



GİRİŞİMCİLİK

(EIS526)

Yazar:
Doç.Dr. Serkan BAYRAKTAR



**SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

Bu ders içeriğinin basım, yayım ve satış hakları
Sakarya Üniversitesi'ne aittir.

"Uzaktan Öğretim" tekniğine uygun olarak hazırlanan bu ders içeriğinin
bütün hakları saklıdır.

İlgili kuruluştan izin almadan ders içeriğinin tümü ya da
bölümleri mekanik, elektronik, fotokopi, manyetik kayıt
veya başka şekillerde çoğaltılamaz,
basılamaz ve dağıtılamaz.

Copyright © 2008 by Sakarya University

All rights reserved
No part of this course content may be reproduced
or stored in a retrieval system, or transmitted
in any form or by any means mechanical, electronic,
photocopy, magnetic, tape or otherwise, without
permission in writing from the University.

Sürüm 1

Sakarya 2008



GİRİŞİMCİLİK TÜRLERİ

Bu Haftanın Hedefi:

Kullanılan semboller



Animasyon



Soru



Veritabanı
Bağlantılı Soru



Simülasyon



Püf Noktası



Genel bir sınıflama

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

Girişimciler yapılan işin niteliğine göre de iki guruba ayrılabilir. Birincisi mevcut kaynakları iyi kullanarak işlerini yürüten, tam kapasite çalışma olanakları yaratan girişimcilerdir. İkinci kategori yaratıcı girişimcilerdir. Bunlar olağan ve olağan dışı koşullarda işgücü ve sermaye kaynağını verimli kullanarak, detaylı düşünebilen, planlayan, yürüten ve sonuç alan kişidir.

İç girişimcilik ise; en basit tanımıyla şirket içerisindeki girişimcilik faaliyetidir. İç girişimciler eyleme dönük olan ve işlerini çok hızlı yapan kişilerdir. Girişimcilikle iç girişimcilik arasındaki fark, girişimci faaliyetin meydana geldiği yerle ilgilidir. Girişimciler kendileri için yenilik çabası içerisindeyken iç girişimciler, mevcut bir örgüt adına yenilik çabasını sürdürürler. İç girişimci hem düşünen hem planlayan hem de iş gören gibi çalışan kişidir.

Girişimci niteliklerin yanında girişimci tiplerinin de tanımlanması gerekir bunları üç grupta toplayabiliriz.

Girişimcilik Tipleri

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

- 🚩 **Fırsat Girişimciliği:** Mevcut ve potansiyel pazardaki değişimin getirdiği fırsatları görerek veya potansiyel fırsatları sezinleyerek mevcut veya hedef pazara mal satmak amacıyla yapılan girişimciliktir. Fırsat girişimciliği , pazarda meydana gelen genişleme veya kriz ile birlikte pazara yeterince mal sunulamaması veya pazarın isteğine uygun fiyat ve kalitede mal sunulamaması nedeniyle ortaya çıkan fırsatları değerlendirmeyi öngörmektedir. Fırsat girişimciliğinden gerektiği şekilde yararlanabilmek için girişimcinin pazardaki fırsatları değerlendirebilecek ve kar elde edebilecek bir bilgi birikimi ve yeteneğine sahip olması gerekir.



- ✚ **Yaratıcı Girişimcilik:** Yeni fikir ve buluşu yada mevcut bir mal veya hizmeti dizayn ederek ve fiyat, kalite gibi özellikleri iyileştirerek kar edebilecek şekilde pazara sunulmasıdır. Bir başka ifadeyle yaratıcı girişimcilik, olağan ve olağandışı koşullarda, işgücü ve sermaye kaynağını verimli kullanarak , detayları düşünebilen, planlayan ,yürüten ve sonuç alan kişidir.

Her iki girişimcilik çeşidinin en önemli özelliği , girişimcinin mal ve hizmetleri pazara sunması ve risk üstlenme , cesaret ve gücüne sahip bir irade olmasıdır. Küresel işletmecilikle birlikte girişimciliğinde küresel boyutta yapıldığı görülmektedir. Bu durumda işletme sermayesi ve mal varlığı önemli olup, buna göre girişimcilik 3 gruba ayrılmaktadır:

- ✚ **Yerel Girişimcilik:** Henüz yeni bir işe başlayan ve girişimciliğin başlangıcında olan girişimcilik türüdür. Bu girişimcilikte işletme sermayesi ve iş hacmi sınırlıdır.
- ✚ **Bölgesel Girişimcilik:** Girişimciliğin yerel girişimciliğe göre daha ileri aşamasıdır. Bu tür girişimcilikte işletme sermayesi ve iş hacmi daha fazladır.
- ✚ **Uluslar arası Girişimcilik:** Bu tür girişimcilikte bir veya daha fazla girişimci bir araya gelerek küresel girişimcilik yapmaktadır. İşletme sermayesi , çalışan sayısı ve iş hacmi çok büyüktür.

Girişimcilik sermayenin sahipliğine göre 3 gruba ayrılmaktadır.

- ✚ **Özel Girişimcilik :** Sermayesinin tamamı şahıslara ait girişimcilerdir.
- ✚ **Kamu Girişimciliği:** Sermayesinin tamamı kamuya ait olan girişimcilerdir.
- ✚ **Karma Girişimcilik:** Sermayesinin bir kısmı özel şahıslara , bir kısmı da kamuya ait olan girişimcilerdir.

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

- ✚ **Yenilikçi Girişimciler:**Piyasadaki değişimi izleyen yeni fikir ve yeni Pazar arayışında olan yeni mal ve hizmet tasarlayan girişimcilerdir. Bu tür girişimciler mevcut mal ve hizmetlerle yetinmeyip sürekli farklı ve farklılaştırılmış mal ve hizmetleri piyasaya sunmak üzere girişim faaliyetinde bulunurlar.
- ✚ **Takipçi Girişimciler:** Piyasadaki gelişmeleri izlemekle yetinen bu gelişmelere göre davranan , yenilik yapan girişimcilerin yolunda giden girişimcilerdir.Takipçi girişimcilerin , yenilikçi girişimcileri izlemek yerine mevcut olanla yetinip , komşuda

görülen başarılı örneği taklit şeklinde bir uygulama içerisinde bulundukları görülmektedir.

Girişimciliğin türü ne olursa olsun, girişimcilik **4 ana faktörün** ürünüdür.

- Talep
- Hükümetin etkisi
- Özel sektörün etkisi
- Siyasi etkiler

Bu faktörlerin oranı , girişimciliğin türüne göre değişiklik gösterir.



Yukarıdaki şekil bu faktörlerin belirli bir vakada bir birleriyle nasıl etkileşim halinde olduğunu göstermektedir. Şekle bakıldığında arz faktörünün eksik olduğu görülecektir. **Bunun nedeni**, girişimcinin talebe, bu talebi karşılayacak kadar arz sağlayarak tepki verdiğinin düşünülmesidir. **Bu durumun önemli bir varyasyonu şudur:** Girişimci yeni bir ürün belirler ve yeni ürünün arzını artırmak için bir pazar geliştirir. Bu yaklaşımın örnekleri kişisel bilgisayarlar ve cep telefonlarıdır.

Siyasi etkilerin baskın olduğu yerde, maliyetlerin en azından bir bölümünün hükümet tarafından karşılanması gerektiği unutulmamalıdır. Bu vergi mükelleflerinden gerekli fonların toplanması anlamına gelir.

Bir başka ayrıma göre ise girişimciler 3 gruba ayrılır:

- 🚩 **Elit bağımsız girişimciler** : Büyük bir holding altında kendi işletmelerine sahip olan ve onları büyük ortaklıklara çevirebilen kişilerdir. Bunların elinde işletmeyi kontrol altında tutabilecek kadar payları vardır.
- 🚩 **Elit model girişimciler** : Bu girişimciler genelde işletme içi girişimciler olarak bilinirler. Büyük ve başarılı işletmelerin genel müdürleridir. İşletmenin



kuruluşunda herhangi bir katkıları yoktur. Organizasyonun çalışanı konumundadırlar ve başarısı için uğraşırlar.

- ✚ **Model girişimciler ya da işletme içi girişimciler** : Bu gruptaki girişimciler hiçbir aile avantajı olmadan kendi çabalarıyla en alt kademedan yukarıya doğru kariyer yapan ve bu sırada bir çok işveren değiştiren kişilerdir. Bu kişiler başarılı işletmelerin genel müdürleridir.

Girişimciler İçin Piyasaya Giriş Stratejileri

Varolan Bir İşin Satın Alınması

Küçük bir işletmeye sahip olmanın sağlayacağı özgürlük duygusunu yaşayabilmeyi arzulayan, ancak yeni bir işletme kurmanın getireceği güçlüklerle katlanmak istemeyen bir kişi için en iyi alternatiftir. **En büyük avantajı**; faaliyetlerin maddi bir varlığının bulunmasıdır.

Mevcut olan bir işin satın alınması bu konuda duyarlı davranılmadığı takdirde oldukça risklidir. Bunun için; beceri ve kabiliyetlere uygun bizi en mutlu edecek iş seçilmelidir. Bize uygun olacak iş seçerken de alternatifler değerlendirilerek en uygunu seçilmelidir. Aksi takdirde para kaybettiren, kötü imaja sahip, faaliyet alanının uygun konumda olmadığı, ekipman ve tesisin ekonomik ömrü dolmuş bir girişimi almış oluruz.

Temelden Başlayarak Yeni Bir Girişim Kurulması

Girişimcinin bütün detayları göz önüne alarak girişimin kurulması ve faaliyete geçirilmesidir. Bu şekilde bir işletme kurulmasının riski de yüksek olacaktır. Aslında girişimcinin özünde de yenilik yaratmak vardır. Bir işe en başından başlanması durumunda kişiler beyinlerinde yeni yarattıkları fikri kendi istedikleri kalıba sokabilirler. En büyük avantajı başka birinin yapmış olduğu yanlışlıkları (konum, çalışan, ürün, v.b) üstlenmemiş olur. **Bunun yanında**; doğru satıcıların seçimi, personel tedariki, pazarın gereksinimini tanımlama gibi zorluklar ve dezavantajlarla karşılaşabilmektedir.

Evde Yerleşik Girişimler

Yapılan araştırmalar evde yerleşik girişimlerin ekonomide önemli bir yeri olduğunu ortaya koymaktadır. Evde çalışılmasını kolaylaştıran bazı gelişmeler vardır bunlar; bilgisayar ve faks makinelerinin gelişimi, işten çıkarmaların insanları kendi işini kurmaya itmesi, kişilerin bağımsız çalışmayı arzulaması ve bir diğeri de hizmet işletmelerine daha fazla gereksinim duyulmasıdır.

Evde yerleşik girişimler engelliler içinde uygun nitelikteki faaliyetlerdir ve bu girişimlerin diğerlerine oranla başarı şansıda yüksektir. Kadınların zamanlarını ve işlerini ev yaşamına

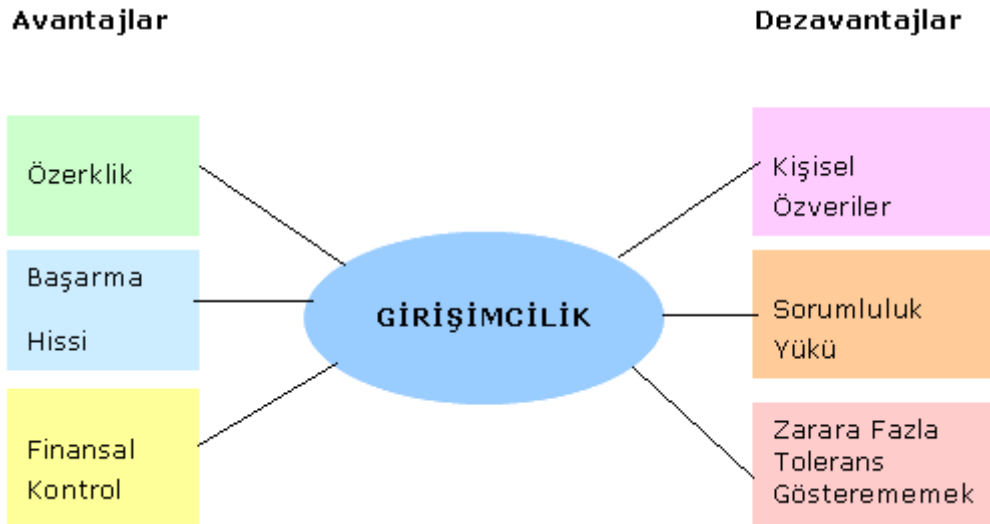
ve çocuklarına göre ayarlamaları mümkün olmaktadır. **Evde yerleşik girişimlerin** kabusa dönmemesi için bunu yaşam tarzına uygun ve aile desteği alan kişilerin istemesi en uygundur. Kişinin kendi kendini disipline etmesi gerekmektedir çünkü; onu kontrol eden bir üstü yoktur. Aksi takdirde maliyeti düşük olan bu girişim yaşam tarzına uymaması nedeniyle başarısızlıkla sonuçlanacaktır.

Çalışanların Girişimciliği ve İşlerini Satın Almaları

Faaliyetlerini durdurmak zorunda kalan işletmelerin sermaye paylarını çalışanlarına kısmen veya tamamen devretmesi şeklinde bir yaklaşımdır. İşgücünün sermaye ortaklığı şeklinde gerçekleşen bu işlem sonucunda çalışanlar kendi işlerini satın almaktadırlar. Bunun sonucunda, çalışanların katılımının sağlandığı bir ortam, işletmeyi yabancı bir bölgeye taşıyacak bir girişimcinin işletmeyi satın almasının önlenmesi ile bölgede işsizliğe neden olacak bir durumun önlenmesi gibi yararlar sağlanacaktır.

Girişimciliğin Avantaj ve Dezavantajları

Girişimciliğin çeşitli **avantaj ve dezavantajları** vardır, girişimci işe başlamadan önce ve başladıktan sonra bu avantaj ve dezavantajların farkında olmalıdır. **Lambing ve Kuehl'e göre** girişimcinin avantaj ve dezavantajları (Arıkan, 2002:46-49)



Şekil 1. Girişimciliğin Avantaj ve Dezavantajları

Girişimciliğin Avantajları

- **Özerklik** : Bağımsızlık ihtiyacı ve karar verme özgürlüğü girişimcilerin en temel amaçlarıdır. Kişinin kendi kendisinin patronu olması pek çok girişimci için tatmin edici bir duygudur.



- **Başarma Hissi** : Girişimcilerin pek çoğu için yeni bir başlangıç oldukça önemlidir. Bir şey oluşturma fikrini karlılığa dönüştürmek başarı hissi verir ve girişimciler fikrin başarıya dönüşmesinin kendi sorumluluğunun bir sonucu olduğunu bilirler.
- **Finansal Kontrol** : Girişimcilerin finansal anlamda bağımsızlıklarının olması genelde çok varlıklı oldukları hissini doğursa da girişimcilerin çoğu büyük servetin peşinde koşmaktansa finansal karları üzerinde kontrol sahibi olmak isterler.

Girişimcilerin yeni bir iş kurarak elde edeceği bir diğer avantaj ise toplumda saygı görmek ve aile, arkadaş ve sosyal çevre tarafından takdir edilmek şeklinde ifade edilebilir.

Girişimciliğin Dezavantajları

Kişisel Özveriler : Özellikle işin ilk kurulduğu zamanlarda girişimciler zamanlarının hemen hemen tamamını işle ilgilenererek geçirirler. Bu nedenle ailelerine, kişisel uğraşlarına ve hobilerine fazla zaman ayıramazlar. Bunun sonucu olarak ta aile ilişkilerinde gerileme ve stres ortaya çıkabilir. Girişimci işletmesini kurarken ne ölçüde fedakarlıkta bulunabileceğini iyi belirlemelidir.

Sorumluluk Yükü : İşletmede çalışanların aksine girişimcilerin büyük sorumlulukları vardır. İşletmede girişimciden başka birikimlerini harcayan, evini şirketin borçlarına karşılık teminat olarak gösteren ve aybaşında ödenecek paraları bulmak zorunda olan başka birisi yoktur. Girişimciler işletmedeki tüm fonksiyonların yönetiminden de sorumludurlar.

Zarara Fazla Tolerans Gösterememek : Girişimcilerin bazı kararları karlarını olumsuz yönde etkiler. Uzun yıllar başarılı bir şekilde yaşayan işletmeler yanlış bir karar ya da yönetimdeki bir zaafiyet nedeniyle kapanmak zorunda kalabilmektedir. Örneğin fazla kabul görmeyen ürünler üretir ya da kar marjı çok düşük olacak yerleşim alanlarında işyeri açarlar. Bununla birlikte küçük işletmelerde finansal kaynağa sahip tek kişi girişimci olduğundan her an finansal sorunlarla karşı karşıya kalınabilir. Ayrıca küçük işletmeler,büyük rakiplerinin yaptığı gibi yüksek reklam harcaması yapıp ürünlerini tanıtamamalarının sonucu olarak talep yaratamama sorunu ile de karşılaşabilirler.

Tartışma Soruları

1. İç girişimcilik ve fırsat girişimciliği ne demektir?
2. Yerel girişimcilik ne demektir?
3. Ulusal ve uluslar arası girişimci nasıl olunur? Örnekler veriniz.
4. Girişimciliğin avantaj ve dezavantajlarını kısaca özetleyiniz.