

İstihdam sorunu günümüzde birkaç istisna dışında zengin-fakir hemen her ülkenin ortak sorunudur. Gallup anket ve araştırma şirketinin 26 yıldır Genel Müdürlüğünü yapmakta olan Jim Clifton'ın "Gelecekteki İstihdam Savaşı" adlı provokatif kitabında şu çarpıcı istatistik yer almaktadır: 7 Milyar olan dünya nüfusunun 5 Milyarı 15 yaşının üzerindedir. Gallup anketlerine göre bu 5 Milyar nüfusun 3 Milyarı çalışmak istemektedir. Buna karşılık dünyadaki tam zamanlı işlerin toplam sayısı 1,2 Milyar civarındadır. Yani işsizliği, çalışmak istediği halde iş bulamayanların çalışma yaşındaki nüfusa oranı olarak tanımlarsak, dünya nüfusunun işsizlik oranı %60'a dayanmaktadır.

Gallup'a göre dünyadaki işsizlik %60'a yakın olduğu halde ülkelerin resmi işsizlik rakamları çok daha düşük seviyelerdedir (birçoğu %5 ile %20 arasındadır). Resmi rakamların gerçek işsizlikten düşük görünmesinin sebebi, oldukça büyük olan şu grupların işsiz sayılmamasıdır: yalın umutsuzlar (iş bulmaktan ümidini kesip iş bulma kanallarını kullanmayanlar), çiftçi ya da esnaf olan ailesine yardım eden ücretsiz (ve sigortasız) işçiler, eksik (kısmi zamanlı) veya yetersiz (eğitim ve deneyim seviyesinin altında) istihdam edilenler. Tüm bu grupların işsiz sayılması halinde bir ülkenin resmi işsizlik oranı raporlananın 3 hatta 4 misline çıkabilir. Ülkedeki istihdam sorununu tam olarak yansıtmaktan uzak olan makyajlı resmi işsizlik rakamının yararı sadece trendi göstermesi ve uluslararası kıyaslarda kullanılabilmesidir.

Temmuz 2014 rakamlarına göre ülkemizde tarım dışı işsizlik oranı %12'yi aşmıştır. Öte yandan ülkemizde istihdamın 15-64 yaş gurubundaki toplam nüfusa oranı %49.5'dur. Yani ülkemizde çalışma yaşında bulunan iki kişiden birisi çalışmamaktadır. Aynı oranın OECD ortalaması ise %65.3'dür. Türkiye'de işgücüne katılım oranı OECD ortalamasına yaklaştıkça işsizlik oranının da artması beklenir. Bunun yanında Türkiye'deki istihdam sorununun iki ayrıştırıcı özelliği oldukça düşündürücüdür: kadın ve mezun istihdamı. Erkeklerde %66 olan istihdam oranı kadınlarda sadece %27'dir (OECD'nin yarısı). İşsiz yükseköğretim mezunu sayısı ise 2014'de 600,000'i geçmiş, ve mezunların işsizlik oranı ülkenin genel işsizlik oranının epey üzerine çıkmıştır. Aslında bu iki özellik istihdam sorunun çözümüne de yol göstermektedir—kadın ve mezun istihdamını artırarak istihdam sorunumuzu büyük ölçüde çözebiliriz.

İstihdam problemi dünyanın ortak sorunu olmakla birlikte, Türkiye gibi genç nüfuslu ve gelişmekte olan ülkelerde daha ciddi bir ekonomik ve sosyal sorun oluşturmaktadır. Türkiye'de 55-59 yaş gurubunda 3.2 Milyon, 15-19 yaş gurubunda ise 6.8 Milyon kişi olduğunu (yani her yıl işgücünden ayrılanların iki mislinden fazlasının işgücüne katılmaya çalıştığını) düşünürsek, genç nüfus için her yıl 750,000 civarında yeni iş oluşturulması gerektiği ortaya çıkar. (Bu 750,000 yeni iş halihazırda %12'yi geçmiş olan işsizlik oranını düşürmeyecek, sadece daha da yükselmesini engelleyecektir.) Bu ek istihdam talebi tahminen ancak 40 yıl sonra (yani Türkiye'nin nüfus piramidi bir dikdörtgene dönüştüğü zaman) sıfırlanacaktır. Yani önümüzdeki 40 yıl boyunca Türkiye ekonomisi sürekli net yeni istihdam yaratmak zorundadır.

Peki işsizlik ve istihdam problemini kim çözebilir? Kamuya bir istihdam kaynağı olarak bakmanın devri geçmiştir. Birçok ülkede devletler iktisadi faaliyetlerini büyütme yerine özel sektöre daha fazla alan bırakarak küçülmeyi tercih etmektedir. Özel sektöre bakıldığında ise büyük ve yaşlı şirketlerin istihdama pek fazla katkısı olmadığını görüyoruz. Bir şirketin amacının sürekli olarak üretkenliği artırmak olduğunu ve üretkenliği artırmanın en etkin yollarından birisinin aynı çıktıyı daha az işgücü ile sağlamak olduğunu düşünürsek, büyük şirketlerden fazla birşey beklemememiz gerektiği sonucuna varırız. Nitekim dünyanın en büyük girişimcilik vakfı olan Kauffman Vakfı'nın bir raporuna göre 1980 ile 2005 arasındaki 25 yıllık sürede ABD'de 5 yaşından büyük şirketlerin sağladığı net yeni istihdam sıfır olmuştur. Eğer devlet ve eski şirketler yeni istihdam sağlamayacaksa geriye bir tek seçenek kalmaktadır: yeni kurulan

şirketler. İstihdam sorununu çözmek istiyorsak, yeni şirketlerin kurulmasını , yani girişimciliği destekleyen politikalar geliştirmemiz gerekmektedir.

Net yeni istihdam yaratmadaki en önemli şansımız olan girişimcilikte Türkiye ne durumda? Global Entrepreneurship Monitor'ün 2010 raporunda Türkiye 3 grup arasından içinde Brezilya, Rusya, ve Çin'in de bulunduğu ikinci gruba dahil edilmiştir. Bu gruptaki 24 ülkedeki ortalama girişimci oranı %11,7 iken Türkiye'de bu oran sadece %8,6'dır. Buna karşılık, 26 Milyon çalışan nüfusun sadece 1,3 Milyonunun TOBB üyesi olması, ülkedeki girişimci oranının ancak %5 civarında olduğuna işaret etmektedir. Bu istatistiği gözardı edip GEM'in Türkiye için raporladığı %8,6 rakamını kullanarak 26 Milyonluk çalışan nüfusun 2,2 Milyonunu girişimci olarak sınıflandırsak bile Türkiye'nin kendi grup ortalamasına kıyasla 800,000 girişimci eksikliği olduğu sonucuna varırız. Türkiye'nin önündeki zorlu yol çok açıktır: Yakın gelecekte toplam 1 Milyon civarında yeni girişimci yetiştirerek genç nüfusa iş kapıları açmamız gerekmektedir.

Girişimciliğe bu kadar çok ihtiyacı olan ülkemizde girişimcilik için gereken iklim mevcut mudur? Araştırmacılar, bir ülkenin girişimcilik iklimini 8 kriter doğrultusunda değerlendirirler. Aşağıdaki özet değerlendirmede görüleceği gibi maalesef Türkiye'nin girişimcilik karnesi oldukça kötü durumdadır.

1. **Yetenek ve bilgi havuzu:** Yüksek teknoloji/yüksek istihdam yaratabilecek girişimler için ülkemizde yetenek ve bilgi havuzu yeni yeni oluşmaya başlamaktadır.
2. **Eğitim sistemi:** İtaate, ezbere ve çoktan seçmeli sınavlara dayalı olan eğitim sistemimiz girişimciliği hiç desteklemez—hatta körelttiğini iddia etmek mümkündür.
3. **Vergi oranları, muafiyetler:** Yeni şirket kurulumunu körükleyecek vergi avantajları yoktur. Dünya Ekonomik Forumu tarafından yayınlanan Küresel Rekabet Endeksi'ne göre Türk iş dünyasının önündeki en önemli üç problemten birisi vergi oranlarıdır.
4. **Hukuk sistemi:** Yine aynı çalışmaya göre hukuki haklar endeksinde Türkiye 148 ülke arasında 101 sırada bulunmaktadır. Son dönemde hukuk sistemimizde yapılan değişikliklerin hukuk sistemimizi daha güvenli kıldığını iddia etmek zordur.
5. **Fiziksel altyapı:** Yüksek teknoloji girişimleri için gereken fiziksel altyapı maalesef istenilen seviyede değildir.
6. **Finansman kaynakları:** Yeni girişimlerin temel finansman kaynağı olan melek yatırımcı sektörü ülkemizde çok yeni ve cılızdır.
7. **Bankalar, piyasalar:** Genellikle sağlığı ile çok övündüğümüz bankacılık sistemimizin düşük risk iştahı nedeniyle girişimcilere pek yararı yoktur.
8. **Kültürel yapı ve sosyal algı:** Hofstede boyutlarına göre güç mesafesinin yüksek, risk iştahının ve bireyselliğin ise düşük olduğu Türk iş kültürü girişimciliğe yatkın değildir. Bunların yanında Türkiye'de hakim toplumsal değerler kadercilik, gelenekçilik, ve kolektivizmdir, ve bu değerlerin de girişimciliği desteklediği iddia edilemez.

Türkiye'de girişimciliğin geri kalmış olmasının tarihi nedenleri de vardır. Ülkemiz Osmanlı İmparatorluğu'ndan bu yana merkeziyetçi ve otokratik bir politik sistem ile yönetilmiştir. Bu sistemde askeri ve sivil bürokrasi önemli olmuş, sivil toplum ise zayıf kalmıştır. İmparatorluk döneminde "girişimci" olarak nitelendirilebilecek nüfusun önemli bir kısmı azınlıklardan oluşmuştu ve bu nüfusun büyük bir kısmı çeşitli nedenler ile ülkeyi terk etmek durumunda kaldı. Gerek imparatorluk gerekse cumhuriyet döneminde devlet hep önemli bir ekonomik oyuncu olmuştur. Cumhuriyet kurulduktan sonra ilk büyük yatırımlar devlet tarafından yapılmış, ve özel sektör devlet desteğiyle geliştirilmiştir. Ülkede profesyonel yönetici olmadığından, yeni kurulan aile şirketleri asker/memur kökenli yöneticiler tarafından yönetilmiştir. Bunların yanında, Türk sermayesinin girişimciliğe uzak durmasının ekonomik

nedenleri de vardır. Bir neden ülkenin uzun bir süre yüksek enflasyon altında yaşamış olmasıdır—böyle bir ortamda sermaye geri dönüşü uzun zaman alacak girişimlerden uzak durup devlete borç vererek para kazanır. Ayrıca devletin hala en önemli ekonomik oyuncu olduğu ülkemizde para kazanmanın en iyi yolu devletten ihale alıp inşaat yapmaktır. Bu iklimde sermayenin riskli girişimlere yönelmesi beklenemez. Bu sosyo-kültürel, tarihi, ve ekonomik çerçeveden bakıldığında Türkiye’den girişimci çıkmasını beklememek gerekir ve yakın zamana kadar da maalesef sonuç bu olmuştur. Ülkemizdeki bu durum yakın geçmişte bir bakan tarafından da üzücü de olsa net bir şekilde ifade edilmiştir: “Bizden mucit çıkmaz, ara eleman ülkesiyiz.” Halbuki geçtiğimiz günlerde halka arz edilen \$230 Milyar değerindeki Ali Baba şirketinin kurucusu Jack Ma’nın 1999 yılında şirketi kurmak için arkadaşlarından fon toplarken vurgulamış olduğu gibi gereken şartlar oluşturulursa her ülkeden mucit çıkar.

Türkiye’de girişimciliğin ne kadar geri olduğu performansımızdan da bellidir. Girişimcilerin maddi hedefi ya şirketlerini iyi bir fiyata daha büyük bir şirkete satmak, ya da halka açarak hem sermaye artırmak hem de yarattıkları değeri kısmen nakte çevirmektir. Şu ana kadarki en büyük Türk girişim şirketi satışı GiddiGidiyor’un \$220M’a eBay’e devridir. Halbuki dünya çapındaki satışlar Milyar dolar seviyelerindedir. Örneğin İsrail’den çıkan şirketlerin en değerlisi olan NDS Cisco’ya \$5 Milyar’a satılmıştır. Halka açılmaya gelince, dünyanın önde gelen teknoloji firmalarının hisse senetlerinin alınıp satıldığı NASDAQ’da bir tek Türk şirketi bulunmamaktadır. Buna karşılık aynı NASDAQ’da İsrail’in 70 şirketi vardır. 2013 yılında 60 Türk girişim şirketi toplam \$80 Milyon yatırım almıştır (ki bu yatırımın yarısı bir tek yatırımcıdan kaynaklanmıştır). Buna karşılık İsrail’de 600 şirket \$2.3 Milyar yatırım almıştır. Maalesef Türkiye’nin girişimcilik performansı, onda bir nüfusumuza sahip olan bir ülkenin girişimcilik performansından çok daha aşağılardadır.

Türkiye’nin kötü olan girişimcilik karnesi, her karne gibi sadece durum tesbiti yapmakla kalmıyor, aynı zamanda hangi alanlarda ne yönde çalışmamız gerektiğini de ortaya koyuyor. Girişimciliği geliştirerek istihdamı artırma önerilerimizi de bu karnedeki kriterler üzerinden ortaya koyacağız.

1. Yetenek ve bilgi havuzu:

- a. Bu havuzu genişletmenin belki de en hızlı yolu, yurt dışında girişimcilik konusunda deneyim kazanmış Türklerin ülkeye dönmelerini sağlamaktır. Özellikle ABD’de hem özel sektörde hem de üniversitelerde girişimcilik konusunda farklı deneyim ve uzmanlıkları olan birçok Türk bulunmaktadır. Bu uzmanların Türkiye’ye dönmeye veya Türkiye’deki girişimleri farklı şekilde desteklemeye ikna edilmesi için bazı destek programları geliştirilebilir. Türkiye’deki girişimcilik ekosisteminde en zor bulunan kaynağın mentörler olduğu düşünülürse, bu açığı kapatmaya yönelik bir devlet politikası verimli olacaktır.
- b. Girişimci havuzunu genişletmenin ikinci bir yolu da belirli bazı şartları sağlayan yabancı girişimcilerin Türkiye’ye davet edilmesidir. Örneğin “Startup Şili” programı çerçevesinde uluslararası pazar potansiyeli olan bir iş kurmak isteyen yabancılara Şili devleti \$40,000 sermaye ve bir yıllık geçici oturma izni vermekte, ve bu girişimcileri ülkenin önde gelen sosyal, iş, ve finansal ağları ile buluşturmaktadır. 2010 yılında 14 ülkeden 22 girişimci ile başlayan programın hedefi 2014 sonunda 1,000 yeni girişime ulaşmaktır. Tüm dünyada büyük ilgi çeken bu programa 2014 yılında 2,500 başvuru alınmıştır ve başvurular Silikon Vadisi kriterleri ile değerlendirilmektedir. Benzeri bir program sayesinde zaten birçok avantaja sahip olan İstanbul, Orta Doğu, Balkanlar, Doğu Avrupa ve Kuzey Afrika’nın girişimcilik merkezi haline dönüşebilir. Olası bir “StartUp İstanbul” projesinin başarı şansı, İstanbul’un bölgesel bir finans merkezi olma şansından düşük değildir.

- c. Halihazırda mevzuat yabancıların Türkiye’de çalışmasına elverişli değildir. Yüksek teknoloji girişimlerinin tüm işgücü ihtiyaçları Türkiye’den karşılanamayabilir. Türkiye’de zor bulunan donanımlara sahip yabancıların yeni kurulan şirketlerde süreli olarak istihdamına izin verilmesi şirketlerin büyümesine ve yerel istihdama katkı sağlamasına yol açabilir.
- d. Bilgi havuzunu genişletmenin başka bir hızlı yolu da kısa süreli eğitimler ile yüksek teknoloji girişimlerine ilgi duyan üniversite mezunlarının iş fikirlerini girişime dönüştürebilmelerinin yolunun açılmasıdır. Şu anda İstanbul, Ankara, ve İzmir’de bir haftalık bir tekno-girişim kampı eğitimi verebilecek eğitimci grupları bulunmaktadır. Bu konuda öncülük yapmış olan “Girişim Fabrikası” gerekirse eğitmenin eğitimi programı ile daha fazla eğitimci yetiştirilmesini sağlayabilir. Yüksek teknoloji girişimi eğitimlerinin yanında geleneksel iş kurma eğitimi veren KOSGEB ve benzeri kurumların sayıları ve kapasiteleri de artırılmalıdır.

2. Eğitim sistemi

- a. Asker ve memur yetiştirmek için kurgulanmış bir eğitim sisteminin basit birkaç değişiklik ile girişimci yetiştirmesi mümkün olmayacağından kapsamlı bir eğitim reformuna ihtiyaç vardır. Okul öncesi eğitimden başlayarak, özgür düşüncüyü ve yaratıcılığı destekleyen, ve bireyleri sorgulamaya ve inisyatif almaya yönlendiren bir eğitim sistemi kurgulanmalıdır.
- b. Başarılı bir tekno-girişim için bir araya gelmesi gereken 4 hammadde teknoloji, girişimci, destek sistemi, ve finansmandır. Bu 4 ana hammadde en önemli üçü sadece üniversitede mevcuttur. Dolayısıyla bir ülkede yüksek teknoloji/yüksek istihdam girişimciliğini tetikleyebilecek tek kurum üniversitelerdir. Bu nedenle üniversiteler için önerilere daha fazla yer ayırıyoruz.
- Dünya standartlarında, yaratıcı, inisyatif alabilen, tutkulu, özgüvenli, girişimci ve 21. Yüzyıl yetkinlikleri (liderlik, kritik düşünme, işbirliği, iletişim, uyum, verimlilik, hesap verebilirlik, inovasyon, bilgiye erişim, bilgiyi analiz ve sentez, küresel vatandaşlık, ve girişimcilik) ile donanmış bireyler yetiştirme hedefi ile üniversitelerin tümüyle yeniden yapılandırılması gereklidir.
 - Girişimciliği körükleyecek bir üniversitenin en büyük görevi öğrencilerin zihinsel transformasyonunu sağlamaktır. “Dur-sus-otur” ile yetiştirilmiş öğrencilerin çevrelerine eleştirel bir gözle bakmalarını ve fırsatları görebilmelerini sağlamak kolay değildir. Bu transformasyonu sağlayabilmek için üniversitede olabildiğince özgür bir ortamın geliştirilmesi ve öğrencilerin herşeyi eleştirebilmesine ve üniversite içinde yenilikler önermesine olanak sağlanması (ve bu önerilerin ciddiye alınması) gereklidir.
 - Üniversitenin tüm programlarında planlama, zaman yönetimi, ekip çalışması, iletişim, teknoloji okuryazarlığı, bilgiye ulaşım gibi beceri ve yetkinliklerin geliştirilmesi önemlidir. Girişimcilik için önemli olan bu yetkinlikler aslında çağımızda her türlü kariyerde başarılı olmak için gerekli olan temel yetkinliklerdir. Yani girişimci yetiştirmeyi hedeflemeyen ve sadece profesyonel yetiştirmeye çalışan üniversitelerin bile bu yetkinlikleri geliştirmesi gereklidir.
 - Üniversitede formel bir girişimcilik (diploma) programı bulunmalıdır. Bunun için en uygun program girişimcilik yüksek lisans programıdır. Fakat lisans seviyesinde de girişimcilik ile ilgilenen öğrencilerin alabileceği muhasebe, finans, pazarlama, strateji ve ticaret hukuku derslerinin bulunması (ve ilgili her öğrenciye açık olması) önemlidir.
 - Üniversitede girişimci olmak isteyen tüm mensupları (öğrenci, öğretim üyesi ve idari personel) destekleyen üniteler bulunması gerekir. İdeal girişimcilik yapısının içinde bir

öğrenci kulübü, bir girişimcilik merkezi, bir teknoloji transfer ofisi ve bir kuluçka merkezi (veya hızlandırıcı) bulunması gerekir.

- Üniversitede toplumun tüm mensuplarına açık girişimcilik programları düzenlenmeli ve üniversitenin kaynakları girişimci olmayı hedefleyen herkesin kullanımına açılmalıdır. Bu programları ve destek sistemini kurgularken, bireysel girişimcilerin her türlüünün (teknolojik, kadın, sosyal, ekolojik vs.) yanında ekonomi için en az bireysel girişimciler kadar önemli olan kurumsal girişimcileri de desteklemek son derece önemlidir.
 - Üniversitenin kendisi bir girişimci gibi hareket etmelidir. Yani üniversite, eğitim sektöründeki talebi dikkatle izlemeli, fırsatları belirlemeli, gereken kaynakları yaratmalı, ve yeni ürünler/hizmetler oluşturmalıdır.
 - Üniversitenin finansmanı kısmen girişimcilik çıktılarına (kurulan şirket sayısı, şirketlerde istihdam edilen kişi sayısı, şirketlerin ödediği vergi miktarı, alınan ve lisanslanan patent, açılan girişimcilik dersi vs.) bağlanmalıdır. Benzer bir şekilde, öğretim üyelerinin performans değerlendirmesinde de girişimcilik aktiviteleri de gözönüne alınmalıdır. Üniversite kanunu, üniversitenin ürettiği araştırmanın ticarileştirilmesinden elde edilen gelirlerin bir kısmını alabilmesine (örneğin kurulan şirketlerden belirli bir hisseye sahip olabilmesine) izin verecek şekilde değiştirilmelidir.
- c. Üniversitelerin kümelendirilerek girişimcilik aktivitelerinin koordine edilmesi değerlendirilmelidir. Örneğin İzmir’de bulunan 10 üniversite, bir teknoloji transfer ofisini, bir kuluçka merkezini, ve bir teknoparkı ortak kullanabilirler, ve girişimcilik eğitim programlarında işbirliği yapabilirler. Ortak kullanım hem maliyetleri düşürecek hem de yeni sinerjilerin ve işbirliği olanaklarının ortaya çıkmasına yol açabilecektir.

3. Vergi oranları, muafiyetler:

- a. Türkiye’de yeni kurulan şirketlere vergi muafiyeti veya indirimi uygulaması yoktur. Öte yandan teknoparklarda yerleşmiş şirketler gerek kurumlar vergisinden gerekse çalışanları için gelir vergisinden muaftırlar. Her teknopark bir üniversite ile ilişkilidir, ve üniversite teknopark kullanımı için şirketlerden kira alır. Vergi muafiyeti nedeniyle de alınan kira, teknopark dışında alınan kiralardan oldukça üzerindedir. Sözde tekno-girişim şirketleri için kurulmuş olan teknoparklar maalesef hemen hemen tümüyle amaçları dışında kullanılmakta olup girişimciliğe destek vermek yerine büyük şirketlerin vergi yükünü azaltma karşılığında üniversiteye gelir sağlama yolu haline gelmişlerdir. Teknoparklarda belirli bir akreditasyon (örneğin devletten hibe veya bireysel yatırımcıdan destek) alan erken evre teknogirişimlerin belirli bir süre kira ödemediği barınabilmesi önemlidir. Böylece yeni kurulan şirket üniversiteye rant ödemediği için vergi muafiyetine kavuşacaktır. Halihazırda çalışan teknoparkların belirli alanlarının bu şekilde kullanılması (yani bir çeşit kuluçka merkezi olarak belirlenmesi) ile bu uygulamaya çok hızlı bir şekilde geçilebilir.
- b. Yukarıdaki önerinin bir alternatifi de şu anda teknoparklardaki şirketlere sağlanan vergi avantajlarının teknoparka için gerekenlere benzer kriterler kapsamında teknopark dışındaki şirketlere de sağlanması olabilir.
- c. Birçok büyük şirket işgücünün bir kısmını üniversite teknoparkına yerleştirerek, Ar&Ge yapmamasına rağmen vergi muafiyetinden yararlanabilmektedir. Bu şirketler kamu tarafından sübvansede edilmektedirler. Şirket devlete vereceği vergiyi üniversiteye kira olarak ödemekte, devlet de üniversite bütçesini daha düşük tutabilmektedir. Hem üniversiteler hem de şirketler arasında haksız rekabete yol açan ve toplamda devleti zarara uğratan bu uygulama zamana

yayılmış bir biçimde aşamalı olarak azaltılmalı ve sona erdirilmelidir. Üniversitelerin girişimciliği desteklemek için teknoparklara değil kuluçka merkezlerine (hatta hızlandırıcılara) ihtiyaçları vardır. Vergi muafiyeti ile ülkeye yabancı şirketleri çekmek hedefleniyor ise, üniversite teknoparkları yerine İstanbul Teknopark benzeri çekim gücü yüksek yapılanmalar oluşturulmalıdır. (Üniversite teknoparklarında büyük ve eski şirketlere vergi muafiyetinin kaldırılması ile ortaya çıkacak ek kaynak girişimciliğe yönlendirilirse ciddi bir atılım yapmak mümkün olabilir.)

- d. Yeni kurulan şirketler için en riskli dönem ilk bir veya iki yıllık dönemdir. Yüksek istihdam yaratma potansiyeli olan (ve belirlenen bazı şartları sağlayan) tekno-girişimlere belirli bir süre vergi muafiyeti, sonra da aşamalı olarak (azalan oranlarda) vergi indirimini vermek yeni şirket kurulumunu körükleyecektir. Örneğin şirketin kara geçtiği ilk yıl %100 kurumlar vergisi muafiyeti, ikinci yıl %50 vergi indirimini, üçüncü yıl %25 indirim türü bir uygulama şirketin daha hızlı büyümesini (dolayısıyla istihdamı artırmasını) sağlayabilir. Ayrıca yeni girişimler (özellikle kamu desteği almış şirketlerin) istihdam performansına (yani ulaştığı istihdama ve bunun sürdürülebilirliğine) bağlı olarak ek kamu fonu destekleri ile ödüllendirilebilirler. Şirket belirli bir büyüklüğe ulaştığında, Ar&Ge teşvikleri devreye girerek vergi yükünü azaltabilecektir.
- e. Üniversitede çalışan öğretim üyelerinin teknopark dışında şirket kurması, hissedar veya yönetici olması yürürlükte olan üniversite kanununa göre mümkün değildir. Teknolojik girişimciliğin temel kaynağının üniversite olduğu düşünülürse, bu memur odaklı uygulama ülkede teknogirişimlerin önünü kapatmaktadır. Üniversite mensuplarının girişimci olmasını hedefliyorsak, girişimci olmalarının önündeki engelleri kaldırmamız gerekir. Bununla birlikte, sistemde girişimci öğretim üyesinin zamanının yönetimini yöneticisine (dekana veya rektöre) bırakan ve öğretim üyesinin gerektiğinde yarı-zamanlı statüye geçmesine izin veren bir idari değişiklik gereklidir.
- f. Zarar ettiği kuruluş döneminde yeni kurulan şirket çalışanlarından gelir vergisi veya SGK katkısı almamak (veya ileriye dönük olarak şartlı borçlandırmak) da şirketin kara geçiş sürecini hızlandırabilir.
- g. Fikri mülkiyet kullanılarak üretilen ürün ve hizmetlerden elde edilen gelirin bir kısmının vergiden muaf olması, yeni kurulacak teknogirişimler için fikri mülkiyete dayalı ürün ve hizmet geliştirme ve teknolojiyi lisanslama yönünde önemli bir teşvik olacaktır.

4. **Hukuk sistemi** : Bağımsız, tarafsız, adil, ve güvenilir bir hukuk sistemi iş dünyası için—ve özellikle yeni kurulacak şirketler için—çok önemlidir. Sermayeyi ürkütecek, yeni girişimlere zarar verecek keyfi uygulamalardan kaçınılması gerekir. Halihazırda ülkedeki hukuk sistemi üzerinde haklı şüpheler bulunmaktadır. Bunların giderilmesi ve evrensel standartlarda bir hukuk devletinin tesisi girişimciliğin gelişmesi için bir önşarttır.

- a. Ticaret Kanunumuz girişimcilik ile büyümeyi hedefleyen ülkelerin ticaret kanunları ile uyumlu hale getirilmeli, ve böylelikle yabancı sermayenin Türk girişimlerine yatırım yapmaktan çekinmemesi sağlanmalıdır. (Örnekler: çalışanların maaşlarının bir kısmı yerine şirketten küçük bir pay almaları, küçük ortak için “tag-along, drag-along” uygulamaları)
- b. Şirket kuruluş süreçlerinin kolaylaştırılması, ve buna bağlı olan harç ve diğer masrafların (noter, ticari sicil kayıt vs.) azaltılması gereklidir. Bunun yanında şirket ile ilgili her değişiklik için notere gitme zorunluğu da girişimcinin hem parasına hem de zamanına mal olmaktadır.

Bu tür engeller girişimciyi İnternet üzerinden off-shore şirket kurmaya teşvik etmektedir, ve bu engellerin azaltılması önemlidir.

- c. Şirketler genelde daha ucuz ve kolay olduğu için limited şirket olarak kurulmaktadır. Ancak bu tercih dışarıdan yatırım almayı zorlaştırır ve (girişimin büyümesi için çok önemli olan) yatırımı alabilmek için şirketi anonim şirkete çevirmek gerekir. Belli kriterlere uyan yeni girişimler için limited şirketten anonim şirkete geçiş masrafları azaltılabilir, veya limited ile anonim şirket arasında yurt dışında gördüğümüz LLC veya GmbH benzeri yeni girişimlere daha uygun bir alternatif bir hukuki yapının Türk Ticaret Kanunu'na girmesi düşünülebilir.
- d. Şirket kapatma süreçlerinin hızlandırılması ve basitleştirilmesi gereklidir. Tüm dünyada yeni girişimlerin büyük çoğunluğunun başarısızlıkla sonuçlandığını biliyoruz. Birçok başarılı girişimcinin geçmişinde birkaç başarısız girişim vardır. Başarısızlığa uğrayan girişimcinin fazla enerji harcamadan şirketini kapatıp yeni girişimlerle yönelebilmesi gereklidir.

5. Fiziksel altyapı: Fiziksel altyapı sadece yeni girişimler için değil tüm iş dünyası için önemlidir. Fiziksel altyapının herhangi bir ögesinin iyileştirilmesi hem yeni hem de eski şirketlerin iş yapmasını kolaylaştıracaktır. Bu dokümanda girişimciliği tetikleme olasılığı en yüksek fiziksel altyapı ögesi üzerinde duracağız: Gigabit İnternet. Gigabit İnternet, saniyede 1 Gigabit (yani 1,000 Megabit) iletişim sağlayabilen bir fiber optik ağıdır. Günümüzde birçok servis sağlayıcısı 1 veya 10 Megabitlik bağlantılar sağlamaktadır. Dolayısıyla Gigabit İnternet alışıktığımızın 100 hatta 1000 misli hızlı bir bağlantı anlamına gelmektedir. Amaç, ülkedeki her okulun, her hastanenin, ve her girişimcilik merkezinin (kuluçka merkezi, hızlandırıcı, teknopark vs.) fiber optik ağına bağlanarak çok hızlı İnternet bağlantısına kavuşmasıdır.

Daha hızlı bağlantı, her türlü İnternet kullanımını kolaylaştıracağından vatandaşların yaşam kalitesini artıracaktır. Fakat en önemli ilerlemeler eğitim, sağlık, ve girişimcilikte söz konusudur. Gigabit İnternet sayesinde web üzerinden canlı yayın kapasitesi çok yükselecek, hatta 3D görüntü göndermek mümkün olabilecektir. Bu tür uygulamaların eğitimde devrim potansiyeli vardır. Sağlık sektöründe ise MR dosyaları gibi çok büyük dosyaları anında göndermek mümkün olabilecek ve böylece uzaktan tanı ve teşhis olanakları gelişecektir. Hızlı İnternet sayesinde, ameliyat robotu kullanarak başka bir şehirdeki hastayı ameliyat etmek de mümkün olacaktır. Taşınabilir sağlık monitörleri ve kronik tedavi uygulamalarında da büyük ilerlemeler görülebilecektir.

Kamu için son derece önemli olan eğitim ve sağlık sektörlerinde yeni uygulamalar geliştirmek ise girişimcilerin işidir. Yüksek hızda İnternet şu anda mümkün olmayan birçok uygulamayı (ve dolayısıyla birçok yeni şirketi) beraberinde getirecektir. Belki de en önemlisi, Gigabit İnternet ülke coğrafyasının fırsat eşitliğine olan olumsuz etkisini azaltacaktır. Ardahan'daki bir lise öğrencisi dünyanın her tarafında verilen dersleri izleyebilecek, uygulama ve içerik geliştirebilecek, video konferans yapabilecek, ve şirketini kendi şehrinde kurabilecektir.

Gigabit İnternet dünyada oldukça yeni olan bir uygulamadır. Amerika'da 2011 yılında "Google Fiber" adı altında başlamış olan bu hizmet, altyapı maliyetinin yüksekliği nedeniyle günümüzde ancak 40 civarında şehre ulaşabilmiştir. Ülkemizde ise TTNET ve Türkcell fiber İnternet hizmetini kısıtlı sayıda (600,000 civarında) kullanıcıya sağlayabilmektedirler. Fatih projesinin hedeflerinden birisi her okulu fiber İnternet'e kavuşturmak idi, fakat projenin çok başarılı ilerlediği iddia edilemez.

Aralık 2013 raporuna göre, OECD ülkelerinde yaşayanların %72,4'u mobil İnternet, %27'si ise kablolu geniş bant bağlantısına sahiptir. Türkiye için bu oranlar mobilde %32,3 (OECD'de sondan üçüncü) ve kabloluda %11,2 (OECD'de sonuncu) olarak gerçekleşmiştir. Fiberin geniş bant bağlantılarına oranı

ise OECD’de %16,7 iken ülkemizde %14,2 (OECD’de 13.) olmuştur. Özetle, İnternet bağlantısı alanında epey yol aldık, ama daha gidecek çok yolumuz vardır. Girişimciliği tetiklemek için dünyanın en hızlı İnternetine sahip ülkelerle yarışabilmemiz gerekir ve bunun yolu da tüm ülkeyi kaplayan bir fiber optik İnternet ağıdır. Fiber İnternet yolları, duble otoyollardan çok daha ucuza yapılabilir ve istihdama çok daha fazla etki eder.

6. Finansman kaynakları: Yeni girişimlerin temel mali kaynakları kendi (veya aile/arkadaş) paraları, yarışmalardan kazanılanlar, devlet hibeleri, hızlandırıcıların katkıları, ve melek yatırımcılardır. Geçtiğimiz yıl hayata geçirilmiş olan melek yatırımcı vergi indirimi (bireysel katılım sermayesi sistemi) ülkemizde yeni ve cılız olan melek yatırımcı sektörü için önemli bir katkı olmuştur. Buna ek olarak girişimlerin şu 3 evresinde devlet finansmanda rol oynayabilir: fikir evresi, prototip geliştirme ve iş modeli arama evresi, erken girişim (ve ilk satış) evresi. Oturmuş girişimlerin finansman ihtiyaçlarını kendi gelirlerinden veya özel sektörden sağlamaları beklenilmelidir.

- a. Yeni girişimlerin en riskli dönemi fikirden şirketleşmeye kadar geçen kuluçka dönemidir. Bu dönemde girişimcileri desteklemek için yurt dışındaki hızlandırıcılar kabul ettikleri girişimcilere \$30,000 civarında bir “cansuyu” verirler. Türkiye’de akredite edilmiş hızlandırıcılara kabul edilen girişimcilere hızlandırıcılar üzerinden benzer bir destek verilmesi girişimciliği tetikleyebilir. (Sadece KOSGEB eğitimini tamamlayanlara 30,000 TL hibe uygulamasının girişimciliğe fazla bir yararı yoktur.)
- b. Devlet hibelerinin girişimciliğe yararı tartışmalı bir konudur. Örneğin Bilim, Sanayii, ve Ticaret Bakanlığının 100,000 TL’lik teknogirişim hibesinin sorunları arasında seçimi genellikle akademisyenlerin yapması, özel sektörü dışlaması, destek miktarının sabit olması ve bütçeden sapma yapılamaması, programda eğitim ve mentörlük ayaklarının olmaması, hibenin girişimciyi uyuşturması , yatırım ve büyüme odağının olmaması, ve mezunlar yerine öğrencilere odaklanması sayılabilir. Finansal destek odaklı kamu inisiyatiflerinin girişimcilik ekosistemine olumlu etkileri olabilmesi için gerekenler bellidir, ve tüm hibe programları bu prensipler doğrultusunda yeniden yapılandırılmalıdır: Destek ekosistemin tümünü geliştirmeli, yabancı fonlara ulaşımı kolaylaştırmalı, karar sürecinde özel sektöre ve piyasalara rol verilmeli, kısıtlayıcı şartlardan olabildiğince arındırılmış olmalı, hedef girişimcilerin dış pazarlara açılımı olmalı, etki analizi yapılmalı, ve eğitim programın bir parçası olmalıdır. Belirli bir eğitimden geçmiş ve özel sektörün desteğini sağlamış bir girişim esnek bir devlet hibesi ile desteklenir ve mentörlerle desteklenen bir hızlandırıcıya yerleştirilirse başarı şansı çok artar.
- c. Dünyanın çeşitli ülkelerinde başarı ile uygulanmış olan bir girişim finansman yöntemi de “fonların fonu”dur. Devlet girişimlere yatırım yapmak yerine ülkedeki girişim sermayesi fonlarına belirli bir oranda katkı yapar, ve böylece yatırım yapılan şirketlere ortak olur. Fon istediği anda devletin katkısını geri ödeyip devleti ortaklıktan çıkarma hakkına sahiptir. Fonun 1 TL ile örneğin 2 TL’lik yatırım yapabilmesini sağlayan bu uygulama hem yerel hem de uluslararası sermayeye cazip gelmekte ve girişimlerin yatırım alma (ve uluslararası pazarlara açılma) olasılığını artırmaktadır. Türkiye’deki girişimci akışı göz önüne alınırsa, yılda 50 Milyon TL’lik bir fonların fonu ile 100 girişimi özel sektör ile ortak olarak fonlamak mümkün olabilir. Türkiye’de halihazırda bir fonların fonu mevcut değildir ve kurulmasında büyük fayda vardır. (TÜBİTAK 1514 programı çekirdek, başlangıç veya gelişme döneminde olan şirketlere yönelik girişim sermayesi fonlarının oluşumunu, fonun %20’ye kadar olan kısmını hibe ile karşılayarak desteklemektedir.)

7. Bankalar, piyasalar:

- a. Halihazırda bankaların girişimcilere olan ilgisi KOBİ bankacılığının dışına pek çıkmamıştır. Tüm dünyada bankacılık sektörü yüksek risk taşıması nedeniyle karşılığında bir taşınmaz ile garanti edilmeyen ve şirket sermayesine katkıda bulunacak borçlara pek yaklaşmamaktadır, ve bunun değişmesi beklenmemelidir. Fakat bankalar girişimcilere kredi kartı ödemelerinin hızlandırılması veya teminat mektubu verilmesi gibi konularda destek olabilirler.
- b. Girişimcilerin ileri dönem sermaye ihtiyacı için alternatiflerinden birisi halka arzdır. Halka arz yolunun kullanılabilmesi için düzgün çalışan bir sermaye piyasasına ve menkul kıymetler borsasına ihtiyaç vardır. Ülkemizde halka arzlar maalesef daha istenilen kalite ve seviyeye çıkamamıştır, ve bu girişimlerin büyümesinin önündeki engellerden birisidir.
- c. Batma riskini büyük ölçüde atlatmış ve büyümekte olan girişimlerin sermaye kaynaklarından birisi de ülkemizde daha yeni gelişmeye başlamış olan emeklilik fonlarıdır. Bu fonların küçük bir kısmının yeni kurulmuş şirketlerde değerlendirilmesinin serbest olması girişimlerin büyümesini kolaylaştıracaktır.
- d. Kara geçmiş ve büyüyen şirketlerin yatırım sermayesi şirketlerinden kaynak alabilecek noktaya gelebilmeleri için bazen köprü finansmanına ihtiyaçları olabilir. Bu durumdaki şirketleri için bir kredi kefalet sistemi oluşturulması şirketlerin yabancı sermayeye ulaşımını kolaylaştırabilir.
- e. Kurumsal kapasite gelişimi için genç girişimcilerin ihtiyaç duydukları şeylerden birisi de teknik destek ve yönlendirmedir. Girişim ile aynı (veya yakın) sektörde bulunan büyük firmaların genç girişimcilere teknik destek ve yönlendirme sağlamalarını teşvik edici tedbirler genç girişimcilerin önünü açacaktır. Bu bağlamda büyük şirketler ve yeni girişimler arasında formel eşleştirme programları uygulanmalıdır.
- f. Yeni girişimlerin piyasada tutunabilmeleri için ilk satışlar çok önemlidir. Kamu kurumlarına tedarik bütçelerinin belirli (belki %5 veya %10) bir oranını genç (örneğin 3 veya 5 yaşının altındaki) firmalardan yapma zorunluluğu getirilerek genç firmaların en kırılgan dönemlerini daha kolay geçirmelerine destek olunabilir.

8. Kültürel yapı ve sosyal algı: Kültürel yapı ve ülkede girişimcilik algısı kısa vadede değiştirilemez.

Fakat yukarıda sözü edilen eğitim sistemi reformu ile girişimciliğe daha sıcak bakan nesillerin yetişmesi sağlanabilir. Bunun yanında girişimciliğin profilini yükseltecek bir iletişim kampanyası ile (örneğin başarılı girişimcilerin hikayelerinin öne çıkarılması) ülkede girişimcilik daha özenilir bir konuma geçebilir.

Girişimciliği tetikleyecek bir yapılanma

Girişim kısmında belirtildiği gibi Türkiye’de girişimcilik için çok uygun bir ortam bulunmamaktadır. Dolayısıyla girişimcilikteki performansımız olması gereken ve arzulananın oldukça altındadır. Bu durumu kanunlarda, mali sistemde, veya eğitimde ufak rötuşlar ile değiştirmek mümkün değildir. Son derece etraflı bir “girişimcilik seferberliği” gereklidir. Bu son bölümde böyle bir seferberliği gerçekleştirebilecek oldukça radikal bir yeni yapılanma tarif edilecektir.

Girişimcilik Bakanlığı:

Türkiye’de girişimcilik ile ilgili aktiviteler birçok bakanlığın ilgi alanına girmektedir. Geçmişte ülkemizde hedefleri doğrultusunda Bilim, Sanayii, ve Teknoloji Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı, Kalkınma Bakanlığı, ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, Milli Eğitim

Bakanlığı, ve hatta Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı girişimciliği destekleyici çalışmalar yapmışlardır. Kanımızca girişimcilik ile ilgili tüm aktivitelerin ve inisiyatiflerin tek (ve yüksek bir) noktadan koordine edilmesi gereklidir. Bu prensip başkalarının da benimsenmiş, ve 2012 yılında 32 kuruluş bir araya gelerek “Türkiye Girişimcilik Konseyi”ni kurmuştur. Konseyin sitesinde belirtilen amacı şudur:

Girişimciler için bir seferberlik hareketi olan Girişimcilik Konseyinin başlıca görevleri arasında girişimcilik kültürünün ve ortamının geliştirilmesi ve girişimciliğin yaygınlaştırılması için yeni stratejilerin ve politikaların belirlenmesi ve bu kapsamda girişimcilerin desteklenmesi yer alıyor. Konsey, girişimciliği engelleyen unsurların giderilmesi, ileri teknoloji ve yüksek katma değer yaratan girişim faaliyetlerinin özendirilmesinin yanı sıra örgün ve yaygın eğitim düzeyinde girişimcilik eğitimlerinin yaygınlaştırılmasını ve girişimciliğin teşvikine yönelik ödül mekanizmaları geliştirilmesini amaçlıyor.

Bilim, Sanayii, ve Teknoloji Bakanlığına bağlı olan (ve sekreteryasını KOSGEB’in yaptığı) bu konseyin kuruluşundan bu yana geçen iki yılda ne yaptığı konusunda çok fazla bilgiye ulaşmak maalesef mümkün değildir. İyi bir fikir olan tek noktadan koordinasyonun ne kadar hayata geçirilebildiği de meçhuldür. İcraat için en etkin kurumun bir konsey olduğu da tartışma götürür.

Hindistan ve Malezya gibi girişimcilik ile kalkınmayı misyon edinmiş ülkeler girişimcilik aktiviteleri koordinasyonunu bakanlık seviyesine yükseltmişlerdir. Bu tercih Türkiye’nin de değerlendirmesi gereken bir alternatiftir. Önerimiz, ülkedeki girişimcilik ile ilgili tüm çalışmaların yeni kurulacak bir Girişimcilik Bakanlığı tarafından planlanıp icra edilmesidir.

Girişimcilik Üniversitesi

Yüksek istihdam potansiyelli teknolojik girişimciliğin merkezi üniversitelerdir. Fakat üniversitelerimiz bu konuda üzerlerine düşeni yapmamışlardır. Yukarıda (eğitim altbaşlığında) üniversitelerimizi daha girişimci yapma yönünde öneriler sunduk. Fakat, üniversiteler ataletin en yüksek olduğu kurumlardan olduklarından, girişimci bir üniversiteye sahip olmanın en kolay ve hızlı yolu yeni bir üniversite kurmaktır. Girişimci üniversite kurarken gözönünde tutulacak kriterler ekte mevcuttur. Vakıf üniversitelerine benzer bir yapı ile (gerekirse özel bir kanun ile) Türkiye’nin girişimcilik merkezi olan İstanbul’da yeni bir teknoloji üniversitesi kurulmasını öneriyoruz. Sadece yüksek lisans eğitimi ve araştırma-geliştirme ile ilgilenecek olan bu üniversitenin 3 temel fonksiyonu olacaktır:

1. Yüksek istihdam yaratacak tekno-girişimler çıkarmak
2. Girişimciliği tetikleyecek eğitim programları kurgulamak (Kauffman FastTrack ve Goldman Sachs 10,000 Kadın benzeri programlar, girişimcilik kampları, Startup Weekend vs.)
3. Aşağıda bahsedilen Girişimcilik Okullarının koordinasyonunu sağlamak

Girişimcilik Okulları

Girişimcilik Bakanlığı ülkeyi 15 civarında girişimcilik bölgesine ayırmalıdır. Bölgelere ayırma sürecinde bölgelerin ekonomik yapıları ve potansiyelleri göz önüne alınmalı, ve olabildiğince kümeleme prensipleri kullanılmalıdır. Örneğin Bursa bölgesi otomotiv ve yan sanayiilerine yönelik bir girişimcilik bölgesi oluşturabilecek iken, Kars için tarım ürünlerine ve kültür turizmine yönelik bir girişimcilik bölgesi tanımlanabilir.

Her girişimcilik bölgesinin seçilen bir merkezinde kapsamlı bir “Girişim Okulu” oluşturulacaktır. Bir yaşam boyu eğitim merkezi ile kuluçka merkezi (ve atelye ile kütüphane) karışımı bir kurum olan Girişim Okulu’nda şu tesisler bulunacaktır: sınıflar, girişimcilik ile ilgili yazılı, sözlü, ve görsel kaynakların bulunduğu bir kitaplık, prototip oluşturmaya uygun bir “Fab-Lab” (içinde 3D yazıcı, laser kesici, torna türü aletlerin de bulunduğu bir atölye), belirli şartları yerine getiren girişimcilerin bir yıllığına ücretsiz

kullanabilecekleri (içinde İnternet ve telefon bağlantısı bulunan) ofis alanları, ortak kullanıma açık konferans salonu, küçük toplantı odaları, dinlenme alanı, oyun alanı, çay ocağı, ve büfe.

Girişim Okulunda verilecek hizmetler ise girişimcinin içinde bulunduğu döneme göre farklılık gösterecektir. KOSGEB'in standart temel iş kurma eğitiminden, iş modeli oluşturmaya ve dijital pazarlamaya, ortaklık sözleşmesinden yatırım almaya ve melek yatırımcılığa kadar farklı konularda eğitimler verilecektir. Konferans salonundaki İnternet ve video bağlantıları ile ulusal ve uluslararası girişimcilik kongreleri ve seminerleri (gerektiğinde Türkçe altyazı ile) izlenebilecektir. Okulun bazı hizmetleri tümüyle halka açık olmalı, bazıları ise belirli gruplara kısıtlı olmalıdır.

Girişim Okulunda farklı alanlarda girişimcilerin ihtiyacı olan profesyonel destek de sağlanacaktır. Belirli gün ve saatlerde bir mali müşavir, bir avukat, bir insan kaynakları uzmanı girişimcilerin sorularına cevap vermek için okulda bulunacaktır. Kamu fonlarına başvurmaya hazır girişimcilere profesyonel destek sağlanacak, belirli bir düzeye gelmiş girişimciler ise yatırımcılar ile buluşturulacaktır.

Girişim Okulu şehrin merkezi bir yerinde (fakat üniversitelerin dışında) olmalı, ve profesyonel bir ekip tarafından yönetilmelidir. Finansman ve aynı destekler kamu, belediye, üniversite, ve özel sektör ortaklığı ile sağlanmalıdır. Girişim bölgesindeki tüm üniversitelerin bölgenin Girişim Okulu ile birlikte çalışması son derece önemlidir. Üniversitelerin performans değerlendirmesinde Girişim Okulu ile işbirliğinin niteliği ve niceliği ile bu işbirliğinden doğan şirketlerin yarattığı ekonomik değer de rol oynamalıdır.

Ülkemizdeki kadın ve mezun istihdamındaki ciddi sorunlar göz önüne alındığında, Girişim Okullarının özellikle bu kesimlere yönelik programlar düzenlemelerinin önemi ortaya çıkar. Kadın istihdamını artırmanın tek yolu tabii ki girişimcilik eğitimi değildir. Özellikle sosyal yükümlülüklerde profesyonel destek uygulamaları (yaşlı ve çocuk bakımı), ve meslek/beceri edindirme kursları ile finansal okuryazarlık kursları kadın istihdamı için son derece önemlidir. Mezun istihdamını artırabilmek için ise, mezunların iş dünyasının gerektirdiği (fakat üniversitelerin maalesef pek geliştirmedeği) yetkinliklere sahip olması gerekir. Bu bağlamda, Girişim Okulları üniversite mezunlarına yönelik yetkinlik geliştirme programları kurgulamalıdır.

Girişimcilik Üniversitesi ülkedeki 15 Girişim Okulunu sürekli koordine edecek, ve okullarla birlikte girişimcilik yarışmaları ve konferansları düzenleyecektir. Girişim Okulları aynı zamanda girişimcilere kamu fonu sağlayan kurumlar ile birlikte çalışmalıdır. Örneğin Girişim Okulunda verilen temel girişimcilik eğitimi, KOSGEB fonlarına, teknogirişim eğitimi ise TÜBİTAK fonlarına başvurmanın ön şartı olabilir. Kamu desteği alan girişimci bir Girişim Okulunda girişimini kuluçkalayabilmeli, ve okulun tüm olanaklarından yararlanabilmelidir. Belirli bazı vergi muafiyet veya indirimleri de Girişim Okulları ile ilişkilendirilebilir.

Aslında girişim bölgeleri ve okulları fikri yeni değildir. Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin hedefi de ülkede girişimciliği tetiklemek idi. Fakat üniversiteler bu sınavdan sınıfta kaldılar; teknoparklar girişimcilikten çok üniversitelerin bütçesini destekledi. Bu nedenle, Girişim Okullarını yeni kurulacak bir üniversiteye bağlamak ve yerel üniversitelerin desteklemesini sağlamak önemlidir.

Girişim Bakanlığı, üniversitesi, bölgeleri ve okulları yapısını, bu dökümandaki üniversite reformu, yurt dışından girişimci, fonların fonu, vergi ve ticaret kanununda değişiklikler, fiber İnternet, kamu hibelerinin yeniden yapılandırılması gibi diğer önemli öneriler ile birleştirdiğimizde, ülkede girişimciliği tetikleyecek bir iklim doğma ihtimali çok yükselecektir.

Ek: Girişimci üniversite kurmak (eski bir yazıdan alıntı)

1. Üniversitenin üst düzey yöneticilerinin, yani rektör ve dekanların, hatta bölüm başkanlarının seçiminde, mümkünse girişimcilik deneyimine sahip, değilse en azından girişimci ruha sahip bireyler seçilmelidir. Girişimci üniversite için kendini “sosyal girişimci” olarak tanımlayan yöneticiler gerekir. Mütevelli heyetinin de en az yarısının bireysel veya kurumsal girişimcilerden oluşmasında yarar vardır.
2. Girişimcilik için üniversitede şu üç fakültenin varlığı ve işbirliği önemlidir: mühendislik, işletme, ve tasarım. Bunların yanında, hukuk fakültesi de üniversitedeki girişimcilik ekosistemine önemli bir destek verebilir.
3. Girişimciliğin hiçbir fakültenin içinde konumlandırılmaması ve üniversitedeki girişimcilik aktivitelerinin rektör veya rektör yardımcısı seviyesinde koordine edilmesi gerekir.
4. Girişimciliğe yatkın alanlarda (örneğin mühendislik) işe alınacak öğretim üyelerinin girişimcilik deneyimi veya girişimciliğe ilgisi olmalıdır. Öğretim üyelerinin akademik derece ve yayınlarının yanında patentleri ve kurdukları (veya kurmayı planladıkları) şirketleri de önemlidir.
5. Üniversitede kullanılan yıllık performans değerlendirme sistemi, ve terfi sisteminde girişimcilik de bir rol oynamalıdır. Öğretim üyeleri sadece araştırma, eğitim, ve hizmet kriterleri ile değerlendirilmemeli, patentlere, inovasyona, mesleki uygulamalara ve öğretim üyesi veya öğrencileri tarafından kurulan şirketlere de önem verilmelidir.
6. Öğretim üyeleri ve yüksek lisans/doktora öğrencilerinin teorik araştırmalarını uygulamaya çevirmeleri özendirilmeli ve desteklenmelidir. Araştırma fonlarının yanında öğretim üyelerinin ulaşabileceği geliştirme fonları da bulunmalıdır. Geliştirme için gereken insan kaynakları ve tesisler öğretim üyelerine sunulmalıdır.
7. Üniversitede girişimciliği destekleyen çalışma şartları oluşturulmalıdır. Örneğin şirket kuran bir öğretim üyesi, maaşının bir kısmından vazgeçmesi karşılığında yükümlülüklerini azaltabilmelidir.
8. Üniversitede detaylı fikri mülkiyet ve teknoloji transfer politikaları oluşturulmalı ve bu politikalar girişimciliği destekler nitelikte olmalıdırlar. Üniversite öğretim üyelerinin aldığı patentlerden veya kurdukları şirketlerden küçük hisseler almalı ve büyük payları öğretim üyelerine bırakmalıdır.
9. Girişimciliğin her yönünü destekleyen program ve merkezler oluşturulmalıdır. Girişimcilik eğitim programlarının yanısıra, bir girişimcilik danışma ve destek sistemi kurgulanmalı, ve üniversitenin bir kuluçka veya iş hızlandırma merkezi olmalıdır. Üniversiteden çıkan şirketlerin kira vermeden kullanabileceği bir teknopark alanı da erken aşamada olan fakat gelir getirmeye başlamış şirketler için önemli vergi avantajları sağlayacaktır.
10. Üniversite her mensubunu (öğrenci, akademisyen, çalışan, mezun) bir “iç girişimci” (*intrapreneur*) olarak görmeli ve kariyer planlaması yaparken mensuplarının üniversitenin temel değerleri doğrultusunda yeni ürün ve hizmetler geliştirmesini desteklemelidir.
11. Üniversite-sanayi işbirliği projeleri planlanırken yeni kurulan (özellikle üniversite bağlantılı) şirketler hedeflenmeli, öğrenci stajları, danışmanlıklar, ve ürün/hizmet alımları için yeni kurulan şirketler tercih edilmelidir.
12. Lisans programlarındaki öğrencilerin tümüne birisi birinci veya ikinci sınıfta, diğeri üçüncü veya dördüncü sınıfta olmak üzere iki girişimcilik dersi verilmelidir. İlk ders bir sosyoloji/iktisat/tarih dersi (teknoloji tarihi, toplum ve teknoloji, girişimciliğin sosyal/kültürel temelleri, sosyal girişimcilik) veya ilham verici, tohum ekici (göz açıcı) bir girişimcilik dersi olarak konumlandırılabilir, ikinci ders ise öğrencilerin şirket kurmasına yönelik teknik/metodolojik bir ders (iş fikri, iş modeli, yalın girişim prensipleri) olarak kurgulanabilir.

13. Zorunlu derslerin yanında üniversitede fakültelerin içinde ve fakülteler-üstü (her fakülteye açık) bir seri seçmeli girişimcilik dersi (örneğin bir *design thinking* dersi, bir KOBİ yönetimi dersi, bir iş büyüme dersi) açılmalıdır.
14. Üniversitedeki tüm programlarda en az bir staj zorunlu (ve kredili) olmalı, ve tüm öğrencilerin ilgilendikleri kurumlarda en az iki ay çalışmaları desteklenmelidir. Girişimci olmak isteyen öğrencilerin stajlarını üniversitenin kuluçka merkezinde ve teknoparkında, veya yeni kurulan şirketlerde yapmaları onlara girişimcilik dünyasını yakından izleme fırsatı verecektir.
15. Üniversite her sene bir iş fikri ve iş modeli yarışması düzenleyerek mensupların yeni fırsatlar ile ilgilenmesini desteklemelidir.
16. Üniversite içinde ve çevresinde öğrencilerin iş dünyasını ve girişimciliği deneyimleyebileceği fırsatlar oluşturulmalıdır.
17. Tüm derslerde girişimcilik için önemli olan yetkinliklerin geliştirilmesi hedeflenmelidir (fırsat belirleme, grup çalışması, iletişim, planlama vs.).
18. Üniversite her sene kapsamlı bir ulusal veya uluslararası girişimcilik zirvesi veya kongresi düzenleyerek hem tüm üniversite öğrencilerini girişimciliğe özendirmeli, hem girişimciliğin önemini tüm topluma aktarmalı, hem de kendi içinden çıkan girişimcileri ekosisteme tanıtmalıdır.
19. Üniversite yerleşkesinin etrafında yeni kurulan şirketlerin yerleşebileceği ofis alanları oluşturulmalıdır. Böylece üniversite ve yeni şirketlerden oluşacak kümelenme arasında karşılıklı yararaya dayanan etkileşim sağlanması mümkün olur. Bu etkileşim için coğrafi yakınlık önemlidir.
20. Üniversitenin mezunlar derneğinin üniversitenin tüm girişimcilik aktivitelerini desteklemesi önemlidir. Mezunlar bir melek yatırımcı ağı ile girişimci öğrenci ve öğretim üyelerine girişim sermayesi sağlayabilir, öğrencilere mentörlük ve koçluk hizmetleri verebilir, öğrencileri kendi iş ağlarına dahil ederek işlerini geliştirmelerini destekleyebilirler.