

## D. ENGELLER

### GİRİŞİMCİLERİN ÖNLERİNDEKİ ENGELLER!

Buraya kadar *girişimciliğin çatısı* diyebileceğimiz konulara değindim.

Doğaldır ki bu konuların herbiri, üzerinde çok daha fazla durmaya değer önemde olup, yalnız yazı yoluyla anlatımı güçtür. Ama yine de, merak edilen konular olup, genellikle düşünülen hatalar, bu konulara önem verilmeyişinden doğmaktadır.

Bu yazılarla her zaman girişimcilere değil bazen de onlara çeşitli imkanlar yaratması gerekenlere ya da girişimcilerin önlerine engel çıkaranlara sesleneceğim.

Görüyoruz ki insanımız ve özellikle de gençlerimiz kendi işlerini kurma konusunda müthiş isteklidir.

Bu iyi hoş ama onları cesaretlendirmekle iş bitmez. Birilerinin de, girişimcilerin önlerindeki engelleri temizlemesi lazım. (Arkalarından itmek de lazım ama şimdilik onu bırakalım). Bu konuda hemen herkese düşen görevler var.

Ben burada bunları tek tek saymaya kalksam herhalde 1-2 yıl sürekli yazmam lazım. O halde bir başka yolla bunu yapmaya çalışacağım: Girişimcilerin önündeki engelleri tek tek saymak yerine, bu engellerin niçin ortaya çıktığına bakmak daha doğrudur.

Çeşitli görevlilerimiz, yani ister belediye zabıta memuru, ister vergi dairesindeki kontrolör, isterse bir yüksek memur ya da politikacı olsun, bu “kendi işini kurma” konusunu genellikle pek anlamamıştır.

İnanmayanlar, bir basit anket yapabilirler. Demin saydığım görev sahiplerinden bulabildiklerine şu soruyu sorup cevap istesinler: “*Kendi işimi kurmak istiyorum. Acaba bunu yapabilir*

miyim?”.

Kendilerine verilecek cevap, %99 olasılıkla yine bir soru olacaktır: “Peki, iş kurmak için paran var mı?”. Ben bunu çok denedim. İşsizlikle mücadele önlemlerinden birinin de kendi işini kurmanın desteklenmesi olduğunu kim duysa, “ama insanların parası yoksa nasıl iş kursunlar?” tepkisinden başkasını aldığımı hatırlamıyorum. Halbuki durumun böyle olmadığını, maddi kaynakların (illa ki para olmayabilir) mutlaka gerekli olduğunu, ama ondan önce başka koşullar gerektiğini yazmıştım.

Bu ön-koşullara sahip olmaksızın para sahibi olmak veya birisinden bulabilmek ise bir şans değil şanssızlıktır.(Susuz kalan bir insanın denize rastlaması bir şans değil ölümcül bir şanssızlıktır!)

Bu genel cevap aslında şunu anlatmaktadır; Görevlilerimiz girişimcilikle ilgili pek az şey bilmektedirler. Bu nedenle de kendi işini kurmak isteyenlere yardım edebilecek (ya da engel olmayabilecek) durumda olduklarının farkında değildirler. Şimdi bunun üzerinde duracağım.

6 Aralık 1992

## HAKSIZ REKABETİN GİDERİLMESİ, GİRİŞİMCİLERE EN BÜYÜK YARDIM OLUR!

Girişimcilere nasıl destek sağlanır?

Bunun birçok yolu vardır. Bunlardan bazıları doğru, bazıları yanlış olsa da çok sayıda yöntem düşünülebilir.

Bunlar arasında **doğru** yöntemlere işaret edilip, **eğri** metodlara dikkat çekilmesi, girişimcilere yardım etmekle yükümlü kuruluşlara yapılabilecek en iyi yol gösterme hizmetidir.

Girişimcilere destek sağlamanın, bulunabilecek en yanlış yolu “**direkt destek**” sağlamaktır. Girişimcilere destek sağlamaktan sorumlu bir kuruluş (örneğin KOSGEB), elindeki kaynaklarla girişimcilere “direkt” olarak destek sağlamaya kalkarsa bu, o kuruluşun girişimciler açısından “**yok**” olması anlamına gelir. Çünkü, çok çeşitli konularda çalışabilecek yüzbinlerce küçük girişimcinin ihtiyaçlarının, tek kuruluş tarafından karşılanabilmesi mümkün değildir.

Kuruluşların sıra memurları bu tür yöntemleri pek severler. Çünkü ‘çeşitli’ tatminler ancak bu yolla sağlanabilir. Tepe yöneticileri ise bu ‘doğal eğilimi’ sezmeli ve de mutlaka önlemelidirler.

Destek sağlamanın, bulunabilecek ikinci en yanlış yolu, büyük bütçeli soyut projeler tanımlamaktır. “*Girişimciliğin sosyo-ekonomik parametrelerinin tarihsel bir incelemesi*” gibi projelerden bucak bucak kaçılmalıdır.

Bu tür projelere çok meraklı tipler vardır. Bir kamu kuruluşunun sırtından voli vurmak isteyenler, her nasılsa üniversiteye kapağı atmış ve en yeni bilgisi 1900 tarihli dinazorlar, Türkiye’yi yolunacak tavuk, burada yaşayanları da akıl özürlü varsayan, yabancı ülke okullarında sözüm ona ders veren paragözler ve onların Türkiye’deki uyanık uzantıları, bu tiplerden yalnızca birkaçıdır. Bunların bazıları vakıf vb örgütlenmeler içinde, bazıları da *free-lance* olabilmektedirler.

Girişimcilere destek sağlamak durumunda olan kuruluşların

birinci ödevi, kendilerini yani kamu parasını bu tür “sülük”lerden korumaktır.

Bu korumanın da en güvenli yolu, girişimciliğin önündeki engellerin nasıl kaldırılacağını ve nasıl destekleneceklerini belirten bir çalışma dokümanı hazırlamaktır.

Bu tür bir dokümanın en önemli içerik maddesi, “**haksız rekabetin önlenmesi**”dir. Özellikle küçük girişimcilerin önündeki en aşılmaz (ve de en haksız) engel, *özel sektör kılığındaki kamu*’dur (kuzu postlu kurt gibi).

Bu, şu demektir: Bazı kamu kuruluşları, çeşitli nedenlerle bazı özel kuruluşlara sermaye iştirakinde bulunmuşlardır. Herhangi bir mal veya hizmete ihtiyacı olup da onu iç piyasadan sağlayamayan kamu kuruluşları, çareyi, yeni kurulacak şirketlere sermaye olarak katılmakta bulmuşlardır.

Kuruluş, statü olarak bir A.Ş. veya Ltd. şirkettir ama ortakları içinde bir veya daha fazla sayıda kamu kuruluşu vardır. Ancak daha sonra yeni ve tamamen özel girişimcilerin kurdukları şirketler doğmuş ama kuzu postlu kurtlar da ortadan kalkmamıştır (hisselerini satarak kendilerini ortadan kaldırılabiliyorlar).

Şimdi bir mal veya hizmet satın alınacağında, kamu kuruluşu şöyle düşünmektedir: “*Benim de ortağı olduğum bir özel kuruluş dururken niçin başkasından satın alayım? Ayrıca bu yolla çeşitli söylentileri de önlerim.*”

Nitekim, piyasada danışmanlık hizmeti veren girişimcilerin karşısında TÜSTAŞ denilen bir özel(!) kuruluş, aşılmaz bir blok oluşturmuştur.

Girişimcilerin bir bölümü ise çareyi, bununla rekabet etmeye kalkışmak yerine -ki imkansızdır, çünkü kamu kaynağı kullanır-, onunla ortak iş yapmakta bulmuşlardır.

Bu, tek örnek olmayıp belediyelerin yüzlerce benzer şirketi vardır ve çoğu, özel girişimcilerin yollarını kapamışlardır.

Girişimcilere destek olması gereken kuruluşların ilk görevi, iş

verecekleri kuruluşların sermayelerinin % 100 özel kişi / kuruluşlara ait olmasını aramak, diğerlerine ise İŞ VERMEKTEDİR.

Bu familya içine dahil kuruluş tiplerinden birisi de vakıflardır. Vakıfların kar amacı gütmemeleri yanıltıcı olmamalıdır. Vakıf yöneticileri, vakfın gelirlerinden pay almayabilirler, ama çeşitli hizmetlerini vakıf aracılığıyla karşılayarak bir “örtülü gelir” de sağlayabilirler. Bu nedenle, girişimcilere destek sağlayacak kişi ve kuruluşlar, bu tür “kuzu”lara da dikkat etmelidirler.

28 Mart 1993

## ENGEL No 1: BELEDİYELER!

Kendi işlerini kurmak isteyen özellikle küçük girişimcilerin önlerindeki en önemli engellerden birisi belediyelerdir. Buradaki “engel” deyimiyle yalnız “*mani olan*” değil, “*yardım edebilecekken etmeyen*” kavramı da kastedilmektedir.

Şu bir gerçektir ki, belediyelerimizin istihdam yaratmadaki etkileri büyüktür ve de olumsuzdur. Hemen her belediye seçiminde, adayların verdikleri sözler arasında başlıcasını, işe alma konusundaki vaatler oluşturur. Yerine getirilen vaatler arasında da yine birinci sıra bu sözlere aittir. Seçimi kazanan -ki mutlaka birisi kazanıyor-, eski başkan zamanında işe alınanların bir kısmını işten çıkarıp, yenilerini işe alır. Siyasi partilerin yozlaşmasında bu tür işlemler önemli rol oynamıştır.

Böylece giderek şişen belediye kadroları, sonunda kendini yiyerek doyabilen canavarlara dönüşür. Bugün, belediyelerimizin bütçelerinin enaz yarısı personel ücretlerine harcanır.

Şu unutulmamalıdır ki, belediyelerin, çevrelerindeki işsizliğe karşı bir önlem(!) olarak işe aldıkları her kişi, en az 10 kişinin kendi işini kurmasına “engel” olmaktadır.

Belediyelerin hangi yollarla girişimciliğe engel oluşturduklarını şöylece sıralayabilirim:

1.İstihdam ortamı yaratarak işsizlere iş imkanı sağlamanın, yerel yönetimlerin önemli görevlerinden birisi olduğunu (işsiz insan iyi bir hemşehri olamayacağı için) dikkate almayarak,

2.Sınırlı kaynaklarını büyük ölçüde “*doğrudan istihdam*” yoluyla heba ederek,

3.Halka verecekleri hizmetleri bizzat yaparak (belediye personeli eliyle) yerine getirmenin, iş yapmanın en verimsiz yollarından birisi olduğunun -genellikle- bilincinde olmayarak,

4.En önemli işlevlerinden birisinin, rekabet ortamını engelleyen unsurlarla (fırıncı tekelleri gibi) mücadele etmek olduğunu unutarak,

5.Kendi işini kuran en verimli kesim olan işportacılığa karşı (yapılacak binlerce uçkağıtçılık varken ekmeğini taştan çıkaran bu insanları saygıyla selamlamak lazım), zabıta memurlarını üzerlerine salıp onları kovalatarak,

(ki yapılması gereken, işportacıların, hijyen başta olmak üzere bazı önemli kurallara uymaları için **yardımcı olmaktır**)

6.Yörelerinde, **Girişim Destekleme Ajansları** kurulmasına önderlik yapmayarak,

7.Her belediye görevlisinin koyduğu kuralların, bir kısım insanın girişim imkanlarını öldürdüğünü dikkate almayarak,

8.Küçük girişimcilerin en önemli ihtiyacı olan “işyeri” ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri sınırsız imkanları varken bu imkanları yaratmayarak,

9.Bu konuda Batı'da neler yapıldığını öğrenmeye zahmet etmeyerek,

10.Ve nihayet, bu konulardaki uyarıları duymazlıktan gelerek.

Bu 10 başlık altında toplananlar, hemen hemen tüm engelleri (ve yapılmayan yardımları) kapsamaktadır.

Bu yazımızı okuyan belediye başkanlarının olacağı ve dikkate alacakları ümidiyle!

13 Aralık 1992

## ENGEL No 2: İŞSİZLİKLE MÜCADELE KURULUŞLARI!

Girişimcilerin önlerindeki engellerden birisi de işsizlikle mücadele görevine sahip kuruluşlarımızdır. Bunu yazmamın nedeni onları kınamak değil, nasıl engel olduklarını ortaya koyup onları uyarmaktır.

Bu kurumlardan birisi **Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı (ÇSGB)**, bir diğeri de ona bağlı **İş ve İşçi Bulma Kurumu (İİBK)** dur.

Aslında işsizlikle mücadele ile ilgili kurumların sayısı daha fazladır. Ama ben burada “en görünen” ikisini ele aldım.

Bu iki kurumun hangi yollarla girişimciliği engellediğini engellediğini yine maddeler halinde sıralayacağım:

1. ÇSGB, çalışabilir nüfusun küçük bir bölümünü (%10 kadar) oluşturan sendikalı işçilerimize daha geniş ve/ya güvence altına alınmış imkanlar sağlamaya çalışır (keşke hepsine sağlayabilse ancak seviniriz). Ama onun dışında kalan %90'lık kesimin iş güvencesi bir yana işi yoktur.

Sınırlı imkanların, daha çok kişiye iş imkanı yaratmak yolunda gayret etmek varken, bu büyük kesimi “yok” varsaymak yanlıştır. İşsiz olanlara yeni beceriler kazandırıp, onların kendi işlerini kurmaları için uygun ortamı yaratmaya çalışmak doğru olmalıdır. Sendikal ilişkileri bu gözlemlerle değerlendirerek, sendikacılığın “işsizlik denizinde küçük adacıklar yaratmak” demek olmadığını (bu deyim dostum Ege

Cansen'e aittir) anlatmak ve de benimsetmek gerekir.

2. İİBK'nun tez elden yapması gereken, bu hizmetleri girişimcilerin yapmasına imkan vermektir.

1986da basit bir yorum değişikliği ile buna izin veren ve sonra hemen bu yorumundan geri dönen kurum, “*yapmam da yaptırmam da*” anlayışına sıkışıkıya sarılmıştır.

Özel İş ve İşçi Bulma bürolarının -ki kaçak olarak ve düşük standartlarda çalışmaktadırlar- doğru dürüst çalışmaları için önlem alacak yerde onları yasaklamayı çare sanmaktadırlar.

3. İİBK, “*İstihdam Güvenceli*” Meslek Kazandırma Kursları adı altında kurslar düzenlemekte, daha doğrusu düzenlediğini iddia etmektedir. Burada iki yanlış vardır: Birincisi “*istihdam güvencesi*” denilen şeydir. Böyle bir güvenceden söz etmek demek, insanlara gerçek dışı vaatlerde bulunmak, daha da kötüsü onları işgücü piyasasının gerçekleri konusunda yanlış bilgilendirmek demektir.

İşgücü piyasasının ihtiyaçlarına uygun beceri kazandırılırsa bu zaten “doğal iş bulma güvencesi” demektir. Halbuki o ihtiyaçları dikkate alabilecek enstrümanı (yani İl Beceri Komisyonları'nı) kullanmamaktadırlar.

İkinci yanlış, bu işleri özel girişimcilerin ellerinden alıp (1985-88 arasında gelişen özel girişimciler hala ümitle beklemektedirler) devlet eliyle yapmaya “kalkışmak”tır (yapabilmek değil).

Bu üç yanlış, bu kurumlarımızın girişimcilerimize yaptığı engellenmenin çok küçük bir bölümüdür.

Bakış açılarını değiştirdikleri takdirde daha neleri yanlış yaptıklarını kendileri kolayca görebilecekler, dahası o yanlışları muhtemelen doğruya çevirip girişimcilere destek olmaya başlayabileceklerdir.

20 Aralık 1992

### Engel No:3 "İSTİHDAM ANCAK YATIRIMLA YARATILABİLİR" DÜŞÜNCESİ

Evet, girişimciliğin önündeki engellerden birisi de - belki de en önemlisi- bu düşüncedir. İstihdamın tek güvenilir kaynağını "*yeni yatırım yapmak*" olarak düşünen çok kimse vardır.

Bu düşünce tam yanlış değil ama iki bakımdan "*saka*"tır. Birincisi, yeni işlerin yaratılması için geliştirilmiş teknikler artık bir "**iş yaratma teknolojileri**" bütünü oluşturabilecek kadar zenginleşmiştir.

Dolayısıyla "*yeni yatırımlar yapmak*" tek yol olmaktan çoktan çıkmıştır. İkincisi, yeni yatırımların istihdama dönüşmesi belli koşullara bağlıdır. Yani her yeni yatırım yeni işler yaratır demek değildir. Hatta bazı hallerde -ki bizim durumumuz daha çok budur- yeni yatırımlar işsizlik yaratır. Zamanla eskiyen teknolojileri yenilemek için yapılan yatırımlar genellikle iş değil işsizlik yaratır.

Bu gibi durumlarda yatırımların işsizliğe değil istihdama yol açmasının iki ön şartı vardır:

- (1) Yenilenen teknolojiler dolayısıyla işini kaybedecek kişilere yeni beceriler kazandırmak ve böylece onları daha yeni teknolojilere uydurmak,
- (2) Beceri düzeyleri yükselen bu insanlarla birleşerek yeni işleri oluşturacak yeni teknolojileri sürekli üretmek.

İşte "**beceri kazandırma**" ve "**innovation (yenilik) üretimi**" iki koşul olarak ortaya çıkmaktadır. Aksi halde teknoloji yenileme yatırımları işe değil işsizliğe dönüşür.

(İş)lerin kaynağı olarak yeni yatırımlara böylece bel bağlanınca, diğer yola yani iş yaratma teknolojilerine kimse kulak asmamaktadır (ülkemizde).

İş yaratma teknolojileri ise ilke olarak kendi işini kurmaya yani girişimcilğe dayalıdır. İşte bu sebepten dolayı, anılan düşünce, girişimciliğin önündeki engellerden birisi olmaktadır.

Çaresi nedir? Çaresi, istihdamla ilgili akademisyenlerimizin ve politikacılarımızın çağdaş iş yaratma teknolojileri konusuna daha çok zaman ayırmalarıdır.

Tabii ki medyanın olağanüstü rolünü ve medya yoluyla düşünce oluşumunu etkileyenleri de en başa koymak şartıyla!

27 Aralık 1992

#### Engel No: 4-TEKNOLOJİ TRANSFERİ (!)

Sanırım ki şimdiye kadar okurlarımın kafasını epey karıştırdım. Yine böyle bir kafa karıştırıcı bir iddia ileri sürüyorum. Ama biraz sabrederseniz bana hak vereceksiniz.

Hergün yetkili saydığımız ağızlardan hep bu deyiimi duyarız. Bu sözü duydukça hep aklıma futbolcu transferi gelir. Yani bir klüp, gençleri yetiştirip yıldız futbolcu yapacak, bir başkası da bu zahmete katlanmayıp onu seyredecek ve ürün ortaya çıkınca parayı bastırıp futbolcuyu transfer ediverecek.

Bu işlem futbolcu piyasasında bayağı işliyor. Yoksa futbol okulları yoluyla kendisi yetiştiriyor.

Teknolojide bu iş nasıl oluyor? Birçok insanımız teknolojiyi aynen futbolcular gibi para bastırınca transfer edilebilecek bir nesne olarak görüyor. İşe dikkatle bakmazsanız gerçekten de teknolojinin "*transfer edileceği*"ni sanabilirsiniz.

Buradaki durumu tam anlayabilmek için "teknoloji" deyiimiyle neyin kastedildiğine iyi bakmalıyız.

"Teknoloji" yi tek tek mermi atan bir tabanca gibi değil peşpeşe atış yapan bir silaha benzetebiliriz. Namludan "*çıkan*" her merminin hemen arkasında "*çıkma* üzere" olan, onun arkasında namluya "*sürülmek üzere*" olan ve onun da arkasında şarjörden "*beslenen*" mermiler vardır.

Peşpeşe mermi atan silah da ise mermiler birbirinin "*tamamen*" aynıdır.

Teknolojide ise, her arkadan gelen önde gidenden daha gelişmiş bir teknolojidir. Şimdi soruyu tekrar soralım. Transfere konu olan teknoloji hangi teknolojidir? Namludan çıkmış olan mı namlu içindeki mi, şarjördeki mi, hangisi?

Tabii ki transfer edilebilecek teknoloji namludan çoktan çıkmış olan bir teknolojidir. Zaten böyle olması da gerekir. Teknoloji üretiminin sebebi rekabet gücü edinmek ve/ya onu korumak olduğuna göre ve rekabet gücü doğrudan doğruya teknolojinin "*yeniliği*" ya da "*ileriliği*" ile ilgili olduğuna göre, acaba dünyada rekabet gücünü para karşılığında başkasına satacak (transfer) kimse/firma/devlet bulunabilir mi?

Teknoloji transferi denilen şey ancak gümrük duvarları arkasında oynanan bir sanayicilik oyunudur. Transfer edilebilecek tek nesne (eğer mutlaka birşey transfer etmek gerekiyorsa) ise "**bilgi**"dır. Teknoloji ise içeride üretilen ve dışarıdakine erişilen "**bilgiler**" kullanılarak ancak üretilebilir ve ancak o durumda bir rekabet gücü yaratılabilir.

İşte bu "**transfer**" işinin girişimciliğe nasıl engel olduğu bu noktada gizlidir. Çünkü, yukarıda açıklandığı şekilde "üretilecek olan" teknoloji, ancak girişimciler eliyle üretilebilir.

Teknoloji transfer ediliyor kanısı ile teknoloji üretiminin önü kesilince, girişimcilik de engellenmiş olur.

3 Ocak 1993

## ÜNİVERSİTELERİN HAKSIZ REKABETİ

Bu kitapta genellikle girişimci adaylarına, bazen de onlarla ilgili konularda karar vermek durumunda olanlara sesleniyorum. Karar vericilerin bu uyarılarımızdan ne kadar etkilendiklerini ancak zaman gösterebilecekse de bazı önemli konularda dikkatlerini çekmeye devam edeceğim.

Bazı hizmetleri satın almak isteyen kamu kuruluşları sık sık ihaleye çıkarlar. Bu ihalelere özel girişimciler teklif verirken onların yanısıra üniversitelerden de teklif verenler olur. Bu tür teklifler ya döner sermayeleri ya da vakıfları aracılığıyla yapılır.

Hizmet almak isteyen kamu kuruluşu, birçok teklifin arasında bir üniversitenin de teklifiyle karşılaştığında, -teklif pek uygun olmasa dahi- onu seçmek eğiliminde olur. Çünkü hiç kimse, bir kamu kuruluşunun bir diğer kamu kuruluşunu seçmesinden ötürü eleştirmez. Ayrıca, üniversitelerin, istenilen hizmeti “iyi” yapacaklarına dair bir peşin hüküm vardır (nereden kaynaklandığı pek belli olmamakla birlikte).

Nihayet, üniversitelerin fiyat teklifleri, özel girişimcilere göre genellikle düşük olur. Çünkü, yapılacak işin birçok parçası -ister istemez- diğer görevlerin maliyetlerine dağılır. Örneğin, alınacak hizmet bir araştırmayı gerektiriyorsa, özel girişimci için bu bir maliyet ögesi iken, bir üniversite için pekala “*diğer akademik işlerin bir parçası*” olabilir. Yani, üniversitenin maliyetlerinin bir bölümü, oluşumunda bizzat rakibi olan özel girişimcilerin vergilerinin de payı olan kamu kaynaklarınca sübvansiyone ediliyor demektir. Böyle bir rekabet olabilir mi?

Burada iki soru akla gelebilir:

1. Değerli insanların bulunduğu üniversiteler hizmet üretmesinler mi?
2. Bu haksız rekabete nasıl engel olunur?

Üniversitemizdeki birikimli insanlarımızın hizmetlerine ihtiyaç

vardır. Ama, serbest rekabet ortamına, kendilerine başka amaçlarla (eğitim ve araştırma) tahsis edilmiş kaynakları kullanarak girmeleriyle değil, işlevlerini tam yapmaları yoluyla bu birikimlerinden yararlanılmalıdır. Ticaret ise apayrı bir alandır ve onlara da açıktır. Ticaret yapmak istiyorlarsa, girişimcilerin üstlendiği riskleri kabul ederek ve üniversitelerin “**hiçbir kaynağını kullanmaksızın**” özel girişimci olarak girebilirler ve girişimciliğimizin kalitesini de olumlu yönde etkilerler.

Bu haksız rekabete engel olmak ise çok kolaydır. Hizmet alımı için ihaleye çıkan kamu kuruluşu, idari şartnamesine şöyle bir madde koymalıdır: “**Kamu kaynağı kullanan kuruluşlar ihaleye katılamaz**”..

KOSGEB ve diğer ilgili kuruluşlara duyurulur..

30 Mayıs 1993



## KAMU KURULUŞLARININ HAKSIZ REKABETLERİ!

Girişimcilerin önündeki engellerden kaldırılması gerekenlerden birisi ve en önemlilerinden birisi de *“kamu kuruluşlarının sebep oldukları haksız rekabet”* tir.

Kamu kuruluşları, ihtiyaçları olan çeşitli mal ve hizmetleri nasıl karşılayacaklarını düşünürken genellikle bir iki kabul yaparlar. Şöyle ki:

1. İşçilik maliyetini hesaba katmak gerekemeyebilir, çünkü mevcut personel vardır ve iş yapsa da yapmasa da ücreti ödenmektedir. Boş oturulacağına bir mal veya hizmetin üretilmesi daha faydalıdır.
2. Kamu kuruluşlarının çok yüksek olan genel gider payları -ki gerçek değerlerdir- maliyet hesaplarında dikkate alınmamalıdır. Çünkü bu genel giderler dikkate alınırsa kuruluşun hiçbirşey üretmemesi gerekecektir -ki gerçek maalesef budur-.
3. Kuruluş dışından mal veya hizmet alımı çeşitli sorunlar yaratabilir. Bu sorunlardan uzak durmanın yolu içerde üretmektir.

İşte bu üç ana neden ve belki başka tali nedenler biraraya gelerek kamu kuruluşlarının kendi içlerinde ürettikleri yüzlerce mal ve hizmeti ortaya çıkarır. Bu mal ve hizmetler bir süre sonra yeni ihtiyaçları doğurur ve bu süreç giderek genişleyip sürer. Ta ki, kuruluşun ana amacı, bu yan hizmetlerin yanında *“ikincil öneme sahip”* oluncaya kadar!

Örneğin, mensuplarının küçük çocukları için kreş açmaya karar veren bir kamu kuruluşu, bir süre sonra doktor, hemşire, öğretmen gibi uzmanları işe alır. Bunun arkasından, *“madem doktor var, biraz ek harcamayla bir poliklinik kurulabilir”* düşüncesi gelir.

Ya da kreş olduğuna göre ardından ana okulu ve ilkokul gelebilir.

Personelini taşımak için belediye ile anlaşma yapmak yerine bir adetçik servis otobüsü alımına karar veren bir kamu kuruluşu, kısa süre içinde, şoför, tamirci vb personeli işe alır, bir tamirhaneye anlaşmak yerine tamirhane kurar, yedek parça stoklar ve süreç gelişir.

Bu genişleyen süreç, irileşmiş ve nasıl özelleştirileceği bilinmeyen kamu kuruluşlarını üretirken, bir yandan da girişimcilerin ekmeklerini yutan bir mekanizma haline gelir.

Bu mal ve hizmet üretimleri kuruluş içinde üretilene dışarıdan satın alınmış olsaydı, birçok girişimciye ek iş ya da yeni iş kurmak isteyen girişimcilere imkan yaratılmış olacaktı.

Buna göre, kamu kuruluşlarının ana amaçlarının dışındaki mal ve hizmet üretimlerinin özelleştirilmesi, bu kuruluşların özelleştirilmelerini kolaylaştırırken, bir yandan da girişimcilerimize yeni iş imkanları yaratacaktır.

*(Bu amaçla hazırlanıp TBMM başkanlığına tevdi edilmiş bulunan bir yasa teklifi mevcut olup,desteklemek isteyenlerin dikkatine sunulur.)*

25 Temmuz 1993

## İDARENİN, GİRİŞİMCİLERE BAKIŞ AÇISININ DEĞİŞTİRİLMESİ

Bazı apartmanların kapısında görmüşsünüzdür: “*Seyyar satıcılar giremez!*” şeklinde uyarılar bulunur. Irk ayrımı yapan bazı ülkelerde geçmişte bazı yerlerin girişlerinde “*zenciler ve köpekler giremez*” yazdığını yine hep biliriz.

Ülkemizde de bir ara DPT'nin kapısında “*müteşebbisler giremez*” levhasının bulunduğunu bazı okurlarım şikayet etmişlerdir.

Toplumumuzun girişimciye bakış açısındaki olumsuzlukların, idareyi oluşturan kamu görevlilerinin hiç olmazsa bir kısmına yansıdığı şüphesizdir. Onlar da toplumumuzun birer bireyidirler ve toplumu etkileyen duygular ve davranışlar onları da etkilemektedir.

Kamu görevlilerinin toplumun birer ferdi olmalarının dışında, görevleri nedeniyle oluşan bazı olumsuz bakışlar da söz konusudur.

Ülkemizde, kamu kadrolarının gereğinden fazla kalabalık oluşu nedeniyle kamu görevlilerinin ortalama ücretleri düşüktür. Buna paralel olarak, çağımızın, tüketimi, gösterişi körükleyici eğilimleri de bir kısım insanımızda bir doyumsuzluk ve haset duygusu yaratmaktadır.

Düşük ücretler ve haset duyguları biraraya gelince, girişimcilerle bir kısım kamu görevlileri arasında olumsuz bir ilişki ortamı doğmuştur. Bu ortam, kamu görevlisinin zaman zaman girişimcilere kötü muamele etmesine, işini savsaklamasına ve böylece kendi durumuna yaklaştırmaya çalışmasına neden olmaktadır.

Diğer yandan ise bir bölüm girişimci, kamu görevlilerini zorlayarak ya da özendirerek, yapılması mümkün olmayan isteklerini yaptırmaya çalışmaktadır. Bu da kamu görevlisinin girişimciye bakış açısını olumsuz etkilemektedir.

Nihayet, idare geleneğimiz karşılıklı güvene, beyanın doğruluğuna dayalı değildir. Herkes, kamuya tevdi edeceği bilgileri kanıtlamak zorunda olup, kişisel beyanı kanıt sayılmaz.

Özet olarak, kamu görevlisinin ve girişimcinin çeşitli hataları birlikte, girişimciyi idare karşısında güvenilmemesi gereken kişi haline getirmektedir.

Bu sorunun çözümü için eşzamanlı bazı önlemlere ihtiyaç vardır. Bunlar;

1. Bürokratik işlerde “*beyana güvenmek, fakat yalan, yanlış ya da yanıltıcı beyan sahiplerinin şiddetle cezalandırılması*” usulünün yerleştirilmesi,
2. Kalabalık kamu kadrolarının seyreltilip, yüksek ücretli, yüksek nitelikli personel çalıştırılması,
3. Kamu personeline, girişimciliğin öneminin benimsetilmesidir.

1 Ağustos 1993

## TOPLUMUN, GİRİŞİMCİLERE BAKIŞ AÇISININ DEĞİŞTİRİLMESİ

Girişimciliği olumsuz etkileyen öğelerin giderilmeye çalışılmasının yanısıra, bir taraftan da girişimcilik ortamını destekleyici önlemlere ihtiyaç bulunmaktadır. Bu tür önlemlerden birisi, *“toplumumuzun girişimciye (halk diliyle müteşebbis) bakış açısının değiştirilmesi”* dir.

Her ne kadar son yıllarda hızla değişmekteyse de girişimci, halkımızın çoğunluğunun gözünde pek prestijli bir yere sahip değildir. Bunda, yanlış kanıların etkisi olduğu kadar, bazı kötü örnekler sergilemiş girişimcilerin de payı bulunmaktadır.

Türk sinemasında *“fakir kızı kandırıp hamile kalınca da onu terkeden”* ya da *“fakir halkın elinden arsasını alıp oraya apartman diken”* tipler genellikle **“müteşebbis”** lerdir.

Göbekli, şövalye yüzüklü, eli sigarlı tipler, karikatürlerde, romanlarda ve sinemada hep **“müteşebbis”** olarak tanıtılagelmiştir. Bu benzetmelerin yanında, yasa veya ahlak dışı yollardan para kazanmaya çalışırken yakayı ele veren tipler kendilerini dürüst fakat talihsiz (yakayı ele verdiği için) müteşebbisler olarak savunmuşlardır.

İşte bu ve benzer olaylar, toplumumuzun girişimciye bakış açısını bir miktar da olsa olumsuz etkilemiştir. Bunun pratik olarak sonucu, kişilerin *“ben girişimciyim”* demekten çekinir, utanır hale gelmesi olmuştur. *“Ben girişimciyim, bu yüzden kendi işimi kuracağım”* diyen kişiye, *“herhalde bir üçkağıt açacak”* şüphesiyle bakılması pek nadir değildir.

Aslında girişimcilerin toplumun zenginlik üreteçleri olduğu, onlar olmadan bir toplumun birşey ama hiçbirşey üretemeyeceğinin farkında olanlar da vardır. Şimdi sorun, girişimciye bu tür bakanların sayılarının artırılabilmesidir. Çünkü, girişimciye olumsuz gözle bakış, kamu görevlilerine de yansımakta ve

girişimcinin önüne çeşitli engeller olarak dikilmektedir.

Toplumun girişimciye bakış açısının değiştirilmesi için en etkin yollardan birisi TV ve sinemalardır. Bir ara TRT'de gösterilen *“DeGrassi Sokağı Çocukları”* adlı yapım, girişimciliğin çocuklar arasında özendirilmesi açısından benzersiz bir diziydi.

Metin ve senaryo yazarları nezdinde girişimde bulunularak girişimciyi ve girişimciliği öven motifler kullanılması sağlanabilir.

MÜTEŞEBBİSLER KLÜBÜ başta olmak üzere, girişimcilikle ilgili tüm kişi ve kuruluşlar bu tür katkılar sağlayabilirler.

8 Ağustos 1993

## KAMU GÖREVLİLERİNİN TUTUM VE DAVRANIŞLARINDAKİ YANLIŞLAR

Girişimcilik ortamını olumsuz etkileyen ve çözülmesi gereken sorunlardan bir bölümü de, çeşitli kuralları uygulayan kamu görevlilerinin (bir kısmının) tutum ve davranışlarındaki olumsuzluklarla ilgilidir.

Bu olumsuzlukların çeşitli nedenleri vardır. Girişimcinin toplumca yanlış tanınması, kamu görevlisinin ücretinin düşük olması, işinin gerektirdiği bilgi-becerilere tam sahip olamayı, görevlinin yapacağı işi çıkar amacıyla kullanmaya çalışabilmesi ve/ya girişimcinin, olmayacak bir talebini karşılayabilmek için uygunsuz önerilerde bulunması gibi nedenler, bunlardan ancak bir bölümüdür.

Ama, nedeni ne olursa olsun girişimcilerin büyük bölümü, haketmedikleri tutum ve davranışlara muhatap olmaktadır ve bunların giderilmesi, en azından mücadele edilmesi şarttır. Bu amaçla yapılması gereken, sorunların belirlenip sınıflandırılması ve sonra da çözümler geliştirilip uygulanmasıdır.

Yukarıda bir bölümü örneklenen tutum ve davranış sorunlarının kaynaklarına inilip çözümlenebilmeleri için, bu sorunların tam tanımlanıp sonra da gruplandırılmaları gerekir.

Gruplar yeterince açık belirlendikten sonra, bunlara yol açan nedenler analiz edilmelidir. Bu, iyi yapılabildiği takdirde zaten büyük ölçüde çözümleri de içerecektir.

Bu iş bir girişimci tarafından yapılabilecek bir iş olup, burada önerilen çözümlerin hemen hepsi girişimcilere yeni işler açacak şekildedir.

Söz konusu bu etüdün sonunda ortaya çıkması beklenen nedenlerden birisi, girişimcilerin çeşitli şikayetlerini dile getirebilecekleri bir "**şikayet sistemi**"nin bulunmayışıdır.

Girişimcilerin, kamu görevlilerinin tutum ve davranışlarından şikayetçi oldukları konuların başında **Kamu Alımları** gelmektedir. Buna göre, süratle bir **Kamu Alımları Şikayet Sistemi** oluşturulması yararlı olacaktır.

*(Kamu Alımlarındaki sorunların giderilmesi amacıyla hazırlanmış olan bir yasa teklifi, Şubat-93 tarihinde TBMM'ne verilmiştir. Yasa teklifinin biran önce gündeme gelmesini isteyen kişi ve kuruluşlarımızın her türlü lobi faaliyetine ihtiyaç vardır.)*

18 Temmuz 1993

## E. GİRİŞİMCİLİK POLİTİKASI

### GİRİŞİMCİLİK POLİTİKASI

Nüfusumuzun yaklaşık yarısı (%47), 18 ve daha küçük yaşlardadır. Genç insanlar doğal olarak girişimci bir ruh taşırlar. Ulusumuz ise diğer uluslara göre daha da girişimcidir. David Mc Clelland adlı bir araştırmacı, 1961 yılında yayımladığı **Başaran Toplum** (*The Achieving Society*) adlı kitabında, çeşitli ulusların girişimcilik yeteneklerini karşılaştırmış ve bizim birinci sıraya yerleştirmişimize karar vermiştir.

Ancak, bu büyük potansiyel iyi yönlendirilmek ister. Bu ise ancak bir **Girişimcilik Politikası**'nın uygulanmasıyla mümkündür. Burada "*politika*" deyimiyle, benimsenecek hedeflere erişmek için kullanılacak araçlar topluluğu kastedilmektedir.

**Girişimcilik Politikası**'nın hedefi ise, mevcut girişim ortamında faaliyette bulunan girişimcilerin önlerindeki engellerin enaza indirilmesi ve buna paralel olarak da potansiyel girişimcilerin özendirilerek harekete geçmelerinin sağlanmasıdır.

Bundan sonra -araya girebilecek önemli konuları hariç tutarak-, bu hedeflere erişilebilmesi için kullanılabilecek araçlar üzerinde duracağım. Bunların girişimcilerimize olduğu kadar, onlarla ilgili çeşitli kararları vermekte olanlara da yardımcı olacağını umarım.

Önce, Girişimcilik Politikasının içerdiği başlıkları toplu olarak görmek isteyebilecekler için bir "*başlıklar listesi*" vereceğim. Öndan sonra da başlıkları tanıtacağım.

6 Haziran 1993

### GİRİŞİMCİLİK POLİTİKASI ARAÇLARI (BAŞLIKLAR)

Bu başlıklar, girişimcilikle herhangi bir şekilde ilgilenenlere, "*Girişimciliği desteklemek için neler yapılmalıdır?*" diye düşünenlere yol gösterici olabilir. Bu araçlara eklenmesi gerekenler mutlaka vardır. Okurlarımdan bu konuda uyarılar gelirse onları da listeme dahil edeceğim. Araçlara ait başlıklar şöyle:

#### 1- Girişimcilik ortamını olumsuz etkileyen unsurların giderilmesi

- 1.1- Bürokratik yükün azaltılması
  - 1.11-İş kurma işlemlerinin sadeleştirilmesi
  - 1.12-İş kapatma işlemlerinin sadeleştirilmesi
  - 1.13-İş idaresi işlemlerinin sadeleştirilmesi
    - 1.131-Vergi işlemlerinin sadeleştirilmesi
    - 1.132-Vergi çeşitlerinin gözden geçirilmesi
    - 1.133-Sigorta işlemlerinin sadeleştirilmesi
    - 1.134-lthalat ve ihracat işlemlerinin sadeleştirilmesi
- 1.2- Kuralların (mevzuat) uygulandığındaki aksamaların giderilmesi
  - 1.21-Girişimcilerin, mevzuat hakkında doğru bilgilendirilmesi
    - 1.211-Girişimci kılavuzları hazırlanması
    - 1.212-Özel Girişimcilik Danışma Büroları kurulmasının özendirilmesi
    - 1.213-Girişimciler için danışma telefonlarının (*Hot-Line*) tesisi
  - 1.22-Kuralları uygulayanlar açısından aksamaların giderilmesi
    - 1.221-Aksamaların sınıflanması
    - 1.222-Uygulayıcıların bilgilendirilmesi
      - 1.2221-Girişimcilerle ilişkiler konusunda eğitim programları düzenlenmesi
      - 1.2222-Yasa / ahlak dışı uygulamalar için "Şikayet Sistemi" kurulması

- 1.3- Kamu'nun haksız rekabetinin önlenmesi
  - 1.31-Kamu'nun sermaye iştirakiyle kurulmuş şirketlerin rekabetinin önlenmesi
  - 1.32-Üniversitelerin rekabetinin önlenmesi
  - 1.33-Kamu yararına vakıf ve derneklerin rekabetinin önlenmesi
- 1.4- Kamu kuruluşlarının, kendi içlerinden sağladıkları mal ve hizmet üretimlerinin, girişimcileri caydırıcı etkilerinin giderilmesi

## 2- Girişimcilik ortamını destekleyici önlemler

- 2.1- Toplumun girişimciye bakışının geliştirilmesi
- 2.2- İdarenin girişimciye bakış açısının değiştirilmesi
- 2.3- Mali destek araçları
  - 2.31-Yeni iş kuranlar için vergi bağışıklığı
  - 2.32-Yeni iş kuranlar için vergi taksitlendirme
  - 2.33-Risk sermayesi (*Venture Capital*) sistemi oluşturulmasının özendirilmesi
  - 2.34-Yeni iş kuranlar için faiz sübvansiyonu
  - 2.35-Kamu görevlisi olarak çalışanların kendi işlerini kurmaları için (*enterprise allowance*) programları
  - 2.36-Küçük girişimciler için "Enflasyon Muhasebesi"nin benimsenmesi
  - 2.37-Bankaların, teminat karşılığı kredilerin yanısıra, (yeni buluş) ları teminat kabul ederek kredi vermesi için araçlar
    - 2.371-(Yeni buluş) ların kredilendirilmesi için kefalet fonu oluşturulması
    - 2.372-Girişimcilik örgütlerinin teminatı ile kredi verilmesi
    - 2.373-Bankaların, güven esasına göre (yeni buluş) ları kredilendirmeleri
    - 2.374-Girişimciliği Destekleme Fonu oluşturulması
- 2.4- Yeni buluş (*innovation*) ortamının özendirilmesi ile ilgili araçlar
- 2.41-Tüm toplum kesimlerinde (yeni buluş) kavramının yerleştirilmesi
  - 2.42-Çocuk ve gençlerde (yeni buluş) kavramının hayata geçirilmesi için araçlar
    - 2.421-(yeni buluş) larla ilgili periyodik magazin

75

- yayımlanması ve ücretsiz dağıtımı
- 2.422-Oyuncak alımında ödenen KDV ye yüksek vergi iadesi ödenmesi
- 2.423-(Yeni buluş) sergilerini yaygınlaştırmak
- 2.424-TÜBİTAK'ın, (yeni buluş) lar için bir özendirme programı uygulaması
  - 2.4241-(Yeni buluş) fikirlerinin satın alınması
  - 2.4242-(Yeni buluş) lara danışma birimi kurulması
- 2.43-B/T politikasının hayata geçirilmesi
- 2.5- Organizasyonel araçlar
  - 2.51-Girişimcilik Klüpleri nin desteklenmesi
    - 2.511-Mali yardım yapılması
    - 2.512-Aynı yardım yapılması
  - 2.52- Girişimci ile ihtiyaç sahiplerini buluşturabilecek "Buluşurma Büroları"nın kurulması
  - 2.53-Küçük Girişim Konseyi oluşturulması
  - 2.54-Girişim Destekleme Şirketlerinin kurulması
- 2.6- Eğitsel araçlar
  - 2.61-Girişimcilik eğitimi paketlerinin hazırlanmasının özendirilmesi
  - 2.62-Girişimcilik eğitimi veren kuruluşların özendirilmesi
  - 2.63-TV ve radyo yoluyla girişimciliğin özendirilmesi
  - 2.64-Akademik kuruluşların girişimcilik eğitimi vermeye özendirilmeleri
- 2.7- Girişim Klinikleri
  - 2.71-Meslek kuruluşlarının, Girişim Klinikleri kurmaya özendirilmeleri
    - 2.711-Bir çerçeve yasa ile tüm meslek kuruluşlarına Girişim Kliniği düzenleme zorunluğu getirilmesi
    - 2.712-Girişim Kliniği konusunda bilinç geliştirilmesi
      - 2.7121-*Audio-visual* araçlar geliştirilip meslek kuruluşlarına dağıtımı
      - 2.7122-Yabancı ülkelerdeki Girişim Klinikleri ' nin ziyaret edilmesi
- 2.8- Kamu alımları yoluyla girişimciliğin desteklenmesi araçları
- 2.9- Lobi faaliyetleri

76

- 2.91-Girişimcilikle ilgili kurum ve kuruluşların rekabete sevk edilmesi
- 2.92-Mektup kampanyaları
- 2.93-Vaka koleksiyonu kitapları
- 2.94-Basında "Girişimcilik Köşeleri"
- 2.95-Etkilenmesi gerekli kişi ve kuruluşlar envanteri
- 2.10-Potansiyel girişimcilere yeni iş fikirleri verilmesi
  - 2.101-Potansiyel işler kılavuzu
  - 2.102-"Bunu Yapabilir misiniz?" sergileri
- 2.11-Pazarlama desteği
  - 2.111-Pazar Bilgileri Sistemi
  - 2.112-Kamu kuruluşlarının alım güvencesi vermesi
- 2.12-Sosyal güvencenin artırılması
  - 2.121-Emekli sandığı, SSK ve Bağkur'un birleştirilmesi
- 2.13-Girişimcilik ortamını bütünüyle izleyen bir kamu otoritesi oluşturulması
  - 2.131-Anılan otoritenin "küçük ve güçlü devlet" ilkesine göre oluşturulması / reorganizasyonu

13 Haziran 1993

## İŞ KURMA İŞLEMLERİNİN SADELEŞTİRİLMESİ

Girişimcilik politikası araçlarından birisi ve de önemlilerinden birisi, yeni iş kuracak kişilerin yerine getirmesi gereken bürokratik işlemlerin azaltılıp basitleştirilmesidir (*azaltma* ile *basitleştirmenin* farkına dikkat!).

1986 yılında yapılan bir araştırma, bir işyeri açmak için gereken işlemlerin tam yapılması halinde -ki kimse tam yapmaz-, yaklaşık 19,000 ayrı işlem yapılması gerektiğini ortaya çıkarmıştı. O tarihten sonra mevzuat iyice basitleştirildi ama zamanla yine kabarmaya başladı.

Sorun aslında sadece iş kurma işlemleri ile sınırlı değildir. Sorun, girişimcinin, işinin herhangi bir evresindeki bürokratik işlemlerin bütünü -ki buna *bürokratik yük* denilebilir- meselesidir ve bu yük ülkemizde çok ağırdır.

Bunun basitçe azaltılamayışının birkaç nedeninden ilki, hemen her kamu görevlisinin, yetki alanı içindeki inisiyatifinden yararlanarak *mikro-kurallar* koymasındır. Örneğin, herhangi bir mevzuatta öngörülmemiş olmasına karşın bir kamu görevlisi, kimliğinizin noter tasdikli suretini isteyebilir, hatta eğer gerek (!) görürse ikinci nüshasını da tasdiklettirmenizi talebedebilir. Bu basit işlem ise size 1 gün kaybettirebilir. Bu, *çıkar sağlama* emeliyle yapılabileceği gibi, bazı kamu görevlilerince potansiyel bir vurguncu gibi görülen girişimciye *güçlük çıkartmış olmak için* dahi yapılabilir.

İşlemlerin kolayca azaltılamayışının ikinci bir nedeni, imkanların kötüye kullanılma eğilimlerinin çokluğu ve kamunun buna karşı kendini koruma refleksidir.

Üçüncü neden, kamusal sistemin çok sayıdaki ve irili ufaklı

alt-sistemlerinin usulüne uygun kurulmamış ve de günün koşullarına göre yenilenememiş olmasıdır.

Maddi ve manevi enerjisini, yeni kuracağı işin güçlüklerini yenmeye yönlendirmiş bir girişimcinin, bürokrasinin labirentlerinden kurtarılması için yapılması ilk gereken, bu sorunu kendi işi kabul eden bir kamu otoritesinin işi üstlenmesi, ancak sorunu kendi çözmeye kalkmadan, her kamu kurumunun bu sorunun bilincine varıp kendi mücadele planını yapmasını sağlamasıdır. Her kamu kurumu girişimcilerden, yeni iş kurmakla ilgili ne gibi taleplerde bulunduğunu, bunları nasıl azaltıp basitleştirebileceğini herkesten daha iyi bilecektir. Organizatöre düşen görev, girişimciye bir hasım olarak bakılmamasının teminidir.

*Bürokratik yük*'ün azaltılması sorunu, bir defa çözümlü bítebilecek bir sorun değildir. *Yük* azaltılacak, yeni *yük*'ler ortaya çıkacak ve onlar da azaltılmaya çalışılacaktır.

Bürokratik yükün azaltılması çalışmaları sırasında dikkatten kaçırılmaması gereken bir nokta şudur: Bir seri bürokratik işlemde oluşan bir işin alacağı toplam süre, işlemlerin sürelerinin toplamına değil, işlemlerin **sayısına** bağlıdır. Garip gibi görünen bu kuralın doğruluğuna inanmayanlar deneyebilirler.

20 Haziran 1993

## İŞ KAPATMA İŞLEMLERİNİN SADELEŞTİRİLMESİ

İş kurmak ne kadar önemliyse, mevcut bir işi tasfiye edip kapatmak da o kadar önemlidir.

Belirli varsayımlara dayalı olarak kurulmuş olan bir iş ve o işi yapacak olan kuruluş, varsayımlardan bir veya birkaçının doğru çıkmayışı yüzünden umulan sonucu vermeyebilir.

Birbiriyle iyi anlaşacağını umarak bir ortaklık kuran iki kişi, yola çıktıktan bir süre sonra beraber çalışamayacaklarını anlayabilirler. Ya da belirli bir pazar payını alacağı varsayımıyla kurulan bir iş, bu pay alınamayınca kapatılmak durumuna gelinebilir.

Bir kuruluş hiç bir iş yapmasa dahi bazı giderlere neden olacağı için, girişimciler kuruluşu kapatmak isteyebileceklerdir. İşte sorun bu noktadadır. Oldukça uzun (hatta bazı hallerde şirketi kurmaktan da uzun) olan tasfiye işlemleri, geriye yansıyarak potansiyel girişimcilerin gözlerini korkutur ve onların iş kurma düşüncelerini olumsuz etkileyebilir.

İşlerin tasfiyesinin uzun işlemlere bağlanmış olmasının bir nedeni, kötü niyetli bazı girişimcilerin olası düzenlerine engel olabilmektir. Ancak unutulmamalıdır ki bu tür engeller hiçbir zaman kötü niyetlileri durduramamakta, sadece iyi niyetli girişimcilerin heveslerini kırmaktadır.

Bu nedenlerle, iş kapatma işlemlerinin basitleştirilmesi, fakat olası kötü niyet girişimlerine engel olabilmek için de, tasfiye edilen işlerin daha sonradan incelenerek kötü niyet sahiplerinin şiddetle cezalandırılması daha doğrudur.

27 Haziran 1993



## VERGİ İŞLEMLERİNİN SADELEŞTİRİLMESİ

Kendi işini kurmuş bir girişimcinin en önemli sorunlarından birisi de vergi idaresiyle ilişkilerini arızasız yürütebilmesidir. Oldukça karmaşık olan ve yapılabilecek küçük ihmallerin dahi ağır faturalarla (cezalar gibi) ödendiği vergi işlemleri, girişimcilerin korkulu rüyasıdır.

Vergi işlemlerine aşına olan, bu işlemleri takip edecek özel personeli bulunan, vergi idaresiyle uzun süredir temasta bulunduğu için yapabileceği hataları kolayca telafi edebilen kişiler için üzerinde durmaya değmez gibi görünebilecek bu konu, genç girişimciler için çok caydırıcıdır.

Vergi işlemlerinin büyük ve küçük girişimciler için ayrı prosedürlere bağlanması pratikte bazı sorunlar yaratabilir, hatta bazı suistimallere yol açabilir. Bu doğrudur. Ancak, bu konuda özel imkanlara sahip büyük kuruluşların başa çıkabileceği karmaşıklıkta işlemlere küçük girişimcilerin muhatap olması da kendi başına bir sorundur.

Bu nedenle, hem uygulamada birliği bozmamak hem de küçük girişimcilere kolaylık sağlamak üzere, belirli bir süre ile sınırlandırılmak üzere bazı işlemlerin muaf tutulmasının bir çözüm olabileceği düşünülmektedir. Nitekim tam yeterli olmasa da yeni iş kurmuş olanlar için bazı muafiyetler bulunmaktadır. Ayrıca, vergi idareleri, küçük girişimciler için özel masalar ihdas ederek bu işlemleri daha basit hale getirebilirler.

Vergi işlemlerinin yarattığı güçlüklerin bir nedeni de vergilerin çeşitliliğidir. Bir küçük girişimcinin vermek zorunda olduğu çeşitli vergiler, bunların tabi olduğu mevzuatın birbirinden farklılığı düşünülürse, ne denli az olursa olsun bu işlemlerin girişimcilere yüklediği yükün ağırlığı anlaşılacaktır.

Gerek vergi çeşitleri gerekse vergi işlemlerinin karmaşıklığı dolayısıyla doğan yükün enaza indirilmesi için köklü çare,

idarenin her kademesindeki görevlilerin (vergi dairesindeki memurdan, bakanlara varıncaya kadar), küçük girişimcilerin durumlarını iyi takdir edebilmesi, onları ekonominin gerçek motoru olarak görebilmeleridir.

Kamu yönetimiyle herhangi bir düzeyde ilgilenen her kuruluş, kendi içinde mutlaka bir *“işlem basitleştirme birimi”* kurmalı, bunu da yapamıyorsa bir *“işlem basitleştirme sorumlusu”* ayırmalıdır.

Küçük girişimcilere yardımcı olmak isteyen tüm kuruluşlar (gönüllü kuruluşlar dahil), ilk ve en önemli görevlerinin, girişimcilerin sırtındaki mevzuat yükünü azaltmak olduğunu bilmelidirler.

4 Temmuz 1993

## GİRİŞİMCİLERİN BİLGİLENDİRİLMESİ

Girişimciliği ilgilendiren çeşitli kuralların -ki genel olarak mevzuat diyebiliriz- karmaşıklığı kadar, onlardan yararlanacak olan girişimcilerin kendilerini ilgilendiren mevzuat hükümlerini doğru kullanamaması da önemli bir sorun alanıdır.

Değişen ya da yeni çıkarılan yasalar, bunların gerektirdiği tüzük ve yönetmelikler tam olarak çok az girişimci tarafından izlenebilir. Daha doğrusu pek izlenemez. Girişimci genel olarak ilgilendiği konunun teknik yanlarından başka tarafı düşünmemek eğiliminde olan kişidir. Halbuki mevzuat, onu bilmeyenleri affetmez.

Bu nedenle girişimcilerin mevzuat hakkında bilgilendirilmesi gerekir. Bunun için çeşitli yollar düşünülebilir. Bunlardan bazıları şunlardır:

### \* Girişimci Kılavuzları Hazırlanması

Büyük ölçekli girişimciler genellikle mevzuat ile uğraşmak üzere özel personel, hatta özel birimler bulundurabilirler. Bu nedenle özellikle küçük ölçekli girişimciler için, fazla karmaşık olmayan, ayrıntıları içermeyen ama ayrıntıların nere(ler)de bulunduğunu gösteren, sade bir dille yazılmış ve onlara ulaştırılmış kılavuzlara ihtiyaç vardır.

Bu kılavuzların tek merkez tarafından (KOSGEB gibi) hazırlanması pratik değildir. Bunun yerine her kurum kendisi ile ilgili mevzuat arasından yalnız küçük girişimcileri ilgilendirenleri seçip broşürler haline getirebilir. Bunlara ek olarak özet kılavuzlar da hazırlanabilir. Bunların hazırlanması, bizzat girişimciler tarafından yapılabilir. Bu konuda kendini yeterli gören girişimcilerin Sanayi Bakanlığı'na, Maliye Bakanlığı'na, KOSGEB'e ve diğer mevzuat kaynaklarına birer teklif vermelerini öneririm (kabul edileceğini ise garanti edemem!).

### \* Özel, Girişimcilik Danışma Bürolarının Kurulmasının Özendirilmesi

Bir diğer bilgilendirme yolu, yine özel girişimciler tarafından kurulabilecek olan **Danışma Büroları**'nın kurulmasıdır. Bu bürolar teşvik görmez ise ayakta duramazlar. Bu nedenle girişimcilik konusunda kendini sorumlu gören kurumlarımız bazı özendirici destekler sağlamalıdır. Vakıfların yer vermesi, bazı kamu görevlilerinin part-time olarak bu bürolarda bilgi vermelerinin sağlanması, bilgisayar, fotokopi, fax gibi imkanlarından yararlandırılmaları, belediyelerin çeşitli destekler sağlamaları gibi özendirici desteklerin, devletin üzerinden çok önemli bir yükü alıp hem de çok önemli bir işlev görmeleri mümkündür.

Girişimcilerden bazıları, uygun gördükleri kamu kuruluşlarına başvurarak bu tür hizmetler vermek istediklerini belirtebilirler. Bazı gazetelerimiz, girişimciler için köşeler açmaya başlamışlardır. Onlara da başvurulabilir. Bu tür bir hizmet bir yandan girişimcilere destek olabilecek bir işlevi sağlarken gazetelere de tiraj artırma imkanı yaratabilir. Bu işe girişecek olanların bu noktayı da tekliflerinde belirtmelerini öneririm.

### \* **Canlı-hat (Hot-line) Telefonları Tesis Edilmesi**

Bir başka yöntem, kamu kuruluşlarının, kendi mevzuatı ile ilgili bir **canlı-hat** tesis etmeleridir. Daha iyisi, kamu kuruluşlarının girişimcileri özendirerek onların bu tür bir hizmeti o kamu kuruluşu adına vermelerini desteklemeleridir.

Evinden hizmet vermek isteyen kadın girişimciler, bedensel özürülüler için mükemmel bir iş imkanıdır. Görülmektedir ki girişimcilere mevzuat desteği vermek dahi, iş kurmak isteyenlere yeni imkanlar yaratabilir.

Yeter ki laftan başka şeyler üretmek isteyelim..

11 Temmuz 1993

## “GİRİŞİM ÖDENEĞİ” UYGULAMASI

Girişimcilik politikasının araçlarından birisi ve de ülkemiz gibi kalabalık kamu kadrolarına bütçesinin %60'ını ayıran bir ülke için çok önemli bir aracı tanıtmak istiyorum. Bu yöntem, bir kamu kuruluşunda işçi veya memur olarak çalışmakta iken kendi işini kurmak isteyenlere, belirli bir süre için (örneğin 1 yıl) belirli bir ücret ödemek (örneğin 3 milyon/ay) ve bu bir yıl için görevliyi izinli saymaktır.

Bir yılın sonunda kurduğu işe devam etmek isteyenler bir yasa ile, hizmet süresine bakılmaksızın tam emeklilik koşullarıyla emekli edilmekte, eski işine devam etmek isteyenler ise kaldığı yerden işe devam etmektedir.

Buradaki ilkeye dikkat edilmelidir. O da, çalışanların, zorlama yapılmadan hatta özendirilerek kendi işlerini kurmaya ve böylece de bir yandan üretken kılınırken bir yandan da kalabalık kamu kadrolarının seyreltilmesidir.

Tekrar edeyim ki bunun dışındaki yollar (resen emeklilik vs gibi) çıkmaz yoldur.

Özelleştirmenin ön koşulu budur. İngiltere'de *"enterprise allowance"* adıyla uygulanan ve 1 yıl boyunca haftada £ 40 ödenen "girişim ödeneği" Türkiye için iyi bir modeldir.

Kalabalık kamu kadrolarını seyreltmek, özelleştirmeden başka işlere de yarar. Örneğin kamu görevlilerinin (çok az sayıda) niteliklerinin ve dolayısıyla da ücretlerinin artırılması da ANCAK bu yolla mümkündür. Bunun dışında "açız" pankartları taşımak da dahil hiçbir yöntem, bu sorunları çözemez.

5 Eylül 1993

## YENİ BULUŞLAR İÇİN TEMİNAT FONU..

Olmayan bir şeyin ortaya konulmasına **icat**, mevcut bir şeyin geliştirilmesine **iyileştirme**, bunların ikisine birdense **buluş** diyoruz.

Buluşların bir toplumun gelişiminde ne denli önemli rol oynadığı, hatta insanlık tarihini şekillendiren başlıca faktör olduğu, bugünün gelişmiş toplumlarınca yüzyıllar önce anlaşılmış ve tüm toplum kurumları buna göre şekillendirilmiştir.

Bizim toplumumuzda ise durum böyle değildir. Hezarfen Ahmet Çelebi Galata kulesinden kanatla uçtuğu için Cezayir'e sürülmüştür. Geçen yıl Muğla'da bir mühendisimiz denizaltı araştırma teknesi yaptığı için ağır ceza mahkemesine sevk edilmiştir. Buluşçuluğa karşı geleneksel tavrı bu olan toplumumuzda, bilim ve teknoloji konusunda gelişme sağlamak üzere kurulan kurumlar da yanlış örgütlenmiş, buluşları devlet eliyle yapmayı düşlemiştir.

Bugün artık -yavaş da olsa- bu yaklaşımın yanlış olduğu, böyle bir mekanizmanın eski Sovyetler birliğinde bile işletilemediği, devletin işlevinin işleri bizzat yapmak değil, yapılacak işlerin önündeki engelleri kaldırmak olduğu anlaşılmaktadır. Bu anlayış toplumumuzun en az dirençli olan *"sokaktaki insanı"*ndan, yeniliklere karşı en büyük direnci gösteren *"kurum insanı"*na kadar yavaş yavaş yayılacaktır.

Bu süreci hızlandırabildiğimiz ölçüde, yani buluşçuluğu yaygınlaştırdığımız, üniversite ve araştırma kurumlarımızın tekelinden kurtarabildiğimiz ölçüde toplumumuz da gelişme yoluna girecektir.

Buluşçuluğu yaygınlaştırmak, onun özendirilmesine, daha da önemlisi buluşçuluğun önündeki engellerin kaldırılmasına bağlıdır. Engellerin kaldırılması için öncelikle bir psikolojik

mücadele gerektiğine inanıyorum. Batı ülkelerinde bu tür mücadeleler çeşitli konular için yapılmaktadır. Örneğin, bilgisayar korkusunu yenmek için "*bilgisayar okur-yazarlığı programları*", teknoloji cehaletine karşı da "*teknoloji okur-yazarlığı programları*" uygulanmaktadır.

Ülkemizde de böyle bir programa ihtiyaç vardır. Programın Batı'daki benzerlerinden tek farkı, aydın dediğimiz kesime yönelik olması gereğidir.

Bir yandan bu yapılırken, diğer yandan da buluşçuluğun özendirilmesine ihtiyaç vardır. Bu özendirmenin bir aracı, yeni buluşların gerektirdiği parasal ihtiyaçların karşılanabilmesidir. Bunun için buluş sahiplerinin sıkça yakındıkları bir konu, bankaların kredi verebilmek için teminat istemeleri, buluşçuların da genellikle bu teminatı verebilecek durumda olmayışlarıdır.

Bir girişimcinin ihtiyacı olan en son şey para ise de -ki daha önce "*Önce Para Değil!*" adıyla bir yazımda işlemiştim-, önünde sonunda sıra paraya gelecektir. İşte bu "*teminat bulamama*" sorununu çözmek için bir yol önermek istiyorum.

Kendisini girişimcilikten ve girişimcilikle ilgili konulardan sorumlu sayan kurumlarımız, birleşerek ya da ayrı ayrı birer "*Buluş Teminat Fonu*" yaratabilirler. Bir buluş yapan ve bunu ticari alana aktarmayı düşünen girişimciler bu fondan teminat göstererek bankalardan kredi alabilirler. Bu fonun, yan faydalarından birisi de, fondan yararlanabilmek için konulabilecek bazı ön koşulların girişimcilere sağlayacağı yararlarıdır.

Örneğin, fona müracaat edebilmek için projenin bir "*Girişim Kliniği*"nde görüşülmüş ve geçer not almış olması gibi bir ön koşul konulabilir.

Küçük esnafın Halk Bankası'ndan kredi alabilmek için aralarında kurdukları esnaf kefalet kooperatifleri, uzun yıllardır uygulanan bir usuldür. *Buluş Teminat Fonu* uygulaması da bundan pek farklı değildir. Fark, fonun kimin tarafından kurulduğundadır.

Buluşçuluğu bir ulusal karakter haline getiremeyecek toplumların yarının dünyasında yeri yoktur. Her iki lafın başında

'değişim' sözü etmek hoştur. Ama değişimin yolu, insanımızın buluş üretir yani teknoloji üretir duruma gelmesinden geçmektedir.

Değişim konusunda samimi olanlar, teknoloji üretiminin gerçek anlamını bilenler, buluşa buluşçuluğa düşman olmayanlar haydi iş başına!

12 Eylül 1993

## **ÇOCUKLARIN YENİ BULUŞLARA ÖZENDİRİLMESİ İÇİN: OYUNCAK İÇİN SIFIR GÜMRÜK VE KDV !**

Tüm toplum kesimlerinde, *yeni buluş bilinci*'nin geliştirilmesi için çeşitli araçların kullanılması mümkündür. Nitekim daha önce bunlardan birisi üzerinde durmuştum.

Şimdi, buluş bilinci için gerçek hedef kitle olan çocuk ve gençlere yönelik bir araç üzerinde duracağım: Oyuncaklar !

Bazı kavramlarımız gibi “oyuncak” kavramına da dilimizde çok haksızlık yapılmış, ciddi olmayan, birşeylere yaramayan nesne ve davranışlara oyuncak ve oyun denilmiştir. Hele hele erişkinlerin oyuncakla ve oyunla ilişkileri neredeyse yasaklanmıştır.

Gerçekte ise oyuncak, en yararlı öğrenim aracıdır ve şükür ki bu anlaşılıp eğitim teşkilatımızın denetimine girmemiştir. Aksi halde bebelerimiz, çocuklarımız ve gençlerimiz, “*izinsiz eğitim yaptıkları*” gerekçesiyle takibata uğrayabilirdi!

Elleriyle, yeni yeni eşyayı kavrayabilen bebekler, kül tablasını ısırmaya, cam bardakla birbirine vurup kırmaya veya eline geçirdiği eşyayı balkondan aşağı atmaya çalışırken son derece öğretici deneyler yapmaktadırlar. Böylelikle, cisimlerin kırılabilirlikleri, serbest düşmedeki davranışları konusunda çok sağlam deneysel bilgiler edinmektedirler.

Bu bilgiler, okullardaki tüm gayrete (!) rağmen genellikle bozulmamakta ve insanların o şaşırtıcı sağduyuları böylelikle oluşmaktadır.

Oynamasına izin verilmeyen ve sonra da okula gönderilip

ezberciliğe zorlanan (ve daha da fecisi bunu beceren) çocukların, büyüdüklerinde hiçbir işi doğru dürüst yapamayan kişilikler sergilemesi dikkat çekicidir.

Oyun ve oyuncak, enaz okullarımız kadar önem vermemiz gereken bir konudur. Yeni buluşların temelinde, onun kurumsal altyapısı kadar insanlarımızın yaratıcılığı, onun da altında çocuk ve gençlerimizin (ve de erişkinlerimizin) oyun ve oyuncakla olan ilişkileri yatmaktadır. Hatta, çocukluk ve gençliğinde sporla -ki o da bir oyun türüdür- spor yapması sağlanmamış ya da engel olunmuş insanların erişkinliklerinde, başkalarının hak ve özgürlüklerine saygı göstermediği, çünkü sporun geliştirdiği “*kurallara uyma*” bilincinden yoksun oldukları şüphesizdir. Bu açıdan oyun, demokrasinin de önemli bir yapı taşıdır.

Bir yandan büyüklerin oyun ve oyuncağa bakış açılarının değiştirilmesine çalışılırken, bir yandan da her türlü oyuncağın ithalinden ve satışından alınan vergileri sıfırlamak, bu bakımdan son derece yararlı olacaktır.

Bu serbestiye karşı çıkacak olanlar, bu işin öneminin farkında olmadan yıllardır gümrük duvarlarının arkasında çocuklarımıza oyuncak namı altında plastik tüfek kakalayıp onları şiddete özendiren bir avuç kişidir. Onlara da aldırmamak gerekir!

26 Eylül 1993

## GİRİŞİM KLİNİKLERİ

Kültürümüzde bulunmayan kavramları ifade etmeye kalkınca başlıktaki gibi garip deyimler ortaya çıkıyor. Ama çare yok. Ya olguyu siz üretip adını da koyacaksınız, ya da üretenlerden alıp ya aynen ya da tercüme ederek kullanacaksınız.

Angola-Sakson kültüründe "*Venture Clinic*" (Girişim Kliniği) ya da "*Business Clinic*" (İş Kliniği) şeklinde adlandırılan deyim böyledir.

Bu kitap aracılığıyla bazen çeşitli konulardaki düşüncelerimi siz okurlarımla paylaşıırken, bazen de toplumumuzun gereksindiği yeni kurumlara ait bilgileri aktarıyorum.

Girişim Klinikleri (GK diye kısaltacağım), kendi işini kurmak isteyen kişilerin heyecan ve deneyimsizliklerinin yol açtığı risklere karşı geliştirilmiş kurumlardan birisidir. Batı ülkelerindeki tecrübe, kendi işini kuran girişimcilerin ancak %30 kadarının başarılı olup batmadığını, geri kalanın bir süre sonra bu girişimlerinden vazgeçtiklerini göstermiştir. Bu süre bazen 1-2 ay bazen 1 yıl civarında olabilmektedir.

Her kendi işini kurma girişiminin, girişimciye bir maliyeti olduğu gibi, topluma da bir maliyeti vardır. Dolayısıyla, her batan iş, toplumun kaybettiği bir kaynaktır. İşte bu noktadan hareketle bir takım araçlar geliştirilmiştir. "Çok yönlü destek merkezleri", "Girişim Danışmanlığı" gibi kurumlar bu amaçla kurulmuşlardır. Bu amaçlardan birisi ve de en etkinlerinden birisi GK'dir.

Bir girişim kliniği, çeşitli alanlardaki deneyimli girişimcilerden oluşan (50-100 kadar) bir devamlı 'panel'dir.

Kendi işini kurmak isteyen kişiler, bu panelin karşısında, kurmayı düşündükleri işin çeşitli yönlerini (finansman temini, pazarlama, geliştirme gibi) anlatırlar ve panel üyelerinin sorularını yanıtlarlar.

Daha sonra panel üyeleri yapıcı eleştirilerde bulunarak,

girişimciyi başarısızlığa uğratabilecek zayıf noktalara -varsa, ki mutlaka vardır- dikkat çekip önerilerde bulunurlar.

Bu bir çeşit hasta başında yapılan konsültasyon gibidir.

Bütün bu çalışma -hazırlık dönemi hariç- 3 saat kadar sürer.

Panel üyeleri de zamanla bu konuda uzmanlaşırlar. Bu bir çeşit okuldur. Girişimcilik Okulu gibi.

Şimdi bir çağırıda bulunmak istiyorum. Son aylarda ülkemizde bir Girişim Patlaması olgusu yaşanıyor. Ama GK türünde kurumları oluşturamazsak bu patlama büyük ölçüde bir "başarısız girişimci patlaması"na da pekala dönüşebilir.

Hemen her konuda çağdaş yöntemlere açıklığını kanıtlamış bulunan Ege ve 9 Eylül Üniversitelerimiz, bu konuda da inisiyatif olarak mesela Girişimciler Kulübü -ki daha da iyisi Kulübün İzmir şubesini açmaktır- ile birlikte bir İZMİR GİRİŞİM KLİNİĞİ organize edebilirler.

Üniversitelerimizden mezun olanlar arasında (hatta öğrenciler arasında) kendi işini kuranlar artar ve Müteşebbisler Kulübü de amaçlarından birisini gerçekleştirmiş olurlar.

Hele bu üçlüye bir de özel radyo ve/ya TV katılabilirse sonuç çok daha parlak olur.

28 Aralık 1992

## GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ

*“Girişimcilik bir Tanrı vergisidir, eğitimi olmaz”* demeyin. Çünkü, girişimciliğin Tanrı vergisi bazı yeteneklerle ilgisi olmasına karşın büyük bölümü öğrenilebilir becerilerdir.

İyi bir girişimcinin, çevresiyle kolay dostluk kurabilecek sempatik bir fiziki görünüşe sahip olması ya da sezgisel bazı yetenekleriyle fırsatları koklamasını bilmesi iyi birer niteliktir ve bunlar Tanrı vergisidir.

Ama yalnız sempatik olanların ya da iyi koku alabilen kişilerin iyi birer girişimci oldukları da nadirdir. Girişimciliğin eğitimle geliştirilebileceğine en iyi kanıt mucitlerdir. Mucitler genellikle pek iyi girişimci değillerdir. Bunun nedeni, icatlarına aşırı yoğunlaşıp, icadın ticari hayata aktarılması için gereken -ve çoğu da pek sevimli olmayan- çok sayıdaki işi yapmaktan kaçınmalarıdır.

Bir mucitle bir girişimcinin yaptığı ortaklıkların genellikle başarılı olduğu bilinmektedir. Girişimcinin sahip olması gereken ve belki beceri dahi denilmesi pek doğru olmamasına rağmen onun başarısını etkileyebilecek çok sayıda, önemli-önemsiz "beceri" vardır.

Örneğin hayatında kimseye senet vermemiş ya da senet almamış bir girişimci, senetlerle ilgili bazı bilgileri öğrenene kadar sırf bu yüzden bataabilir. Ya da bir kira kontratı yapmanın önemini bilmeyen bir girişimci, bu yüzden işyerinden durup dururken çıkabilir. Bütün bu işlemleri başkalarına yaptırmak, ancak belirli bir mali güce eriştikten sonra mümkündür.

Uçak yolculuğu yapan herkes, iniş ve kalkışlar sırasında motorun gücünü azaltabilecek en küçük sebebe dahi izin verilmediğini, aydınlatmanın bile kesildiğini bilir.

Girişimcinin de en kritik dönemi ayakta durana kadarki dönemdir. Bu nedenle de dünyada her 100 girişimin yarısı

küçük sebeplerden batmaktadır. Henüz işe girişmemiş bir girişimci ile yeni iş kurmuş ya da uzunca süredir iş yapan bir girişimci arasında ihtiyaçları olan bilgi-beceriler açısından farklar vardır.

Bu yüzden girişimcilik eğitimi paketleri genellikle üç bölümlü (yeniler, orta derecede deneyimliler ve deneyimliler olmak üzere) olmaktadır.

Bu tür eğitim verecek kuruluşların özendirilmesi, girişimcilik politikasının önemli araçlarından birisidir. Ancak, dikkat edilmesi gereken bir nokta vardır: O da, bu eğitimi verecek olanların bu konudaki yeterlikleridir. Girişimcilik eğitiminin geleneksel işletmecilik eğitimi olmadığı gözden kaçırılmamalı, eğitim programları, girişimcilerin ihtiyaçları dikkate alınarak özel olarak geliştirilmelidir.

10 Ekim 1993

## GİRİŞİMCİLİK KLÜPLERİNİN DESTEKLENMESİ

Girişimciliğin önündeki engellerin kaldırılması, onlara çeşitli destekler sağlanması, diğer ülkelerdeki benzer kuruluşlarla ilişkiler kurulması ve idare ile girişimciler arasında verimli bir iletişim ortamı kurulması gibi işlevleri yapabilecek olan bir organizasyon türü, Girişimcilik Klüp'leridir.

Giderek örgütlenen toplumumuzda çok dar ilgi alanları çevresinde bile toplanan, o alanla ilgili düşünceler geliştiren, o alanın çıkarlarını savunan organizasyonların bulunduğu gözönüne alınırsa, girişimciler gibi toplumun en üretken kesiminin yeterli örgütlenmeye gitmemiş olması, biraz güç açıklanabilir bir olgu olarak görünmektedir. Bunun çeşitli nedenleri olabilir ama herhalde bir tanesi de bu tür örgütlerin yeterince desteklenmeyişidir.

Belediyelerimiz, bu tür klüpleri desteklemesi gerekenlerin başında gelir. Çünkü bir yöredeki ekonomik faaliyeti geliştirecek olanlar, işsizliği ve /ya gelir yetmezliğini yokedecek olanlar girişimcilerdir. Ekonomik faaliyeti güçlü bir yörede belediye hizmeti vermek de daha kolaydır. O halde belediyeler girişimcileri desteklerse, kendi kaynağını güçlendirmiş olurlar.

Bu tür klüpleri kurabilecek girişimcileri cesaretlendirmek, belediyeye ait yerlerden tahsis etmek, telefon, fax, bilgisayar gibi kolaylıklar sağlamak, yemekli toplantılara sponsorluk yapmak gibi maddi değeri çok büyük olmayan katkılar, kısa sürede o yöredeki girişimcilik yaşamını canlandıracaktır. Gerek yerel, gerek merkezi hatta özel sektör kuruluşlarımızın kendilerini tanıtmak, sevdirmek için kullandıkları geleneksel yaklaşım "*ben büyüğüm, ben iyiyim*" demekten ibarettir. Övünmek yerine çeşitli kesimlere yapılacak bu tür katkılar, umulduğundan daha büyük beğeni ve ayrıca da toplumsal yarar sağlayacaktır.

17 Ekim 1993

## GİRİŞİMCİLİK RADYOLARI

Her ilimiz ve ilçemizde (hatta bazı kasabalarda) pıtrak gibi radyoların kurulması, demokrasimizin kökleşmesi, insanlarımızın yöre olaylarından haberdar olması, o olayları yönlendirebilecek katkılarda bulunması sevinilecek bir gelişmedir.

İşin ticari yanı da girişimcilerimiz için önemlidir. Yerel radyo kurmak mükemmel bir iş fikridir.

Haber ve eğlence programları yapan radyoların yanısıra, tamamen girişimcilikle ilgili yayınlar yapan radyoların kurulması ise bu fikrin bir özel halidir. İşte bu yüzden de bu konu girişimcilik politikasının araçlarından birisidir.

Yöredeki kişilere ve özellikle gençlere, öğrencilere, ev kadınlarına, özörlülere, emeklilere tam veya ek gelir yaratabilecek işler hakkında bilgiler vermek, onları özendirmek, bu tür radyoların yapabilecekleri yayınların bir yüzüdür.

Diğer yandan, kendi işini kurmuş ama sorunları bulunan girişimcileri (zaten sorunu olmayan girişimci yoktur ve olamaz da) biraraya getiren **Girişim Kliniği Programları** da ayrı birer yayın kuşağı olabilir.

Gelecek yazımda, bu tür radyoların yapabileceği yayınlarla ilgili ayrıntılı bir liste vereceğim.

24 Ekim 1993



## GİRİŞİMCİLİK RADYOLARI İÇİN PROGRAMLAR

Daha önce, Girişimcilik Politikası'nın bir aracı olarak Girişimcilik Radyoları'nın kurulabileceğini belirtmiş, bu defa da ne gibi programlar yayınlanabileceğine örnekler vereceğimi belirtmiştim. Bakınız böyle bir radyo hangi konuları işleyebilir:

- (1) Potansiyel işler  
Çeşitli kesimler (kent, kır, genç, yaşlı kadın, erkek, çocuk, sağlam, özürlü, yüksek nitelikli, düşük nitelikli, tam zamanlı, part-time, bölüşümlü gibi ) için iş fikirleri verilir. Bu işleri yapmakta olanlarla şöyleşiler yapılarak kişilerin ufukları genişletilir.
- (2) Girişim kliniği  
Haftada 1 defa, kendi işini kurmak isteyen bir girişimci, bu konuda deneyimli olan kişilerin oluşturduğu bir "klinik" te düşündüğü işi ve varsa iş planını savunur.Kliniğe katılanlar ise eleştiri yaparak, girişimcinin daha berrak olarak işe girmesine yardımcı olurlar.
- (3) İş arayanlar köşesi  
Bir çeşit küçük ilanlar gibidir.
- (4) Çalışan arayanlar köşesi  
Çalıştıracak kişi arayanlar, arzu ettikleri becerilerle birlikte çağrı yaparlar.
- (5) İdareden istekler  
İşsizlerin, kendi işini kurmuş ve kurmayı düşünenlerin istekleri olmak üzere 3 alt kuşak düşünülmektedir.
- (6) Günün yorumu  
İş ve çalışma hayatının güncel konularının yorumlandığı ve akşam haberlerinden sonra yeralan bir kuşaktır.
- (7) Dünya'dan haberler  
İş ve çalışma hayatında dünyadaki gelişmeler özetlenir.

- (8) Yeni buluşlar kuşağı  
Bu kuşak, bazı alt kuşaklardan oluşmaktadır. Şöyle ki;  
(a) Yeni buluşu olanlar, sponsor aramak için buluşlarını anlatırlar.  
(b) Patent resmi gazetesinden haberler. (ABD Patent Ofis'ince yayınlanan Patent Resmi gazetesinden ilginç buluşlar aktarılır.)
- (9) Tasarruf köşesi  
Bireyler ve aileler için tasarruf yolları öğretilir. (En çok ilgi çekecek köşelerden birisidir )
- (10) Beceri kuşağı  
Yeni becerilerin kazandırılması için düşünülen bu kuşak, bir çeşit açık öğretimdir.Yazılı malzeme ile desteklenir.
- (11) 1000 kelime ingilizce  
Singapur'da başarıyla uygulanan bir programdır.
- (12) 50 kelime ingilizce  
Özellikle şoförlere, tezgahçılara ve garsonlara yönelik bu program, turistlerle anlaşabilecek düzeyde yabancı dil öğretir.
- (13) İş yaratma teknikleri kuşağı  
Nasıl iş yaratılacağı anlatılır. Belediyelerin, büyük firmaların iş yaratma için pratik olarak neler yapabileceği anlatılır.

31 Ekim 1993

## KAMU ALIMLARI YOLUYLA GİRİŞİMCİLERİ DESTEKLEMEK

Bu yazıda Girişimcilik Politikası içinde tüm saydığım araçların toplamı kadar öneme sahip bir aracı işleyeceğim. Bu, **Kamu Alımları Yoluyla Girişimciliğin Desteklenmesi**'dir.

Buradaki “destek” sözcüğü yanlış anlamlar çağrıştırmasın, bununla tarımdaki “destek” ya da destekleme alımlarındaki “destek” gibi, bir çeşit verimsizliğe pirim veren, sektörleri dünyaya kapatıp rekabet gücünün zamanla düşmesine neden olan “destek” leri kastetmiyorum.

Bu “destek”, zaman zaman gazetelerde yeralan *“mankenler devletten destek istedi”, “devletin 20 yıl bedava okuttuğu hekimler devlet desteği isteriz dedi”* gibi haberlerdeki “destek” de değildir.

Girişimcilerin kamu alımları yoluyla desteklenmesi için yapılması gerekenlerin özetini Sinop'lu Diyojen zamanında söylemiştir: *“Gölge etme başka ihsan istemem!”*..

Şaka bir yana, liberal ekonomik sistemi benimsemiş tüm ülkelerin, girişimcilerini desteklemek için kullandığı araçların başında, kamu alımlarının bir manivela gibi kullanımı gelir.

Önümüzdeki sayfalarda, MÜTEŞEBBİSLER KLÜBÜ'nün bu konuda yaptığı ve ona dayanarak da bir kanun teklifi haline getirilen bir çalışmanın içindeki önerileri sizlere sunacağım. Bu çalışma ve ona dayalı kanun teklifinden amaçlanan, kamu alımlarının ekonomik etkilerinin iyileştirilmesi, bir başka deyimle girişimciliğe olumlu katkıda bulunabilecek hale getirilmesidir.

Kamu alımlarının 1993'deki yaklaşık tutarı TL 150 trilyon'dur ve bu yüksek rakamın girişimciler açısından halen pek bir yararlanılabilir yanı yoktur. Daha açık bir deyimle, girişimciler -özellikle de küçük ve orta ölçekliler-, haksız rekabete uğramadan, bileklerinin gücüyle yani sadece rekabet güçlerine

dayanarak bir kamu alımına girip rakipleriyle mücadele edebileceklerine inanmıyorlar.

Hal böyle olunca da işini kurmayı düşünebilecek bir kişinin en önemli motivasyonu baştan yok oluyor.

Bu haksız rekabetin aracı genellikle rüşvettir. Fiyatı ve/ya kalitesi rakibine göre kötü olan bir girişimci -maalesef ki o da girişimcidir-, bu konuda karar verecek olan(lar)a rüşvet teklif ederek -çoğu zaman- daha iyi olanın önüne geçebiliyor.

Böylece dürüst girişimciler de ister istemez aynı yollara başvuruyor ve kamu alımları bir rüşvet yarışına dönüşüyor. İşin özeti budur.

İşte bahsettiğim bu çalışma, bu olumsuzlukları büyük ölçüde gidermek üzere, yani haksız rekabeti önlemek üzere yapılmıştır. İleride bu çalışmanın içerdiği öneriler üzerinde durmaya başlayacağım.

31 Ekim 1993

## KAMU ALIMLARI RESMİ GAZETESİ

Kamu alımlarının girişimciliği özendirmek ve desteklemek amacıyla kullanılması için öngörülebiyecek bir dizi araçtan bir grubu “*Kamu Alımlarının Saydamlaştırılması*” olup, bu grubun bir aracı da **Kamu Alımları Resmi Gazetesi** adında bir Resmi Gazete'nin yayımlanmasıdır.

Buna göre, Kamu alımlarının düzenli olarak kamuoyuna duyurulması amacıyla her ilde Kamu Alımları Resmi Gazetesi yayımlanır. İl içindeki kamu alımlarının yoğunluğu dikkate alınarak il için bir adet Gazete yayımlanabileceği gibi, gereken ilçeler için ayrı birer Gazete de yayımlanabilir.

İllerde valilikler, bu kanun kapsamındaki kamu alımlarının o il içindeki Kamu Alımları Resmi Gazete(ler)ine iletilmesini sağlarlar. Kamu kuruluşları her ay, geçmiş ay boyunca satın aldıkları, o ay satın almayı planladıkları ve gelecek aylar içinde satın almayı öngördükleri mal ve hizmetleri, belirli bir ayrıntı düzeyinde o ilin Kamu Alımları Resmi Gazete(ler)inde yayımlanmak üzere valiliklere bildirirler.

Kamu kuruluşları, ihtiyaçlarının gerektirdiği zamanlama nedeniyle Kamu Alımları Resmi Gazetesi'de yayımlanmadan önce yaptıkları alımlar da dahil olmak üzere tüm alımlarını, Gazete'nin alımı takibeden ilk sayısında yayımlamak zorundadırlar.

Valilikler, bu aracı aynı zamanda girişimciliği desteklemek amacıyla, bu Gazete(ler)in özel girişimciler eliyle yayımlanmasını sağlarlar.

Halen ancak kısmi olarak yapılan ve bir kısmı da “sızma” bilgilere dayalı olarak özel girişimcilerce yayımlanan ihale bilgilerinin, bu iş için çıkarılacak bir Resmi Gazete'de yayımlanması son derece yararlı olacaktır.

Bu resmi gazetede, ihale duyuruları, şartnameler (yeterlik,

teknik, idari vb), ihale safhasında yayınlanan ekler (*supplement*) ve en önemlisi ihale değerlendirme kriterleri ve sonuçlarının yayımlanması önerilmektedir.

Gazetede aynı zamanda, sonuçlanan kamu alımlarına ait bilgiler de yer almalıdır. Neyin, kaç ve hangi şartlarla ve niçin satın alındığının açıklanması zorunluğunun getirilmesi, çeşitli uygunsuzlukların azalmasını sağlayabilecek bir “öz-denetim” getireceği düşünülmektedir.

21 Kasım 1993