



İZMİR GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİNİN GELİŞTİRİLMESİ STRATEJİSİ

Şubat 2013

İZMİR GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİNİN GELİŞTİRİLMESİ STRATEJİSİ

Bu çalışma, İzmir Kalkınma Ajansı'nın (İZKA) ve Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) işbirliği ile 2014-2023 İzmir Bölge Planı hazırlıkları kapsamında gerçekleştirilmiştir.



İZKA

İzmir Kalkınma Ajansı



TEPAV

Türkiye Ekonomi Politikaları
Araştırma Vakfı

İZMİR KALKINMA AJANSI
Şehit Fethi Bey Caddesi No:49/1
Birlik Plaza Kat:3 35210 Gümrük İZMİR/TÜRKİYE
T: 0232 489 81 81 F: 0232 489 85 05
www.izka.org.tr
info@izka.org.tr

© 2012, İZKA Tüm hakları saklıdır. Bu eserin tamamı ya da bir bölümü, 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu uyarınca kullanılmadan önce hak sahibinden 52. Maddeye uygun yazılı izin alınmadıkça, hiçbir şekilde ve yöntemle işlenmek, çoğaltılmak, çoğaltılmış nüshaları yayılmak, satılmak, kiralanmak, ödünç verilmek, temsil edilmek, sunulmak, telli/telsiz ya da başka teknik, sayısal ve/veya elektronik yöntemlerle iletilmek suretiyle kullanılamaz.

Hazırlanmış olan çalışmanın tüm hakları İzmir Kalkınma Ajansı'na aittir. Bu İZKA eserinden kaynak gösterilmek suretiyle alıntı yapılabilir.

SUNUŞ

Yüksek ve hızlı büyüme tempolu girişimcilik ortamı yaratarak ulusal ekonomik refahı ve istihdamı arttırmak, girişimciler için uygun ekosistemi yaratarak küresel girişimcileri çekebilmek bölgesel rekabette öne çıkan konulardan biri haline gelmiştir.

Yeni teknolojiler ve yeni iş modellerinin geliştirilerek, yeni girişimlerden kısa zamanda evrensel boyuta ulaşabilecek şirketler yaratmak girişimcilik ekosisteminin iyileştirilmesine yönelik gerçekleştirilecek özel sektör-devlet işbirliğinin geliştirilmesi ile mümkün olabilecektir.

İzmir’de bölgenin kalkınması için çeşitli stratejiler doğrultusunda çalışan İzmir Kalkınma Ajansı, girişimcilik konusundaki çalışmalarına bölgedeki kurum ve kuruluşlarla işbirliği içinde 2011 yılında hız vermiştir. İzmir ilinde yenilikçilik, ekonomik büyüme ve istihdam artışı için bir politika aracı olarak görülen girişimcilik rekabet edebilirliği artırmak adına önemli görülmektedir. ”Koruyarak Gelişen, Üreterek Büyüyen Yenilikçi İzmir” vizyonunu hayata geçirmek için inovasyonun en önemli itici gücü olan yeni teknolojik girişimciler için İzmir’in bir cazibe merkezi haline getirilmesi amacıyla hazırlanan bu strateji belgesi İzmir Kalkınma Ajansı ve Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) işbirliği ile hazırlanmıştır.

Çalışma kapsamında İzmir girişimcilik ekosistemini oluşturan ana paydaşlar belirlenmiş, üniversiteler ve benzer eğitim kurumları, finansal kuruluşlar, girişimci ve melek yatırımcılar ile ayrı oturumlarda odak grup toplantıları yapılmıştır. Birebir görüşmelerin daha etkili olacağı değerlendirilen kamu kurumları ve yerel medya kuruluşları gibi paydaşlarla özel görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Görüşmeler sonucunda mevcut durum değerlendirmesi yapılmış, girişimcilik ekosisteminin önünde bulunan engeller, mevcut eksiklik ve ihtiyaçlar ile paydaşların ekosistemi geliştirmede üstlenebileceği roller belirlenmiştir.

Çalışmaya, TEPAV’ın Türkiye’de yürütücüsü ya da ana paydaşı olduğu bir dizi uluslararası girişimcilik programından elde edilen perspektif ve tecrübenin yansıtılması amaçlanmıştır: Küresel Girişimcilik Programı (Global Entrepreneurship Program – GEP), Massachusetts Institute of Technology tarafından yürütülen Bölgesel Girişimcilik Hızlandırma Programı (MIT REAP) ve 2010 yılından bu yana Harvard Üniversitesi ile beraber yürütülen Allworld Türkiye 25 Hızlı Büyüyen Şirketler projesi örnek olarak verilebilir.

ABD’de örnek olarak kullanılan ekosistemlere dair çalışmalar, TEPAV’ın uluslararası girişimcilik danışmanı Koltai&Co.’da Steven Koltai, Vanessa Holcomb ve Justin De Rise tarafından hazırlanmıştır.

İzmir'in Girişimcilik Ekosisteminin Geliştirilmesi Stratejisinin, kamu kesimi, yerel yönetimler, akademik çevreler ve sivil toplum örgütlerine referans kaynak teşkil etmesi ve İzmir'de girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesi için bir yol haritası sunarak, hedef birliği sağlaması amaçlanmaktadır.

Çalışmaya görüşleriyle destek veren paydaşlara teşekkür eder, çalışmanın gelecek yıllarda İzmir'in girişimcilik alanında bir çekim merkezine dönüşmesine katkıda bulunmasını dileriz.

İzmir Kalkınma Ajansı

Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı

Proje Ekibi

TEPAV

Ussal Şahbaz

Damla Özdemir

Beril Benli

Nihan Sırıklioğlu

Selin Kırıl

İZKA

Doç. Dr. Ergüder Can

Sibel Ersin

Emine Özçelik

Emin Çetin Haşar

Arın Hünler

Esra Sermin Ata

H. İ. Murat Çelik

Halit Duran

Köksal Aykol

Sedef Özer

Paydaş Toplantıları

Birinci Odak Grup Toplantısı Katılımcıları

<i>İSİM</i>	<i>KURUM</i>
Bülent Akgerman	AKG Grubu/Ege Sanayicileri ve İşadamları Derneği
Murat Akdağ	BLM Mekatronik
Emre Demiray	Demiray Telekom
Ünal Rıza Yaman	Ege Üniversitesi Bilim-Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi
Gamze Mat	Edapbil
Buğra Tokmakoğlu	Ege Telgraf Gazetesi
Taylan Demirkaya	Embryonix
İdris Özçelik	Erik Bilişim-KOSGEB 9 Eylül Girişimcisi
Güliz Küçük	Girişimci
Murat Sertel	Girişimci
Ali Sezgin Armağan	Girişimci
Kayahan Dede	İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü
Ahmet Kaplan	Star
Metin Nil	Vestel
Murat Ervin	Yenigün Gazetesi

İkinci Odak Grup Toplantısı Katılımcıları

<i>İSİM</i>	<i>KURUM</i>
Esra Tekmen Kavcıoğlu	Balçova Kaymakamlığı
Av. Nilhan A. Tunç	Batı Anadolu Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu
Dr. Canan Arıkbay	Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İzmir İl Müdürlüğü
Berkay Eskinazi	Ege Bölgesi Sanayi Odası, Liyakat Derneği
Emre Çoğulu	Ege Bölgesi Sanayi Odası
Cenk Öztap	Ege Genç İşadamları Derneği
Jülide Kesken	Ege Üniversitesi
Taylan Demirkaya	Embryonix, İzmir Ekonomi Üniversitesi
Yunus Özsu	Gediz Üniversitesi
Emre Koç	İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği
A. Nuri Başoğlu	İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Boğaziçi Üniversitesi
Onur Önder	İzmir Büyükşehir Belediyesi
Özgür Kirik	İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği
Serkan Acar	İzmir Genç Girişimciler Kurulu
İsmail Çiftçioğlu	İzmir Genç Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği
Duygu Sever	İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi

Oya Kudret	İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi
Zerife Peker	İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi
Fulya Yemişçi	İzmir Ticaret Borsası
Melih Akdoğan	İzmir Üniversitesi İşletme
Ceyda Sarıca	Karşıyaka Belediyesi
Mustafa Çanakçı	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)
Enver Çakın	KOSGEB İzmir Kuzey Hizmet Merkezi Müdürlüğü
Seza Yorulmaz	İzmir Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı
Çağrı Bulut	Yaşar Üniversitesi
Sena Gürsoy	İzmir Kalkınma Ajansı

Birebir Görüşme Gerçekleştirilen Paydaşlar

<i>İSİM</i>	<i>KURUM</i>
Emre Çoğulu	Ege Bölgesi Sanayi Odası
Ender Yorgancılar	Ege Bölgesi Sanayi Odası
Cenk Öztap	Ege Genç İşadamları Derneği
Temel Aycan Şen	Ege Genç İşadamları Derneği
Büke Çuhadar	Endeavor
Didem Altop	Endeavor
Engür Rutkay	Endeavor
Elbruz Yılmaz	Galata Business Angels
İhsan Elgin	Girişim Fabrikası
Birol Efe	İzmir Ticaret Odası
Serkan Acar	İzmir Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Genç Girişimciler Kurulu
Mehmet Cansız	Kalkınma Bakanlığı
Mustafa Işık	Kalkınma Bakanlığı
Serkan Valandova	Kalkınma Bakanlığı
Aslı Gözören	Keiretsu Forum
Levent Arslan ve KOSGEB Ege TEKMER girişimcileri	KOSGEB Ege Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Merkezi
Alphan Manas	Melek Yatırımcı
Selçuk Kiper	Müteşebbis İşadamları Tanıtım ve Eğitim Faaliyetleri Derneği
Nikolay Viskuşenko	Teknogirişim Derneği
Aladdin Alpay	Turkcell
Ümit Özlale	TÜBİTAK Bilim İnsanı Destekleme Daire Başkanlığı Girişimcilik Çalışma Grubu

İÇİNDEKİLER

SUNUŞ	4
İÇİNDEKİLER	9
TABLO LİSTESİ.....	12
ŞEKİL LİSTESİ.....	13
KISALTMALAR LİSTESİ.....	14
YÖNETİCİ ÖZETİ	16
1. GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİNİN GELİŞTİRİLMESİ STRATEJİSİNİN AMACI, KAPSAMI VE ÖNEMİ	19
1.1. Etkin girişimcilik	19
1.2. Girişimciliği geliştirme politikasının kapsamı	19
1.3. Girişimciliğin ekonomik önemi.....	21
1.4. Nasıl bir girişimcilik stratejisi?.....	22
2. METODOLOJİ	27
2.1 Ekosistemin Unsurları	39
2.2. Ekosistemdeki Paydaşlar.....	45
2.3. Veri Analizi ve Değerlendirme.....	47
3. İZMİR GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİ PAYDAŞLARI	48
Büyük şirketler	48
Sivil Toplum Kuruluşları.....	48
Üniversiteler.....	50
Yatırımcılar	52
Kamu Kurumları	52
Yerel Medya	52
4. ÜST ÖLÇEKLİ STRATEJİLERDE GİRİŞİMCİLİK	27
4.1. Uluslararası Örgüt Dokümanlarında Girişimcilik.....	27
4.2. Ulusal Strateji Dokümanlarında Girişimcilik.....	28
4.3. Girişimcilik Alanında 2012 Yılında Merkezi İdaredeki Yeni Uygulamalar.....	31
4.4. Değerlendirme	32
5. TÜRKİYE’DE GİRİŞİMCİLİK DÜZEYİ VE KÜRESEL ARENADAKİ KONUMU	33
6. GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİ ÇERÇEVE KOŞULLARI	55
6.1. İnsan Kaynağı	55
6.2. İnovasyon.....	56

6.3. Girişimci Ekonomik Aktivite	57
6.4. Coğrafi ve Kültürel Özellikler.....	61
6.5. GENEL DEĞERLENDİRME.....	63
7. İZMİR GİRİŞİMCİ PROFİLİ.....	64
İzmir TEKMER Girişimcileri.....	64
EMBRYONIX Girişimcileri	65
Müteşebbis İşadamları Tanıtım Eğitim Faaliyetleri Derneği (MITEF) Yarışması.....	67
Endeavor Girişimcileri.....	67
GEP Turkey Türkiye'nin En İyi Girişimleri İş Planı Yarışması Girişimcileri	68
TÜBİTAK 1507 KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı Firmaları.....	70
T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın "Teknogirişim Sermayesi Desteği"ne Başvuran ve Destek Alan Girişimciler	71
AllWorld Türkiye 100 Listesinde İzmir'den Katılan Şirketler.....	73
Ulusal Listeler.....	74
GENEL DEĞERLENDİRME.....	75
8. EKOSİSTEME YÖNELİK STRATEJİK ÖNCELİK, HEDEF VE ÖNERİLER	76
Stratejik Öncelik 1. Etkin Girişimcilerin Tespit Mekanizmalarının Geliştirilmesi	77
Hedef 1.1. İzmir'de Bölgesel İş Planı Yarışmalarının Düzenlenmesi	78
Hedef 1.2. Ulusal Yarışmalara Katılımın Artırılması	82
Stratejik Öncelik 2. Girişimciler Arasındaki ve Girişimcilerle Mentörler Arasındaki Bağlantıların Kuvvetlendirilmesi	83
Hedef 2.1. Girişimci, Mentör ve Yatırımcıları Bir araya Getirecek Etkinlikler Düzenlenmesi	83
Hedef 2.2. Bir Girişimcilik İnternet Portalı Oluşturulması.....	84
Hedef 2.3. İZTEKGEB Kuluçka Merkezinin Girişimcilerin İhtiyacı Olan Ortak Girdileri Sağlayacak Bir Merkez Haline Getirilmesi.....	86
Hedef 2.4. EMBRYONIX Gibi Hızlandırıcıların Geliştirilmesi.....	87
Hedef 2.5. Ortak Çalışma Alanları ve Bunların Toplandığı Kentsel Alanların Geliştirilmesi	88
Stratejik Öncelik 3. Girişimcilik Kültürünün Geliştirilmesi	91
Hedef 3.1. Rol Modeli Girişimcilerin Tespit Edilmesi	91
Hedef 3.2. Girişimcilik Zirvesi Organizasyonlarının Yıllık Olarak Hayata Geçirilmesi	92
Hedef 3.3. Yerel Medyada Girişimciliğe İlişkin Farkındalığın Artırılması.....	93
Stratejik Öncelik 4. Girişimcilerin Finansman Olanaklarının Arttırılması	93
Hedef 4.1. Melek Yatırımcı Eğitimleri Gerçekleştirilmesi.....	94
Hedef 4.2. Melek Yatırımcı Ağları Kurulması	94

Hedef 4.3. Bir Tohum Fonunun Kuluçka Merkezi, Hızlandırıcı ve Melek Yatırımcı Ağlarına Destek için Faaliyete Geçirilmesi	97
Stratejik Öncelik 5. Girişimcilik Eğitimlerinin Geliştirilmesi	97
Hedef 5.1 KOSGEB Yaygın Eğitimlerinin Standartlarının Uyumlaştırılması.....	100
Hedef 5.2. Üniversiteler Arası Bir Konsorsiyum Kurularak Ortak Ders ve Vaka Çalışmaları Yapılması	100
Stratejik Öncelik 6. Girişimcilik Yönetişim Çerçevesinin Oluşturulması	102
Hedef 6.1 İzmir Girişimcilik Konseyi Kurulması.....	103
Hedef 6.2. Paydaşlarla Örnek Girişimcilik Ekosistemlerinin İncelenmesi	104
Hedef 6.3. Girişimcilik Ekosistemi İzleme ve Değerlendirme Mekanizması Kurulması	104
KAYNAKÇA.....	108

TABLO LİSTESİ

Tablo 1. İzmir Girişimcilik Ekosistemine İlişkin Stratejik Öncelikler	18
Tablo 2. Bazı Girişimcilik Merkezleri ile İzmir'in Girişimcilik Ekosistem Karşılaştırması	26
Tablo 3. Türkiye'de üst ölçekli stratejilerde girişimcilik politikaları	29
Tablo 4. İzmir ve Seçilen Diğer Şehirlerin İnsan Kaynağı Göstergeleri (2010-2011 ortalaması)	55
Tablo 5. İzmir ve Seçilen Diğer Şehirlerin İnovasyon Göstergeleri	56
Tablo 6. İzmir ve Seçilen Diğer Şehirlerin Girişimci Ekonomik Aktivite Göstergeleri	57
Tablo 7. İzmir'in Kümelenme Potansiyeli Yüksek Sektörlerinde Firma ve Çalışan Sayılarının Karşılaştırması	59
Tablo 8. İzmir'de Bulunan Endeavor Girişimcileri	68
Tablo 9. TÜBİTAK 1507 Desteklerinin Dağılımı	70
Tablo 10. Teknogirişim Sermayesi Desteğinin Üç Büyük İle Göre Dağılımı	73
Tablo 11. AllWorld Türkiye 100 Listesindeki İzmir Girişimcileri	73
Tablo 12. İzmir ve Seçilen Diğer Şehirlerin Girişimcilik Başarısı Göstergeleri	74
Tablo 13. Girişimcilik Ekosisteminin Geliştirilmesine İlişkin Stratejik Öncelikler ve Hedefler	77
Tablo 14. Üye Odaklı ve Yönetici Odaklı Melek Yatırımcı Ağlarının Avantajları ve Dezavantajları	95
Tablo 15. Üye Odaklı ve Yönetici Odaklı Melek Yatırımcı Ağlarının Dünyadaki Örnekleri	96
Tablo 16. 6 Yerel Girişimcilik Ekosistemi Paydaşının Katkı Verebileceği Stratejik Öncelikler	103
Tablo 17. Girişimcilik Strateji Performans Göstergeleri Taslağı	105

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1. GEM Toplam Girişimcilik Aktivitesi Endeksi.....	35
Şekil 2. GEM İlerlemeye Dayalı Fırsat Endeksi	35
Şekil 3. GEDI Alt Endekslerinde Ülke Karşılaştırmaları	36
Şekil 4. 6 Unsur – 6 Paydaş Modeli	37
Şekil 5. Çerçeve Koşullar Ekseninde Girişimcilik Ekosistemi ve Etkileri	38
Şekil 6. Girişimlerin Aşamalara Göre Finansman Kaynakları.....	41
Şekil 7. Türkiye’deki Kamu Finansman Kaynakları	44
Şekil 8: Kümelerde Yenilikçilik.....	61
Şekil 9. İzmir TEKMER'lerinde Bulunan Girişimcilerin Yaş Dağılımı.....	65
Şekil 10. İzmir TEKMER'lerinde Bulunan Girişimcilerin Sektör Dağılımı.....	65
Şekil 11. Embryonix'te Bulunan Girişimcilerin Yaş Dağılımı	66
Şekil 12. Embryonix'te Bulunan Girişimcilerin Eğitim Seviyesi	66
Şekil 13. Embryonix'te Bulunan Girişimcilerin Sektör Dağılımı.....	67
Şekil 14. GEP Turkey İş Planı Yarışması’na Başvuran ve Katılan İzmirli Girişimcilerin Faaliyet Yılı.....	69
Şekil 15. GEP Turkey İş Planı Yarışması’na Başvuran ve Katılan İzmirli Girişimcilerin Faaliyet Gösterdikleri Sektörler	69
Şekil 16. Ege Teknogirişim Derneği’nde Bulunan Girişimcilerin Yaş Dağılımı	72
Şekil 17. Ege Teknogirişim Derneği’nde Bulunan Girişimcilerin Faaliyet Gösterdiği Sektör Dağılımı ...	72
Şekil 18. Ege Teknogirişim Derneği’nde Bulunan Girişimlerin Yaşı	72

KISALTMALAR LİSTESİ

ABD	Amerika Birleşik Devletleri
Batı-BİNOM	Batı Anadolu Bilişim ve Elektronik Bölgesel İnovasyon Merkezi
BİDEB	Bilim İnsanı Destekleme Daire Başkanlığı
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
EBİLTEM	Ege Üniversitesi Bilim-Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi
EGİAD	Ege Genç İşadamları Derneği
GEDI	Küresel Girişimcilik ve Kalkınma Endeksi
GEM	Küresel Girişimcilik Monitörü
İMKB	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
ISO	İstanbul Sanayi Odası
İZKA	İzmir Kalkınma Ajansı
İZMİRSEM	İzmir Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi
İZTEKGEB	İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MIT	Massachusetts Institute of Technology
MÜSİAD	Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği
ODTÜ	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
OECD	The Organisation of Economic Co-operation and Development
SGK	Sosyal Güvenlik Kurumu
STK	Sivil Toplum Kuruluşu
SYDV	Sosyal Dayanışma ve Yardımlaşma Vakfı
TEKMER	Teknoloji Geliştirme Merkezi
TEPAV	Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı
TGB	Teknoloji Geliştirme Bölgesi

TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TPE	Türk Patent Enstitüsü
TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
TÜRKONFED	Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu
UCSD	University of California, San Diego
UNCTAD	Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
YÖK	Yükseköğretim Kurulu

YÖNETİCİ ÖZETİ

Bu çalışma 2014-2023 İzmir Bölge Planı Dönemi'nde İzmir'de girişimciliğin geliştirilmesine yönelik bir stratejik çerçeve önermektedir.

Girişimciliğin geliştirilmesi henüz yeni gelişen bir politika alanı olduğu halde hızla bir ulusal öncelik haline gelmektedir. Girişimciliğin geliştirilmesinin öne çıkan bu konumu yerel düzeyde geliştirilmesine yönelik stratejiye de zemin oluşturmaktadır.

Çalışmada İzmir'de girişimciliği geliştirmeye yönelik çerçeve koşullar ve bu çerçeve koşulların üzerine oturan yerel girişimcilik ekosistemi incelenmekte ve ekosistem içindeki mevcut ve potansiyel aktörlerin hızla harekete geçirilmesine yönelik hedefler ortaya konulmaktadır.

İzmir'in girişimciliğe ilişkin çerçeve koşulları olan insan kaynağı, inovasyon altyapısı, ekonomik aktivite ve coğrafi – kültürel koşullara dair sahip olduğu avantaj ve dezavantajlar şunlardır:

Avantajlar:

- İzmir'in ortalamanın üzerinde eğitime sahip güçlü bir insan kaynağı bulunmaktadır. Bu insan kaynağı İzmir'de yerleşikler kadar Türkiye ve dünyanın önemli merkezlerine dağılmış etkili bir diasporayı da kapsamaktadır.
- Tarihi bir ticaret merkezi olan İzmir geniş bir ekonomik taban ve ticari kültüre sahiptir.
- İzmir, Türkiye içinde Akdenizli bir kent olarak kaliteli bir yaşam tarzı ve yeniliklere açık kültürel yapısıyla öne çıkmaktadır.
- İzmir, İstanbul'un ardından havayolu, otoyol ve liman ile ulaştırma bağlantıları en gelişmiş kentlerimizden biridir.

Dezavantajlar:

- İzmir hem tarihsel gelişimi, hem de ekonomik ve sosyal konumu itibarıyla İstanbul gibi birincil bir çekim merkezi değildir.
- İzmir'in inovasyon altyapısı alanındaki performansı görece olarak zayıftır. Buna paralel olarak İzmir gelişen ileri teknoloji sektörlerinde ülke ortalamasına göre geride kalmaktadır.
- İzmir'de işbirliği kültüründe bir zayıflık görülmektedir. İnovatif davranışlar genelde bireysel olarak gelişmektedir.

Bu strateji belgesinde İzmir'de büyük yatırımlarla çerçeve koşulları bütünüyle dönüştürecek yeni bir Silikon Vadisi yaratma hedefi yerine, benzer koşulların egemen olduğu bölgelerdeki farklı uygulamaları analiz edip, bunlar arasından en başarılı ve İzmir'deki ekosistemin mevcut durumuna en uygun olanlardan yola çıkılması yaklaşımı benimsenmiştir.

İzmir girişimcilik ekosisteminin mevcut durumuna ilişkin analiz sonuçları şöyle özetlenebilir:

- İzmir’de girişimcilerin tespit edilmesine yönelik araçlar son derece kısıtlıdır. İzmir’de yerel düzeyde düzenlenen kapsayıcı ve etkisi büyük bir iş planı yarışması bulunmamaktadır. Ulusal düzeyde düzenlenen ve genelde İstanbul merkezli olan iş yarışmalarına İzmir’den katılımın oldukça kısıtlıdır.
- İzmir’de mentör ya da yatırımcı olabilecek kıdemli işadamları ve yöneticileri bir araya getiren işadamları derneği ve odaların aktif olarak faaliyet gösterdiği ve sivil toplum kuruluşlarında girişimcilik konusuna ilginin olduğu görülmektedir. Ancak bu işadamları ve yöneticileri mentör veya yatırımcı olabilecekleri girişimcilere bağlayan mekanizmalar eksiktir.
- İzmir’de girişimcileri fiziksel olarak bir araya getiren etkinlik ya da fiziksel mekânlar da sınırlıdır.
- Yerel medyada girişimcilik konusuna ilgi duyan ve konuyla ilgili haber yapan paydaşlar bulunduğu görülmektedir. Ancak bu haberlere erişen grup sınırlıdır.
- Yapılan odak grup toplantıları ve birebir görüşmeler neticesinden melek yatırımcılık potansiyelinin yüksek olduğu görülmüştür. Ancak bu nitelikte kişileri ortaya çıkaracak ve yönlendirecek melek yatırımcı ağı gibi platformlar bulunmamaktadır.
- Eğitim alanında KOSGEB’in uygulamalı girişimcilik eğitimleri yaygındır. Örgün eğitimde ise birçok üniversitede girişimciliğe dair dağınık yapıda da olsa dersler verilmekte, orta öğretim müfredatında da girişimcilik seçmeli ders olarak yer almaktadır.
- Girişimcilik, birçok kuruluşun ilgilendiği bir alan olmakla beraber, kuruluşlar arasında haberleşme ve işbirliği sınırlıdır. Bu kuruluşları bir araya getiren bir platformun eksikliği hissedilmektedir.

İzmir’e benzer koşulların egemen olduğu bölgelerdeki uygulamaları analiz etmek için ABD’den Seattle (Washington), Houston (Texas), Philadelphia (Pennsylvania), San Diego (California) ve Portland (Oregon) şehirleri incelenmiştir. İzmir girişimcilik ekosistemine ve çerçeve koşullarında dair yapılan tespitlerden yola çıkılarak bu uygulamalar analiz edilmiş ve stratejik öncelikler belirlenmiştir. İzmir’deki girişimcilik ekosistemini hızla harekete geçirebilecek yüksek etkili stratejik önceliklerin uygulanmasıyla önü açılacak başarılı girişimcilerin ortaya çıkması, bunların rol model haline gelmesiyle de ekosistemin kendi kendine dönerek ivmelenmesi beklenmektedir.

Belirlenen stratejik öncelikler ve hedefler aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Tablo 1. İzmir Girişimcilik Ekosistemine İlişkin Stratejik Öncelikler

Stratejik Öncelik	Hedef
Girişimcilerin Tespit Mekanizmalarının Geliştirilmesi	Bölgesel iş planı yarışmalarının düzenlenmesi
	Ulusal yarışmalara katılımın artırılması
Girişimciler Arasındaki ve Girişimcilerle Mentörler Arasındaki Bağlantıların Kuvvetlendirilmesi	Girişimci, mentör ve yatırımcıları bir araya getirecek etkinlikler düzenlenmesi
	Bir girişimcilik internet portalı oluşturulması
	İZTEKGEB kuluçka merkezinin girişimcilerin ihtiyacı olan ortak girdileri sağlayacak bir merkez haline getirilmesi
	EMBRYONIX gibi hızlandırıcıların geliştirilmesi
Girişimcilik Kültürünün Geliştirilmesi	Ortak çalışma alanları ve bunların toplandığı kentsel alanların geliştirilmesi
	Rol modeli girişimcilerin tespit edilmesi
	Girişimcilik Zirvesi organizasyonlarının yıllık olarak hayata geçirilmesi
Girişimcilerin Finansman Olanaklarının Arttırılması	Yerel medyada girişimciliğe ilişkin farkındalığın artırılması
	Melek yatırımcı eğitimleri gerçekleştirilmesi
	Melek yatırımcı ağları kurulması
Girişimcilik Eğitimlerinin Geliştirilmesi	Bir tohum fonunun kuluçka merkezi, hızlandırıcı ve melek yatırımcı ağlarına destek için faaliyete geçirilmesi
	KOSGEB yaygın eğitimlerinin standartlarının uyumlaştırılması
	Üniversiteler arası bir konsorsiyum kurularak ortak ders ve vaka çalışmaları yapılması
Girişimcilik Yönetişim Çerçevesinin Oluşturulması	Mevcut finansman olanaklarına erişimin arttırılması için gerekli eğitimlerin verilmesi
	İzmir Girişimcilik Konseyi kurulması
	Paydaşlarla örnek girişimcilik ekosistemlerinin incelenmesi
	Girişimcilik Ekosistemi İzleme ve Değerlendirme Mekanizması kurulması

1. GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİNİN GELİŞTİRİLMESİ STRATEJİSİNİN AMACI, KAPSAMI VE ÖNEMİ

1.1. Girişimcilik

Girişimcilik, en genel şekilde yeni ürün, hizmet, süreç veya pazarlar geliştirerek ekonomik değer üretme eylemi olarak tanımlanabilir. Bu tanımla girişimcilik gerek yeni bir iş kurmak suretiyle, gerekse mevcut bir işletme içinde olabilir.

Dünyada girişimcilik konusunda başlıca referans kaynağı olarak kabul edilen Küresel Girişimcilik Monitörü (Global Entrepreneurship Monitor, GEM) girişimciliği “bir kişi, bir takım ya da mevcut bir iş tarafından, tek başına, yeni bir iş kurarak ya da mevcut bir işi genişleterek yeni bir girişim oluşturma teşebbüsü” olarak tanımlamaktadır¹.

Bu çalışma, genel olarak girişimciliğin geliştirilmesine yönelik strateji belirlemiş olmakla beraber bu stratejilerin hayata geçirilmesinde etkin girişimcilik olarak tanımlanan hızlı büyüme potansiyeli olan yeni işlerin kurulmasına öncelik verilmesini öngörmektedir. Etkin girişimciliğin ne olduğuna dair uluslararası literatürde çok sayıda farklı tanım yer almaktadır. Bu çalışmada hızlı büyüme potansiyeli olan girişimler etkin girişimler olarak kabul edilmektedir. OECD, üç yıllık bir süre içinde yıllık ortalama %20 ve üzerinde büyüyen girişimleri hızlı büyüyen girişimler olarak kabul etmektedir. Bunun yanında, bu girişimler 5 yaşın altında ve gözlem döneminin başlangıcında 10 kişiden fazla istihdam sağlayan girişimler ise ‘ceylan’ (gazelle) olarak tanımlanmaktadır ve hızlı büyüyen girişimlerin bir alt grubunu oluşturmaktadır². İşlerini bu ölçüde hızlı büyüten girişimcileri de etkin girişimci olarak tanımlamak mümkündür. Bununla beraber, iki nedenle etkin girişimcilikle ilgili tanımları katı sayısal ölçütlere indirgemeye gerek görülmemiştir: Birincisi, bu ölçütler üzerinde uzlaşmak güçtür. İkincisi, üzerinde uzlaşılsa bile herhangi bir tanıma göre etkin girişimci sayısını ölçecek kamuya açık istatistiksel kaynak bulunmamaktadır. Bu nedenle, bu çalışmada etkin girişimci için “kısa sürede normalin üzerinde işini büyüten girişimciler” şeklinde genel bir tanım üzerinden hareket edilmektedir. Bu nedenle bu strateji belgesi öncelikle etkin girişimcilik olarak tanımlanan hızlı büyüme potansiyeli olan yeni işlerin kurulmasına ve büyütülmesine odaklanmaktadır.

1.2. Girişimciliği Geliştirme Politikasının Kapsamı

Kamu politikaları perspektifinden bakıldığında, girişimciliğin geliştirilmesi politikasının hangi aşamalardaki girişimlere odaklanacağına da belirlenmesi gerekir. Girişimlerin içinde bulunduğu aşamaların dörde ayrılması mümkündür:

- **Başlangıç aşaması:** İşin henüz fikir boyutunda olduğu, girişimcinin iş kurmaya niyetlendiği, iş planını geliştirdiği ve kurucu takımın şekillendiği dönem.

¹GEM (2011)

²OECD (2010)

- Erken aşama: Ürünün hazırlandığı, prototipin geliştiği, ancak henüz ürünün nihai halinin müşteriye satılmadığı dönem.
- Büyüme aşaması: Ürünün ticari olarak müşterilere satıldığı, girişimin cirosunu artırmayı hedeflediği dönem.
- İleri aşama: Girişimin karlı bir bilançosunun olduğu, ürünün artık oturduğu dönem.

Bu aşamalar arasındaki sınırlar sektörden sektöre ve ekonomiden ekonomiye farklılık göstermek ve üzerinde uluslararası düzeyde uzlaşmış tanımlar bulunmamakla beraber, analiz sürecinin basitleştirilmesi için başlangıç ve erken aşamalarının girişimin cirosu olmayan dönem, büyüme aşamasının ise girişimin karı olmayan dönem şeklinde tanımlanması mümkündür.

Bu çerçevede küçük ve orta ölçekli işletme (KOBİ) politikaları ile girişimcilik politikaları arasında bir ayırım yapılması gerekmektedir. Hemen ifade etmek gerekir ki, bu politikalar arasındaki ayırımın sınırları gerek dünyada gerekse ülkemizde ne akademik yazında ne de politika dokümanlarında oturmuştur. Bununla beraber, ilk kez Onuncu Kalkınma Planı döneminde, Kalkınma Bakanlığı'nın çalışmaları kapsamında KOBİ Özel İhtisas Komisyonu yanında, Girişimciliğin Geliştirilmesi alanında da bir özel ihtisas komisyonu kurmuş olması, Plan'da iki politika alanına farklı yaklaşılacağına bir işaret olarak değerlendirilebilir.

KOBİ politikası, ekonomide önemli yer tutan KOBİ'lerin büyümesi ve hayatta kalmasına odaklanırken, girişimcilik politikası yeni girişimcilerin ortaya çıkması, girişimlerini kurmaları ve geliştirmelerine odaklanmaktadır. Dolayısıyla girişimcilik politikasının KOBİ politikasından üç farkı olduğu söylenebilir:

- Girişimcilik politikası henüz olmayan veya genç işlere odaklanırken, KOBİ politikası yaşına bakılmaksızın belli bir büyüklükte var olan tüm işlere odaklanmaktadır. Yani girişimcilik politikasının sınırı işin aşamasıyla, KOBİ politikasının sınırı işin büyüklüğüyle çizilmektedir.
- Girişimcilik politikasındaki odak büyük ölçüde girişimci, KOBİ politikasındaki odak ise işin kendisidir. Bunun sonucu olarak girişimcilik politikası henüz iş fikri olmayan potansiyel girişimcileri ya da yeni bir iş kurma potansiyeli olduğu sürece KOBİ sahiplerini de kapsamına alır.
- Girişimcilik politikası işlerin büyümesine odaklıyken, KOBİ politikası belirli büyüklükteki şirketlerin hayatta kalmasını da kapsamına almaktadır.

Bazı kamu politikaları her aşamadaki girişimi ilgilendirmektedir. İş yapmayla (doing business) ilgili bu politika alanları arasındaki iş kurma izinleri, inşaat ruhsatları, ithalat ve ihracat izinleri, tapu kayıtları, vergi işlemleri, istihdam kuralları, kredi süreçleri, yatırımcıların korunması ve iflas işlemleri sayılabilir. İş yapmayla ilgili bu alanlar girişimcilik strateji belgesi içinde doğrudan ele alınmamıştır. Bunun iki nedeni bulunmaktadır: Birincisi, bu alanların çoğu merkezden düzenlenmektedir. İkincisi, yine bu alanların çoğu ileri aşamadaki işleri de

ilgilendirmektedir. Bu strateji belgesi ise sadece başlangıç, erken ve büyüme aşamasındaki girişimcilere doğrudan etki eden alanlara odaklanmıştır.

Bu noktada, girişimcilik stratejisi ile inovasyon (yenilik) stratejisi arasındaki ayrım ve ilişkiye de işaret etmek gerekir. Etkin girişimlerin çoğu üniversitede veya üniversite dışında gerçekleşen inovasyona dayalı olarak ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle, inovasyon stratejisi ile girişimcilik stratejisinin önemli ölçüde kesiştiği göz önünde bulundurulmalıdır. Bu girişimcilik stratejisi belgesi, İZKA tarafından daha önce hazırlanan İzmir Yenilik Stratejisi Belgesi'nin çıktılarından da faydalanmaktadır.

Girişimcilik politikasının henüz yeni gelişmekte olan bir politika alanı olması nedeniyle, girişimciliği geliştirmeye yönelik stratejilerin inovasyon alanındaki belgelerde de yer alabildiği görülmektedir. Nitekim İzmir Yenilik Stratejisinde belirlenen 27 hedeften girişimcilikle doğrudan ilgili olanlar şunlardır:

- İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nin altyapısı iyileştirilecek, İzmir'de ihtisaslaşmış Teknoloji Geliştirme Bölgeleri ve kuluçka merkezlerinin kurulması desteklenecektir.
- Üniversitelerin ve işletmelerin proje oluşturma ve girişimcilik kapasiteleri artırılacaktır.
- Üniversitelerde araştırma sonuçlarının patentlenmesi ve ticarileştirilmesi teşvik edilecektir.
- Girişimci araştırmacılar yenilikçi fikirlerini ticarileştirme sürecinde desteklenecektir.
- Finansman kaynakları geliştirilerek kullanımları teşvik edilecektir.
- Teknolojik girişimcilik teşvik edilecektir.

Girişimcilik strateji belgesinin bu hedeflerin yerine getirilmesine yönelik somut adımların nasıl atılabileceğine dair bir analiz olarak değerlendirilmesi mümkündür.

1.3. Girişimciliğin Ekonomik Önemi

İşletmelerini hızla büyüten etkin girişimcilerin ekonomik etkisi sayıları ile orantısız ölçüde yüksektir. Bu nedenle girişimciliğin geliştirilmesi ekonomik kalkınma ve istihdam artışı açısından önem taşımaktadır.

Global Entrepreneurship Monitor'un (GEM) küresel ölçekte topladığı veri değerlendirildiğinde, hızlı büyüyen girişimlerin toplam içinde sadece %4 yer tuttuğu, ancak GEM anketlerine katılan girişimlerin yarattığı toplam istihdamın %40'ının etkin girişimlerden kaynaklandığı görülmektedir³.

ABD'de 1980-2005 yılları arasında sağlanan toplam istihdamın üçte ikisi beş yaş ve altındaki girişimlerde sağlanmıştır. Bu dönemde beş yaşından yaşlı girişimlerin toplamda negatif

³ Endeavor (2012)

istihdam artışı getirdikleri dikkate alındığında, esasen ABD'deki net istihdam artışının tamamının beş yaş ve altındaki girişimlerden kaynaklı ortaya çıktığı söylenebilir⁴.

Ülkemizde ne yazık ki işletme yaşı ve büyüklüğü bazında istihdam değişimi analizi henüz yapılmamıştır. Etkin girişimciliğin istihdam üzerindeki etkisini göstermek amacıyla kullanılabilecek bir karşılaştırma şöyledir: 2008-2010 yıllarında Türkiye'de şirket başına sağlanan net istihdam ortalama 1,5 kişi civarındadır. Buna karşılık, TEPAV'ın Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketlerini belirleyerek küresel ölçekte söz konusu şirketlere dikkat çekmek amacıyla düzenlediği AllWorld Türkiye 25 yarışmasında ilk 100'e giren şirketler aynı dönemde 9189 kişiye, başka bir ifadeyle şirket başına 91 kişiye istihdam sağlamıştır. Dolayısıyla girişimciliğin geliştirilmesi, önümüzdeki dönemde stratejik öncelikler arasında yer alması muhtemel olan iş sayısı ve kalitesinin artırılması gibi alanlara da katkıda bulunacaktır.

1.4. Nasıl Bir Girişimcilik Stratejisi?

Girişimcilik aktivitesinin genelde sınırlı coğrafi alanlarda kümелendiği görülmektedir. Bunun en güzel örneği, dünyada girişimciliğin, özellikle de bilgi-işlem sektörlerinde girişimciliğin kalbinin attığı ABD'nin Kaliforniya eyaletindeki Silikon Vadisi'dir⁵. ABD'de üst düzeyde gelişmiş diğer girişimcilik kümeleri Boston ve New York'tadır. ABD dışındaki girişimciliğin yüksek seviyede geliştiği şehirlere Tel-Aviv (İsrail) ve Singapur gibi örnekler gösterilebilir.

Tüm bu örneklerde girişimciliğin metropoliten alanlardaki kümeler şeklinde geliştiği görülmektedir. Birkaç faktör girişimcilerin coğrafi olarak birbirine yakın olmasına neden olmaktadır⁶:

Birinci olarak, girişimcilerin ihtiyacı olan ortak girdilerin varlığı ancak belirli sayıda girişimcinin olduğu yerlerde ekonomik açıdan anlamlıdır. Bu girdiler arasında, melek yatırımcı ve girişim sermayesi gibi finansman kaynakları ile hukuk ve muhasebe gibi yeni girişimlere yönelik destek hizmeti sağlayıcıları sayılabilir. Ayrıca, girişimcilerin çok olduğu yerlerde, bir girişim başarısız olduğunda bir yenisinde iş bulma imkânı olacağı için, kamu ya da büyük şirketler yerine yeni girişimlerde çalışmaya istekli işgücü de gelişmektedir.

İkinci olarak, girişimcilerin birbirleriyle etkileşimi girişimciliğin gelişimi açısından önemlidir. Birçok girişimci, kendi gibi girişimcilerin fikirlerinden etkilenmekte ve fikirler, üzerinde beraber çalışılarak geliştirilmektedir. Başarılı girişimciler yeni girişimcilerin doğal mentörleri olarak ortaya çıkmaktadır. Fikirlerin etkin yayılmasında fiziksel beraberliğin, tesadüfi karşılaşmalara imkân verecek fiziksel ortamların rolü büyüktür.

Üçüncü olarak, girişimcilerin çıkardıkları yeni fikirlerin kritik bir seviyede müşteri bulabilmesi ancak bu tip yeni fikirlere açık tüketicilerin kümелendiği metropoliten alanlarda mümkündür. Yani girişimciler aynı zamanda birbirilerinin ürünlerinin tüketicisi olmaktadır. Böylece ürün

⁴ Kauffman (2009)

⁵ Saxenian, Anna L. (2001)

⁶ Gleaser (2009)

geliştirme sürecinde ürünün hızla tüketiciyle buluşturulması, test edilmesi ve tüketici talebine göre ürünün evrilmesi mümkün olmaktadır.

Girişimciliği geliştirmek için yapılan tartışmalarda, gerek ülkemizde gerekse başka ülkelerde, 'bölgemizde bir Silikon Vadisi' oluşturma hedefinin sıkça ortaya atıldığı görülmektedir. Bu hedefin iki sonucu olabilmektedir: Birinci durumda, Silikon Vadisi'nin yeniden oluşturulmasının imkânsız olduğu, dolayısıyla her yerde girişimciliğin geliştirilemeyeceği, kamunun sınırlı kaynaklarının başka alanlarda kullanılması gerektiği yaklaşımı öne çıkmaktadır.

İkinci durumda ise, büyük yatırımlarla girişimciliği geliştirecek paradigma değişikliği niteliğinde köklü bölgesel dönüşümler gerçekleştirilebileceği yaklaşımı öne çıkmaktadır. Bu yaklaşıma bir örnek Malezya'da 2004 yılında başlatılan Biyoloji Vadisi projesidir. Yaşam bilimleri girişimcilerini Malezya'ya çekmek için yapılan 8 milyon metrekairelik fiziksel alana sahip teknoparkta açıldığı sene üç girişim faaliyete geçmiştir⁷. ABD'de de teknopark kurulan şehirlerde teknoparklar faaliyete geçtikten sonra girişimcilik faaliyetlerindeki gelişimin, ortalama olarak teknopark olmayan şehirlerden farklı olmadığı tespit edilmiştir⁸.

Ayrıca, Silikon Vadisi'nin bir girişimcilik merkezi haline gelmesinde etkin olan stratejilerin bundan 30-50 yıl önce izlenen stratejiler olduğu unutulmamalıdır. Girişimciliği harekete geçirmekle, işleyen bir girişimcilik ekosisteminin sorunlarını çözmek için uygulanacak stratejiler farklıdır. Bu nedenlerle Silikon Vadisi'nde yapılanların İzmir'de girişimciliği geliştirmek için örnek teşkil etmesi mümkün görünmemektedir.

İzmir için bir girişimcilik stratejisi geliştirilirken Silikon Vadisi dışındaki örnekler arasından en iyi uygulamalardan yola çıkmakta fayda görülmektedir. Benzer koşulların egemen olduğu bölgelerdeki farklı uygulamaları analiz edip, en başarılı ve İzmir özeline en uygun olanlardan yola çıkılması yerinde olacaktır. Strateji belgesinde bu nedenle İzmir'e değişik yönleriyle benzeyen ABD'de yer alan Seattle (Washington), Houston (Texas), Philadelphia (Pennsylvania), San Diego (California) ve Portland (Oregon) şehirleri incelenmiş ve önerilen stratejik önceliklerin geliştirilmesinde bu şehirlerdeki uygulamalardan yola çıkılmıştır (Tablo 2). Seattle'ın Silikon Vadisi olmadan da başarılı girişimciler çıkarması, Houston'ın büyük bir liman şehri olması ve benzer ulusal büyüklüğe sahip olması, Philadelphia insanının aidiyet duygusunun olması, San Diego'nun güzel bir doğa ve iklime sahip olması ve son olarak Portland'ın yeniliklere açık ve modern bir şehir olması, söz konusu şehirlerin İzmir'le ortak özellikleri arasında yer almaktadır.

Çalışmaya rehberlik teşkil eden bu uygulamalar incelenirken, Bölüm 4'te açıklanan ekosistem yaklaşımı içinde hareket edilmiştir. Bu yaklaşıma göre, ekosistemin üzerine oturduğu çerçeve koşullar ne düzeyde olursa olsun, doğru paydaşları bir araya getiren ve

⁷ Lerner, J. (2009)

⁸ Walsten, S. (2001)

ekosistemin kritik bölümlerini hedefleyen adımların girişimciliği geliştirmede büyük etkisi olabilir.

Bu yaklaşımı somutlaştırırken incelenen şehirlerden Seattle'a dair bir örnek yol gösterici olabilir: Silikon Vadisi'nin bir girişimcilik merkezi haline gelmesinde Stanford Üniversitesi'nin getirdiği büyük inovasyon kapasitesinin merkezi rolü yadsınamaz. Benzer bir rol Boston'da MIT tarafından oynanmıştır. İncelediğimiz ikincil ABD şehirleri içinde Houston'da Rice Üniversitesi, Philadelphia'da University of Pennsylvania, San Diego'da University of California yine ekosistemin merkezinde yer almaktadır. Ancak, Seattle'da ulusal düzeyde üst sıralamada yer alan tek bir önemli üniversite bulunmamaktadır. Buna rağmen Seattle girişimcilik ekosistemi Microsoft, Amazon, Starbucks gibi küresel ölçekte büyük girişimleri çıkarabilmiştir.

Seattle'ın çıkardığı bu başarılı girişimler şehirdeki ekosistemi doğrudan ivmelendirmiştir. Girişimcilik ekosistemleri az sayıda başarılı girişimcinin hem rol modeli olarak, hem de mentörlük ve melek yatırım yaparak liderlik etmesi sonucu harekete geçebilmektedir. Buna "küçük sayılar kuralı" denebilir⁹. Bu çalışmada İzmir girişimcilik ekosisteminin de hızla harekete geçebilmesi için kısa sürede hızlı başarı hikâyeleri çıkartmayı hedefleyen, daha sonra da bu hikâyelerin sahibi girişimcilerin liderliğinde ekosistemi hareketlendirecek bir stratejik çerçeve önerilmektedir.

Girişimcilik ekosistemi bir kez harekete geçtikten sonra kendi kendine işleyen bir süreç halini almaktadır. Başarılı olan öncü girişimciler yeni girişimcilere mentör, melek yatırımcı ve rol modeli olarak destek vermekte, ayrıca kendileri de yeni girişimler kurmaktadır. İzmir örneğine bakıldığında, Tablo 11'de açıklandığı üzere, İzmir'in işlerini en hızlı büyüten girişimcilerinin %35,71'i çalışanlarının yeni iş kurmasına yardımcı olmuştur. Bunların yine %35,71'i yeni bir iş kurmayı planlamaktadır¹⁰.

İzmir'in ekosistemi hızla hayata geçirebilmesi için önerilen bu stratejik çerçevenin sadece bir plan girdisi değil, aynı zamanda bir İzmir girişimcilik hikâyesi oluşturması beklenmektedir. Önce kamunun sonra da paydaşların ve en önemlisi de girişimcilerin sahipleneceği bu hikâyenin kamuoyuna anlatılması sayesinde İzmir, ülkemiz içinde önemli bir girişimcilik merkezi olarak ortaya çıkabilecektir. Plan dönemi sonunda İzmir'in sadece İzmir'de yaşayanların iş kurdukları bir kent değil, aynı zamanda girişimcilerin iş kurmak için göç ettikleri bir kent olarak ortaya çıkması mümkündür.

Strateji belgesinin ikinci bölümünde ulusal ve uluslararası üst düzey dokümanlarda girişimcilik politikası ve hedefler tartışılmaktadır. Üçüncü bölümde Türkiye'de girişimcilikte mevcut durum ve Türkiye'nin bu alanda dünyadaki konumu özetlenmektedir. Dördüncü bölümde İzmir'de mevcut durumu belirlemek ve bunun üzerine yol haritası çizmek için

⁹Isenberg, D. (2012)

¹⁰ AllWorld Türkiye 100 yarışması verileri. Bu veriler, Türkiye'nin en hızlı büyüyen ilk 100 firması arasına girmeyi başarmış 14 İzmir firmasının verilerini yansıtmaktadır.

kullanılan metodoloji açıklanmaktadır. Beşinci bölümde girişimcilik ekosistemindeki paydaşlar tanıtılmaktadır. Altıncı bölümde çerçeve koşullar analiz edilmektedir. Yedinci bölümde İzmir girişimci profili incelenmektedir. Sekizinci bölümde ise stratejik öncelikler ve hedefler açıklanmaktadır.

Tablo 2. Bazı Girişimcilik Merkezleri ile İzmir'in Girişimcilik Ekosistem Karşılaştırması

	İzmir	İstanbul	Seattle	Philadelphia	Houston	Portland	San Diego
İzmir'e Benzer Yanı	-	-	Başlıca araştırma üniversitesi bulunmayışı	Aidiyet duygusu	Büyük liman şehri ve benzer ulusal büyüklük sıralaması	Yeniliklere açık, modern değerler	Elverişli iklim, çekici şehir
Metropolitan Nüfus	3,6 milyon	13,4 milyon	3,5 milyon	6,2 milyon	6 milyon	2,2 milyon	3,1 milyon
Üniversite Sayısı	9	43	5	10	5	6	8
Başlıca Yerel Melek Yatırımcı Ağı	-	3	7	8	1	5	11
Erken Dönem Girişim Sermayesi Fonu Sayısı (VC Fund)	0	7	11	9	7	9	10
Öne Çıkan İnkübatör ve Girişim Merkezleri	KOSGEB TEKMER'ler, Embryonix	E-Tohum, Endeavor, Girişim Fabrikası, Gate, Inventram	TechStars, Microsoft Kinect, Microsoft Azure, The Bing Fund	University City Science Center, Innovation Philadelphia, Entrepreneur Works	Houston Technology Center	Portland Incubator Experiment, PDX 11, UP Hive	EvoNexus, San Diego Tech Incubator
Yerel İş Planı Yarışmaları		✓	✓	✓	✓	✓	✓

Kaynak: TÜİK, Koltai&Co., TEPAV hesaplamaları

2. ÜST ÖLÇEKLİ STRATEJİLERDE GİRİŞİMCİLİK

2.1. Uluslararası Kuruluş Dokümanlarında Girişimcilik

Girişimcilik daha önce de açıkladığı gibi henüz yeni gelişen bir politika alanıdır. Bu nedenle, konu hakkında yayınlanan politika dokümanları da oldukça yenidir. Aşağıda Türkiye'nin de üye olduğu uluslararası kuruluşlar olan UNCTAD, OECD ve Dünya Bankası'nın yayınladığı bazı dokümanlar hakkında bilgi verilmektedir.

UNCTAD tarafından 2012 yılında yayınlanan “Girişimcilik Politikaları Çerçevesi ve Uygulama Rehberi”¹¹, ülkelerin girişimcilik politikalarının tasarlanması ve stratejilerin belirlenmesinde politika üreticilerine yol göstermektedir. Rehberde, sosyal ve teknolojik değişimlerin hızlanması sonucu ekonomik büyümenin artırılması ve yeni istihdam olanakları için yeni firmaların oluşumunu hızlandıracak politikaların, kalkınma planlarının temel unsurlarından biri olması gerektiği ifade edilmektedir. Ayrıca tasarlanacak girişimcilik politikalarının ülkelerin kendilerine has koşul ve ihtiyaçlarına cevap verebilecek şekilde oluşturulması gerekliliğinin de altı çizilmektedir.

OECD'nin “Hızlı Büyüyen Girişimler: Fark Yaratmak İçin Kamu Ne Yapabilir?” adlı 2010 yılı araştırmasında¹², OECD üye ülkelerinde hızlı büyüyen girişimlerin yapısı ve bu alanda uygulanmakta olan politikalar incelenmektedir. İncelemeler sonucu rapor, hızlı büyüyen girişimlere yönelik politika tasarımı dikkate alınması gereken konuları belirlemiştir. İş yapma ortamında büyümenin önündeki bürokratik engellerin kaldırılması gerektiği vurgulanmış, daha fazla hızlı büyüyen şirkete sahip olabilmek için girişimcilik tutumunun teşvik edilmesi gerektiği belirtilmiştir. Rapor girişimcilerin teknik ve finansal konular ile yönetim alanında gerekli vasıflardaki eksiklerini giderebilecek eğitim programlarının önemine dikkat çekmekte, fon imkânlarının artırılmasının da girişimcilik tutkusuna sahip bireyleri harekete geçireceğinin altını çizmektedir. Fikri mülkiyet haklarının teminat olarak kullanılabilmesinin ve yenilikçi veya uluslararasılaşmaya yönelik aktivitelerin de desteklenmesinin girişimcilik politikalarında yer alması tavsiye edilmektedir.

Raporda OECD üyesi tüm ülkeler içerisinde KOBİ'lere yönelik en fazla teşvik programına sahip ülkenin Türkiye olduğu görülmektedir. Raporda Türkiye'de girişimlere yönelik 39 ayrı teşvik programı bulunduğu, bunların 24'ünün ise hedefinde KOBİ'lerin bulunduğu belirtilmektedir. KOSGEB destek programlarının bu alandaki önemi vurgulanırken, Türkiye'de son yıllarda işyeri açma prosedürlerinin oldukça basitleştirildiği ve işyeri açma süresinin yalnızca 1 güne indirildiği ifade edilmektedir. Rapor ayrıca Latin Amerika, Kanada, Japonya, Çek Cumhuriyeti ve İtalya gibi ülkelerdeki girişimcilik ekosisteminin bir analizini yaparak ekosistemlerdeki mevcut durum hakkında da hipotezler sunmaktadır.

¹¹ UNCTAD (2012)

¹² OECD (2010)

Dünya Bankası ise 2010 yılına ait girişimcilik tablosunu ortaya koyacak veriler toplayarak bu verilerin detaylı bir analizini yapmıştır. Analiz sonucunda ülkelerdeki yatırım ortamı ve yeni firma oluşumuna ait sorunlar ortaya çıkarılarak çözüm önerileri sunulmuştur¹³.

2.2. Ulusal Dokümanlarda Girişimcilik

Girişimcilik, Dokuzuncu Kalkınma Planı'nda (2007-2013) çeşitli strateji ve hedeflere konu olmuştur. Girişimcilik eğitimlerinin yaygınlaştırılması, teknoloji geliştirme amaçlı girişimciliğin özendirilmesi, kırsal kesim ve az gelişmiş bölgelerde girişimciliğin teşvik edilmesi ile girişimcilerin finansmana erişim olanaklarının iyileştirilmesi, Dokuzuncu Kalkınma Planı'nda belirlenen stratejiler arasında yer almaktadır.

Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018) hazırlık çalışmaları çerçevesinde oluşturulan ve faaliyetlerine devam etmekte olan Özel İhtisas Komisyonları'ndan biri ise "Girişimciliğin Geliştirilmesi Özel İhtisas Komisyonu"dur. Bu alanda ilk kez kurulan özel ihtisas komisyonu, yapacağı incelemeler sonucunda uzun vadeyi de dikkate alarak Plan Dönemi (2014-2018) uygulamalarına yoğunlaşan değerlendirmeler sunacaktır.

Girişimciliği faaliyet alanlarından biri olarak belirlemiş olan bir diğer strateji belgesi ise Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan 2011-2014 Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi'dir. Bu belgede becerilerini sürekli geliştirebilen şirketlerin ekonomideki ağırlığının artırılması, orta ve yüksek teknoloji sektörlerinin üretim ve ihracat içindeki ağırlığının artırılması ve düşük teknoloji sektörlerinde katma değeri yüksek ürünlere geçilmesi olmak üzere üç temel stratejik hedef belirlenmiştir. Bu hedeflere ulaşmak için belirlenmiş olan girişimciliğe ilişkin temel sanayi politikası öncelikleri; KOBİ'lerin ve girişimcilerin rekabet güçlerini artırmak için eğitim ve danışmanlık hizmeti sağlanması, bu firmaların verimliliklerinin artırılması, iş kurma ve geliştirme faaliyetlerinin desteklenmesi ile piyasadaki yatırımcıların daha doğru kararlar vermelerine imkân tanıyacak bir "Girişimci Bilgi Sistemi"nin kurulmasıdır.

KOSGEB koordinatörlüğünde ilgili kurum ve kuruluşlar ile birlikte hazırlanan 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı da temel strateji alanları arasında girişimciliğe önemli bir yer ayırmaktadır. Bu belgede belirlenmiş 5 adet stratejik alandan birinin girişimciliğin geliştirilmesi ve desteklenmesi olduğu görülmektedir.

Girişimciliğin geliştirilmesini doğrudan bir stratejik öncelik olarak belirleyen bu plan ve strateji belgelerinin yanı sıra, Türkiye'de insan kaynağının gelişimine yönelik hazırlanan stratejiler de girişimci birey sayısının artmasını amaçlamaktadır. TÜBİTAK tarafından oluşturulan 2011-2016 Bilim ve Teknoloji İnsan Kaynağı Stratejisi ve Eylem Planı, Türkiye'nin yetkin insan kaynağı için bir çekim merkezi haline getirilmesini, bu kapsamda yaratıcı ve girişimci zihniyetlerin yetiştirilmesini bir öncelik olarak benimsemektedir. YÖK tarafından 2007 yılında hazırlanmış olan Türkiye'nin Yükseköğretim Stratejisi ise Uygulamalı

¹³ WBGES (2010)

Yükseköğretim Kurumlarınca verilen eğitimlerde öğrencilere iş becerilerinin yanı sıra girişimci olmalarını kolaylaştıracak becerilerin verilmesi hedeflenmiştir.

Yukarıda açıklanan üst ölçekli stratejilerde girişimciliğin yeri Tablo 3'te özetlenmektedir.

Tablo 3. Türkiye’de üst ölçekli stratejilerde girişimcilik politikaları

İlgili üst ölçekli plan / belge / stratejiler	Gelişme eksen / Stratejik Amaç	Öncelik	Hedef
DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı Stratejisi (2007-2013)	Rekabet Gücünün Artırılması	7.1.7 Ar-Ge ve Yenilikçiliğin Geliştirilmesi	476. Teknoloji geliştirme amaçlı girişimciliğin özendirilmesi ve yenilikçi düşüncelerin hayata geçirilmesi için risk sermayesi ve benzeri araçlar yaygınlaştırılacaktır. Bunun yanı sıra, özel sektörün belirlenen öncelikli alanlarda araştırma enstitüleri ve/veya merkezleri kurması teşvik edilecektir.
	Rekabet Gücünün Artırılması	7.1.10 Sanayi ve Hizmetlerde Yüksek Katma Değerli Üretim Yapısına Geçişin Sağlanması	540. KOBİ'lerin ve girişimcilerin rekabet güçlerini artırmak ve yeni pazarlara açılmalarını sağlamak için, iş kurma ve iş geliştirme aşamalarında eğitim ve danışmanlık hizmeti sağlanacaktır. Bu amaçla, İŞGEM ve benzeri yapılanmalar yaygınlaştırılacak ve etkinliklerini artırmak üzere gerekli düzenlemeler yapılacaktır.
	İstihdamın Artırılması	7.2.3. Aktif İşgücü Politikalarının Geliştirilmesi	579. İş bulma hizmetlerinin daha fazla kişiye sunulması sağlanacak ve bu hizmetlerin kalitesi yükseltilecektir. Aktif işgücü politikaları, başta girişimcilik ve istihdam garantili programlar, mesleki danışmanlık ve rehberlik hizmetleri ile işletmelerde eğitim seminerleri olmak üzere işgücü yetiştirme ve mesleki eğitim kursları yoluyla yaygınlaştırılacaktır. Aktif işgücü programları, işgücü piyasası ihtiyaç analizleri doğrultusunda düzenlenecektir.
	Beşeri Gelişme ve Sosyal Dayanışmanın Güçlendirilmesi	7.3.1. Eğitim Sisteminin Geliştirilmesi	589. Eğitimde kalitenin artırılması amacıyla, yenilikçiliği ve araştırmacılığı esas alan müfredat programları ülke geneline yaygınlaştırılacak, öğrenciler bilimsel araştırmaya ve girişimciliğe teşvik edilecektir.
	Beşeri Gelişme ve Sosyal Dayanışmanın Güçlendirilmesi	7.3.3. Gelir Dağılımının İyileştirilmesi, Sosyal İçerme ve Yoksullukla Mücadele	620. Yoksul kesimlere yönelik ekonomik faaliyetler çeşitlendirilecek şekilde gelir getirici projeler desteklenecektir. Özellikle, kırsal kesimde ve az gelişmiş bölgelerde girişimcilik teşvik edilecektir.

	Bölgesel Gelişmenin Sağlanması	7.4.1. Bölgesel Gelişme Politikasının Merkezi Düzeyde Etkinleştirilmesi	662. Bölgelerde yatırım ortamı iyileştirilecek, girişimciler için finansman olanakları artırılacak ve çeşitlendirilecektir. Girişim sermayesi, mikro-kredi uygulamaları ve farklılaştırılmış girdi maliyetlendirmesi gibi, yatırım, üretim ve istihdamı özendirici yeni araçlar geliştirilecektir.
	Bölgesel Gelişmenin Sağlanması	7.4.2. Yerel Dinamiklere ve İçsel Potansiyele Dayalı Gelişmenin Sağlanması	665. Yerel dinamiklere ve içsel potansiyele dayalı kalkınma anlayışı içinde; kamu kurum ve kuruluşları, özel sektör, üniversiteler ve STK'ların işbirliğiyle girişimciliği geliştirmeye yönelik özel eğitim programları desteklenecektir.
T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2011-2014 Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi	Becerilerini sürekli geliştirebilen (güçlü) şirketlerin ekonomideki ağırlığının arttırılması	Yatırım ve İş Ortamının İyileştirilmesi	Sanayi sektöründe girişimciliğin yaygınlaştırılmasına yönelik eğitimler verilecek ve destekler sağlanacaktır.
		Uygulama, İzleme ve Koordinasyon Mekanizması	Girişimci Bilgi Sistemi geliştirilecektir
KOSGEB, 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı	Girişimciliğin geliştirilmesi ve desteklenmesi	1.1. Girişimcilik kültürünün tüm topluma yayılması sağlanarak girişimcilik ortamının gelişmiş ülkeler ile kıyaslanabilir düzeyde iyileştirilmesi	Eğitim müfredatında girişimcilik konusuna verilen ağırlığın arttırılması, Girişimciliği teşvik etmek üzere yarışma, ödül, tanıtım gibi faaliyetlerin gerçekleştirilmesi, Kurumlar arası koordinasyonun sağlanması için "Girişimcilik Konseyi" gibi yapıların oluşturulmasıdır.
		1.2. Girişimcilerin kuracakları yeni işletmeler için iş yeri mekânı, ofis hizmetleri, eğitim ve danışmanlık gibi hizmetler sunarak büyümelerinin sağlanması	İnkübasyon hizmetlerinin ve başlangıç dönemi desteklerinin yaygınlaştırılması ve geliştirilmesi, İşini yeni kurmuş girişimcilere yönelik eğitim, danışmanlık ve yönlendirme faaliyetlerinin gerçekleştirilmesidir.

		1.3. Özel hedef gruplarının iş kurma sürecinde önlerine çıkan engelleri aşmaları ve yeni iş kurmaları için destekler sağlanması	Özel hedef gruplarına yönelik eğitim danışmanlık ve yönlendirme faaliyetlerinin gerçekleştirilmesidir
TÜBİTAK, 2011-2016 Bilim ve Teknoloji İnsan Kaynağı Stratejisi ve Eylem Planı	Bilim ve Teknoloji İnsan Kaynağı Sayısının Artırılması ve Sektörel Dağılımın İyileştirilmesi	1.1. Gençlerin Ar-Ge alanlarına yönlendirilmesi	İlköğretim ve ortaöğretimde müfredata proje odaklı Bilim ve Teknoloji eğitimlerinin eklenmesi, merakın artırılması, yaratıcı ve girişimci zihniyetlerin yetiştirilmesi
YÖK, Yükseköğretim Stratejisi	Türkiye'nin Yükseköğretim Sisteminde, Yükseköğretilenlerin ve Meslek Yükseköğretilenlerinin Programlarının Yeniden İlişkilendirilmesi	Uygulamalı Yükseköğretim Kurumları birimi oluşturulması	UYK'larının ulusal istihdam eylem planlarıyla ilişkilendirilmesi, yine aynı bağlamda UYK eğitimlerinde bu öğrencilere yalnız iş becerileri değil aynı zamanda da girişimci olmalarını kolaylaştıracak becerilerin verilmesi yoluna gidilmesi

2.3. Girişimcilik Alanında 2012 Yılında Merkezi İdaredeki Yeni Uygulamalar

Girişimcilik Konseyi

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından kurulan konseyin temel amacı girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesi ve girişimciliğin yaygınlaştırılmasıdır. Konseyde ilgili bakanlıkların, kamu kuruluşları ve sivil toplum kuruluşlarının aralarında olduğu 32 kuruluş bulunmaktadır.

TÜBİTAK Kanununda Değişiklik

17.07.2012 tarihli 278 sayılı "Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu Kurulması Hakkında Kanunu"nda 4 Temmuz 2012 tarihinde 6353 sayılı "Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" ile bazı değişiklikler yapılmıştır. Bu kanunda TÜBİTAK'ın girişimcilik ekosisteminin geliştirmek için ulusal tüm aktörler arası iletişimi sağlama görevi ve girişimcilerin ihtiyaç duyduğu araçları temin etme görevi verilmiştir.

Kuruma girişimciliği artırmak için önemli yetkiler verilmiştir. Bunlar arasında başlangıç ve erken aşama şirketlere ortak olmak, iş birliği ve kümelenme faaliyetlerini desteklemek, fuar, etkinlik ve yarışmalar düzenlemek, teminat almaksızın finansal destekte bulunmak,

danışmanlık ve mentörlük hizmeti sağlamak, kuluçka merkezleri ve teknoloji merkezleri kurmak, yurtiçi ve yurtdışı girişim sermayesi ortaklıkları kurmak ve onlara katılmak yer almaktadır. TÜBİTAK girişimcilik desteklerini 1512 başlıklı bir paket program kapsamında toplayacaktır. Henüz bu faaliyetlere ilişkin ikincil mevzuat tamamlanmamıştır.

TÜBİTAK ayrıca BİDEB (Bilim İnsanı Destekleme Daire Başkanlığı) bünyesinde girişimcilik eğitiminin geliştirilmesi için kapsamlı bir çalışma başlatmıştır.

Bireysel Katılım Sermayesi Yönetmeliği Taslağı

13.06.2012 tarihinde kabul edilen 6327 sayılı “Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu İle Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun”unun 10. maddesine göre “bireysel katılım yatırımcısı” kriterlerine uyan ve lisans almaya hak kazanan gerçek kişi melek yatırımcılara yeni kurulan girişim şirketlerine yatırım yapmaları halinde, yatırım miktarının belirli oranlarda gelir vergisi matrahından düşme imkanı verilmektedir.

Melek yatırımcıların ortak olacağı şirketlere sağlayacağı fonun %75’i vergiden muaf tutulacaktır. Eğer söz konusu şirketin projesi T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve TÜBİTAK tarafından desteklenmişse şirkete sağlanan fonun tamamı vergiden muaf tutulacaktır.¹⁴

Konuyla ilgili uygulama yönetmeliği taslak olarak hazırlanmış olup görüşe açılmıştır.

2.4. Değerlendirme

Girişimciliğin geliştirilmesi henüz yeni gelişen bir politika alanıdır. Dolayısıyla, konu hakkındaki ana dokümanlar da oldukça yenidir. Buna rağmen, ulusal üst ölçekli stratejilerde girişimcilik konusunda açık hedefler belirlenmiş durumdadır. Onuncu plan döneminde özel olarak ayrı bir özel ihtisas komisyonu kurulması, planlama adına girişimciliğe verilmeye başlanan önemin de göstergesidir.

Sadece 2012 yılı içinde Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı kapsamında Girişimcilik Konseyi’nin kurulmuş olması, TÜBİTAK Kanunu’nda kuruma girişimcilikle ilgili görev ve yetkiler veren değişikliklerin yapılması ve yine kanun değişikliğiyle Bireysel Katılım Yatırımcılığı (melek yatırımcılık) teşviklerinin getirilmesi girişimciliğin merkezi idarede edindiği öncelikli konumu göstermektedir.

Girişimciliğin geliştirilmesinin öne çıkan bu konumu, yerel düzeyde geliştirilmesine yönelik stratejiye de zemin oluşturmaktadır.

¹⁴ Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan taslak, 15.02.2013 tarih ve 28560 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik ile yürürlüğe girmiştir.

3. TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK DÜZEYİ VE KÜRESEL ARENADAKİ KONUMU

Etkin girişimcilikte Türkiye'nin mevcut durumunun diğer ülkelerle kıyaslanması, dünya çapında çeşitli uluslararası kuruluşlar tarafında toplanan verilerin analizi ve göstergelerin karşılaştırılması ile mümkün olmaktadır. Bu amaçla dünyada en yaygın olarak kullanılan veri ve göstergeler, Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) tarafından yapılan anketler ve ülkelerin girişimcilik performansını kıyaslayan tek endeks çalışması olan Küresel Girişimcilik ve Kalkınma Endeksi (GEDI)'dir. Dünya Bankası tarafından yayınlanan İş Yapma Raporu (Doing Business Report) ise girişimlerin içinde bulunduğu özel sektör koşullarının elverişliliği hakkında bilgi vermektedir.

2012 yılında yayınlanan İş Yapma Raporu'na göre, Türkiye iş yapma kolaylığı endeksinde 183 ülke içerisinde 71'nci sırada yer almaktadır. İş kurma ve sözleşme infazı endekslerinde daha üst sıralarda yer alan Türkiye'nin en zayıf olduğu konunun ise icra iflas düzenlemeleri olduğu görülmektedir.

1999 yılında 10 ülkeyle başlamış olan GEM programı, her yıl uygulanmakta olan anketler vesilesiyle girişimcilik potansiyelinin ve performansının daha iyi anlaşılmasına yönelik çalışmalar yürütmektedir. ABD'nin girişimcilik konusunda en aktif eğitim kurumu konumundaki Babson College desteğiyle yürütülen programın kapsadığı ülke sayısı, 2011 yılı değerlendirmesinde 70'e çıkmıştır¹⁵. GEM programı ülkeler arasındaki girişimcilik faaliyetleri farklarının ölçülmesi, uygun seviyelerde girişimciliğe yol açan unsurların belirlenmesi ve ülke düzeyinde girişimcilik faaliyetlerini güçlendirecek politikaların önerilmesi olmak üzere üç ana amaçla hareket etmektedir. Programın girişimciliğe ilişkin diğer programlardan en önemli farkı, resmi istatistiklerle ulaşılamayacak, ancak girişimciliğin mevcut durum analizinde göz önünde bulundurulması şart olan konular hakkında bilgi topluyor olmasıdır.

GEM, girişimciliğe iki tür olarak yaklaşmaktadır. Bu girişimcilik türleri, ihtiyaca dayalı girişimcilik (Necessity-driven entrepreneurship) ve ilerlemeye dayalı fırsat girişimciliği (Improvement-driven opportunity entrepreneurial activity) olarak adlandırılmaktadır¹⁶. İhtiyaca dayalı girişimcilik, insanların başka istihdam opsiyonu bulamamalarından dolayı yönedikleri girişimcilik faaliyetleridir. İlerlemeye dayalı fırsat girişimciliği ise, ihtiyaca dayalı girişimciliğin aksine ortaya çıkan bir fırsattan istifade etmek üzere başlatılmış girişimcilik faaliyetleri veya gelir kaynağını bağımsız hale getirme ya da gelir artırma amaçlı başlayan girişimcilik faaliyetleridir. 2011 küresel GEM raporunda ülkeler ise, kaynaklara dayalı, verimliliğe dayalı ve inovasyona dayalı ekonomiler olarak üç kategoride¹⁷ karşılaştırılmaktadır. Kaynaklara dayalı ekonomilerde ihtiyaca dayalı girişimcilik, diğer girişimcilik faaliyetlerine kıyasla daha fazla öne çıkmakta, bu durum inovasyona dayalı

¹⁵ Global Entrepreneurship Monitor (2012)

¹⁶ GEM Key Indicators and Definitions, <http://www.gemconsortium.org/docs/download/414>

¹⁷ Kategorilerin detayları için bkz. World Economic Forum (2012)

ekonomilerde tersine dönmektedir¹⁸. Bu ekonomilerde ilerlemeye dayalı fırsat girişimciliği daha büyük rol oynamaktadır. Verimliliğe dayalı ekonomilerde ise her iki tür girişimciliğe rastlanabilmekte, bu durum Ar-Ge faaliyetlerindeki gelişmeler sonucunda ilerlemeye dayalı fırsat girişimciliği oranında artışa yol açmaktadır.

Türkiye, verimliliğe dayalı ekonomiler kategorisinde incelenmektedir. Çin, Brezilya ve Rusya gibi ülkelerin de yer aldığı bu kategori, girişimciliğin hızla gelişmekte olduğu ekonomilerdir. Verimliliğe dayalı 24 ekonomi içerisinde Türkiye'deki erken dönem girişimcilik faaliyetlerine bakıldığında, Türkiye'nin ortalamanın altında değerlere sahip olduğu ve bu kategoride bulunan ülkeler içerisinde 13. sırada yer aldığı görülmektedir. Çin ise erken dönem girişimcilik faaliyetlerinde bu ülkeler arasında lider konumunda bulunmakta, Şili ise ikinci sırada yer almaktadır. Bu iki ülkede erken dönem girişimcilik faaliyetlerinin Türkiye'nin iki katı kadar fazla olduğu dikkati çekmektedir.

Şekil 1 ve 2, GEM'de Türkiye'nin de içinde yer aldığı ülkeler kategorisi olan verimliliğe dayalı ekonomiler arasında girişimcilik aktivitesi ve ilerlemeye dayalı fırsatların varlığını kıyaslamaktadır. Şekillerde bulunan ülkeler arasında verimliliğe dayalı ekonomilerin yanı sıra, ilerlemeye dayalı ekonomilerden iki örnek olan ABD ve İsveç de dünyadaki genel durumu sunabilmek amacıyla dâhil edilmiştir. Şekil 1'de ülkeler toplam girişimcilik aktivitesine göre sıralanmıştır. Toplam girişimcilik aktivitesi (TGA), 18-64 yaş aralığındaki nüfusun yeni bir şirket açan veya şirketin açılmasından sonraki 42 aylık dönemde sahipliğini veya yöneticiliğini yapan bireylerin oranını göstermektedir¹⁹. Şekil 2'de ise ülkeler ilerlemeye dayalı fırsat endeksine göre sıralanmıştır. İlerlemeye dayalı fırsat oranı toplam girişimcilik aktivitesinde bulunan kişiler arasında girişimciliği gelire ihtiyacı olduğu için değil, daha fazla gelir elde edebileceği ve daha bireysel hareket edebileceği için seçenleri göstermektedir²⁰. Bir ülkenin gelişmişliği arttıkça girişimciliği ilerlemeye dayalı fırsat olarak algılayan kişilerin sayısı da artmaktadır²¹. Kıyaslamalar sonucunda, Türkiye'nin aynı kategorideki ülkeler arasında ortalamaya yakın bir girişimcilik ve iş fırsatı seviyesine sahip olduğunu göstermektedir. Türkiye, bu göstergelerde girişimcilik alanında öncü bir ülke olan ABD'nin gerisinde yer almakta, İsveç'ten ise daha iyi durumda görülmektedir.

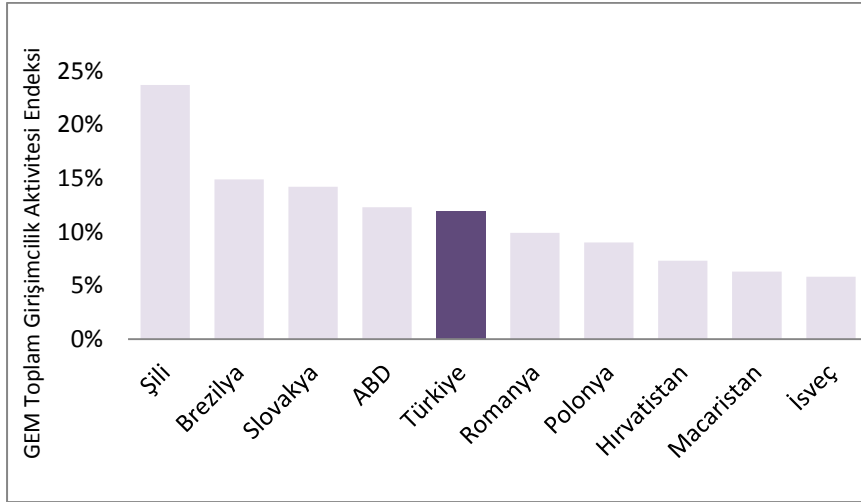
¹⁸ Global Entrepreneurship Monitor (2012)

¹⁹ GEM Key Indicators and Definitions <<http://www.gemconsortium.org/docs/download/414>>

²⁰ ibid.

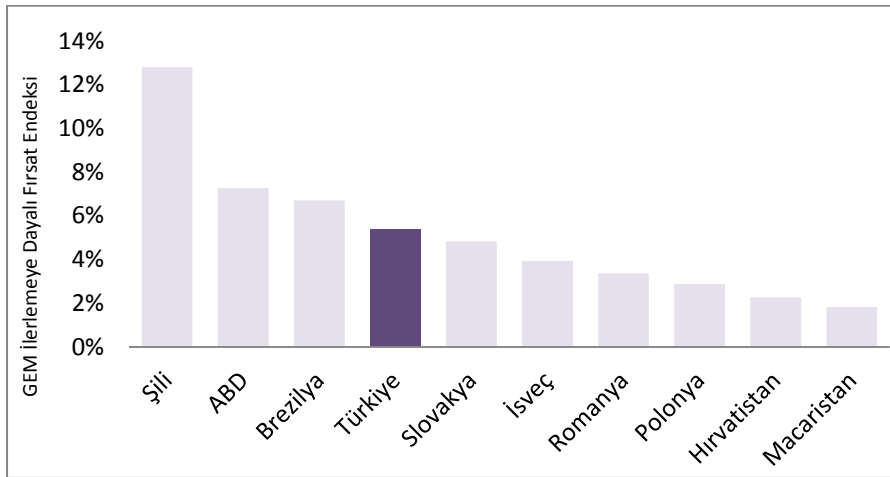
²¹ GEM Global Report 2011

Şekil 1. GEM Toplam Girişimcilik Aktivitesi Endeksi



Kaynak: GEM Global Report 2011

Şekil 2. GEM İlerlemeye Dayalı Fırsat Endeksi



Kaynak: GEM Global Report 2011

Bu bulguların yanı sıra Türkiye’de 18-64 yaş arasındaki nüfusun girişimciliği iyi bir fırsat olarak görenlerin oranı küresel ortalamaya yakın düzeydedir (Türkiye’de %32, dünya ortalaması %35). Öte yandan başarısızlık korkusuna bakıldığında ise Türkiye’de girişimciliğe başarısızlık korkusuyla yaklaşanların oranının %22 olduğu, bu oranın %38 olan küresel ortalamanın oldukça altında seyrettiği görülmektedir. Başka bir ifadeyle, Türkiye’de yeni girişim kurarken başarısızlık korkusu küresel ortalamanın altındadır.

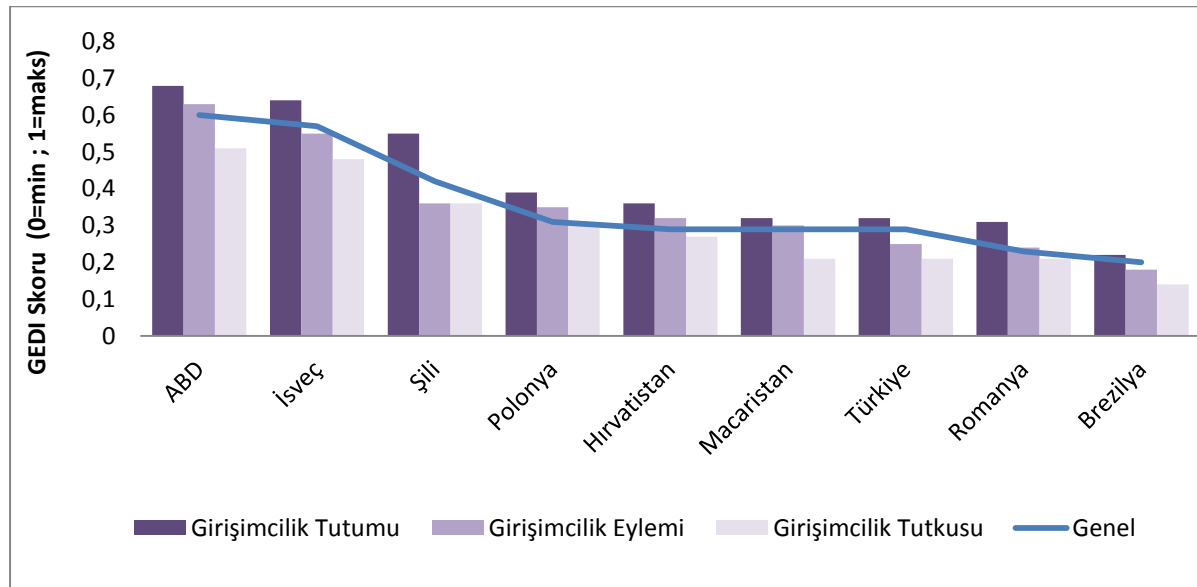
İlk olarak 2011 yılında yayımlanmış olan GEDI ise 2011 yılında 71, 2012 yılında ise 79 ülkeyi girişimcilik alanındaki performansına göre kıyaslamıştır. Endeks, girişimci tutumları, girişimci eylemleri ve girişimcilik tutkusu olmak üzere üç alt endeksten oluşmaktadır. Bu alt endekslerin ana parametreleri ise girişimcilik fırsatlarının varlığı, iş kurma yetenekleri ve kültürel destek gibi parametrelerdir. “Girişimci Eylemleri” başlığı altında ise fırsat

girişimcileri, teknoloji sektörü, insan kaynakları ve rekabet unsurları ele alınmaktadır. “Girişimcilik Tutkusu” ise yenilikçilik, uluslararasılaşma, girişim sermayesi gibi etmenleri değerlendirmektedir. GEDI’nin hesaplanmasında GEM tarafından yapılan anketlerden yararlanılmaktadır.

Türkiye, GEDI genel sıralamasında 79 ülke arasında 36’ncı sırada yer almaktadır. Girişimci tutumları ve eylemleri alt endekslerinde 42’nci ve 50’nci olmak üzere daha gerilerde konumlanırken, girişimcilik tutkusu alt endeksinde 27’nci sırada bulunmaktadır.

GEDI alt endekslerindeki durum incelendiğinde, gelişmekte olan birçok ekonomi ile kıyaslamada ilerlemeye dayalı ekonomiler olarak yer alan iki ülkenin üç alt endekste de Türkiye’den daha iyi durumda olduğu görülmektedir (Şekil 3).

Şekil 3. GEDI Alt Endekslerinde Ülke Karşılaştırmaları



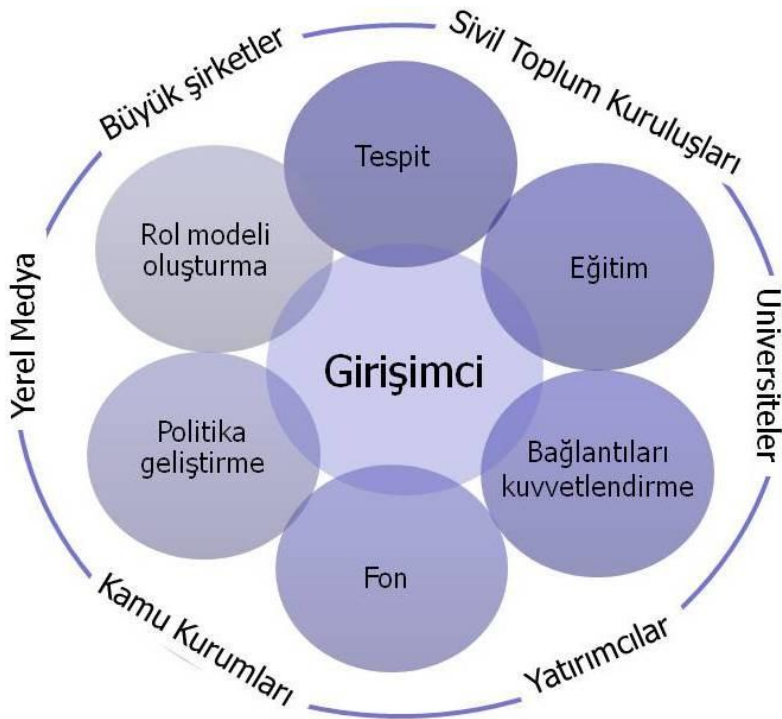
Kaynak: The Global Entrepreneurship and Development Index, 2012

Özet olarak, Türkiye girişimcilik alanında birçok ülkeden ileride olmakla beraber, henüz gelişim için de çok geniş bir alan bulunmaktadır. Ayrıca Türkiye’de girişimcilik alanında yerel düzeyde de büyük farklılıklar mevcuttur. Girişimcilik ve yatırım aktivitelerinin yoğunluğunun karşılaştırılması ile paydaşlarla yapılan görüşmeler, Türkiye’de girişimciliğin İstanbul – Ankara koridorunda sıkışmış olduğunu göstermektedir. Ancak bu farklılıklar bu bölümde açıklanan uluslararası kıyaslamalarda görülememektedir.

4. METODOLOJİ

Bu strateji belgesindeki yerel girişimcilik ekosistemi analizi 6 unsur – 6 paydaş modeli çerçevesine oturmaktadır²². Bu kapsamda, ekosistemde unsurlar ve bunların bir veya birkaçı üzerinde etki sahibi paydaşlar kendi içlerinde altışar kategoriye ayrılmıştır. Şekil 4'te basitçe gösterilen bu unsurlar ve paydaşlar, her biri diğeriyle etkileşim içerisinde olacak şekilde karmaşık bir ağ oluşturur. Bu altı unsur ve altı paydaşın etkileşimi, girişimlerin kurulması ve büyümesine zemin teşkil eder.

Şekil 4. 6 Unsur – 6 Paydaş Modeli



Kaynak: Koltai & Co.

6 unsur 6 paydaş modeli, girişimcilik ekosisteminin altyapısını oluşturan çerçeve koşulların üzerine oturmaktadır (Şekil 5):

- **İnsan kaynağı:** Yeni girişim fikirleri genelde iyi eğitilmiş bireylerin etkileşiminden çıkmaktadır. Girişimler kurulduktan sonra büyüebilmeleri için yine iyi eğitilmiş işgücüne ihtiyaç duyulmaktadır.
- **İnovasyon altyapısı:** İnovasyon altyapısı girişimciler için yeni iş fikirlerinin kaynağını oluşturmaktadır. Gelişmiş ülkelerde hızlı büyüyen başarılı girişimlerin önemli bir bölümü üniversitelerde geliştirilen ürün ya da süreçlerin ticarileştirilmesinden kaynaklanmaktadır. En az ürün ve süreç inovasyonu kadar önemli olan, ancak ölçümü

²² Koltai, S. (2012)

güç olduğu için genelde göz ardı edilen pazarlama ve organizasyonel inovasyon da girişimcilik altyapısı kapsamındadır²³.

- **Girişimci ekonomik aktivite:** Girişimciliğin gelişmesi hem talep unsurları bakımından, hem de girişimlerin fırsat bulacağı sektörler bulabilmeleri için gelişmiş bir ekonomik aktivite seviyesi gerektirmektedir. Özellikle değer zinciri hızla büyüme potansiyeli olan küçük işletmelere açık sektörlerin ağırlıklı olduğu ekonomiler, demir-çelik ya da doğal kaynaklar gibi ölçek ekonomilerinin kritik olduğu sektörlerin ağırlıklı olduğu ekonomilere göre girişimcilik açısından daha avantajlıdır.
- **Coğrafi ve kültürel faktörler:** Girişimciliğin farklı fikirlere karşı hoşgörünün geliştiği, başarısızlığın ayıplanmadığı, fikir paylaşmanın ve işbirliğinin normal olduğu kültürlerde geliştiği görülmektedir. Aralarında girişimcilerin de bulunduğu, entelektüeller, sanatçılar, mühendisler gibi yaratıcı bireyler genelde bu tip kültürel parametrelerin hâkim olduğu şehirlerde ve birbirlerine yakın biçimde yaşamayı tercih etmektedir²⁴. Olumlu iklim koşulları ve ulaşım bağlantılarının kuvvetli olması da yaratıcı bireylerin bu kararlarını etkilemektedir. Dolayısıyla, coğrafi ve kültürel koşullar girişimciliği besleyen bir döngüyü başlatmaktadır.

Şekil 5. Çerçeve Koşullar Ekseninde Girişimcilik Ekosistemi ve Etkileri



Kaynak: Koltai & Co., TEPAV

Bu çerçeve koşulların üzerine oturan girişimcilik ekosisteminin çalışması sonucu hızlı büyüyen girişimler ortaya çıkmaktadır. Hızlı büyüyen girişimlerin Bölüm 1’de dikkat çekildiği

²³ OECD (2010)

²⁴ Strangler, D. (2010)

üzere ekonomik büyüme ve istihdam artışına normalin üzerinde etkiye bulunması beklenmektedir.

Hemen ifade etmek gerekir ki, girişimcilik ekosisteminin iyi işlemesi çerçeve koşulların kuvvetine bağlıdır. Ancak, tüm çerçeve koşullar mükemmel şekilde bir araya gelmeden de ekosistemin çalışması mümkündür. Strateji belgesindeki metodoloji çerçeve koşullar üzerine değil, ekosistem üzerine odaklanmakta, çerçeve koşullar ne olursa olsun ekosistemin en etkin biçimde işlemesine yönelik öneriler getirilmektedir. Çerçeve koşulların analizi (Bölüm 6) ekosistemin üzerine oturduğu durumun tespiti ve strateji dinamik bir şekilde uygulanırken takibini sağlamak için yapılmaktadır.

4.1 Ekosistemin Unsurları

Tespit: Girişimcilerin ekosistemdeki paydaşlarca desteklenebilmesi için öncelikle tespit edilmeleri gerekir. Bu belgede sadece işini kurmuş ama büyütme isteyen girişimcilerden değil, aynı zamanda işi henüz fikir aşamasına olan ya da girişimci olma niyeti olup bir iş fikri olmayan potansiyel girişimcilerin tespitinden söz edilmektedir. Girişimcilerin tespit edilmesi sayesinde yeni mentörler, yatırımcılar ve diğer girişimcilerle buluşturulmaları mümkün olacaktır. Ayrıca bu girişimciler kamu desteklerinin de doğal hedef kitlesi durumundadır.

Girişimcilerin tespitinde kullanılan temel araç iş planı yarışmalarıdır. İş planı yarışmaları yerel ya da ulusal düzeyde organize edilebilir. Ayrıca kuluçka ve hızlandırıcı programlarının giriş süreçleri, yaygın olarak verilen girişimcilik eğitim programları ve büyük şirketlerin uyguladıkları girişimcilik programları da girişimleri tespit için kullanılabilir.

Eğitim: Girişimcilik eğitimi, genç yaştan itibaren girişimcilik yeteneği ve risk almaya yatkınlık gibi niteliklere sahip bireylerin farkındalıklarının arttırılmasını ve iş planı geliştirmede deneyim kazanmalarını da destekler.

Girişimcilik eğitimi kapsamına göre iki kategoride incelenebilir. Birincisi, girişimcilik karakterine sahip bir bireye verilecek teknik eğitimidir. Teknik eğitim bütçe, hukuk gibi idari konular ile bir girişimin sürekliliği için gerekli iş planının geliştirilmesine yönelik verilebilir. İkinci tür eğitim ise, bir girişimcilik karakteri geliştirmeye yönelik verilen eğitimidir. Bireylerin yaratıcılığını geliştirmeye, mevcut sınırların dışında düşünmeye itilmesi, risk alabilme cesaretinin ve belirsiz ortamda karar alma becerilerinin kazandırılması girişimcilik karakterini hedef alır. Bunların en iyi örneği, ABD’de bulunan Babson College’da girişimcilere verilen kapsamlı eğitimlerdir.

Hedef açısından da girişimcilik eğitiminin hem örgün eğitim kurumları içinde müfredatın bir parçası olarak, hem de yaygın eğitim anlamında kurslar şeklinde verilmesi mümkündür. Örgün eğitim içinde en önemli odak birçok girişimin de kaynağı olan üniversitelerdir.

Bağlantıları kuvvetlendirme: Girişimcilerin başlangıç aşamasından itibaren şirketlerini hızla büyütebilmelerini sağlayan en önemli faktörlerden biri, sahip oldukları bağlantılardır. Bu

anlamda girişimcilerin diğer girişimcilerle, mentörlerle, yatırımcılarla ve ekosistemin diğer paydaşlarıyla bağlantılarını kuvvetlendirmeleri gerekmektedir.

Girişimciler arasındaki etkileşim, genelde girişimcilerin birbirlerinin fikirlerini beslemelerini, zaman zaman da yeni takımlar kurmalarını, başarısız olmuş girişimcilerin iş bulmalarını, işini büyütmüş girişimcilerinse yeni işler kurmalarını veya yatırım yapmalarını sağlamaktadır. Girişimci – girişimci etkileşiminin temeli girişimcilerin aynı veya yakın fiziksel mekânlarda çalışmalarınıdır.

Girişimci – mentör etkileşimi ise girişimcinin işinin başlangıç aşamasında, hızla ve çoğunlukla belirsiz bir ortamda aldığı birçok önemli kararı alırken bilgi setinin genişlemesini sağlamaktadır. Genelde kıdemli girişimciler ya da yöneticiler olan mentörler, yeni girişimcilere akıl vererek, zaman zaman da fon sağlamalarına yardımcı olarak ya da yeni iş fikirleri getirerek girişimcilere yardımcı olur²⁵. Dolayısıyla mentörlük, girişim sayısının artması ve girişimlerin devamlılık sağlayabilmesinde önemli paya sahiptir. Mentörler, girişimcilerin yatırımcı, tedarikçi ve diğer girişimcilerle bağlantılarını artırmalarında da önemli bir rol oynayabilir²⁶. Dolayısıyla mentörlük, girişim sayısının artması ve girişimlerin devamlılık sağlayabilmesi için çok önemlidir.

Bu etkileşimleri sağlayacak fiziksel ortamlar üç kategoride incelenebilir:

- Kuluçka merkezleri, bir iş fikri olan potansiyel girişimcilere fiziksel mekân ve destek hizmetleri sağlar. Girişimciler kuluçka merkezinin çevresindeki mentör ağından beslenerek iş fikirlerini geliştirirler. Kuluçka merkezleri çoğunlukla üniversitelerin içinde yer alır. Kuluçka merkezleri iş fikirlerinin genelde Ar-Ge faaliyetiyle beraber evrildiği, kurucu ekibin zamanla değişebildiği bir ortam olup, girişimcinin burada kalma süresi 3-5 yılı bulabilir. Kuluçka merkezleri girişimcilere tohum sermayesi desteği de sağlayabilmektedir. Kuluçka merkezleri birçok sektörde Ar-Ge'ye dayanan girişimlere ev sahipliği yapabilmektedir.
- Hızlandırıcılar, kuluçka merkezlerinden farklı olarak, iş planı olan, kurucu takımı hazır, ürün geliştirmede belli bir yol almış girişimleri kabul ederek bunların 3-6 ay gibi kısa süreler içerisinde piyasaya ürünlerini çıkarabilir hale getirmeyi hedefler. Hızlandırıcılar yoğun olarak çalışılan bir ofis mekânı, sürekli mentörlük ve yeni bağlantı destekleri sağlar. Bir girişimcilik çalışma kampı (entrepreneurship bootcamp) formatında işleyen hızlandırıcılar, girişimlerin bu süre sonunda erken dönem girişim sermayesi desteği alabilecek kadar olgunlaşmış olmasını hedefler. Hızlandırıcılar genelde girişimlere tohum sermayesi desteği de sağlar. Hızlandırıcıların yapısı gereği genelde bilgi işlem teknolojileri şirketlerine odaklandığı görülmektedir.

²⁵ Lonsdale, C. (2011)

²⁶ Lonsdale, C. (2011)

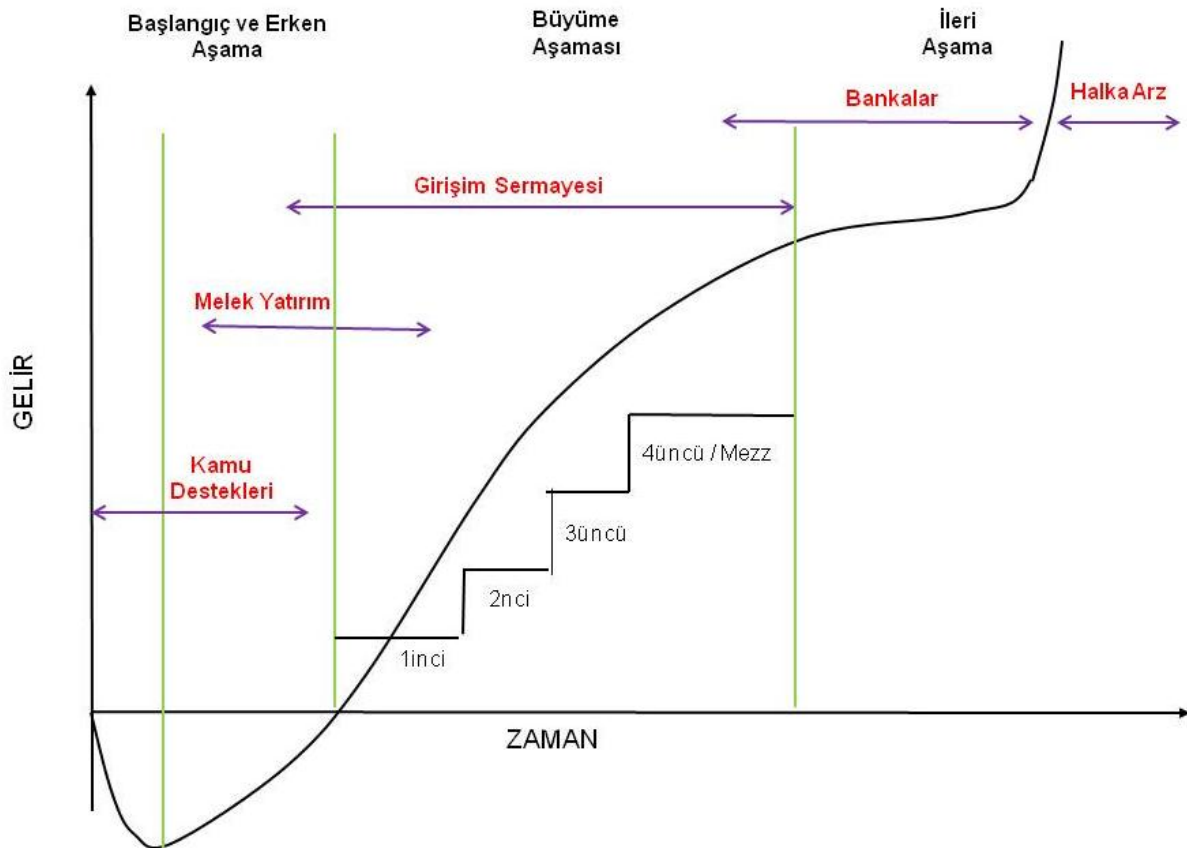
- Ortak çalışma alanları ise hızlandırıcı ve kuluçka merkezlerinden farklı olarak sadece bir ortak fiziksel alanda girişimcileri bir araya getirmeyi hedefler. Bu alanlarda girişimcilere yönelik ek aktiviteler düzenlenebilir. Ortak çalışma alanlarının temel hedefi girişimcilerin fiziksel olarak birbirine yakın olmasının oluşturacağı etkileşimin iş fikirlerinin gelişmesine katkıda bulunmasıdır. Yurtdışındaki örneklerde ortak çalışma alanları, genelde eski bir endüstriyel binanın dönüştürülmesi veya bir kentsel alanın yoğun tanıtım ve teşvik çalışmalarıyla bir girişimcilik mahallesi haline gelmesiyle ortaya çıkmaktadır.

Yukarıdaki üç fiziksel mekândan ilk ikisi genelde girişimlerden hisse almakta, istisnai olarak kira karşılığı hizmet vermektedir. Ortak çalışma alanları ise genelde kira karşılığı hizmet vermektedir.

Bu ortak çalışma mekanlarının dışında düzenli etkinlikler ve bu etkinlikleri tamamlayacak online portallar da bağlantıları kuvvetlendirmek için kullanılan araçlardır.

Finansman: Girişimcilerin bulundukları aşamalara göre ihtiyaçlarına cevap verebilecek farklı finansman imkânları bulunmaktadır. Şekil 6, her aşamada farklı yatırım olanaklarının girişimcilerin ihtiyaçlarına cevap verebildiğini göstermektedir.

Şekil 6. Girişimlerin Aşamalara Göre Finansman Kaynakları



Kaynak: TEPAV araştırmaları

Bankalardan kredi olarak sağlanabilecek finansman, girişimlerin genellikle ileri aşamalarda kullandıkları bir kaynaktır. Bunun en önemli nedeni, hâlihazırda kâra geçmiş şirketlerin borçlarına ödedikleri faizlerin vergi matrahından düşürülebilmesidir. Öte yandan erken aşamada bulunan girişimler bankaların talep ettikleri teminatı sağlamakta güçlük çekmekte, buna ek olarak oldukça kısıtlı bir gelire sahip olduklarından borçları vergiden düşme avantajını kullanamamaktadır. Bu nedenle hisse karşılığında yapılan yatırım banka kredilerine kıyasla yeni girişimler için daha avantajlı bir seçenektir.

İleri aşamada kullanılabilecek bir diğer fon kaynağı ise halka arz seçeneğidir. Girişimci şirket bu aşamada düzenli olarak gelir elde etmeye başladığı için belli bir oranda hissesini halka arz ederek finansman sağlayabilir. Ancak halka arz da ileri aşama şirketlere yönelik bir finansman biçimidir.

Başlangıç, erken ve büyüme aşaması girişimlerde yaygın olarak kullanılan finansman imkânları ise şunlardır:

- Kamu finansman imkânları: Değişik kamu kurumlarınca verilen hibeler veya geri ödemeli destekler (Şekil 7),
- Melek yatırımcı (angel investor): Girişimcilere, şirketlerinden alacakları hisse karşılığı sermaye sağlayan, bunun yanında şahsi tecrübe ve ilişki ağlarını da sunan gerçek kişiler,
- Erken aşama girişim sermayesi fonu (venture capital): Alacağı hisse karşılığı erken aşama yatırımlara sermaye yatıran ve şirket yönetimine de katılan, yatırımcılardan topladıkları fonları şirketlere yatıran ve bir süre sonra da hisselerini satıp yatırım sahibine anapara ve kârı geri döndüren fonlardır.

Bu finansman imkânları içinde melek yatırımcıların yerel girişimcilik ekosistemlerinin gelişiminde en kritik finansman kaynağı olduğu söylenebilir. Melek yatırımcılar, girişimciye finansmanın yanı sıra tecrübe ve ilişki ağları da getirmektedir. Başka bir ifadeyle melek yatırımcılar 'akıllı para' getirmektedir.

Girişim sermayesi fonları ile melek yatırımcılar karşılaştırıldığında, girişim sermayesi fonlarının daha ileri aşamadaki girişimlere yatırım yaptıkları görülmektedir. Melek yatırımlar geniş bir sektör spektrumuna yayılmışken, girişim sermayesi yatırımları özellikle bilgi teknolojileri, biyoteknoloji ve medikal gibi birkaç sektöre yoğunlaşmıştır.

En önemlisi, tıpkı melek yatırımcılar gibi girişim sermayesi fonları da çoğunlukla bulundukları yerde yatırım yapmaktadır. Ancak melek yatırımcıların aksine girişim sermayesi fonları coğrafi açıdan yayılmış değildir. Fonlar genelde finans merkezleri ya da birincil girişimcilik merkezlerinde toplanmaktadır. Örnek vermek gerekirse, ABD'deki girişim sermayesi yatırımlarının %60'ı Silikon Vadisi, Boston ve New York'ta gerçekleşmektedir. Nitekim girişim

sermayesi hızlı büyüyen girişimler arasında en yaygın finansman türü değildir. ABD’de en hızlı büyüyen girişimlerin ancak beşte biri girişim sermayesi yatırımı almaktadır²⁷.

Girişimcilerin elindeki diğer bir imkân ise kamu tarafından verilen hibe ve geri ödemeli desteklerdir. Şekil 7’de ülkemizde değişik kamu kurumları tarafından sağlanan desteklerin aşamalara göre dağılımı görülmektedir. Bu destekler genelde erken ve büyüme aşamasına yoğunlaşmıştır. Kamu destekleri girişimcilerin finansman problemlerine çözüm getirebilirken, melek yatırımcılık gibi tecrübe ve ilişki ağları sağlayamamaktadır.

²⁷Feld, B. (2012)

Şekil 7. Türkiye’deki Kamu Finansman Kaynakları

Kuruluş Aşaması	Büyüme Aşaması	İleri Aşama
KOSGEB Girişimcilik Destek Programı Yeni Girişimci Desteği: ➤ Hibe: 30,000 TL ➤ Geri Ödemeli: 70,000 TL AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı ➤ Hibe: 600,000 TL ➤ Geri Ödemeli: 400,000 TL T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Teknogirişim Sermayesi Desteği: ➤ Hibe: 100,000 TL TÜBİTAK 1512 Bireysel Girişimcilik Aşamalı Destek Programı ➤ Teknogirişim sermaye desteği, rehber desteği, teknik ve ekonomik fizibilite, teknolojik doğrulama SYDV Gelir Getirici Proje Destekleri ➤ Hibe: 15.000 TL ➤ 2 yıl geri ödemesiz ➤ Sonraki 6 yıl eşit taksitle geri ödemeli (faizsiz)	TÜBİTAK TEYDEB TÜBİTAK 1507 KOBİ ARGE Destek Programı ➤ Hibe: 500,000 TL KOSGEB AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı ➤ Hibe: 600,000 TL ➤ Geri Ödemeli: 400,000 TL TTGV Teknoloji Geliştirme Projeleri ➤ Geri Ödemeli: 1 milyon ABD \$	İVCİ Kredi Garanti Fonu ➤ Kefalet Üst Limiti: 1,5 milyon TL KOSGEB KOSGEB Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı ➤ Hibe: 100,000 TL (Piyasa danışmanı, bağımsız denetim, SPK kurul kaydına alma, İMKB GİP kabul ücreti, MKK masrafı, aracı kuruluşa ödenecek aracılık komisyonu) AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı ➤ Hibe: 600,000 TL ➤ Geri Ödemeli: 400,000 TL
Vergi İndirimleri 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu kapsamında Ar-Ge indirimi, 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu Kalkınma Ajansı Destekleri Hibeler Faizsiz Kredi Desteği T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Tezleri Programı ➤ 75% Bakanlık, %25 Proje Ortağı tarafından T.C. Ekonomi Bakanlığı Yatırım Teşvikleri		

Kaynak: TEPAV, ilgili kamu kurumları

Melek yatırımcılığın geliştirilmesine verilen özel önem girişim sermayesi fonlarının birincil merkezler dışında yatırım yapmayacakları şeklinde de algılanmamalıdır. Esasen girişim sermayesi fonlarının bu tip yatırımları için ince eleyip sık dokudukları ve sonuç olarak bu yatırımlardan elde edilen getirinin daha yüksek olduğu görülmektedir²⁸.

Girişimcilik ekosistemini geliştirici kamu politikaları da girişimciliğin bir bölgede gelişimi için kritik bir unsurdur. Bu politikaların genel çerçevesi ve girişimciliği geliştirmeye yönelik politikaların kapsamı Bölüm 1.2’de ele alınmıştır.

Girişimciliğin kutlanması: Girişimciliğin geliştirilmesinde önemli bir unsur da başarılı girişimcilerin kamuoyunda tanınır hale gelmesi, onurlandırılması ve rol modeli haline getirilmesidir. Girişimcilik kültürü bir bölgede yaşayan toplumun güven ortamı, işbirliğine açıklığı ve güç mesafesi gibi yerel özelliklere göre şekillenir. Girişimcilik kültürü geliştikçe girişimcilik çekici bir kariyer seçeneği olarak görülmeye başlar. Gelişmiş bir girişimcilik kültüründe, girişimcilerin başarılı olması kadar, başarısız olması da normal karşılanır ve başarılı bir girişimin öyküsünde başarının kendisi kadar, girişimcinin başarılı olduğu noktaya kadar geçtiği süreçler de önemlidir. Bu kültürel unsurları yaygınlaştıracak etkinlikler arasında medyaya yönelik faaliyetler, ‘yılın girişimcisi’ gibi ödüller ve kamuoyu ilgisi uyandıracak girişimcilik zirveleri sayılabilir.

4.2. Ekosistemdeki Paydaşlar

Yerel düzeyde özel sektörün önde gelen kuruluşları olan **büyük şirketler**, en başta girişimciler için önemli rol modelleri oluştururlar. Bununla birlikte kurumsal girişimcilik faaliyetlerine sahip büyük şirketler ilgilendikleri sektörlerde özel veya bölge genelinde iş planı yarışmaları yaparak etkin girişimcileri ortaya çıkarabilir, böylece başarılı girişimcileri rakiplerinden önce farketme şansını yakalayarak bu girişimcilere yatırım yapabilir veya girişimleri satın alabilirler (*corporate venturing*). Ayrıca büyük şirketler tanıtım faaliyetlerini girişimcilik eğitimleri gibi etkinliklere sponsor olarak da gerçekleştirebilirler. Büyük şirketlerin bu faaliyetleri, kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri kapsamında yapılabileceği gibi, yeni girişimler büyük şirketlerin de yararlanmak isteyeceği, onların Ar-Ge veya Ür-Ge süreçlerine katkı sağlayabilecek, kurumsal olarak takip edemedikleri yeniliklerden haberdar edebilecek ya da yatırımlarını yönlendirmede faydalı olabilecek projelere sahip olabilir. Yeni girişimlerin takibi, büyük şirketlerin teknolojiye son gelişmeleri de takip etmelerini sağlayan stratejik bir faaliyettir. Bu nedenle büyük şirketler, bu girişimlerin gelişimine yardımcı olacak ekipman yardımı gibi desteklerde bulunabilir. Dolayısıyla büyük şirketler, yerel girişimcilik ekosisteminin hemen her unsuru üzerinde doğrudan etkiye sahip paydaşlardır.

Belirli alanlarda sosyal fayda üretmek amacıyla kurulan **sivil toplum kuruluşları**, çeşitli korunmasız kesimlere ekonomik bağımsızlık kazandırılması veya bölgesel kalkınmaya katkı yapma gibi amaçlarla girişimciliği destekleyebilirler. Bu çerçevede sivil toplum kuruluşlarının çok çeşitli şekillerde yerel girişimcilik ekosistemini etkilemesi mümkündür. Sivil toplum

²⁸Lerner, J. (2010)

kuruluşları etkin girişimcilerin tespit edilmesi, girişimcilik ve mentörlük eğitimi, network oluşturma, rol modellerini öne çıkarma, girişimcilere finansal destek sağlama ve girişimciliğe elverişli politikaların tasarlanmasına yönelik lobi çalışmalarını içine alan oldukça geniş bir alanda yerel girişimcilik ekosistemi üzerinde doğrudan etkili olabilirler.

Üniversiteler, yerel girişimcilik ekosisteminde özellikle bireylerin girişimciliği bir kariyer olarak seçmesinde önemli rol oynarlar. Üniversiteler, girişimcilerin bu alandaki yeteneklerini geliştirmesine, iş fikirlerini olgunlaştırmasına ve girişimlere yönelik mevcut destekler hakkında bilgi sahibi olmalarına yardımcı olacak program, ders veya bağımsız eğitimler sunabilirler. Ayrıca öğrencilikten girişimciliğe geçişte de üniversitelerin kuluçka merkezleri veya hızlandırıcılarla işbirliği yaparak bir köprü görevi üstlenmeleri mümkündür. Tüm bunların yanı sıra üniversiteler, inovasyon ekosisteminin temelinde yer alan kurumlardır. Bu nedenle üniversitelerde yapılan araştırmalar, birçok iş fikrinin de çıkış noktası olmaktadır. Üniversitelerin oynayabileceği bir diğer önemli rol de girişimcilerin ve paydaşların çeşitli faaliyetler için bir araya gelmelerinde prestijli bir çekim noktası olmalarıdır.

Yatırımcılar girişimlere can suyu sağlayan ekosistem paydaşlarıdır. Girişimcilik açısından en bariz fonksiyonları olan fon sağlamanın yanı sıra girişimciler için oldukça önemli olan mentörlük görevini de üstlenebilirler. Tecrübelerini ve bağlantılarını kullanarak girişimcilere son derece önemli bir tür destek sağlamış olurlar. Bu sayede yatırımcılar girişimcilerin iş fikirlerini ve iş planlarını şekillendirmede yardımcı olabilir, girişimcileri potansiyellerini daha iyi kullanabilecekleri alanlara yönlendirebilirler.

Kamu kurumlarının yerel girişimcilik ekosistemi üzerindeki en önemli etkisi sadece etkin girişimcilerin ortaya çıkabilmesini sağlayacak iyi politikaların geliştirilmesidir. Kamu kurumları aynı zamanda girişimlere kaynak aktarımı, eğitim ve diğer paydaşlarla bağlantı sağlama olanakları da tanır.

Kamunun girişimcilik ekosisteminde oynayabileceği iki önemli rol bulunmaktadır: Birincisi, kamunun toplayıcı gücünü (convening power) kullanarak paydaşları bir araya getirme rolüdür. İkincisi, ekosistemi tetiklemek gereken bazı noktalarda süreli ve sınırlı programlarla diğer oyuncuları harekete geçirmek için verilecek melek yatırımcı vergi muafiyetleri ya da kuluçka programları gibi desteklerdir.

Yerel medya, yerel girişimcilik ekosisteminde girişimcilerden rol modeli oluşturarak girişimciliği teşvik etmede ve girişimciliği kutlamada en etkili paydaştır. Yerel medya, bölgedeki başarılı girişimcilerin öykülerini duyurarak girişimciliğin kutlanmasını sağlar. Ayrıca, girişimci rol modellerinin tanıtımı sonucunda girişimciliği özendirir. Rol modeli oluşturma yanı sıra yerel medya, paydaşlar arasındaki olası iletişim kopukluklarını da yerel düzeyde girişimcilik alanında yapılan faaliyetlerin tanıtımı yoluyla giderebilir. Dolayısıyla yerel medya, yerel düzeyde rol modeli oluşturma ve girişimcilik kültürünü geliştirmede doğrudan etkilidir.

4.3. Veri Analizi ve Değerlendirme

1. Niceliksel veri kaynakları
 - a. Çerçeve koşullara ilişkin kamuya açık istatistiksel kaynaklardan elde edilen veriler
 - b. Girişimci profiline ilişkin birincil kaynaklardan elde edilen veriler
2. Niteliksel veri kaynakları
 - a. Paydaş toplantılarından elde edilen veriler
 - b. Birebir görüşmelerden elde edilen veriler
 - c. 2014-2023 İzmir Bölge Planı hazırlıkları kapsamında yapılan diğer çalışmalardan elde edilen veriler

Paydaş toplantıları, iki ayrı grup ile 11 Temmuz 2012 tarihinde gerçekleştirilmiştir. Toplantıların ilkinde İzmir’de bulunan çeşitli girişimciler, büyük şirketler, kuluçka merkezleri, hızlandırıcılar, girişimcilğe destek veren Ar-Ge merkezleri ve yerel medyadan temsilciler katılmıştır. İkinci toplantıda ise sivil toplum kuruluşları, kamu kurumları ve üniversitelerden katılım sağlanmıştır.

Paydaş görüşmelerinin ikinci kısmında ise İstanbul, Ankara ve İzmir’de birebir görüşmeler gerçekleştirilmiştir. İstanbul’da 26-27 Temmuz 2012’de yapılan görüşmelerde girişimcilikle ulusal düzeyde ilgili büyük şirketler, melek yatırımcı ağları ve derneklerden İzmir faaliyetlerine ilişkin bilgi alınmıştır. İzmir’de 6-7 Ağustos 2012 tarihlerinde yapılan ikinci tur görüşmelerde ortaya çıkan çeşitli kurum faaliyetleri incelenmiş, daha önce ulaşılamayan paydaşlarla birebir görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Ankara’da 2012’de Kalkınma Bakanlığı ve TÜBİTAK BİDEB girişimcilik çalışma grubu ile görüşülmüştür.

Görüşülen paydaşların listesi Ek 1’de bulunabilir.

Örnek uygulamalar için incelenen ABD’deki ekosistemlere ilişkin olarak uluslararası girişimcilik ekosistemi danışmanlık şirketi Koltai & Co.’ye bir rapor hazırlatılmıştır. Buralardaki en iyi uygulama örneklerinden İzmir özeline uygun olanları yukarıda adı geçen veri kaynaklarından toplanan verilerle yapılan analizlere dayanarak ortaya konmuştur.

Bu bölümde açıklanan ekosistem yaklaşımı, paydaş haritalandırması ve yukarıdaki analizler kapsamında stratejik öncelikler ve hedefler tespit edilmiştir.

5. İZMİR GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİ PAYDAŞLARI

Yapılan ana paydaşların haritalandırılması çalışması sonucunda, İzmir’de yerel girişimcilik ekosistemi altı unsurun bir veya birkaçında etkili olan paydaşlar ortaya konmuştur. Bu paydaşlar arasında yerel düzeyde faaliyet gösteren ve aktif olan paydaşlar ve ulusal düzeyde faaliyet gösteren ancak İzmir’de de doğrudan etkili olan paydaşlar yer almaktadır. Aşağıda bu paydaşlar, aktif oldukları unsurlar ve öne çıkan etkinlikleri açıklanarak listelenmektedir.

Büyük şirketler

Ülkemizdeki yerli ve yabancı büyük şirketlerin önemli bir bölümünün merkezi İstanbul’da bulunmaktadır. Fortune 500 Türkiye listesindeki şirketlerin yarısından çoğu İstanbul merkezlidir. İzmir’de yerleşik büyük şirket sayısı ise sınırlıdır. Fortune 500 (2011) ve ISO 500 (2011) listelerinin ilk sıralarında yer alan İzmirli firmalar arasında JTI, Petkim Petrokimya Holding, Tesco Kipa, İzmir Demir Çelik Sanayi ve Yaşar Holding yer almaktadır. Şirketlerin faaliyetleri ise İzmir’in temel ekonomik faaliyetleriyle paraleldir. Diğer bir deyişle en büyük şirketler tütün, petrol ürünleri, gıda, perakende ve demir-çelik sektörlerinde yer almaktadır.

İzmir'deki Yaşar Holding, Arkas Holding ve otomotiv sektöründe CMS yanında uluslararası düzeyde ilişki ağları olan Hugo Boss, TETRAPAK ve Philips gibi büyük şirketler girişimciliği desteklemekte aktif rol oynayabilir. Bu şirketlerin yanı sıra diğer birçok büyük şirketin de potansiyel olarak İzmir’de girişimciliği desteklemeleri mümkündür.

Ayrıca Manisa’da olmasına karşın Vestel de ekosistemde aktif rol oynayabilir. Vestel birçok projeye ilgili başvuru aldığını ancak bunları değerlendiremediğini dile getirmektedir. Girişimcileri şirketin ekosistemine dâhil edecek bir program geliştirilmesi halinde Vestel’in İzmirli girişimcilere katkı potansiyeli bulunmaktadır.

Sivil Toplum Kuruluşları

Batı Anadolu Sanayici ve İş Adamları Dernekleri Federasyonu (BASİFED): Girişimciliğin kutlanması ve bağlantıların kuvvetlendirilmesi unsurlarında dolaylı olarak etki göstermektedir. Bünyesindeki çok sayıda derneğin girişimcilik etkinliklerini duyurmaktadır. TÜBİTAK’la ortak düzenlediği Batı-BİNOM projesi ile yeni yatırımcıları ve kurumsal girişim yapmak isteyenleri bir araya getirmiş, bu proje ile TÜRKONFED’in Proje Geliştirme Ödülü’ne layık görülmüştür.

Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO): Bağlantıların kuvvetlendirilmesi ve eğitim unsurlarında dolaylı olarak etki göstermektedir. Embryonix kuluçka merkezi ve İzmir Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri Ağı (İzmir ABİGEM)’in kurucu ortakları arasında bulunmaktadır.

Ege Genç İşadamları Derneği (EGİAD): Tespit, eğitim ve bağlantıların kuvvetlendirilmesi unsurlarında aktif rol oynamaktadır. İzmir düzeyinde bir iş planı yarışmasının yanı sıra melek

yatırımcı ve mentörlük eğitimlerine ev sahipliği yapmıştır. KOSGEB ortaklığında Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri'nin verildiği bir Girişimcilik Akademisi düzenlemiştir.

Ege Sanayicileri ve İşadamları Derneği (ESİAD): Bağlantıların kuvvetlendirilmesi, eğitim ve girişimciliğin kutlanması unsurlarında aktif olarak yer almaktadır. Embryonix'in kurucu ortaklarından. Düzenlediği girişimcilik haftası etkinlikleri ile İzmir'de girişimciliğe yönelik farkındalığı artırmayı amaçlamıştır. Ayrıca Işıkkent Eğitim Kampüsü gibi özel eğitim kurumlarında girişimcilik eğitimi verilmesine ön ayak olmuştur.

Endeavor: Bağlantıların kuvvetlendirilmesi, tespit ve girişimciliğin kutlanması unsurlarında etkin yer almaktadır. İzmir'den dört etkin girişimci tespit ederek ulusal düzeyde Endeavor girişimcileri olarak tanıtmıştır. Bu girişimcilerin uluslararası düzeyde bağlantılarının artırılmasına yönelik çalışmalar yapmaktadır.

Genç Başarı Eğitim Vakfı: Eğitim ve bağlantıların kuvvetlendirilmesi unsurlarında etkin bir paydaştır. Ulusal düzeyde düzenlediği eğitimlerden bazıları İzmir'de gerçekleştirilmiştir. Başarılı girişimciler, ABD'nin Boston şehrine gönderilmektedir.

Genç MÜSiAD: Ulusal düzeyde girişimciliğin kutlanması, eğitim, bağlantıların kuvvetlendirilmesi ve tespit unsurlarında etkili bir paydaştır. Her yıl uluslararası düzeyde girişimcilik kongresi düzenlemektedir. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri'ne katkıda bulunmasının yanı sıra En İyi Genç Girişimci yarışmaları ile etkin girişimciler tespit edilmektedir. Yerel düzeyde girişimcilik kulüpleri ve iş fuarları bulunmaktadır.

İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği (İESOB): Eğitim alanında faaliyet göstermiş bir paydaştır. KOSGEB ortaklığında düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri'ne destek vermiştir.

İzmir Ticaret Odası: Bağlantıların kuvvetlendirilmesi ve eğitimde etkili olmuş bir paydaştır. Embryonix'in kurucu ortakları arasında yer almasının yanı sıra KOSGEB ortaklığında düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri'ne destek vermiştir.

JCI İzmir: ABD merkezli kuruluş, üyeleri arasındaki deneyim alışverişleri ile kişilerin liderlik ve girişimcilik vasıflarını geliştirmeyi ve bununla birlikte toplumdaki pozitif değişimi gerçekleştirmeyi amaçlamaktadır. Üyelerini 18-40 yaş arasında her meslekten yaratıcı, cesur, genç ve toplumcu bireylerin oluşturduğu kuruluş, eğitim ve bağlantıların kuvvetlendirilmesinde etkili olmuş bir paydaştır. İzmir'de Girişimcilik ve İş Planı eğitimleriyle ekosistemin gelişimine katkıda bulunmuştur.

Liyakat Derneği: Eğitim ve tespit alanında aktif bir paydaştır. Ege Üniversitesi ortaklığında düzenlenen Girişimcilik Kampüsü'nün yanı sıra "Emek Pişti, Hadi Sofraya!" projesi ile genç ve kadın girişimcilerin girişimcilik alanında eğitim almasını sağlamaktadır. Ayrıca Ege Üniversitesi ortaklığında bir iş planı yarışması düzenlemeyi planlamaktadır.

Rotaract Kulübü İzmir: Üyelerinin şahsi gelişmelerinde kendilerine yardım edecek bilgi ve becerilerini arttırmak, toplumun fiziksel ve sosyal gereksinimlerine hitap etmek ve dostluk ve hizmet çerçevesinde dünyadaki bütün insanlar arasında daha iyi ilişkiler kurmak için genç kız ve erkeklere fırsat vermeyi amaçlayan kuruluş, eğitim ve bağlantıların kuvvetlendirilmesinde etkili olmuş bir paydaştır. Son iki senedir İzmir Girişimcilik Zirvesi'nin düzenlenmesine öncülük etmiştir.

Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıfları (SYDV): Mülki amirlerin inisiyatifinde verilen destekler kapsamında girişimcilere de SYDV'lerden fon sağlanması mümkündür. SYDV'ler tarafından "Gelir Getirici Proje Destekleri" kapsamında, sosyoekonomik yoksunluk içinde bulunan bireylere kentsel alanda iş kurmaya yönelik, kırsal alanda ise yöre şartlarına uygun sürdürülebilir faaliyetlere yönelik fon sağlanmaktadır. Bu destek, kişi başına en fazla 15.000 TL olmak üzere, ilk iki yıl geri ödemesiz, sonraki altı yıl ise altı eşit taksit şeklinde, toplamda sekiz yıl faizsiz olarak uygulanmaktadır²⁹. Bu kapsamda Balçova'da Cesur Girişimciler Programı isimli bir programla fon sağlandığı öğrenilmiştir. Bu fonların ağırlıklı olarak küçük işletme girişimciliğini desteklemek için kullanıldığı anlaşılmıştır. Bu desteklerin daha ağırlıklı olarak etkin girişimcileri desteklemekte de kullanılması mümkündür.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İzmir Genç Girişimciler Kurulu: Bağlantıların kuvvetlendirilmesi unsurunda etkilidir. İzmir'deki tüm girişimcilik kulüplerini bir araya getirme çalışmalarını sürdürmektedir. Ulusal düzeyde TOBB Genç Girişimciler Kurulu aktivitelerini yakından takip etmektedir.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İzmir Kadın Girişimciler Kurulu: Bağlantıların kuvvetlendirilmesi unsurunda etkilidir. Kadın girişimcilere sanal bir platform yoluyla e-ticaret ile satış yolu açma, böylece bu girişimcilerin uluslararasılaşması ve yaygınlaşmasına destek verme amacındaki "Kadın Girişimciliği e-ticaret Projesi"ni gerçekleştiren ilk kadın girişimciler kuruludur.

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV): İzmir'de tespit, eğitim ve girişimciliğin kutlanması unsurlarında faaliyet göstermiştir. Teknoloji Ödülleri ve Kongresi'nde inovatif İzmirli girişimciler ödüllendirilmiştir. Ayrıca bölgede sürdürülebilir girişimcilik alanında eğitim programları düzenlemektedir.

Üniversiteler

Dokuz Eylül Üniversitesi: Bağlantıların kuvvetlendirilmesi ve eğitim unsurlarında etkilidir. Bünyesinde bulunan Teknoloji Geliştirme Merkezi (TEKMER)'de girişimcilere birçok olanak sağlanmaktadır. KOSGEB ortaklığında Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri uygulamasının yanı sıra 2011 yılında Teknoloji Tabanlı Girişimcilik Eğitimi vermiştir.

Ege Üniversitesi: Bağlantıların kuvvetlendirilmesi, tespit ve eğitim unsurlarında etkilidir. Bünyesinde bir TEKMER ve Ege Üniversitesi Bilim-Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi

²⁹ <http://www.sosyalyardimlar.gov.tr/tr/html/519/Gelir+Getirici+Proje+Destekleri>

(EBİLTEM) bulunmaktadır. Liyakat Derneği ortaklığında bir iş planı yarışması düzenlemeyi planlamaktadır. Son iki yıldır İzmir Girişimcilik Zirvesi'nin organizasyonuna katkı vermiştir. KOSGEB ortaklığında Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri düzenlemesinin yanı sıra Liyakat Derneği ile bir Girişimcilik Kampüsü çalışmasına imza atmıştır. Öğrencilerine seçmeli girişimcilik dersleri sunmaktadır.

Gediz Üniversitesi: Bağlantıların kuvvetlendirilmesi ve eğitim unsurlarında etkilidir. KOSGEB ile üniversite bünyesinde TEKMER açılması yönünde protokol imzalamıştır. Öğrencilerine çeşitli seçmeli girişimcilik dersleri sunmasının yanı sıra Kendi Markanı Yarat projesi ile iş planı hazırlanması konusunda eğitimler verilmiştir. Ayrıca KOSGEB ortaklığında Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri düzenlemiştir.

İzmir Üniversitesi: Eğitim unsurunda etkili bir paydaştır. Bünyesinde bulunan Sürekli Eğitim Merkezi'nde İZMİRSEM Girişimcilik Kursları verilmektedir.

İzmir Ekonomi Üniversitesi: Bağlantıların kuvvetlendirilmesi, eğitim ve tespit unsurlarında etkili bir paydaştır. Bünyesinde bulunan Embryonix, İzmir'de bulunan tek hızlandırıcıdır. Embryonix girişimcilerinin ulusal düzeyde görünür hale gelmesi için ulusal iş planı yarışmalarına da katılmaktadır. Embryonix'te girişimcilere verilen maddi ve fiziksel alan desteğinin tamamı, hızlandırıcının %80 sahibi konumundaki üniversite tarafından sağlanmaktadır. Üniversite, KOSGEB ortaklığında Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi düzenlemesinin yanı sıra seçmeli girişimcilik dersleri de sunmaktadır.

İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi (İZTEKGEB): İzmir Yüksek Teknoloji Üniversitesi'nin Urla'daki kampüsü içerisinde yer alan, İzmir'deki tek teknoloji geliştirme bölgesidir. Bağlantıların kuvvetlendirilmesi, eğitim ve tespit unsurlarında etkili bir paydaştır. İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü işbirliğiyle Global Girişimcilik Haftası etkinliklerini ve Tekno-Girişimcilik Eğitim Programlarını düzenlemiştir. İZKA öncülüğünde İZTEKGEB bünyesinde içerisinde kuluçka merkezi de barındıran İnovasyon Merkezi kurulmasına ilişkin çalışmalar sürmektedir.

İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü (İYTE): Bağlantıların kuvvetlendirilmesi ve eğitim unsurlarında etkili bir paydaştır. İZTEKGEB tarafından üniversiteler platformunun bir etkinliği olarak düzenlenen teknogirişimcilik eğitim programlarına ev sahipliği yapmıştır.

Kâtip Çelebi Üniversitesi: Bağlantıların kuvvetlendirilmesi ve eğitim unsurlarında etkili bir paydaştır. Bünyesinde bir TEKMER kurulması yönünde protokol imzalamıştır. Ayrıca mezunların girişimcilik cesaretine sahip olmasına yönelik çalışmaları bulunmaktadır.

Yaşar Üniversitesi: Bağlantıların kuvvetlendirilmesi ve eğitim unsurlarında etkili bir paydaştır. Bünyesinde bir TEKMER kurulması yönünde protokol imzalamıştır. Ayrıca öğrencilerine seçmeli girişimcilik dersleri de sunmaktadır.

Yatırımcılar

İzmir’de kurulu bir erken aşama girişim sermayesi fonu bulunmamaktadır. Erken aşamada Türkiye genelinde çok az sayıda girişim sermayesi fonu bulunmakta olup, tamamı İstanbul merkezlidir. Bunlar arasında 212, Earlybird ve Golden Horn Ventures sayılabilir. Türkiye’deki ileri ve erken aşama girişim sermayesi fonları TOBB bünyesindeki Türkiye Girişim Sermayesi Sektör Meclisi bünyesinde bir araya gelmektedir.

Erken aşama girişimciliğin yerel düzeyde geliştirilmesi açısından önemi Bölüm 4’te vurgulanan melek yatırımcılık da ülkemizde yeni gelişen bir alandır. Türkiye’nin ilk ve en aktif ağı olan İstanbul merkezli Galata İş Melekleri 2011 yılında 10’dan daha az yatırım yapmıştır. İstanbul’da aktif olan ağların sayısı ise 5’ten azdır. Ankara’da ise ODTÜ İş Melekleri üniversitenin iş planı yarışması ve teknokenti çevresinde örgütlenmekte olup, henüz faaliyete geçmiştir.

İzmir’de ise aktif bir melek yatırımcı ağı da bulunmamaktadır. Melek yatırımcı ağı oluşturma adına tek faaliyet İzmir Ticaret Odası ve İzmir Ekonomi Üniversitesi çevresinde örgütlenmekte olan Ege Melek Yatırımcıları Derneği kurulma çalışmalarıdır. Ayrıca, Eylül 2012’de açılan, dünyanın en büyük melek yatırımcı ağlarından Keiretsu Forum’un Türkiye İstanbul Ofisi’nin ortakları İzmirli işadamlarıdır. Keiretsu Forum İzmir’de aktif bir varlık oluşturmayı hedeflemektedir.

Kamu Kurumları

KOSGEB İzmir Güney ve Kuzey Hizmet Merkezi Müdürlükleri: Bağlantıların kuvvetlendirilmesi ve girişimcilere fon sağlanması unsurlarında etkilidir. Bünyesinde faaliyet gösteren TEKMER’ler ve gerçekleştirilen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri’nin yanı sıra girişimcilere KOSGEB hibelerinin ulaştırılmasında da aktif rol oynayan yerel paydaşlardır.

Belediyeler: İzmir’de girişimcilik alanındaki faaliyetleri ile öne çıkan belediyeler Konak Belediyesi, Bornova Belediyesi, Karşıyaka Belediyesi ve daha büyük bir bölgede çalışmalar yürüten İzmir Büyükşehir Belediyesidir. Belediyeler, eğitim ve bağlantıların kuvvetlendirilmesi unsurlarında etkili paydaşlardır. KOSGEB ve üniversiteler işbirliğinde uyguladıkları Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri’nin yanı sıra Kent Konseyi’ne bağlı Gençlik Meclisi’nde çeşitli girişimcilik eğitimi programları uygulanarak genç girişimcilerin uluslararası geçerliliği olan sertifikalar alması sağlanmıştır. Bornova Belediyesi ise bir İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) kurulmasına ilişkin İZKA işbirliğinde yürüttüğü fizibilite çalışmasını tamamlamıştır.

Yerel Medya

Yukarıda tam_listesi verilen yerel medya paydaşları, girişimciliğin kutlanması ve tespit unsurlarında etkili paydaşlardır. Yerel medya, bölgede girişimcilik ile ilgili gelişme ve etkinlikleri yakından takip ederek sıkça haber konusu yapmaktadır. Kadın ve genç girişimcilere özel haberler, bu kesimlerde rol modellerini öne çıkarmada önemli rol

oyunmakta, kadın ve gençleri girişimci olmaya teşvik etmektedir. Başarılı girişimcileri konu alan haberlerin yanı sıra yeni girişimcilerin tespitine katkıda bulunan iş fikri ve girişimci yarışma programları da yerel TV kanallarında yayınlanmaktadır. Yerel medya paydaşlarından Gözlem Gazetesi, “İşte Kadın” başlığı altında kadın girişimcilere dair haberlerin ağırlıkta olduğu bir ek gazete yayınlamaktadır. Bir diğer yerel medya paydaşı olan SkyTV’de yayınlanan “Çarklar” programı ise çok çeşitli kesimlerden girişimcilere yer vermekte, iş dünyasında sanayici ve işadamlarının başlıca sorunlarını masaya yatırmaktadır. Birçok yerel gazetede ise İzmir’de yapılan girişimcilik etkinliklerine ve girişimcilerin başarı öykülerine yer verilmektedir.

İzmir Kalkınma Ajansı (İZKA)

Girişimcilik ekosisteminin yerel bir olgu olması ve bölgesel kalkınma açısından taşıdığı önem dolayısıyla bu ekosistemi geliştirmeye yönelik çalışmalarda kalkınma ajansları en önemli aktörler arasında yer almaktadır.

Kalkınma ajansları girişimci, mentor ve yatırımcıları biraraya getiren arayüzler olabilir ve girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesine yönelik strateji hazırlıklarında paydaşları biraraya getiren platformları oluşturabilir. Bölgenin ihtiyaç ve önceliklerine uygun mali destek programları tasarlayıp uygulayabilir, izleme ve değerlendirme mekanizmaları kurulmasına öncülük edebilir. Bunun yanında daha fazla ulusal ve uluslararası fon kaynağını bölgeye çekebilmek amacıyla proje hazırlama ve yazma kapasitesi başta olmak üzere yereldeki kurumların kapasitesini geliştirmeye yönelik çalışmaları koordine edebilir. **Küresel girişimciler yaratabilmek ve ulusal ve uluslararası girişim sermayelerine erişimi kolaylaştırmak için girişimcilere teknik destek verebilir.**

Kalkınma Ajansları koordinasyonunda bölgede kamu, özel ve sivil toplum kuruluşlarının kendi stratejik plan ve çalışma programlarında girişimcilik ekosisteminin geliştirecek temel hedeflere yer vermeleri sağlanabilir. Girişimciliğin kutlanması ve iyi uygulama örneklerinin iletişiminin yapılması, yaygınlaştırılması, iş planı yarışmaları, girişimci havuzları oluşturulması ve iş melekleri ile eşleştirme toplantıları vs. ajanslar tarafından organize edilebilir.

İzmir Kalkınma Ajansı yerelde girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesine yönelik en iyi uygulama örneklerinin ortaya çıkarılması, desteklenmesi ve koordinasyonu hususunda da öncü bir rol üstlenmektedir.

GENEL DEĞERLENDİRME

- İzmir’de mentör ya da yatırımcı olabilecek kıdemli işadamları ve yöneticileri bir araya getiren ve aktif olarak faaliyet gösteren işadamları derneği ya da meslek odaları gibi sivil toplum kuruluşlarında girişimcilik konusundaki farkındalığın arttığı görülmektedir.
- Eğitim alanında birçok üniversite girişimcilik eğitime dair dağınık yapıda da olsa dersler vermektedir. Ayrıca KOSGEB’in girişimcilik eğitimleri yaygındır.
- Yerel medyanın girişimcilik konusuna ilgi duyan paydaşları içerdiği görülmektedir.

- Girişimcilik birçok kuruluşun ilgilendiği bir alan olmakla beraber, kuruluşlar arasında haberleşme ve işbirliği sınırlıdır. Bu kuruluşları bir araya getiren bir platform bulunmamaktadır. Özellikle işadamı dernekleri ve odalar ile girişimcileri bağlayacak bir platformun eksikliği dikkat çekicidir.
- Bir melek yatırımcı ağı veya yatırımcıları örgütleyen başka bir platform bulunmamaktadır.
- İzmir’de büyük şirketlerin sayısının sınırlı oluşu bu paydaş grubunun ekosisteme katkısını sınırlamaktadır.

6. GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİ ÇERÇEVE KOŞULLARI

Bu bölümde İzmir’de girişimcilik ekosisteminin üzerine oturduğu çerçeve koşullar değerlendirilmektedir. Bölüm 4’te de belirtildiği üzere, bu koşullar şöyle kategorileştirilmiştir:

- İnsan kaynağı
- İnovasyon
- Girişimci ekonomik aktivite
- Kültürel ve coğrafi koşullar

İlk üç kategori analiz edilirken İzmir’in benzer özelliklere sahip dokuz ille karşılaştırılması yoluna gidilmiştir. Bu iller İstanbul, Ankara, Kayseri, Adana, Denizli, Antalya, Bursa, Gaziantep ve Tekirdağ olarak seçilmiştir. Bu seçim yapılırken büyüklük (İstanbul, Ankara, Adana, Bursa), liman şehri olma (Antalya, Tekirdağ) ve son dönemde hızlı gelişen merkezler olma (Kayseri, Denizli, Gaziantep) kriterleri dikkate alınmıştır.

6.1. İnsan Kaynağı

İzmir Türkiye’nin üçüncü büyük kenti olarak girişimciliğin gelişebileceği büyük bir metropoliten alan olma özelliğini fazlasıyla taşımaktadır. İzmir aynı zamanda Türkiye’de kentleşme oranı en yüksek üçüncü ildir.

Tablo 4. İzmir ve Seçilen Diğer Şehirlerin İnsan Kaynağı Göstergeleri (2010-2011 ortalaması)

Y.Öğretim Mezun Sayısının Yetişkin Nüfusa Oranı (2000-2011)		Y.öğretim Mezunu Kişilerin Sayısı (2000-2011)		Doktora Mezunlarının Yetişkin Nüfusa Oranı (2000-2011)	
Ankara	%20	İstanbul	1.369.808	İstanbul	%0,91
İzmir	%15	Ankara	702.000	Ankara	%0,80
İstanbul	%14	İzmir	436.000	İzmir	%0,44
Antalya	%13	Bursa	215.000	Kayseri	%0,30
Bursa	%12	Antalya	185.000	Adana	%0,26
Adana	%11	Adana	153.000	Denizli	%0,25
Denizli	%11	Kayseri	95.000	Antalya	%0,24
Kayseri	%11	Gaziantep	77.000	Bursa	%0,22
Tekirdağ	%10	Denizli	73.000	Gaziantep	%0,20
Gaziantep	%7	Tekirdağ	62.000	Tekirdağ	%0,16

Kaynak: TÜİK

Çerçeve koşullar incelendiğinde İzmir’in en başarılı olduğu alan insan kaynağıdır. 2000-2011 arası dönemde belirlenen iller arasında yükseköğretim ve doktora mezunlarının yetişkin nüfus içinde en yoğun 3. il olduğu görülmektedir (Tablo 4). İnsan kaynağı göstergelerinde

İstanbul ve Ankara'nın ardından gelen İzmir'de insan kaynağının sanayinin ihtiyaçlarına cevap verebilecek niteliği ise ayrıca değerlendirilmelidir. Bu alanda, bölüm çeşitliliğindeki eksiklik nedeniyle modern disiplinlerde uzmanlaşmış araştırmacı eksikliği yaşanmakta olduğu İzmir Bölgesel Yenilik Stratejisi'nde ortaya konmuştur.

6.2. İnovasyon

İzmir'de gerçekleştirilen inovasyon çalışmaları, patent başvurusu sayısı ve nitelikli nüfus oranına göre potansiyelin altında kalmaktadır. Türk Patent Enstitüsü'nün 2011 yılı verilerinde on bin kişiye düşen patent başvurularına bakıldığında İzmir; Bursa, Tekirdağ, İstanbul ve Ankara'nın ardından beşinci sırada yer almaktadır (Tablo 5). Buna karşın İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi'ndeki firma sayısı 85 olup, firmalar 4.057 m²'lik bir alana yayılmaktadır. Seçilen illerin firma sayılarına baktığımızda İzmir iyi bir performans sergilerken, teknoloji geliştirme bölgesi alanları sıralandığında gerilerde kaldığı fark edilmektedir.

Tablo 5. İzmir ve Seçilen Diğer Şehirlerin İnovasyon Göstergeleri

10,000 Kişi Başına Düşen Patent Başvuruları (2011)		Patent Tescilleri (2011)		10,000 Kişi Başına Düşen Patent Tescil Sayısı (2011)		TGB'lerdeki Firma Sayısı (2011)		TGB Ar-Ge Alanı(m2)	
Bursa	2,00	İstanbul	417	İstanbul	0,31	Ankara	548	Ankara	149.229
Tekirdağ	1,40	Ankara	78	Bursa	0,28	İstanbul	242	İstanbul	64.000
İstanbul	1,20	Bursa	74	Tekirdağ	0,18	İzmir	85	Kayseri	13.500
Ankara	0,90	İzmir	31	Ankara	0,16	Antalya	67	Adana	12.000
İzmir	0,60	Tekirdağ	15	Kayseri	0,10	Kayseri	64	Bursa	7.870
Kayseri	0,40	Kayseri	13	İzmir	0,08	Bursa	56	Antalya	4.375
Antalya	0,30	Antalya	8	Denizli	0,05	Denizli	37	Denizli	4.343
Denizli	0,20	Gaziantep	6	Antalya	0,04	Gaziantep	36	Gaziantep	4.250
Gaziantep	0,20	Adana	6	Gaziantep	0,03	Adana	32	İzmir	4.057
Adana	0,20	Denizli	5	Adana	0,03	Tekirdağ	-	Tekirdağ	-

Kaynak: Türk Patent Enstitüsü (TPE), Teknoloji Geliştirme Bölgeleri (TGB)

İzmir'de özel sektörün Ar-Ge altyapısı görece olarak zayıftır. Bağımsız Ar-Ge faaliyeti yürüten firmaların oranı yalnızca yüzde 15 düzeyindedir. Bunun yanı sıra İzmir'de katma değeri yüksek olan ürünlerin cirodaki payının da düşük olduğu görülmektedir³⁰.

Nitekim İzmir Bölgesel Yenilik Stratejisi, Ar-Ge ve inovasyon kapasitesinin geliştirilmesine yönelik bir dizi hedef belirlemiştir. Bu hedefler arasında üniversiteler, araştırma enstitüleri ve kurumlar arası işbirliğinin güçlendirilmesi, anahtar sektörler başta olmak üzere Ar-Ge altyapısının oluşturulması, işletmelerin teknoloji ve Ar-Ge kapasitesinin artırılması, İzmir

³⁰İzmir Bölgesel Yenilik Stratejisi (2012)

Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde bulunan firma sayısının artırılması ve etkin çalışması bulunmaktadır³¹.

Stratejide, İzmir'in üniversiteler için bir çekim merkezi olduğu, buna karşın bölüm ve fakültelerin birbirine benzer olması ve modern mühendislik bölümlerinin bulunmamasının inovasyonun gelişmesini yavaşlattığı belirtilmektedir. Bu durum, yenilikçi potansiyele sahip olan genç nüfusun İzmir'den göç etmesine neden olmakta ve/veya bu potansiyele sahip olan gençlerin İzmir'e göç etmesini engellemektedir. İzmir'de yeni mühendislik bölümleri (biyomühendislik ve deri mühendisliği³²) kurulmuş olmasına rağmen, bu tür bölümlerin sayılarının artırılması gerekmektedir. Mevcut mühendislik bölümlerinin sanayinin yenilik ihtiyacına cevap veremiyor olması nedeniyle, üniversite ve kurumlar arası işbirliği de kısıtlanmaktadır. Özellikle anahtar sektörlerle (ileri teknolojiye dayalı sanayiler, yenilenebilir enerji, turizm, lojistik ve tarım ve tarıma dayalı sanayiler)³³ yönelik Ar-Ge altyapısının oluşturulması alanında üniversiteler ve araştırma merkezlerine önemli bir rol düşmektedir.

6.3. Girişimci Ekonomik Aktivite

İzmir girişimci ekonomik aktivite çerçeve koşulu açısından değerlendirilirken diğer illerle 1-10 çalışanlı şirket sayısının toplam şirketlere oranı ve açılan şirketlerin toplam şirketlere oranı açısından karşılaştırılmıştır.

Tablo 6. İzmir ve Seçilen Diğer Şehirlerin Girişimci Ekonomik Aktivite Göstergeleri

1-10 çalışanlı Şirket Sayısının Toplam Şirketlere Oranı (2011)		Açılan Şirketlerin Toplam Şirketlere Oranı (2011)		İleri Teknoloji Katsayısı (İhracat Bazlı)	
Antalya	%87,96	Ankara	%13,10	Ankara	2,73
Gaziantep	%87,22	İstanbul	%9,81	İstanbul	1,31
İzmir	%87,03	Antalya	%9,18	Tekirdağ	0,48
Adana	%86,86	Tekirdağ	%8,52	Bursa	0,24
Kayseri	%86,74	Denizli	%7,47	İzmir	0,24
Denizli	%86,14	Gaziantep	%6,96	Adana	0,19
İstanbul	%85,46	Adana	%7,26	Antalya	0,10
Ankara	%85,27	Kayseri	%5,52	Gaziantep	0,06
Tekirdağ	%84,47	İzmir	%5,35	Kayseri	0,038
Bursa	%84,33	Bursa	%5,18	Denizli	0,035

Kaynak: SGK Aylık Bülteni Aralık 2011, TOBB Kurulan/Kapanan Şirketler İstatistikleri

Tablo 6'da görüldüğü üzere İzmir'de 10 veya daha az kişinin çalıştığı KOBİ'ler ekonomik aktivite içinde önemli bir yer tutmaktadır. 2011 yılında 10 veya daha az kişinin çalıştığı

³¹ İzmir Bölgesel Yenilik Stratejisi (2012)

³² Ege Üniversitesi Web Sitesi

³³ İzmir Bölge Planı 2010-2013 (2010)

KOBİ'lerin toplam firmalara oranı %87'dir. Bu oranın yüksek olması İzmir ekosisteminin girişimciliğin geliştirilmesi için elverişli bir konuma sahip olduğunu göstermektedir. 2011'de açılan şirketlerin toplam şirketlere oranına bakıldığında ise İzmir'in dokuzuncu sırada olduğu görülmektedir (Tablo 6). Dolayısıyla KOBİ'ler için elverişli bir ortam olmasına rağmen İzmir'in yeni şirket kurmakta atıl kaldığı görülmüştür. Bu durum, girişimcilerin iş planlarını yeterince faaliyete geçirmediikleri hakkında bir ipucu vermektedir.

İzmir'de üretimin teknolojik seviyesini belirlemek için "ileri teknoloji katsayısı"³⁴ kullanılmıştır. Bu katsayı bir ilin ihracatında ileri teknoloji ürünlerin³⁵ payının, ileri teknoloji ürünlerin ulusal ihracat içindeki payına oranı şeklinde hesaplanmaktadır. Birden büyük katsayıya sahip olan iller, ileri teknoloji üretimine yoğunlaşmış olarak nitelendirilmektedir. Ülkemizde il bazında üretim verisine ulaşamadığı için ihracat verisi kullanılarak yapılan hesaplamalarda İzmir'in İleri Teknoloji Katsayısı 0,241 olarak ortaya çıkmıştır. İzmir bu katsayı ile ileri teknoloji ürünlere yoğunlaşmada Ankara, İstanbul, Tekirdağ ve Bursa'nın gerisinde kalmaktadır (Tablo 6).

Girişimci ekonomik aktivite kapsamında, İzmir'deki kümelenmelerin incelenmesinde de fayda bulunmaktadır. Bir ekonomik aktivite etrafında oluşan kümelenmeler girişimcilere hazır girdiler, işgücü ve müşteriler sağlayarak girişimciliği ilgili küme dâhilinde kolaylaştırırlar. Başka bir ifade ile güçlü kümelenmelerin varlığı girişimciliği ve yeniliği kolaylaştırmaktadır³⁶. Buradan girişimciliğin sadece belirli kümelerde gelişme potansiyeli olduğu gibi yanlış bir sonuç çıkarılmamalıdır. Girişimcilik ekosistemi birçok kümelenmeyi kesen bir yapıda olup, girişimcilerin kuvvetli ve zayıf kümelerde yakalayabileceği fırsatların tamamını geliştirmeyi hedeflemektedir. Ayrıca, girişimcilerin faaliyet gösterdiği sektörler ile kümelenmeler arasındaki ilişki de birebir değildir. Bilgi işlem sektöründeki bir girişimcinin organik tarım ya da lojistik kümelenmesine girdi sağlayan bir girişim kurması mümkündür.

Öte yandan bazı kümelenmelerin girişimciliğe diğerlerine nazaran daha az müsait olduğu bir gerçektir. Ölçek ekonomilerinin daha az önemli olduğu ve firmaların dikey entegre olmadığı kümelenmelerin girişimciliğin gelişmesi açısından daha yüksek potansiyel taşıdığı söylenebilir. Örnek olarak, madencilığe dayalı bir kümelenme ölçek ekonomisi nedeniyle girişimciliği destekler nitelikte değildir.

İzmir'deki mevcut kümelenmeler ise organik gıda, sağlık, makine metal döküm, havacılık ve uzay, işlenmiş meyve ve sebze ile endüstriyel havalandırma, iklimlendirme ve soğutma kümeleri olarak tespit edilmiştir. Potansiyeli yüksek kümeler ise araç üstü ekipman, gelinlik-

³⁴ Milken Institute LQ Hesaplamalarından adapte edilmiştir. Yeterli veri olmadığından şehirlerin ihracat mal grupları istatistiksel kod sınıflandırılmasına göre teknolojik veya teknolojik olmayan olarak ayrılmıştır ve LQ Hesaplamasına tabi tutulmuştur.

³⁵ Lall, S. (2000)

³⁶ Porter, Stern, Delgado (2010)

abiye, konserve gıda, karayolu yük taşımacılığı ve depolama hizmetleri, denizyolu yük taşımacılığı ve depolama hizmetleri ve kimyasal maddeler olarak belirlenmiştir³⁷.

Tablo 7’de İzmir’deki kümelenmelerin ortalama firma büyüklükleri incelenmektedir. İncelemede kümelenmeler arasında karayolu lojistiği haricinde büyük farklar ortaya çıkmamıştır. İzmir’de gelişmesi beklenen kümelenmelerin girişimciliğin önünde özel olarak engel oluşturacak bir yapıya sahip olduğunu söylemek mümkün değildir. Genel itibariyle, bu kümelenmelerin güçlendirilmesi girişimciliğin gelişimine de katkıda bulunacaktır.

Tablo 7. İzmir'in Kümelenme Potansiyeli Yüksek Sektörlerinde Firma ve Çalışan Sayılarının Karşılaştırması

NACE	Sektör	İzmir			Türkiye		
		Şirket Sayısı	Çalışan Sayısı	Ortalama Çalışan Sayısı	Şirket Sayısı	Çalışan Sayısı	Ortalama Çalışan Sayısı
29,3	Araç üstü ekipman sektörü	159	4.117	26	1.172	59.887	51
14,13	Gelinlik ve abiye sektörü	1.389	27.069	19	17.728	238.250	13
28,25	Endüstriyel havalandırma, iklimlendirme ve soğutma cihazları	35	638	18	397	5.357	13
10,39	Konserve gıda	107	2.690	25	899	18.700	21
49,3	Karayolu yük taşımacılığı ve depolama hizmetleri	2.577	18.813	7	34.021	213.010	6
50,1	Deniz yolu yük taşımacılığı ve depolama hizmetleri	124	1.420	11	1.623	17.810	11
20	Kimyasal maddeler	400	8.413	21	5.118	79.871	16

Kaynak: TÜİK

Küme; yoğun ve etkin bir işbirliği ile yenilik çalışmalarının teşvik edilmesi amacıyla, belirli bir alanda (bölge/sektör vb) faaliyet gösteren firmalar, üniversiteler ve kamu araştırma kurumlarının bir araya gelmesiyle oluşan yapılar olarak tanımlanır. Dolayısıyla kümeler, bünyesinde Ar-Ge ve yenilik oluşturabilecek olan tüm unsurları barındırmaktadır ve bu özelliği ile bölgelerin ve ülkelerin gelişmesinde önemli bir unsurdur. Çünkü kümeler genel olarak;

- Rekabet öncesi Ar-Ge faaliyetlerinde güç birliği sağlar ve alt yapının güçlenmesine yardımcı olur,

³⁷ www.izmirkumelenme.org

- Firmalar arası işbirlikleri oluşturarak tamamlayıcı sinerjiler oluşmasını sağlar,
- Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri için altyapı oluşturur, bu girişimleri destekler ve elde edilen bilginin ticarileştirilmesini kolaylaştırır,
- Yenilik firma ölçeğinde verimliliği artırırken, maliyetleri azaltır ve dolayısı ile verimlilik artışı sağlar.

Kümeler, bir cazibe ortamı oluşturarak ve Ar-Ge ekosistemini etkileyerek istihdam ve toplam üretim üzerinde olumlu etki oluşturur. İzmir ekonomik, sektörel ve akademik yapısı nedeni ile çok sayıda küme oluşumunu bünyesinde barındırabilecek bir güce sahiptir. Bu gücün İzmir'in Ar-Ge, yenilik ve girişimcilik geleceği açısından desteklenmesi ve gözetilmesi gerekmektedir.

Bölgesel Yenilik Sistemi; yeni ve ekonomik açıdan faydalı içeriğe sahip bilginin üretim, yayılım, kullanım süreci ve ilişkiler bütünü olarak tanımlanmaktadır. Sistem aynı zamanda bir bölgede yer alan yenilikçi ağları ve yenilikçi yöntemler geliştiren kümeleri içerisine alan yapılardan oluşmaktadır (EC, 2002). Bu yapılar yeni girişimler için de uygun ekosistemi oluşturmaktadırlar.

Öte yandan, AB üyesi 25 ülke ve içinde Türkiye'nin de bulunduğu 4 aday ülkede kümelenmenin yenilik üzerine etkisi üzerine yapılan bir araştırmanın sonuçları Şekil 8'de gösterilmiştir. Grafiğe göre, farklı açılardan incelendiğinde kümelerdeki firmaların yeniliğe daha yatkın oldukları söylenebilir. Örneğin, hizmet ve ürün kalitesinin iyileştirilmesi konusunda kümeler içindeki işletmelerin % 78'i faaliyet gösterirken, bu oran kümeler dışında yer alan yenilikçi firmalarda % 74'tür. Üretim teknolojisinin iyileştirilmesi konusundaki faaliyette bulunan firma oranı kümelerde % 63 iken bu oran kümede yer almayan yenilikçi firmalarda % 56 olmuştur. Pazar araştırması konusundaki faaliyette ise ciddi oranda fark gözetilmektedir. Yeniliğin önemli göstergelerinden biri olan diğer işletme, üniversite ve araştırma merkezleri ile ilişkiler konusunda da kümelerdeki firmaların çok daha etkin olduğu görülmektedir. Yine aynı araştırma sonuçlarına göre, uluslararası marka ve patent sayısı açısından kümelerdeki firmalar %17 daha yüksek oranda tescilli ürüne sahiptir (EC, 2006).

Şekil 8: Kümelerde Yenilikçilik³⁸



6.4. Coğrafi ve Kültürel Özellikler

İzmir'in girişimcilik üzerinde etkili coğrafi özelliklerini üç açıdan incelemek mümkündür. Bölgenin iklim şartları girişimciliğin elverişliliğini ve girişimcilik kültürünü etkilemekte, bölgenin bağlanabilirliği ise iş yapma koşulları üzerinde önemli rol oynamaktadır. İzmir'de şehir merkezinin ne kadar geniş bir alana yayılmış olduğu ise girişimcilik aktivitelerinin en etkin rol oynayabileceği alan konusunda bilgi vermektedir.

Bir Akdeniz kenti olan İzmir, yüzyıllar boyunca önemli bir yerleşim yeri olmuştur. Tarih öncesi çağlarda dahi geniş bir ticaret ağına sahip olmuş bölgede bulunan liman, İzmir'i dünya ticaretinin önemli merkezlerinden biri haline getirmiştir. İzmir Limanı, özellikle Selanik, Beyrut ve İskenderiye ile beraber gelişimini sürdürerek Doğu Akdeniz'in en önemli limanlarından biri haline gelmiştir. Bu rolüyle, İzmir İstanbul'un ardından Doğu Akdeniz bölgesinin önemli ikincil ticaret merkezlerinden biridir.

İzmir bölgesi ılıman iklim şartlarıyla dikkat çekmektedir. Bu durum, konutların dışında açık havada gezme kültürünü kuvvetlendirmiştir. Kent yaşamının açık alanlarda sürebilmesi, ortak yaşam alanlarının gelişmesine imkân sağlamaktadır. Böylece bireyler arası tesadüfî karşılaşmaların artabileceği yüksek etkileşimli, girişimcilik için elverişli bir kent kültürü oluşmaktadır.

İzmir'in bağlanabilirlik açısından da Türkiye'de İstanbul'un ardından gelişmiş bir merkez olduğu görülmektedir. İzmir'den diğer ülkelere mevcut doğrudan uçuşlar incelendiğinde, 23 ülkede toplam 52 varış noktasına uçuş imkânı bulunduğu görülmektedir³⁹. Bu varış noktalarının yüzde 85'i Avrupa ülkelerinde bulunmaktadır. İzmir ayrıca bölgesel bir otoyol

³⁸ EU Innobarometer on Clusters Role in Facilitating Innovation in Europe, 2006

³⁹ İZKA, 2010-2011 yılı giden yolcu loadsheet, FIDS birimi

sistemiyle Ege'deki başlıca yerleşim merkezlerine ve turistik noktalara bağlanmaktadır. İstanbul – İzmir arasında otoyol çalışmaları ise devam etmektedir.

İzmir kentinin yayılmış olduğu alan ve ulaştırma imkânları incelendiğinde, İstanbul'a kıyasla kent içi mesafelerin kısalığı ve trafik yoğunluğunun daha az olması nedeniyle ulaşımın daha kolay olduğu görülmektedir. İş yapma imkânları açısından bir avantaj arz eden bu yapı, merkezde yaşayanların "uzaklık" algısını ise olumsuz etkilemektedir. Başka bir ifade ile mesela İstanbul ölçeğinde yakın kabul edilebilecek birçok uzaklık İzmirli gözünde uzak kalabilmektedir. Bu durum, İzmir'de şehir merkezi dışında kalan bölgelerin girişimciliğe ilişkin faaliyetler için çekiciliğini oldukça kısıtlamaktadır.

6.1 İnsan Kaynağı bölümünde belirtildiği üzere İzmir, Türkiye'nin eğitim düzeyi en yüksek üçüncü nüfusuna sahiptir. Girişimciliğe yatkın ve etkileşim içerisindeki nüfusun aynı zamanda yeniliklere de oldukça açık olduğu çeşitli çalışmalarda ortaya çıkmıştır. Ege Üniversitesi'nin bu alandaki çalışmasında⁴⁰, İzmir'de inovatif iş davranışında bireyin kendisinden gelen içsel ilgisi, yenilikçiliğin performans çıktılarının yüksek olması, olumlu bir imaj etkisine sahip olması ve fikir üretme ile fırsat belirlemenin öne çıktığı görülmektedir. Özellikle fikir üretiminde yeni yöntemler deneme ve süreçleri değiştirmede bireylerin çekinceye sahip olmadıkları göze çarpmaktadır. Bu durumun bir sonucu da, toplumda bireysellik olarak ortaya çıkmaktadır. Yine aynı çalışmada İzmir'de inovasyonun kurum kaynaklı olmaktan çok birey kaynaklı olduğu ifade edilmektedir.

İzmir Kentsel Pazarlama Stratejik Planı çerçevesinde yapılan algı araştırmasına göre Türkiye genelinde İzmir, öncelikli olarak bir turizm şehri şeklinde algılanmaktadır⁴¹. Kentte yaşayanların yüzde 83'ü burada yaşamaktan memnuniyet duyduğunu belirtmekte, kent Türkiye genelinde cana yakın, sıcak, kültürlü ve modern olarak görülmektedir. İzmir coğrafi ve kültürel koşullarından kaynaklanan bir kaliteli yaşam merkezi olarak öne çıkmaktadır.

Paydaşlarla yapılan görüşmeler, İzmir'deki bireysel iş davranışının inovasyon dışındaki faaliyetler için de geçerli olduğunu göstermiştir. Buna göre kaliteli yaşam tarzına ve bireysel iş alışkanlıklarına sahip eğitimli nüfus, aynı zamanda yüksek bir özgüvene sahiptir. Bu bireysel tutum ve özgüvenin girişimcilik alanında iki ayrı etkisi bulunduğu, toplantılarda ifade edilmiştir. Buna göre bireysellik ve özgüven, kişinin yeni iş fikirlerine yönelebilmesine ve risk alabilmesine katkıda bulunmaktadır. Öte yandan bu tutum, bireyler arasında işbirliğinin az olması, bunun bir sonucu olarak iş yapmada bireyler arasındaki güvenin de zayıf olmasına neden olabilmektedir. Dolayısıyla İzmir'e hâkim bireysel yapı, girişimcilik ekosisteminde paydaşlar arasındaki ilişkilerin de zayıf kalmasına neden olmaktadır.

Paydaş görüşmelerinden ortaya çıkan sonuçlardan biri, iyi eğitimli ve aidiyeti etkili bir İzmir diasporasının ülkemizin ve dünyanın başlıca merkezlerine yayılmış olmasıdır. İlk bakışta bir problem gibi görülebilse de bu durumun hem aile şirketlerine alternatif girişimciliği teşvik

⁴⁰Ege Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü (2011)

⁴¹İzmir Kentsel Pazarlama Stratejik Planı (2010)

edici olması hem de diasporanın sağlayabileceği ilişki ağları ve kaynaklar açısından bir fırsat olarak görülmesi de mümkündür.

6.5. GENEL DEĞERLENDİRME

Yukarıdaki analizler ışığında İzmir'in girişimcilik çerçeve unsurlarına dair avantaj ve dezavantajları şöyle sıralanabilir:

Avantajlar:

- İzmir'in ortalamanın üzerinde eğitime sahip güçlü bir insan kaynağı bulunmaktadır. Bu insan kaynağı İzmir'de yerleşikler kadar Türkiye ve dünyanın önemli merkezlerine dağılmış etkili bir diasporayı da kapsamaktadır.
- Tarihi bir ticaret merkezi olan İzmir geniş bir ekonomik taban ve ticari kültüre sahiptir.
- İzmir Türkiye içinde Akdenizli bir kent olarak kaliteli bir yaşam tarzı ve yeniliklere açık kültürel yapısıyla öne çıkmaktadır.
- İzmir İstanbul'un ardından havayolu, otoyol ve liman ile ulaştırma bağlantıları en gelişmiş kentlerimizden biridir.

Dezavantajlar:

- İzmir hem tarihsel gelişimi, hem de ekonomik ve sosyal konumu itibarıyla İstanbul gibi birincil bir çekim merkezi değildir.
- İzmir'in inovasyon altyapısı alanındaki performansı görece olarak zayıftır. Buna paralel olarak İzmir gelişen ileri teknoloji sektörlerinde ülke ortalamasına göre geride kalmaktadır.
- İzmir'de işbirliği kültüründe bir zayıflık görülmektedir. İnovatif davranışlar genelde bireysel olarak gelişmektedir.

7. İZMİR GİRİŞİMCİ PROFİLİ

İzmir’de yerel girişimcinin profilinin çıkartılmasında sekiz mevcut kaynaktan yararlanılmıştır:

- TEKMER’ler
- Embryonix
- Müteşebbis İşadamları Tanıtım ve Eğitim Faaliyetleri Derneği (MITEF)
- Endeavor
- GEP Turkey iş planı yarışması
- TÜBİTAK 1507 Destek Programı
- T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının “Teknogirişim Sermayesi Desteği”
- AllWorld Türkiye 100 yarışması

İzmir TEKMER Girişimcileri

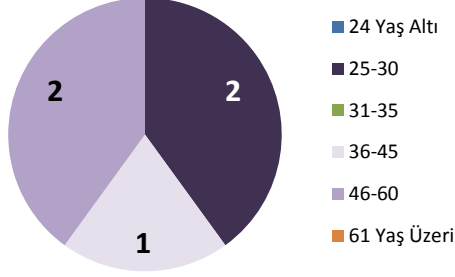
İzmir’de toplam 30 ofis kapasiteli iki adet TEKMER bulunmaktadır. Bunlar, Ege Üniversitesi ve Dokuz Eylül Üniversitesi Teknoloji Merkezleridir. Bu iki TEKMER’de bulunan girişimcilerin ise genellikle benzer özelliklere sahip olduğu görülmektedir. İzmir’de bulunan iki TEKMER’den alınan bilgilere göre Ege Üniversitesi TEKMER’de 13, Dokuz Eylül Üniversitesi TEKMER’de ise 5 girişimci bulunmaktadır. Ancak bazı girişimcilere birden fazla ofis tahsis edilmiştir. Cinsiyet özelliklerine bakıldığında, Ege Üniversitesi TEKMER’de bir kadın girişimci bulunduğu, Dokuz Eylül Üniversitesi TEKMER’de ise hiç kadın girişimci bulunmadığı göze çarpmaktadır.

Şekil 9’da görüldüğü üzere her iki TEKMER’de 35 yaş altında çok az girişimci bulunmaktadır. Özellikle Dokuz Eylül Üniversitesi TEKMER’de 24 yaş altında hiçbir girişimci bulunmamaktadır. Bu merkezlerde girişimcilerin genellikle 35-60 yaş aralığında yoğunlaşmış olduğu görülmektedir.

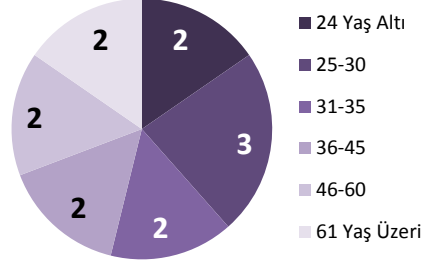
Sektör profilleri incelendiğinde, girişimcilerin faaliyet gösterdiği sektörlerin iki TEKMER’de oldukça farklı olduğu görülmektedir (Şekil 10). Ege Üniversitesi TEKMER’de en çok gıda, kimya ve biyoloji sektörlerinde faaliyet gösteren girişimciler bulunurken, Dokuz Eylül Üniversitesi TEKMER’de en çok yazılım ve bilgi-iletişim sektörlerinde faaliyet gösteren girişimcilere rastlanmaktadır.

Şekil 9. İzmir TEKMER'lerinde Bulunan Girişimcilerin Yaş Dağılımı

9 Eylül Üniversitesi TEKMER

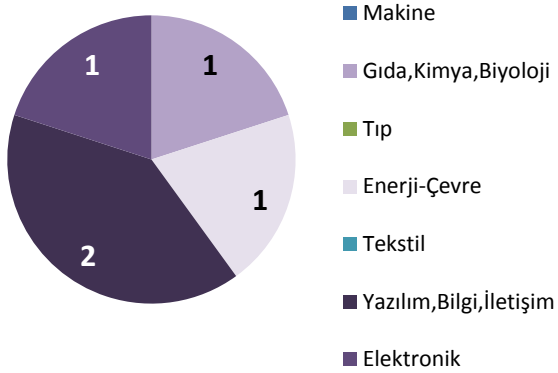


Ege Üniversitesi TEKMER

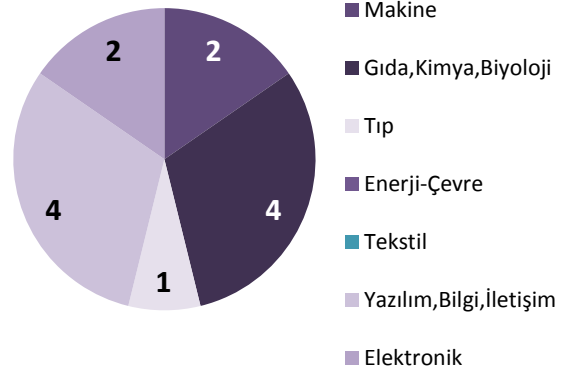


Şekil 10. İzmir TEKMER'lerinde Bulunan Girişimcilerin Sektör Dağılımı

9 Eylül Üniversitesi TEKMER



Ege Üniversitesi TEKMER



Kaynak: KOSGEB İzmir Güney Hizmet Müdürlüğü

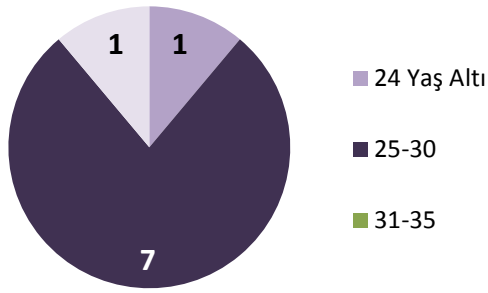
EMBRYONIX Girişimcileri

Kuluçka merkezi özelliğinin yanı sıra hızlandırıcı özelliği ile de ön plana çıkan Embryonix'teki girişimler genellikle Türkiye'de hızlı büyüyen sektörlerde faaliyet göstermektedir. Embryonix bünyesinde 9 girişimci faaliyet göstermektedir. Embryonix'ten alınan bilgilere göre girişimcilerden altısı son yıllarda pazarı hızla büyüyen program yazılımı ve bilgi-iletişim faaliyetlerinde bulunmaktadır. Bir girişimci elektronik sektöründe yer alırken iki girişimci de diğer sektörlerde iş yapmaktadır.

Embryonix, TEKMER'lere göre daha genç bir girişimci profiline sahiptir. Alınan bilgilere göre 9 girişimciden 7'si 25-30 yaş aralığında, biri 24 yaşın altında, diğer girişimci ise 36-45 yaş aralığındadır (Şekil 11). Öte yandan TEKMER'lerdeki girişimci profiliyle ortak özellikler de fark edilmiştir. Embryonix'de de 9 girişimcinin 8'i erkektir. Girişimcilerin eğitim durumlarına bakıldığında en düşük eğitim seviyesinin üniversite olduğu görülmüştür (Şekil 12).

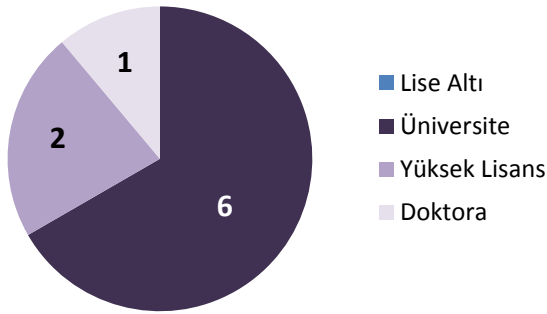
Hızlandırıcı niteliğinde bir kuruluş olan Embryonix'te bulunan 9 girişimciden 7'si 2 yıldan daha az süredir faaliyet göstermektedir.

Şekil 11. Embryonix'te Bulunan Girişimcilerin Yaş Dağılımı



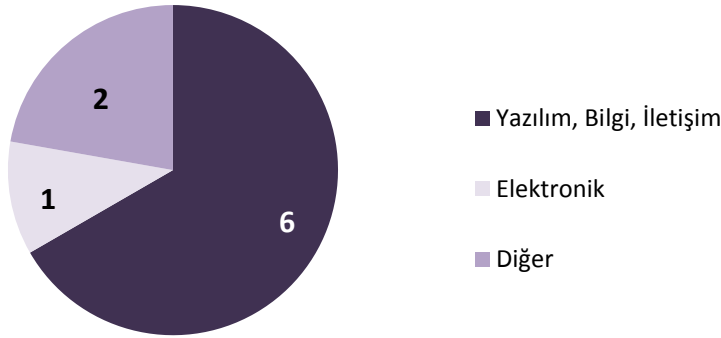
Kaynak: Embryonix, Eylül 2012

Şekil 12. Embryonix'te Bulunan Girişimcilerin Eğitim Seviyesi



Kaynak: Embryonix, Eylül 2012

Şekil 13. Embryonix'te Bulunan Girişimcilerin Sektör Dağılımı



Kaynak: Embryonix, Eylül 2012

Müteşebbis İşadamları Tanıtım Eğitim Faaliyetleri Derneği (MITEF) Yarışması

MITEF uluslararası bir kuruluş olan MIT Enterprise Forum ile beraber, her yıl MIT 100k yarışmasının bir benzerini Türkiye’de düzenlemektedir. MITEF’ten alınan bilgilere göre Türkiye çapındaki düzenlediği iş planı yarışmasına 2010-2011 yıllarında toplam 3.202 kişi katılmıştır. İzmir’den yarışmaya katılan girişimci sayısının 25 olduğu görülmektedir. Bu 25 girişimciden sadece 2 girişimci kadındır. Türkiye çapında etkin biçimde duyurulan bir yarışmaya İzmir’den bu kadar az katılım olması, İzmirli girişimcilerin ulusal iş planı yarışmalarına yeterince ilgi göstermediğinin ya da bölgede yeterince tanıtılmadığının sinyalini vermektedir.

Endeavor Girişimcileri

Endeavor her yıl birkaç Türk girişimciyi uluslararası panelinin önüne çıkarmakta ve panel tarafından yılın Endeavor girişimcileri tespit edilmektedir. 6 yıldır yapılan bu seçimlerin son derece İstanbul odaklı olduğu görülmektedir. Şu ana kadar seçilen 42 Endeavor girişimcisine ait 27 şirketten 23’ü İstanbul’da yerleşik olup, İzmir’den seçilen girişimci sayısı dördüttür. Bu girişimcilerle ilgili bilgi Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8. İzmir'de Bulunan Endeavor Girişimcileri

 b-fit Girişimin sektörü: Fitness Ürün/hizmet: Kadınlara özel spor merkezleri Kurulduğu yıl: 2006 Girişimci: Bedriye Hülya Yaşı: 48 Eğitimi düzeyi: Yüksek Lisans	 Takawear Girişimin sektörü: Moda Ürün/hizmet: Kadın giyim Kurulduğu yıl: 2004 Girişimci: Tania Eskinazi Yaşı: 35 Eğitim düzeyi: Lisans
 Baydöner Girişimin sektörü: Yiyecek ve İçecek Sektörü Ürün/hizmet: Döner fast-food Kurulduğu Yıl: 2006 Girişimci: Feridun Tunçer, Levent Yılmaz Yaşları: 44 Eğitim düzeyleri: Lisans	 Steamlab Girişimin sektörü: Sterilizasyon Ürün/hizmet: Gıda sterilizasyon ve işleme Kurulduğu Yıl: 2003 Girişimci: Şebnem Karasu Yaşı: 47 Eğitim düzeyi: Yüksek Lisans

Kaynak: Endeavor

Endeavor girişimcileri, genellikle büyüme aşamasına veya ileri aşamaya gelmiş etkin girişimciler arasından seçildiğinden, genellikle erken dönem etkin girişimcilerin yer aldığı diğer profillerden oldukça farklı bir tablo ortaya koymaktadır. Tablo 8'de görüldüğü üzere dört Endeavor girişiminin hepsi 5 yıldan daha uzun süredir faaliyet gösteren firmalardır. İzmir'de bulunan dört Endeavor girişimcisi de birbirinden farklı sektörlerde faaliyet göstermektedir. Bu girişimciler, günümüzde 30-45 yaş aralığında bulunmaktadır. Ortaya konan tabloda kadın girişimcilerin fazlalığı da dikkat çeken bir başka unsurdur. Dört Endeavor girişimcisinden üçü kadındır.

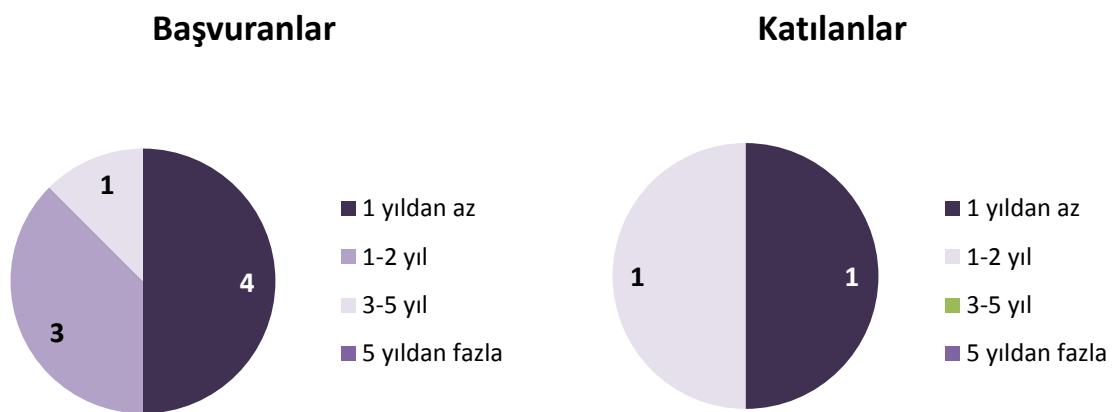
İzmir'de faaliyet gösteren Endeavor girişimlerinin sektör bakımından İzmir profilinden farklılaştığı görülmektedir. Bu girişimler fitness, sterilizasyon, moda ve gıda alanında faaliyetlerini yürütmektedirler.

GEP Turkey Türkiye'nin En İyi Girişimleri İş Planı Yarışması Girişimcileri

Küresel Girişimcilik Programı Türkiye (GEP Turkey) tarafından TEPAV koordinatörlüğünde Mayıs 2012'de düzenlenen Türkiye'nin En İyi Girişimleri İş Planı Yarışmasına katılım kriteri, 29 ortak kuruluştan biri tarafından aday gösterilmiş olmak olarak belirlenmiştir. Bu ortak kuruluşlar aday gösterdikleri firmaları daha önce düzenlemiş oldukları iş planı yarışmalarının kazananları veya destek verdikleri diğer firmalar arasından seçmişlerdir. İzmir'den aday

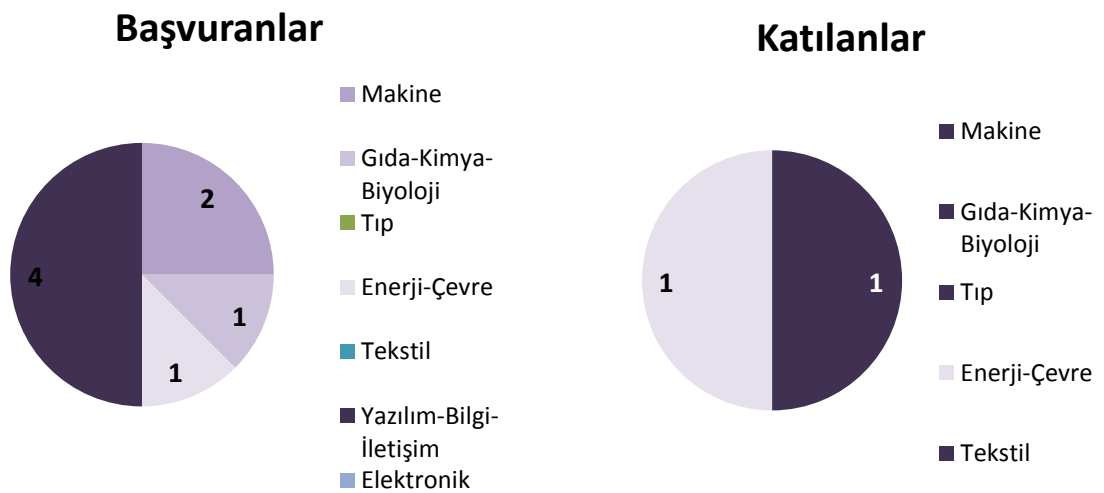
gösterilen 8 firmadan 4'ü İZTEKGEB, 2'si İZKA, diğer 2'si de Embryonix tarafından GEP Turkey eleme komitesine sunulmuştur. Akademisyenler, melek yatırımcılar ve girişimcilerden oluşan eleme komitesi, bu firmaların başvuru formlarını inceleyerek erken dönem ve büyüme dönemi olmak üzere iki ayrı kategoride 16'şar finalist belirlemiş, bu finalistler ise 15 Amerikalı ve 9 Türk delegeden oluşan Girişimcilik Delegasyonu'na sunum yapma hakkı kazanmıştır. Sunumlar sonucunda her kategoride ilk üç firma belirlenmiş, bu firmalar para ödülünün yanı sıra yatırımcı, tedarikçi, danışman ve ilgili kuruluşlarla tanışma fırsatı yakalayacakları bir ABD gezisi ile ödüllendirilmiştir.

Şekil 14. GEP Turkey İş Planı Yarışması'na Başvuran ve Katılan İzmirli Girişimcilerin Faaliyet Yılı



Kaynak: GEP Turkey Türkiye'nin En İyi Girişimleri İş Planı Yarışması

Şekil 15. GEP Turkey İş Planı Yarışması'na Başvuran ve Katılan İzmirli Girişimcilerin Faaliyet Gösterdikleri Sektörler



Kaynak: GEP Turkey Türkiye'nin En İyi Girişimleri İş Planı Yarışması

Türkiye'nin En İyi Girişimleri İş Planı Yarışması sonucunda İzmir'de yenilenebilir enerji sektöründe faaliyet gösteren bir firma erken dönem kategorisinde ilk 5 içerisinde yer almıştır. Yine erken dönem kategorisinde yarışan bir diğer firma ise 16 finalistten biri olarak Girişimcilik Delegasyonu'na sunum yapmıştır. Bu firma ise endüstriyel tarım sektöründe yer almaktadır. Aday gösterilen diğer 6 firma ise sosyal platform, bilgi ve iletişim teknolojileri, endüstriyel tarım ve mekatronik alanlarında faaliyet göstermektedir. Ayrıca bu firmaların hepsi, erken dönem kategorisinde yer alan firmalar olmuştur. Bu durum, İzmir'in en iyi girişimleri arasında gösterilmiş olan firmaların son zamanlarda hızla gelişmekte olan ve inovatif sektörler olarak öne çıkan alanlardan çıktığına, ancak bu firmalar içerisinde büyüme aşamasına geçebilmiş firmaların bulunmadığına işaret etmektedir. Dikkat çekici bir diğer bulgu ise, İzmir'den başvuran 8 girişim takımının içinde sadece bir kadın girişimcinin olması, girişimlerin kurucuları arasında ise hiç kadının olmamasıdır⁴².

Türkiye'nin En İyi Girişimleri İş Planı Yarışması'nın genel değerlendirmesine bakıldığında ise, yarışmada aday gösterilen 153 firmanın 82'sinin İstanbul'da, 42'sinin Ankara'da bulunduğu, en fazla adaya sahip üçüncü ilin ise İzmir olduğu görülmektedir. 16 erken dönem finalistinin 10'u İstanbul'dan, 4'ü Ankara'dan, 2'si İzmir'den yarışmaya katılmıştır. Büyüme dönemindeki 16 finalistin ise yine 10'u İstanbul'da, 6'sı ise Ankara'da faaliyet göstermektedir. Finalistlerin en yaygın faaliyet alanları e-ticaret, görüntü işleme, bilgi ve iletişim teknolojileri ile yenilenebilir enerji olmuştur.

TÜBİTAK 1507 KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı Firmaları

TÜBİTAK'ın 1507 KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı, KOBİ'lerin ulusal ve uluslararası piyasada rekabet gücünü artırabilmek adına yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi konusunda sağladığı desteklerden oluşmaktadır.

Tablo 9. TÜBİTAK 1507 Desteklerinin Dağılımı

İl	Başvuru	Destek Payı
İstanbul	%38.4	%39.3
Ankara	%17.9	%18.2
İzmir	%6.6	%7.8

Kaynak: TÜBİTAK

⁴² Başvuran takımların bazılarının üye sayısı 1 girişimciden fazladır. Üye sayısı 1'den fazla olanların bazılarında sadece erkek girişimciler, bazılarında kadın ve erkek girişimciler bulunmaktadır. Başvuran takımlardan bir tanesinde 1 kadın 1 de erkek girişimci bulunmaktadır. Yaşı 1 yıldan küçük olan girişimlerden biri yarışma düzenlenirken henüz şirket kurmamış ancak Haziran 2012'de ürününü pazara sokacağını belirtmiştir. Diğer bir girişim de henüz şirketini kurmamış olup ürününün pazara giriş tarihiyle ilgili bir bilgi vermemiştir.

Türkiye genelinde başvuruların yoğunluğu ve destek almaya hak kazananların oranına bakıldığında İstanbul, Ankara ve İzmir başı çekmektedir. Bununla birlikte girişimcilik altyapısı gelişmiş olan ve TÜBİTAK'a fiziksel anlamda daha yakın olan İstanbul ve Ankara'nın TÜBİTAK desteklerinden İzmir'e göre daha çok yararlandıkları görülmüştür.

İzmir'den bu destek programına başvuran firmaların çoğu sanayi ve imalat sektörlerinde faaliyet göstermektedir. Bu destekten en çok tekstil, gıda, metal işleme, tarım ve ormancılık ve genel amaçlı makine imalatı yapan firmalar yararlanmıştır⁴³. İZKA "İzmir Kümelenme Analizi"⁴⁴ çalışmasında yükselen küme olarak tespit edilen araç üstü ekipman, gelinlik-abiyeler, endüstriyel havalandırma, iklimlendirme ve soğutma cihazları, konserve gıda, karayolu yük taşımacılığı ve depolama hizmetleri, denizyolu yük taşımacılığı ve depolama hizmetleri ve kimyasal maddeler sektörlerindeki şirketlerin TÜBİTAK desteğinden yararlanma oranı oldukça düşüktür. Firmaların sadece %15,4'ü bu sektörlerle aittir.

T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın "Teknogirişim Sermayesi Desteği"ne Başvuran ve Destek Alan Girişimciler

T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın hazırladığı destek programının hedefinde, bir yıl içinde lisans programından mezun olabilecek öğrenciler ile en çok 5 yıl içinde yüksek lisans veya doktora öğrenimini tamamlamış olan kişiler bulunmaktadır. Desteklenmeye uygun görülen iş planları seçilmekte ve bunların ileride katma değer ve nitelikli istihdam yaratabilecek büyük ölçekli şirketlere dönüştürülmesi desteklenmektedir.

İzmir'deki üniversitelerden en çok başvuruya sahip olan, 4 yıl içinde 13 başvuruyla Dokuz Eylül Üniversitesi'dir. Dokuz Eylül Üniversitesi'ni 10 başvuruyla Ege Üniversitesi, 4 başvuruyla da İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü (İYTE) takip etmektedir⁴⁵.

Ülke çapındaki Teknogirişim Sermayesi Desteği alan girişimcilerin büyük bir bölümü Teknogirişim Derneği'ne üyedir. İzmir'deki Teknogirişim Sermayesi Desteği alan girişimci profili Teknogirişim Derneği İzmir Şubesi'nin üye veritabanı üzerinden analiz edilmiştir. 48 girişimcinin üye olduğu dernek üyelerinin bir kısmı girişimini tek başına gerçekleştirirken bir kısmı da ortak olarak girişimlerde bulunmuşlardır. Üyelerin 44'ü erkektir. Yaş özellikleri bakımından 38'i 25-30 yaş aralığında bulunmaktadır.⁴⁶

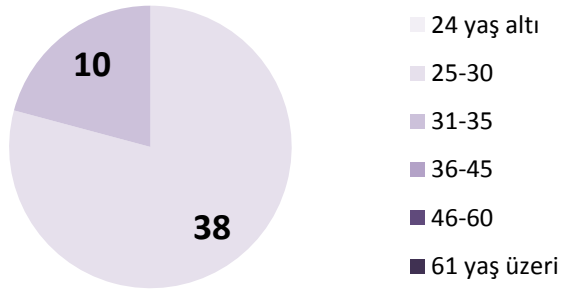
⁴³1507 TÜBİTAK KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı Verileri, TÜBİTAK

⁴⁴Özdemir, Suna Y.(2010)

⁴⁵Teknogirişim Sermayesi Desteği Programı: 2009-2012 Dönem Analiz Raporu. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

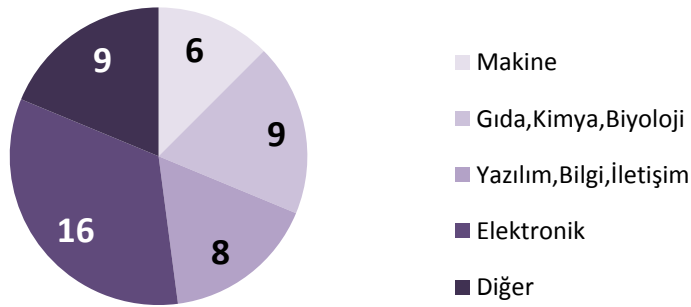
⁴⁶ Ege Teknogirişim Derneği

Şekil 16. Ege Teknogirişim Derneği'nde Bulunan Girişimcilerin Yaş Dağılımı



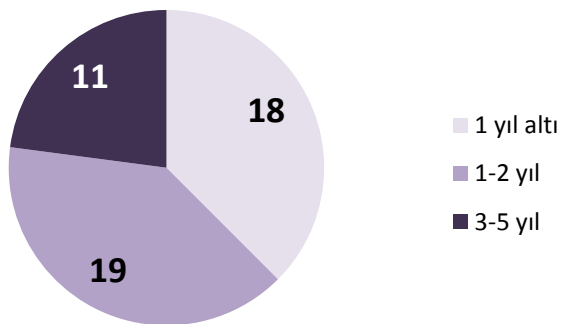
Kaynak: Ege Teknogirişim Derneği, Eylül 2012

Şekil 17. Ege Teknogirişim Derneği'nde Bulunan Girişimcilerin Faaliyet Gösterdiği Sektör Dağılımı



Kaynak: Ege Teknogirişim Derneği, Eylül 2012

Şekil 18. Ege Teknogirişim Derneği'nde Bulunan Girişimlerin Yaşı



Kaynak: Ege Teknogirişim Derneği, Eylül 2012

Teknogirişim Derneği İzmir Şubesi ile yapılan görüşmelerde İzmirli teknogirişimcilerin en yaygın olarak elektronik sektöründe faaliyet göstermekte olduğu ifade edilmiştir. 16 üye bu

sektörde faaliyet gösterirken, 9 üye gıda, kimya ve biyoloji sektörlerinde; 8 üye yazılım, bilgi ve iletişim sektörlerinde, 6 üye ise makine sektöründe yer almaktadır (Şekil 17).

Tablo 10. Teknogirişim Sermayesi Desteğinin Üç Büyük İle Göre Dağılımı

İl	Başvuru	Destek Payı
Ankara	%9,9	%47,9
İstanbul	%4,4	%22,2
İzmir	%0,08	%4,1

Kaynak: T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

İzmir Teknogirişim Sermayesi Destek Programı'na başvuru yapan girişimcilerin destek alma yüzdesi açısından öne çıkan iller arasındadır. (Tablo 10). İzmir'den projeye başvuran girişimcilerin Türkiye'deki payı yüzde 0,08 gibi oldukça düşük bir düzeyde iken destek alan girişimler arasındaki payı %4,1'dir. Bu durum başvuran girişimcilerin önemli bir oranının destekten yararlandığını göstermektedir. Öte yandan projeden destek alan şirketlerin oranı Ankara ve İstanbul'la karşılaştırıldığında İzmir'in ülke düzeyinde aldığı pay oldukça düşük kalmaktadır.

AllWorld Türkiye 100 Listesine İzmir'den Katılan Şirketler

İzmir'den AllWorld 100 listesine girebilen 14 firma bulunmaktadır (Tablo 11). İzmir bu performansı ile İstanbul ve Ankara'nın ardından üçüncü sırada yer almaktadır. Bu listede İstanbul'dan 35, Ankara'dan ise 15 firma bulunmaktadır.

Tablo 11'den görülebileceği üzere listeye giren girişimcilerin %94'ü erkektir. İzmir'de Türkiye'ye oranla erkek girişimcilerin daha baskın olduğu görülmüştür. Girişimcilerin yaş ortalamasının ise 48 olduğu görülmektedir.

Bu girişimciler aktif olarak yeni iş olanaklarını takip etmekte, ya kendileri yeni bir iş kurmakta ya da çalışanlarının iş kurmasına yardımcı olmaktadır. Girişimcilerin yüzde 37'sinin yeni iş kurmayı planladıkları, yüzde 38'inin çalışanlarının iş kurmasına yardımcı oldukları görülmüştür. Bu şirketlerden ancak yüzde 13'ü girişim sermayesi yatırımı almıştır (Tablo 11).

Tablo 11. AllWorld Türkiye 100 Listesindeki İzmir Girişimcileri

	İzmir	Türkiye
Büyüme (3 yıllık, medyan)	%72	%88
İstihdam Artışı (3 yıllık, medyan)	%29	23
Girişimcinin Yaşı (medyan)	48	41
Erkek Girişimci Oranı	%92,85	%91
Başka Bir İş Kurmayı Planlayan	%35,71	%55

Girişimci		
Çalışanlarının İş Kurmasına Yardımcı Olan Girişimci	%35,71	%38
Melek Yatırım ya da Girişim Sermayesi Alan Girişimci	%14,28	%16
Toplam Firma Sayısı	14	100

Kaynak: AllWorld Türkiye 100

Ulusal Listeler

İzmir’e girişimcilik başarısı açısından bakıldığında, ilin diğer illere göre daha yüksek sıralarda yer aldığı görülmektedir. Girişimcilik başarısı ölçütlerinde büyük ölçekli firmaların performansı da, bu firmalar küçük ölçekli firmalar için model oluşturabildiğinden dikkate alınmaktadır. Net satışlar, dönem sonu net karı, toplam aktifler, özkaynaklar gibi ölçütlerin yer aldığı 2011 yılı Fortune 500 sıralamasına bakıldığında, İzmir’den listeye giren 27 firma bulunduğu görülmektedir. Bu sonuçla İzmir, listede bulunan firmaların faaliyet gösterdiği 9 il arasında üçüncü olmuştur (Tablo 12). Öte yandan sanayi sektöründe faaliyet gösteren kuruluşları kapsayan ve sıralama kriteri olarak üretimden satışların büyüklüğünü kullanan ISO 500 2011 listesinde İzmir daha başarılı bir profil çizmiş, 71 firmayla İstanbul’un ardından ikinci sırada yer almıştır.

Tablo 12. İzmir ve Seçilen Diğer Şehirlerin Girişimcilik Başarısı Göstergeleri

Fortune 500 Şirket Sayısı (2011)		ISO 500 Şirket Sayısı (2011)	
İstanbul	258	İstanbul	195
Ankara	53	İzmir	71
İzmir	27	Ankara	27
Bursa	26	Bursa	23
Gaziantep	15	Gaziantep	19
Kayseri	13	Adana	12
Denizli	11	Kayseri	12
Adana	6	Denizli	11
Antalya	5	Antalya	3
Tekirdağ (0)	0	Tekirdağ	1

Kaynak: Fortune 500 Türkiye, ISO 500

Şirketler açısından bir başarı göstergesi de İMKB’de halka arz edilebilmektir. İzmir’den şu ana kadar 33 şirket halka arz edilmiştir⁴⁷. İzmir bu sayı ile ulusal sıralamada İstanbul’un ardından ikincidir.

GENEL DEĞERLENDİRME

İzmir girişimci profilinden aşağıdaki çıkarımlar yapılabilir:

- İzmir’de erkek girişimcilere kıyasla çok daha az kadın girişimci bulunmaktadır. Girişimcilerin geneline bakıldığında yaş aralığının 25-35 olduğu görülmüştür. Eğitim durumları ise birkaç istisna dışında en az üniversite mezunu seviyesindedir. Analiz edilen girişimlerin en çok faaliyet gösterdiği sektör yazılım, bilgi ve teknoloji sektörleridir. Elektronik ve gıda-biyoloji-kimya sektörleri de öne çıkan sektörlerdir. İzmir’de girişimcilerin tespit edilmesine yönelik araçlar son derece kısıtlıdır.
 - Bölgede geniş katılımlı bir iş planı yarışması bulunmaması en önemli eksikliklerdir.
 - Girişimcilerin seçilerek alındığı hızlandırıcı programlardaki ve TEKMER’lerdeki toplam girişim sayısı 27 gibi düşük bir seviyededir.
 - kamu destek programlarına başvuru ve destek almaya hak kazanma oranlarında İzmir’in, İstanbul ve Ankara’dan ekonomik büyüklük farkı dikkate alındığında dahi büyük bir farkla geride kaldığı görülmektedir.
- İzmir’de yerel düzeyde düzenlenen kapsayıcı ve etkisi büyük bir iş planı yarışması bulunmamaktadır. Ancak paydaşlarla yapılan görüşmelerde bu yarışmalar hakkında ekosistemdeki farkındalığın düşük olduğu görülmüştür. Ulusal düzeyde düzenlenen iş yarışmalarına İzmir’den katılımın oldukça kısıtlı olduğu ortaya çıkmaktadır. Örneğin, MİTEF’in ulusal yarışmasına 2 yılda katılan 3,202 kişinin sadece 25’i İzmir’denidir.
- Girişimcileri tespit etmenin bir diğer yolu da kuluçka merkezi veya hızlandırıcılara girişimci kabul mekanizmalarıdır. Ancak İzmir’de bu tip oluşumlar son derece azdır. Teknoloji alanında ticarileşebilecek yenilik içerikli projelerin başvurabildiği iki KOSGEB Güney Hizmet Merkezi Müdürlüğü Teknoloji Geliştirme Merkezi (TEKMER)’in olanaklarından, Ege Üniversitesi TEKMER’de 13, Dokuz Eylül Üniversitesi’nde 5 olmak üzere toplamda 18 girişimci yararlanmaktadır. Embryonix’te ise 9 girişimci bulunmaktadır.

⁴⁷ İMKB Kamuyu Aydınlatma Platformu <<http://www.kap.gov.tr/yay/ek/index.aspx>>

8. EKOSİSTEME YÖNELİK STRATEJİK ÖNCELİK, HEDEF VE ÖNERİLER

Bu bölümde, İzmir’deki girişimcilik ekosistemi çerçeve koşulları, paydaşları ve girişimci profiline ilişkin yukarıda yapılan açıklamalar ışığında, ekosistemi en hızla harekete geçirebilecek stratejik öncelikler ve hedefler belirlenmektedir.

İzmir’de girişimcilik ekosisteminin çerçeve koşullarını oluşturan insan kaynağı, inovasyon, ekonomik aktivite ve coğrafi – kültürel koşulların avantajlı ve dezavantajlı yönler içerdiği vurgulanmıştır. Ekosistemin unsurlarına ve paydaşlarına dair yapılan analizler ise aşağıdaki gibi özetlenebilir:

İzmir’de girişimcilerin tespit edilmesine yönelik araçlar son derece kısıtlıdır. İzmir’de yerel düzeyde düzenlenen kapsayıcı ve etkisi büyük bir iş planı yarışması bulunmamaktadır. Ulusal düzeyde düzenlenen ve genelde İstanbul merkezli olan iş yarışmalarına İzmir’den katılım oldukça kısıtlıdır.

- İzmir’de mentör ya da yatırımcı olabilecek kıdemli işadamları ve yöneticileri bir araya getiren işadamları derneği ve odaların aktif olarak faaliyet gösterdiği ve sivil toplum kuruluşlarında girişimciliğe olan ilginin artmakta olduğu görülmektedir. Ancak aktörleri mentör ve yatırımcı olabilecekleri girişimcilere bağlayan mekanizmalar eksiktir.
- İzmir’de girişimcileri fiziksel olarak bir araya getiren etkinlik ya da fiziksel mekanlar da sınırlıdır. TEKMER’ler ve Embryonix’teki toplam girişimci sayısı 27 gibi düşük bir düzeydedir.
- Yerel medyada girişimcilik konusuna ilgi duyan ve konuyla ilgili haber yapan paydaşlar bulunduğu görülmektedir. Ancak bu haberlere erişen grup sınırlıdır.
- Yapılan odak grup toplantıları ve birebir görüşmeler neticesinden melek yatırımcılık potansiyelinin yüksek olduğu görülmüştür. Ancak bu nitelikte kişileri ortaya çıkaracak ve yönlendirecek melek yatırımcı ağı gibi platformlar bulunmamaktadır.
- Eğitim alanında KOSGEB’in uygulamalı girişimcilik eğitimleri yaygındır. Örgün eğitimde ise birçok üniversitede girişimciliğe dair dağınık yapıda da olsa dersler verilmekte, orta öğretim müfredatında da girişimcilik seçmeli ders olarak yer almaktadır.
- Girişimcilikle birçok kuruluşun ilgilendiği bir alan olmakla beraber, kuruluşlar arasında haberleşme ve işbirliği sınırlıdır. Bu kuruluşları bir araya getiren bir platformun eksikliği hissedilmektedir.

Bölümün kalanında açıklanan stratejik öncelikler ve hedefler Tablo 13’te özetlenmiştir.

Tablo 13. Girişimcilik Ekosisteminin Geliştirilmesine İlişkin Stratejik Öncelikler ve Hedefler

Stratejik Öncelik	Hedef
Girişimcilerin Tespit Mekanizmalarının Geliştirilmesi	Bölgesel iş planı yarışmalarının düzenlenmesi
	Ulusal yarışmalara katılımın artırılması
Girişimciler Arasındaki ve Girişimcilerle Mentörler Arasındaki Bağlantıların Kuvvetlendirilmesi	Girişimci, mentör ve yatırımcıları bir araya getirecek etkinlikler düzenlenmesi
	Bir girişimcilik internet portalı oluşturulması
	İZTEKGEB kuluçka merkezinin girişimcilerin ihtiyacı olan ortak girdileri sağlayacak bir merkez haline getirilmesi
	EMBRYONIX gibi hızlandırıcıların geliştirilmesi
	Ortak çalışma alanları ve bunların toplandığı kentsel alanların geliştirilmesi
Girişimcilik Kültürünün Geliştirilmesi	Rol modeli girişimcilerin tespit edilmesi
	Girişimcilik Zirvesi organizasyonlarının yıllık olarak hayata geçirilmesi
	Yerel medyada girişimciliğe ilişkin farkındalığın artırılması
Girişimcilerin Finansman Olanaklarının Arttırılması	Melek yatırımcı eğitimleri gerçekleştirilmesi
	Melek yatırımcı ağları kurulması
	Bir tohum fonunun kuluçka merkezi, hızlandırıcı ve melek yatırımcı ağlarına destek için faaliyete geçirilmesi
Girişimcilik Eğitimlerinin Geliştirilmesi	KOSGEB yaygın eğitimlerinin standartlarının uyumlaştırılması
	Üniversiteler arası bir konsorsiyum kurularak ortak ders ve vaka çalışmaları yapılması
	Mevcut finansman olanaklarına erişimin arttırılması için gerekli eğitimlerin verilmesi
Girişimcilik Yönetişim Çerçevesinin Oluşturulması	İzmir Girişimcilik Konseyi kurulması
	Paydaşlarla örnek girişimcilik ekosistemlerinin incelenmesi
	Girişimcilik Ekosistemi İzleme ve Değerlendirme Mekanizması kurulması

Stratejik Öncelik 1. Girişimcilerin Tespit Mekanizmalarının Geliştirilmesi

İzmir’de erken dönem ve büyüme dönemindeki etkin girişimleri tespit etmeye yönelik uygulamalara bakıldığında, bu tespit mekanizmalarının yetersiz kaldığı görülmektedir.

Etkin girişimcilerin tespit edilmesinde başlıca araçlardan biri iş planı yarışmalarıdır.

İzmir’de etkin girişimleri tespit etmeye yönelik mekanizmaların geliştirilmesi için iki hedefe yönelmek etkili olabilir: (1) Yerel yarışmaların geliştirilmesi, (2) Ulusal yarışmalara ve diğerk etkin girişimci tespit mekanizmalarına katılımın artırılması. Aşağıda bu hedefler ile hedeflere

ulaşmada uygulanabilecek eylem önerileri ve örnek uygulamalara yer verilmektedir. Kuluća merkezi ve hızlandırıcılara ilişkin öneriler ise Stratejik Öncelik 2’de sıralanmıştır.

Hedef 1.1. İzmir’de Bölgesel İş Planı Yarışmalarının Düzenlenmesi

İzmir’de yerel düzeyde düzenlenen kapsayıcı ve etkisi büyük bir iş planı yarışması bulunmamaktadır. Henüz yeni devreye giren iki yarışma olan Ege Üniversitesi ve Liyakat Derneği ortaklığindeki bir iş planı yarışması ile EĞİAD tarafından düzenlenen planlanan bir iş planı yarışması henüz kendini ispatlamış değildir.

İş planı yarışmalarının girişimcilik ekosisteminde etkin girişimcilerin tespit edilmesinin yanı sıra birçok başka faydası da bulunmaktadır. Bu faydalar, yarışma etkinlikleri boyunca girişimcilerin mentörler ve yatırımcılarla bir araya getirilmesi, yerel düzeyde girişimciliğe yönelik ilgi ve eğilimin artırılması, böylece daha fazla yetenekli bireylerin girişimci olmaya teşvik edilmesidir. Başka bir ifadeyle, iş planı yarışmaları temelde girişimcileri tespite yönelik bir araç olmakla beraber, iyi tasarlanıp uygulandığında tüm ekosistemi birbirine bağlayan ve hareketlendiren bir faaliyet olarak ortaya çıkmaktadır.

Yarışmaların belirli kesimleri hedef alabilmelerinin yanı sıra, girişimlerin aşamalarına göre de farklılık göstermesi mümkündür. Örnek olarak, iş planı yarışmaları yalnızca başlangıç aşamasındaki projelere yönelik yapılabilir (proje yarışmaları). Bazı yarışmalar sadece piyasada ürünü bulunan büyüme aşaması girişimcilere odaklanabilir. Yılda altı aylık dönemlerde iki kez düzenlenecek iş planı yarışmalarında birinci yarışma başlangıç aşamasındakiler için, ikinci yarışma büyüme aşamasındakiler için planlanırsa birbirinin devamı niteliğindeki bu yarışmalarla başlangıç aşaması desteği almış girişimciler büyüme aşaması için de destek alma şansı yakalayabilir. Burada önemli olan farklı aşamalarda girişimcilere açık olan yarışmaların bu aşamalar için farklı kategorilerde sıralama yapmalarıdır. Farklı aşamadaki girişimlerin aynı iş planı yarışmasında değerlendirilmesi daha ileri dönemlerde bulunan girişimler lehine haksız rekabet oluşturacaktır.

Etkin girişimcilerin etkili biçimde tespit edilmesini sağlayacak bir iş planı yarışmasının tasarlanması ve uygulamasına dair prensipler şöyle özetlenebilir:

- Yarışma tüm hedef kitlelere etkin biçimde duyurulmalı, böylece hem geniş katılım hem de girişimcilikle ilgili heyecanın artması sağlanmalıdır.
- Yarışma süresince uygun bir zaman diliminde girişimcilerin, özellikle iş planlarını rafine etmekte faydalanabilecekleri mentörlerle bir araya gelmesi sağlanmalıdır.
- Yarışma jürisi yatırımcılar, tecrübeli girişimciler, büyük şirketlerin üst düzey yöneticileri gibi uzman ve ilgi çekici isimler içermelidir. Mentör ekibi ve jürinin farklı kişilerden oluşması gerekirken, jürinin de girişimcilere geribildirimde bulunması sağlanmalıdır.

- Yarışmanın finali ses getirecek büyük bir etkinlik şeklinde organize edilmeli, medyanın ilgisini çekmek üzere ödül vermek ya da konuşma yapmak üzere VIP isimlerin katılımı sağlanmalıdır.
- Yarışma süreci şeffaf ve basit olmalıdır. Yarışmanın hangi sektörlerle, hangi aşamadaki girişimcilere açık olduğu, kaç aşamadan oluştuğu, sunumların ve soru-cevap bölümlerinin süresi, sunumlarda ne gibi araçların kullanabileceği gibi konular katılımcılara sürecin başında net biçimde anlatılmalıdır.
- Yarışmalar büyük şirketleri de ekosisteme sokacak şekilde tasarlanmalıdır. Bu kapsamda ödüllere sponsor olabilecek büyük şirketler, jüri ve mentörlük sürecine de destek olabilir. Seçilen girişimcilerin büyük şirketlerin sağlayacağı platformlara erişimlerinin sağlanması da faydalı olacaktır.

Bu tür yarışmaların düzenlenmesi bazı organizasyonel maliyetleri beraberinde getirmektedir. İş planı yarışmalarının başlıca maliyetleri katılımı artıracak ayni veya nakit olarak yarışma ödülleri, mentör ve jüri üyelerinin ulaşım maliyetleri, organizasyonun tanıtım ve mekân maliyetleri ile idari maliyetlerdir. Büyük şirketler veya üniversitelerden sponsorluk desteği alınması ya da organizasyonun iş adamları dernekleri gibi sivil toplum kuruluşları ile ortak düzenlenmesi, iş planı yarışmalarının maliyetlerinin karşılanmasını sağlayabilir. Sponsorlar ve büyük şirketlerin istekleri doğrultusunda iş planı yarışmaları tematik veya yalnızca belli kesimlere yönelik düzenlenebilir.

Yerel düzeyde etkin girişimcilerin etkili tespitini sağlayacak iş planı yarışmaları için çeşitli modeller bulunmaktadır. Bunlar arasında üniversite yarışmaları, sektörel yarışmalar ve genel yarışmalar sayılabilir.

Model 1. Üniversite İş Planı Yarışmaları

Üniversiteler tarafından, söz konusu üniversite öğrencileri ve mezunları olan girişimcilere yönelik tasarlanan iş planı yarışmaları tüm dünyada yaygın olarak tercih edilen iş planı yarışma modelidir. Bu model, girişimci ruha ve iş fikrine sahip, ancak daha önce fikrini ticarileştirmeye yönelik faaliyetlerde bulunmamış bireylerin gerekli bilgi ve deneyimi edinmesine yardımcı olmaktadır. Girişimcilere son derece öğretici bir test imkânı sunmanın yanı sıra bu yarışmalar, üniversitelerin okul sonrası mezunlarının iş sahibi olması ve kariyer planı çizmesine olanak sağladığından, üniversiteler için de itibar yükselten tanıtım aktiviteleri görevi görmektedir. Bu yarışmalar, öğrenci ve mezunların yaratıcı ve yenilikçi iş fikirlerinin özel sektörde nasıl karşılanacağını öğrenmeleri ve onlara gerekli ticari zihniyeti aşlamak için önemli bir fırsat teşkil etmektedir.

Bu yarışmalar genel katılıma açık olabileceği gibi, katılım üniversite mensuplarıyla sınırlı da tutulabilmektedir. Örnek olarak, MIT'nin her yıl düzenlediği 100k yarışmasında katılan her takımda en az bir üyenin MIT'den olması şartı aranmaktadır.

Rice Üniversitesi İş Planı Yarışması

Rice Üniversitesi İş Planı Yarışması dünyanın en zengin ve mezunlar düzeyinde yapılan en geniş katılımlı yarışmasıdır. Yarışmaya yalnızca Rice Üniversitesi mezunu veya öğrencisi, başlangıç aşamasındaki girişimciler davet edilmektedir.

Rice Teknoloji ve Girişimcilik Birliği ve Jesse H. Jones Graduate School of Business tarafından organize edilen ve yürütülen yarışmanın, 2012’de 12’ncisi düzenlenmiştir. 2001’den 2012 yılına gelindiğinde para ödülü 10.000 dolardan 1,3 milyon dolara çıkarken, dünya çapında yarışan takım sayısı da 9’dan 42’ye yükselmiştir. 2011’de, sayısı 100’ü aşkın şirket ve sponsorun desteklediği yarışmaya başvuru sayısı bir önceki yıla göre %25 oranında artmıştır.

Yarışmanın hakemliğini ülke çapındaki risk sermayedarları ve yatırımcılar gönüllü olarak yapmaktadır. 250’den fazla jüri üyesi yatırımcıdır. Yarışmadan sonra kendi işini kuran, sayısı 133’ü aşkın eski yarışmacı bugün hala kurdukları işi, kaynaklarında toplam 397 milyon doları geçkin bir artışla devam ettirmektedir.

Yarışma, esas olarak üniversiteli girişimcilere, iş planlarını nasıl geliştirebileceklerini ve girişimcilere ürünlerini pazarlayabilmek için gereken kaynağı elde edebilecekleri bir asansör konuşmasını nasıl yapmaları gerektiği konusunu vurgulamak, kısacası gerçek bir iş deneyimi yaşatmak için tasarlanmıştır. Jüri de takımları, aynen gerçek hayatta girişimcileri değerlendirdiği gibi değerlendirmektedir. Ayrıca, jüriden sunumları en çok yatırım yapmak isteyeceği şirkete göre derecelendirmesi istenmiştir.

3 gün süren iş planı yarışması aşağıdaki aşamalardan oluşmaktadır:

Aşama 1: Pratik Turu ve Asansör Konuşması

Aşama 2: Eleme ve Geri Bildirim Oturumu

Aşama 3: Yarı-final, Jüri Değerlendirmesi ve Final Turu

Model 2. Sektörel İş Planı Yarışmaları

İş planı yarışmaları sadece spesifik bir sektörü hedef alarak da düzenlenebilir. Bu tip yarışmalar genelde belirlenen sektörde yenilikçi iş fikri ve ürünlere ihtiyaç duyan, yarışma katılımcılarının ürünlerine talep gösterebilecek büyük şirketler tarafından veya bunların desteğiyle düzenlenmektedir. Örneğin, mobil operatörler tarafından düzenlenecek iş planı yarışmaları, mobil uygulama veya bilişim alanında faaliyet gösteren veya gösterecek girişimcileri hedefleyebilir. İlaç ve sağlık ürünleri alanında faaliyet gösteren şirketler, düzenleyecekleri iş planı yarışmalarını medikal sektöre giriş yapan veya bu sektörde faaliyet gösteren girişimlerle sınırlı tutmak isteyebilir.

IBM SmartCamp

SmartCamp girişimcileri, yatırımcıları ve deneyimli mentörleri bir araya getiren küresel bir programdır. Yarışma, özellikle IBM'in "Akıllı Dünya (Smarter Planet)" vizyonu ile doğrusal fikirlere sahip erken aşama girişimcilere destek sağlamaktadır. SmartCamp başvurularında "Instrumented" (donanımlı), "Intelligent" (yeni bakış) ve "Interconnected" (bağlantılı) olan ve iş planı ya da konseptin ötesine geçebilmiş prototip/demo aşamasındaki fikirler değerlendirmeye alınmaktadır.

SmartCamp'e seçilen firmalar dünya çapında yetkin danışmanlara, çekirdek sermayeye ve risk sermayesi gibi kanallara doğrudan erişim imkânı elde etmektedir. SmartCamp süresince gerçekleştirilen mentörlük ve networking etkinlikleri aracılığıyla girişimciler yatırım firmalarıyla, seri girişimcilerle, akademisyenlerle, pazarlama, iletişim ve teknoloji uzmanlarıyla temasa geçerek kendi ürünlerini pazara daha hızlı çıkartabilmek için gerekli olan bütün olanaklara ulaşabilmektedirler. SmartCamp etkinlikleri IBM'in partnerlik yaptığı üniversiteler ve şirketler tarafından desteklenmektedir.

2010 yılından günümüze, dünya çapında 17 yerde SmartCamp etkinliği gerçekleştirilmiştir. Etkinliğin düzenlendiği bütün lokasyonlarda 5'er finalist belirlenmiş 25 dünya çapında girişimci, yatırımcı ve alan uzmanıyla birlikte 2 günlük bir etkinliğe katılma şansı yakalamışlardır. Finalde seçilen girişimcilere 12 hafta boyunca IBM'in çözüm ortağı olan firmalardan biri tarafından danışmanlık verilmektedir. Ayrıca bölgesel ve küresel SmartCamp etkinliğine katılma şansı yakalamaktadırlar.

2012 yılında SmartCamp'e ek olarak benzer formatta KickStart etkinliği, sağlık ve IBM "daha akıllı şehirler" odaklı olarak başlatılacaktır. KickStart etkinliklerinin finalistleri SmartCamp bölgesel etkinliklerine katılabilecektir.

Model 3. Genel İş Planı Yarışmaları

Genellikle bir girişimcilik ekosisteminde yer alan veya küresel çapta başarılı olabilecek etkin girişimcilerin tespit edilmesini amaçlayan bu yarışmalar, çok çeşitli kurum veya firmanın sponsorluk desteği alınarak düzenlenmektedir. Bu gibi yarışmalar, iddialı, yenilikçi fikirlere sahip girişimcilerin tespit edilmesini, büyük şirketler, mentörler ve yatırımcılarla tanışmalarını sağlamaktadır. Mass Challenge gibi örneklerde yarışmayı kazanan girişimler bir hızlandırıcı programına da kabul edilerek işlerini hızla ilerletmelerine katkı sağlanmaktadır.

MARKA İş Planı Yarışması

Genel iş planı yarışmalarına katılacak girişimlerin bir bölge ile sınırlı tutulması da mümkündür. Bunun bir örneği, Doğu Marmara Kalkınma Ajansı (MARKA)'nın iş planı yarışması formatı yerine proje yarışması formatında düzenlemiş olduğu "Yeni İş Fikirleri Proje Yarışması"dır. 2011 yılında düzenlenen yarışma genç girişimcileri hedef almıştır. Başlangıç aşamasındaki girişimcilerin katılımıyla sınırlı tutulan yarışmanın benzerlerinin, projeler yerine iş planlarını odağına alarak, başka bölgelerde de uygulanması mümkündür.

Mass Challenge

Mass Challenge “erken aşama girişimcilerin kazanmalarına yardım etmek” amacıyla kurulmuş kar amacı gütmeyen bir kuruluştur. Russia Venture Company USA gibi şirketlerden sponsor desteği almaktadır. Mass Challenge 2010 yılında, diğerlerine göre çok daha fazla yeni başlayan şirketi hızlandırmıştır. Mass Challenge yukarıdaki iş planı yarışmalarından, birkaç açıdan ayrılmaktadır. Mass Challenge’da yeni başlayan şirketler, 2 hafta boyunca Bootcamp’ta gerçekleştirilen ileri derecede detaylı bir süzgeçten geçerler ve sonrasında sunumdan önce 3 aylık hızlandırıcı program’a katılırlar. Mass Challenge ayrıca başvuru koşulu olarak öğrenci olma zorunluluğu öne sürmeyerek Rice ve UCSD yarışmalarından ayrılmaktadır. Bununla birlikte bu yarışmaya katılabilmek için Massachusetts’te yaşamınıza gerek de yoktur.

İzmir’de yere seviyede düzenlenen iş planı yarışmaları sınırlıdır. Ekim 2012’de EGİAD kendi organize ettiği ‘Girişimcilik Günleri’ kapsamında bir iş planı yarışması yapmıştır. Ayrıca, İYTE’nin düzenlediği ‘Ne Üretelim’ isimli bir yarışma bulunmaktadır.

İzmir’de yerel iş planı yarışmaları alanındaki eksikliği gidermek amacıyla geniş katımlı genel bir iş planı yarışması düzenlenmelidir. Yarışma genel katılıma açık olmalıdır. Zira tek bir üniversite ya da bir sektöre sınırlı yarışmaları kaldıracak hacim henüz İzmir’de oluşmamıştır. Yarışma içinde, başlangıç (henüz cirosu olmayan) ve büyüme (henüz kara geçmemiş) aşamasındaki girişimlerin ayrı kategorilerden değerlendirilmesinde, her iki aşamadaki girişimlerin konumları arasındaki farklılık nedeniyle ve yarışmaya katılımı artırmak amacıyla fayda görülmektedir.

Bu yarışmanın düzenlenmesinde odaların organizasyonel ve maddi desteğinden faydalanılmasında fayda görülmektedir. Ayrıca, uluslararası düzeyde bu alanda tecrübe edinmiş bir kuruluş ile işbirliği yapılması, böylece girişimcileri mentör ve yatırımcılarla bir araya getirecek süreçlerin uygun tasarlanması, hatta uluslararası jüri üyelerinin de yarışmaya katılması yerinde olacaktır. Yarışmanın duyurulmasında, işadamları dernekleri ve üniversiteler gibi yerel partnerlerin katkısı sağlanmalıdır. Öncelikle sadece İzmir’de yerleşik girişimcilerin katılımına açık olarak başlayabilecek bu yarışma ileride ulusal nitelik de kazanabilir.

Hedef 1.2. Ulusal Yarışmalara Katılımın Artırılması

İzmir genelinde etkin girişimcilerin tespit edilmesine katkıda bulunacak bir başka mekanizma ise hâlihazırda çok çeşitli kurumlar tarafından düzenlenmekte olan ulusal iş planı yarışmalarıdır. Günümüzde Türkiye’de ulusal çapta her yıl onlarca girişimcilik yarışması düzenlenmektedir. İçlerinde iş planı yarışmaları, proje yarışmaları ve spesifik kitleleri veya spesifik aşamadaki girişimleri hedef alan yarışmalar bulunan girişimcilik yarışmaları, özellikle geçtiğimiz beş yılda popülerlik kazanmış durumdadır.

Bu iş planı yarışmalarına İzmir bölgesinden katılımın artması, İzmir’deki etkin girişimci potansiyeline dikkat çekecektir. İzmir’den katılım sağlayan etkin girişimciler, iş planlarını ulusal çapta görünür hale getirme fırsatını yakalayacaktır.

Ulusal iş planı yarışmaları İzmir'deki üniversiteler, odalar ve işadamları dernekleri vasıtasıyla etkin biçimde duyurulmalı, yerel basında haber halinde yayınlanmalı, böylece bu yarışmalara İzmirli girişimcilerin katılımı artırılmalıdır.

Stratejik Öncelik 2. Girişimciler Arasındaki ve Girişimcilerle Mentörler Arasındaki Bağlantıların Kuvvetlendirilmesi

İzmir'de girişimcileri birbirleriyle ve kıdemli işadamları ve yöneticilerden oluşan mentörlerle bir araya getirecek platformların eksikliği dikkat çekicidir. Potansiyel mentörleri bir araya getiren işadamları dernekleri ve odalar aktif bir şekilde faaliyet gösterirken, bunların girişimcilerle bağlantıları kopuktur. Bu noktada SÖ 1'de ele alınan girişimcilerin tespit edilememesinin de tabii etkisi bulunmaktadır.

Mevcut bazı platformlar da iyi duyurulamamaktadır. Örnek olarak, daha önce düzenlenmiş olan Kadın Girişimcilik E-ticaret Projesi (TOBB İzmir Kadın Girişimciler Kurulu), AR-GE ve Teknoloji Günleri (EBİLTEM) gibi etkinliklerden ekosistemin önemli bir bölümünün haberdar olmadığı anlaşılmıştır.

Bu çerçeve içinde aşağıda üç ana temada beş hedef belirlenmiştir:

- İzmir'de düzenlenen ulusal ve yerel girişimcilik etkinliği sayısının artırılması
- Mevcut etkinliklerin iyi duyurulmasını ve etkinliklerin sayısının artmasını sağlayacak bir internet portalı kurulması
- Girişimcilerin fiziksel olarak birbirlerine yakın olmalarını sağlayacak:
 - Bir kuluçka merkezinin faaliyete geçirilmesi
 - Hem fiziksel mekân hem de mentörlük desteği verebilen hızlandırıcıların desteklenmesi
 - Beraber çalışma alanları (ofis alanı ve bu ofis alanlarının yoğunlaştığı kentsel alanlar) geliştirilmesi

Hedef 2.1. Girişimci, Mentör ve Yatırımcıları Bir araya Getirecek Etkinlikler Düzenlenmesi

Ülkemizde ağırlıklı olarak İstanbul merkezli olarak düzenlenen girişimcileri ve girişimcilerle mentörleri bir araya getirmeye yönelik etkinlikler İzmir'de de düzenlenmelidir.

Endeavor ve E-Tohum gibi ulusal kuruluşların etkinliklerinin artarak İzmir'e çekilmesi de İzmir'in görünürlüğünü artıracaktır. E-Tohum zaten ortalama altı ayda bir İzmir'de bir etkinlik yapar hale gelmiştir.

Bu çerçevede İzmir'de düzenlenmesi faydalı olacak bir diğer etkinlik Start-up Weekend'dir. Girişimci adaylarının bir haftasonu boyunca aralıksız çalışarak 54 saat içinde kurdukları takımla bir iş fikrini demo haline getirdikleri bu etkinlik dünya çapında 200'den fazla şehirde düzenlenmiş bir festival niteliğindedir. Türkiye'de 2012'de İstanbul'da Özyeğin Üniversitesi, Ankara'da TEPAV tarafından düzenlenmiştir.

Son olarak, uluslararası girişimci ve erken aşama yatırımcı delegasyonlarının İzmir’i ziyaret etmesi de, hem ekosistemin hareketlenmesi, hem de İzmir’in uluslararası girişimcilik gündeminde yer alması açısından faydalı olacaktır. Türkiye’ye gelen bu gibi delegasyonların bir örneği TEPAV, TOBB ve ABD Dışişleri Bakanlığı’nın Mayıs 2012’de düzenlediği Girişimcilik Delegasyonu’dur (Bölüm 7). Başka bir örnek, 500 Startups adlı organizasyon tarafından düzenlenen ve Kasım 2012’de İstanbul’a gelmesi beklenen “Geeks on the Plane”dir⁴⁸. Bu etkinliklerde ziyaretçi girişimci ve yatırımcılar yerel girişimcilerle bir araya gelip uzun dönemli yatırım ve mentörlük ilişkileri geliştirmektedir.

Girişimler için çekici hale getirilmesi hedeflenen İZTEKGEB kuluçka merkezi bu etkinliklere ev sahipliği yapmak üzere tercih edilmelidir. Söz konusu etkinliklerin yanı sıra yerel girişimcilik ekosistemi paydaşlarının da girişimcilik etkinliklerini İZTEKGEB kuluçka merkezinde gerçekleştirmesi, merkezin İzmir’deki girişimciler arasında popülerliğini artıracaktır.

Hedef 2.2. Bir Girişimcilik İnternet Portalı Oluşturulması

İzmir’de girişimcilik ekosistemi paydaşlarının birbirinden bağımsız sürdürülen etkinliklerinin etkin biçimde kamuoyuna ve girişimcilere duyurulabilmesi için, güncel tutulacak bir web portalı oluşturulmalıdır. Bu web portalına web sitesi yöneticileri dışında, kullanıcılar tarafından da girdi sağlanması, ekosistemde süregelen etkinliklerin takibini daha kolay hale getirecektir. Yerel girişimcilik ekosisteminde yapılan etkinliklerin tümünün yer alacağı ve gelişmelerin takip edilebileceği bir portal oluşturulması, bu portalı İzmir’de girişimcilik alanında bir merkez haline getirecek, yerel girişimcilik ekosistemine yeni dâhil olan paydaşları, özellikle de girişimcileri görünür hale getirecektir.

Portalın belli bir kullanıcı kitlesine ulaşabilmesi için, hâlihazırda sürmekte olan etkinliklerin tümünün tanıtım aşamasında portalda yer alması önemlidir. Ayrıca portalın güncelliğini yitirmemesine özellikle dikkat edilmesi gereklidir. İZKA, böyle bir web portalının oluşturulmasını kendisi üstlenebileceği gibi, başka bir kurumla oluşturacağı bir konsorsiyumla da portalı yönetebilir. Aşağıda, web portalını üstlenecek kurumlara göre öneriler sunulmaktadır.

Portal sürecine başlarken öncelikle kullanıcıların içerik sağlayacakları bir model benimsenmeli, böylece portalın bakım yükü itibarıyla sürdürülebilir olması sağlanmalıdır. Bunun bir portal örneği, ABD’de başlatılan “Meetup” web portalıdır.

⁴⁸<http://geeksonaplane.com/destinations/2012-destinations/middle-east-2012/>

Meetup İnternet Portalı

ABD'nin New York şehrinde 2010 yılında başlatılmış internet portalı, dünyanın her yerinde insanların aynı ilgi alanları veya amaçlara sahip kişilerle buluşabilmesini amaçlamaktadır. Web portalı, dünyanın en büyük yerel grup networkü haline gelmiştir. Kariyer ve iş dünyasından teknoloji, oyun, müzik, hatta din ve inanç gruplarına kadar çok çeşitli temalarda yerel grupları bir araya getiren portal, dünyanın herhangi bir yerinden herhangi bir kişinin istediği temada kendi grubunu kurabilmesini sağlamaktadır.

Meetup, bir alanda aynı amaçlarla faaliyet gösteren insanları bir araya getirebildiği gibi, yerel toplulukları canlandırmakta, "birlikten kuvvet doğar" anlayışıyla kolektif faaliyetlerle daha etkili sonuçlar alınabilmesini sağlamaktadır. Portal, ayda 10.8 milyon kişi tarafından ziyaret edilmekte, 11.1 milyon üyeye hizmet vermektedir. 117 bin konuda yerel grubun başlatıldığı portalda günümüzde toplamda 105 bin farklı yerel grup aktif bulunmaktadır. Meetup, kurulduğu 2010 yılından bu yana dünyanın dört bir yanında 45 bin şehre yayılmayı başarmıştır.

Portala www.meetup.com adresinden ulaşmak mümkündür.

Böyle bir portalın girişimciler ve girişimcilik ekosistemi paydaşları tarafından kullanılabilir hale getirilmesi için, sosyal medya kanalları da kullanılarak etkin tanıtımının yapılması gereklidir.

Bir adım sonra portalın birçok ekosistem paydaşının ortaklığında daha geniş içeriğe kavuşması hedeflenmelidir. Portalın meet-up modeline ilave olarak sahip olabileceği özellikler arasında şunlar sayılabilir:

- Yeni girişimcilerin kaydolarak ürünlerini forum bölümünde tanıtılabileceği bir üyelik sistemi
- Girişimci şirketlere ilişkin iş ilanları ve duyurular
- Uluslararası, ulusal ve yerel girişimcilik haberleri, etkinlikler, yayınlar

Konsorsiyumun İzmir'de bulunan girişimcilere sağlayabileceği bir başka önemli kaynak ise, İzmir'de mevcut tüm girişimcilik desteklerin yer aldığı bir rehberdir. Bu rehberin içerisinde teknik yardım, işletme yardımı, yaratıcı sektörlerle yönelik yardımlar, uluslararası ölçekte iş yapma yardımı, yatırım olanakları, hibe ve teşvikler gibi tüm kaynaklar yer almalıdır. Böylece girişimciler bu rehberle her tür sorularına cevap bulmada başvurabilecektir.

Bu tür bir toplu çaba, ABD'nin Philadelphia şehrinin bölgesel kalkınması amacıyla kurulan bir konsorsiyum tarafından da sarf edilmiştir. Bu konsorsiyumun faaliyetlerini, oluşturulan web portalından incelemek mümkündür. Ayrıca konsorsiyumun, Girişimci Kaynaklar Rehberi çalışması da bulunmaktadır⁴⁹.

⁴⁹<http://www.innovationphiladelphia.com/docs/Publications/GreaterPhiladelphiaEntrepreneursResourceGuide.pdf>

Innovation Philadelphia:

InnovationPhiladelphia (IP), güneydoğu Pennsylvania, güney New Jersey ve Delaware'deki 11 ilçe için çalışan ve kar amacı gütmeyen bir ekonomik kalkınma örgütüdür. IP, Philadelphia bölgesinin ulusal lider ve yaratıcı ekonomide dünyanın seçkin destinasyonlarından biri olarak kabul edilmesi için çalışmaktadır. Bölgenin önde gelen iş adamları, akademik kadrosu ve belediyesinin katkılarıyla kurulan IP, 25-34 yaşlarındaki iş gücünü ve ekonomik büyümeyi canlı tutma konusunda büyük önem taşıyan genç uzmanları çekme ve elde tutma konusunda bölgesel çabanın öncüsü olmuştur.

IP, Philadelphia ekonomisinin teknoloji ve bilim alanında gelişmesine yönelik 2001'de Philadelphia şehrindeki iş liderleri ve akademik liderler tarafından kurulmuştur. "Innovationphiladelphia.com" portalı yoluyla faaliyetlerini sürdüren örgüt, 2006'da kar amaçlı ve yaratıcı sanayi sektörlerinde büyümeyi hedefleyen yeni bir stratejik plan hayata geçirmiştir. Web site tasarımı, grafik tasarımı, çevre dostu teknolojiler, yazılım geliştirme ve film/ müzik yapımı bu sektörler arasında bulunmaktadır.

"Yaratıcı Ekonomi"ye yaptığı yatırımlar bakımından diğer ABD şehirlerine göre benzersiz bir kurum olan Innovation Philadelphia, o bölgedeki girişimcilere sağlamış olduğu hizmetler ve kaynak kullanımı açısından da üstün konumdadır.

Hedef 2.3. İZTEKGEB Kuluçka Merkezinin Girişimcilerin İhtiyacı Olan Ortak Girdileri Sağlayacak Bir Merkez Haline Getirilmesi

İZKA'nın desteklediği bir güdümlü proje olan İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi (İZTEKGEB) A.Ş.'de bir kuluçka merkezi kurmak üzere çalışmalar devam etmektedir. Kuluçka merkezi bünyesine alınacak girişimciler özel yarışmalar ve elemeler sonucunda kabul edilecektir. Merkezde 3 yıl boyunca ofis kirası ödemeyecek girişimcilere, elektrik, su ve internet hizmetleri dışında mentörlük hizmetleri de sunulacaktır.

Kuluçka merkezi, Urla ilçesinde bir teknik üniversite olan İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nün içinde ve İzmir'in tek teknoloji geliştirme bölgesinin içinde yer almaktadır. Bu açıdan buradaki girişimcilerin hem akademik ortamlarla hem de teknoloji şirketleriyle etkileşim imkânları bulunacaktır. Girişimciler ayrıca Urla'nın temiz ve sakin ortamında çalışabilecektir. Bu avantajlara rağmen, Urla'nın şehir merkezinden karayoluyla yaklaşık 30 dakika mesafede bulunması ve 'psikolojik mesafesi', buranın girişimciler ve diğer paydaşlar için ilgi çekici hale gelmesine yönelik ek tedbirler alınmasını gerektirmektedir.

Urla'daki kuluçka merkezine girişimcilerin ve diğer paydaşların 'ayağını alıştırmak' için atılabilecek ilk adım, buranın girişimcilerin ilgisini çekebilecek etkinliklere ev sahipliği yapmasıdır. Bu amaçla kuluçka merkezinde girişimcilerin ilgisini çekebilecek faaliyetler gerçekleştirilmelidir. Özellikle bölgede bulunan girişimcilik ekosistemi paydaşlarını da kapsayacak, networking odaklı etkinlikler, girişimcilerin işlerini geliştirmesine de katkı sağlayacaktır. Hâlihazırda birçok değişik alanda girişimcilik odaklı faaliyet göstermekte olan

paydaşların bu alanlarda girişimcilerin diğer girişimci, müşteri ve mentörlere ulaşımını kolaylaştırmaları mümkündür.

Merkezi çekici hale getirecek bir diğer unsur ise, girişimcilere sunacağı imkânlardır. Girişimciler için rahat ve elverişli bir çalışma alanına sahip olmaları son derece önemlidir. Bu alanın, belirli mesai saatleri dışında da çalışmayı tercih edebilecek girişimcilerin yemek, dinlenme ve rekreasyon ihtiyaçlarına günün her saati cevap verecek tesisleri içinde bulundurması, girişimcilerin verimliliğini artıracaktır. Girişimcinin temel ihtiyaçları dışında mola verebileceği, diğer girişimcilerle iş yeri dışında bir alanda etkileşime girebileceği, eğlence ve çeşitli spor olanaklarını barındıran tesisler, bu genel çalışma alanında girişimciler arasındaki ilişkileri de güçlendirecektir. Tüm bunların yanı sıra bu tür tesisler girişimcilerin çalıştıkları alanlardaki yaşam kalitelerini de artırarak mevcut potansiyellerine ulaşmalarını kolaylaştıracaktır. Girişimcilerin bu ihtiyaçlarına cevap veren ortak çalışma alanı örneklerine hedef 2.5'te detaylı yer verilmektedir.

İZTEKGEB'de kurulacak kuluçka merkezinde, günün her saatinde yemek servisi bulunması, girişimcilerin bir araya gelerek bağlantılarını güçlendirebileceği kafeler olması ve ihtiyaç duyabilecekleri spor salonu, dinlenme alanı gibi olanakların da sunulması, kuluçka merkezini İzmir'de bulunan diğer merkezlerden farklılaştırarak İZTEKGEB'in şehir merkezinden uzaklığını girişimcilerin gözünde daha önemsiz hale getirecektir.

İZTEKGEB'de kurulacak kuluçka merkezinin etkin girişimciler tarafından tercih edilen bir merkez haline gelmesi için son derece önemli bir unsur ise, merkeze ulaşım olanaklarının artırılmasıdır. Bu ulaşım imkânlarının girişimcilerin çalışma düzenleri dikkate alındığında normal mesai saatleri dışında da sağlanması esastır.

Hedef 2.4. EMBRYONIX Gibi Hızlandırıcıların Geliştirilmesi

İzmir gibi büyük bir metropoliten alanın girişimcilik potansiyeli dikkate alındığında kuluçka merkezleri ile hızlandırıcıların birbirlerine ikame değil tamamlayıcı oldukları ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle, İzmir'de hızlandırıcıların gelişmesi de ekosisteme ayrıca katkı sağlayacaktır.

İzmir Ekonomi Üniversitesi içindeki Embryonix halen başarılı bir hızlandırıcı olarak faaliyetini sürdürmektedir. Embryonix hâlihazırda hem içinde bulunduğu üniversite, hem de EGİAD gibi işadamları dernekleriyle beraber mentörlük hizmetleri geliştirmekte, hem de bu alandaki ulusal ağlara doğrudan katılmaktadır. Ulusal düzeydeki oyuncularla yapılan görüşmeler sonucunda, girişimcilikle ilgili ulusal seviyede İzmir'den akla gelen ilk paydaşın Embryonix olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

Bununla beraber Embryonix'in çeşitli kısıtları bulunmaktadır. Birinci olarak, hızlandırıcının fiziksel alanı kabul ettiği girişimci sayısının artmasını engellemektedir. İkincisi, Embryonix'in girişimcilerini finansal yönden destekleyeceği bir tohum finansmanı imkânının

bulunmamaktadır. Embryonix'in bu iki alanda desteklenmelidir. Tohum fonu alanındaki öneriler Stratejik Öncelik 3'te detaylandırılmaktadır.

Embryonix'in İzmir'de girişimcilik potansiyeli olan diğer üniversitelerle bağlantıları geliştirilmeli, bu üniversitelerde benzer hızlandırıcı programları geliştirilmesi için işbirliği imkânları da oluşturulmalıdır.

Y-Combinator

Başlangıç aşamasındaki (startup) firmalara yönelik Y Combinator programı 2005 yılında başlatılmıştır. Firmalara çekirdek sermaye sağlamakla birlikte program asıl katkısını fikirlerin uygulamaya geçmesinde, yatırımcılarla görüşmelerde, prosedürlerin takibinde ortaya çıkmaktadır. Program yılda iki kere yaklaşık 80 başlangıç aşamasındaki firmaya ortalama 18 bin ABD doları tutarında çekirdek sermaye sağlamaktadır. Web ve mobil uygulamalara ağırlık veren Y Combinator programı aralarında Scribd ve Dropbox gibi firmaların da bulunduğu 460'dan firmaya çekirdek sermaye sağlamıştır.

Y Combinator yılda iki kere (Ocak-Mart aralığı ve Haziran-Ağustos aralığı) firmaları gruplar halinde fonlamaktadır. Y Combinator, programa katılacak firmaları belirlerken iş planı ya da sunum yerine sadece bir başvuru formu doldurulmasını talep etmektedir. Programa seçilen firmalar 3 aylık bir süre için Silikon Vadisi'ne taşınarak Y Combinator ile yoğun bir çalışma yürüterek iş planlarını yatırımcıların karşısına çıkacak bir hale getirmektedirler. Süreç içinde her hafta avukat, gazeteci, yatırımcı, bankacı ya da büyük teknoloji firmaların üst düzey çalışanlarının konuşmacı olarak davet edildiği haftalık akşam yemekleri organize edilmektedir. Bu süreçlerin sonunda firmaların kalabalık bir yatırımcı grubuna ürünlerini sundukları bir demo günü organize edilmektedir. Y Combinator program mezunlarından oluşan kalabalık bir networke sahip olması sayesinde firmaları demo gününün ardından da desteklemeye devam etmektedir.

Hedef 2.5. Ortak Çalışma Alanları ve Bunların Toplandığı Kentsel Alanların Geliştirilmesi

Girişimciler için ortak çalışma alanları, kuluçka merkezlerinden ya da hızlandırıcılardan daha esnek ve kolay kurulabilir birimler olarak girişimcilere yer sağlamak açısından önemli bir fırsat sağlamaktadır. Başlangıç aşaması girişimcilerinin toplanacağı ortak çalışma alanları, girişimcilerin fikir alışverişinde bulunarak iş planlarını çok daha yaratıcı, yenilikçi ve birbirlerinden destek alan projeler haline getirmelerini sağlayabilir.

İzmir'de erken dönem girişimcilere odaklanmış bu tip fiziksel alanlar bulunmamaktadır. Bu alanların özellikle şehir merkezinde geliştirilmesi bir stratejik önceliktir.

İzmir için önümüzdeki dönemdeki önemli bir fırsat ise şehir merkezinde yer alan liman bölgesindeki kentsel dönüşümdür. Belediye ile uygulanacak bir ortak program ile bu alanın bir bölümünün bir girişimcilik mahallesine dönüşmesi teşvik edilebilir. Benzer bir dönüşüm

Boston'daki kıyı bölgesinde kurulan İnovasyon Mahallesi'nde (Boston Innovation District) yaşanmıştır. Bu dönüşümde esas olan birkaç unsur şunlardır:

- Girişimcilerin bölgeye gelmelerini sağlayacak çapa niteliğinde bir iki binanın ortak çalışma alanı şeklinde hizmete sokulması sağlanmalıdır.
- Bu ortak çalışma alanları çevresinde bir etkinlik takvimi uygulanmalıdır.
- Bölgede sürekli açık yeme içme imkânları olması sağlanmalı, ayrıca bölge toplu taşıma yoluyla İzmir'in diğer bölgelerine bağlanmalıdır.
- Girişimcilik mahallesi fikri üst düzey yöneticiler tarafından sahiplenilmeli ve bir iletişim stratejisi ile kamuoyuna anlatılmalıdır.

Boston Innovation District

ABD'nin doğu kıyısındaki Boston eyaletinde, belediyenin desteğiyle kurulmuş olan Boston Innovation District, üç temel prensiple girişimcileri bir araya getirmektedir: çalış, yaşa, eğlen. Bölgenin altyapı yönünden geliştirilmemiş bir alana yayılmış olması, yeşil enerji, ulaşım ve altyapı gibi alanlarda geliştirilen teknolojik ürünlerin denenmesi için 4 bin dönümü aşan, kent laboratuvarı (urban lab) adı verilen oldukça elverişli bir deneme alanı sağlamaktadır. Bölge, öncesinde sanayi kuruluşlarının da bulunduğu, boşaltılmış bir liman (waterfront) özelliği taşımaktadır.

Çalış, yaşa, eğlen prensipleri, girişimcilerin tüm ihtiyaçlarını karşılayabilecek bir ortak yaşama alanı sağlamayı temel almaktadır. Girişimciler için bir yenilik kümelenmesi görevi de gören bölgede yenilikçi fikirlerin gelişiminin hızlanması amaçlanmaktadır. Küçük firmaların daha büyük firmalarla aynı, yoğun bir ekosistem içerisinde bulunabildiği bölge, girişimleri daha verimli ürünlerin üretimi ve hizmetlerin tasarımına yönlendirmesinin yanı sıra bölgede istihdam imkânlarını da artırmaktadır. Böylece bölgenin çevredeki şehir merkezlerinden de yetenekli, yenilikçi beyin göçü çekmesi hedeflenmektedir.

"Yaşa" prensibi sonucunda, bölgede oldukça esnek yaşam tarzları gerektiren girişimciliğin ortaya çıkardığı ihtiyaçlara cevap verebilecek tesisler kurulmuştur. Bu tesisler, laboratuvarlarda sabahlaması gereken, ulaştığı müşteri sayısını artırmak için çok sık seyahat eden ve barınma ihtiyaçları için çok fazla bütçe ayıramayan girişimcilere yönelik ucuz, kolayca kiralanabilir, esnek konut seçenekleri sunmaktadır.

"Eğlen" prensibi ise, bölgede girişimcilerin sosyalleşmelerine imkân verecek olanakların sunulmasını amaçlamaktadır. Bu amaca yönelik, Boston Innovation District'i destekleyen belediye, bölgeye ulaşım olanaklarını ve yaşam alanlarındaki altyapıyı geliştirmiştir. Bölgede çok çeşitli restoran, gece hayatı, kültürel faaliyetler ve eğlence tesisleri getirilmiştir. Yoğun talep gören bu tesisler girişimcilerin yaşam kalitesini artırmakta, bağlantılarını kuvvetlendirmekte ve girişimcilerin iş geliştirme süreçlerini de daha verimli hale getirmektedir.

Packard Place

ABD'nin North Carolina eyaletinde bulunan Charlotte şehrinin ev sahipliği yaptığı Packard Place, 2010 yılı sonlarında, ilk kuruluş amacı olan araba galerisi olmaktan çıkarılarak, Enerji ve Çevre Dostu Tasarım Liderliği sertifikasına (LEED certification) sahip bir ortak yaşam alanına dönüştürülmüştür. İçinde enerji ve sosyal girişimcilik odaklı iki kuluçka merkezi de bulunduran girişimci merkezinde yer alan, Garaj adı verilen ve kar amacı gütmeyen ortak alan birçok girişimci ve mentor gruplarının uğrak yeri haline gelmiştir. Tüm binanın restorasyon maliyeti ise, devletin getirdiği American Recovery and Reinvestment Act programının bir parçası olan düşük faizli bir kredi programı tarafından karşılanmıştır.

Bankacılık ve enerji sektörü merkezi olan Charlotte'ta Packard Place, erken dönem inovatif enerji girişimlerinin de desteklenme ihtiyacını karşılamaya da katkı sağlamaktadır. Bu merkezde yer alan enerji, sosyal girişimcilik, ürün tasarımı ve ürün geliştirme gibi alanlarda faaliyet gösteren girişimler, Charlotte'ta hızla büyüyen sektörlerin birer temsilcisi haline gelmiştir.

Tesiste Garaj adı verilen ortak alan, mobilya, Wi-Fi, ücretsiz kahve gibi olanaklar sunmakta, iyi bir fikri temel aldığına karar verilen girişimleri en az bir ay kira ücretinden muaf tutmaktadır. Kiralama açısından oldukça esnek bir politika izleyen Garaj, kiraların depozito, sigorta veya kişisel garanti gerektirmeden, aylık olarak yenilenmesine imkân tanımaktadır.

Ankara Kalkınma Ajansı - İşkalesi

Ağırlıklı olarak bilişim sektöründe iş kurmak isteyenlerin, dijital ve sosyal medya girişimcilerinin, serbest çalışanların, evden çalışanların, öğrencilerin ihtiyaç duyabileceği ofis ortamını sağlama amacıyla kurulan İşkalesi co-working space (paylaşımlı iş alanı) olarak Haziran ayında faaliyete geçmiştir.

Ankara Kalkınma Ajansı'nın bilişim sektöründeki projeleri desteklemeye yönelik sağladığı hibeyle kurulan İşkalesi 50-60 kişi kapasiteli çalışma alanının yanı sıra üyelerine toplantı salonları, görüşme alanları, eğitim salonu ve dolap olanakları da sunmaktadır. Tüm dünyada 1800'e yakın paylaşımlı çalışma alanı bulunmaktayken Türkiye'de sadece iki tane bulunmaktadır. İşkalesi'nde bilişim sektörü ve girişimcilik konusunda faaliyet gösteren firmalar, STK'lar ve diğer organizasyonlar kendi eğitimlerini organize edebilecekleri bir alan olarak da İşkalesi'ni kullanabilmektedirler.

İşkalesi temel misyon olarak çalışma alanına ihtiyaç duyan kişilere esnek, fonksiyonel bir çalışma alanı ve temel hizmetleri sunarak bireylerin temel faaliyet alanlarına odaklanmalarını hedeflemektedir. Çalışma alanının ortak kullanımı sonucu girişimciler, girişimci adayları ihtiyaç duydukları konulardaki kişilere ulaşabilmektedirler. Ayrıca her ay sosyal sohbet günleri düzenlenerek üyelerin hem diğer üyelerle hem de dışarıdan uzmanlarla tanışabilmeleri sağlanmaktadır.

Stratejik Öncelik 3. Girişimcilik Kültürünün Geliştirilmesi

İzmir’de girişimciliğe dair etkinlik ve desteklerin tanıtımını yapan çok sayıda yerel medya kuruluşu bulunmaktadır. Özellikle Yeni Asır, Gözlem ve Ege Telgraf gibi yerel medya kuruluşlarında haber iştahının yüksekliği dikkat çekmiştir.

Buna karşın, paydaşlarla yapılan görüşmelerde görüldüğü kadarıyla, İzmir’de faaliyet gösteren, şirketini hızla büyütebilmiş ve bölgede ya da ülke çapında rol modeli haline gelmiş girişimci bulunmadığını söylemek yanlış olmayacaktır. Başarılı girişim örnekleri olmakla beraber, bunların hikâyeleri sistematik biçimde toplanmış ve yayılmış, bu girişimciler kanaat önderleri tarafından sahiplenilmiş değildir. Yerel medya girişimcilere ve öykülerine erişimde problem yaşamaktadır.

Öte yandan ülke çapında önemli başarılarla imza atmış İzmirli girişimciler mevcuttur. Bu girişimciler ise girişimlerini İzmir dışındaki bölgelerde başlattıklarından, bu durum İzmir’deki potansiyel girişimcilere yanlış bir mesaj vermektedir. Girişimlerini İzmir’de başlatarak başarıya ulaşan İzmirli girişimcilerin hikâyeleri ortaya çıkarılmalı, bu girişimciler sahiplenilerek İzmirli gençler için rol modeli haline getirilmelidir.

Hedef 3.1. Rol Modeli Girişimcilerin Tespit Edilmesi

İzmirli başarılı girişimcileri rol modeli haline getirmenin bir yolu ‘İzmirli yılın girişimcisi’ ya da ‘İzmirli yılın kadın girişimcisi’ gibi ödüller vererek, başarılı girişimcileri onurlandırmaktır. Bu tip ödüllerin her yıl düzenli olarak bir Girişimcilik Zirvesi’nde (Hedef 3.2) verilmesi mümkündür.

Ayrıca İzmirli girişimcileri ortaya çıkaran ulusal düzeydeki kuruluşlarla da işbirliği artırılmalıdır. Örnek olarak Endeavor’ın şu ana kadar Türkiye’de tespit ettiği 27 girişimciden 4’ünün İzmir’den olduğu Bölüm 7’de dile getirilmiştir. Endeavor’ın tespit ettiği bu şirketler kısa zamanda uluslararası yatırımcıların ilgi alanına girmekte ve uluslararası ilişki ağları geliştirmektedir. Bu sayının Endeavor nezdinde İzmirli girişimcilerle ilgili farkındalığı artırmak, İzmir’de de Endeavor etkinliklerini artırmak suretiyle yükseltilmesi mümkündür.

Yılın girişimcisi ödüllerini vermek üzere başarılı girişimcilerin katılacağı bir yarışma düzenlemelidir. Bu tip yarışmalar objektif kriterler veya jüri değerlendirmesi ya da ikisini biraraya getiren değerlendirme sistemleriyle düzenlenebilir. Örnek olarak, objektif kriterlere dayanan Allworld Türkiye 25’e benzer bir yarışmanın İzmir özelinde düzenlenerek İzmir’in işini en hızlı büyüten 25 girişimcisinin ortaya çıkarılması mümkündür. Allworld yarışması sadece son üç yıl içindeki ciro artışına dayalı objektif bir değerlendirme yapmaktadır. İstihdam artışı ya da kar artışı gibi başka objektif kriterlerin esas alınması da mümkündür. Jüri değerlendirmesi yapılması halinde ise, girişim stratejisi ve pazar koşulları gibi diğer şartların da incelenmesi mümkün olacaktır. Yukarıda sayılan objektif kriterlere dayalı bir seçme sisteminin, bir seferlik olaylara dayalı artışları (örn kamu ihaleleri) dışarda tutacak bir

jüri değerlendirmesiyle rafine edilmesi de imkan dahilindedir. Jüri kurulması halinde, jürinin oda temsilcileri ile yerel melek yatırım ağı liderleri ve geçmiş yıllarda ödül almış İzmirli girişimciler gibi yerel özel temsilcilerinin yanısıra, ulusal düzeyde rol model haline gelmiş girişimciler ve üst düzey özel sektör yöneticileri içeren dengeli bir yapısının olması esastır.

Bu yarışmanın iyi duyurulması için odalar, işadamları dernekleri, teknoloji geliştirme bölgesi ve organize sanayi bölgeleriyle işbirliği yapılması gereklidir.

Hedef 3.2. Girişimcilik Zirvesi Organizasyonlarının Yıllık Olarak Hayata Geçirilmesi

İzmir’de, tüm yerel girişimcilik ekosistemi paydaşlarını çeşitli etkinlik ve panellerde bir araya getirecek kapsamlı bir zirve yapılması, yerel düzeyde önemli bir kutlama ve bağlantıları artırma etkinliği görevi görecektir. Bu zirvenin organizasyonunda, aşağıda belirtilen prensiplere dikkat edilmesi, zirvenin girişimciliği kutlama yönünün etkin hale getirilmesinde önem taşımaktadır.

Rotaract Kulübü, JCI ve Ege Üniversitesi tarafından ilki 2011 yılında, ikincisi ise 2012 yılı Mart ayında düzenlenen İzmir Girişimcilik Zirvesi, ulusal girişimcilik ekosisteminin önde gelen çeşitli paydaşlarının da katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Ancak, bu zirvenin yerel girişimcilik ekosistemi paydaşlarının çok küçük bir bölümünü dâhil edebildiği, zirveye katılımın ise ücretli olduğu dikkati çekmektedir.

Valilik, Büyükşehir Belediyesi, odalar ve üniversiteler gibi tüm paydaşların katılımıyla düzenlenecek İzmir Girişimcilik Zirvesi’nde şu hususlara dikkat edilmelidir:

- Medyanın zirveye olan ilgisinin artırılması amacıyla, yerel düzeyde protokol katılımı sağlanmalıdır.
- Yerel girişimcilik ekosisteminde bulunduğu tespit edilen tüm paydaşların zirveye, gerektiğinde farklı etkinlikler yoluyla katılmasına özen gösterilmelidir.
- Türkiye genelinde girişimcilik alanında lider paydaşlar zirveye davet edilmelidir.
- Zirveye girişimcilerin çekilebilmesi için, zirve kapsamında bir nevi eğitim kampı düzenlenerek girişimcilere yönelik “speed-networking” ve “speed-mentoring” etkinlikleri yapılmalıdır.
- Yukarıda belirtilen başarılı girişimci ödüllерinin bu zirvede verilmesi mümkündür.

İzmir Girişimcilik Zirvesi'nin yapılabileceği bir tarih her yıl Türkiye'de ve tüm dünyada Kasım ayının üçüncü haftası kutlanan Küresel Girişimcilik Haftası'dır. Hafta boyunca düzenlenen kampanyalarla girişimcilikle ilgili faaliyetlerin medya görünürlüğü artmaktadır. Bu hafta boyunca tüm paydaşların alanlarında etkinlikler yapması teşvik edilmelidir. Zirve de bu etkinliklerin çevresinde şekilleneceği bir çıpa vazifesi görebilir.

Hedef 3.3. Yerel Medyada Girişimciliğe İlişkin Farkındalığın Artırılması

İzmir'de girişimciliğin kutlanmasında önemli rol oynayacak bir başka etkinlik, gazetecileri bir araya getirecek girişimcilik temalı toplantılardır. Günümüzde İzmir'de başarılı girişimleri haber yapan birçok yerel medya kuruluşu bulunmaktadır. Bu kuruluşlardan ilgili medya mensupları, girişimcilik alanında uzmanlaşmış bir yabancı veya Türk gazeteci ile girişimleri haber yapma üzerine öğle yemekli bir toplantıda bir araya getirilebilirler. Toplantılara gazetecilerin yanı sıra, rol modeli olarak belirlenen girişimcilerin de katılımı sağlanabilir.

GEP Girişimcilik Haberciliği Çalıştayları

Türkiye'de ilk Girişimcilik Haberciliği çalıştayları 24 Mart 2012 ve 27 Mayıs 2012 tarihlerinde, Küresel Girişimcilik Programı kapsamında gerçekleştirilmiştir. İlk çalıştayda Boston Globe teknoloji yazarı Scott Kirsner, ikinci çalıştayda Inc dergisi yazarı Donna Fenn konuk edilmiştir. Çalıştayları Dünya Gazetesi genel yayın yönetmeni Hakan Güldağ yönetmiştir.

Çalıştaylarda Türkiye ile ABD'de girişimcilik haberciliği üzerine karşılaştırmalı değerlendirmelerde bulunulmuştur. Girişimcilik haberleri yapma pratiği, girişimciler ile gazeteciler arasındaki ilişki, girişimcilerin kamuoyunda nasıl algılandığı gibi çok çeşitli konular çalıştay katılımcıları tarafından tartışılmıştır. Çalıştaylarda Türkiye'den ve Amerika'dan çeşitli girişimcilik haberi örneklerine de yer verilmiştir. Girişimcilik Haberciliği Çalıştayları Türkiye'nin bu alandaki durumunu ortaya koyması açısından öncü bir etkinlik olmuştur.

Yapılacak gazeteci toplantılarında, rol modellerinin tanıtılmasının yanı sıra İzmir'in öncelikli sektörleri veya kümelenmeleri olarak belirlenen sektörler de ele alınabilir. Böylece toplantılarda sektörlerin başarıları da öne çıkarılabilir. Gazetecilerin girişimcilik alanına ilgilerinin canlı tutulması için, bu toplantıların dışarıdan farklı katılımcılarla üç ayda bir düzenlenmesi idealdir.

Stratejik Öncelik 4. Girişimcilerin Finansman Olanaklarının Arttırılması

Geniş ekonomik tabanıyla İzmir'de melek yatırımcı olabilecek çok sayıda işadama ve yönetici bulunmaktadır. Bu alanda hevesli aktörlerin olduğu da bilinmektedir. Ancak henüz melek yatırımcılık alanında bir canlılık oluşmamıştır. Aktif bir melek yatırımcı ağı da bulunmamaktadır.

İzmir'in melek yatırımcı potansiyeli harekete geçirilmelidir. Melek yatırımcılık, girişimcilerin tespit edilmesi ve bağlantılarının kuvvetlendirilmesi alanındaki daha önce tartışılan stratejik

önceliklerin üzerinde gelişecektir. Esasen melek yatırımcıların önündeki en büyük problemlerden biri olan girişimcilerin tespiti (deal flow) böylece çözülmüş olmaktadır.

İzmir’de melek yatırımcılığın geliştirilmesine yönelik üç hedef belirlenmiştir:

- Melek yatırımcılık hakkında farkındalığı geliştirecek eğitimler düzenlenmesi
- Melek yatırımcı ağlarının geliştirilmesi
- Melek yatırımcıları da destekleyecek bir yerel tohum fonunun faaliyete geçirilmesi

Hedef 4.1. Melek Yatırımcı Eğitimleri Gerçekleştirilmesi

Melek yatırımcılık eğitimleri hem potansiyel melek yatırımcıların bilgilerini artırmayı hem de bunları bir araya getirerek melek yatırımcılık hakkında farkındalık oluşturmayı hedeflemektedir. Melek yatırımcı eğitimleri yatırım yapma, yatırım anlaşması hazırlama ve pazarlık, ağ halinde yapılan yatırımlarda lider yatırımcı olma ve yatırım sonrası yönetim kurulu üyeliği gibi alanlara odaklanmaktadır. Eğitimlerin akademisyenler yerine tecrübeli melek yatırımcılar tarafından verilmesi hem ilgiyi hem de eğitimlerin etkisini artırmaktadır.

Melek yatırımcı eğitimleri aktif bir melek yatırımcı ağı faaliyette olmadan da verilebilir. Bu eğitimlerle bir araya gelecek İzmirli melek yatırımcıların bir ya da birkaç ağ oluşturma sürecini başlatmaları da mümkündür.

İzmir’de yapılacak melek yatırımcı eğitimlerinde yerli ve yabancı uzman kuruluşlarla işbirliği yapılmalıdır. Bu alanda Galata Business Angels gibi yerli kuruluşların tecrübelerinden faydalanmak önemlidir. Ancak, melek yatırımcılığın ülkemizde ne kadar yeni olduğu düşünüldüğünde, uluslararası tecrübeli kuruluşlarla da işbirliği yapılması yerinde olacaktır⁵⁰.

Hedef 4.2. Melek Yatırımcı Ağları Kurulması

Melek yatırımcılar genellikle ağ olarak faaliyet göstermektedir. Böylece riskin dağıtılması, tecrübenin çeşitlendirilmesi, sabit bir maliyet olan yatırım analizinin (due diligence) paylaşılması olanaklı hale gelmekte, dolayısıyla melek yatırım yapmak kolaylaşmaktadır. Ayrıca iş planlarının ağlara sunulabilmesi, girişimcilerin melek yatırımcılara erişimini de kolaylaştırmaktadır. Son olarak yeni getirilen melek yatırımcı teşvikleri, lisanslı ağlara özel avantajlar da sağlamaktadır.

İzmir girişimcilik ekosistemindeki büyük eksikliklerden birisi bir melek yatırımcı ağının bulunmayışıdır.

Melek yatırımcılık ağları kurulurken nasıl bir organizasyon şekli ile faaliyet göstereceği girişimcilerin büyümesi için çok önemlidir. Melek yatırımcıların bulundukları ekosisteme ve

⁵⁰ Uluslararası kuruluşların faaliyetlerine örnek olarak, ABD’de yerleşik bir melek yatırımcı ağı olan Golden Seeds, birçok gelişen pazar ekonomisinde melek yatırımcılar eğitmeye yönelik bir program uygulamaktadır.

kendi kapasitelerine göre nasıl hareket etmeleri gerektiği konusunda iki model bulunmaktadır⁵¹:

- a) **Üye Odaklı Melek Yatırımcı Ağları:** Her bir melek yatırımcı ilgilendiği yatırım desteğinin tüm aşamalarında aktif rol almaktadır ve girişimciyle ilgilenmektedir. Sadece üyeler arası iletişim, toplanma ve bilgi aktarımı konularında yönetim desteği alırlar.
- b) **Yönetici Odaklı Melek Yatırımcı Ağları:** Yönetici, ekibinde çalışacağı melek yatırımcıları, daha önceki yatırım deneyimlerine ve/veya belirlenmiş stratejik sektörlerde yatırım yapmış olmalarına göre belirler. Burada yönetici melek yatırımcı tüm destek anlaşmalarını ve görüşmelerini kendi ayarlar, girişimcilere melek yatırımcılara sunum yapması için eğitim verir. Ayrıca üye yatırımcılar arasındaki ilişkileri düzenler ve zaman zaman üyelere tavsiyelerde bulunur.

Tablo 14. Üye Odaklı ve Yönetici Odaklı Melek Yatırımcı Ağlarının Avantajları ve Dezavantajları

Üye Odaklı	Yönetici Odaklı
Avantajları	Avantajları
• Üyeler arası Etkili İletişim • Operasyonların Üyeler arasında Görüntülenmesi • Üye Alımının Üyeler Tarafından Belirlenmesi • Üyeler için Pratik Eğitim Olanağı	• Profesyonel Melek Yatırımcılar • Melek Yatırımcıların Denetlenmesi • Melek Yatırımcılar Arasındaki İlişkinin Düzenli Olması
Dezavantajları	Dezavantajları
• Gönüllü Üyelerin Etkisizleşmesi • Tutarsız Müşteri ve Yatırım Hedefleri	• Profesyonel Danışmanlık, Ofis Alanı ve Yönetim Giderleri için Yüksek İşletme Maliyeti

⁵¹Preston, Susan L. (2004)

Tablo 15. Üye Odaklı ve Yönetici Odaklı Melek Yatırımcı Ağlarının Dünyadaki Örnekleri

Üye Odaklı	Yönetici Odaklı
<u>Delaware Crossing Investor Group (Doylestown, PA & Princeton, New Jersey)⁵²:</u> • 40'ı aşkın üyeye sahip • Üyeler tek bir yerle sınırlı kalmayıp birkaç bölgede faaliyet göstermekte • Üyelerin her biri farklı sektörlerde deneyime sahip • Üyeler arası iletişim ve paylaşım güçlü • Üyeler için finans ve yatırım alanında eğitim ve etkinlikler • Greater Philadelphia bölgesinde yatırımcı ve girişimci kümeleriyle yakın ilişki imkanı	<u>RobinHoodVentures (Greater Philadelphia)⁵³:</u> • Yönetici Müdür ve Yönetim Kurulu'na sahip • Yönetim Kurulu'nda CEO'lar, CFO'lar ve çeşitli sektörlerde deneyim kazanmış melek yatırımcı ve danışmanlar bulunuyor • Üyeler belli sektörlerde gruplaşmış • Üyelerin akredite olmaları, yatırımlarında kendi bütçelerini kullanmaları, belli bir deneyime sahip olmaları ve aktif üyelerin referansı ile çağrılmaları ön koşulu aranmakta
<u>Puget Sound Venture Capital⁵⁴:</u> • Ortak bir fon havuzuna sahip değil • Amaç melek yatırımcıları bir araya getiren bir forum oluşturmak • Üye sayısı 50'yi aşamaz • Kurum ve organizasyonlar da üye olabiliyor • Ayda 1 gerçekleşen ortak toplantılar düzenlenmekte • Üye kişilerin net mal varlığının 1 milyon \$ ve girişim sermayesi yatırımında deneyimli olması aranmakta • Üye kurum ve organizasyonların da belli standartlara ulaşmış olması gerekiyor • Toplantılara potansiyel yatırımcılar da katılabilir	<u>Innovation Philadelphia (Philadelphia)⁵⁵:</u> • Bulunduğu bölgede ve yakın bölgede 11 alt bölgeye yayılmış yatırım ağına sahip • Yönetim kurulu üyeleri arasında CEO'luk ve başkanlık yapmış üyeler bulunmakta

Henüz ekosistemin kurulması aşamasında yönetici odaklı ağ modelinin, üyelere bazı hizmetleri sağlayabilmesi, üyeleri yönlendirebilmesi ve böylelikle üye etkileşimini artırması itibarıyla daha uygun bir model olabileceği görülmektedir. Yönetici odaklı ağların kurulması ve işletilmesi, üye odaklara göre daha masraflıdır. İzmir'de melek yatırımcılığı desteklemek için atılacak adımlardan biri yönetici odaklı bir ağın kuruluşuna, özellikle kuruluş masrafları ve belirli bir süre için yönetim giderlerine destek sağlanmasıdır. Bu ağın işadamları dernekleri ve odaların işbirliğinde geliştirilmesi uygun olacaktır.

⁵²Delaware Crossing Investor Group Website. <<http://www.delawarecrossing.org/>>

⁵³Robin Hood Ventures Website.<<http://www.robinhoodventures.com/board-of-directors.page>>

⁵⁴Puget Sound Venture Club Website. <<http://www.pugetsoundvc.com/index.asp>>

⁵⁵Innovation Philadelphia Website. <<http://www.innovationphiladelphia.com/default.aspx>>

Hedef 4.3. Bir Tohum Fonunun Kuluçka Merkezi, Hızlandırıcı ve Melek Yatırımcı Ağlarına Destek için Faaliyete Geçirilmesi

Dünyanın her yerinde gelişen girişimcilik ekosistemlerinde finansman tarafındaki gelişmeleri tetikleyen bir kamu finansman kaynağının var olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Bu finansman ABD’deki SBIR örneklerinde olduğu gibi “soft” kredi, ABD’nin birçok eyaletinde olduğu gibi bir tohum finansman fonu, İsrail’deki YOZMA örneğinde olduğu gibi erken aşama girişim sermayesi fonlarına yapılan yatırım, İskoçya’da (SCF) veya Yeni Zelanda’da (NZVIF) olduğu gibi bir melek yatırımcı eş-yatırım fonu şeklinde olabilir⁵⁶.

Kamunun sağlayacağı bu tip finansman programlarının temeli, programın amacının özel finansman kaynaklarını tetiklemek olması, dolayısıyla programın süreli ve sınırlı bir şekilde tasarlanmasıdır. Program, kamunun sağladığı finansman imkânıyla hem ortadaki finansman havuzunu genişletmeli, hem de henüz alışılmamış yüksek riskli başlangıç ve erken aşama girişim finansmanına özel yatırımcıları çekmek için elini taşın altına koyduğunu göstermelidir.

Bu alanda ulusal seviyede girişimler olduğu, Hazine Müsteşarlığı’nın Avrupa Yatırım Fonu ile bir melek yatırımcı eş-yatırım aracı için görüşmeler yaptığı, Kalkınma Bakanlığı’nın içinde bölgesel kalkınma ajanslarının da olacağı bir erken aşama girişim finansman mekanizması üzerine çalıştığı bilinmektedir. Ancak İzmir’de yerel düzeyde geliştirilebilecek küçük bir tohum yatırım fonu, hem İzmir’de ekosistemin gelişmesine yerel aktörler tarafından verilen önemi gösterecek, hem de İzmir’in hızla gelişen bu alanda yatırımcı çekme anlamında bir adım önde olmasını sağlayacaktır.

Hem İZTEKGEB’in içindeki kuluçka merkezi ve Embryonix gibi hızlandırıcılara kabul edilen girişimlere tohum yatırımı yapacak, hem de İzmir’deki melek yatırımcı ağları ile eşyatırım yapacak bir tohum finansman fonunun kurulması desteklenebilir. Verilecek desteğin kuluçka ya da hızlandırıcı programına kabul veya melek yatırımcılardan yatırım almak suretiyle bir özel seçim mekanizmasından geçmiş girişimlere verilmesi hem programın kredibilitesini artıracak hem de özel yatırımcıları katalize etme hedefine odaklanılmasını temin edecektir.

Stratejik Öncelik 5. Girişimcilik Eğitimlerinin Geliştirilmesi

Girişimcilik eğitimi ekosistemin olmazsa olmaz unsurlarından biridir. Mevcut girişimcilik eğitimleri, hedef kitlelerine göre de ikiye ayrılabilir. KOSGEB’in İzmir’de Dokuz Eylül, Ege, İzmir Ekonomi ve Gediz Üniversiteleri ile İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü’nde düzenlemiş olduğu Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi gibi eğitimler, genel girişimci kitlesini hedef aldığından yaygın eğitim olarak sınıflanabilir. TÜBİTAK’ın da bir yaygın girişimcilik eğitimi örneği olarak “1512 Bireysel Girişimcilik Aşamalı Destek Programı” kapsamında girişimcilere eğitimler verilmesi, sanayi deneyimi olan rehberler ile teknik, ticari ve idari konularda destek sağlanması planlanmıştır.

⁵⁶OECD (2011)

Eğitim kurumları bünyesinde verilen, seçmeli ders olarak sunulan girişimcilik dersleri veya işletme bölümlerinde bitirme projesi olarak istenen iş planlarını geliştirmeye yönelik dersler ise, üniversite öğrencilerini hedef aldığından yaygın girişimcilik eğitimlerinden ayrılmaktadır. Paydaş toplantılarında Ege Üniversitesi, Yaşar Üniversitesi, İzmir Ekonomi Üniversitesi ve Gediz Üniversitesi'nde tüm öğrencilere açık girişimcilik dersleri bulunduğu ifade edilmiştir.

Babson College Eğitim Programları ve Uygulamaları

Arthur M. Blank Girişimcilik Merkezi⁵⁷:

- Sadece girişimciliğin geliştirilmesine odaklanmış bir merkez
- GEM ve STEP gibi küresel araştırma olanakları sunuluyor
- Öğrencilerin iş planı hazırlayabileceği John E. And Alice L. Butler Hızlandırıcı Merkezi'ni barındırıyor
- Özelleştirilmiş programlar sunuyor

Successful Transgenerational Entrepreneurial Practices (STEP)⁵⁸:

- Küresel çapta uygulamalı bir araştırma programıdır
- Girişimci ailelerin iş hayatlarında yaşadığı sürece katkıda bulunmaktadır
- Yaşadıkları sorunlara çeşitli çözümler getiren araştırmalar yapmaktadır
- 43 ortak üniversite, 100'den fazla aile, 200'den fazla bilim adamı, 94 olayı değerlendirmektedir
- 12 bölgesel zirve yapılmaktadır

The John E. and Alice L. Butler Venture Accelerator⁵⁹:

- Öğrenci girişimlerinin iş planlarını hayata geçirdikleri başlangıç aşamasına kadar desteklenmesi
- Girişimcilerle etkin iletişim olanağı sağlanması
- Şirketlerinin gelişim aşamasında onlara kuluçka merkezi sağlanması
- Danışmanlık hizmeti ve çalışabilecekleri ofis alanı verilmesi
- Üniversite öğrencilerinin ve mezunlarının katıldığı iş planı yarışması (B.E.T.A Challenge)
- Babson College, Olin Engineering ve Wellesley College öğrencilerinin diğer

⁵⁷Babson College Arthur M. Blank Web Site. <<http://www.babson.edu/Academics/centers/blank-center/Pages/home.aspx>>

⁵⁸Babson College STEP Web Site. <<http://www.babson.edu/Academics/centers/blank-center/global-research/step/Pages/home.aspx>>

⁵⁹Babson College The John E. and Alice L. Butler Venture Accelerator Web Site.

<<http://www.babson.edu/Academics/centers/blank-center/venture-accelerator/Pages/resource-center.aspx>>

öğrencilere, fakülteyle, yatırımcılarla ve hizmet sağlayıcılarla paylaşımı

- Yaz okulu programı fakülte öğrencileri, yüksek lisans öğrencileri, Olin Engineering ve Wellesley College öğrencilerinin iş planı geliştirmekte ve yatırımcılara sunmakta

Yaygın girişimcilik eğitimleri, İzmir’de KOSGEB’in yanı sıra çeşitli STK’lar ve özel eğitim kurumları tarafından da verilmektedir. Örneğin Liyakat Derneği’nin Ege Üniversitesi yerleşkesinde başlattığı “Girişim Kampüsü”, potansiyel genç girişimcilerin kendilerini ifade etmesi, yaratıcı iş planları üretmesi ve iş dünyasına atılmasını hedefleyen bir eğitimdir. Ayrıca girişimcilere iş planı hazırlayabilme, kaynakları doğru ve etkin kullanabilme gibi nitelikler yanında hayat boyu öğrenme alışkanlığı kazandırılması da bu eğitim kapsamında hedeflenmektedir.

Öğrencilere yönelik girişimcilik eğitimleri ise üniversiteler dışında, daha alt eğitim seviyelerine yönelik de tasarlanabilir. Girişimcilik eğitimlerine erken yaşta başlanması, girişimcilik karakterinin gelişmesini hızlandırmaktadır. Bu aşamadaki eğitimlerin bir örneği Işıkkent Eğitim Kampüsü tarafından gerçekleştirilmiştir. Mayıs 2011’de düzenlenen “Akıl-Fikir Kampüsü” kapsamında lise öğrencilerine girişimcilik eğitimleri verilmiş, iş dünyası ve STK’lar bir araya getirilerek sadece bölgeden değil, tüm Türkiye’den meslek lisesi, özel okul ve devlet okulundan 150 öğrencinin yaratıcı fikirleri yarışdırılmıştır. Böylece, genç girişimcilerin bağımsız fikir ve risk alma kabiliyetlerinin geliştirilmesi sağlanmıştır. Bu tür etkinliklerin devamının sağlanması, girişimcilik karakterinin erken yaşta geliştirilmesine katkı yapacaktır.

Girişimcilik eğitimleri, başlangıç aşamasındaki girişimlerin finansman kaynağına erişim imkânları hakkında bilgi edinmelerini de sağlayabilir. Bu eğitimler, girişimcilerin farklı fon kaynaklarının özelliklerini ve bu fon kaynaklarından yararlanmaya ilişkin kriterleri öğrenmeleri açısından önemli bir görev üstlenebilir. Böylece girişimcilik eğitimleri, bilgi engelini ortadan kaldırarak girişimcilerin fon kaynaklarına erişimini de kolaylaştırmış olacaktır.

Girişimcilik eğitimlerinin temel eğitim, ortaöğretim ve üniversite aşamalarında çeşitli seviyelerde geliştirilmesinin bir ulusal öncelik olarak değerlendirilmesi gerekir. Özellikle üniversiteler içinde girişimcilik eğitiminin geliştirilmesi için şu anda TÜBİTAK BİDEB bünyesinde kapsamlı bir çalışma yürütülmektedir.

Girişimcilik dersi, orta öğretim müfredatında 2. Grup seçmeli dersler arasında yer almaktadır⁶⁰. Ayrıca, mesleki ve teknik eğitim okullarında okutulan “mesleki gelişim” dersi programında girişimcilik üç farklı modül ile ele alınmaktadır. Bu modüllerde girişimcilik,

⁶⁰ Girişimcilik dersi programına <http://ttkb.meb.gov.tr/www/ogretim-programlari/icerik/72> adresinden ulaşılabilir.

uygulanabilir girişimci fikirler üretmek, girişimci fikri geliştirmek ve planlamak, işletme kurma ve geliştirmeye ilgili faaliyetleri yürütmek başlıkları altında işlenmektedir⁶¹.

İzmir’de girişimcilik eğitiminin geliştirilmesine yönelik öncelikler, bu ulusal çabaları da dikkate alarak geliştirilmiştir. Özellikle üniversiteler tarafından sunulan girişimcilik eğitimlerinin yine üniversiteler içinde yer alması öngörülen kuluçka merkezleriyle ilişkilendirilmesi yerinde olacaktır. Örneğin, girişimcilik eğitimi alan kişilere kuluçka merkezlerinde öncelik tanınabilir.

Hedef 5.1 KOSGEB Yaygın Eğitimlerinin Standartlarının Uyumlaştırılması

KOSGEB tarafından İzmir’de ücretsiz olarak, üniversiteler ve belediyelerin işbirliğinde uygulanmış olan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri, girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak ve girişimcileri iş planı kavramı ile tanıştırmak başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamayı amaçlamıştır. Eğitimler çok geniş bir kitleye ulaşabilmiştir. Öte yandan, farklı bölgelerde, farklı eğitimciler tarafından verilen bu eğitimlerin uygulamasında da farklılıklar olduğu belirtilmiştir. Ayrıca, eğitimlerin bir girişimci yerine profesyonel bir eğitmen tarafından verildiği, dolayısıyla eğitmen ile potansiyel girişimciler arasında bir mentörlük ilişkisi kurulmadığı ifade edilmiştir.

KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinin tüm girişimci gruplarına aynı hizmeti verebilmesi, aynı derecede yarar sağlayabilmesi için,

- Eğitimlerin standart hale getirilmesi
- Bu amaçla eğitmenlerin standart bir yöntem izlemesi
- Eğitimlerin içeriğinin mevcut ana başlıklar altında detaylandırılması
- Eğitmenler ile potansiyel girişimciler arasında mentörlük ilişkisi kurulmasının teşvik edilmesi sağlanmalıdır.

Mentörlük ilişkisinin bu eğitimlerde mümkün hale getirilmesiyle, eğitim alanların girişimlerini geliştirme sürecinde de başvurabileceği bir merci meydana gelecektir. Böylece söz konusu girişimlerin de sürdürülebilirliği artırılabilir. KOSGEB eğitimlerinin yerel ekosistem paydaşlarınca uygulanması yukarıda açıklanan ilişkileri güçlendirecektir. Örnek teşkil edecek bir KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, “Girişimci Akademisi” etkinliği kapsamında EĞİAD tarafından 2011 yılında düzenlenmiştir.

Hedef 5.2. Üniversiteler Arası Bir Konsorsiyum Kurularak Ortak Ders ve Vaka Çalışmaları Yapılması

İzmir’deki üniversitelerde girişimcilik eğitimi geliştirmek adına atılabilecek bir adım farklı üniversitelerde farklı alanlarda verilen girişimcilik dersleri arasında kredi paylaşımının sağlanması için bir konsorsiyum kurularak üniversiteler arası anlaşmaya gidilmesidir.

⁶¹ bkz http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/

Girişimcilik eğitimi alanında atılacak bir diğer adım ise İzmirli ve ulusal düzeyde başarılı girişimcilerin katkı sağlayacağı bir müfredatın oluşturulmasıdır. Bir konuşmalar ve çalıştaylar serisi şeklinde tasarlanabilecek toplam 44 saatlik bir girişimcilik dersi haftada belirli bir gün verilebilir. Dersler her hafta konsorsiyum üyesi üniversitelerin birinde olabileceği gibi, girişimcilere yönelik geliştirilmesi planlanan ortak çalışma alanlarında da yapılabilir. Buradaki kritik unsur, ders kredilerinin konsorsiyum üyesi üniversitelerce kabulünün sağlanmasıdır. TÜBİTAK'ın, BİDEB kapsamında düzenlenen müfredat geliştirme çalışması kapsamında, girişimcilik dersleri organize edecek kamu kurumlarını 1007 sayılı program içinde desteklemesi beklenmektedir.

Bu derslerde kullanılacak materyallerden biri de İzmir'deki girişimlerle ilgili hazırlanabilecek vaka çalışmalarıdır. Bu tip çalışmaların hazırlanmasının da TÜBİTAK tarafından desteklenmesi öngörülmektedir. TÜBİTAK BİDEB'in girişimcilik eğitimi çalışmaları yakından takip edilerek, çalışmaların bitirilmesinin ardından, ilgili üniversitelerden kurulacak bir konsorsiyum ile TÜBİTAK desteği almak suretiyle ortak girişimcilik dersi ve vaka çalışmaları geliştirilmelidir.

Stockholm Girişimcilik Enstitüsü

Hakkında

1990’larda Royal Institue of Technology, Stockholm School of Economics ve Karolinska Institutet girişimciliğin modern ekonomide artan önemini keşfederek ortak bir müfredat hazırladılar. 1999’da Stockholm Girişimcilik Enstitüsü bağımsız bir kuruluş oldu. Bünyesinde bulunan 5 farklı akademik disipline sahip üniversitenin katkısıyla girişimciliği ve yenilikçi düşünceyi ortak bir eğitim programıyla sunmaktadır. Kar amacı gütmeyen bir kuruluş olan enstitüde, teorik eğitimden çok pratik eğitime ağırlık verilmektedir. Yönetim kurulunun üyeleri üniversitelerden ve sanayi kuruluşlarından oluşmaktadır. 40 öğretim görevlisinin yanı sıra 160 konuk konuşmacı ve mentörler de enstitüde aktif görev almaktadır.

Uygulamalı Aktiviteler

Çalıştaylar: Enstitüye üye tüm üniversitelerin öğrencilerine katılım hakkı sağlanmaktadır.

Yarışmalar: Oluşturulan takımlar küresel yarışmalara gönderilmektedir. Böylece girişimcilik kabiliyetleri test edilmekte, girişimci ağlarıyla tanışabilmekte ve medya sayesinde tanıtımlarını yapılabilmektedir.

Etkinlikler: Dünyadaki en son girişimcilik eğilimlerinin tanıtıldığı etkinlikler düzenlenmekte, genç girişimcilerin profesyonel girişimcilerle, ilgili öğretim üyeleriyle tanışması ve diğer genç girişimcilerle kontak halinde olması sağlanmaktadır .

Seminerler: Başarılı olmuş girişimcilerin etkileyici hikâyeleri genç girişimcilerle paylaşılmaktadır. Bu seminerler tüm SSES öğrencilerine ve mezunlarına açıktır.

Eğitim

Temel Dersler:4 aşamalı girişimcilik eğitimi

Seçmeli Dersler: Herhangi bir sektörde uzmanlaşma fırsatı sunan eğitim. Herkes katılabiliyor

Pratik Eğitim: Girişimcilerin iş hayatlarında finansman problemini çözme ve pazarlık yapabilme gibi konularda kabiliyet kazandırılması

Özel Programlar: Enstitünün barındırdığı üniversitelerde girişimcilik ve biyogirişimcilik yüksek lisans programları, sermaye yaratma, girişimcilik ve inovasyon ve güzel sanatlar alanında yaratıcılığı arttırma üzerine özel programlar

Stratejik Öncelik 6. Girişimcilik Yönetişim Çerçevesinin Oluşturulması

Şu anda kadar belirlenen stratejik öncelikler birçok paydaşın işbirliği halinde çalışmalarıyla yerine getirilebilir. Bu paydaşların özellikle katkı verebileceği alanlar Tablo 16’da özetlenmektedir. Paydaşların bu doğrultuda biraraya getirilerek işbirliği platformu oluşturulması, atılan adımların sonuçlarının izlenmesi ve yapılacak değerlendirmelerle stratejinin revize edilmesi için aşağıda üç hedef önerilmektedir.

Tablo 16. 6 Yerel Girişimcilik Ekosistemi Paydaşının Katkı Verebileceği Stratejik Öncelikler

	Büyük Şirketler	Üniversiteler	Yatırımcılar	Sivil Toplum Kuruluşları	Kamu Kurumları	Yerel Medya
Girişimcilerin tespit mekanizmalarının geliştirilmesi	X	X		X	X	
Bağlantıların kuvvetlendirilmesi	X	X	X	X	X	X
Girişimciliğin kutlanması etkin hale getirilmesi	X			X	X	X
Girişimcilerin finansman olanaklarının geliştirilmesi	X		X		X	
Girişimcilik eğitimlerinin geliştirilmesi		X		X	X	

Hedef 6.1 İzmir Girişimcilik Konseyi Kurulması

Ekosistem paydaşlarını içeren bir İzmir Girişimcilik Konseyi kurulmalıdır. Yukarıda sayılan paydaşların yılda iki kez bir araya gelmeye devam edecekleri bir İzmir Girişimcilik Konseyi kurularak, önerilen stratejik çerçevenin yaşayan bir hal alması, hedefleri gerçekleştirmeye yönelik projelerin uygun yerel, ulusal ve uluslararası paydaşlar ile gerçekleştirilmesine yönelik kararların beraber verilmesi, ayrıca hedeflere ulaşılmasındaki durumun izlenmesi mümkün olacaktır.

İzmir Girişimcilik Konseyi, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bünyesinde Ocak 2012’de faaliyete geçen ulusal Girişimcilik Konseyi’nin örneği olacaktır. Aynı zamanda bu alanda ilk yerel örgütlenme olarak, İzmir’in öncülüğünü de gösterecektir.

İzmir Girişimcilik Konseyi’nde Bölüm 5’te açıklanan tüm paydaşlar temsil edilmelidir. Konsey içinde girişimciliği geliştirme konusuna daha çok ilgi gösteren ve her bir paydaş kategorisinden en az bir kurumun yer aldığı daha sık toplanacak bir yürütme komitesi kurulması da mümkündür. Konsey’in gönüllü çalışma yerine profesyonel biçimde hazırlanacak çalışmalara dayanarak faaliyet göstermesi yerinde olacaktır. Bu nedenle hizmet satın alınabilmesine imkan sağlayacak bir bütçe tahsisi gereklidir.

Konseye bir girişimcinin liderlik etmesinde fayda görülmektedir. Başarılarıyla kendini ispatlamış, girişimciliği geliştirme hedefi olan, bu amaçla İzmirli girişimcileri sürece dahil edebilecek ve hızla gelişen ve değişen ekosistemin gereklerine göre dinamik bir çerçeve geliştirilmesini sağlayabilecek kıdemli bir girişimci liderlik rolünü üstlenebilir. Bu lider hem girişimcilerin ihtiyaçlarından anlayacak hem de paydaşlara ve genel kamuoyuna doğru mesajı verecektir. Bu girişimci aynı zamanda odalar gibi kuvvetli kuruluşlara liderlik eden isimler arasından da seçilerek, bu kuruluşların paydaşlar üzerindeki etkisinden ve sekretarya hizmetlerinden faydalanılma imkanı sağlanabilir.

İzmir Girişimcilik Konseyi, ekosistemdeki paydaşların bir araya geldiği bir işbirliği platformu rolü üstlenecektir. Böylece her paydaşın en çok etki imkanı olan ve istekli olduğu alanlarda

katkı sağlamasının temin edilecektir. Ayrıca, paydaşların işbirliğine dayanan ve ekosistemin kritik bölümlerinde azami etki yaratacak projelerin destekleri kullanmasının önü açılacaktır. Birçok girişimciye etkisi olan bu tip projelerin desteklenmesi, yüksek potansiyelli girişimcilerin kamu tarafından seçilip desteklenmesine kıyasla daha etkin bir yol olarak görülmelidir. Söz konusu destekler ekosistemin ilgili bölümlerini harekete geçirecek katalizör niteliğinde olmalı, ekosistem harekete geçtikten sonra sona erecek şekilde tasarlanmalıdır. Bu ekosistem unsurları da piyasa sistemi içinde öne çıkan girişimcileri destekleyecek ve böylece girişimcilik ekosistemini geliştirip ayakta tutacak yeni lider girişimciler ortaya çıkacaktır.

Hedef 6.2. Paydaşlarla Örnek Girişimcilik Ekosistemlerinin İncelenmesi

Ekosistem paydaşlarıyla girişimcilik ekosistemlerini incelemek üzere çalışma ziyaretleri düzenlenmesi önerilmektedir. Bu çalışma ziyaretleri kapsamında, ziyaret edilen şehirlerin kalkınma ajansı, belediye, üniversite, girişimci örgütleri ve melek yatırımcı grupları ile görüşmeler gerçekleştirilebilecektir. Bu görüşmeler yapılırken ekosistemin bugünkü liderleri kadar, ekosistemin kuruluşuna da şahitlik etmiş liderlerle bir araya gelinmesi sağlanacaktır. Ayrıca en az bir iş planı yarışması ve girişimcilik festivaline katılım sağlanması yerinde olacaktır.

Bu çalışma ziyaretleri ile hem ekosistem gelişimiyle ilgili örnekler birinci elden incelenecek, hem de ekosistemdeki başlıca oyuncuların beraber öğrenmesi sayesinde, İzmir'in hedeflerine ulaşmasında paydaşlar arası işbirliği kolaylaşmış olacaktır.

Hedef 6.3. Girişimcilik Ekosistemi İzleme ve Değerlendirme Mekanizması Kurulması

İzleme ve değerlendirme amacıyla girişimcilik karnesi ve GEM İzmir çalışmalarının düzenli olarak yapılması önerilmektedir. Strateji belgesinde belirlenen hedefler doğrultusunda İzmir'de girişimciliğin ne ölçüde geliştiği düzenli olarak takip edilmelidir. Girişimcilik ekosisteminin hareketlenmesinin uzun erimli bir olgu olduğu düşünüldüğünde izleme ve değerlendirmenin yıllık evrelerle yapılması uygundur.

İzleme ve değerlendirme amacıyla birbirini tamamlar nitelikte iki ürün hazırlanabilir.

Girişimcilik Strateji Performans Göstergeleri: Tablo 17'de bir örneği sunulan Girişimcilik Strateji Performans Göstergeleri ile girişimcilik ekosistemine ilişkin çerçeve koşullar ve sonuçlara dair iller arasında karşılaştırmalı veri toplanması öngörülmektedir. Tümü ulusal veri kaynaklarından toplanabilecek bu verilerle İzmir'in girişimcilikte aldığı yolun takibi mümkün olacaktır.

Önerilen göstergelerden insan kaynağı, inovasyon ve girişimci ekonomik aktivite, girişimcilik ekosisteminin çerçeve koşullarına ilişkindir. Son kategori olan girişimcilikte başarı düzeyi ise ekosistemin ekonomik çıktılarını yansıtmaktadır. Burada yer alan hızlı büyüyen şirketler (ceylan) oranlarından yola çıkarak başarılı girişimcilerin bölgenin gelirin ve istihdamına

katkısının tahmin edilmesi, dolayısıyla ekosisteme verilen desteklerin ekonomiye etkisinin değerlendirilmesi de mümkündür.

Tablo 17.Girişimcilik Strateji Performans Göstergeleri Taslağı

Verinin Adı	Kaynak	Şu anda erişilebilir mi?	İzmir göstergeleri
İNSAN KAYNAĞI			
Nüfus (2011)	TÜİK	Evet	3.965.232
Y.Öğretim Mezun Sayısının Yetişkin Nüfusa Oranı (2000-2011)	TÜİK	Evet	%15
Y.Öğretim Mezunu Kişilerin Sayısı (2000-2011)	TÜİK	Evet	436.000
Doktora Mezunlarının Yetişkin Nüfusa Oranı (2000-2011)	TÜİK	Evet	%0,44
İNOVASYON			
10,000 Kişi Başına Düşen Patent Başvuruları (2011)	TPE	Evet	0,60
10,000 Kişi Başına Düşen Patent Tescil Sayısı (2011)	TPE	Evet	0,08
TGB'lerdeki Firma Sayısı	Tüm TGB'ler	Evet	85
TGB Ar-Ge Alanı (m2)	Tüm TGB'ler	Evet	4.057
Girişimcilere Kamu Finansal Destekleri	TÜBİTAK, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOSGEB	Evet	-
GİRİŞİMCİ EKONOMİK AKTİVİTE			
1-10 çalışanlı Şirket Sayısının Toplam Şirketlere Oranı(2011)	SGK	Evet	%87,03
1-10 çalışanlı Şirket Sayısının Nüfusa Oranı (2011)	SGK, TÜİK	Evet	%2,25
Açılan Şirket ve Gerçek Kişi Tic.İşl. Sayısı (2011)	TOBB	Evet	5.485
Açılan Şirketlerin Toplam Şirketlere Oranı (2011)	TOBB, SGK	Evet	%5,35

İleri Teknoloji Katsayısı (İhracat Bazlı)	TÜİK	Evet	0,241
İş Değiştirenlerin Toplam İşgücüne Oranı	İŞKUR	Hayır	-
Son beş yıl içinde en az üç yılda %20'den fazla büyüyen şirketlerin toplam şirketlere oranı	TÜİK	Hayır	-
Son beş yıl içinde en az üç yılda %20'den fazla büyüyen şirketlerde çalışan sayısı	SGK	Hayır	-

GİRİŞİMCİLİKTE BAŞARI DÜZEYİ

Son beş yıl içinde en az üç yılda cirosunu %20'den fazla büyüten şirket sayısının toplam şirket sayısına oranı (ciro bazlı ceylan oranı)	TÜİK	Hayır	-
Son beş yıl içinde en az üç yılda istihdamını %10'dan fazla büyüten şirketlerin sayısının toplam şirket sayısına oranı (istihdam bazlı ceylan oranı)	SGK	Hayır	-
Lisanslı Melek Yatırımcı Sayısı	Hazine Müsteşarlığı	Hayır	-
Melek Yatırım Miktarı	Hazine Müsteşarlığı	Hayır	-
Fortune 500 Şirket Sayısı (2010)	Fortune 500	Evet	27
ISO 500 Şirket Sayısı (2011)	ISO 500	Evet	71
All World Türkiye 100 Şirket Sayısı (2010)	All World Türkiye 100	Evet	14
Halka Açılan Şirket Sayısı	KAP	Evet	33

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) İzmir: Bölüm 1'de açıklanan GEM çalışması bir bölgede girişimcilik eğilimi olan, bunu eyleme dökebilen kişi sayısını, bu kişilerin niteliklerini, bunların önündeki engelleri ve gelecek planlarını ölçmektedir. GEM nüfusa uygulanan bir anket ve uzmanlara uygulanan bir anket olmak üzere iki ankettten oluşmaktadır.

GEM çalışması Babson College'ın liderliğinde uluslararası bir konsorsiyum ve yerel uygulayıcılar tarafından gerçekleştirilmektedir. Türkiye'deki uygulama, örneklemin darlığı nedeniyle, şu an sadece ulusal düzeyde sonuç almaya müsaittir.

GEM'in bölgesel düzeyde uygulanması yerel düzeyde girişimcilik eğilimleriyle ilgili doğrudan veri toplamayı mümkün kılacaktır. İdeal durumda NUTS düzeyinde sonuç alınabilen bir anket

yapılırsa sonuçların başka bölgelerle kıyaslaması da mümkün olacaktır. Böyle bir çalışmanın Bakanlık tarafından koordinasyon halinde Türkiye’deki girişimcilik araştırmalarıyla uğraşan üniversitelerin katılacağı bir konsorsiyum tarafından yapılması mümkündür. Ancak İzmir bu alanda öncülük edecek olursa, sadece İzmir çapında yapılabilecek bir GEM çalışması hem İzmir’deki eğilimlerin yıllar içinde takibine, hem de ulusal ortalama ile kıyaslamaya imkân sağlayacaktır.

Yapılan izleme ve değerlendirme çalışmaları sonucunda her yıl bir “İzmir’de Girişimcilik” raporu hazırlanması, bu raporun Yıllık Girişim Zirvesi’nde (Hedef 3.2) açıklanması, ayrıca yukarıda önerilen İzmir Girişimcilik Konseyi’nin gündemine getirilerek bundan sonraki faaliyet programına esas teşkil etmesi mümkündür.

KAYNAKÇA

"Entrepreneurship Scorecard: Portland, Oregon: Building an Entrepreneurial Economy." *The Portland Development Commission*

"Greater Philadelphia Entrepreneur's Resource Guide." Innovation Philadelphia, Web. 25 Sep 2012. <http://www.innovationphiladelphia.com/docs/Publications/GreaterPhiladelphiaEntrepreneursResourceGuide.pdf>

Acs, Zoltan, Edward L. Glaeser, et al. (2008) "Entrepreneurship and Urban Success: Toward a Policy Consensus." *Ewing Marion Kauffman Foundation*.

Ahmad, Nadim, and Anders Hoffman (2007) "A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship." *OECD*

Blank, Steve (2010) "You're Not a Real Entrepreneur" Blogarticle, 10-06-2010, <http://steveblank.com/2010/06/10/you%E2%80%99re-not-a-real-entrepreneur/>

Delaware Crossing Investor Group Website. <<http://www.delawarecrossing.org/>>
Dünya Bankası (2012) "Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World", <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB12-FullReport.pdf>

Ege Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü (2011) "İzmir ilindeki Öncelikli Sektörlerde İnovatif İş Davranış Kalıplarının Belirlenmesi", Doğrudan Faaliyet Desteği, İZKA, 2011-DFD01-0049

Feld, Brad (2012) *Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in your City*. New York: John Wiley & Sons

GEM 2012 Ülke Uzman Görüşmesi Anketi, *GEM 2012 Ulusal Girişimcilik Gözlemi Girişimcilik ve Ekonomik Büyüme*

Glaeser, Edward L., Stuart S. Rosenthal, et al. (2009) "Urban Economics and Entrepreneurship." *NBER Working Paper Series*. <<http://www.nber.org/papers/w15536>>.

Glaeser, Edward L., William R. Kerr, et al. (2009) "Clusters of Entrepreneurship." *Harvard Business School*.

Global Entrepreneurship Monitor (2012), *2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*, BABSON, Universidad del Desarrollo, Universiti Tun Abdul Razak

Innovation Philadelphia Website. <<http://www.innovationphiladelphia.com/default.aspx>>

Isenberg, Dan (2012). Planting Entrepreneurial Innovation in Inner Cities. HBR Blog Post. http://blogs.hbr.org/cs/2012/06/planting_entrepreneurial_innov.html

"İzmir Bölge Planı 2010-2013", (2010). İZKA, İzmir

"İzmir Bölgesel Yenilik Stratejisi", (2012). EBİLTEM, TÜİK, İZKA, İzmir

"İzmir İli Potansiyel Yatırım Konuları Araştırması", (2012). Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.

“İzmir Kentsel Pazarlama Stratejik Planı”, (2010). İZKA, İzmir

Koltai, Steven (2012) “Entrepreneurship and Economic Development”,
<http://inec.usip.org/blog/2012/mar/26/entrepreneurship-and-economic-development-0>

Lall, Sanjaya (2000) "*The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-98*," *Oxford Development Studies*, Taylor and Francis Journals, vol. 28(3), s. 337-369.

Lerner, Josh (2009) *Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed-and What to do about it?*. Princeton: Princeton University Press

Lerner, Josh (2010) *Geography, Venture Capital, and Public Policy*. HKS Taubman Center for State and Local Government Policy Briefs

Lonsdale, C. (2011) “Mentoring and entrepreneurship: A natural fit for learning” Mowgli Foundation Research Briefing, UK

Morris, Rhett “2011 High Impact Entrepreneurship Global Report”, Endeavor & GEM,
<http://www.gemconsortium.org/docs/download/295>

Mosenblum, Peter M., and Foley Hoag. "Sidecar Funds for Angel Groups: A Brief Introduction."

OECD (2010), *High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing.

OECD (2011), "Financing High Growth Firms: The Role of Angel Investors, Why is Angel Investing Important?" <http://www.oecd.org/sti/industryandglobalisation/49320041.pdf>

Özdemir, Suna Yaşar ve Filiz Morova İneler(2010). *İzmir Kümelenme Analizi*, İzmir Kalkınma Ajansı, İzmir

Delgado, Mercedes, Michael E. Porter, and Scott Stern (2010) "Clusters and Entrepreneurship." *Journal of Economic Geography*: 1-24

Preston, Susan L. (2004) “Angel Investment Groups, Networks and Funds: A Guidebook to Developing Right Angel Organization for Your Community”, Ewing Marion Kauffman Foundation

Puget Sound Venture Club Website. <<http://www.pugetsoundvc.com/index.asp>>

Robin Hood Ventures Website.<<http://www.robinhoodventures.com/board-of-directors.page>>

Saxenian, Anna Lee et al. (2001) “ ‘Old Economy’ Inputs for ‘New Economy’ Outcomes: Cluster Formation in the New Silicon Valleys” , *Industrial and Corporate Change*. 10. Oxford University Press

Stangler, Dane (2010) "High Growth Firms and the Future of the American Economy." Ewing Marion Kauffman Foundation

Sudek, Richard, , et al. (2011) “Angel Investing: Catalyst for Innovation”, Angel Resource Institute

Teknogirişim Sermayesi Desteği Programı: 2009-2012 Dönem Analiz Raporu, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

UNCTAD (2012), *Entrepreneurship Policy Framework and Implementation Guidance*, United Nations, New York ve Geneva.

Wadhwa, Vivek, , et al. (2009) "The Anatomy of an Entrepreneur: Family Background and Motivation." Ewing Marion Kauffman Foundation

Wallsten, Scott (2001) "The Role of Government in Regional Technology Development: The Effects of Public Venture Capital and Science Parks" Stanford Institute for Economic Policy Research Discussions Paper 00-39.

WBGES (2010), *Entrepreneurship and the Financial Crisis: An Overview of the 2010 Entrepreneurship Snapshots*, The World Bank Group, DECRG

World Economic Forum (2012). Global Competitiveness Report 2012. Geneva.



İZMİR KALKINMA AJANSI
Şehit Fethi Bey Caddesi No:49/1
Birlik Plaza Kat:3
35210 Gümrük İZMİR/TÜRKİYE
T: 0232 489 81 81 F: 0232 489 85 05
www.izka.org.tr
www.izmiryenilik.org
info@izka.org.tr