. Hughes (1994),
Size, financial structure and profitability: UK companies in the 1980s, in Finance and the Small Firm, edited by Hughes, A. and D.J. Storey, Routledge, 1994.

Cosh, A., J. Duncan and A. Hughes (1998),
Investment in Training and Small Firm Growth and Survival: An Empirical Analysis for the UK 1987-95, paper presented to the Conference “Assessing the Impact of Training on the Performance of Small and Medium-Sized Enterprises”, University of Warwick, 27th March 1998.

Courant, P.N. (1994),
How Would You Know a Good Economic Development Policy if You Tripped Over One? Hint: Don't Just Count Jobs, National Tax Journal, Vol. 47, pp. 863-881.

Cowling, M. and M. Taylor (2001),
Entrepreneurial Women and Men: Two Different Species?, Small Business Economics, Vol. 16 (3), May, pp. 167-175.

Cowling, M. and R. Hayward (2000),
Out of Unemployment, Research Centre for Industrial Strategy, United Kingdom.

Cowling, M. (1998),
Regional Determinants of Small Firm Loans Under the UK Loan Guarantee Scheme, Small Business Economics, 11: pp. 155-167, 1998.

Cowling, M. and P. Mitchell (1997),
The Evolution of UK Self-Employment: A Study of Government Policy and the Role of the Macroeconomy, Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 65, No. 4, pp. 427-442.

Cox, L.W. and S.E. Moss (1997),
The Impact of Entrepreneurial Education on Entrepreneurial Self-efficacy and Intention, Paper presented at the National Academy of Management Meetings, cited in Ehrlich *et al.* (1999).

Cressy, R. (1999),
Small Business Failure: Failure to Fund or Failure to Learn?, in Acs *et al.* (1999).

Cressy, R. (1996),
Are Business Startups Debt-rationed?, The Economic Journal 106(438), September: 1253-1270.

Cressy, R. and C. Olofsson (1997),
European SME Financing: An Overview, Small Business Economics, Vol. 9, No. 2, April 1997, pp. 87-96.

Cressy, R. and C. Olofsson (1997a),
The Financial Conditions for Swedish SMEs: Survey and Research Agenda, Small Business Economics, Vol. 9, No. 2, April 1997, pp. 179-194.

Cressy, R and O. Toivanen (1999),
Is there adverse selection in the credit market?, paper presented at the Conference “Funding Gap Controversies”, 12-13 April 1999, Warwick University.

Curran, J. and R. Blackburn (1992),
Local Economies and small firms: a view from the ground, paper presented at the 15th National Small Firms Policy and Research Conference, Southampton, cited in Westall *et al.* (2000).

Dahlqvist, J. and P. Davidsson (undated),
Business Start-Up Reasons and Firm Performance
www.babson.edu/entrep/fer/II/IIA/II-A/html/ii-a.htm

Dana, L.P. (2001),
Networks, Internationalization and Policy, Small Business Economics, Vol. 16, pp. 57-62.

Davidson, P., L. Lindmark and C. Olofsson (1994),
New Firm Formation and Regional Economic Growth in Sweden, Regional Studies 28 (4): pp. 395-410.

Davis, A., J. Betteridge, P. Burton and S. Marsh (1999),
Overcoming Barriers to Women's Independence, An Enact Report: The Birmingham Settlement and The Department of Social Policy and Social Work, The University of Birmingham, United Kingdom.

Deakins, D., L. Graham, R. Sullivan and G. Whittam (1998),
New venture support: an analysis of mentoring support for new and early stage entrepreneurs, Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 5, No. 2, pp. 151-161.

Delmar, F. and P. Davidsson (2000),
Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs, Entrepreneurship and Regional Development, 12, pp. 1-23.

DeMeza, D. (1999),
Overlending, paper presented at the Conference “Funding Gap Controversies”, 12-13 April 1999, Warwick University.

DeMeza, D. and D. Webb (1987),
Too much investment: a problem of asymmetric information, Quarterly Journal of Economics, 102, 281-292.

Djankov, S., R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes and A. Shleifer (2000),
The Regulation of Entry, Working Paper 7892, National Bureau of Economic Research, September. At: www.nber.org/papers/w7892

Doms, M., T. Dunne and K.R. Troske (1997),
Workers, wages and technology, Quarterly Journal of Economics, Vol. 112, No. 1, pp. 253-290.

Duggan, C. (1998),
Self-Employment in the United Kingdom and Ireland. Current Trends, Policies and Programmes, paper presented at the OECD/CERF/CILN Conference on Self- Employment, September 1998.

Egeln, J., G. Licht and F. Steil (1997),
Firm Foundations and the Role of Financial Constraints, Small Business Economics, Vol. 9, No. 2, April 1997, pp. 137-150.

Ehrlich, S.B., A.F. De Noble, D. Jung and D. Pearson (1999),
The Impact of Entrepreneurship Training Programs on an Individual's Entrepreneurial Self-Efficacy, www.babson.edu/entrep/fer/papers99/II_C/IC%20Text.htm

European Observatory for SMEs (1996),
Fourth Annual Report, European Commission, Brussels.

Evans, D. and B. Jovanovic (1989),
An Estimated Model of Entrepreneurial Choice Under Liquidity Constraints, Journal of Political Economy 97(4), pp. 808-827.

Everett, J. and J. Watson (1998),
Small Business Failure and External Risk Factors, Small Business Economics 11: 371-390, 1998. Evers, J., T. Fisher, L. Foschi, C. Guene, M. Jung, M. Rodriguez and V. Vandemeulebroucke (2001), *Finance for local development: New solutions for public-private action*, New Economics Foundation, Evers and Jung, Fondazione Choros, INAISE, www.localdeveurope

- Fadahunsi, A., D. Smallbone and S. Supri (2000),
Networking and ethnic minority enterprise development: Insights from a North London study,
Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 7, No. 3, pp. 228-240.
- Fairlie, R.W. and B.D. Meyer (1996),
Ethnic and racial self-employment differences and possible explanations, Journal of Human
Resources, 31, pp. 757-793.
- Fazzari, S.M., R.G. Hubbard and B. Peterson (1988),
Financing Constraints and Corporate Investment, Brookings Papers on Economic Activity 1,
pp. 141-195.
- Feeney, L.S., G. Haines Jr. and A.L. Riding (1999),
SME owners' awareness and acceptance of equity capital: implications for lenders, paper
presented at the Conference "Funding Gap Controversies", 12-13 April 1999, Warwick
University.
- Feller, I. (2001),
Program Theory, Evaluation Design, and Operational Modalities for Industrial Extension,
paper prepared for the DATAR/OECD World Congress on Local Productive Systems,
January 2001, Paris.
- Felsenstein, D. and J. Persky (1999),
When is a Cost Really a Benefit? Local Welfare Effects and Employment Creation, Economic
Development Quarterly, Vol. 13. No. 1, February 1999, pp. 46-54.
- Foley, P. (1992),
Local Economic Policy and Job Creation: A Review of Evaluation Studies, Urban Studies,
Vol. 29, Nos 3 and 4, pp. 557-598.
- Folster, S. (2000),
Do Entrepreneurs Create Jobs?, Small Business Economics, 14: 137-148, 2000.
- Fonseca, R., P. Lopez-Garcia and C.A. Pissarides (2001),
Entrepreneurship, start-up costs and employment, European Economic Review 45, pp. 692-
705.
- Fielden, L.S., M.J. Davidson and P.J. Makin (2000),
Barriers encountered during micro and small business start-up in North-West England,
Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 7, No. 4.

Friedlander, D., D.H. Greenberg and P.K. Robins (1997),
Evaluating Government Training Programs for the Economically Disadvantaged, Journal of Economic Literature, 35 (4), pp. 1809-1855.

Fritsch, M. (1997),
New Firms and Regional Employment Change, Small Business Economics, Vol. 9, No. 2, April 1997, pp. 437-448.

Gallie, D., J. Gershuny and C. Vogler (1994),
Unemployment, the household and social networks in Gallie D., C. Marsh and C. Vogler (eds.), Social Change and the Experience of Unemployment. Oxford: OUP, 1994.

Garofoli, G. (1994),
New Firm Formation and Regional Development: The Italian Case, Regional Studies, Vol. 28, No. 4 (July).

Gavron, R., M. Cowling, G. Holtham and A. Westall (1998),
The Entrepreneurial Society, Institute for Public Policy Research.

Ghatak, M. (1999),
Group Lending, Local Information and Peer Selection, Journal of Development Economics Vol. 60, Number 1: pp. 27-50.

Glackin, C.E. (2002),
What Does it Take to Borrow?, Journal of Micro-finance, Vol. 4, No. 1, Spring: pp. 115-135.

Gomez, R. (1999),
The Role of Peer Group Lending, Social Capital and Neighborhood Characteristics in Determining the Success of the Small-Scale Self-employed, Paper presented at the Conference "Local Economic Development: Social Capital and Productive Networks", Organised by OECD/LEED and SEDESOL, Mexico City, January 18-19, 1999.

Gorton, M. (1999),
Spatial variations in markets served by UK-based small and medium sized enterprises, Entrepreneurship and Regional Development, No. 11, pp. 39-55.

Graves, F. and B. Gauthier (1996),
Evaluation of the Self-Employment assistance Program, Human Resources Development Canada, Ottawa.

- Greve, A. (1995),
Networks and Entrepreneurship – An Analysis of Social Relations, Occupational Background, and Use of Contacts during the Establishment Process, Scandinavian Management Journal, 11 (1), pp. 1-24.
- Gropp, R., J. Scholz and M. White (1997),
Personal bankruptcy and credit supply and demand, Quarterly Journal of Economics, CX11(1), pp. 217-51.
- Hakim, C. (1989),
New recruits to self-employment in the 1980s, Employment Gazette 97(6), pp. 286-297. Cited in Duggan (1998).
- Hammarstedt, M. (2001),
Immigrant self-employment in Sweden – its variation and some possible determinants, Entrepreneurship and Regional Development, 13, pp. 147-161.
- Harrison, B. and A.K. Glasmeier (1997),
Why Business Alone Won't Redevelop the Inner City: A Friendly Critique of Michael Porter's Approach to Urban Revitalization, Economic Development Quarterly, Vol. 11, No. 1, February 1997, pp. 28-38.
- Hasluck, C. (1990),
The displacement effects of the EAS: A local labor market study. DE Programme 1989/90 Project Report, University of Warwick Institute for Employment Research. Cited in Metcalf *et al.* (2000).
- Havnes, P. and K. Senneseth (2001),
A panel Study of Firm Growth among SMEs in Networks, Small Business Economics 16, pp. 293-302.
- Hinz, T. and M. Jungbauer-Gans (1999),
Starting a business after unemployment: characteristics and chances of success (empirical evidence from a regional German labour market), Entrepreneurship and Regional Development, Vol. 11, pp. 317-333.
- HM Treasury (1999),
Access to financial services, Report of Policy Action Team 14 (PAT 14), National Strategy for Neighbourhood Renewal. London: HM Treasury.
- HM Treasury (1999a),
Enterprise and Social Exclusion, a report of the Social Exclusion Unit. London: HM Treasury.

- Hornaday, J.A. and C.S. Bunker (1970),
The Nature of the Entrepreneur, Personnel Psychology, 23, pp. 47-54.
- Huggins, R. (2000),
The Business of Networks: Inter-Firm Interaction, Institutional Policy and the TEC Experiment, Ashgate.
- Hughes, A. (1997),
Finance for SMEs: A UK Perspective, Small Business Economics, Vol. 9, No. 2, April 1997, pp. 151-166.
- Hughes, A. and D.J. Storey (eds.) (1994),
Financing Small Firms, London: Routledge.
- Hulme, D. and P. Mosley (1996),
Finance Against Poverty, Vol. 1, Routledge, London.
- INSEE Première (2000),
Création d'entreprises : les facteurs de survie, No. 703, March 2000.
- Inter-American Development Bank (2002),
Entrepreneurship in emerging economies: creation and development of new firms in Latin America and East Asia, Inter-American Development Bank, Washington DC.
- Johnson, P. and C. Conway (1997),
How Good are the UK VAT Registration Data at Measuring Firm Births? Small Business Economics, Vol. 9, No. 5, October 1997, pp. 403-409.
- Johnson, S., D. Smallbone and M. Froud (1998),
Policy Support for Established Micro-enterprises: The Need for a Segmented Approach, paper presented at the 21st ISBA National Small Firms Policy and Research Conference, Durham 18-20 November 1998.
- Joseph, E. (2000),
A Welcome Engagement: SMEs and Social Inclusion, Institute for Public Policy Research.
- Kanter, M.R. (1995),
World Class: Thriving Locally in the Global Economy, Simon and Schuster.
- Kaplan, S.N. and L. Zingales (1997),
Do Investment-Cash Flow Sensitivities Provide Useful Measures of Financing Constraints?, Quarterly Journal of Economics, Vol. CXII, Issue 1 (February), pp. 169-216.

- Kaplan, S.N. and L. Zingales (2000),
Investment-Cash Flow Sensitivities Are Not Valid Measures of Financing Constraints?, Quarterly Journal of Economics, May, pp. 707-712.
- Kellard, K. and S. Middleton (1998),
Helping Unemployed People into Self-Employment, Department for Education and Employment Research Report No. 46.
- Kitching, J. and R. Blackburn (2002),
The Nature of Training and Motivation to Train in Small Firms, Department for Education and Skills, Research Brief No. RB330, March 2002.
- KPMG Management Consulting (1999),
An Evaluation of the Small Firms Loan Guarantee Scheme, Department of Trade and Industry, United Kingdom.
- Laferrere, A. and P. McEntee (1995),
Self-employment and intergenerational transfers of physical and human capital, Economic and Social Review, October.
- Lange, J., L. Leleux and B. Surlemont (2002),
Angel Networks for the 21st Century: Best Practices in Europe and the US, Cetindamar, D. (ed.), The Growth of Venture Capital: A Cross-Cultural Comparison, Greenwood Publishing Group, Quorum Press, 2002.
- Lechler, T. (2001),
Social Interaction: A Determinant of Entrepreneurial Team Venture Success, Small Business Economics 16, pp. 263-278.
- Lerner, J. (1999),
“Public Venture Capital”: Rationales and Evaluation, paper presented at the Conference “Funding Gap Controversies”, 12-13 April 1999, Warwick University.
- Levitsky, J. (ed.) (2000),
Business Development Services: A review of international experience, Intermediate Technology Publications.
- Levitsky, J. (1993),
Credit guarantee funds and mutual guarantee systems, Small Enterprise Development, Vol. 4, No. 2.
- Levitsky, J. and N.P. Ranga (1987),
Credit Guarantee Schemes for Small and Medium Enterprises, World Bank, Washington DC.

Lichtenstein, G.A. and T.S. Lyons (2001),
The Entrepreneurial Development System: Transforming Business talent and Community Economies, Economic Development Quarterly, Vol. 15 No. 1, February 2001, pp. 3-20.

Lin, Z., G. Picot and J. Compton (2000),
The Entry and Exit Dynamics of Self-Employment in Canada, Small Business Economics 15, pp. 105-125.

Littunen, H., E. Storhammar and T. Nenonen (1998),
The Survival of Firms over the Critical First 3 Years and the Local Environment, Entrepreneurship and Regional Development, Vol. 10, No. 3, pp. 189-202.

Lundstrom, A. and L. Stevenson (undated),
Entrepreneurship Policy for the Future, Vol. 1 of the Entrepreneurship for the Future Series, http://eu2001.se/industry/eng/docs/entrepreneurship_policy_report.pdf

Lynch, L. and S.E. Black (1995),
Beyond the incidence of training: evidence from a national employers survey, NBER Working Paper Series, No. 5231.

Martin, J.P. (1998),
What works among active labour market policies: Evidence from OECD Countries' Experiences, Labour Market and Social Policy Occasional Papers, No. 35, DEELSA/ELSA/WD (98).

MacDermid, S.M. (2000),
Men, Women and Children: Self and Family-Owned Businesses, paper delivered to the Conference "Working Life in Micro Firms", Dublin, 7-8 December 2000, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.

Malecki, E.J. and R.M. Poehling (1999),
Extroverts and introverts: small manufacturers and their information sources, Entrepreneurship and Regional Development, Vol. 11, pp. 247-268.

Mason, C.M. and R.T. Harrison (2002),
Closing the Regional Equity Gap? A critique of the Department of Trade and Industry's Regional Venture Capital Funds Initiative, Hunter Centre for Entrepreneurship, University of Strathclyde, Glasgow (E-mail: colin.mason@strath.ac.uk).

Mason, C.M. and R.T. Harrison (2001),
"Investment Readiness": A Critique of Government Proposals to Increase the Demand for Venture Capital, Regional Studies, Vol. 35, No. 7, October, pp. 663-668.

Mason, C.M. and R.T. Harrison (1997),

Business Angel Networks and the Development of the Informal Venture Capital Market in the UK: Is There Still a Role for the Public Sector?, Small Business Economics, Vol. 9, No. 2, April 1997, pp. 111-123.

Mason, C.M. and R.T. Harrison (1995),
Closing the Regional Equity Gap: The Role of Informal Venture Capital, Small Business Economics 7, pp. 153-172.

Mason, C.M. and R.T. Harrison (1994),
The Informal Venture Capital Market in the UK, in Hughes. A. and D.J. Storey (eds.) (1994), *Financing Small Firms*, London: Routledge, pp. 64-111.

Mason, C.M. and R.T. Harrison (1991),
Venture Capital, the Equity Gap and the North-South Divide in the UK, in Green. M., (1991), *Venture Capital: International Comparisons*, London: Routledge, pp. 202-247.

Mauro, P. and A. Spilimbergo (1999),
How do the Skilled and the Unskilled Respond to Regional Shocks? The Case of Spain, IMF Staff Papers, International Monetary Fund, March.

McDougall, P.P. and B.J. Oviatt (1997),
International entrepreneurship literature in the 1990s and directions for future research. In Sexton, D.L. and R.W. Smilor (eds.), *Entrepreneurship 2000*, Chicago: Upstart.

Meager, N. (1997),
From Unemployment to Self-Employment: Labour Market Policies for Business Start-up, in "The International Handbook of Labour Market Policy and Evaluation", Edited by Schmid, G., J. O'Reilly and Schömann, Edward Elgar.

Meager, N. (1993),
Self-employment and labour market policy in the European Community, inforMISEP, No. 41 (retrieved from www.eu-employment-observatory.net/ersep/imi41_uk/00140002.asp).

Metcalf, H., T.V. Crowley, T. Anderson and C. Bainton (2000),
From Unemployment to Self-Employment: The Role of Micro-Finance, International Labour Office, London.

Metcalf, H. (1998),
Self-Employment for the Unemployed: The Role of Public Policy, Research Report No. 47. London: DfEE.

Moesen, W.A. (1997),
The Macroeconomic Performance of Nations and Regions: Cultural and Institutional Determinants, paper presented at the conference “Employment, Economic Success and Cultural Values”, Luxemburg, 27-28 November 1997, Foundation Europe of Cultures 2002.

Mole, K. (2000),
Gambling for growth or settling for survival: The dilemma of the small business adviser, Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 7, No. 4, pp. 305-314.

Mosley, P. and D. Hulme (1998),
Micro-enterprise finance: Is there a conflBİT between growth and poverty alleviation?, World Development 26 (5): 783-90).

Morduch, J. (1999),
The Micro-finance Promise, Journal of Economic Literature 37(4), pp. 1569-1614.

Murray, G. (1999),
Early Stage Venture Capital Funds, Scale Economies and Public Support, paper presented at the Conference “Funding Gap Controversies”, 12-13 April 1999, Warwick University.

Murray, G. (1998),
A Policy Response to Regional Disparities in the Supply of Risk Capital to New Technology-Based Firms in the European Union: the European Seed Capital Fund Scheme, Regional Studies, Vol. 32, pp. 405-409.

Murray, G. (1994),
The second “equity gap”: exit problems for seed and early stage venture capitalists and their investee companies, International Small Business Journal, 12 (4), 59-76.

National Commission on Entrepreneurship (NCOE) (2001),
Five Myths about Entrepreneurs: Understanding how businesses start and grow, Washington DC.

National Commission on Entrepreneurship (NCOE) (2001a),
Building Entrepreneurial Networks, Washington DC.

Nolan, A. (2002),
Public Policy on Enterprise Clusters and Networks, in Bartlett, W., M. Bateman and M. Vehovec (eds.), Small Enterprise Development: Policies for Sustainable Growth in South East Europe, Kluwer Academic Publishers, 2002.

OECD (2002),
The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data, ECO/CPE/WP1(2002)3, Paris.

OECD (2001),
Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro-data, A Progress Report, ECO/CPE/WP1(2001)8, Paris.

OECD (2001a),
The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital, OECD, Paris.

OECD (2001b),
Putting the Young in Business: Policy Challenges for Youth Entrepreneurship, OECD, Paris.

OECD (2001c),
Enhancing SME Competitiveness: The OECD Bologna Ministerial Conference, OECD, Paris.

OECD (2000),
Employment Outlook, OECD, Paris.

OECD/LEED-SOFIREM (2000),
Good Practice in Business Incubation, Local Economic and Employment Development (LEED) Programme, Notebook No. 28.

OECD (2000a),
Management Training in SMEs: Draft Synthesis Report, DSTI/IND/PME (2000)5.

OECD (2000b),
Information and Communications Technologies and Their Implications for the Development of Rural Areas, DT/TDPC/RUR (2000)1.

OECD (1999),
Taxing Powers of State and Local Government, OECD Tax Policy Studies No. 1, OECD, Paris.

OECD (1999a),
Financing for Women-Owned SMEs: Trends and Issues, DSTI/IND/PME (99) 5.

OECD (1999b),
Social Enterprises, OECD, Paris.

OECD (1999c),
Business Incubation: International Case Studies, OECD, Paris.

OECD (1998),
Fostering Entrepreneurship, OECD, Paris.

OECD (1998a),
Integrating Distressed Urban Areas, OECD, Paris.

OECD/IFDEC (1998),
Micro-Financing and Local Development, OECD/Institut de formation en développement économique communautaire (IFDEC), Paris.

OECD (1996),
Enhancing the Effectiveness of Active Labour Market Policies, The OECD Jobs Strategy, OECD, Paris.

OECD (1995),
Self-employment Programmes for the Unemployed: Papers and Proceedings from a joint US Department of Labor/OECD International Conference, OECD, Paris.

OECD (1992),
Employment Outlook, OECD, Paris.

Oldsman, E. (2000),
Presentation to the ILO meeting “Measuring Employment Impact of Sustainable Enterprise Development”, Geneva, 22nd May.

O’Leary, C. (1998),
Promoting Self-Employment Among The Unemployed in Hungary and Poland, paper presented at the OECD/CERF/CILN International Conference on Self-Employment, Burlington, Ontario, Canada, September 1998.

O’Reilly, M. (2000),
Enterprise Start-Up Policy in Northern Ireland: An Agenda for Social Inclusion, paper delivered to the Conference “Working Life in Micro Firms”, Dublin, 7-8 December 2000, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. Orser, B. and

S. Hogarth-Scott (1998),
Case analysis of Canadian self-employment assistance programming, *Entrepreneurship and Regional Development*, 10 (1998), 51-69.

Parker, S. (2000),
Saving to Overcome Borrowing Constraints: Implications for Small Business Entry and Exit, *Small Business Economics* 15: pp. 223-232.

- Parker, S. (1996),
A time-series model of self-employment under uncertainty, *Economica*, Vol. 63, No. 251, August, pp. 459-475.
- Persky, J., D. Felsenstein and W. Wiewel (1997),
How do we know that “But for the Incentives” the development would not have occurred? in Bingham, R.D. and R. Mier (eds.), *Dilemmas of Urban Economic Development*, Sage Publications.
- Peterson, M.A. and R.G. Rajan (1994),
The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data, *Journal of Finance*, Vol. XLIX, No. 1, pp. 3-37.
- Pfeiffer, F. and F. Reize (1998),
Business Start-ups By The Unemployed – An Econometric Analysis Based On Firm Data, paper presented at the OECD/CERF/CILN International Conference on Self- Employment, Burlington, Ontario, Canada, September 1998.
- Phillips, B.D. (2002),
Home-Based Firms, E-Commerce, and High-Technology Small Firms: Are They Related?, *Economic Development Quarterly*, Vol. 16, No. 1, February 2002, pp. 39-48.
- Pissarides, C. and G. Weber (1989),
An expenditure-base estimate of Britain’s black economy, *Journal of Public Economics*, Vol. 39, No. 1.
- Poole, K.E., G.A. Erickcek, D.T. Iannone, N. McCrea and P. Salem (1999),
Evaluating Business Development Incentives, US Department of Commerce Economic Development Administration, Washington DC.
- Porter, M.E. (1998),
On Competition, A Harvard Business Review book.
- Porter, M.E. (1995),
The Competitive Advantage of the Inner City, *Harvard Business Review*, May/June. Ram, M. and T. Jones (1998), *Ethnic Minorities in Business*, Milton Keynes Small Business Research Trust, Open University Press, Milton Keynes.
- Ramsden, P., G. Potts, E. Mayo and P. Raymond (2001),
The Competitive Inner City, New Economic Foundation (www.neweconomics.org).

Ray, D.M. (1993),
Understanding the entrepreneur: entrepreneurial attributes, experience and skills,
Entrepreneurship and Regional Development, 5, pp. 345-357.

Reese, P.R. and H.E. Aldrich (1995),
Entrepreneurial Networks and Business Performance, in *International Entrepreneurship*,
edited by Birley, S. and I.C. Macmillan, Routledge.

Reingold, D.A. (1999),
Inner-City Firms and the Employment Problem of the Urban Poor: Are Poor People Really Excluded from Jobs Located in Their Own Neighborhoods?, *Economic Development Quarterly*, Vol. 13, No. 4, November 1999, pp. 291-306.

Renzulli, L.A., H. Aldrich and J. Moody (2000),
Family Matters: Gender, Networks, and Entrepreneurial Outcomes, *Social Forces*, December 2000, 79 (2), pp. 523-546.

Reynolds, P.D., S.M. Camp, W.D. Bygrave, E. Autio and M. Hay (2001),
Global Entrepreneurship Monitor: 2001 Executive Report.

Reynolds, P.D. (1997),
Who Starts New Firms? – Preliminary Explorations of Firms in Gestation, *Small Business Economics*, Vol. 9, No. 5, October 1997, pp. 449-462.

Reynolds, P.D. and S.B. White (1997),
The Entrepreneurial Process: Economic Growth, Men, Women and Minorities, Quorum Books, Westport, Connecticut and London.

Reynolds, P.D., D. Storey and P. Westhead (1994),
Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates, *Regional Studies*, Vol. 28.4, pp. 443-456.

Reynolds, P.D. (1994),
Autonomous Firm Dynamics and Economic Growth in the United States, 1986-1990, *Regional Studies*, Vol. 28.4, pp. 429-442.

Riding, A.L. and G. Haines (2001),
Loan Guarantees: Costs of Default and Benefits to Small Firms, *Journal of Business Venturing* 16, pp. 595-612.

Robbins, K.D., L.J. Pantuosco, D.F. Parker and B.K. Fuller (2000),
An Empirical Assessment of the Contribution of Small Business Employment to US State Economic Performance, *Small Business Economics*, 15: pp. 293-302.

- Robson, M.T. (1998),
Self-Employment in the UK Regions, Applied Economics, Vol. 30, pp. 313-322.
- Robson, M.T. (2000),
Does StrBİTer Employment Protection Legislation Promote Self-Employment?, paper prepared for the OECD.
- Robinson, P. (1999),
IPPR Indicators: Funding the regions, New Economy, December, Vol. 6, Issue 4, Blackwells.
- Robson, P.J.A. and R.J. Bennett (2000),
SME Growth: The Relationship with Business Advice and External Collaboration, Small Business Economics, 15:193-208., Kluwer Academic Publishers.
- Rosa, P. and M. Scott (1999),
The prevalence of multiple owners and directors in the SME sector: implications for our understanding of start-up and growth, Entrepreneurship and Regional Development, Vol. 11, pp. 21-37.
- Rosenfeld, S. (2001),
Backfitting into Clusters: Retrofitting Public Policies, paper prepared for the symposium Integration Pressures: Lessons from Around the World, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, March 29-30, 2001.
- Roy, A.S. and G. Wong (2000),
Direct Job Creation Programs: Evaluation Lessons on Cost-Effectiveness, Canadian Public Policy – Analyse de Politiques, Vol. XXVI, No. 2.
- Rubery, V., V. Earnshaw and B. Burchill (1993),
New forms and patterns of employment, in “The Role of self-employment in Britain”, Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft. Cited in Metcalf *et al.* (2000).
- Samaniego, N. (1998),
Urban Self-Employment in Mexico: Recent Trends and Policies, paper presented at the OECD/CERF/CILN International Conference on Self-Employment, Burlington, Ontario, Canada, September 1998.
- Scherer, R.F., J.D. Brodzinski and F.A. Wiebe (1991),
Examining the relationship between personality and entrepreneurial career preference, Entrepreneurship and Regional Development, 3, pp. 195-206.

Schreiner, M. (1999),
Lessons for Micro-enterprise Programs from a Fresh Look at the Unemployment Insurance Self - Employment Demonstration, Evaluation Review, Vol. 23 No. 5, October 1999, 504-526.

Schreiner, M. (1999a),
Self-Employment, Micro-enterprise, and the Poorest Americans, Social Service Review, December.

Schuetze, H. (1998),
Taxes, Economic Conditions and Recent Trends in Male Self-Employment: A Canada- US Comparison, paper presented at the OECD/CERF/CILN International Conference on Self Employment, Burlington, Ontario, Canada, September 1998.

Scott, M. (1995),
The Enterprise Allowance Scheme, in Self-Employment Programmes for the Unemployed: Paper and Proceedings for a Joint US Department of Labor/OECD Conference, OECD, Paris.

Seligman, M. (1990),
Learned Optimism, Alfred. A. Knopf. Inc., New York.

Servon, L.J. and T. Bates (1998),
Micro-enterprise as an exit route from poverty: Recommendations for Programs and Policy Makers, Journal of Urban Affairs, Vol. 20, No. 4, pp. 419-441.

Servon, L.J. (1998),
Credit and Social Capital: The Community Development Potential of US Micro-enterprise Programs, Housing Policy Debate, Vol. 9, Issue 1, 1998.

Servon, L.J. (1997),
Micro-enterprise programs in US inner cities: Economic development or social welfare, Economic Development Quarterly, 11, pp. 166-180.

Shapira, P. (forthcoming 2003),
Evaluating Manufacturing Extension Services in the United States: Experiences and Insights, in Shapira, P. and S. Kuhlmann, "Learning from Science and Technology Policy Evaluation", Edward Elgar, Northampton, Massachusetts and Cheltenham, United Kingdom.

Smallbone, D. and D. North (1995),
Targeting Established SMEs: Does their age matter?, International Small Business Journal, 13(3), pp. 47-64.

- Simpson, M., N. Taylor and J. Padmore (2001),
Marketing in supported employment enterprises – Part 1: Case studies, Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 8, No. 3, pp. 233-244.
- Smith, R.G. (1999),
Area-based Initiatives: The rationale and options for area targeting, Centre for Analysis of Social Exclusion, London School of Economics, paper 25, May 1999.
- Soufani, K. (2001),
The role of factoring in financing UK SMEs: A supply side analysis, Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 8, No. 1.
- Steel, W.F., J. Tanburn and K. Hallberg (2000),
The Emerging Strategy for Building Business Development Service Markets, in Levitsky (2000).
- Stiglitz, J.E. and A. Weiss (1981),
Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, American Economic Review, Vol. 71, No. 3, June.
- Stokes, D. and R. Blackburn (2002),
Learning the hard way: the lessons of owner-managers who have closed businesses, Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 9, No. 1, pp. 17-27.
- Storey, D.J. (forthcoming, 2003),
Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and Public Policies, in Acs, Z.J. and D.B. Audretsch, “Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction”.
- Storey, D.J. and P. Wynarczyk (1996),
The Survival and Non Survival of Micro-Firms in the UK, Review of Industrial Organisation 11, pp. 211-229.
- Storey, D.J. (1994),
Understanding the Small Business Sector, Routledge, London.
- Storey, D.J. (1990),
Evaluation of Policies and Measures to Create Local Employment, Urban Studies, Vol. 27, No. 5, pp. 669-684.
- Taylor, M. (1998),
Self-Employment and Windfall Gains in Britain: Evidence from Panel Data, paper presented at the OECD/CERF/CILN International Conference on Self-Employment, Burlington, Ontario, Canada, September 1998.

Teixeira, C. (2001),
Community Resources and Opportunities in Ethnic Economies: A Case Study of Portuguese and Black Entrepreneurs in Toronto, Urban Studies, Vol. 38, No. 11, pp. 2055-2078.

The Audit Commission for Local Authorities and the National Health Service (1999),
A Life's Work: Local Authorities, Economic Development and Economic Regeneration, September 1999, United Kingdom.

Theodore, N. and V.L. Carlson (1998),
Targeting Job Opportunities: Developing Measures of Local Employment, Economic Development Quarterly, Vol. 12, No. 2, May 1998, pp. 137-149.

Tremlett, N. (1995),
The Business Start-up Scheme Cohort Survey: Second Stage, Social and Community Planning Research, London. Cited in Metcalf *et al.* (2000).

Tremlett, N. (1993),
The Business Start-up Scheme: 18 Month Follow-Up Survey, Social and Community Planning Research, London.

Treyz, G., D. Rickman and G. Shao (1992),
The REMI Economic-Demographic Forecasting and Simulation Model, International Regional Science Review, Vol. 14, No. 3, pp. 221-253.

Turok, I. and P. Richardson (1991),
New Firms and Local Economic Development: Evidence from West Lothian, Regional Studies, Vol. 25, No. 1, pp. 71-86.

Vroman, W. (1998),
Self-Employment Assistance: Revised Report, paper presented at the OECD/CERF/CILN International Conference on Self-Employment, Burlington, Ontario, Canada,

September 1998.

Westall, A., P. Ramsden and J. Foley (2000), *Micro-Entrepreneurs: Creating Enterprising Communities*, Institute of Public Policy Research and New Economics Foundation.

Westhead, P. (1998),
Assessing the Contribution of the Shell Technology Enterprise Programme (STEP) to SMEs in the United Kingdom, paper presented to the Conference "Assessing the Impact of Training on the Performance of Small and Medium-Sized Enterprises", University of Warwick, 27th March 1998.

Whyley, C. (1998),
Risky Business, Policy Studies Institute, London.

Williams, D. (1998),
Consequences of Self-Employment for Women and Men in the United States, paper presented at the OECD/CERF/CILN International Conference on Self-Employment, Burlington, Ontario, Canada, September 1998.

Williamson, O. (1985),
The Economic Institutions of Capitalism, (New York: The Free Press). Wilson, S. and A.V. Adams (1994), *Self-Employment for the Unemployed: Experiences in OECD and Transitional Economies*, World Bank Discussion Paper 263, The World Bank, Washington DC.

Wilson, T. (1968),
The Regional Multiplier – A Critique, Oxford Economic Papers, 20, pp. 375-395.

Wilson, W.J. (1996),
When Work Disappears: The World of the New Urban Poor, New York: Knopf.

World Bank (2001),
World Development Report: Attacking Poverty, World Bank, Washington DC.

Wong, G., F. Phelan, B. Dugan and Z. Lin (1994),
Self-Employment for Unemployed Workers in Canada, Human Resources Development Canada, Ottawa.

Wong, G., H. Henson and C. Riddell (1998),
Earnings Impact of Self-Employment Assistance For the Canadian Unemployed, 1987-1996, paper presented at the OECD/CERF/CILN International Conference on Self-Employment, Burlington, Ontario, Canada, September 1998.

Woolcock, M.J.V. (1999),
Learning from Failures in Micro-finance, The American Journal of Economics and Sociology, 58 (1), pp. 17-42.

Wren, C. and D.J. Storey (2002),
Evaluating the effect of soft business support upon small firm performance, Oxford Economic Papers 54, pp. 334-365.

Wren, C. (1998),
Subsidies for Job Creation: Is Small Best?, Small Business Economics, Vol. 10. pp. 273-281.
Zinman, J. (2002), *The Efficacy and Efficiency of Credit Market Interventions: Evidence from the Community Reinvestment Act*, July, Joint Center for Housing Studies, Harvard University.

OECD PUBLICATIONS, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
PRINTED IN FRANCE
(84 2003 01 1 P) ISBN 92-64-19978-0 – No. 52847 2003