



İSTANBUL
KALKINMA
AJANSI



TÜRKİYE
TEKNOLOJİ
TAKIMI

İSTANBUL GENÇ GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEM ANALİZİ PROJESİ

İstanbul Kalkınma Ajansı tarafından 2016 Yılı Doğrudan Faaliyet Desteği Programı ile desteklenen Genç Girişimcilik Ekosistemi Analizi projesi kapsamında hazırlanan bu yayının içeriği İstanbul Kalkınma Ajansı ve T.C. Kalkınma Bakanlığı'nın görüşlerini yansıtmamakta olup içerik ile ilgili tek sorumluluk Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı'na aittir.

turkiyeteknolojitalakimi.org

[facebook](#) | [twitter](#) | [Instagram](#) | T3Vakfi

Emeđi Geçenler

Dr. Özlem AKMAN - Ar&Ge Uzmanı

Samet ÖZDOĞAN - Girişim Koordinatörü

Ömer KÖKÇAM - Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı Vakıf Müdürü, Proje Koordinatörü

Serdar GÜRBÜZ - Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı Yönetim Kurulu yesi

Haluk BAYRAKTAR - Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı Yönetim Kurulu Bařkan Yardımcısı

M. Fatih KACIR - Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı



İÇİNDEKİLER

1.	Kavramsal Çerçeve	15
1.1.	Türkiye’de Girişimcilik Ekosisteminin Değerlendirilmesi	20
1.1.1.	İnsan Kaynakları	21
1.1.2.	Finans	26
1.1.3.	Teknolojik Altyapı	27
2.	Metodoloji ve Saha Araştırması	29
2.1.	Araştırmanın Kapsamı ve Örneklem Planı	31
2.2.	Araştırma Analiz ve Bulguları	33
2.2.1.	Firma Profili ve Kabiliyeti	34
2.2.2.	Girişimci Profili	40
2.2.3.	Teknolojik Yetkinlik Düzeyi	46
2.2.4.	Başarı / Performans Verileri	47
2.2.5.	Kaynak Bilgisi	50
2.2.6.	Çalışan Profili ve Eğitim Durumu	53
2.2.7.	İşbirlikleri ve Ağlar	56
2.2.8.	Teknopark İmkanları	61
2.2.9.	Firma Yapısı	65
3.	Çalıştay Analizi ve Değerlendirme	67
4.	Sonuçlar ve Tartışma	75
5.	Ekler	79
5.1.	Firma Soru Formu	81
5.2.	Derinlemesine Görüşme Soru Formu	96
5.3.	Resmi Yazı Örneği	108
6.	Kaynakça	109

ŞEKİLLER

Şekil 1:	a) Nüfus Artış Oranı Kıyaslaması	21
	b) Türkiye'de Genç Nüfusun OECD Ülkelerine Oranı	21
Şekil 2:	Mevsim etkilerinden arındırılmamış temel işgücü göstergeleri, Ekim 2016, Ekim 2017	23
Şekil 3:	Grafik: OECD İşsizlik Oranları 2015	24
Şekil 4:	GEM Küresel Girişimcilik Monitörü - Türkiye 2014	25
Şekil 5:	Ar-Ge Harcamalarının GSMH'ya Oranı	27
Şekil 6:	Yıllık Patent Başvuru Sayısı	28
Şekil 7:	Firmanın Faaliyette Bulunduğu Sektör	34
Şekil 8:	Farklı Bir Sektörde Faaliyette Bulunma Eğilimi	35
Şekil 9:	Firmaların Çalışan Sayısı	35
Şekil 10:	İstihdam Üniversite İlişkisi	36
Şekil 11:	Personel Görev Tanımı	37
Şekil 12:	Firmaların Faaliyet Süresi	37
Şekil 13:	Firmaların Kuluçka Aşamasından Geçme Durumu	38
Şekil 14:	Şirketi Büyütme Stratejileri	39
Şekil 15:	Firmaların Teknoloji Odak Alanı	39
Şekil 16:	Kurucu Profili Eğitim ve Uzmanlık Alanı	40
Şekil 17:	Kurucu Profili Yetkinlik Kıyaslaması	40
Şekil 18:	Kurucuların İş Kurdukları Zamanki Yaşları	41
Şekil 19:	Kurucuların Yaptıkları Girişimlere İlişkin Üniversitede Proje Yapma Durumu	41
Şekil 20:	Kurucuların Mevcut İşlerinden Önce İş Tecrübeleri	42
Şekil 21:	Firma Kurucularının Daha Önce Çalıştıkları Kurumlarla Faaliyet Durumları	43
Şekil 22:	Kurucuların Ebeveynlerinin Mesleği	44
Şekil 23:	Girişimcinin Faaliyetini Yurt Dışına Taşıma Düşüncesi	44
Şekil 24:	Daha Önceki Girişim Tecrübeleri	45
Şekil 25:	Girişimin Kuruluş Motivasyonu	45
Şekil 26:	Girişimin Motivasyonu	46
Şekil 27:	Teknolojilerin Kullanım ve Önem Düzeyi	46
Şekil 28:	Firmaların Cirolarındaki Yıllık Değişim	47
Şekil 29:	Firmalarda Personel Sirkülasyonunda Yıllık Değişim	47
Şekil 30:	Firmaların Performansı- Başarıda Etkili Unsurlar	48
Şekil 31:	Firmanın Performansı Olumsuz Performans Unsurları	49
Şekil 32:	Firmanın Kar'a Geçiş Süreci	49
Şekil 33:	Firmaların Yatırım Yada Nakdi Destek ve Hibe Alma Durumu-Merkezler Bazında	50
Şekil 34:	Firmaların Yatırım Yada Nakdi Destek ve Hibe Alma Durumu-TL Bazında	51
Şekil 35:	Firmaların Devlet Desteklerinden Yararlanma Durumu	52
Şekil 36:	Firmaların Yararlandığı Aynı Destekler	52
Şekil 37:	Firmaların Kuruluş Sermaye Yapısı	53
Şekil 38:	Merkezlerde İstihdam Edilen Personelin Eğitim Durumu	54
Şekil 39:	Merkezlerde İstihdam Edilen Personelin Uzmanlık Durumu	54
Şekil 40:	Kurucuların İş Kurdukları ve Çalışan Personelin Ortalama Yaşları	55
Şekil 41:	Personelin Toplam İş Tecrübesi	55
Şekil 42:	Üniversite İle Bağlantısı Süren Personel Sayısı	56
Şekil 43:	Firmaların Diğer Kurum Ve Kuruluşlarla Olan İşbirlikleri ve Projeler	56
Şekil 44:	Firmaların İşbirliği ve Proje Yürütme Durumu-Firmalar Bazında	57
Şekil 45:	Firmaların İş Birlikleri ve Projeler- Merkez Yöneticileri Bazında	58
Şekil 46:	İş Birliklerinde Yaşanan Zorluklar- Firmalar Bazında	59
Şekil 47:	İş Birliklerinde Yaşanan Zorluklar- Merkezler Bazında	59
Şekil 48:	İş Birliklerinin Beklentileri Karşılama Durumu- Firmalar Bazında	60
Şekil 49:	İş Birliklerinin Beklentileri Karşılama Durumu- Merkez Yöneticileri Bazında	61
Şekil 50:	Merkez İmkanlarının Fayda Düzeyi	62
Şekil 51:	Firmaların Buldukları Merkezin Cirosuna Katkısı	62
Şekil 52:	Merkezin Firmaların Uluslararası Pazara Açılmasına Katkısı	63
Şekil 53:	Merkezin İstihdama Katkısı	63
Şekil 54:	Merkezi Diğerlerinden Üstün Kılan İmkanları	64
Şekil 55:	Firmanın Sermaye Yapısı	65
Şekil 56:	Girişimci İle Baba Mesleği Arasındaki Korelasyon	70
Şekil 57:	Girişimcinin Eğitim Durumu	71
Şekil 58:	Girişimcinin Teknoloji Geliştirme Merkezlerinden Beklentileri	73

TABLolar

Tablo 1: Örneklem Dağılımı	31
Tablo 2: Merkez Bazında Örneklem Dağılımı	32
Tablo 3: Firmaların Başarılı Olma Durumuna Göre Sınıflandırma Kriterleri	33
Tablo 4: Firma Kurucularının Profili ile Firma Başarısı Karşılaştırma	42
Tablo 5: Merkezlerin Sundukları Hizmetlerin Kalitesi - Yöneticiler Bazında	63
Tablo 6: Çalışmaya Katılan Firma ve Temsilcileri	69
Tablo 7: Anket Formu	81

KISALTMALAR

CAPI	Bilgisayar Destekli Bireysel Görüşme (Computer Aided Personal Interview)
GEM	Global Entrepreneurship Monitor Executive Report
GİSEP	Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı
OECD	The Organisation for Economic Co-operation and Development
KAGİDER	Kadın Girişimciler Derneği
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli Sanayicileri Geliştirme Birliği
SPSS	Sosyal Bilimler İçin İstatistik Analiz Programı (Statistical Package for the Social Sciences)
TOPTWOBOX	Değerlendirme Ölçeğinin en yüksek iki kategorisinden oluşan yüzdelerin toplamını ifade eder.
TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜGİAD	Türkiye Genç İş Adamları Derneği
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
TÜSİAD	Türkiye Sanayicileri ve İş Adamları Derneği

GİRİŞ

Proje ile İstanbul'da yenilikçilik ve girişimcilik kapasitesini geliştirmeye ve istihdama ilişkin trendlerin belirlenmeye yönelik üniversite bünyesinde kurulan teknoparkların analizi yapılarak bölge için önemli olabilecek stratejik eylemlerin başlatılmasına ve gerçekleştirilmesine ve kısa vadede yatırım kararlarına etki edebilmesi ve yönlendirilmesine katkı sağlamak amaçlanmıştır.

Projenin Alt Amaçları

- 1-** İstanbul'da üniversiteler bünyesinde kurulan teknoparkların genç istihdama etkilerini belirlemek, teknoparklar arasındaki etkileşim durumunu tespit etmek,
- 2-** İstihdam trendlerinden girişimciliği teknoparklar aracılığıyla analiz etmek,
- 3-** İstanbul'da üniversitelerde bulunan teknoparklarda genç girişimci potansiyelini geliştirebilmek için mevcut durumunu açığa çıkarmak,
- 4-** Teknopark, Teknokent, KOSGEB, TEKMER - Teknoloji Geliştirme Merkezi, Kuluçka ve Hızlandırma merkezlerinde genç girişimcilerin başarı oranlarını ölçmek ve girişimcilerin yaş ortalamalarını, cinsiyetlerini, mesleki dağılımlarını, girişimde buldukları alanları, girişime katılım süreçlerini açığa çıkarmak,
- 5-** Çalıştaylar aracılığıyla teknoparklarda genç girişimcinin teknoparklar aracılığıyla kamu ile yapılabilecek işbirliklerini tespit etmek,
- 6-** İstihdam boyutunda genç girişimcilerin başarı oranlarını tespit etmek,
- 7-** Girişimcilik ekosisteminde genç bireylerin ne ölçüde destek aldığını açığa çıkarmak,
- 8-** Elde edilen veriler sonucunda genç girişimcilik için sürdürülebilirlik planı açığa çıkarmak,
- 9-** Açığa çıkan sürdürülebilirlik planı ile İstanbul'da ve uzun vadede ülkemiz de genç girişimcilerin daha verimli çalışıp istihdam yaratmalarına olanak sağlamak.

1 KAVRAMSAL ÇERÇEVE

20'nci yüzyılda ortaya çıkan girişimcilik teorisine göre, girişimci risk alarak yenilik (innovation) yapan kişidir. Diğer bir deyişle, girişimci, fırsatları gözleyen ve onları bulduğunda her tür riski alarak gerçekleştirmeye çalışandır (Schumpeter, 1961; Schumpeter, 2000; Westhead ve Wright, 2000). Başka bir tanımlama ise Bygrave ve Hofers tarafından yapılmış olup, girişimciyi, "fırsatları algılayarak, fırsatlar doğrultusunda işletmesini şekillendiren kişi" olarak ifade etmiştir (Mueller ve Thomas, 2001). Yine ilk tanımlamalardan birini yapan Silver girişimciyi daha işlevsel bir şekilde ele alarak, "kaynaklar konusunda öngöründe bulunarak işi planlayan, insan kaynaklarını örgütleyerek girdilerin işlenmesini sağlayan ve elde edilen çıktıyı da kârlılık yaratacak biçimde tüketicilerin kullanımına sunma becerisini gösteren kişi" şeklinde tanımlamıştır (Silver, 1983). Yine Girişimcilik üzerine kaydedeğer çalışmaları bulunan Hisrich ve Peters girişimciyi; "emek, hammadde ve diğer varlıkları daha büyük değer/imkân yaratacak şekilde bir araya getiren kişi" olarak ifade etmişlerdir (Hisrich ve Peters, 2002). Tüm bu tanımlamalar göz önünde bulundurulduğunda, Girişimci; fırsatlara odaklanmış, risk alabilen, son derece kararlı, yüksek başarı iç güdüsü ve iletişim becerisiyle, yenilikçi ve yaratıcı bir kişiliğe sahip proaktif bir insan olarak tanımlanabilmektedir (Herron, 1992; Geisler, 1993; Drucker, 1998; Daft, 2005; Hisrich vd., 2005; Hitt vd., 2005; Küçük, 2005; Geisler, 1993; Johnson ve Hayes, 1996; Zhao vd., 2005; Hewison ve Badger, 2006; Luchsinger ve Bagby, 1987; Corbett ve Hmieleski, 2005).

Girişimcilik kavramı ise; Dinamik bir kavram olup, Literatürde çokça tartışılmış olmasına rağmen, hala tam bir tanımlaması yapılabilmemiş değildir (Aykan, 2002; Reynolds vd. 2005; Shane ve Ventakamaran 2000; Lumpkin ve Dess 1996; Naktiyok 2004). Bunun en büyük sebepleri arasında ise Kapitalizm türleri ve uzman görüşleri gibi pek çok faktörden etkileniyor olması öne sürülmektedir (Aykan, 2002; Moris ve Lewis, 1991; Dollinger, 1999; Gartner ve Carter, 2003). Çoklu disiplinleri içermesi sebebiyle disiplinler üstü bir kavram olarak kabul edilen Girişimcilik için öne sürülen tanımlamalardan Avrupa Komisyonunun 2004 te yapmış olduğu, "Girişimcilik; yeni yada mevcut bir organizasyonda risk alarak, yaratıcılık ve / veya yenilikçiliği harmanlayarak ekonomik faaliyet yaratma ve geliştirme için ihtiyaç duyulan süreçtir" tanımı şimdiye kadar yapılan tüm görüşleri de yansıtan kapsayıcı bir tanımlama olarak karşımıza çıkmaktadır. İlk olarak 1934 lerde Schumpeter yenilikçilik yaklaşımının Girişimdeki etkisi üzerine bir çalışma yapmış, bu çalışmadan da yola çıkılarak sonraki yıllarda yenilikçiliğin ekonomik büyümeğe olan olumlu katkısına dikkat çekilerek, bu görüş deneysel araştırmalar tarafından da desteklenmiştir (Minniti, 2008; Acs vd., 2004; Klapper vd., 2014; Audretsch vd., 2006; Lingelbach vd., 2005; McMillan ve Woodruff 2002). Yine bu görüşü destekleyici yönde önemli tanımlamalardan biride Marc J. Dollinger tarafından 1999 da yapılmıştır. Dollinger Girişimciliği "risk ve belirsizlik koşulları altında kazanç elde etmek ve büyümek amacıyla yenilikçi bir ekonomik organizasyonun oluşturulmasıdır" şeklinde tanımlamıştır (Dollinger, 1999). TÜSİAD raporlarına da bu tanım "Grişimcilik, girişimcilerin risk alma, fırsatları kovalama, hayata geçirme ve yenilik yapma süreçlerinin tümüdür" ibaresiyle girmiştir (TÜSİAD, 2002). Yine "Girişimciliği organizasyonel bir fenomen ve bir organizasyon süreci" olarak tanımlayan Gartner ve Carter 2003 de çıkardıkları yayınlara Girişimcilik kavramını farklı bir bakış açısıyla ele alarak bir süreçler bütünü olduğu görüşlerini ileri sürmüşlerdir (Gartner, 2003). Tanımlamalardan da anlaşılacağı üzere Girişimcilik kavramı çok yönlü bir kavram olup, literatürde yer alan en yaygın kullanımlarından birisi de OECD'nin 2012 yılında yapmış olduğu tanımlamadır. Bu tanıma göre girişimci; "yeni ürün, süreç veya pazarları tespit edip bunları kullanmak vasıtasıyla yeni bir ekonomik faaliyet başlatarak veya var olan bir ekonomik faaliyeti büyütürük değer yaratan kişidir" (OECD 2012).

Özetle; Girişimcilik kavramı, bir süreci ifade etmesiyle birlikte süreçteki baş rol Girişimciye düşmektedir. Bu tanımlamadan yola çıkılarak Girişimci ve Girişimcilik kavramları bir birleriyle tam bir uyum içinde hareket eden farklı kavramlar olup, aynı zamanda birbirlerini tamamlayan iki önemli olgudur.

Son zamanlarda yapılan çalışmalar göstermiştir ki girişimcilik olgusu küreselleşmenin de etkisiyle farklı bir ivme kazanmış ve bu alanda farklı teşebbüslerin oluşumuna olanak sağlamıştır. Küreselleşmenin de sebep olduğu günümüz dünyasında yaşanan enformasyon alınındaki yenilikçi değişim ve dönüşümlerin etkisiyle teknolojik ve ekonomik faktörler çok hızlı bir değişim süreci geçirmiştir. Ve en nihayetinde bu sürecin kaçınılmaz sonuçlarından biri olarak istihdam problemi ortaya çıkmıştır. Bu problemin üstesinden gelebilmek için başta ABD ve AB ülkeleri olmak üzere pek çok ülke yeni istihdam alanları oluşturmak için farklı teşebbüslerde bulunmuşlardır. Girişimcilik faaliyetlerinin desteklenmesi ve teşvik edilmesi bu eylem planlarının başında gelmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki genç nüfus potansiyeli gözönünde bulundurulduğunda bu alandaki işsizlik oranlarını da aşağılara çekebilmek için Genç Girişimcilik Ekosisteminin iyi analiz ediliyor olması büyük önem arz etmektedir.

Yapılan çalışmalar göstermektedir ki, yüksek girişimcilik faaliyetleri olan ülkelerin ekonomik büyümeleri ortalamaların üzerinde gerçekleşmektedir (GEM, 2001) Buna en güzel örnek 2005 yılında Salvatore'nin yapmış olduğu çalışma ile somut bir şekilde ortaya konmuştur. Bu çalışmada Girişimcilik düzeyi ile yıllık ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi belirleyebilmek için G7 ülkeleri (Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, İngiltere ve Amerika) incelenmiş ve araştırmanın sonucunda dünya ekonomisinin % 65'ini temsil eden bu ülkelerin Girişimcilik oranlarına bağlı olarak yıllık ekonomik büyüme oranlarında da benzer bir artış gözlemlendiği ortaya konmuştur (Salvatore, 2005).

Benzer bir yaklaşım da 1999 yılında Wennekers ve Thurik tarafından ileri sürülmüş ve "girişimciler tarafından gerçekleştirilen yenilik faaliyetleri ve artan rekabetin bir ülkenin ekonomik büyümesi açısından son derece önem teşkil ettiği" ifade edilmiştir (Wennekers, 1999).

Schumpeter'e göre ise teknolojik değişiklikler, küreselleşme, deregülasyon, emek piyasasındaki artışlar ve talepteki çeşitlilikler gibi endüstri yapısını oluşturan unsurlardaki değişiklikler aynı zamanda ekonomik büyüme oranlarına etki etmektedir (Carree ve Thurik, 2003).

Diğer taraftan istihdam oluşturma ve insan kaynağının ekonomik kalkınmadaki önemi GEM raporuyla da 2001 yılında sunulmuştur. Rapora göre toplumun eğitim düzeyi, istihdam yapısı ve demografik yapısı girişimcilik düzeyinin belirlenmesinde etkili olmuştur. Yine bu çalışma ile girişimciliğin en yoğun olduğu yaş aralığı 25-34 yaş olarak tespit edilmiştir. Tüm bunlara ek olarak raporda girişimciliğin finansal destekle doğrusal bir ilişkisi olduğu da ayrıca vurgulanmıştır (GEM, 2001).

Literatürde tanımlanan girişimcilik ekosistemini oluşturan altyapı bileşenleri ise; a) İnsan kaynakları, b) Finans, c) Teknoloji, d) Sosyal ve Kültürel ortam şeklinde sıralanabilmektedir (GEM, 2001; OECD, 2010; Stangler, 2010; Gundry ve Welsch , 2001).

Türkiyedeki Potansiyel Girişimcilik Ekosistemine gelince; Öncelikle son zamanlarda yapılan araştırmalar ile gelişmiş ülkelerin küresel kalkınmasında Girişimciliğin rolünü farkeden Türkiye bu alanda hızlı bir giriş yaparak stratejik ve politik eylem planlarını yürürlüğe sokup, girişimcilik ve küresel rekabeti güçlendirme adına somut adımlar atmış bulunmaktadır (GİSEP, 2015-2018). Bu bağlamda genç bir nüfusa sahip olan ülkemizde bu potansiyel göz önünde bulundurularak, atılacak tüm adımlarda genç girişimcileri cesaretlendirmek ve özendirmek adına teşvik ve tedbirlerin alınmasına karar verilmiştir.

Genel amacını, “Türkiye’de girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak, güçlü bir ekosistem oluşturmak ve girişimciliği geliştirmek” olarak tanımlayan 2015-2018 Girişim Stratejisi Eylem Planının’da öncelikli olarak bireysel katılım sermayesi sistemine ilişkin farkındalığın artırılacağı, girişimcilik konusunun ilk/orta öğretim programına yerleştirileceği, gençlere yönelik girişimcilik eğitimlerinin yaygınlaştırılacağı, kadın girişimcilerin sorunları konusunda araştırmalar yapılacağı, genç girişimcilere özel kuluçka merkezleri kurulmasının özendirileceği ve girişimcilik desteklerinde ön ödeme yapılmasının sağlanacağı gibi hedefler belirlenmiştir (GİSEP, 2015-2018).

Tüm bu hedefler doğrultusunda potansiyel genç nüfusuyla dikkatleri üzerine çeken, gerek Türkiye’nin ekonomik gelişimi ve refahındaki rolü ve gerekse stratejik önemi göz önünde bulundurulduğunda anahtar bir konuma sahip olan İstanbul, girişimciliğin merkezi olmaya aday sayılı illerimizdendir. Bu nedenle İstanbul Genç Girişimcilik Ekosistem Analizi Projesi son derece büyük önem arz etmektedir. Bu proje ile Sağlıklı bir girişimcilik ekosistemi kurulabilmesi adına neler yapılabileceği hususunda tespitler yapabilmek için öncelikle genç ve yenilikçi girişimcilik anlayışının hakim olduğu İstanbuldaki üniversiteler bünyesinde kurulan teknoparkların analizi yapılmıştır. Bu çalışma sağlıklı bir girişimcilik ekosistemi oluşturulabilmesi adına atılan kaydadeğer bir adım olup, devamında devlet, özel sektör ve STK’ların da birlikte hareket etmesiyle Türkiye’nin ekonomik refahı adına arzu edilen ekosistemin gelişimine katkı sağlanmış olacaktır.

1.1. Türkiye'deki Girişimcilik Ekosisteminin Değerlendirilmesi

Teknolojinin her alanda yaygınlaşmasıyla birlikte gelişen teknolojiye ayak uydurmak bu alanda atılacak adımları teşvik etmek, yapılacak yatırımları desteklemek, yeni stratejiler geliştirerek çağı yakalamak ve ülke kalkınmasına fayda sağlamak adına devlet kendi üzerine düşen sorumlulukları masaya yatırmış, yenilikçi ve genç girişimciliği desteklemek adına farklı eylem planlarını hayata geçirmiş bulunmaktadır.

Bu amaç doğrultusunda hayata geçirilen GİSEP'de yer alan başlıca hedefler ise;

- Girişimci Dostu Düzenlemelerin Yapılması (Yasalar ile desteklenmesi)
- Yenilikçi Girişimciliğin Desteklenmesi (Hızlandırıcı & Kuluçka merkezlerinin kurulması)
- Tematik Alanlarda Girişimciliğin Desteklenmesi (Gençler, Engelliler, Kadınlar vb.)
- Girişimcilik Kültürünün Geliştirilmesine Yönelik Faaliyetlerin Desteklenmesi (Eğitim, Medya vb.)
- Eğitim ve Danışmanlık Hizmetleri Verilmesi (Okullar, KOSGEB, Mentörlük desteği vb.)
- Finansman Desteğine Erişimin Kolaylaştırılması (Vergi reformları ve muafiyetler vb.)

şeklinde 6 madde altında gruplandırılabilir.

Ayrıca, KOSGEB destekleri, girişimci fonları, üniversite girişimci işbirlikleri, melek yatırımcılar gibi kaynak sağlayıcılar yeniliklerin ortaya çıkması, uygulanması ve yaygınlaşması noktasında faaliyetlerini sürdürerek Türkiye'deki girişimcilik ekosistemine katkı sağlamaktadırlar.

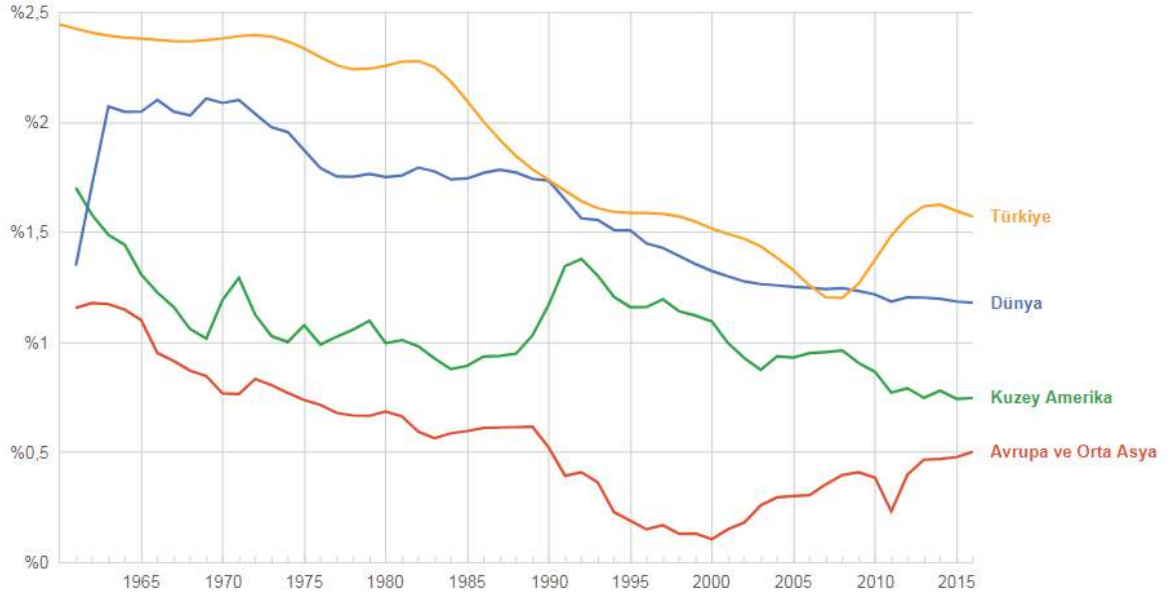
Bu çalışma ile Türkiye'deki girişimcilik altyapısı; İnsan Kaynakları, Finans ve Teknoloji ana başlıkları altında daha detaylı olarak incelenmiştir.

1.1.1. İnsan Kaynakları

a) Demografik Özellikler :

Türkiye, dünyanın en büyük nüfusuna sahip 20 ülkesinden biridir. Türkiye'nin nüfus artış oranı Dünya, Amerika ve Avrupa ile kıyaslandığında özellikle son 5 yılda oldukça yüksek olduğu görülmektedir.

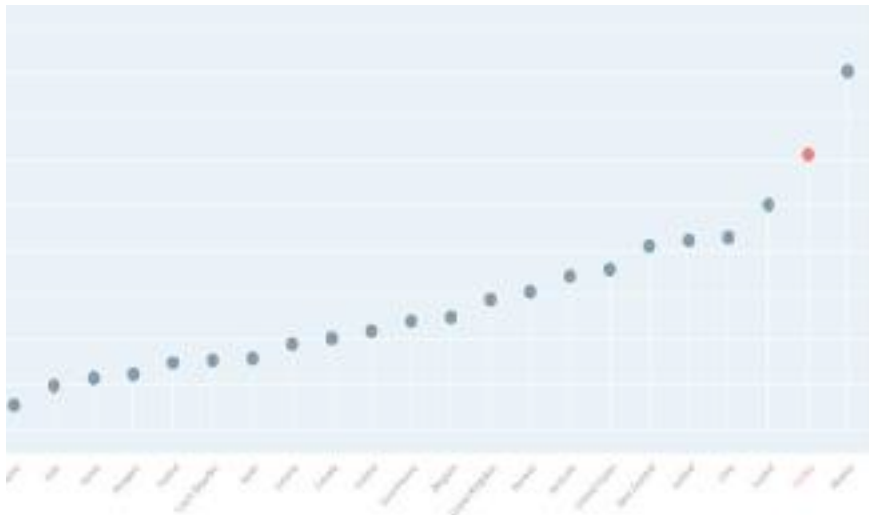
Şekil 1.a: Nüfus Artış Oranı Kıyaslaması



Kaynak: The World Bank Data, <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.GROW>

Bir diğer önemli gösterge, genç nüfustur.

Şekil 1.b: Türkiye'de Genç Nüfusun OECD Ülkelerine Oranı



Kaynak: OECD.Stat, <http://stats.oecd.org/>

2014 yılı OECD verileri incelendiğinde, Türkiye’de 12-15 yaş arası genç nüfusunun toplam içindeki oranının OECD ülkelerine göre oldukça yüksek olduğu görülmektedir.

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaştakilerde işsiz sayısı 2017 yılı Ekim döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 360 bin kişi azalarak 3 milyon 287 bin kişi olduğu anlaşılmaktadır. İşsizlik oranı 1,5 puanlık azalış ile %10,3 seviyesinde olup, aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı 1,8 puanlık azalış ile %12,3 olarak tahmin edilmiştir. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 1,9 puanlık azalış ile %19,3 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran 1,5 puanlık azalış ile %10,5 olarak gerçekleşmiştir.

İşgücüne katılma oranı %53,1 olarak belirtilmiştir.

İşgücü 2017 yılı Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre 1 milyon 18 bin kişi artarak 31 milyon 932 bin kişi, işgücüne katılma oranı ise 0,7 puan artarak %53,1 olarak belirtilmiştir. Aynı dönemler için yapılan kıyaslamalara göre; erkeklerde işgücüne katılma oranı 0,3 puanlık artışla %72,4, kadınlarda ise 1,1 puanlık artışla %34,2 olduğu görülmektedir.

Şekil 2: Mevsim etkilerinden arındırılmamış temel işgücü göstergeleri (Ekim 2016 - Ekim 2017)

Mevsim etkilerinden arındırılmamış temel işgücü göstergeleri, Ekim 2016, Ekim 2017

	Toplam		Erkek		Kadın	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017
(Bin)						
15 ve daha yukarı yaştakiler						
Nüfus	58 990	60 148	29 164	29 785	29 826	30 364
İşgücü	30 914	31 932	21 039	21 550	9 875	10 381
İstihdam	27 267	28 645	18 972	19 716	8 296	8 928
Tanım	5 305	5 534	2 908	2 981	2 398	2 554
Tanım dışı	21 962	23 110	16 064	16 735	5 898	6 375
İşsiz	3 647	3 287	2 068	1 834	1 579	1 453
İşgücüne dahil olmayanlar	28 076	28 217	8 125	8 234	19 952	19 983
(%)						
İşgücüne katılma oranı	52,4	53,1	72,1	72,4	33,1	34,2
İstihdam oranı	46,2	47,6	65,1	66,2	27,8	29,4
İşsizlik oranı	11,8	10,3	9,8	8,5	16,0	14,0
Tanım dışı işsizlik oranı	14,1	12,3	11,2	9,7	21,0	18,4
15-64 yaş grubu						
İşgücüne katılma oranı	57,4	58,3	77,8	78,2	37,0	38,3
İstihdam oranı	50,5	52,2	70,0	71,4	31,0	32,8
İşsizlik oranı	12,0	10,5	10,0	8,7	16,3	14,3
Tanım dışı işsizlik oranı	14,1	12,3	11,2	9,7	21,1	18,5
Genç nüfus (15-24 yaş)						
İşsizlik oranı	21,2	19,3	17,9	15,9	27,1	25,4
Ne eğitimde ne istihdamda olanların oranı ⁽¹⁾	24,3	24,1	14,6	14,5	34,2	34,0

Tablodaki rakamlar yuvarlamadan dolayı toplamı vermeyebilir.

(1) Çalışmayan ve eğitimde (örgün ve yaygın) olmayan gençlerin, toplam genç nüfus içindeki oranıdır.

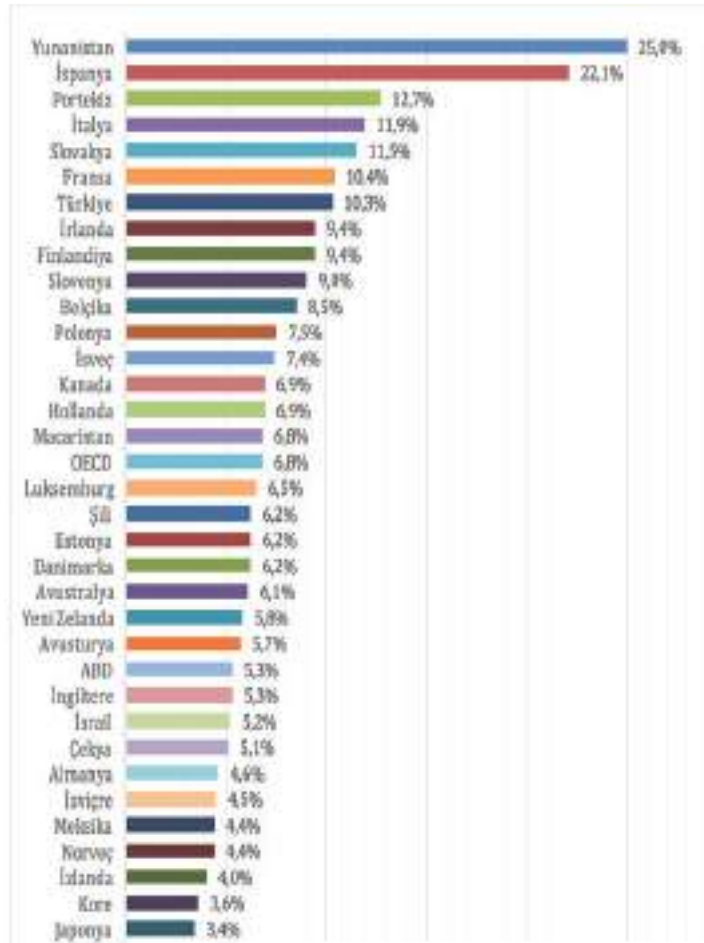
Kaynak: Kaynak: TÜİK, 2018.

b) İstihdam Özellikleri:

Ülkelerin istihdam kapasiteleri genelde ülke nüfusunun yarısı düzeyindedir. Bu oran çalışmayan nüfusun çalışanlara bağımlılığını da göstermektedir. Örneğin 1980 yılında Türkiye’de toplam nüfusun sadece %43’ü çalışmaktayken bu oran 2017 yılında %48’e çıkmıştır.

İşsizlik oranı 2017 Haziran itibariyle 10,2 düzeyindedir. OECD ülkeleri içinde işsizlik oranları incelendiğinde, 2015 verilerine göre Türkiye en yüksek işsizlik oranına sahip 7. ülke olmuştur. Amerika’da işsizlik oranı %5,3 iken, OECD ülkeleri genelinde %6,8 düzeyindedir.

Şekil 3: Grafik: OECD İşsizlik Oranları 2015



Kaynak: Nar, 2017.

Türkiye'nin girişimcilik kapasitesini zenginleştirebileceği ve daha aktif bir şekilde kullanılabilmesi için düşünülen potansiyelleri arasında genç nüfusu ve kadınlar öne çıkmaktadır. Son 5 yılda Türkiye'deki kadın girişimci sayısında ciddi bir artış gerçekleşmiştir. 2009-2014 Ağustos arası yaklaşık beş yıllık dönemde erkek girişimci sayısında % 1.7 düşüş, kadın girişimci sayısında ise % 42'lik artış olmuştur. 2016 yılında kadın girişimci sayısı yüz bini aşmıştır. 2004'te kadın girişimci oranı %4,5 iken 2016'da %8,9'a ulaşmıştır. Dünya genelindeki girişimcilik ekosistemine bakıldığında da son yıllarda bir büyüme olduğu görülmektedir (TÜSİAD, 2002). Ekosistemin büyümesiyle beraber öğrenilmesi gereken de bir takım istatistikler ortaya çıkmaya başlamıştır.

Dünya genelinde yapılan bir çalışmaya göre Dünya üzerindeki 7 milyar insanın 400 milyonunu girişimciler oluşturmaktadır. Başka bir deyişle her 18 kişiden biri kendi işini yapmaktadır (Ideasoft, 2016). Yine bu araştırmaya göre tipik bir girişimci ortalama kırk yaşlarındadır. % 95,1'lik bölümü üniversite mezunu ve bunların % 47'lik bir bölümü daha yüksek eğitim almış durumdadır.

Ortalama olarak % 75,4'lük bir bölümü, kendi işini kurmadan önce başka firmalarda 6 veya daha fazla yıllık tecrübesi bulunmaktadır.

Bir girişimcinin ortalama yıllık geliri 50 bin doların altında kalmaktadır. Bir girişimci haftada ortalama olarak 66 saat çalışırken, normal bir çalışan haftada 47 saat çalışmaktadır. İki kurucusu olan firmalar genellikle daha başarılı girişimler olmaktadır.

Öğrencilerin % 36'lık bir bölümü, okul hayatlarına devam ederken kendi girişimlerini kurmaktadır. % 21'lik bir bölüm ise mezun olduktan sonra iş bulamadıkları için kendi işini kurmayı seçmektedir. Öğrencilerin % 69'luk bir bölümü ise bir girişimde çalışmak istemektedir.

Girişimciliğin seçilme nedenleri arasında ilk olarak "para" öne çıkmaktadır. Kendi işinin patronu olma isteği, işle ilgili karar verme özgürlüğü, kendi takımını seçme özgürlüğü ve yaptığı işlerle kendi adını duyurarak bir miras yaratmak ilk beş sebebi oluşturmaktadır.

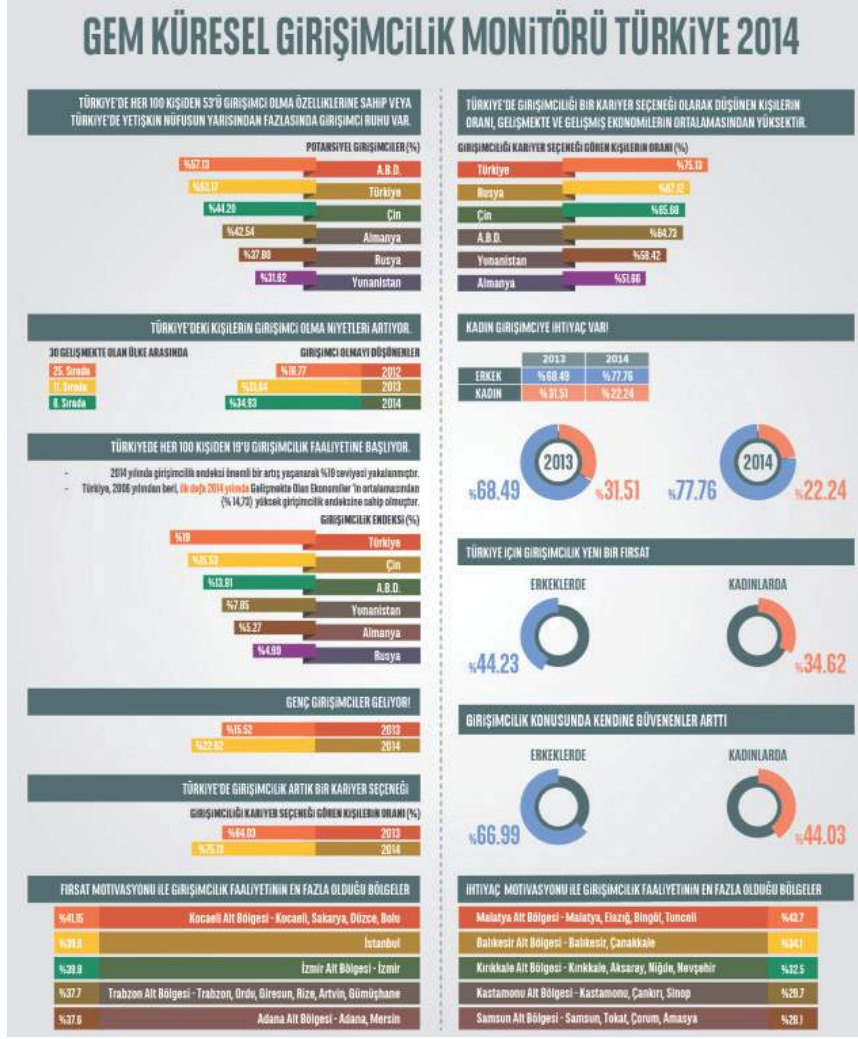
2007'ye kıyasla kadınların girişimcilikte yeri % 30'lardan % 36'lara çıkmış durumda. Alibaba'nın kurucusu Jack Ma, kadınların iç güdülerini ve mantık konusunda daha dengeli olduğunu söylemektedir ve şirketteki çalışanların çoğunluğunu % 52 ile kadınlar oluşturmaktadır.

Günümüzde girişimlerin % 82'lik bir bölümü sermayesini kendi oluşturuyor. % 41'lik bir bölüm, banka kredi alırken, % 24'lük bir bölüm arkadaş ve ailelerinden maddi destek almaktadır. En çok yatırım alan 3 sektör ise Yazılım, Medya & Eğlence ve Bioteknoloji olmuştur.

Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) projesi kapsamında, Türkiye'nin 2013 ve 2014 yılları Girişimcilik verileri hazırlanmıştır. Buna göre Türkiye'deki genç girişimcilerin oranında 2013 yılına göre 2014 yılında %50 oranında artış olurken, Türkiye'deki yetişkin nüfusun girişimciliğe olan inancının %40'a çıktığı, %64'ünün ise kendi işini kurma konusunda cesaret sahibi olduğu görülmektedir.

Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) projesi kapsamında yapılan anket ve araştırmalar sonucunda yayınlanan rapora göre Türkiye'de nüfusun %35'i girişimci olarak faaliyete başlama niyetindedir. Bu oran, 2006-2012 yılları arasında ortalama %20 iken, 2013'te %31,64 olarak seyretmiş, 2014'te ise iyileşme devam ederek nüfusun %35'i seviyesine ulaşmaktadır. Etkin Gündümlü Ekonomilerde bu rakam %25 iken; Türkiye ortalamanın üzerinde yer alarak 30 ülke arasında 6. sırada yer almaktadır (Karadeniz, 2014). Yetişkin nüfusun %64'ünün kendi işini kurma konusunda cesaret sahibi olduğu görülmektedir. Nüfusun %56'sı bilgi ve beceri açısından kendisine yeteri kadar güvenirken ve %39'u yakın gelecekte çevresinde iyi fırsatlar görmektedir. Sonuç olarak, yetişkin nüfusun %53'ü potansiyel olarak girişimci olma özelliklerine sahiptir.

Şekil 4: GEM Küresel Girişimcilik Monitörü - Türkiye 2014



Kaynak: Bilginer, 2016.

Türkiye'de 18-24 yaş aralığındaki genç girişimcilerin seviyesi 2013'te %15,52 iken, 2014'te %22,62'ye yükselmiştir. Yani gençlerin girişimcilik faaliyetlerine katılımında ciddi bir artış gözlemlenmektedir. Lisans ve lisans üstü eğitime sahip olan girişimcilerin oranı %52'den %34'e düşerken; girişimcilerin %48'inin lise ve lise öncesi eğitim düzeyinde olduğu görülmektedir.

Ülkemizdeki kalkınmanın sürdürülebilir olması ve işsizliğin azaltılması noktasında en büyük seçeneklerden olan girişimciliğin teşvikine şu an ülkemizdeki genel uygulama olan 18-25 yaş aralığından çok daha erken yaşlarda başlanması gerektiği değerlendirilmektedir. Zira bu yaştaki gençler çoktan üniversite ya da meslek tercihlerini yapmak zorunda kalmış, kişilikleri büyük oranda şekillenmiş gençlerdir. Bu da onların girişimciliğe adım atmaları konusunda önlerine çoğu zaman engel olarak çıkmaktadır. Dünyada bu yaş yeni uygulamalar ile çocuklar seviyesine indirilmeye başlanmış ve ileride girişimci olabileceklerine inanmaları, bununla ilgili hayal kurabilmeleri teşvik edilmeye başlanmıştır.

1.1.2. Finans

Türkiye’de de girişimciliği geliştirmek ve bu alandaki çalışmalarını desteklemek için kurulmuş devlet veya sivil merkezli pek çok kuruluş bulunmaktadır. Bu kuruluşların başlıcaları; Küçük ve Orta Ölçekli Sanayicileri Geliştirme Birliği (KOSGEB), Türkiye Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (TÜSİAD), Türkiye Genç İş Adamları Derneği (TÜGİAD) ve Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER)’ dir.

Küreselleşen dünyada söz sahibi olmak ve fark yaratmak artık inovatif düşünce temelinde şekillenmiş nitelikli girişimlerin çoğalmasıyla mümkün olmaktadır. Teknoloji çağı olarak değerlendirilen günümüzde ise en önemli girişimcilik alanı “Teknolojik Girişimcilik” tir.

Katma değeri en yüksek girişimcilik alanı olarak teknolojik girişimciliğin teşvik edilmesi ülkemizin sürdürülebilir kalkınma hedefleri açısından kilit önem taşımaktadır. Amerika ve Avrupa’da girişimcilik oranları %11 - 12 seviyelerindeyken bu oran ülkemiz için % 4,6 seviyelerindedir. Ülkemizdeki genç girişimcilerin oranı ise % 3,2’dir. Yine buna paralel olarak ülkemizdeki genç işsizliği oranı yaklaşık %18’ler seviyesindedir (TTO, 2017).

Türkiye’deki girişimcilik oranlarının az olmasının nedenlerini “yatırım ve işletme sermayesine erişim ve Ar-Ge desteklerine erişim” başlıklarında incelemek mümkündür.

Yatırım ve İşletme Sermayesinde Erişimde Sorunlar:

- Bilgi ve Eğitim Eksikliği
- Yetersiz ve Sınırlı Girişim Sermayesi
- Derinleşmemiş Hisse Senedi Piyasaları
- Banka Finansmanındaki Sorunlar
- Kamu Finansmanındaki Sorunlar
- Kayıtdışılık

Ar-Ge Finansmanına Erişimde Sorunlar:

- Ar-Ge ve Yenilik Eksikliği
- Ar-Ge Harcamalarının Düşüklüğü
- Yenilik Performansının Düşüklüğü

(Bkz. Türkonfed, 2009).

KOBİ’lerin finansmana ulaşmadaki sıkıntılarının ortadan kalkabilmesi için öncelikle kendilerinde bir takım standartları sağlamaları beklenmektedir. Söz konusu standartları şu başlıklar altında sıralayabiliriz; İşletme ve yönetim fonksiyonlarını çağdaş seviyelerde gerçekleştirmeli, Ar-Ge ve yenilikçiliğe öncelik vermeli, her süreç için tanımlanmış iş planı bilgi ve alışkanlıkları edinilmeli, istihdamı yetkin ve fark yaratacak kişilerden temin etmeli ve sonrasında sürekliliği sağlamak için tatmin edici istihdam koşulları sunmalı, kurumsallaşmaya önem vermeli, kayıtdışılıktan kaçınılmalı, güvensizlik engelini aşarak yeni ortaklıklar ve işbirlikleri ile büyüme vizyonuna girilmelidir.

Tüm bu alt yapıyı sağlayan girişimciye mutlaka destek verilmesi ve bazı yasal düzenlemelerin yapılması gerekmektedir (Türkonfed, 2009).

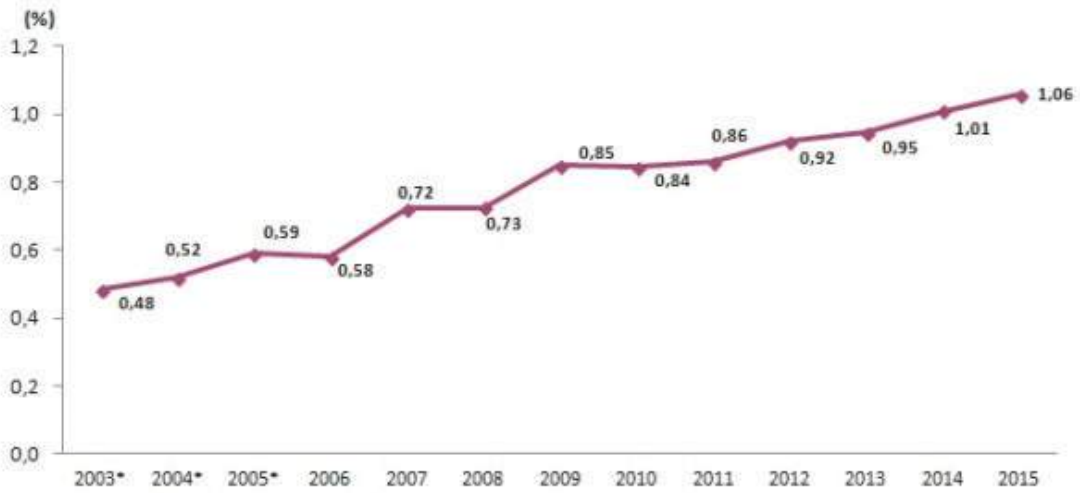
1.1.3. Teknolojik Altyapı

Teknolojik altyapı, girişimcilerin yenilikler yaratmasına veya yaratılmış yenilikleri ve buluşları bizzat ticari ürünlere taşımasına olanak oluşturduğu için önemlidir. Bu altyapıyı, teknoloji üretiminin göstergeleri ve teknolojinin uygulanmasına/kullanılmasına yönelik göstergeler başlığı altında iki açıdan incelemek mümkündür.

a) Teknoloji Üretimine ait Göstergeler:

Teknoloji üretimi ile sadece ve sadece yeni ürün veya üretim süreci yaratılmasında kullanılan ekipmanlardan süreçlere/tekniklere uzanan yelpazede yeni teknolojinin yaratılması ifade edilmektedir. Teknolojinin üretimini sağlayan girdilerden biri araştırma geliştirme (Ar-Ge) faaliyetleridir. Ar-Ge'ye ayrılan kaynaklar ve insan gücü bir ülkenin yaratabileceği bilimsel çalışmalar için birer göstergedir.

Şekil 5: Ar-Ge Harcamalarının GSMH'ya Oranı



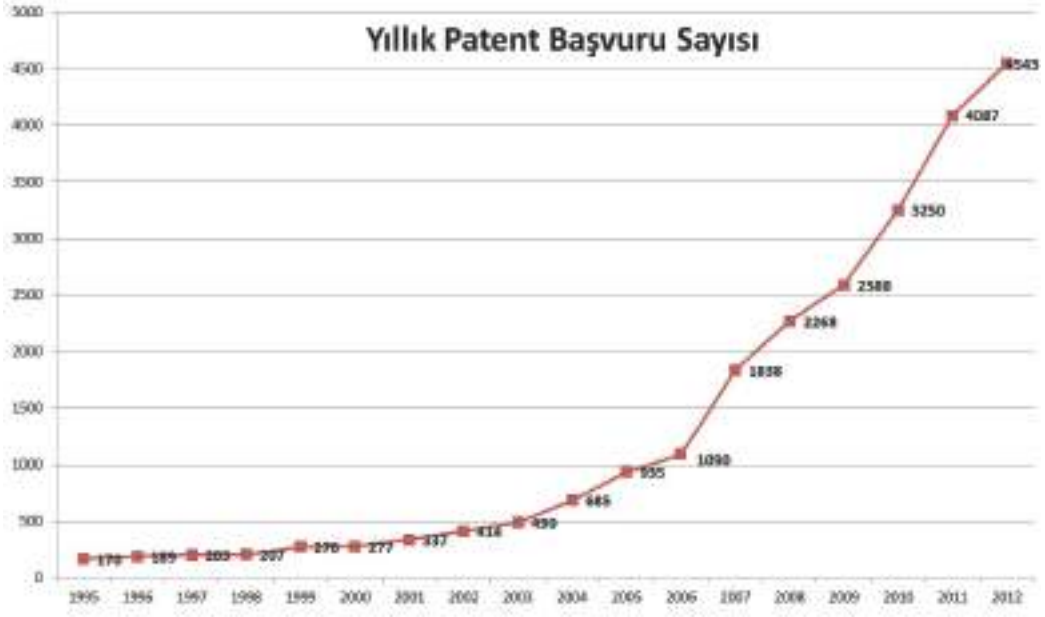
Kaynak: TÜİK, 2016.

b) Teknoloji Üretimine ait Göstergeler :

Bilimsel üretim, elde edilen patent sayısı ve bilimsel yayın gibi bazı temel göstergeler ile ölçülür.

Yıllık patent ve başvuru sayıları yıllar itibariyle artış göstermektedir.

Şekil 6: Yıllık Patent Başvuru Sayısı



Kaynak: Türk Patent ve Marka Kurumu, 2012.

2

METODOLOJİ &
SAHA ARAŞTIRMASI

2.1. Araştırmanın Kapsamı ve Örneklem Planı

Araştırma kapsamında İstanbul'daki Teknopark, Teknokent, Kuluçka merkezleri ve Hızlandırma merkezlerinde yer alan firmalar ile görüşülmüştür. Görüşmelerin belirlenmesinde merkez yöneticilerinden destek alınmış, destek alınamadığı noktada da merkezlerde yer alan firmalar telefon ile aranarak randevu alınmış ve görüşmeler gerçekleştirilmiştir. İletişime geçilmesi aşamasında firmaların tamamı rassal olarak belirlenmiştir. Rassallığın sağlanması için Teknokentlerdeki firmaların veri tabanı indirilip toplu bir döküman haline getirilmiştir. Daha sonra bu toplu veri rassal olarak aranıp görüşmeyi kabul edenlerle anketler gerçekleştirilmiştir. Görüşmeler gerçekleştirildikten sonra kota bazlı adetlerin yeterli olmadığı noktalarda ek datayı oluşturabilmek adına, merkez yöneticileri ile görüşülerek adedin artırılması yönünde destek alınmıştır.

Toplam 143 firma ile görüşme gerçekleştirilmiştir. Görüşmeler bilgisayar yardımlı yüz yüze anket (CAPI - Computer Aided Personal Interview) yöntemi ile yapılmıştır. Görüşülecek merkezlerin listesi Türkiye Teknoloji Takımı'ndan alınmıştır.

Yapılan saha çalışması sonucunda, gerçekleşen örneklemin merkez bazında dağılımları aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 1: Örneklem Dağılımı

Merkezler	Gerçekleşen
TEKNOKENT / TEKNOPARK	100
HIZLANDIRMA MERKEZLERİ	18
KULUÇKA MERKEZLERİ	25
TOPLAM	143

Tablo 2: Merkez Bazında Örneklem Dağılımı

Merkezler	Gerçekleşen
HIZLANDIRMA MERKEZLERİ :	18
Kworks (Koç Üniversitesi)	7
Startershub (Startupbootcamp)	5
Sucool (Sabancı Üniversitesi)	2
Pilott (Türk Telekom)	2
Yıldız Teknik Üniversitesi	2
KULUÇKA MERKEZLERİ:	25
Yıldız Teknik Üniversitesi	12
Teknopark İstanbul (Fikir küpü)	7
İTÜ Çekirdek	3
İstanbul Üniversitesi	2
Boğaziçi Üniversitesi	1
TEKNOKENTLER / TEKNOPARKLAR:	100
Yıldız Teknik Üniversitesi Teknopark	48
Teknopark İstanbul	23
İTÜ Arı	15
Entertech (İstanbul Üniversitesi)	14
KOSGEB TEKNOMER :	0
TOPLAM	143

Çalışma 01.07.2017-31.08.2017 Tarihleri arasında gerçekleşmiştir.

Çalışmada aşağıdaki bölümlere yönelik sorulara yer verilmiştir:

- Firma Profili ve Kabiliyeti
- Girişimci Profili
- Teknolojik Yetkinlik Düzeyi
- Başarı / Performans Verileri
- Kaynak Bilgisi
- Çalışan Profili ve Eğitim Dereceleri
- İşbirlikleri ve Ağlar
- Teknopark İmkanları
- Firma yapısı

Elde edilen verilerin analiz edilmesinde SPSS 9.0 paket programı kullanılmıştır. Açık uçlu ya da yarı açık uçlu soruların % dağılımları, frekans tabloları ve adet olarak alınan soruların ortalamaları alınarak analiz yapılmıştır.

Rapordaki başlıklar merkez kırılımında çapraz analiz yapılarak paylaşılmıştır.

2.2. Araştırma Analiz ve Bulguları

Elde edilen veriler merkez grupları bazında incelenmiştir. Bunun dışında başarılı ve başarısız firmaları birbirinden ayıran özelliklerin ortaya çıkarılması için firmalar,

- Ciro
- Yıllara göre ciro artışı
- Yıllara göre personel artışı
- Sermaye ya da destek alma durumu
- Merkezin bulunduğu üniversiteden mezun / üniversitede okuyan personel çalıştırma düzeyi
- Kurumlarla işbirliği / proje yapma düzeyi

Verilerine göre “Başarılı”, “İleriye dönük başarılı olabilir” ve “Başarısız” şeklinde 3 gruba ayrılmıştır. Aşağıdaki tabloda gruplamanın temelini nasıl oluşturulduğu paylaşılmıştır. “Başarılı” olarak sınıflandırılan firmalar, ciro ve personel sayısı anlamında geçmişte ve gelecekte olumlu bir ivme gösterirken, destek, kalifiye personel ve işbirliği anlamında da olumlu bir gidişat sergilemektedir.

“İleriye dönük başarılı olabilir” şeklinde sınıflandırılan firmalar, ciro ve personel sayısı anlamında mevcut durumda ortalamasının altında bir durum sergilerken gelecekte olumlu bir beklenti içinde olduğunu belirtmişlerdir. Destek, kalifiye personel ve işbirliği anlamında da olumlu bir gidişat sergilemektedir, bu göstergeler ışığında bu özelliklere sahip firmaların ileride başarılı olabileceği öngörülmektedir.

“Başarısız” şeklinde sınıflandırılan firmalar ise, ciro ve personel sayısı anlamında mevcut durumda ortalamasının altında bir durum sergilerken gelecekte de düşüş gösteren bir seyir içinde olacağını beyan etmiştir. Destek, kalifiye personel ve işbirliği anlamında da olumsuz bir performans sergilemektedir.

Tablo 3: Firmaların Başarılı Olma Durumuna Göre Sınıflandırma Kriterleri

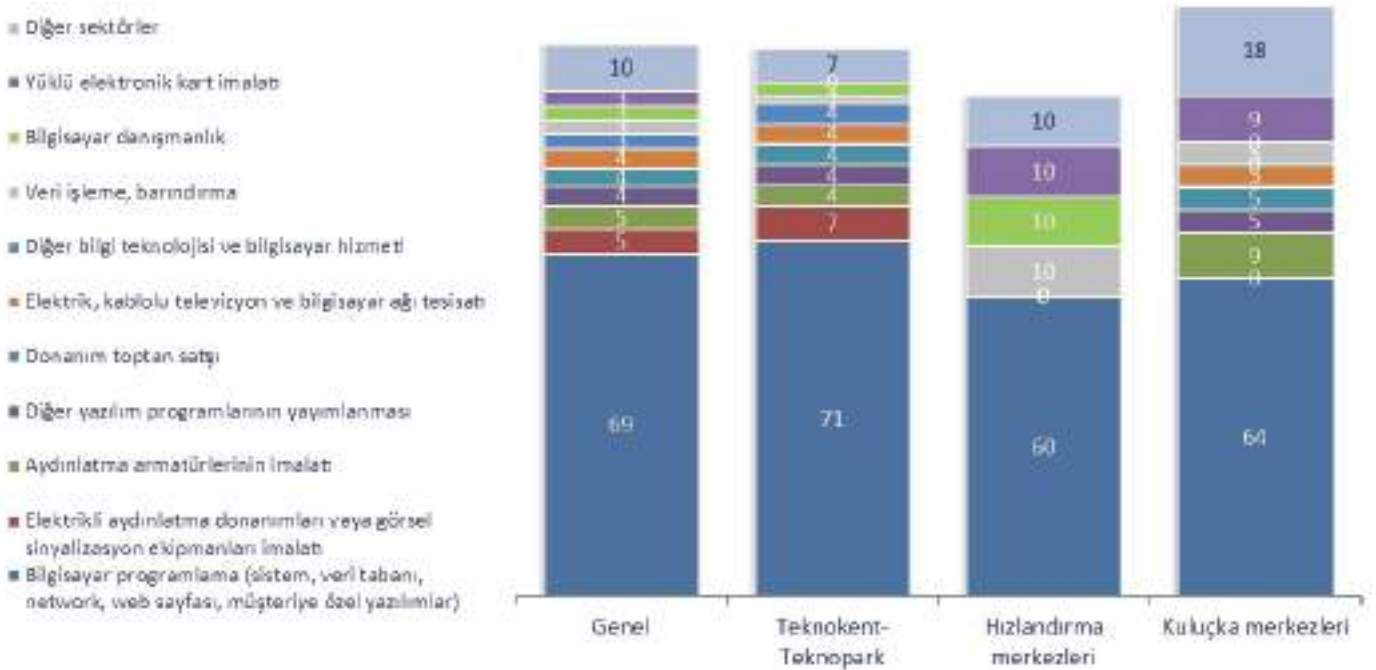
	Başarılı	İleriye dönük başarılı olabilir	Başarısız
Ciro	Ortalamanın üstü	Ortalamanın altı	Ortalamanın altı
Geçen döneme göre ciro artışı	Arttı	Farketmiyor	Farketmiyor
Geçen döneme göre personel sayısı artışı	Arttı	Farketmiyor	Farketmiyor
Gelecekte ciro artışı beklentisi	Artacak	Artacak	Azalacak
Gelecekte personel sayısı artışı beklentisi	Artacak	Artacak	Azalacak
Sermaye ya da destek alma durumu	Yüksek oranda	Yüksek oranda	Düşük oranda
Merkezin bulunduğu üniversiteden mezun / üniversitede okuyan personel çalıştırma düzeyi	Yüksek oranda	Yüksek oranda	Düşük oranda
Kurumlarla işbirliği / proje yapma düzeyi	Yüksek oranda	Yüksek oranda	Düşük oranda

2.2.1. Firma Profili ve Kabiliyeti

a) Firmanın Faaliyette Bulunduğu Sektör:

Merkezlerde görüşülen tüm firmalar Elektrik, Elektronik ve Bilgisayar sektöründe faaliyet göstermektedir. NACE kodlarına göre alt detayda incelendiğinde, firmaların %69'u nun bilgisayar programlama sektöründe faaliyet gösterdiği görülmüştür.

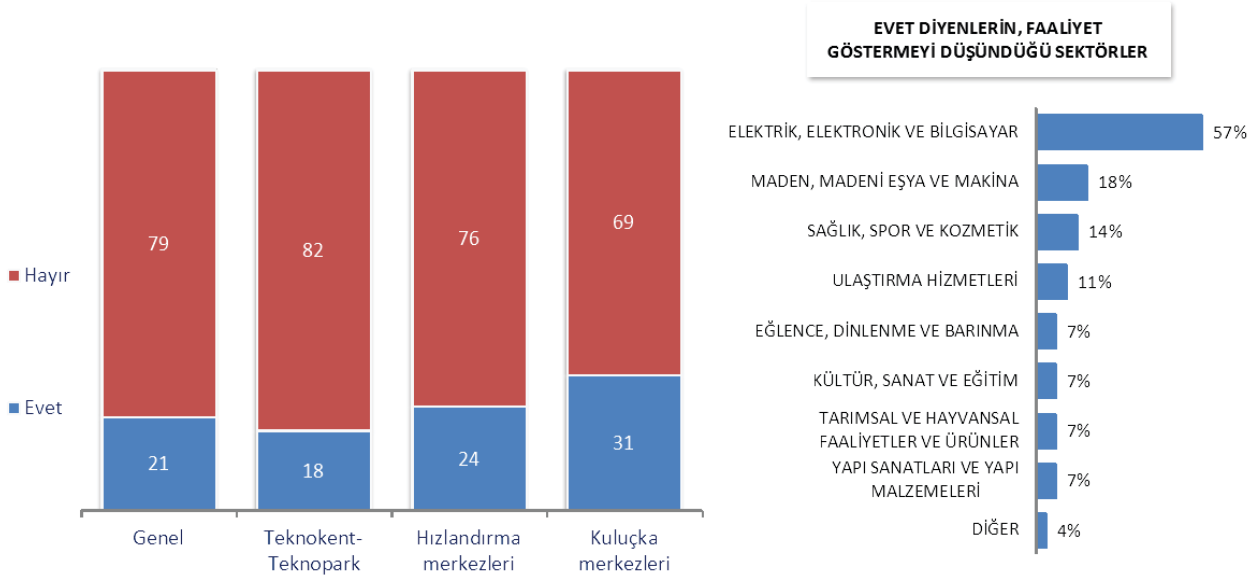
Şekil 7: Firmanın Faaliyette Bulunduğu Sektör



b) İleride Farklı Bir Sektörde Faaliyette Bulunma Eğilimi :

Firmaların beşte biri önümüzdeki 5 yıl içerisinde farklı bir sektöre geçiş yapmak istediğini belirtmiştir. Başarısız firmalarda bu oran %23'e kadar yükselmektedir. İleriye dönük başarılı olabilecek firmaların ise %26'sı farklı bir sektöre geçiş yapabileceğini belirtmiştir.

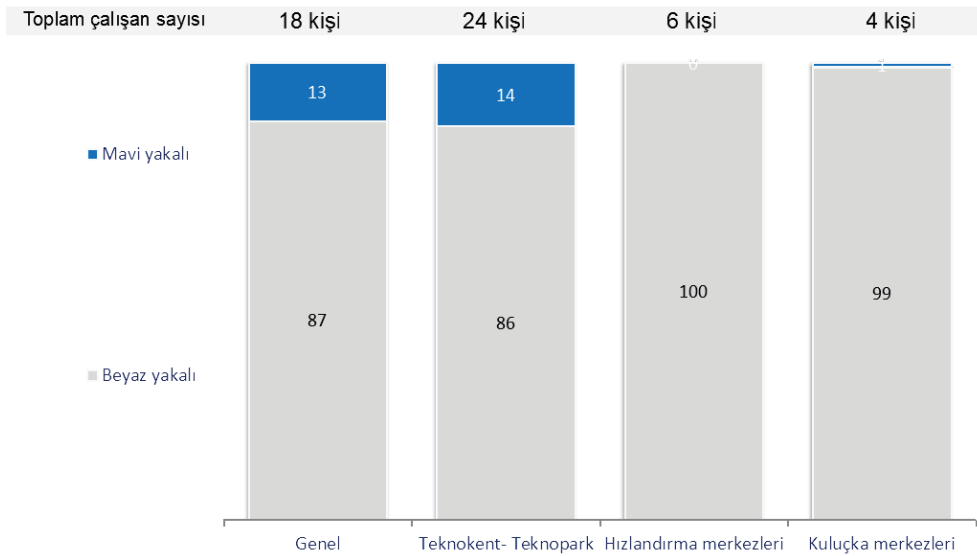
Şekil 8: Farklı Bir Sektörde Faaliyette Bulunma Eğilimi



c) Çalışan Sayısı:

İncelenen firmalarda ortalama 18 personel çalıştırıldığı görülmüştür. Personelin %87'si beyaz yakalı, %13'ü de mavi yakalı personeldir. Başarılı firmalarda ortalama 49 kişi, başarısız firmalarda ise 8 kişi çalıştırılmaktadır.

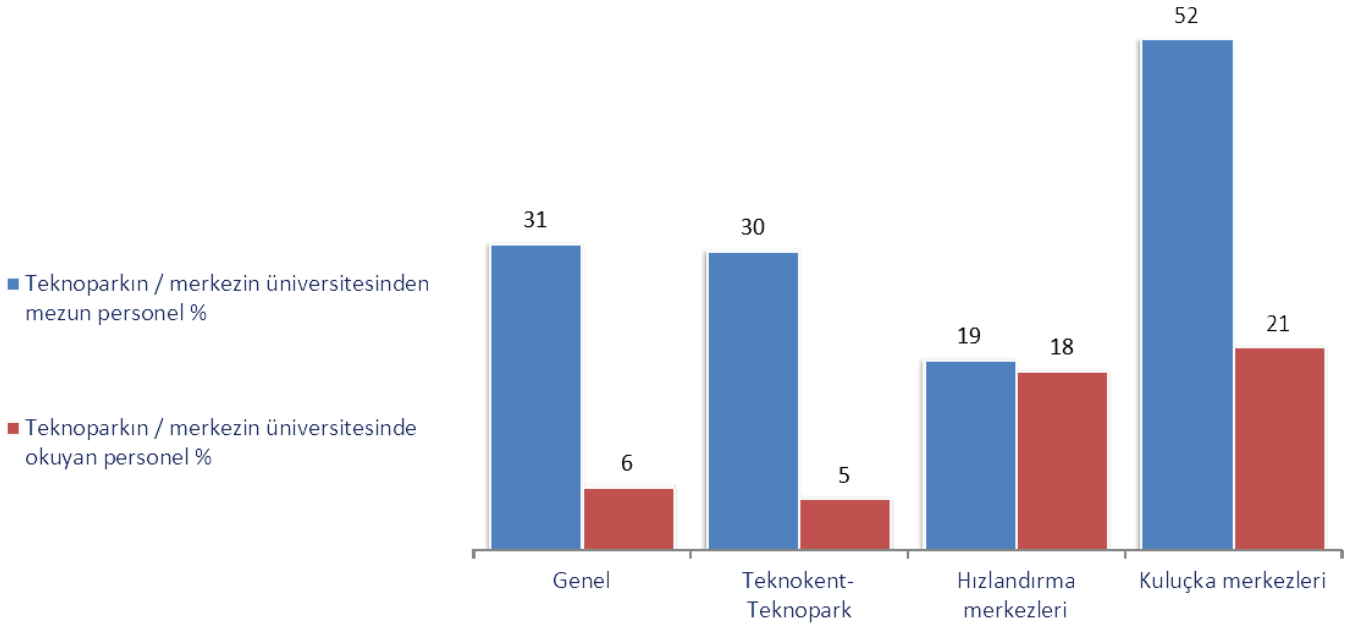
Şekil 9: Firmaların Çalışan Sayısı



d) İstihdam – Üniversite İlişkisi :

Firmaların çalıştırdığı personellerin %31'inin firmanın içinde bulunduğu merkezin üniversitesinden mezun olduğu, %6'sının ise merkezin üniversitesinde okuduğu görülmektedir. Kuluçka merkezlerinde personelin %52'si merkezin üniversitesinden mezundur.

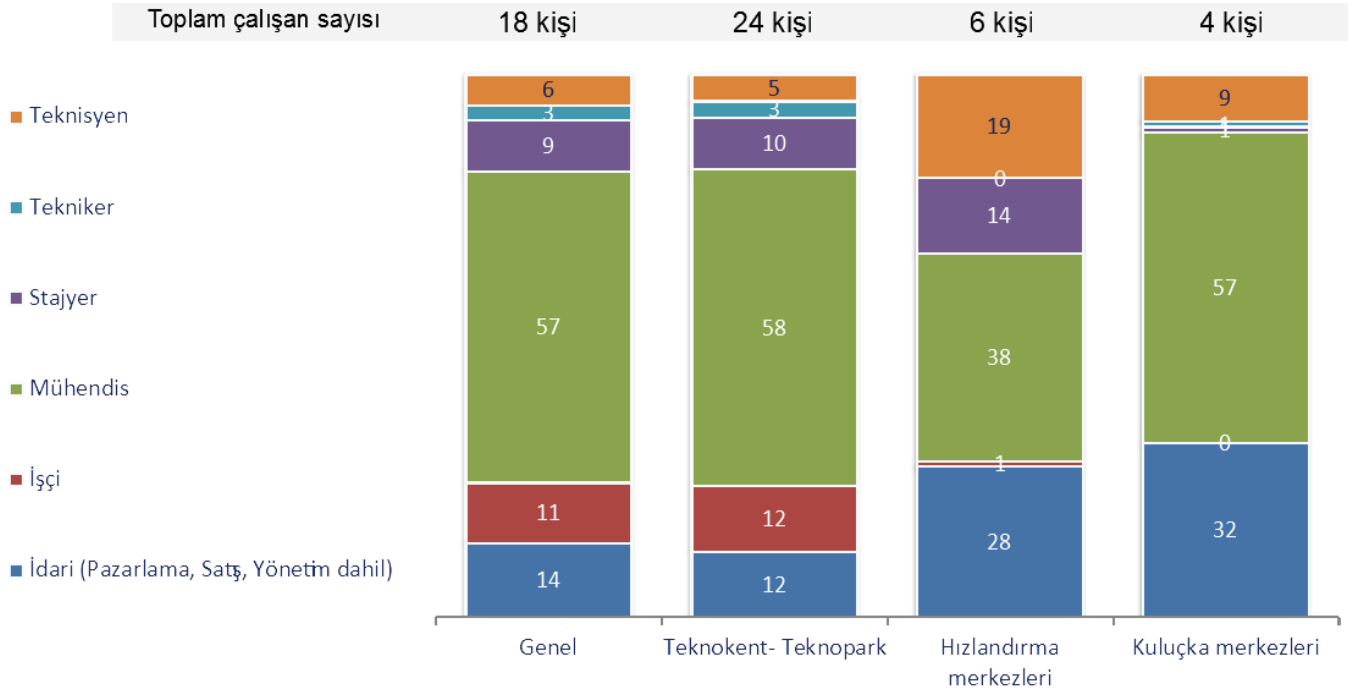
Şekil 10: İstihdam Üniversite İlişkisi



e) Personel Görev Tanımı :

Firmaların çalıştırdığı personellerin görev dağılımı incelendiğinde, personelin %57'sinin mühendislerden oluştuğu görülmektedir. Daha sonra personelin %14'ü idari (pazarlama, satış ve yönetim dahil) personelden oluşmaktadır.

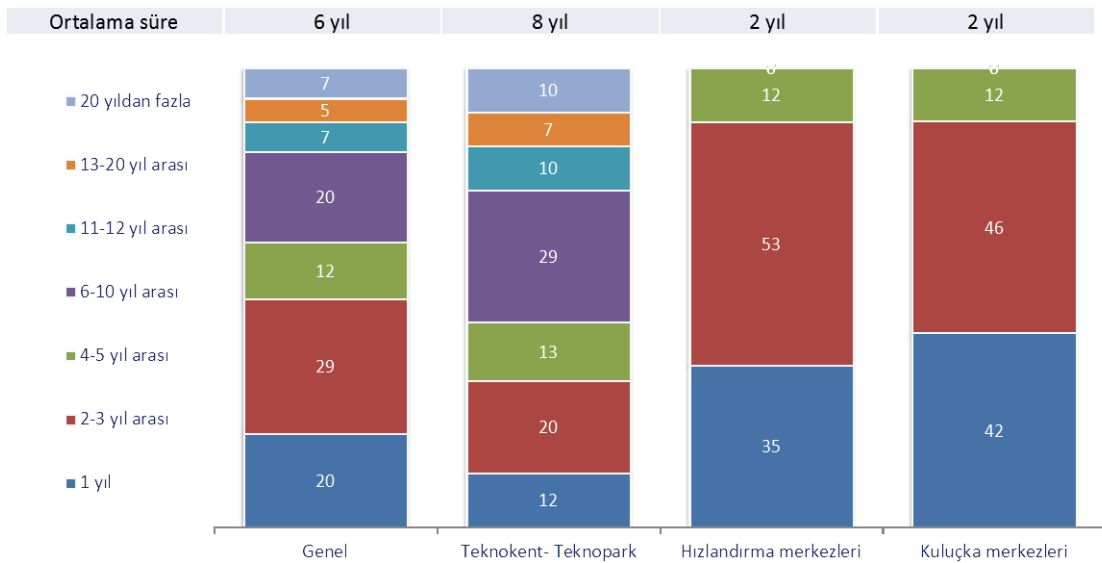
Şekil 11: Personel Görev Tanımı



f) Firma Faaliyet Süresi:

Merkezlerdeki firmaların ortalama 6 yıldır faaliyette bulunduğu görülmüştür. Firmaların %20'si 1 yıldır, %29'u ise 2-3 yıldır hizmet vermektedir.

Şekil 12: Firmaların Faaliyet Süresi

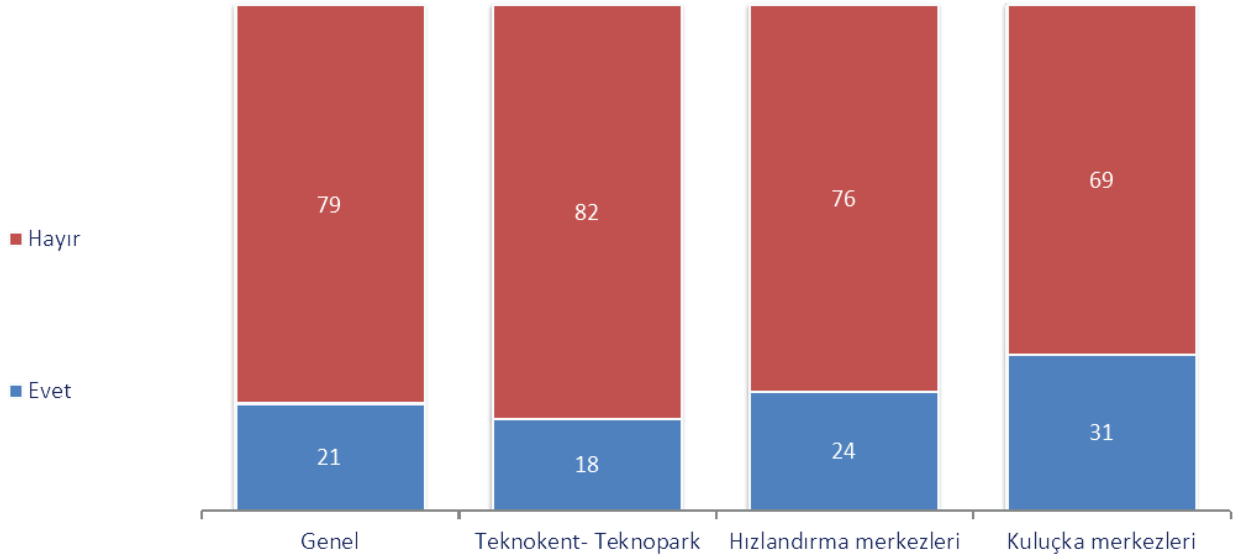


g) Kuluçka Aşamasından Geçme Düzeyi :

Teknoparkların girişimcilere sağladıkları katkılar şöyle sıralanabilir: Proje esaslı çalışma kültürünü öğretir ve geliştirir. Üniversite ile işbirliği sağlar. Ar-Ge yapısını öğretir ve vergi muafiyetleri sağlar. Nitelikli eleman kapasitesini artırır. Teknoparklarda çalışan firmalar, diğer firmalarla yüksek bir etkileşim içerisindeyler. Kısa zamanda çok yol alması gereken firmaların yapı içerisindeki diğer firmalarla iletişimi, birlikte vakit geçirmesi, proje yapması, konferanslara katılması bu firmalara yeni ufuklar açar. Böylece firmanın gelişim hızı artar, ortaya çıkan ürünün kalitesi ve pazara çıkma süresinde belirgin değişiklikler olur (Bellavista ve Sanz, 2009; Ekren, 2016).

Görüşme yapılan firmaların %21'inin kuluçka aşamasından geçtiği görülmüştür.

Şekil 13: Firmaların Kuluçka Aşamasından Geçme Durumu

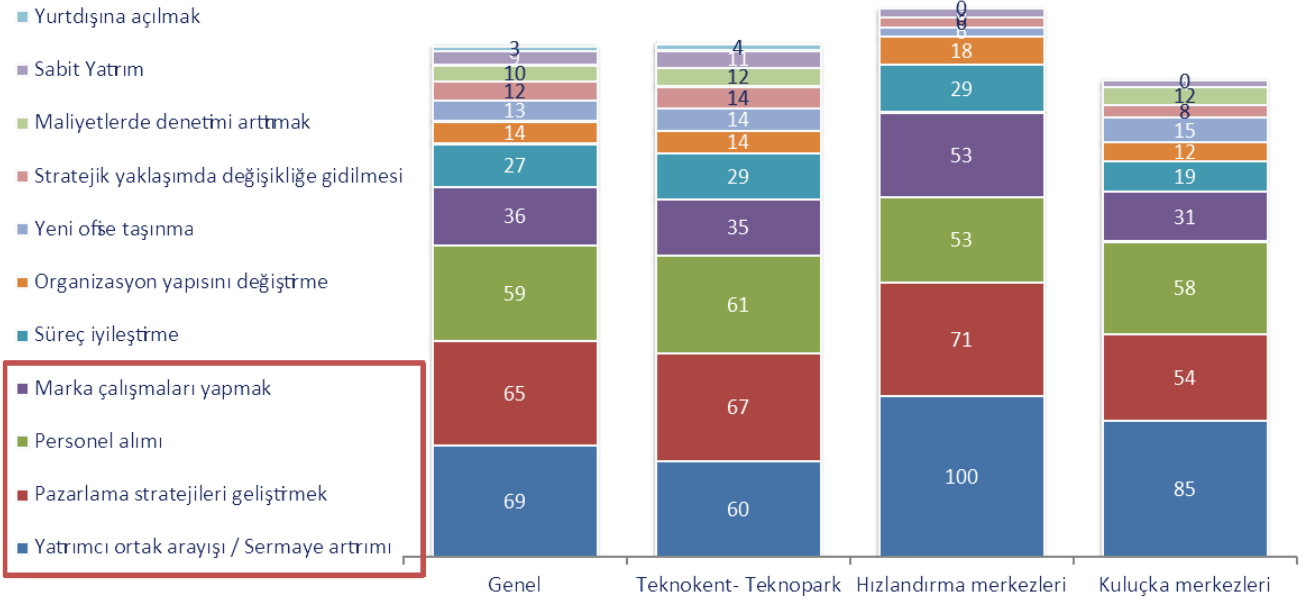


h) Şirketi Büyütmek için Firma Faaliyet Planı :

Önümüzdeki 2 yıl içinde şirketi büyütmek için yapılması düşünülen çalışmalar sorgulandığında, firmaların %69'u yatırımcı ortak arayışı / sermaye artırımını yapmayı düşündüğünü, %65'i pazarlama stratejileri geliştirmeyi düşündüğünü, %59'u personel alımı yapabileceğini, %36'sı ise marka çalışmaları yapabileceğini belirtmiştir.

Başarılı firmalar başarısız firmalara göre daha fazla "organizasyon yapısını değiştirme", "maliyetlerde denetim" gibi seçenekleri öne çıkarırken, başarısız firmalar ise daha fazla "yatırımcı ortak arayışı / sermaye artırımını" seçeneğini öne çıkarmaktadır.

Şekil 14: Şirketi Büyütme Stratejileri



h) Teknoloji Odak Alanı:

Firmalara mevcut ve gelecek 5 yılda yönelmek istedikleri teknoloji odak alanları sorgulandığında, mevcut durumda en fazla “bulut teknolojileri” ve “büyük veri ve analitik” belirtilirken, gelecek 5 yılda “büyük veri ve analitik” ve “yapay zeka”yı tercih ettikleri görülmektedir.

Gelecek 5 yılda girişimcilerimiz, insansız ve otonom sistemler, enerji ve yapay zeka sektörlerine mevcut durumdan daha fazla yönelmeyi düşünmektedir. Girişimcilerin dünyanın genel trendlerini takip ettiği ve buna göre hareket etmek istedikleri görülmektedir.

Şekil 15: Firmaların Teknoloji Odak Alanı

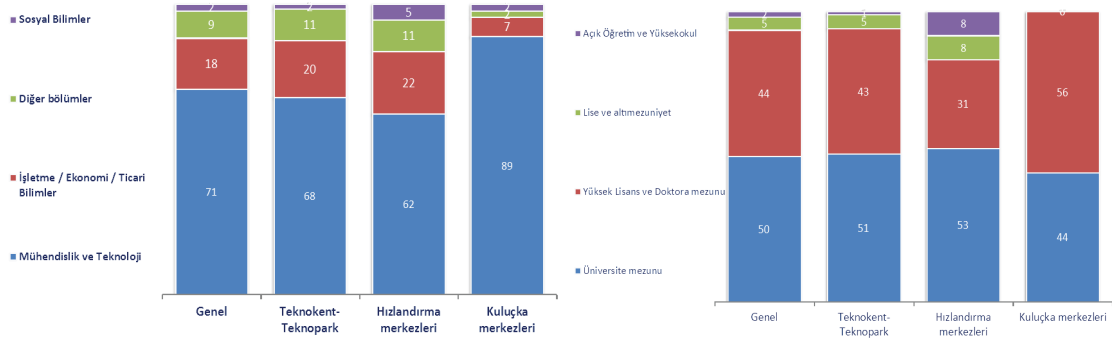


2.2.2. Girişimci Profili

a) Kurucu Profili – Eğitim/Uzmanlık Alanı :

Kurucuların özellikleri incelendiğinde çoğunun üniversite ve üstü eğitim düzeyine sahip olduğu ve mühendislik ve teknoloji bölümünden mezun oldukları görülmektedir.

Şekil 16: Kurucu Profili Eğitim ve Uzmanlık Alanı



b) Kurucu Profili - Yetkinlik Kıyaslaması:

Merkezde bulunan firmaların şirket kurucularının alanlarında yeterince deneyimli olup olmadıkları yine merkez yöneticilerine sorulmuştur. Derinlemesine anketlere verilen yanıtlarda kurucuların alanlarında yeterince deneyimli ve yetkin oldukları görüşü hakimdir.

Şekil 17: Kurucu Profili Yetkinlik Kıyaslaması



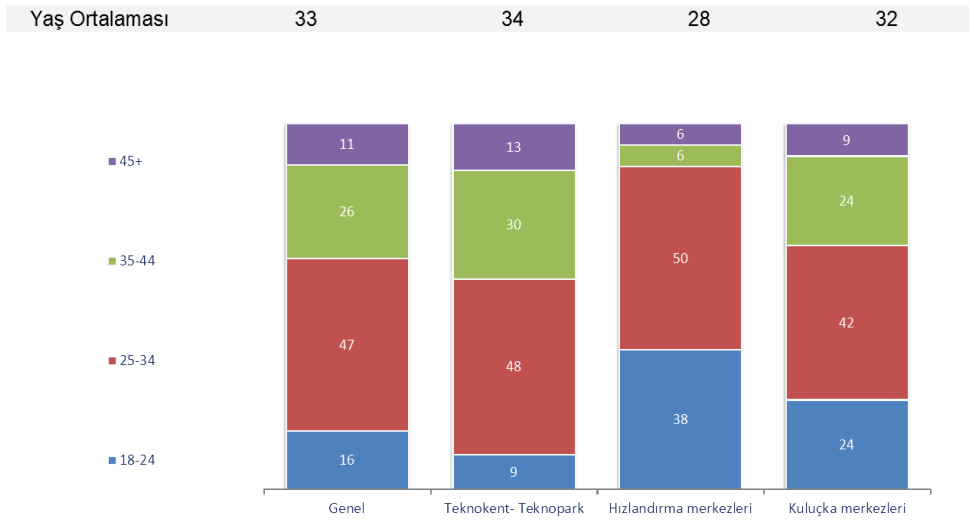
Diğer taraftan merkez yöneticileri bu hususta aşağıdaki tavsiyelerle durumun daha da iyileşebileceği kanaatlerini bildirmişlerdir.

- Kendi alanlarında projenin niteliklerinden çok, şirketin idari ve finansal süreçlerine odaklanılması gerekliliği,
- Firma yetkililerinin gelişimi için, ortak sayısının artırılması, Türkiye’de çok ortaklı çalışmaların özendirilmesi ve öğretilmesi gerekliliği, çok ortaklı sistemler olmadığı takdirde risk sermayesi yatırımcılarının bir proje üzerinde bir araya gelmesindeki zorlukların farkındalığının oluşturulması,
- Genç yaşta kişisel gelişime önem verilmesi ve bu konuda ulusal eğitim sisteminin geliştirilmesi

c) İş Kurma Yaşları:

Girişimcilerin iş kurdukları zamanki yaşları sorulduğunda, ortalama iş kurma yaşının 33 yaş olduğu görülmüştür. Daha genç yaşta girişimci ruha sahip gençlerin desteklenmesi, ortalama yaşı düşürebileceği gibi firma sayısında da arzu edilen artışın yaşanmasına katkı sağlayacaktır. Gençlerin tecrübesizliğinde etkisiyle bir firma kurmaları oldukça zorlayıcı olabilmektedir. Bu süreci daha sağlıklı atlatabilmek ve başarılı olabilmek adına yanlarında görüp geçirmiş tecrübeli bir danışman bulundurmaları daha faydalı olacaktır. Alternatif olarak özellikle bu konuda devlet ve teknoparklar genç girişimcilere daha fazla destek vermelidirler.

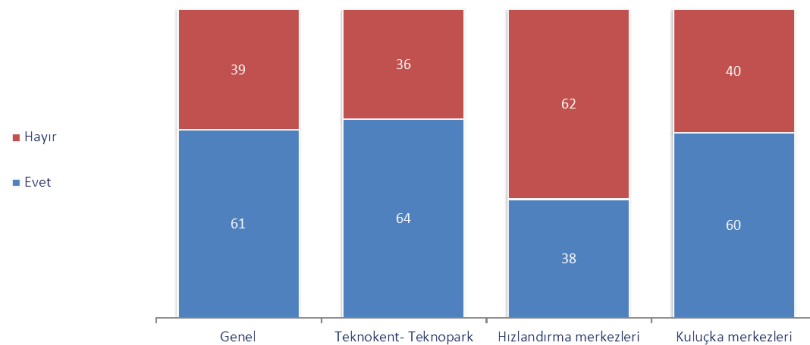
Şekil 18: Kurucuların İş Kurdukları Zamanki Yaşları



d) Girişimcilerin Proje Tecrübesi:

Merkezler genel olarak incelendiğinde Teknoparklarda faaliyet gösteren firmaların kurucularının %61'nin üniversitede şu anda yürüttükleri işlerle ilgili bir proje, iş birliği, tez, araştırma vs. yaptığı belirtilmiştir. Hızlandırma Merkezlerinde bu oranın %38'e düştüğü görülmektedir. Başarılı olan firmaların profili incelendiğinde üniversitede en az bir iş ile ilgili bir proje yapmış olanların %63 oranında daha başarılı oldukları görülmüştür.

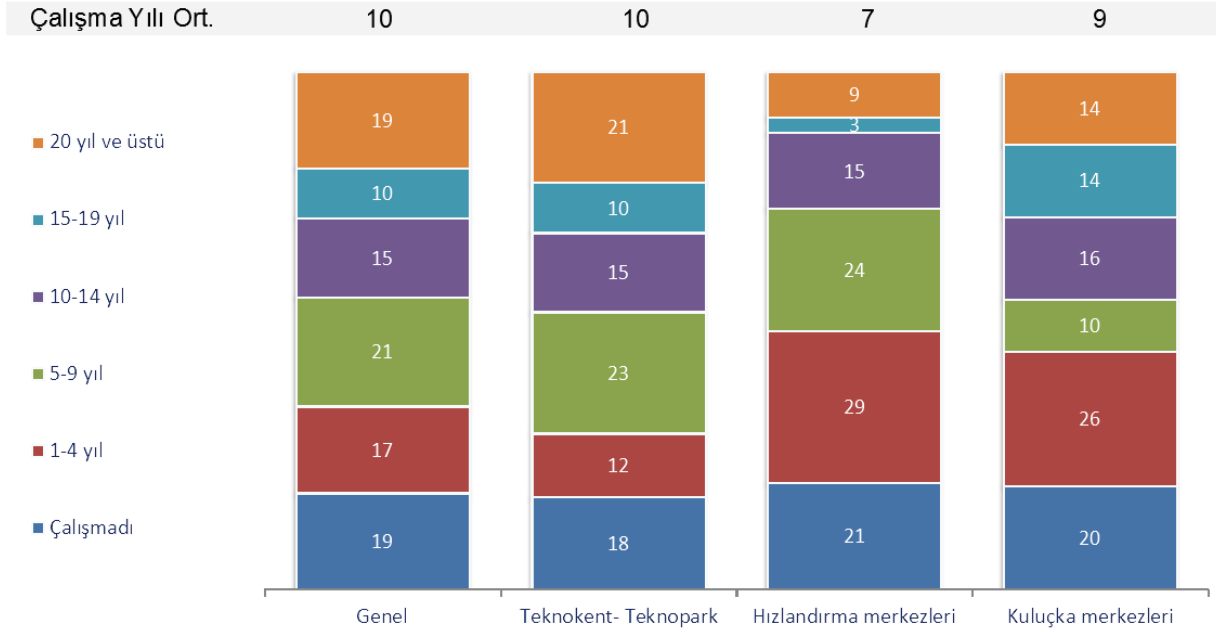
Şekil 19: Girişimcilerin Yaptıkları Girişimlere İlişkin Üniversitede Proje Yapma Durumu



e) Girişimcilerin İş Tecrübesi:

Girişimcilerin daha önce iş tecrübeleri incelendiğinde ortalama on yıllık iş tecrübeleri olduğu görülmüştür. Diğer taraftan şirketlerin başarısı incelendiğinde; başarılı olan firmaların ortalama 9 yıl başarısız olan firmaların yöneticilerinin ortalama 13 yıl çalışma süreleri olduğu tespit edilmiştir. Bu durum belli bir süre sonrasında başarısız olarak nitelendirilen firmalarda mevcut durumun korunması, risk almaktan çekinme, ekonomi gibi bir takım kaygılar sonucunda rutine bağlanmaları olarak değerlendirilmektedir.

Şekil 20: Kurucuların Mevcut İşlerinden Önce İş Tecrübeleri



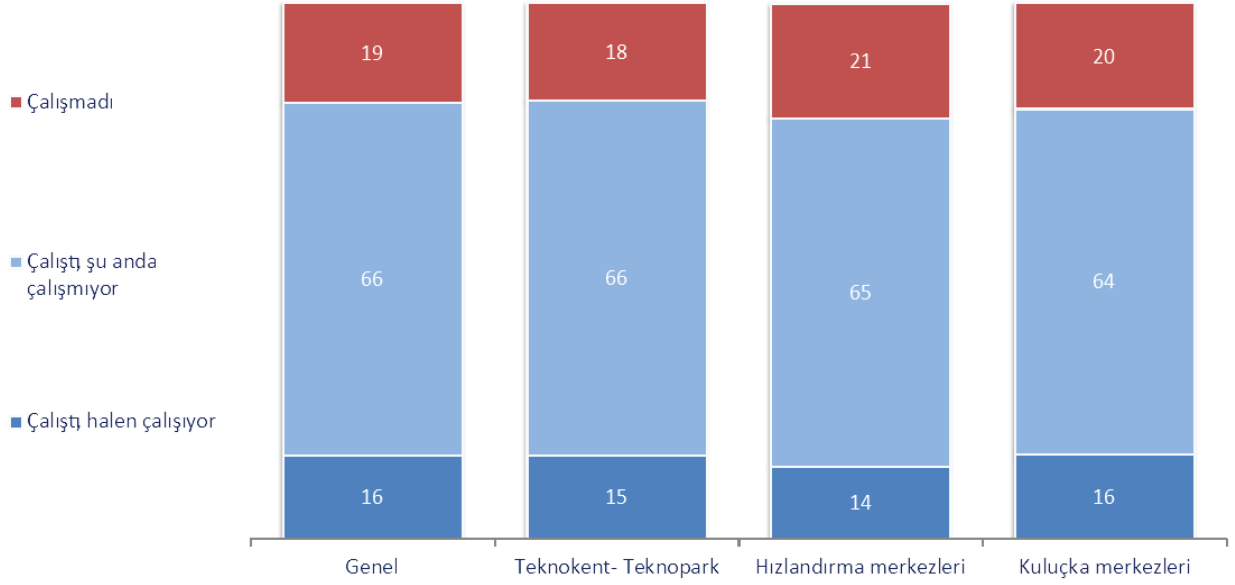
f) Girişimcilerin Kurumsal İş Tecrübesi:

Girişimcilerin daha önce kurumsal bir firmada çalışmış/hala çalışıyor olmalarına göre değerlendirildiğinde %66 oranında çalıştığı ve şu anda aynı firmalarla çalışmadığı ortaya konmuştur. Kurumsal bir firmada çalışmış olmanın firmanın başarısına etkileri incelendiğinde ise; başarılı olan firma kurucularının hem önceki yıllarda iş tecrübelerinin daha az, işi kurdukları zamanki yaş ortalamalarının daha genç ve kurumsal bir firmada çalışmış olma oranlarının daha düşük olduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 4: Firma Kurucularının Profili ile Firma Başarısı Karşılaştırma

Kurucuların Profili - Firma Başarısı	Başarılı Firmalar	Başarısız Firmalar	İleriye Dönük Başarı Vaadedenler
Şirket kurucularının işi kurdukları zamanki yaşları?	32	36	32
Şirket kurucularının daha önce çalışma süresi -yıl-?	9	13	9
Daha önce kurumsal bir firmada çalıştı, halen çalışıyor	8	5	20
Daha önce kurumsal bir firmada çalıştı, aynı firmayla halen çalışmıyor	69	90	63
Daha önce kurumsal bir firmada çalışmadı	23	5	17

Şekil 21: Girişimcilerin Daha Önce Çalıştıkları Kurumlarla Faaliyet Durumları

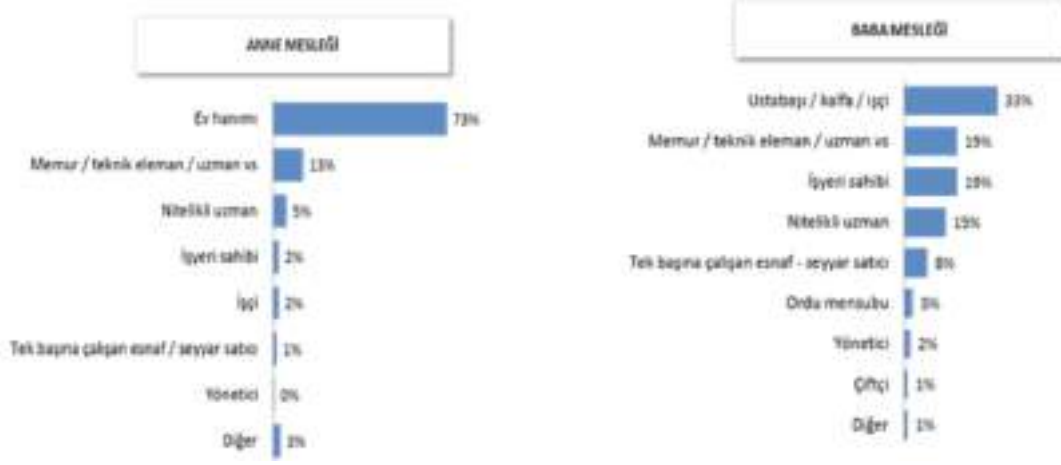


g) Girişimcilikte Ebeveyn Faktörü:

Amerikada'ki Silicon Vadisinde yapılan çalışma ile de girişimciliği destekleyen kültürel faktörlerin başında aile özellikleri en önde gelmektedir. Yapılan çalışmada, buradaki girişimcilerin daha çok bağımsızlığa önem veren, anne ve babaların çocukları olduğu görülmüştür. Aile ortamının girişimcilğe pozitif destek vermesi, girişimci sayısının artmasında etkili olabilmektedir (Hisrich ve Peters, 2002). Çalışmanın bu kısmın da, ebeveynlerinin mesleği ile kurucuların girişimciliği arasında bir korelasyon olup olmadığı incelenmiştir. İncelemeler sonucunda; Silicon Vadisindeki durumundan farklı olarak, girişimcilerin %33'ünün baba mesleğinin işçi olduğu, %19'unun da memur olduğu gözlemlenmiştir. Diğer taraftan annelerinin %73 oranında ev hanımı olduğu saptanmıştır.

Araştırmada elde edilen veriler ebeveynin mesleki durumunun girişimcinin yapacağı işte çok da belirleyici olmadığı daha ziyade girişimci olmak için itici bir güç olduğunu ortaya çıkarmıştır. Bunun yanı sıra memur/teknik eleman/uzman gibi meslek sahibi ebeveynlerin %19'unun çocuklarının girişimci olduğu görülmektedir. Silicon Vadisindeki girişimci formatı karşılaştırıldığında ise, ebeveynlerin eğitim oranlarındaki yükselme, çocuklarının daha fazla girişime yönlenebileceği savı için ipuçları vermektedir.

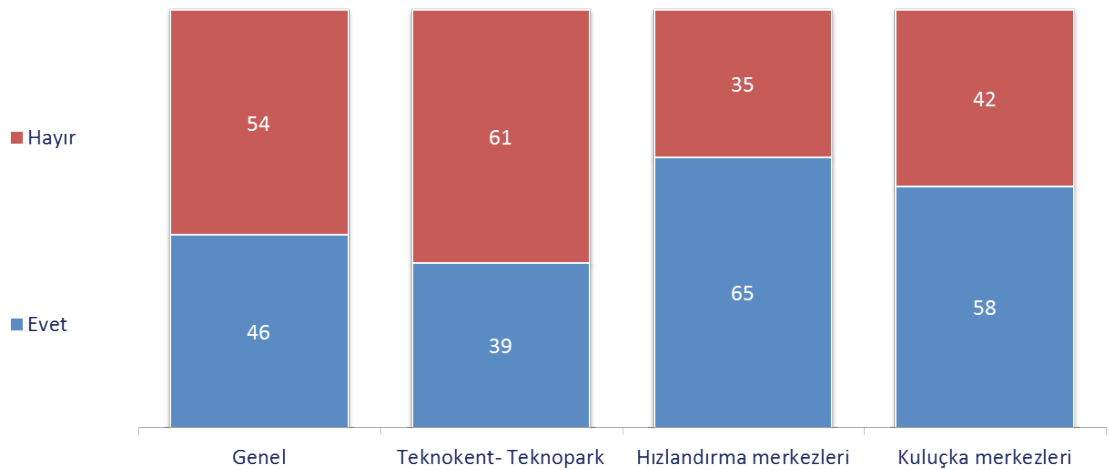
Şekil 22: Girişimcilerin Ebeveynlerinin Mesleği



h) Girişimcilerin Girişimlerini Yurtdışına Taşıma Düşüncesi:

Girişimlerin yarısından fazlası teklif geldiğinde yurtdışına işini taşımayı düşünebileceğini belirtmiştir. Özellikle işe yeni başlayanlar ve hızlandırma aşamasına gelen firmalarda bu düşüncenin yoğun olduğu görülmektedir. Diğer taraftan teknoparklarda bulunan firmalar kurumsallaşmanın da verdiği özgüven ile işlerini tamamen yurt dışına taşıma düşüncesinde daha az talepkar olmuşlardır.

Şekil 23: Girişimcinin Faaliyetini Yurtdışına Taşıma Düşüncesi

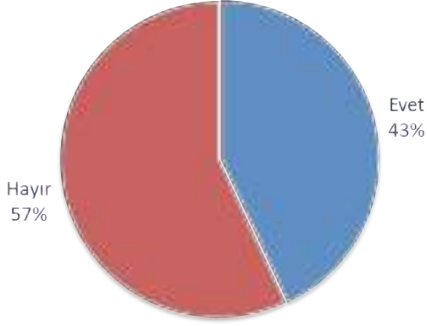


i) Geçmiş Girişim Tecrübeleri:

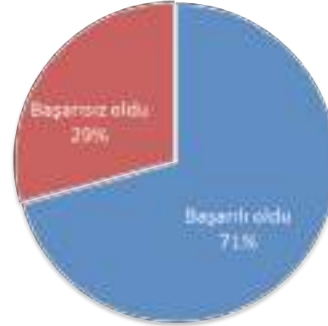
Girişimcilerin yarısı daha önce bir girişimde bulunmuş, hatta girişimde bulunanların üçte biri de başarısız olduğunu belirtmiştir. Yine de yeni bir girişime başlıyor olmaları motivasyonlarını kaybetmediklerini göstermektedir.

Şekil 24: Daha Önceki Girişim Tecrübeleri

Daha Önce Girişimde Bulunma Düzeyi



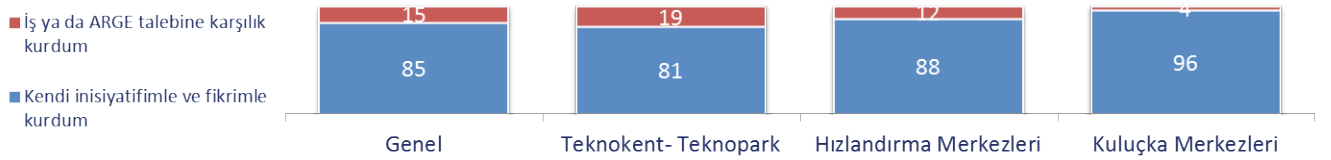
Önceki Girişimin Başarılı Olma Düzeyi



j) Girişim Motivasyonu:

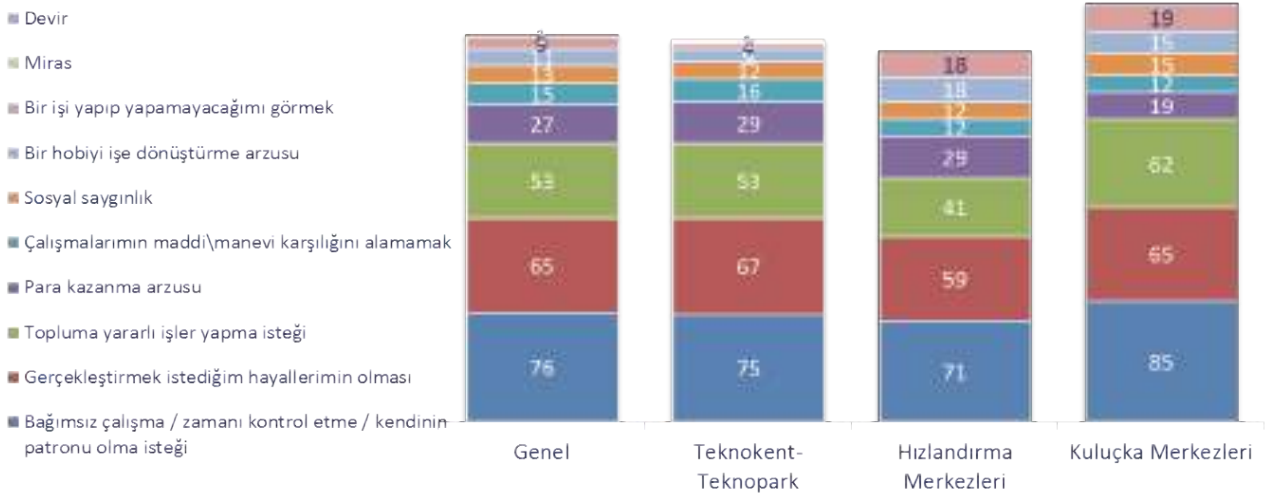
Girişimcilerin %85'i firmalarını kuruluşunu kendi inisiyatif ve fikirlerinin sonucu olduğunu belirtmiştir.

Şekil 25: Girişimin Kuruluş Motivasyonu



Girişimcilerin işlerini kurarken en önemli motivasyonlarının bağımsız çalışma isteği olduğu ifade edilmiştir. %76 olan bu oranı %65 ile bir hayalini gerçekleştirme isteği ve %53'lük oranla topluma yararlı işler yapma isteği oluşturmaktadır.

Şekil 26: Girişimin Motivasyonu

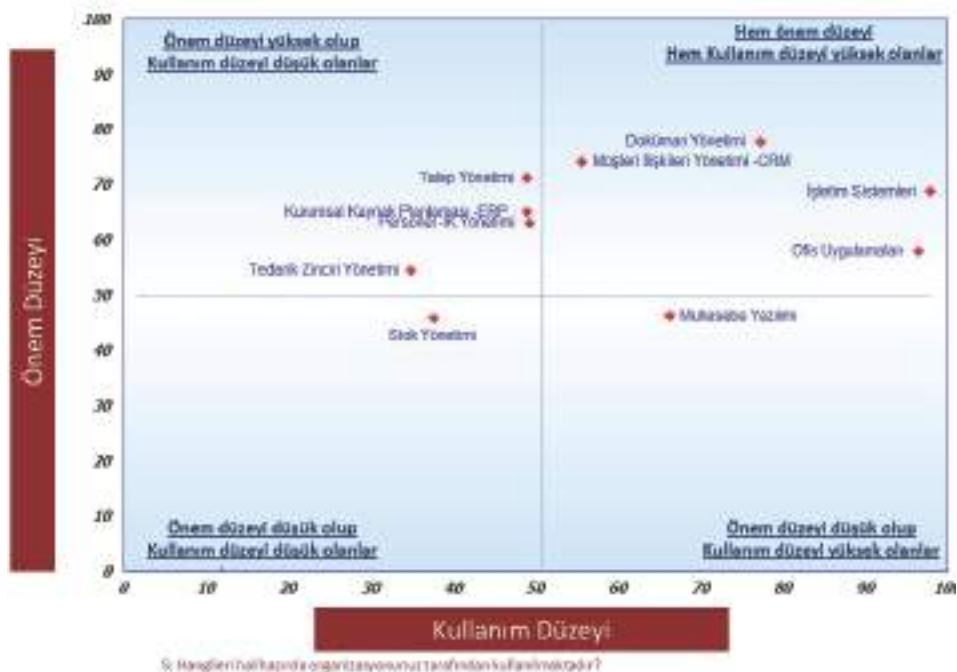


2.2.3. Teknolojik Yetkinlik Düzeyi

Farklı teknolojilerin firmalar tarafından ne kadar kullanıldığı ve firmalar için bu teknolojilerin algılanan önem düzeyi ölçümlenmiştir.

Çalışmada, ERP, İK Yönetimi, Talep Yönetimi ve Tedarik Zinciri Yönetimi ile ilgili teknolojiler önemli görülmesine rağmen çok fazla kullanılmayan teknolojiler olduğu anlaşılmıştır. Firmaların bu teknolojileri maliyetleri nedeniyle satın alamıyor olabileceği ve firmalara bu teknolojilerle ilgili destek verilebileceği görüşü ortaya çıkmıştır.

Şekil 27: Teknolojilerin Kullanım ve Önem Düzeyi



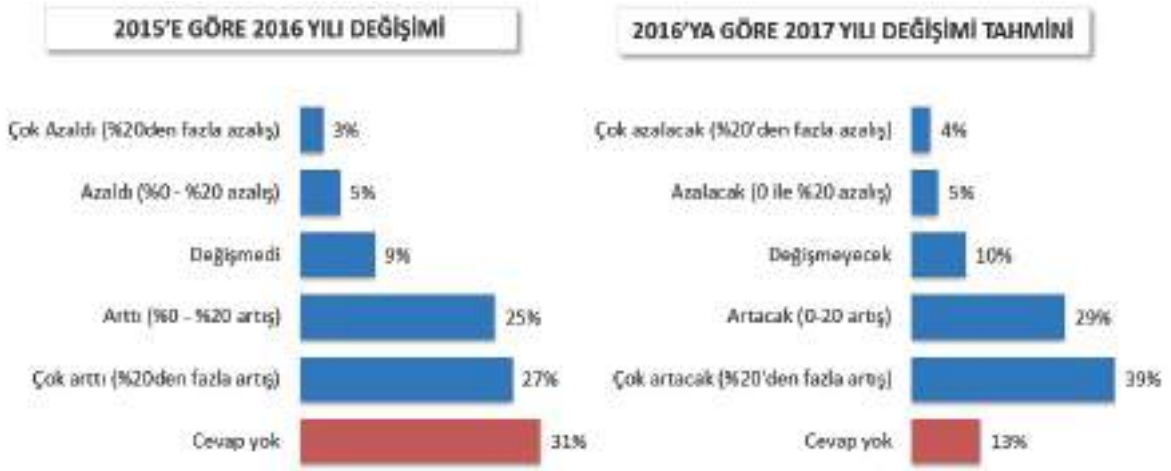
S: Hangileri halihazırda organizasyonunuzu TAMAMEN kullanılmaktadır?

2.2.4. Başarı / Performans Verileri

a) Ciro Değişimi :

Görüşülen firmaların %42'si cirosunun 2015'ten 2016 yılına artış gösterdiğini belirtmiştir. Firmaların %68'i ise 2016 yılından 2017'ye artış göstereceğini düşünmektedir.

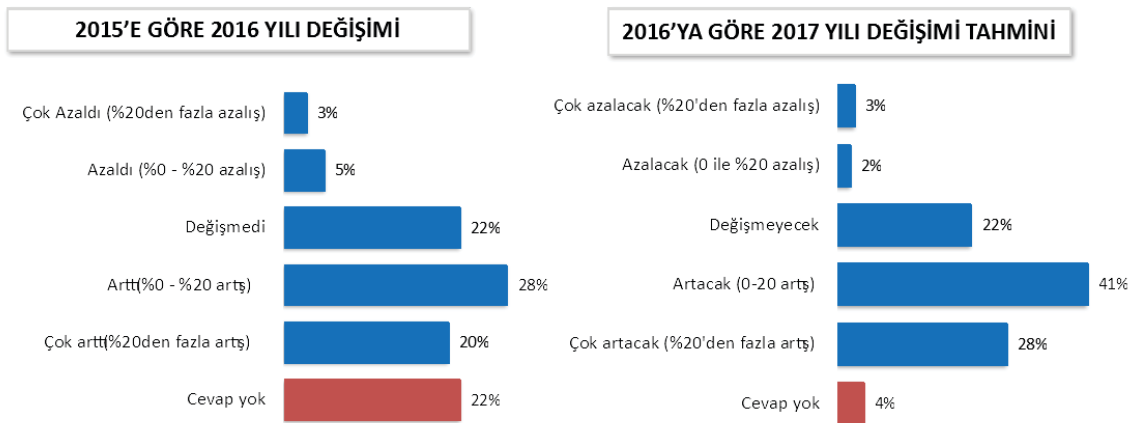
Şekil 28: Firmaların Cirolarındaki Yıllık Değişim



Personel Sirkülasyonu:

Görüşülen firmaların %48'i personel sayısının 2015'ten 2016 yılına artış gösterdiğini belirtirken, %69'u ise 2016 yılından 2017'ye artış göstereceğini düşünmektedir.

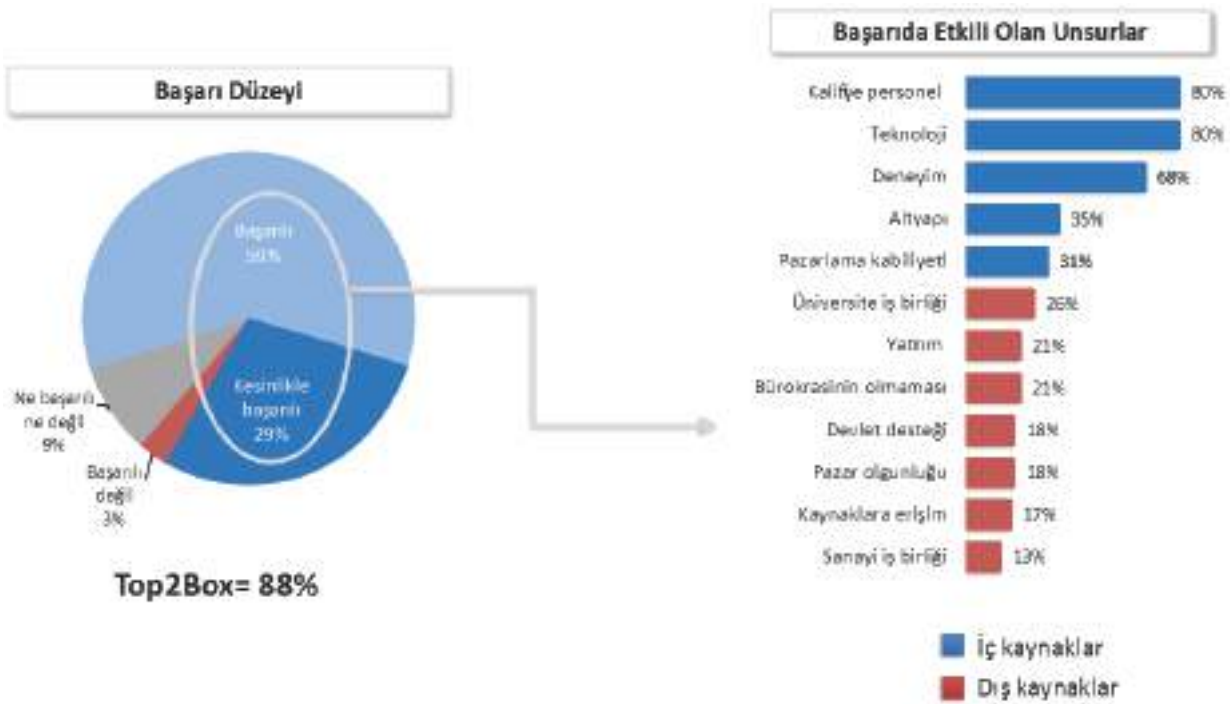
Şekil 29: Firmalarda Personel Sirkülasyonunda Yıllık Değişim



c) Performans Değerlendirmesi :

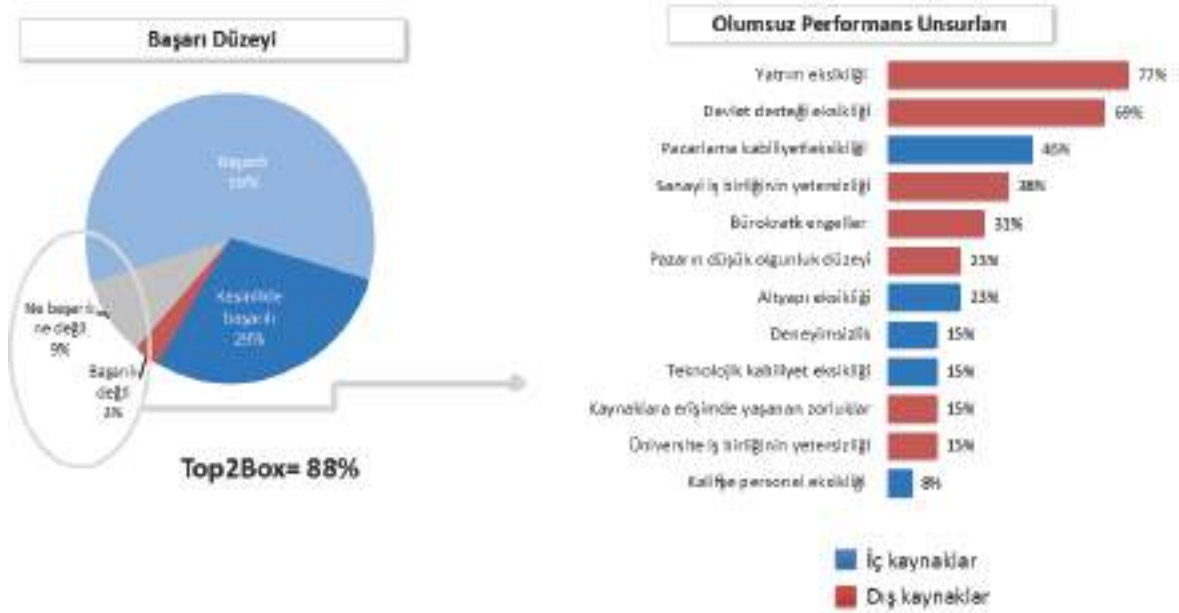
Görüşülen firma sahiplerinin %88'i firmanın mevcut performansını başarılı olarak değerlendirmektedir. Firmanın performansını başarılı bulan firma sahipleri başarılarında etkili olan kriterler olarak en fazla “kalifiye personele sahip olmalarını”, “teknolojiyi” ve “deneyimi” göstermişlerdir. İç kaynaklı unsurlar, dış kaynaklı unsurlara göre başarı kriteri olarak daha fazla belirtilmiştir. Sahip olduğu özelliklerle başarılı olarak grupta olduğumuz firmalar, başarısında etkili olan unsurlar olarak “kalifiye personel”, “teknoloji”, “pazarlama kabiliyeti” ve “üniversite işbirliğini” başarısız olarak grupta olduğumuz firmalara göre daha fazla belirtmiştir.

Şekil 30: Firmaların Performansı- Başarıda Etkili Unsurlar



Firmanın performansını başarılı bulmayan firma sahipleri ise, olumsuz performanslarında etkili olan kriterler olarak en fazla “yatırım eksikliğini”, “devlet desteği eksikliğini” ve “pazarlama kabiliyeti eksikliğini” göstermişlerdir. Dış kaynaklı unsurlar, iç kaynaklı unsurlara göre olumsuz performans kriteri olarak daha fazla belirtilmiştir. En fazla belirtilen iç kaynaklı olumsuz performans unsuru “pazarlama kabiliyeti eksikliği” olmuştur. Girişimcilerin ve personelin genel olarak mühendislik bölümlerinden mezun olması, bu eksikliğe yol açan sebeplerden biridir.

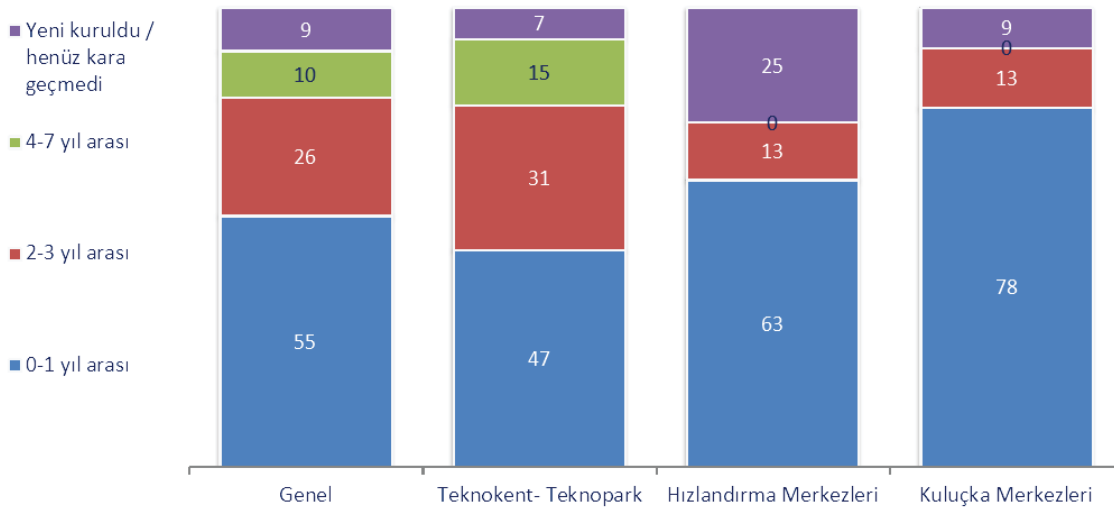
Şekil 31: Firmanın Performansı Olumsuz Performans Unsurları



d) Kara Geçiş Süresi:

Firmaların kara geçiş aşamasının kaç yıl sürdüğü sorulmuştur. Firmaların %55'i 1 yıl içinde kara geçtiklerini belirtmiştir. Kuluçka merkezindeki firmaların ise %78'i 1 yıl içinde kara geçtiklerini belirtmiştir.

Şekil 32: Firmanın Kar'a Geçiş Süresi



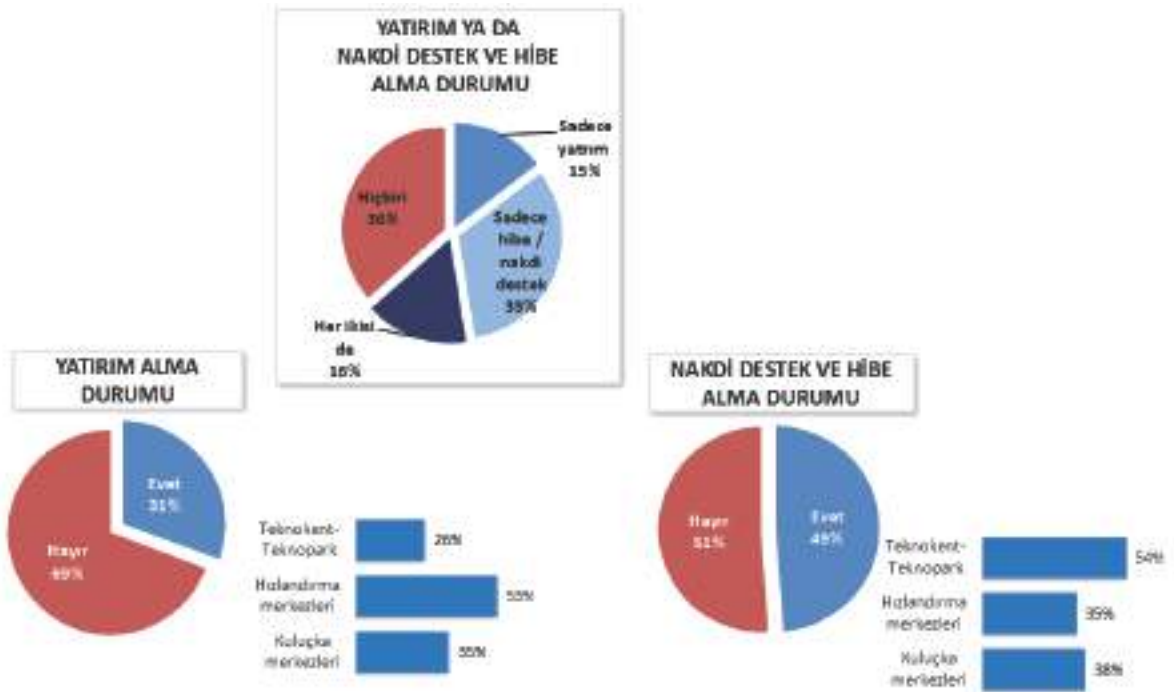
2.2.5. Kaynak Bilgisi

a) Yatırım, Nakdi Destek veya Hibe Alma Durumu:

Görüşülen firmaların bugüne kadar şirketlerine yatırım ya da nakdi destek ve hibe alıp almadıkları sorgulanmıştır. Firmaların %36'sı herhangi bir destek almamıştır. Firmaların %15'i sadece yatırım alırken, %33'ü sadece hibe ya da nakdi destek almıştır. Firmaların %16'sı ise hem yatırım hem de hibe ya da nakdi destek aldığını belirtmiştir. Yatırım alma düzeyi hızlandırma merkezlerinde en yüksek düzeyde iken, nakdi destek veya hibe alma düzeyi teknoparklarda en yüksek düzeyde görülmüştür.

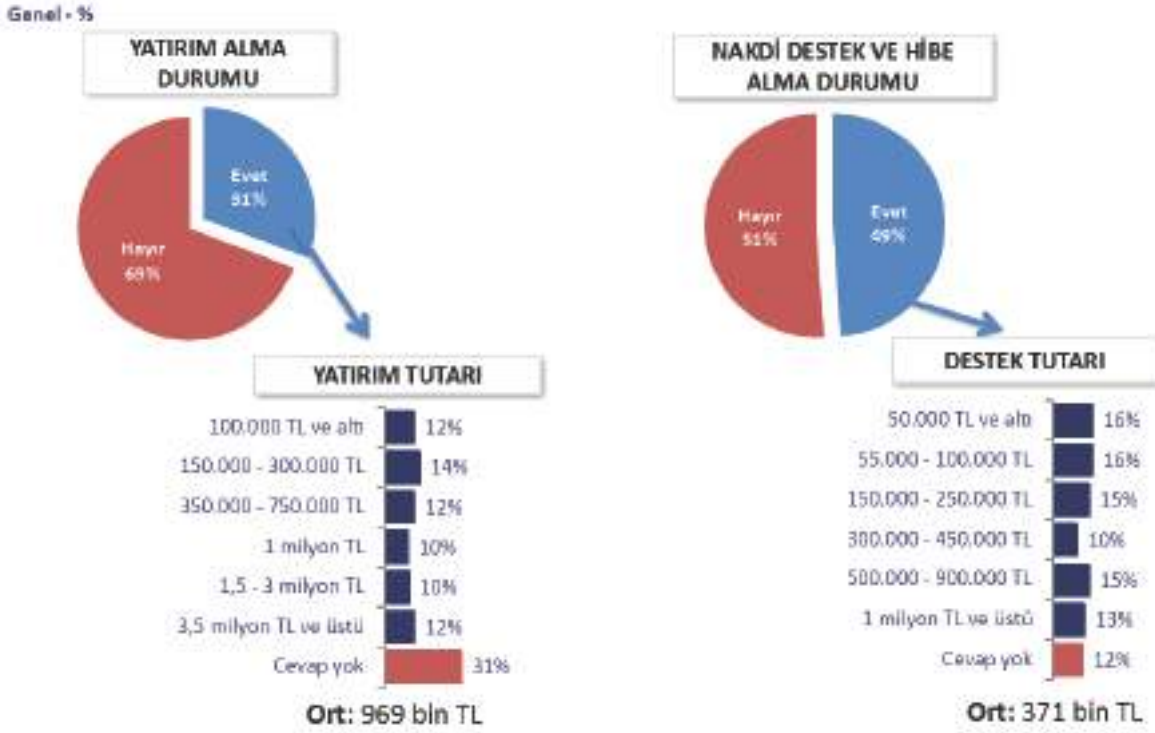
Firmaların başarılı olma durumuna göre yatırım alma ve nakdi destek ve hibe alma düzeyi kıyaslandığında, başarılı görülen firmaların başarısız görülen firmalara göre daha fazla yatırım ve destek aldığı görülmektedir.

Şekil 33: Firmaların Yatırım Yada Nakdi Destek ve Hibe Alma Durumu-Merkezler Bazında



Yatırım alan firmalar ortalama 969 bin TL tutarında yatırım aldığını belirtirken, nakdi destek ve hibe alan firmalar ise ortalama 371 bin TL tutarında destek aldığını belirtmiştir.

Şekil 34: Firmaların Yatırım Ya da Nakdi Destek ve Hibe Alma Durumu-TL Bazında



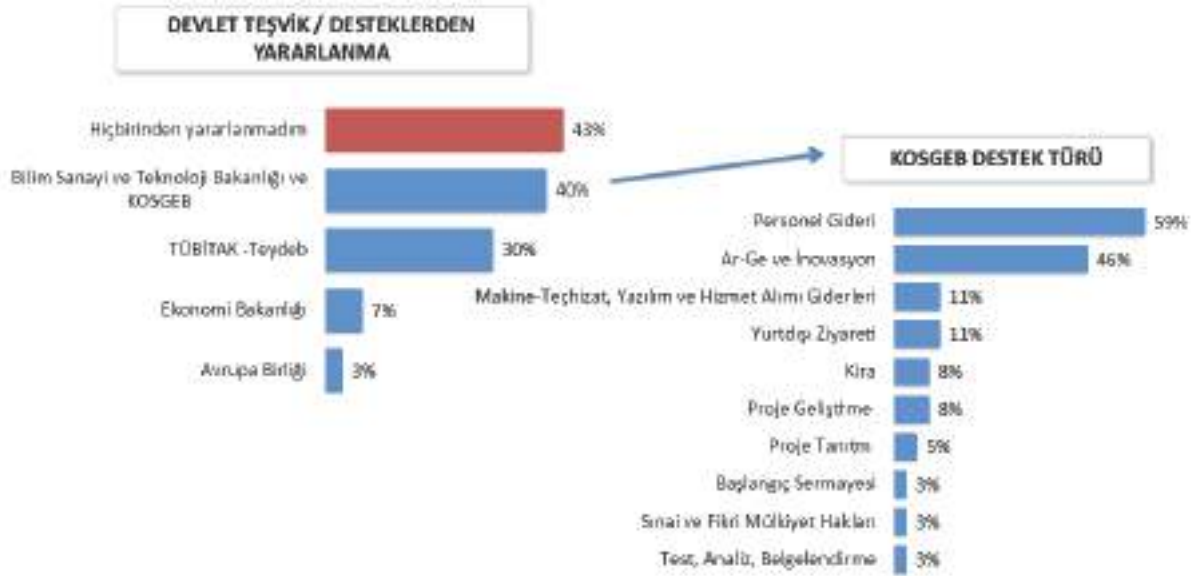
b) Devlet Teşvik ve Desteklerinden Yararlanma Durumu:

Bugüne kadar yararlanılan devlet teşvikleri sorgulandığında, firmaların %43'ü herhangi bir destekten yararlanmadığını belirtmiştir. Geri kalan firmaların %40'ı Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve KOSGEB'in desteklerinden yararlandığını, %30'u da TÜBİTAK desteklerinden yararlandığını belirtmiştir. Firmaların belirtilenden çok daha fazla TÜBİTAK desteğinden yararlandığı bilinmektedir. Dolayısıyla firmaların TÜBİTAK desteği aldığının çok fazla farkında olmadığı anlaşılmaktadır. Bu sebeple, konuyla ilgili bilgilendirme ve tanıtım faaliyetleri yapılması önerilmektedir. Aynı zamanda teknopark vergi desteğinin ödeme şeklinde değil de, ödemedir indirim şeklinde yapılması, aynı zamanda bu konularla muhasebecilerin daha fazla ilgilenmesi nedeniyle, şirket kurucuları vergi desteğini destek olarak görmemekte ya da hatırlamamaktadır.

Firmaların başarılı olma durumuna göre desteklerden yararlanma düzeyi kıyaslandığında, başarılı görülen firmaların başarısız görülen firmalara göre devlet teşviklerinden %36 daha fazla yararlandığı görülmektedir.

KOSGEB desteklerinin detayı incelendiğinde de KOSGEB desteklerinden yararlananların %59'unun personel giderleri, %46'sının da AR-GE ve inovasyon ile ilgili desteklerden yararlandığı görülmüştür.

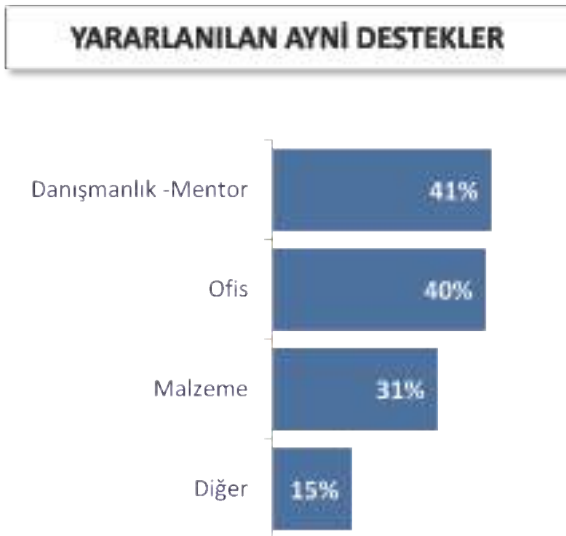
Şekil 35: Firmaların Devlet Desteklerinden Yararlanma Durumu



c) Aynı Desteklerden Yararlanma Durumu:

Firmalar bugüne kadar en fazla danışmanlık – mentorlük desteğinden yararlandığını belirtmiştir. Bu destek en fazla hızlandırma merkezlerindeki firmalar tarafından kullanılmaktadır. Kuluçka merkezlerinde ise ofis destekleri öne çıkmaktadır.

Şekil 36: Firmaların Yararlandığı Aynı Destekler

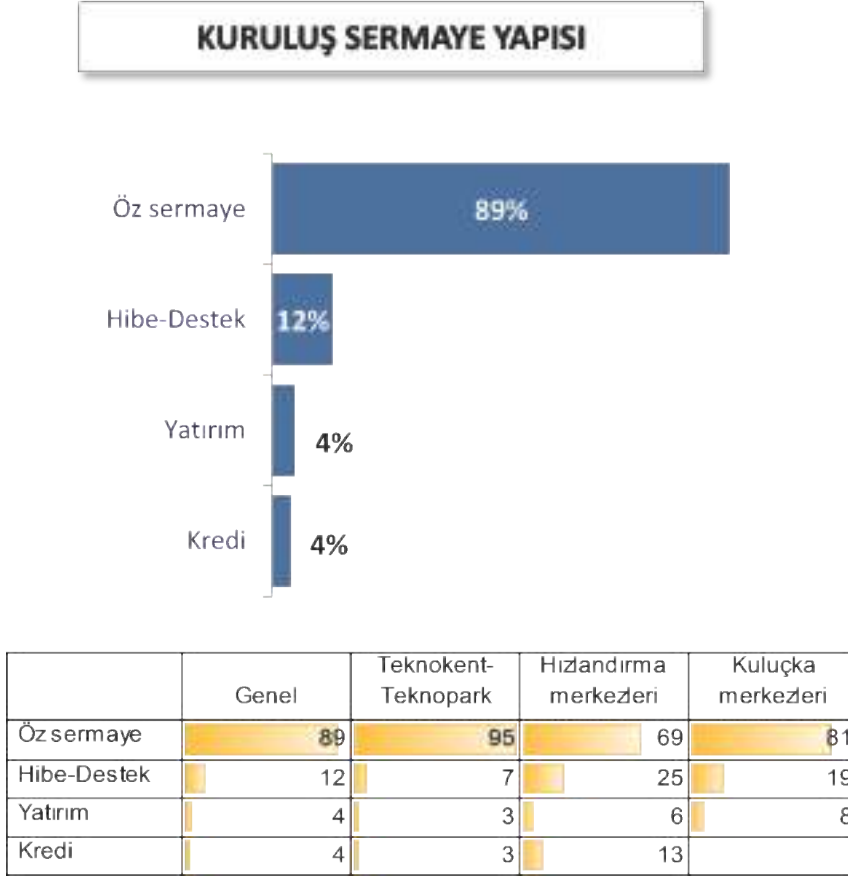


	Genel	Teknokent-Teknopark	Hızlandırma merkezleri	Kuluçka merkezleri
Danışmanlık	41	35	65	46
Ofis	40	27	65	68
Malzeme	31	25	59	33
Diğer	15	11	38	13

d) Kuruluş Aşamasındaki Sermaye Yapısı:

Firmaların %89'u kuruluş sermayesini "özsermaye" ile karşıladığını belirtmiştir. Hızlandırma merkezlerinde ise %25 ile "hibe ve destekler" ve %13 ile "kredi" öne çıkmaktadır.

Şekil 37: Firmaların Kuruluş Sermaye Yapısı



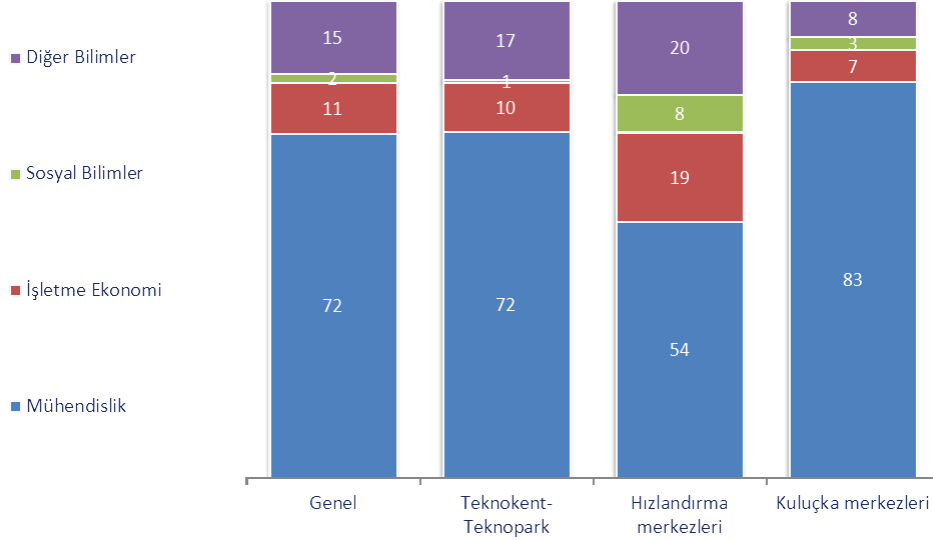
2.2.6. Çalışan Profili ve Eğitim Durumu

a) Personel Uzmanlık Alanı:

Personelin uzmanlık alanları incelendiğinde, %72'sinin mühendislikten geldiği, %15'inin ise diğer bilimlerden geldiği görülmektedir. İşletme ve Ekonomi sadece %11 düzeyindedir. Bu bölümün düşük olması firmaların pazarlama konusunda da yetersiz kalmasına yol açtığı değerlendirilmektedir.

Firmaların başarılı olma durumuna göre personelin uzmanlık alanları kıyaslandığında, başarılı görülen firmaların personelinin %13'ü İşletme ve Ekonomi bölümlerinden gelirken, başarısız görülen firmaların sadece %7'sinin bu bölümden geldiği görülmektedir.

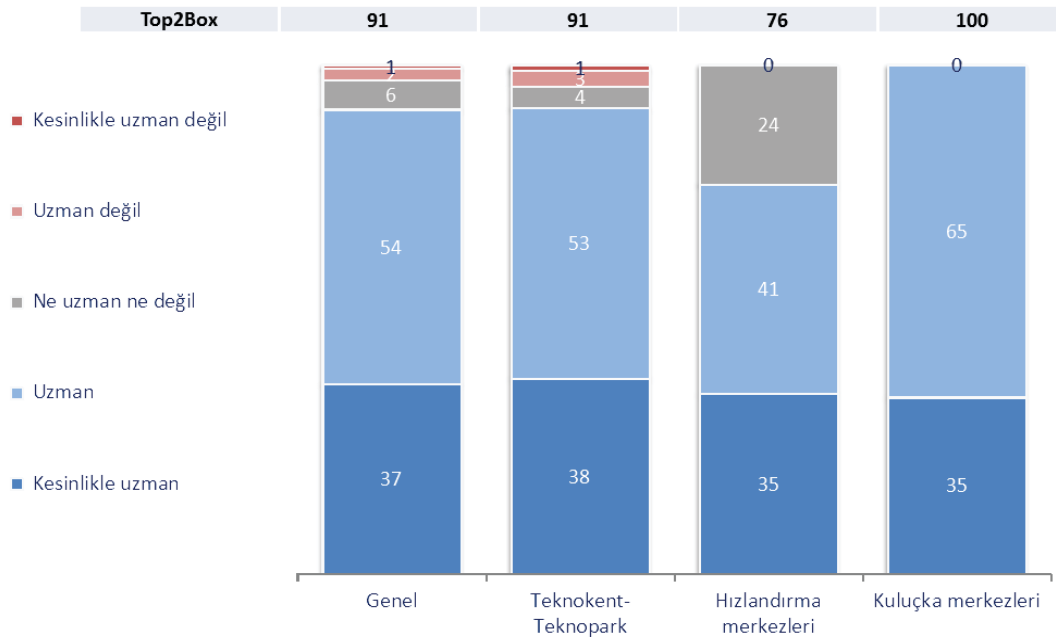
Şekil 38: Merkezlerde İstihdam Edilen Personelin Eğitim Durumu



b) Personelin İşteki Uzmanlığı:

Firma sahiplerinin %91'i firmalarında çalıştırdıkları personelin piyasa şartlarına göre yaptıkları işte uzman olduklarını düşünmektedir. Kuluçka merkezlerinde bu oran %100'e kadar çıkmaktadır.

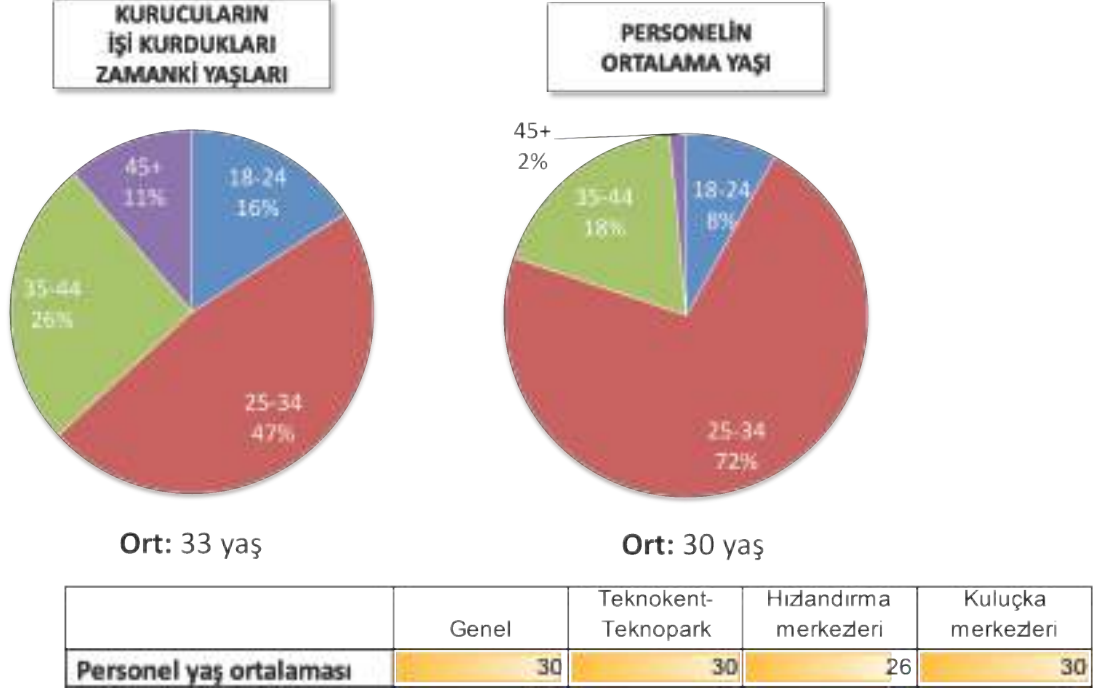
Şekil 39: Merkezlerde İstihdam Edilen Personelin Uzmanlık Durumu



c) Personel Yaş Değerlendirmesi:

Firmaların çalıştırdıkları personelin yaş dağılımı kurucuların yaş dağılımı ile kıyaslandığında, personelin ortalama 30 yaşında olduğu ve kuruculardan ortalamada 3 yaş küçük oldukları görülmektedir.

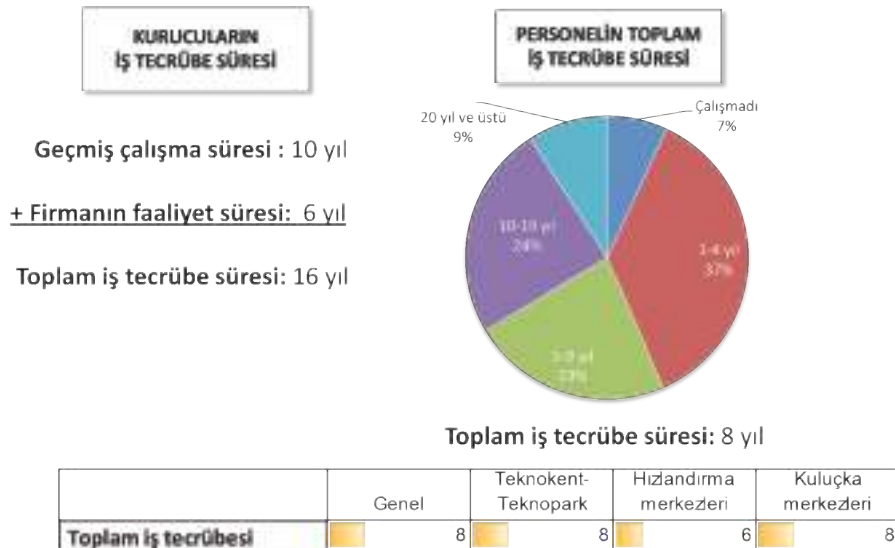
Şekil 40: Kurucuların İşi Kurdukları ve Çalışan Personelin Ortalama Yaşları



d) Personel İş Tecrübesi:

Firmaların çalıştırdıkları personelin toplam iş tecrübesi kurucuların iş tecrübesi ile kıyaslandığında, personelin ortalama 8 yıl iş tecrübesine sahip olduğu ve kurucuların yarısı kadar iş tecrübesine sahip oldukları görülmektedir.

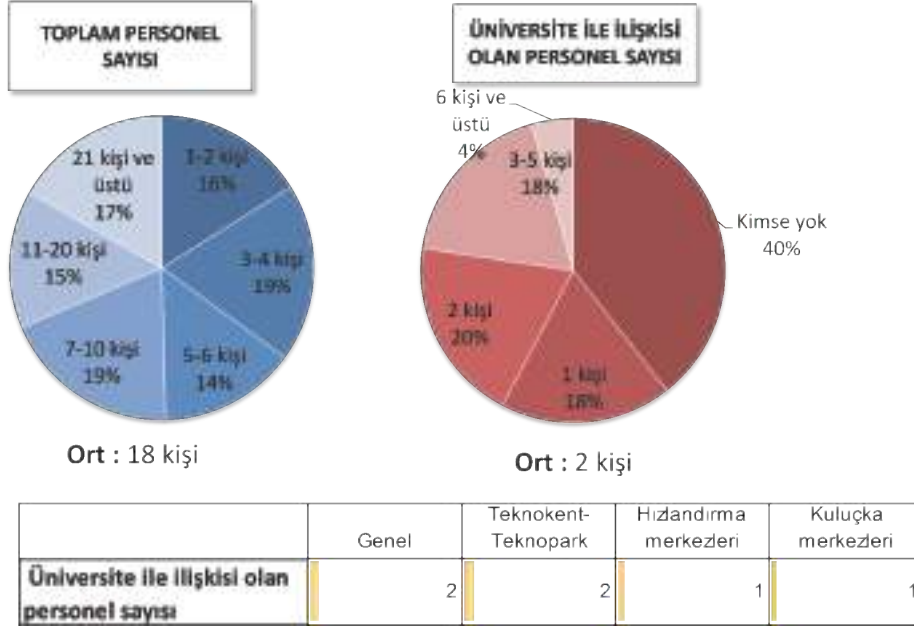
Şekil 41: Personelin Toplam İş Tecrübesi



e) Üniversite ile İlişkili Personel Durumu :

Firmaların ortalama 18 kişi çalıştırdıkları noktada, üniversite ile ilişkisi olan 2 personel çalıştırdıkları görülmektedir.

Şekil 42: Üniversite İle Bağlantısı Süren Personel Sayısı

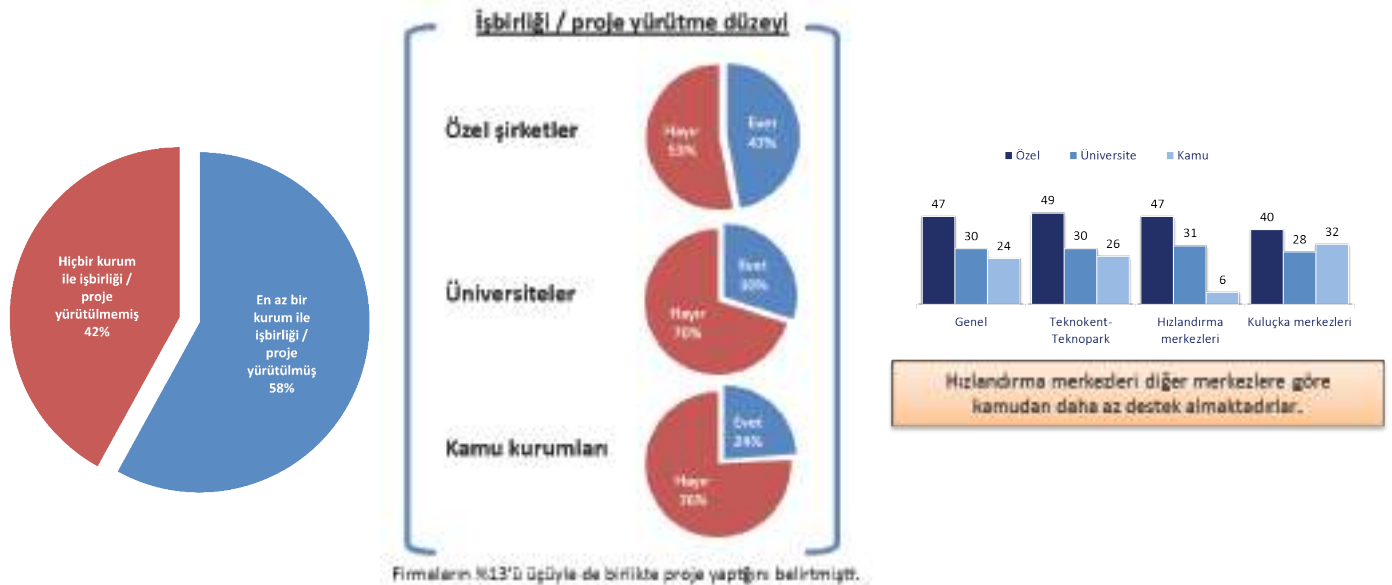


2.2.7. İşbirlikleri ve Ağlar

a) İş Birliği ve Proje Yapma Durumu :

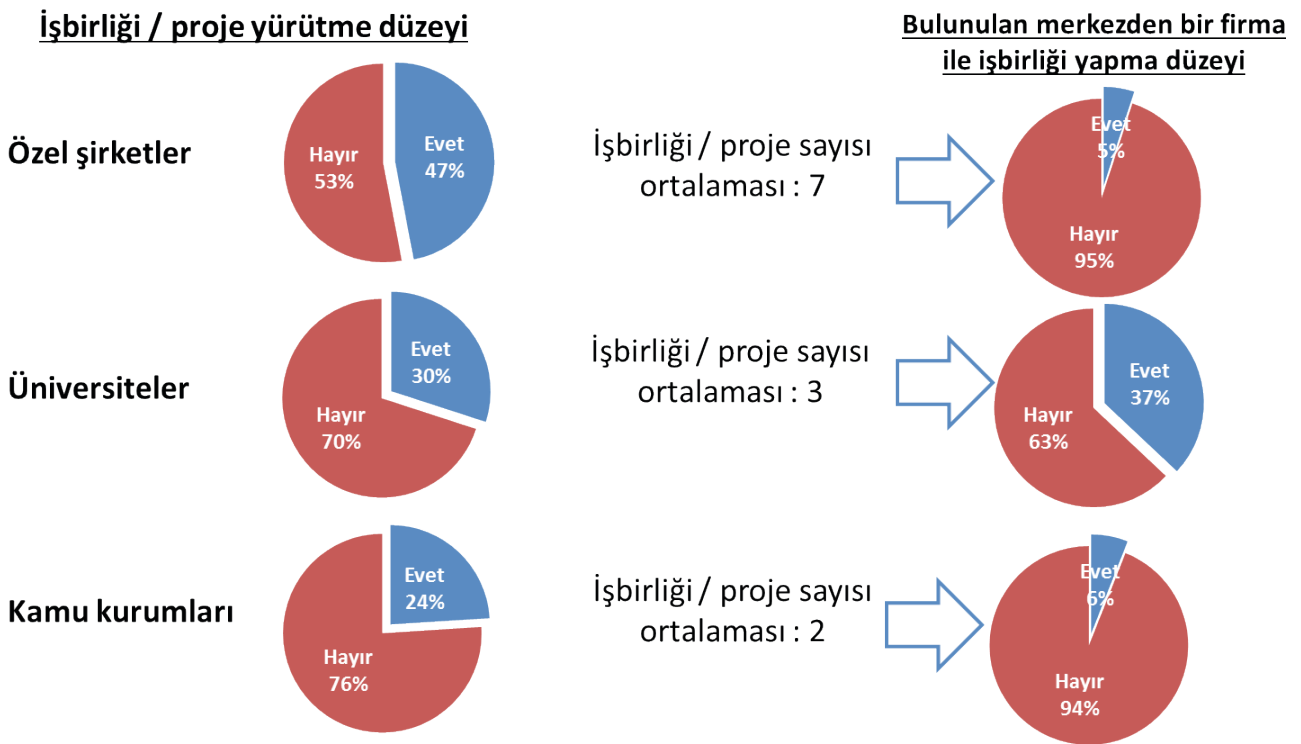
Son beş yıl içinde diğer kurum ve kuruluşlarla herhangi bir işbirliği yada proje yaptınız mı sorusuna istinaden; firmaların %58'i en az bir kurum ile (özel şirket, üniversite veya kamu kurumuyla) iş birliği yaptığını belirtmiştir.

Şekil 43: Firmaların Diğer Kurum ve Kuruluşlarla Olan İşbirlikleri ve Projeler



Merkezdeki firmaların en az bir firma ile işbirliğinde bulunma oranlarının oldukça düşük olduğu gözlemlenmiştir. Yaptığımız araştırmada bazı merkezlerin işbirliğini arttırmaya yönelik çabalarının olduğu tespit edilmekle birlikte, iletişim seviyesinin ve iletişime geçme isteğinin yeterli olmamasından kaynaklı bu çabanın daha fazla işbirliğine dönüşmesinin temin edilemediği belirtilmiştir. Konuya ilişkin merkez yöneticilerinin girişimcileri bir araya getirerek fikir paylaşımlarında bulunacakları ve bu şekilde iletişimi güçlendirebilecekleri toplantılar düzenlemeleri, firmaları ortak çalışmalarda buluşturabilmek için farklı platformalarda daha aktif rol almaları özellikle vurgulanan konular olmuştur. Firma işbirliklerinin olumlu etki ve sonuçlarının tanıtılmasına ilişkin yapılacak çalışmalar özendirici olabileceği gibi, firmalar arası etkileşim ve desteklerin somut neticeleri de takip edilerek merkezin bu husustaki etkinliği de ortaya konulabilir.

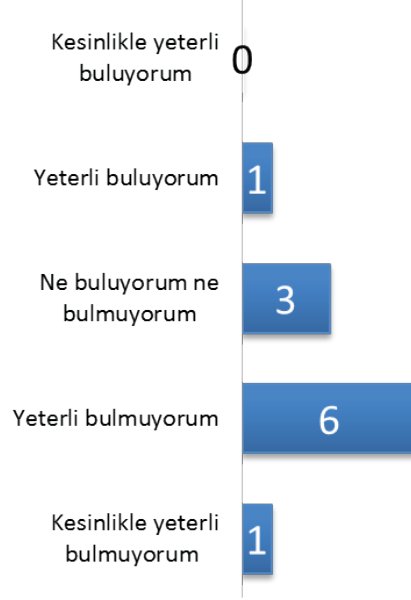
Şekil 44: Firmaların İşbirliği ve Proje Yürütme Durumu-Firmalar Bazında



b) Merkez Yöneticileri Nezdinde İş Birlikleri ve Proje Yapma Durumu:

Merkezlerindeki firmaların özel sektör, kamu ve üniversiteler ile yaptığı kurumsal işbirliklerinin ve gerçekleştirdiği proje adetlerinin yeterli bulunup bulunmadığı sorusu Merkez yönetimine de yöneltilmiştir. Bu soruya karşılık, merkez yöneticilerinin çoğu işbirliklerinin yeterli olmadığı görüşünü ileri sürmüşlerdir.

Şekil 45: Firmaların İş Birlikleri ve Projeler- Merkez Yöneticileri Bazında



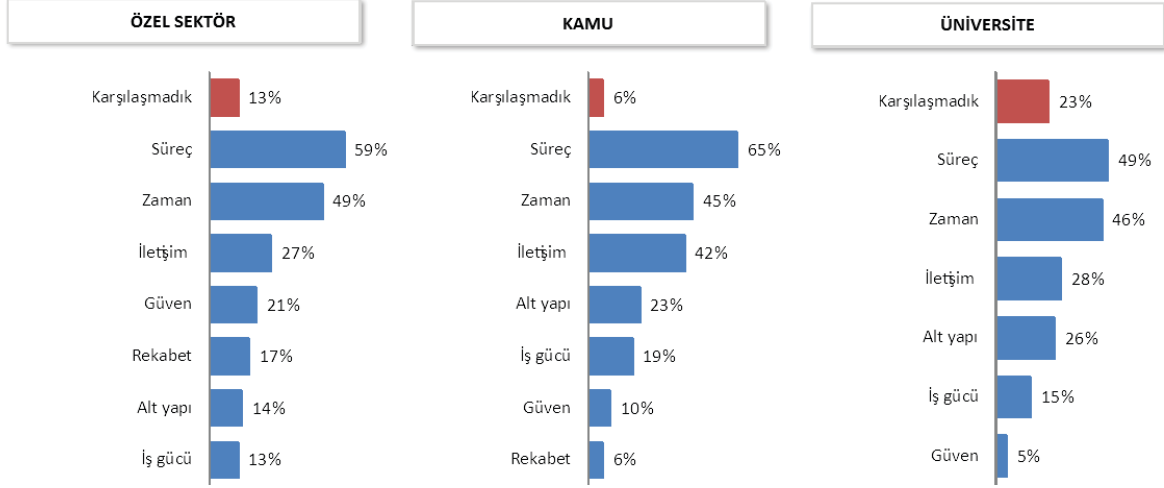
Firmaların diğer kurum ve kuruluşlarla işbirliği geliştirememesinin sebeplerine dair merkez yöneticilerinin beyanları ve önerileri aşağıdaki şekilde özetlenmiştir:

- Startup felsefesinin henüz kamu tarafından yeterince anlaşılammış olması. Bu nedenle, Üniversite ve TTO'ların daha yapıcı davranarak işbirliklerinin önünü açması gerekliliği,
- Süreçlerin yavaş, maddi imkanların kısıtlı olması, gereksiz iş yükü ve bürokrasinin etkisi,
- Merkezin teşvik etmesine rağmen alt yapının yetersiz kalması,
- Yeterli patent çıkarılamaması,
- Akademisyenlerin bakış açısı, özel sektör ve piyasa koşullarına göre geniş vizyona sahip olunamaması,
- Üniversite dışında bir bağ kurulamaması, özel sektör ve kamunun yeterli ölçüde start-uplar ile iş birliğine girememesi,
- Büyük kurumların yeniliğe kapalı olması ve inisiyatif alan yöneticilerin bulunmaması,
- Yeni girişimcilerin projelerine güvenilmemesi ve desteklenmemesi, bunun sonucu olarak, yeni girişimcilerin ürünlerinin satın alınmasıyla ilgili karşılaşılan zorluklar
- Sanayicinin üniversitedeki akademik bilgiye inanmaması, akademinin de sanayideki hıza saygı göstermemesi ve ayak uyduramaması, Tüm bu sebeplerden ötürü her iki kesiminde ara yüz konumundaki teknoparkları yeterince rahatsız etmedikleri kanısı yaygın olarak bildirilmiştir.

c) İş Birlikleri ve Projelerde Karşılaşılan Problemler:

Firmaların diğer kurum ve kuruluşlarla birlikte yürüttükleri iş birlikleri ve projelerde karşılaştıkları problemler sorgulandığında; işlemlerin belli bir sonuca doğru gidişi ve düzenli olarak birbirini izleyen değişimlerle gelişip oluşması aşamasında sıkıntıların varlığı yoğun olarak dile getirilmiştir. Her bir kurum için özellikle süreç, zaman yönetimi ve iletişim konularında bir takım aksaklıkların yoğun şekilde yaşandığı belirtilmiştir.

Şekil 46: İş Birliklerinde Yaşanan Zorluklar- Firmalar Bazında

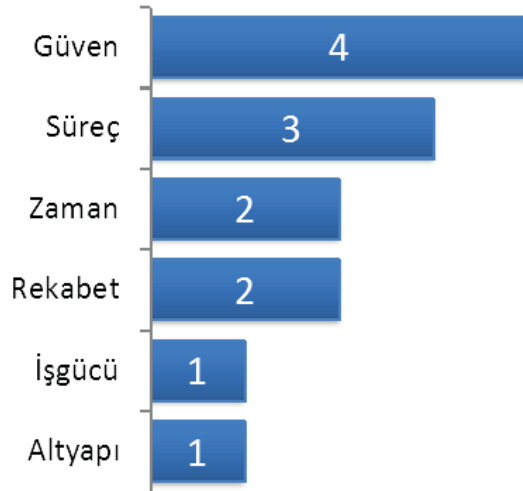


Araştırmada firmaların beyanları doğrultusunda, öncelikle sistemsel, sonrasında ise beşeri kaynaklı sorunların öncelikli olarak giderilmesi; iş birliklerinin sayısının ve niteliğinin artırılması yönünde başlıca tedbirler alınması gerekliliği ön plana çıkmıştır.

d) Merkez Yöneticileri Nezdinde İş Birliklerinde Yaşanan Zorluklar:

Merkez yöneticilerine göre; güven sorununun varlığı, ulaşılmaması hedeflenen sonuca bağlı olarak koşulu olan akışın sağlıklı yürümemesi, zaman mevhumundaki zafiyetler ve rekabet anlayışının yetersizliği, iş birliklerinde yaşanan temel sorunlar olarak belirtilmiştir.

Şekil 47: İş Birliklerinde Yaşanan Zorluklar- Merkezler Bazında



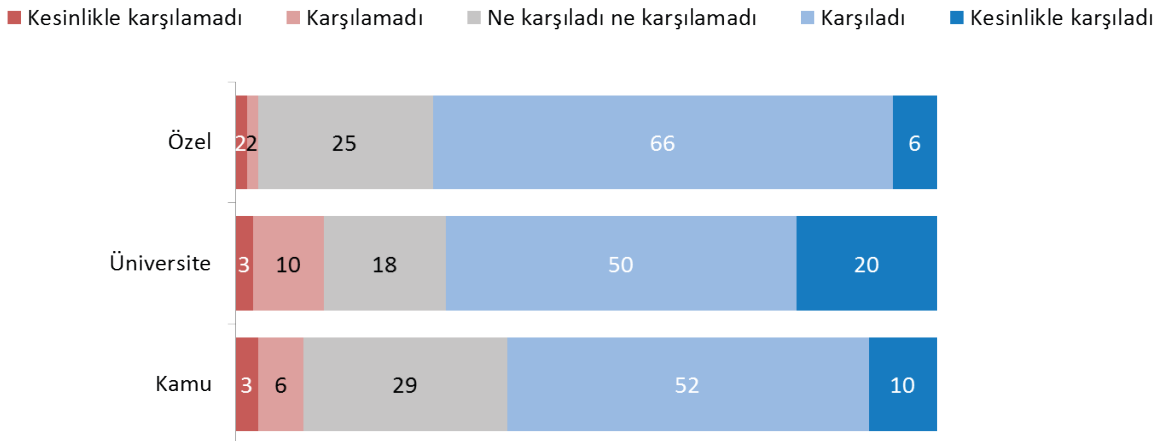
Belirtilen bu sorunları gidermek ve işbirliklerini geliştirmek adına alınacak tedbirlerle ilgili merkez yöneticilerinin üzerinde durdukları hususlar aşağıda verilen başlıklar halinde özetlenmiştir;

- Henüz 1-2 yıllık firma oldukları için güven sorunu oluşmakta ve firmaların altyapılarına güvenilmemektedir. Bu nedenle özellikle Startup kültürünün kamuya yerleştirilmesi gerekliliği,
- Devlet desteği ve teşviklerinin artırılması, bunlara ulaşma konusunda kolaylık sağlanması gerekliliği,
- Girişimciler ile çalışan firmaların birbirlerini desteklemesi ve güven ortamının oluşturulması,
- Startaplara pozitif ayrımcılık sağlanarak, rakip değil, dost olarak algılanması,
- Teknoparklar açısından sağlam bir kümelenme çalışmasının yapılması,
- Sektörler arası kümelenmenin arttırılması ve işbirliğinin güçlendirilmesi,
- İş bağlantılarını geliştirici programların organize edilmesi,
- Birlikte çalışmanın ve iş birliklerinin firmalara faydaları konusunda özendirici çalışmaların yapılması,
- Başarı hikayelerinin çıkarılması ve büyük başarı hikayelerinin paylaşımı konularına önem verilmesi gerekliliği.

e) İş Birliklerinin Beklentileri Karşılama Düzeyi:

Firmaların Kamu/Özel Sektör/Üniversite işbirliklerine yönelik beklentileri karşılama oranları değerlendirildiğinde; beklentileri gerçekleştirme oranının özel sektörde, üniversite ve kamuya oranla daha yüksek olduğu ve %66 oranında beklentileri karşıladığı belirtilmiştir.

Şekil 48 :İş Birliklerinin Beklentileri Karşılama Durumu- Firmalar Bazında



a) Merkez Yöneticileri Nezdinde İş Birliklerinin Beklentileri Karşılama Düzeyi:

Yöneticiler kendi merkezlerinde bulunan firmaların işbirliklerini değerlendirdiklerinde çoğunluğun kararsız bir tutum izledikleri görüşünü bildirmişlerdir.

Şekil 49: İş Birliklerinin Beklentileri Karşılama Durumu - Merkez Yöneticiler Bazında



İş birliklerinin beklentileri karşıladığını düşünenlerin daha iyi şartların oluşması noktasında, karşılamadığını öne sürenlerin ise sorunların giderilmesi hususunda bir takım önerileri olmuştur. Söz konusu beyanlar şu şekilde özetlenebilir;

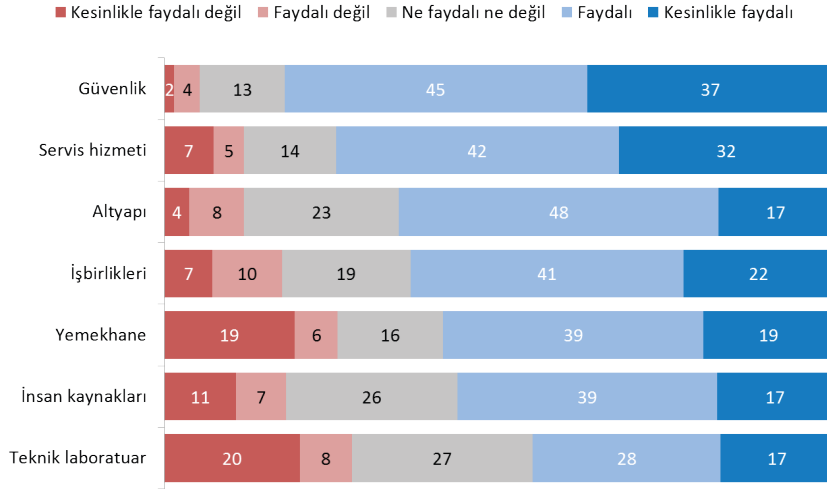
- Kümeleşen alanlarda o alana has destekler verilebilir.
- Firmalardaki kurumsallaşma sebebiyle süreç yavaş ilerlemekte olup, start-uplar için süreç hızlandırılabilir.
- Daha fazla somut veri ortaya konulabilir.
- İşbirliklerini özendirici tanıtım faaliyetleri yapılabilir.
- Büyük kurumların yeniliğe kapalı olması ve inisiyatif alan yöneticilerin bulunmaması bir handikap teşkil ederken, tüm bunların üstesinden gelebilecek iş bağlantılarını geliştirici programların yapılması ile iş birliğinin artırılması ve bu anlayışa hizmet eden yönetim anlayışının yaygınlaştırılması sağlanabilir.
- Herkezin de bildiği gibi İşbirliklerinde; kâra ulaşma konusunda önemli performans kriterleri belirlenmeden, işe sağlanan katkı ve ortaklık oranları arasındaki denge tam olarak sağlanmadan, sağlıklı sürdürülebilir bir iş birliği oluşturulamamaktadır. Bu nedenle süreçler daha şeffaf tanımlanabilir.
- Türkiye’de girişimcilerin sermaye desteği olmadan firmalar ile iş birlikteliklerinde zayıf kaldığı gözlemlenmektedir. Bilinçli bir firma için işbirliği konusunda ar-ge yapmak ve ürün alımı memnuniyet noktasında yeterlilik arz etmektedir. Bu ve benzeri konularda firmalara destek sağlanarak, konuya ilişkin bir veri tabanı oluşturulabilir.

2.2.8. Teknopark imkanları

a) Merkez İmkanlarından Faydalanma Düzeyi:

Firmalar buldukları merkezleri imkanları doğrultusunda değerlendirmişlerdir. Buna göre girişimciler için zorunluluk arz eden alt yapı hizmetlerinden memnuniyetinin %48 oranında olduğu görülmektedir. Teknik laboratuvarların düşük olmasının nedeni ekosistemde bulunan firmalarının ya kendi laboratuvarlarının olması yada laboratuvar ortamı gerektirmeyen faaliyetlerde bulunuyor olmalarından kaynaklandığı belirtilmiştir. Yemekhanelerin yoğun belirtilme nedeni, yine merkez yemekhanesinin pahalı olması olarak belirtilmiştir. Ayrıca bazı merkezlerde firmalar yemekhane ortamının sağlık koşulları için yeterli olmadığını belirtmişlerdir. Servis imkanları ve güvenlik koşulları genel itibariyle memnuniyeti yüksek olarak belirtilmektedir.

Şekil 50: Merkez İmkanlarının Fayda Düzeyi

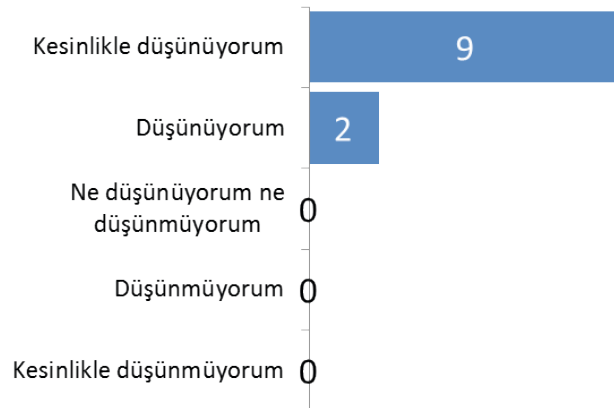


b) Teknoparkların Firmaların Başarı ve Performansına Etkileri :

Üniversiteler, yoğun akademik gündemlerinden dolayı bazı durumlarda sektörün ihtiyaçlarını net olarak gözlemleyememektedirler. Bu sebeple teknoparklar, üniversitelerin sektör ihtiyaçlarını gözleme adına bünyesinde bulunan firmalarla ortak projeler yapması, sektörle ilgili güncel bilgileri takip edebilmesi adına yüksek katma değerli bir çalışma ortamı sunmaktadırlar. Üniversiteler bu paylaşımın çıktılarını bir taraftan eğitim içeriği kapsamında değerlendirme olanağına kavuşurken diğer taraftan öğrencilerine uygulama ve yaşayarak öğrenme olanağı temin etmiş olacaktırlar. Ayrıca, üniversitedeki laboratuvarlar, sektörle iç içe olmanın verdiği avantaj ile, test ve ölçümleme cihazlarının yanısıra donanım ve teçhizatlarını devamlı olarak sektörün ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde güncel ve kullanılabilir durumda tutma olanağına kavuşacaktır. Ayrıca, teknoparkların, üniversiteden mezun olan öğrencilere istihdam oluşturması üniversiteler için sağlayacağı bir diğer fayda olarak zikredilebilir (Ekren, 2016).

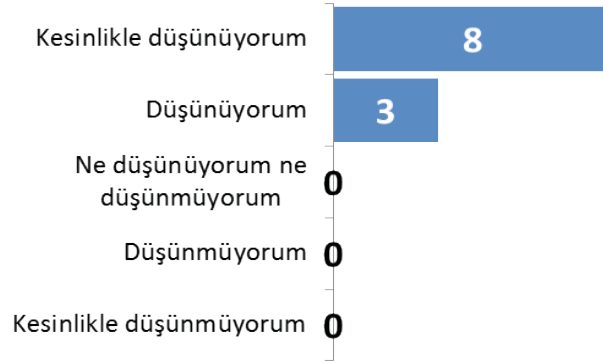
Merkez yöneticileri kendi ekosistemlerini, sundukları hizmet kalitesi bakımından değerlendirmişlerdir. Buna göre firmaların, merkezin cirosuna katkısı sorgulandığında, çoğunluğu katkıda bulunduğu yönünde görüşlerini sunmuşlardır.

Şekil 51: Firmaların Buldukları Merkezin Cirosuna Katkısı



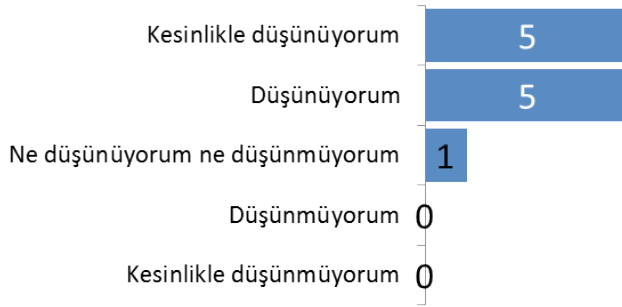
Firmaların uluslararası pazara açılmasına merkez yöneticilerinin katkısı değerlendirildiğinde; merkezin firmaların uluslararası pazara açılmasına olumlu katkıları olduğu görüşü ifade edilmiştir.

Şekil 52: Merkezin Firmaların Uluslararası Pazara Açılmasına Katkısı



Merkez yöneticileri kendi merkezlerinin istihdam oluşturduğu ve bu yönde hem merkezlerine hem de ülke ekonomisine katkıda bulduklarını ifade etmişlerdir.

Şekil 53: Merkezin İstihdama Katkısı



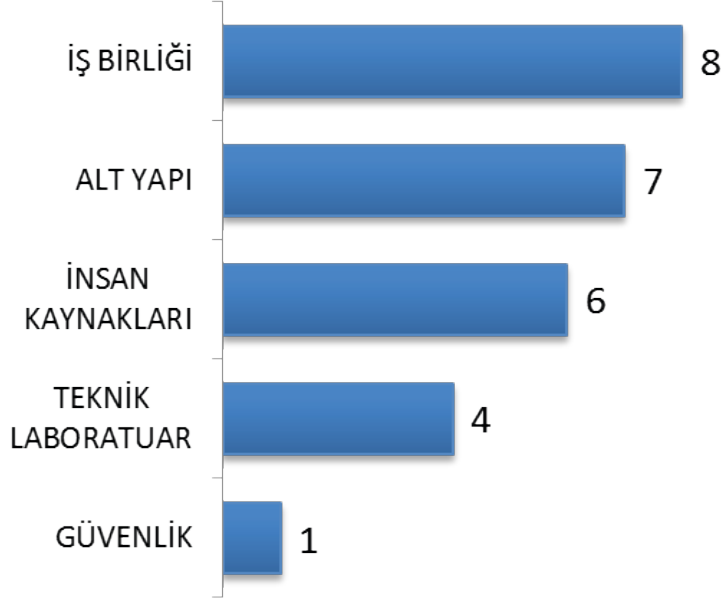
Yöneticilere sundukları hizmetlerin kalitesi sorulmuştur. Buna göre güvenlik, insan kaynağına erişim, servis olanakları, teknik laboratuvar koşulları ve alt yapı hizmetleri bakımından merkezlerinin yeterli veya kesinlikle yeterli olduğu yöneticiler tarafından belirtilmiştir.

Tablo 5: Merkezlerin Sundukları Hizmetlerin Kalitesi - Yöneticiler Bazında

	Yemekhane	Servis hizmeti	Güvenlik	İnsan Kaynakları	İşbirlikleri	Altyapı	Teknik laboratuvar
Fikrim yok	1	1	1	1	1	1	
Cevap yok	1	1					
Kesinlikle yeterli değil							
Yeterli değil	3			1	1		
Ne yeterli ne değil				1	2		2
Yeterli	4	6	7	6	3	5	4
Kesinlikle yeterli	2	3	3	2	4	5	3

Merkez yöneticilerine sizleri diğerlerinden üstün kılan imkanlarınız nelerdir sorusuna verilen yanıtlar aşağıdaki gibidir;

Şekil 54: Merkezi Diğerlerinden Üstün Kılan İmkanları



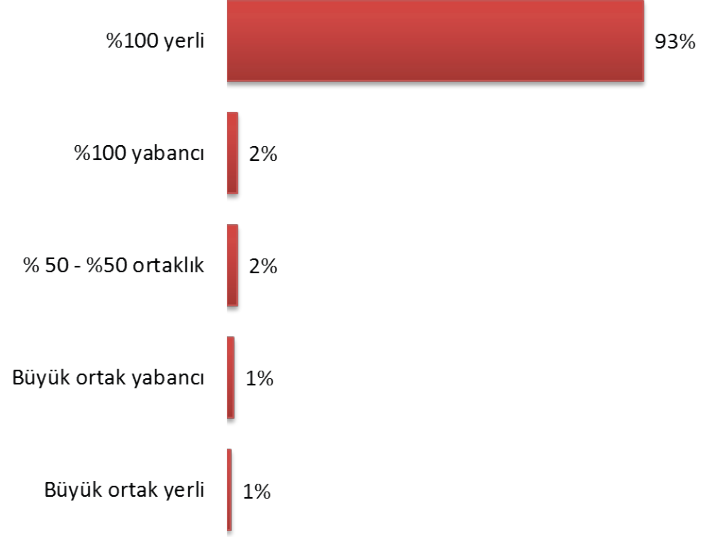
Yöneticiler, Merkezde olmanın iş birliği olanaklarını geliştirme, alt yapı imkanları sunma ve insan kaynağına erişim noktasında sunduğu imkanları diğerlerine nazaran daha fazla olduğunu belirtmişlerdir. Merkezin diğer üstün yönleri ise şu şekilde rapor edilmiştir;

- Su ve havalandırma altyapısına sahip ofisler yalnızca Yıldız Kuluçka Merkezinde bulunmakta olup, Türkiye'nin en iyi prototip atölyesi yine burada bulunmaktadır.
- Bakanlığın yapmış olduğu istatistiki verilere ilişkin diğer merkezlerle kıyaslama olanağına sahip olması,
- Yürütülen çalışmalar kapsamında girişimci ekosistemi sağlanmış olup, kendine has bir binası olmamasına rağmen iş birliği kuracak ortamların varlığı,
- Yatırım imkanları,
- Firmaların üniversitenin tüm altyapı ve imkanlarından faydalanabilmesi,
- Özgün, kendine has butik bir çalışma metodu ile, özel eğitimler ve tecrübeli çalışanlar ile desteklenerek, yatırım bulma kolaylığı sağlaması,
- Sabancı Üniversitesinin yerel ve uluslararası akademik ve iş bağlantılarıyla destekleniyor olması,
- "Albarakatürk'ün sektör deneyimiyle daha üstün bir kurum kültürü" desteğine sahip olması.

2.2.9. Firma Yapısı

Anket çalışmasının yapıldığı firmaların %93'ünün yerli sermaye yapısı ihtiva ettiği belirtilmiştir.

Şekil 55: Firmanın Sermaye Yapısı



3

ÇALIŞTAY ANALİZİ & DEĞERLENDİRME

25 Eylül 2017 tarihinde 'İstanbul Genç Girişimcilik Ekosistem Analizi Projesi' kapsamında yapılan çalışmalarını analiz etmek ve değerlendirmek üzere görüşmelere katılan merkez yöneticilerinin de davet edildiği bir çalıştay düzenlenmiştir.

Çalıştayın amacı; toplanan verilerin, başarılı uygulamaların ve ekosistemdeki sorunların masaya yatırılarak karşılıklı münazaralar eşliğinde değerlendirmesini sağlayacak bir başlangıç platformu oluşturulmasını sağlamaktır.

Merkez yöneticileri, Türkiye Teknoloji Takımı Vakıf yöneticileri moderatörlüğünde bir araya gelerek, anket çalışmasının sonucunda ortaya çıkan raporu değerlendirmişlerdir. Çalıştay sonucunda araştırmanın sonuçlarından yola çıkarak alınabilecek aksiyonlar belirlenmiştir.

Çalıştay katılımcı listesi aşağıda verilmiştir. Teknopark'lardan, kuluçka merkezlerinden ve hızlandırma merkezlerinden 13 katılımcı olmuştur. Bunun dışında İSTKA, Türkiye Teknoloji Takımı ve Method Research Company'den katılımcılar çalıştayda yer almıştır.

Tablo 6: Çalışmaya Katılan Firma ve Temsilcileri

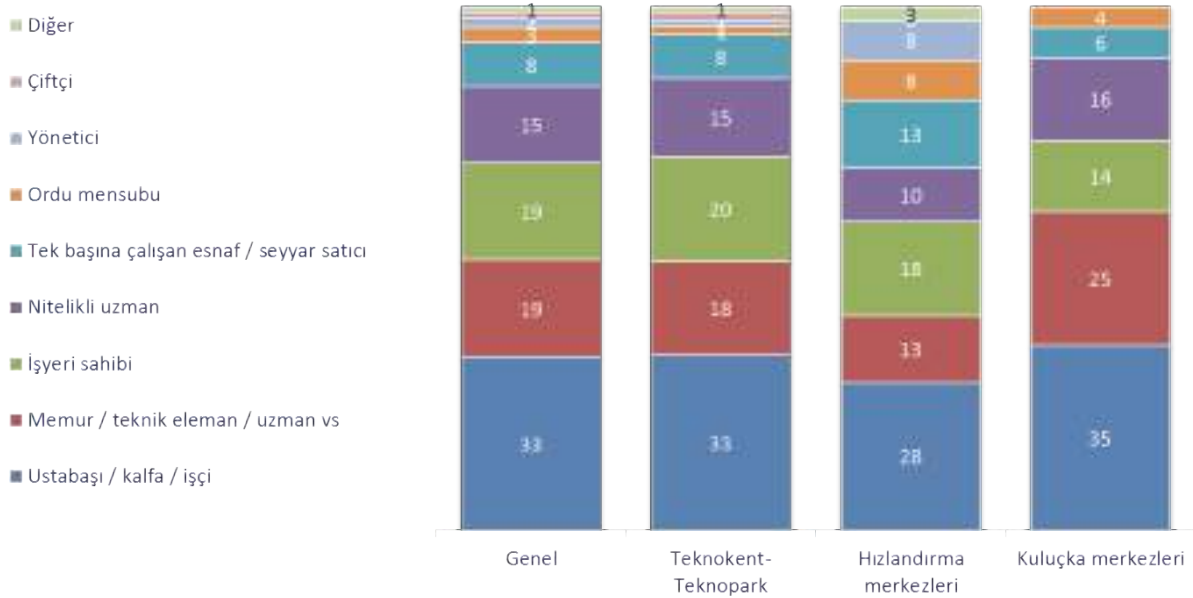
	Kurum	Ad/Soyad
1	İSTKA	Neşe Türkseven
2	İSTKA	Özgül Özkan Yavuz
3	Hackquarters	Kaan Akın
4	İstanbul Şehir Üni. Kuluçka Merkezi	Mehmet Alpatlı
5	İstanbul Üni. Entertech	İhsan Faik Çıtlak
6	İTÜ Arı Teknokent	Gülşah Üstelci
7	Pinaps Event	Ünal Aslan
8	Sabancı Üni.	Naci Kahraman
9	StartersHub	Ezgi Demir
10	Şehir TTO	Aykut Güllalanlar
11	Teknopark İstanbul	Nuray Tanış
12	TİM-TEB Girişim Evi	Hazal Işıtman Çomuk
13	Tübitak - Martek	Hülya Kerimoğlu
14	Yıldız Teknopark	Fatih Ayhan
15	Yıldız Teknopark	İsa Turgut İnci
16	T3 Vakfı	Haluk Bayraktar
17	T3 Vakfı	Mehmet Fatih Kacı
18	T3 Vakfı	Serdar Gürbüz
19	T3 Vakfı	Ömer Kökçam
20	T3 Vakfı	Habib Karaman
21	T3 Vakfı	Samet Özdoğan
22	Method Research Company	Cengiz Kılıç
23	Method Research Company	Hale Aslı Kılıç

Anket çalışması sonucunda ortaya çıkan raporun sonuçları yine soru – cevap şeklinde katılımcılara yöneltilmiş olup, yapılan değerlendirmeler aşağıda verilen başlıklar kapsamında ele alınmıştır;

Soru 1. Girişimci ile baba mesleği arasında bir korelasyon bulunmakta mıdır?

Değerlendirme: Yapılan anket çalışması sonucunda çalışan ve işçi çocuklarının diğer meslek gruplarına oranla daha fazla girişimci oldukları görülmüştür. Bir girişimi kurmak için yeterli öz kaynağa sahip olmayan bu çocuklara verilen bir takım destekler ile hayata tutunma kaygısında olan bu gençlerde kaygıyı ortadan kaldırdığı görüşü öne sürülmüştür.

Şekil 56: Girişimci İle Baba Mesleği Arasındaki Korelasyon

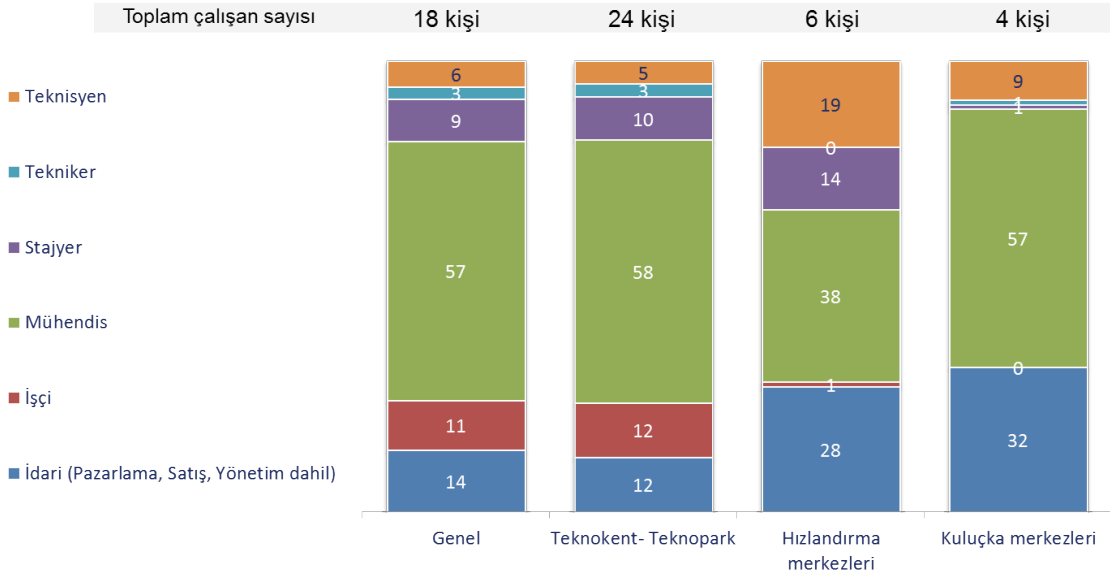


Soru 2. Girişimcinin eğitim dönemi nasıl seyretmeli? Ekosistemdeki oyuncuların devlet üniversitesine girişte girişimcinin başarısına etkileri nelerdir?

Değerlendirme: Öğrencinin eğitim dönemi mesleki eğitimle orantılı şekilde gerçekleşmelidir. Öğrencinin staj dönemi somut işlerle temellendirilerek, sosyal faaliyetler içerisinde bulunmalıdır.

Şekil 52: Girişimcinin Eğitim Durumu

Şekil 57: Girişimcinin Eğitim Durumu



Gelişmiş ülkelerde girişimci profili ile ülkemizdeki girişimci profili karşılaştırıldığında ülkemizde birinin başarısız olması olumsuz bir olgu olarak değerlendirilmektedir. Başarısızlığın kötü biri bir şey olmadığı ve yeniden başlama motivasyonunu kendinde bulacak özgüven, genç girişimciye empoze edilmelidir.

Ülkemizde Matematik ve Fen Bilimlerinde başarılı olanların daha çok mühendis oldukları, girişimcilerin ise daha çok sosyal yönü ağır basanlardan ortaya çıktığı görülmektedir. Bu insanlar salt mühendis kalıbına sıkıştırılmakta ve yine sosyallik adına farklı beklentilerde çözümler üretmesi beklenmektedir. Dünya üzerinde bir takım kurumların, mühendislerin sosyalleşmeleri ve çözümleri yine hayatın içinde bulmaları için bir takım tedbirler aldıkları bilinmektedir. Stanford Üniversitesinde yayınlanan bir rapora göre, kuluçka merkezlerine ulaşım toplu taşıma ile gerçekleştirilmektedir. Gelirlerinin yüksekliği gözetilmeksizin mühendislerin bu şekilde yönlendirilmelerindeki amaç esasında hayatın içindeki problemleri tespit etsin ve çözümün bir parçası olurken sosyal hayattan kopmasın şeklinde ifade edilmiştir.

Değerlendirme: Ekosistemler öğrencilerin mesleki eğitimine dolayısıyla girişime adım atacakları staj dönemlerini de destekleyici bir takım önlemler alabilirler. İstanbul'da bu hassasiyetle faaliyet gösteren, bilet, servis ve asgari ücretin belli bir miktarını harçlık olarak vermek suretiyle öğrenciyi destekleyen ekosistemler bulunmaktadır. Bu şekilde hem öğrenci için referans sağlamış olup, hem de staj ve sonrasında istihdamı da takip edilebilmektedir. Bu örneklerin özellikle üniversite teknoparklarında daha yaygın şekilde gerçekleşmesi umut edilmektedir.

Soru 3. Üniversite desteklerinin ya da işbirliklerinin sizce girişim başarılarına etkisini nelerdir?

Değerlendirme: Üniversitelerde girişimci merkezlerinin en önemli katkısı bu işlerin konuşulmaya başlanmasıdır. Bu konuya ilişkin farklı platformlarda buluşmalar gerçekleşmektedir. Genç Girişimci Ekosistemi konulu anket çalışması bu anlamda bir ilk niteliğindedir. Çalıştayda ekosistem yöneticilerinin bir araya gelmiş olması önemli bir adımdır. Girişimin her yönüyle ele alınması ve konuşulmaya başlanması umut verici bir adım olmakla birlikte başarı örneklerinin medyada da aynı orada ses getirmesi ve böylelikle girişimci olmak isteyenleri yüreklendirmesi arzu edilen bir sonuç olacaktır. Değerlendirme: Girişimciler her platformda bir başka girişimcinin takipçisi ve destekleyicisi de olmalıdır. Sosyal medyanın gücü bu bağlamda kullanılmalıdır. Bir girişimin başarılı olması ve ilerleyecek olmasından kaygı duymaktansa, rekabetin olumlu etkilerine odaklanmak başarıyı perçinleyecektir.

Soru 4. Daha çok hangi alanlarda başarılı girişimci yetiştiriyoruz? Hangi alanda iyiyiz? İyi olduğumuz alanlarda daha iyi olmak için neler yapılmalı?

Değerlendirme: Girişimcilik dersleri müfredatta yer almaktadır. Ortaokul kitaplarında bu konunun işlenmesi ümit verici olmakla birlikte girişimci örneği, üç nesildir babadan oğula geçen miras sahipleri olarak verilmesi yeniden revizeye muhtaç bir detaydır.

Türkiye’de Melek yatırımcılığı 2010 yılından beri faaliyette olup, o zamandan beri bir miktar yol alabilmiştir. Şu ana dek yatırım alabilen girişimler ticarileşebilme potansiyeli en yüksek girişimler olagelmıştır. Ticarileşme potansiyeli nispeten düşük olanların, daha açık bir ifadeyle altı ayda gelir getirmeyecek bir girişimin desteklenmesi olası görülmemektedir. Fikir üreten ve teknolojiyi ortaya çıkarabilecek olan firmaların desteklenmesi gerekmektedir.

Değerlendirme: Bir takım girişimlerin gerçekleşmesi, ciddi maliyetli makine ve teçhizat gerektirmektedir. Teknoparkların varlığı bu anlamda büyük önem taşımaktadır. Girişimciye ortak donanımlar kullandırabilmek, ortak laboratuvarlar temin edebilmek ve tüm girişimcilerin orantılı şekilde buralardan faydalanmalarını sağlamak zaruri bir ihtiyaçtır.

Değerlendirme: Ortak laboratuvarların fiziki olarak kurulmaları önemli ancak yeterli bir adım değildir. Bir firmanın markalaşma, pazarlama ihtiyaçları için söz konusu laboratuvarında aynı zamanda bir danışmanlık hizmeti de verilebilir. Bu hizmetler firmanın destek almak istediği herhangi bir konuda olabilmelidir. Her firma tek başına tasarımcı yada enerji verimliliği uzmanı çalıştıramaz, hangi fona başvuracağını da tam olarak bilemeyebilir. Bunların her birinin ayrı birer maliyet unsuru olduğu göz önünde bulundurulursa bunlar için ayrı ayrı danışman maliyeti ayırmak ta çokta mümkün değildir. Bunun için sözkonusu ortak kullanıma uygun laboratuvar ve danışmanlık hizmetleri gibi faaliyet alanları oluşturularak, çok sayıda firmaya hizmet verilebilir. Bu konuda destek verebilecek ekosistem merkezleri İstanbul’da bulunmakta olup, konuyla ilgili ortak çalışma teklifleri de değerlendirilmektedir.

Değerlendirme: Bazı sektörlerin teknolojik dönüşümlerinde beklenin ötesinde gecikmeler yaşanmaktadır. Özellikle tarım sektöründe teknoparkların ülkeye öncülük etmesi ve bu anlamda halkı, üniversitelerle birlikte, 5-10 yıl sonrasına hazırlaması gerekmektedir. Genel anlamda teknoparklarda bulunan mühendisler tarım ile ilgili projelerle ilgilenmemektedirler. Türkiye’nin tarım ülkesi olması ve bu konuda farkındalığın oluşmasında katkıda bulunulması, öncelikli alanlar için projelerin geliştirilmesi ve birbirinin aynı olan alanlardan bir miktar sınırlarak hayatın kendisi için projeler üretmek hedefler dahilinde olmalıdır. İhracatçı firmalarla iş birlikleri yapılmalı, üniversite ve teknoparklarla sınırlı kalınmamalıdır.

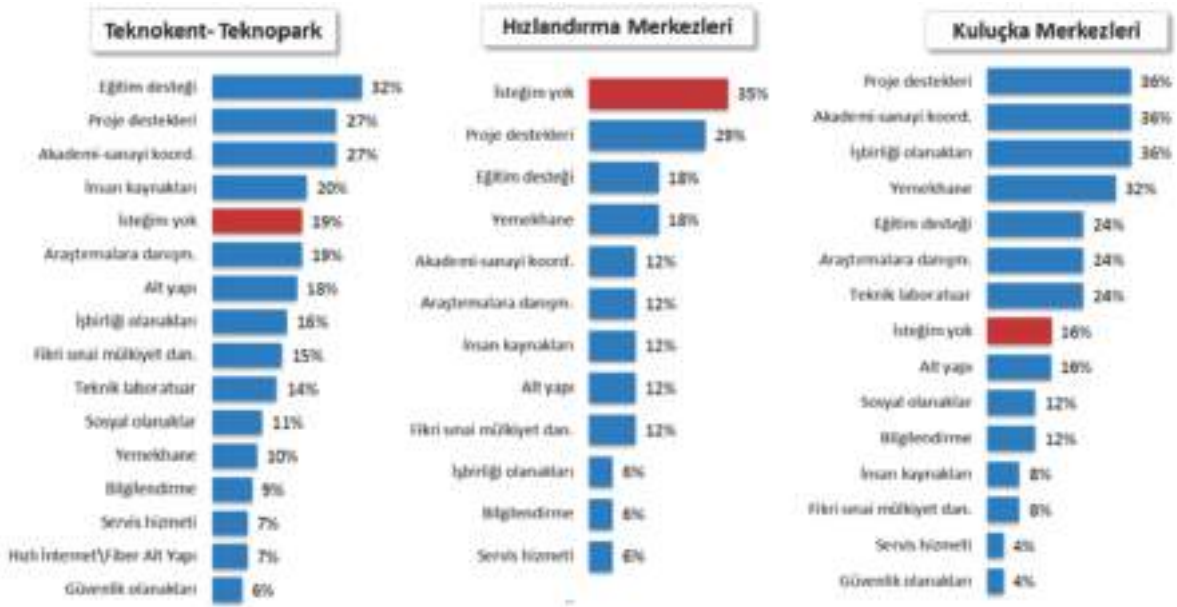
Değerlendirme: Bazı sektörlerin teknolojik dönüşümlerinde beklenin ötesinde gecikmeler yaşanmaktadır. Özellikle tarım sektöründe teknoparkların ülkeye öncülük etmesi ve bu anlamda halkı, üniversitelerle birlikte, 5-10 yıl sonrasına hazırlaması gerekmektedir. Genel anlamda teknoparklarda bulunan mühendisler tarım ile ilgili projelerle ilgilenmemektedirler. Türkiye’nin tarım ülkesi olması ve bu konuda farkındalığın oluşmasında katkıda bulunulması, öncelikli alanlar için projelerin geliştirilmesi ve birbirinin aynı olan alanlardan bir miktar sınırlarak hayatın kendisi için projeler üretmek hedefler dahilinde olmalıdır. İhracatçı firmalarla iş birlikleri yapılmalı, üniversite ve teknoparklarla sınırlı kalınmamalıdır.

Değerlendirme: Teknoparklarda sayıca fazla ortaklıklar görülebilmektedir. Avrupa’da özellikle Almanya’da Mercedes’in başını çektiği böyle bir oluşum rakipleri Volkswagen, Citroen gibi firmaların desteğiyle hayat bulmaktadır. Türkiye’de aynı sektördeki iki firmanın yan yana gelerek ortak projelerde güçlerini birleştirmeleri ve ticarileşebilmelerinin önünü açacak bir anlayışta hareket kabiliyetine kavuşmaları arzu edilmektedir. Böylelikle, kurulacak olan kümelenmeler ile rakipler bir araya getirilerek hem girişimlerine hem de kendilerine değer katabilecekleri özel bir işbirliğine imza atmış olacaklardır.

Soru 5. Merkezler girişimcilere daha neler sunmalı? Sunulan imkanlara neler eklenmeli?

Anket çalışmasına katılan firmalar Merkezlerden özellikle eğitim, proje, akademi-sanayi işbirliği koordinasyonu ve iş birlikleri olanaklarının geliştirilmesi hususunda taleplerde bulunmuşlardır. Bunlara ilişkin detaylı istatistik sonuçları aşağıda gösterilmiştir.

Şekil 58: Girişimcilerin Teknoloji Geliştirme Merkezlerinden Beklentileri



Çalıştayda ele alınan, yapılan anket çalışması sonucunda ortaya çıkan raporun sonuçları yine ekosistem yöneticilerine de yöneltilerek değerlendirilmiştir. Görüşlerine başvuru yapılan ekosistem yöneticilerinin değerlendirmeleri şu şekildedir.

Değerlendirme: İhracat desteği verilmelidir. Ekonomi Bakanlığı’nın ihracat konusunda verdiği desteğe bu zamana kadar hiçbir başvuru olmadığı rapor edilmiştir. Birçok girişimcinin bu programdan haberdar olmadığı anlaşılmıştır. Program hakkında bilgilendirmenin artırılıp daha fazla girişimciye ulaştırılması gerekmektedir.

Değerlendirme: Sanayiciler ile girişimcileri biraraya getirmek ve işbirlikleri geliştirmek adına, girişimciler için, sanayi bölgelerine zorunlu geziler yapılmalıdır. Örneğin; Yıldız Teknopark İkitelli merkez binası demirciler sitesi ile ortak binada yer almaktadır. Burada bulunan firmaların sanayi firmalarıyla temasa geçmediği gözlemlenmiştir. Sanayi ile iç içe olan ancak işbirliği olmayan yada yeterli seviyede olmayan bu teknopark firmalarının girişim dinamiğini değiştirmeleri beklenmektedir. Üniversite teknoparklarının girişimciye fırsat yaratırken diğer taraftan bir fanus içinde hayata atılmaktan çekinen ve denemekten korkan bir kitle meydana getirmesi ve bu kitleyi gizli işsizliğe dönüştürmemesi için gerekli tedbirlerin de alınması gerekmektedir.

Soru 6. Genç firma olmanın dezavantajları nelerdir? Bu dezavantajların ortadan kaldırılması için neler yapılabilir?

Bazı merkezlerde üniversiteden mezun olanların ya da okuyanların istihdam edilmesi teşvik edilmektedir (genç istihdamında işverene kira indiriminin yağılması vb. gibi). Diğer merkezlerde de buna benzer uygulamalar gerçekleştirilmelidir.

- Yeni kurulmuş olan firmalar henüz prototip hazırlama aşamasında oldukları için mali sürdürülebilirliklerini sağlayamamaktadırlar. İyi bir finans yönetimi yapamadıkları takdirde başarısız olmaktadır. Bu nedenle, girişimciler devlet teşviklerini doğru değerlendirmeli, risk sermayesi yatırımı alabilmeleri için doğru kurgu yapmalı ve bu yatırımları doğru kullanmaları gerekmektedir.
- Genç firmaların çoğunda deneyim eksikliği bulunmaktadır. Bu açığı giderebilmek adına Eğitim desteğı sağlanmalıdır. Benzer geçmişe sahip, bussiness tecrübesi olan firmalar ile biraraya getirilerek, genç girişimcilere mentörlük desteğı sağlanmalıdır.
- Genç firmaların çoğunun yaşamış olduğı maliyet sıkıntısının da üstesinden gelebilmek adına yatırımcılar ile potansiyel firmalar bir araya getirilmelidir. çekirdek finansa ulaşmaları kolaylaştırılmalıdır.
- Genç firmalarda varolan finansal zayıflığı gderebilmek adına, daha çok yatırımcıyı havuza katmalı ve süreç kolaylaştırılmalıdır. Kamu ve büyük şirketler start-up'lara pozitif ayrımcılık yapmalıdır. Üniversitelerde teknolojiye yönlendirme dersleri olmalıdır.
- Teknopark yönetimi olarak bünyesindeki genç firmalara kiralama desteğı gibi alternatif belli imkanlar sağlanabilir.
- Tecrübesizliklerine bağılı olarak, pazarlama ve satış konularında sıkıntı yaşayan genç firmalara özellikle bu alanlarda mentörlük desteğı sağlanmalıdır.
- Türkiye de startup'lardan alışveriş yapma kültürünün olmayışı nedeniyle, piyasada yer edinememe korkusu yaşayan genç firmaların bu konuda da desteklenmesi gerekmektedir.
- Genç girişimciler çok da cesaretli değiller. Kaybetmeye alışık olmadıklarından kaybetmektense kolay vazgeçiyorlar. Bu konuda biraz daha cesaretlendirilmelidirler. Bu yüzden, özellikle üniversite dönemlerinden daha erken yıllarda girişimciliğın öğretilmesi ve özendirilmesi gerekmekte, girişimcilik yatkınlığı olmayanların ise ısrarla girişimci olmaları istenmemelidir.
- Genç firmalarda sabit bir gelir akışının olmaması nedeniyle, müşteriye karşı güven problemi yaşanmaktadır. Doğru iş bağlantılarıyla referans müşterilerin bulunmasına destek olunmalıdır.

4

SONUÇLAR
& TARTIŞMA

Yapılan araştırma ve çalıştay analizleri sonucunda, aşağıda başlıklar halinde sunulan sonuç ve önerilere varılmıştır.

Firma Profili ve Kabiliyeti

Firmaların personellerinin büyük çoğunluğu mühendislerden oluşmaktadır. Dolayısıyla ürünü üretmek konusunda uzmanlaşmış personele sahipken, bu ürünleri pazarlama noktasında eksik kalınmaktadır. Girişimcilere sadece ürün üretmek değil, ürettiği ürünü markalaştırmak ve pazarlamak noktasında da desteğin verilmesi önerilmektedir. Bu konularda firma sahiplerinin kendilerini geliştirmeleri ya da danışmanlık almaları hususunda yönlendirme yapılabilir.

Girişimci Profili

Firma yetkilerinin gelişimi için, ortak sayısının artırılması önerilebilir. Türkiye’de çok ortaklı çalışmaların öğrenilmesi ve özendirilmesi gerekmektedir. Çok ortaklı sistemler olmadığı zaman risk sermayesi yatırımcılarının bir proje üzerinde bir araya gelmesi de zorlaşmaktadır.

Girişimcilerin işi kurdukları zamanki yaşları sorulmuş ve ortalamanın 33 yaş olduğu ortaya çıkmıştır. Başarılı olan firma kurucularının hem önceki yıllarda iş tecrübelerinin daha az, işi kurdukları zamanki yaş ortalamalarının daha genç ve kurumsal bir firmada çalışmış olma oranlarının daha düşük olduğu gözlemlenmiştir. Daha genç yaşta girişimci ruha sahip gençlerin desteklenmesi, ortalama yaşı düşüreceği gibi firma sayısında da artış yaşanmasını sağlayacaktır. Öğrencilere girişimcilik ruhunun aşılması için staj döneminden itibaren desteklenmesi, genç yaşta kişisel gelişime önem verilmesi ve bu konuda ulusal eğitim sisteminin geliştirilmesi gerekmektedir. Ayrıca gençlerin firma kurması tecrübesizlikleri nedeniyle zor bir durum olup, yanlarında daha görüp geçirmiş birileri ile daha başarılı sonuçlar elde edebilirler. Ya da devlet ve teknoparklar genç girişimcilere yönelik daha fazla destek verebilir.

Girişimcilerin yarısı daha önce bir girişimde bulunmuş, hatta girişimde bulunanların üçte biri de başarısız olduklarını belirtmişlerdir. Yine de yeni bir girişime başlıyor olmaları motivasyonlarını kaybetmediklerini göstermektedir. Bir girişim başarısız olduğunda, sonucu olumsuz olarak değerlendirmek yerine, olaydan dersler çıkartılmalı ve yeni girişimlere başlamak için yeni gerekçeler ve motivasyon unsurları geliştirilmelidir.

Teknolojik Yetkinlik Düzeyi

ERP, İK Yönetimi, Talep Yönetimi ve Tedarik Zinciri Yönetimi ile ilgili teknolojiler önemli görülmesine rağmen çok fazla kullanılmayan teknolojiler olduğu görülmüştür. Firmalar bu teknolojileri maliyetleri nedeniyle satın alamıyor olabilirler, firmalara bu teknolojilerle ilgili destek verilebilir. Girişimcilere teknolojik ürünlere olan ihtiyaçlarını karşılama noktasında destek verilmesi söz konusu olabilir.

Başarı ve Performans Verileri

Firmalarının performansını başarılı bulmayan firma sahipleri; olumsuz performanslarında etkili olan kriterler olarak en fazla “yatırım eksikliğini”, “devlet desteği eksikliğini” ve “pazarlama kabiliyeti eksikliğini” göstermişlerdir. Dış kaynaklı unsurlar, iç kaynaklı unsurlara göre olumsuz performans kriteri olarak daha fazla belirtilmiştir. En fazla belirtilen iç kaynaklı olumsuz performans unsuru “pazarlama kabiliyeti eksikliği” olmuştur. Girişimcilerin ve personelin genel olarak mühendislik bölümlerinden mezun olması, bu eksikliğe yol açan sebeplerden biridir.

Kaynak Bilgisi

Firmaların başarılı olma durumuna göre yatırım, nakdi destek ve hibe alma düzeyi kıyaslandığında, başarılı görülen firmaların başarısız görülen firmalara göre daha fazla yatırım ve destek aldığı görülmektedir.

Bugüne kadar yararlanan devlet teşvikleri sorgulandığında, firmaların %43'ü herhangi bir destekten yararlanmadığını belirtmiştir. Geri kalan firmaların %40'ı Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve KOSGEB'in desteklerinden yararlandığını, %30'u da TÜBİTAK desteklerinden yararlandığını belirtmiştir. Firmaların belirtilenden çok daha fazla TÜBİTAK desteğinden yararlandığı bilinmektedir. Dolayısıyla firmaların TÜBİTAK desteği aldığından çok fazla bilgi sahibi olmadığı anlaşılmaktadır. Bununla ilgili bilgilendirme ve tanıtım faaliyetleri yapılması önerilmektedir. Aynı zamanda teknopark vergi desteğinin ödeme şeklinde değil de, ödemedir indirim şeklinde yapılması, aynı zamanda bu konularla muhasebecilerin daha fazla ilgilenmesi nedeniyle, şirket kurucuları vergi desteğini destek olarak görmemekte ya da hatırlamamaktadır.

Firmaların başarılı olma durumuna göre desteklerden yararlanma düzeyi kıyaslandığında, başarılı görülen firmaların başarısız görülen firmalara göre devlet teşviklerinden %36 oranında daha fazla yararlandığı görülmektedir.

İşbirlikleri ve Ağlar

Firmaların %58'i son 5 yıl içinde en az bir kurum ile (özel şirket, üniversite veya kamu kurumuyla) iş birliği yaptığını belirtmiştir. Bu oranın daha yüksek olması beklenmektedir. Bazı merkezlerin işbirliğini arttırmaya yönelik çabalarının olduğu tespit edilmekle birlikte, iletişim seviyesinin ve iletişime geçme isteğinin yeterli olmamasından kaynaklı bu çabanın daha fazla işbirliğine dönüşmesinin temin edilemediği belirtilmiştir. Konuya ilişkin merkez yöneticilerinin girişimcileri bir araya getirerek fikir paylaşımlarında bulunacakları ve bu şekilde iletişimi güçlendirebilecekleri toplantılar düzenlemeleri, firmaları ortak çalışmalarda buluşturabilmek için farklı platformlarda daha aktif rol almaları özellikle vurgulanan konular olmuştur. Firma işbirliklerinin olumlu etki ve sonuçlarının tanıtılmasına ilişkin yapılacak çalışmalar özendirici olabileceği gibi, firmalar arası etkileşim ve desteklerin somut neticeleri de takip edilerek merkezin bu husustaki etkinliği de ortaya konulabilir.

Teknopark imkanları

Firmalar buldukları merkezleri imkanları doğrultusunda değerlendirmişlerdir. Buna göre girişimciler için zorunluluk arz eden alt yapı hizmetlerinden memnuniyetinin %48 oranında olduğu görülmektedir. Teknik laboratuvarın düşük olmasının nedeni ekosistemde bulunan firmalarının ya kendi laboratuvarlarının olması yada laboratuvar ortamı gerektirmeyen faaliyetlerde bulunuyor olmalarından kaynaklandığı belirtilmiştir. Yemekhanelerin yoğun belirtilme nedeni, yine merkez yemekhanesinin pahalı olması olarak belirtilmiştir. Ayrıca bazı merkezlerde firmalar yemekhane ortamının sağlık koşulları için yeterli olmadığını belirtmişlerdir. Bu konularda geliştirme yapılabilir.



5

EKLER



5.1. FİRMA SORU FORMU

projenno[]
anketno[]
kotakodu[]
İL.....

Tablo 7: Anket Formu

ANKETÖR TARAFINDAN DOLDURULACAK		
TARİH:	kd35	[/ /]
GÖRÜŞÜLEN KİŞİNİN ADI SOYADI:	Kd29
GÖRÜŞÜLEN KİŞİNİN ÜNVANI:	KD41
GÖRÜŞÜLEN FİRMA:	KD40
KOTA	KD40a	
GÖRÜŞÜLEN KİŞİNİN TELEFON NUMARASI:	telno	
BAŞLANGIÇ SAATİ:	bassaati	[.....:.....]
BİTİŞ SAATİ:	bitsaati	[.....:.....]
ANKETÖR ADI SOYADI:	kd34 []
ANKETÖRÜN İMZASI (ANKET KABULU İÇİN MUTLAKA İMZA ATINIZ) Bu görüşmeyi tanımadığım bir kişi ile, Araştırma Şirketi, Araştırma Şirketi Alt Yüklenicisi, ve/veya Araştırmacılar Derneği tarafından verilen eğitime ve ESOMAR kurallarına göre yaptığımı taahhüt eder ve süpervizör tarafından görüşmenin kısmen veya bütün olarak kontrol edileceğini kabul ederim		

KONUŞMA METNİyapıldığı bir çalışma yapıyor. Bu çalışmanın ilk aşaması olarak bu konu- da öncü olan fikir liderlerinden görüş almak istiyor. Bize değerli zamanınızı ayırıp yardımcı olur musunuz?”
KOTALAR	Teknokent / Teknopark Hızlandırma Merkezi Kuluçka Merkezi
PROFESYONEL KURALLAR	Araştırmada elde edilen bilgiler bir araya getirilerek toplu olarak analiz edilecektir. Sizlere yeni hizmetler sunmak isteyen firmalar için bilgi kaynağı oluşturacaktır. Onay vermediğiniz sürece, verdiğiniz bilgiler, üçüncü kişiler ya da kurumlar ile pay- laşılmayacaktır.

BÖLÜM 1: Firma Profili ve Kabiliyeti

S1: Firmanız hangi sektörde faaliyet göstermektedir? İşinizi detaylı paylaşabilir misiniz?

Sektör Kodu	Sektör Tanımı	Meslek Kodu	Meslek Tanımı	Nace Kodu	Nace Tanımı
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK VE BİLGİSAYAR	D.01	Anten ve anten parçalarının imalatı	26.30.05	Alıcı ve verici antenlerin imalatı(hand, teleskopik, pulluk, uydu, panak ve hıra ve deniz taşıtlarının antenleri)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK VE BİLGİSAYAR	D.01	Anten ve anten parçalarının imalatı	27.90.08	Kendine özel fonksiyonu olan elektrikli makine ve cihazların imalatı(anten yükselticileri, görsel elektrik verici cihazlar, teröme veya sözlük fonksiyonlu elektrikli makineler, ses kayıt cihazlarında kullanılan görüntü azaltma üniteleri vb.)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK VE BİLGİSAYAR	D.02	Asansör ve yürüyen merdivenlerin bakım ve onarımı	43.28.01	Asansörlerin, yürüyen merdivenlerin, yürüyen yolların, otomatik ve döner kapıların bakım ve onarımı dahil kumulatif işleri
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK VE BİLGİSAYAR	D.08	Beyaz eşya ve elektrikli ev aletleri ticareti	46.43.01	Beyaz eşya toptan ticareti(buzdolabı, çamaşır makinesi, bulaşık makinesi, fırın, çamaşır kurutma makinesi vb.)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK VE BİLGİSAYAR	D.08	Beyaz eşya ve elektrikli ev aletleri ticareti	47.54.01	Belirli bir mala tahsis edilmiş mağazalarda beyaz eşya ve elektrikli küçük ev aletleri(perakende ticareti)(buzdolabı, çamaşır makinesi, su sıkıcı, vantilatör, derinbuz, tost makinesi, mutak robottu, vb.) (radyo, televizyon ve fotoğrafçılık ürünleri hariç)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK VE BİLGİSAYAR	D.04	Bilgisayar kurulum, onarım ve veri kurtarma faaliyetleri	62.08.01	Bilgisayarlar/felaketlerin kurtarma ve veri kurtarma faaliyetleri
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK VE BİLGİSAYAR	D.04	Bilgisayar kurulum, onarım ve veri kurtarma faaliyetleri	62.08.02	Diğer bilgi teknolojisi ve bilgisayar hizmet faaliyetleri (kişisel bilgisayarların ve çevre birimlerinin kurulumu, yazılım kurma vb.)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK VE BİLGİSAYAR	D.04	Bilgisayar kurulum, onarım ve veri kurtarma faaliyetleri	63.11.08	Veri işleme, barındırma ve ilgili faaliyetler (veri girişi, verinin işlenmesi, özel raporların oluşturulması, depolanması, vb.)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK VE BİLGİSAYAR	D.04	Bilgisayar kurulum, onarım ve veri kurtarma faaliyetleri	95.11.01	Bilgisayarların ve bilgisayar çevre birimlerinin onarımı (ATM'ler ve pos cihazları dahil)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK VE BİLGİSAYAR	D.05	Bilgisayar programlama ve danışmanlık faaliyetleri	58.29.01	Diğer yazılım programlarının yayımlanması
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK VE BİLGİSAYAR	D.05	Bilgisayar programlama ve danışmanlık faaliyetleri	62.01.01	Bilgisayar programlama faaliyetleri (sistem, veri tabanı, network, web sayfası vb. yazılımları ile müşteriye özel yazılımların kodlanması vb.)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK VE BİLGİSAYAR	D.05	Bilgisayar programlama ve danışmanlık faaliyetleri	62.02.01	Bilgisayar danışmanlık faaliyetleri (donanım gereksinimleri gibi donanım ile ilgili bilgilerin konularında uzman görüşü sağlanması, bilgisayar gereksinimlerinin belirlenmesi, bilgisayar sistemlerinin planlanması ve tasarlanması vb.)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK VE BİLGİSAYAR	D.05	Bilgisayar programlama ve danışmanlık faaliyetleri	63.12.01	Web portalı faaliyetleri
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK VE BİLGİSAYAR	D.06	Bilgisayar, ses ve görüntü ürünleri ticareti	46.14.01	Bilgisayar, yazılım, elektronik ve telekomünikasyon donanımlarının ve diğer büro ekipmanlarının bir ücret veya sözleşmeye dayalı olarak toptan satışı yapan araçlar
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK VE BİLGİSAYAR	D.06	Bilgisayar, ses ve görüntü ürünleri ticareti	46.15.08	Radyo, televizyon ve video cihazlarının bir ücret veya sözleşmeye dayalı olarak toptan satışı yapan araçlar

S2: Önümüzdeki 5 yıl içinde mevcut sektörünüzden farklı bir sektörde de faaliyet göstermeyi düşünüyor musunuz? Belirtiniz.

S3: Şirketinizdeki çalışan sayısını belirtebilir misiniz?

Mavi yakalı (Emek yoğun, daha çok fiziksel olarak çalışan ve yetkileri sınırlı) _____ adet
Beyaz yakalı (Masa başı çalışan, muhasebe, yönetici, firma sahibi vb) _____ adet
TOPLAM ÇALIŞAN SAYISI _____ adet

S4: Şirketinizde çalışan personellerin kaç bulduğunuz teknoparkın üniversitesinden mezun ya da okuyor?

Mezun sayısı:

Öğrenci sayısı:

S5: Çalışanlarınızın rol dağılımlarını belirtir misiniz?

Profil	Kişi Sayısı
Mühendis	
İdari	
Teknisyen	
Tekniker	
İşçi	

S6: Firmanız kaç yıldır faaliyet göstermektedir?

1> 1 yıl 2>2-3 yıl arası 3>4-5 yıl arası 4>6 - 10 yıl arası 5>11 - 20 yıl arası 5>20 yıldan fazla

S7: Teknopark ya da üniversitelerde yer alan kuluçka aşamasından geçtiniz mi?

1. Evet 2. Hayır

S8: Önümüzdeki 2 yıl içinde şirketinizi büyütmek için aşağıdakilerden hangilerini yapmayı düşünüyorsunuz?

- 1> Personel alımı
- 2> Sermaye artırımı
- 3> Yeni ofise taşınma
- 4> Yatırımcı Ortak Arayışı
- 5> Sabit Yatırım
- 6> Hiç biri, şirketimi büyütme planlamıyorum

S9: Mevcut Teknoloji odak alanlarınızı aşağıdaki listeden gösterir misiniz?

İnsansız ve otonom sistemler

- Robotik
- Kontrol sistemleri
- Haberleşme sistemleri
- insansız araçlar
- Otonomi

Yapay zeka

- Makine öğrenmesi
- Derin öğrenme
- Doğal dil algılama

Artırılmış ve Sanal Gerçeklik

Oyun teknolojileri

Akıllı Şehirler ve Yaşam

- Nesnelerin interneti
- Açık veri
- Akıllı sağlık
- Akıllı bina
- Şehir planlama
- Atık yönetimi
- Akıllı ev
- Akıllı ulaşım
- Akıllı perakende
- Akıllı devlet
- Akıllı enerji
- Akıllı tarım
- Akıllı üretim

Enerji

- Batarya teknolojileri
- Yenilenebilir enerji
- Enerji yönetimi

Ulaşım

- Lojistik
- Akıllı araçlar

Nesnelerin interneti

- Giyilebilir cihazlar (bireysel)
- Akıllı ev (bireysel)
- Güvenlik (bireysel)
- Yaşam destek (bireysel)
- Akıllı enerji (endüstri)
- Akıllı üretim (endüstri)
- Akıllı fabrikalar (endüstri)
- Akıllı perakende (endüstri)

Sağlık teknolojileri

- Dijital medikal cihazlar
- Davranış değişimi için oyun
- Tanı ve genom
- Sağlık için yapay zeka
- Giyilebilir cihazlar
- Uzaktan takip

Finans teknolojileri

- Blockchain
- İleri analitik
- Mobil güvenlik
- Yatırımlar ve bireysel finans
- Ödeme
- Kimlik ve tanımlama
- Kişiden kişiye borçlanma
- Varlık yönetimi
- Sigorta teknolojileri
- Uyumluluk

Akıllı ağlar

- 5G
- Lorawan,
- Mesh Ağları

Eğitim Teknolojileri

Siber güvenlik

Büyük veri ve analitik

Bulut teknolojileri

Eklemeli üretim

Sensörler

S10: Önümüzdeki 5 yıl içinde yönelmek istediğiniz teknolojiler var mı? Belirtiniz.

(yukarıdaki tablo bu sorunun cevabına da eklenmiştir)

BÖLÜM 2: Girişimci Profili

S11: Şirket kurucularınız kaç kişiden oluşmaktadır?

Şirket kurucuları ile ilgili bazı bilgiler alabilir miyim?

	S12: Tahsil bilgisi	S13: Uzmanlık alanı	S14: İşi kurdukları zamanki yaşları	S15: Daha önce çalışma süresi	S16: Daha önce kurumsal bir firmada ya da girişimde çalıştı mı? S16A: Halen bu firma ile ilişkisi var mı?	S17: Daha önce çalışılan firma hangi sektörde faaliyet göstermekteydi?	S18: Ailesinin mesleği (anne+baba)	S19: Bu işle alakalı üniversitede çalışma yapmış mı? (proje vb.)
	1. Lise ve altı mezuniyet 2. Açık Öğretim ve Yüksekokul (2 yıllık) 3. Üniversite mezunu 4. Yüksek Lisans ve Doktora mezunu	1. Mühendislik ve Teknoloji 2. İşletme / Ekonomi / Ticari Bilimler 3. Sosyal Bilimler 4. Diğer bölümler				NACE kodları gelecek		
1. Kurucu:			yıl				
2. Kurucu:			yıl				
3. Kurucu:			yıl				
4. Kurucu:			yıl				

S20: İşinizi tamamen yurt dışına taşımak için teklif alsanız gider miydiniz?

Evet / Hayır

S21: Kurucularınızın daha önce firma girişimleri oldu mu?

- Evet. _____ (sayı) girişim başarılı oldu; _____ (sayı) girişim başarısız oldu.
- Hayır.

S22: Mevcut firmanızı kurarken sizden bir iş, Ar-Ge talebi oldu mu yoksa kendi inisiyatifiniz ve fikriniz ile mi kurdunuz?

Evet / Hayır

S23: Bu işi kurma nedenleri nelerdir?

Gerçekleştirmek istediğim hayallerimin olması
Çalışmalarımın maddi/manevi karşılığını alamamak
Kendi kendimin patronu olma isteği
Sosyal saygınlık
Para kazanma arzusu
Bir işi yapıp yapamayacağımı görmek
Kendi zamanımı kontrol etme isteği
Topluma yararlı işler yapma isteği
Bağımsız çalışma isteği
Bir hobiyi işe dönüştürme arzusu
Miras
Devir
Diğer....

BÖLÜM 3: Teknolojik Yetkinlik Düzeyi

S24: Aşağıdakilerden hangileri halihazırda organizasyonunuz tarafından kullanılmaktadır?
(Birden fazla işaretleyebilirsiniz)

S25: Aşağıdaki teknolojilerin organizasyonunuz için önemini 1-5 puan skalasında değerlendirir misiniz?

- 1 Kesinlikle önemli değil
- 2 Önemli değil
- 3 Ne önemli ne değil
- 4 Önemli
- 5 Kesinlikle önemli

	S25: Önem Düzeyi	S25A: Kullanım Düzeyi /Evet ise; Yerli-Yabancı
1- Doküman Yönetimi		
2- İş Zekası		
3- İşletim Sistemleri		
4- Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP)		
5- Muhasebe Yazılımı		
6- Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM)		
7- Ofis Uygulamaları		
8- Personel (İK Yönetimi)		
9- Stok Yönetimi		
10- Talep Yönetimi		
11- Tedarik Zinciri Yönetimi		
12- Veri Tabanı		
13. Diğer (Belirtiniz)		

BÖLÜM 4: Başarı / Performans Verileri

S26	Sizi analiz ederken küçük, orta ve büyük ölçekli firma olmanıza göre kategori etmekteyiz. Bunun için cironuzu bir aralık olarak sormak istemekteyim. Firmanızın geçen seneki-2007 cirosu yaklaşık olarak, listede belirtilen aralıklardan hangisine girmektedir? CİRO ARALIĞI KARTINI GÖSTERİNİZ																						
	<table border="1"><tr><td>1</td><td>0- Bin \$</td></tr><tr><td>2</td><td>Bin \$ - 4 Bin \$ Arası</td></tr><tr><td>3</td><td>5 Bin \$ - 24 Bin \$ Arası</td></tr><tr><td>4</td><td>25 Bin \$ - 49 Bin \$ Arası</td></tr><tr><td>5</td><td>50 Bin \$ - 99 Bin \$ Arası</td></tr><tr><td>6</td><td>100 Bin \$ - 199 Bin \$ Arası</td></tr><tr><td>7</td><td>200 Bin \$ - 299 Bin \$ Arası</td></tr><tr><td>8</td><td>300 Bin \$ - 499 Bin \$ Arası</td></tr><tr><td>9</td><td>500 Bin \$ - 749 Bin \$ Arası</td></tr><tr><td>10</td><td>750 Bin \$ - 999 Bin \$ Arası</td></tr><tr><td>11</td><td>1 milyon \$ ve üstü</td></tr></table>	1	0- Bin \$	2	Bin \$ - 4 Bin \$ Arası	3	5 Bin \$ - 24 Bin \$ Arası	4	25 Bin \$ - 49 Bin \$ Arası	5	50 Bin \$ - 99 Bin \$ Arası	6	100 Bin \$ - 199 Bin \$ Arası	7	200 Bin \$ - 299 Bin \$ Arası	8	300 Bin \$ - 499 Bin \$ Arası	9	500 Bin \$ - 749 Bin \$ Arası	10	750 Bin \$ - 999 Bin \$ Arası	11	1 milyon \$ ve üstü
1	0- Bin \$																						
2	Bin \$ - 4 Bin \$ Arası																						
3	5 Bin \$ - 24 Bin \$ Arası																						
4	25 Bin \$ - 49 Bin \$ Arası																						
5	50 Bin \$ - 99 Bin \$ Arası																						
6	100 Bin \$ - 199 Bin \$ Arası																						
7	200 Bin \$ - 299 Bin \$ Arası																						
8	300 Bin \$ - 499 Bin \$ Arası																						
9	500 Bin \$ - 749 Bin \$ Arası																						
10	750 Bin \$ - 999 Bin \$ Arası																						
11	1 milyon \$ ve üstü																						

**S27: Yıllara göre firmanızın cirosundaki değişimler nasıl oldu? Karttaki ifadelere göre ciro değişimlerinizi belirtir misiniz?
DEĞİŞİM KARTINI GÖSTERİNİZ**

2015'e göre 2016 YILI nasıl değişti?	
2016'ya göre 2017 YILI ne kadar artar/azalır?	

**S28: Yıllara göre personel sayısındaki değişimler nasıl oldu? Karttaki ifadelere göre istihdam sayısındaki değişimlerinizi belirtir misiniz?
DEĞİŞİM KARTINI GÖSTERİNİZ**

2015'e göre 2016 YILI nasıl değişti?	
2016'ya göre 2017 YILI ne kadar artar/azalır?	

1> Çok Azaldı/azalacak (%20'den daha fazla azalma) 2> Azaldı/azalacak (0 ile %20 azalma)

3> Değişmedi / değişmeyecek 4> Arttı/artacak (0 ile %20 artma) 5> Çok arttı/artacak(%20'den daha fazla artma)

S29: Firmanızın mevcut performansını ne kadar başarılı görüyorsunuz?

1	2	3	4	5
Kesinlikle başarılı değil	Başarılı değil	Ne başarılı ne değil	Başarılı	Kesinlikle başarılı

S30: 4-5 diyenlere sorunuz; Firmanızın başarısında etkili olan en önemli unsurlar nelerdir?

1. Yatırım
2. Deneyim
3. Devlet desteği
4. Kalifiye personel
5. Bürokrasinin olmaması
6. Pazar olgunluğu
7. Pazarlama kabiliyeti
8. Teknoloji
9. Altyapı
10. Kaynaklara erişim
11. Üniversite iş birliği
12. Sanayi iş birliği
- Diğer - Belirtiniz

S31: 1-2-3 diyenlere sorunuz; Firmanızın olumsuz performansında etkili olan en önemli unsurlar nelerdir?

1. Yatırım/finansman eksikliği
2. Deneyimsizlik
3. Devlet desteği
4. Kalifiye personel eksikliği
5. Bürokratik engeller
6. Pazarın düşük olgunluk düzeyi
7. Pazarlama kabiliyeti eksikliği
8. Teknolojik kabiliyet eksikliği
9. Altyapı eksikliği
10. Kaynaklara erişimde yaşanan zorluklar
11. Üniversite iş birliğinin yetersizliği
12. Sanayi iş birliğinin yetersizliği
- Diğer- belirtiniz

S32: Firmanız ilk kara geçiş aşaması kaç yıl sürdü?

BÖLÜM 5: Kaynak Bilgisi

S33: Bugüne kadar şirketinize yatırım aldınız mı? Ne kadar?

_____ TL

S34: Bugüne kadar şirketinize nakdi destek ve hibe aldınız mı? Ne kadar?

_____ TL

S35: Bugüne kadar hangi devlet teşvik ve desteklerden yararlandınız?

KOSGEB (Hangi Destek Arge, Endüstriyel Arge web sitelerinde var teşvik tipleri)

TÜBİTAK (Hangi program Teydeb 1501,1511,1003?)

İstanbul Kalkınma Ajansı

Ekonomi Bakanlığı

TTGv

TC Ekonomi Bakanlığı

TC Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

Diğer.....

S35A: Kosgeb'e ait hangi teşvik türünden faydalandınız?

- Ar-Ge ve İnovasyon Desteği
- Kira Desteği
- Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği
- Personel Gideri Desteği
- Başlangıç Sermayesi Desteği
- Proje Geliştirme Desteği
- Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları Desteği
- Eğitim Desteği
- Proje Tanıtım Desteği
- Yurtdışı Kongre/Konferans/Fuar Ziyareti/Teknolojik İşbirliği Ziyareti Desteği
- Test, Analiz, Belgelendirme Desteği

S35B: TÜBİTAK Hangi programdan teşvik sağlandı?

1 | 1507 KOBİ ARGE

2 | 1501

3 | 1511

4 | 1003

5 | Teydeb

S36: Bugüne kadar hangi ayni desteklerden yararlandınız?

Ofis: 1. Yararlandım 2. Yararlanmadım
Malzeme: 1. Yararlandım 2. Yararlanmadım
Danışmanlık: 1. Yararlandım 2. Yararlanmadım
Diğer: (belirtiniz)

S37: Şirketin kuruluş sermayesini nasıl karşıladınız?

1. Öz sermaye
2. Kredi
3. Hibe – Destek
4. Yatırım

BÖLÜM 6: Çalışan Profili ve Eğitim Dereceleri

S38: Beyaz yakalı çalışanlarınızın eğitim düzeyi nasıl değişmektedir?

Lise ve altı mezuniyet	%.....
Açık Öğretim ve Yüksekokul (2 yıllık)	%.....
Üniversite mezunu	%.....
Yüksek Lisans ve Doktora mezunu	%.....
	TOPLAM %100 etmeli

S39: Beyaz yakalı çalışanlarınızı mezun oldukları bölümlere göre dağılımı paylaşabilir misiniz?

Mühendislik ve Teknoloji	%.....
İşletme / Ekonomi / Ticari Bilimler	%.....
Sosyal Bilimler	%.....
Diğer bölümler	%.....
	TOPLAM %100 etmeli

S40: Şirketinizde çalışan beyaz yakalı personelin önceki çalıştığı firmalar dahil toplam iş tecrübesi ortalama kaç yıldır?

.....yıl

S41: Şirketinizde çalışan beyaz yakalı personelin şirketinizdeki iş tecrübesi ortalama kaç yıldır?

.....yıl

S42: Çalışanlarınızın ortalama yaşı

S43: Hali hazırda üniversite ile ilişkisi olan personel sayınız kaçtır? (araştırmacı, akademisyen, ortak proje, vb. şekilde)

S44: Çalışanlarınızın piyasa şartlarına göre yaptıkları işteki uzmanlık düzeyini nasıl değerlendirirsiniz?

1	2	3	4	5
Kesinlikle uzman değil	Uzman değil	Ne uzman ne değil	Uzman	Kesinlikle uzman

BÖLÜM 6: İşbirlikleri ve Ağlar

S45: Son 5 yıl içinde özel sektör, kamu ve üniversitelerle kaç kurumsal işbirliği ya da ortak proje yaptınız? / bunlardan kaç bulduğunuz teknopark/teknokent/kuluçka/hızlandırıcı/KOSGEB tekmer firmasıydı?

	Son 5 yıl içinde yapılan adet	S46: Bunlardan kaç bulduğunuz teknopark/teknokent/kuluçka/hızlandırıcı/kosgeb tekmer firmasıydı?
Özel sektör: adet adet
Kamu: adet adet
Üniversiteler: adet adet

S47: İşbirlikleri ile gerçekleştirdiğiniz çalışmalarda hangi zorluklarla karşılaşıyorsunuz?

Süreç	S47: Özel Sektör	S47A: Kamu	S47B: Üniversite
Zaman			
İşgücü			
Altyapı			
Rekabet			
Güven			
Diğer.....			

S48: Gerçekleştirdiğiniz işbirlikleri genel olarak beklentilerinizi ne kadar karşıladı?

	1	2	3	4	5
	Kesinlikle karşılamadı	Karşılamadı	Ne karşıladı ne karşılamadı	Karşıladı	Kesinlikle karşıladı
Özel sektör					
Kamu					
Üniversite					

BÖLÜM 8: Teknopark İmkanları

S49: Neden burada faaliyet gösteriyorsunuz? (birden fazla seçim yapabilir)

1. Daha kolay kabul edilme
2. Daha uygun koşullar (m2 fiyatları)
3. Şehir merkezine yakınlık
4. Nitelikli iş gücüne erişim
5. Benzer alanda faaliyet gösteren firmaların varlığı ve sayısı
6. İş birliği olanakları
7. Yemekhane olanakları
8. Servis hizmetleri
9. Güvenlik koşulları
10. Alt yapı olanakları
11. Laboratuvar imkanları
12. Diğer

S50: Bulduğunuz yerin (teknopark/teknokent/kuluçka/hızlandırıcı/KOSGEB tekmer) okuyacağım imkanlarını ne kadar faydalı buluyorsunuz?

1	2	3	4	5
Kesinlikle faydalı değil	Faydalı değil	Ne faydalı ne değil	Faydalı	Kesinlikle faydalı

	Fayda analizi
Yemekhane	
Servis hizmeti	
Güvenlik	
İnsan Kaynakları	
İşbirlikleri	
Altyapı	
Teknik laboratuvar	
Diğer (belirtiniz)	

S51: Bulduğunuz yerin mevcutta olmayan hangi hizmetleri sunmasını isterdiniz?

- Yemekhane
- Servis hizmeti
- Güvenlik
- İnsan Kaynakları
- İşbirlikleri
- Altyapı
- Teknik laboratuvar
- Akademi sanayi koordinasyonu
- Araştırma çalışmalarına danışmanlık desteği
- Bilgilendirme
- Eğitim desteği
- Proje desteği
- Fikri sanai mülkiyet danışmanlığı
- Diğer

Firma yapısı

S52: Firmanızın sermaye yapısı nasıldır?

- 1>%100 yerli
- 2>%100 yabancı
- 3>Büyük ortak yabancı
- 4>Büyük ortak yerli
- 5>% 50 - %50 ortaklık
- Diğer(belirtiniz):_____

5.2. DERİNLEMESİNE GÖRÜŞME SORU FORMU

ANKETÖR TARAFINDAN DOLDURULACAK		
TARİH:	kd35	[/ /]
GÖRÜŞÜLEN KİŞİNİN ADI SOYADI:	Kd29
GÖRÜŞÜLEN KİŞİNİN ÜNVANI:	KD41
GÖRÜŞÜLEN FİRMA:	KD40
KOTA	KD40a	
GÖRÜŞÜLEN KİŞİNİN TELEFON NUMARASI:	telno	
BAŞLANGIÇ SAATİ:	bassaati	[.....:.....]
BİTİŞ SAATİ:	bitsaati	[.....:.....]
ANKETÖR ADI SOYADI:	kd34 []
ANKETÖRÜN İMZASI (ANKET KABULU İÇİN MUTLAKA İMZA ATINIZ) Bu görüşmeyi tanımadığım bir kişi ile, Araştırma Şirketi, Araştırma Şirketi Alt Yüklenicisi, ve/veya Araştırmacılar Derneği tarafından verilen eğitime ve ESOMAR kurallarına göre yaptığımı taahhüt eder ve süpervizör tarafından görüşmenin kısmen veya bütün olarak kontrol edileceğini kabul ederim		

KONUŞMA METNİyapıldığı bir çalışma yapıyor. Bu çalışmanın ilk aşaması olarak bu konuda öncü olan fikir liderlerinden görüş almak istiyor. Bize değerli zamanınızı ayırıp yardımcı olur musunuz?"
KOTALAR	Teknokent / Teknopark Hızlandırma Merkezi Kuluçka Merkezi
PROFESYONEL KURALLAR	Araştırmada elde edilen bilgiler bir araya getirilerek toplu olarak analiz edilecektir. Sizlere yeni hizmetler sunmak isteyen firmalar için bilgi kaynağı oluşturacaktır. Onay vermediğiniz sürece, verdiğiniz bilgiler, üçüncü kişiler ya da kurumlar ile paylaşılmayacaktır.

BÖLÜM 9: Firma Profili ve Kabiliyeti

S53: Merkezinizdeki firmalar yoğun olarak hangi sektörlerde faaliyet göstermektedir? Sektör detay bilgileri nace kodlarına göre alınacaktır.

Sektör Kodu	Sektör Tanımı	Meslek Kodu	Meslek Tanımı	Nace Kodu	Nace Tanımı
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK & BILGISAYAR	D.01	Anten ve anten parçalarının imalatı	26.30.05	Alıcı ve verici antenlerin imalatı (harici, teleskopik, çubuk, uydu, çanak ve hava ve deniz taşıtlarının antenleri)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK & BILGISAYAR	D.01	Anten ve anten parçalarının imalatı	27.90.08	Kendine özel fonksiyonu olan elektrikli makine ve cihazların imalatı (anten yükselticileri, çitlere elektrik verici cihazlar, tercüme veya sözlük fonksiyonlu elektrikli makineler, ses kayıt cihazlarında kullanılan gürültü azaltma üniteleri vb.)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK & BILGISAYAR	D.02	Asansör ve yürüyen merdivenlerin bakım ve onarımı	43.29.01	Asansörlerin, yürüyen merdivenlerin yürüyen yolların, otomatik ve döner kapıların bakım ve onarımı dahil kurulum işleri
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK & BILGISAYAR	D.03	Beyaz eşya ve elektrikli ev aletleri ticareti	46.43.01	Beyaz eşya toptan ticareti (buzdolabı, çamaşır makinesi, bulaşık makinesi, fırın, çamaşır kurutma makinesi vb.)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK & BILGISAYAR	D.03	Beyaz eşya ve elektrikli ev aletleri ticareti	47.53.01	Belirli bir mala tahsis edilmiş mağazalarda beyaz eşya ve elektrikli küçük ev aleti perakende ticareti, (buzdolabı, çamaşır makinesi, su ısıtıcı, vantilatör, davlumbaz, tost makinesi, mutfak robotu, vb.) radyo, televizyon ve fotoğrafçılık ürünleri hariç)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK & BILGISAYAR	D.04	Bilgisayar kurulum, onarım ve veri kurtarma faaliyetleri	62.09.01	Bilgisayarları felaketten kurtarma ve veri kurtarma faaliyetleri
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK & BILGISAYAR	D.04	Bilgisayar kurulum, onarım ve veri kurtarma faaliyetleri	62.09.02	Diğer bilgiteknoloji ve bilgisayar hizmet faaliyetleri (kişisel bilgisayarların ve çevre birimlerinin kurulumu yazılım kurma vb.)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK & BILGISAYAR	D.04	Bilgisayar kurulum, onarım ve veri kurtarma faaliyetleri	63.11.08	Veri işleme, barındıra ve ilgili faaliyetler (veri girişi, verilen işlenmesi, özel raporların oluşturulması, depolanması, vb.)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK & BILGISAYAR	D.04	Bilgisayar kurulum, onarım ve veri kurtarma faaliyetleri	95.11.01	Bilgisayarların ve bilgisayar çevre birimlerinin onarımı (ATM'ler ve pos cihazları dahil)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK & BILGISAYAR	D.05	Bilgisayar programlama ve danışmanlık faaliyetleri	58.29.01	Diğer yazılım programlarının yayımlanması
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK & BILGISAYAR	D.05	Bilgisayar programlama ve danışmanlık faaliyetleri	62.01.01	Bilgisayar programlama faaliyetleri (sistem, veri tabanı, network, web sayfası vb. yazılımları ile müşteriye özel yazılımların kodlanması vb.)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK & BILGISAYAR	D.05	Bilgisayar programlama ve danışmanlık faaliyetleri	62.02.01	Bilgisayar danışmanlık faaliyetleri (donanım gereksinimleri gibi donanımla ilgili bilişim konularında uzman görüşü sağlanması, bilgisayar gereksinimlerinin belirlenmesi, bilgisayar sistemlerinin planlanması ve tasarlanması vb.)
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK & BILGISAYAR	D.05	Bilgisayar programlama ve danışmanlık faaliyetleri	63.12.01	Web portalı faaliyetleri
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK & BILGISAYAR	D.06	Bilgisayar, ses ve görüntü ürünleri ticareti	46.14.01	Radyo, televizyon ve video cihazlarının bir ücret veya sözleşmeye dayalı olarak toptan satışını yapan araçlar
D	ELEKTRİK, ELEKTRONİK & BILGISAYAR	D.06	Bilgisayar, ses ve görüntü ürünleri ticareti	46.15.03	Belirli bir mala tahsis edilmiş mağazalarda beyaz eşya ve elektrikli küçük ev aleti perakende ticareti, (buzdolabı, çamaşır makinesi, su ısıtıcı, vantilatör, davlumbaz, tost makinesi, mutfak robotu, vb.) radyo, televizyon ve fotoğrafçılık ürünleri hariç)

S54: Merkezinizdeki firmalar kaç yıldır faaliyet göstermektedir?

%50'si 5 yıl ve altı firmalar ise; Firmaların genç olması firmalar için nasıl bir dezavantaj oluşturmaktadır?

Bu dezavantajların ortadan kaldırılması için neler yapılabilir?

1 yıl	_____ %
2-3 yıl arası	_____ %
4-5 yıl arası	_____ %
6 - 10 yıl arası	_____ %
11 - 20 yıl arası	_____ %
20 yıldan fazla	_____ %
	TOPLAM %100 ETMELİ

S55: Merkezinizdeki şirketlerin istihdam yaratma kapasitesini yeterli buluyor musunuz? %50'si 5 yıl ve altı firmalar ise; Firmaların genç olması firmalar için nasıl bir dezavantaj oluşturmaktadır?

Bu dezavantajların ortadan kaldırılması için neler yapılabilir?

1	2	3	4	5
Kesinlikle yeterli bulmuyorum	Yeterli bulmuyorum	Ne buluyorum ne bulmuyorum	Yeterli buluyorum	Kesinlikle yeterli buluyorum

1-2-3 derse sorunuz; Neden böyle düşünüyorsunuz?

S56: Merkezinizdeki firmaların teknoloji odak alanları en yoğun hangileridir?

<p>İnsansız ve otonom sistemler</p> <ul style="list-style-type: none">• Robotik• Kontrol sistemleri• Haberleşme sistemleri• insansız araçlar• Otonomi <p>Yapay zeka</p> <ul style="list-style-type: none">• Makine öğrenmesi• Derin öğrenme• Doğal dil algılama <p>Artırılmış ve Sanal Gerçeklik</p> <p>Oyun teknolojileri</p> <p>Akıllı Şehirler ve Yaşam</p> <ul style="list-style-type: none">• Nesnelerin interneti• Açık veri• Akıllı sağlık• Akıllı bina• Şehir planlama• Atık yönetimi• Akıllı ev• Akıllı ulaşım• Akıllı perakende• Akıllı devlet• Akıllı enerji• Akıllı tarım• Akıllı üretim <p>Enerji</p> <ul style="list-style-type: none">• Batarya teknolojileri• Yenilenebilir enerji• Enerji yönetimi <p>Ulaşım</p> <ul style="list-style-type: none">• Lojistik• Akıllı araçlar	<p>Nesnelerin interneti</p> <ul style="list-style-type: none">• Giyilebilir cihazlar (bireysel)• Akıllı ev (bireysel)• Güvenlik (bireysel)• Yaşam destek (bireysel)• Akıllı enerji (endüstri)• Akıllı üretim (endüstri)• Akıllı fabrikalar (endüstri)• Akıllı perakende (endüstri) <p>Sağlık teknolojileri</p> <ul style="list-style-type: none">• Dijital medikal cihazlar• Davranış değişimi için oyun• Tanı ve genom• Sağlık için yapay zeka• Giyilebilir cihazlar• Uzaktan takip <p>Finans teknolojileri</p> <ul style="list-style-type: none">• Blockchain• İleri analitik• Mobil güvenlik• Yatırımlar ve bireysel finans• Ödeme• Kimlik ve tanımlama• Kişiden kişiye borçlanma• Varlık yönetimi• Sigorta teknolojileri• Uyumluluk <p>Akıllı ağlar</p> <ul style="list-style-type: none">• 5G• Lorawan,• Mesh Ağları <p>Eğitim Teknolojileri</p> <p>Siber güvenlik</p> <p>Büyük veri ve analitik</p> <p>Bulut teknolojileri</p> <p>Eklemeli üretim</p> <p>Sensörler</p>
---	---

BÖLÜM 10: Girişimci Profili

S57: Merkezinizdeki firmaların şirket kurucularının alanlarında yeterince deneyimli ve yetkin olduğunu düşünüyor musunuz?

1	2	3	4	5
Kesinlikle düşünmüyorum	Düşünmüyorum	Ne düşünüyorum ne düşünmüyorum	Düşünüyorum	Kesinlikle düşünüyorum

1-2-3 derse; Gelişim için neler yapılabilir?

BÖLÜM 11: Teknolojik Yetkinlik Düzeyi

S58: Merkezinizdeki firmaların aşağıdaki teknolojiler konusunda mevcut durumlarının geliştirmeye ihtiyacı olup olmadığını söyleyebilir misiniz?

Mevcut durumunun yeterli olmadığını düşündüğünüz teknolojilerle ilgili neler yapılabilir? (Birden fazla işaretleyebilirsiniz)

	1>Geliştirme ihtiyacı var 2>Geliştirme ihtiyacı yok	Neler yapılabilir?
1- Doküman Yönetimi		
2- İş Zekası		
3- İşletim Sistemleri		
4- Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP)		
5- Muhasebe Yazılımı		
6- Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM)		
7- Ofis Uygulamaları		
8- Personel (İK Yönetimi)		
9- Stok Yönetimi		
10- Talep Yönetimi		
11- Tedarik Zinciri Yönetimi		
12- Veri Tabanı		

BÖLÜM 12: Başarı / Performans Verileri

S59: Merkezinizdeki firmaların cirolarının dağılımını öğrenebilir miyim?

1	0- Bin \$	_____%
2	Bin \$ - 4 Bin \$ Arası	_____%
3	5 Bin \$ - 24 Bin \$ Arası	_____%
4	25 Bin \$ - 49 Bin \$ Arası	_____%
5	50 Bin \$ - 99 Bin \$ Arası	_____%
6	100 Bin \$ - 199 Bin \$ Arası	_____%
7	200 Bin \$ - 299 Bin \$ Arası	_____%
8	300 Bin \$ - 499 Bin \$ Arası	_____%
9	500 Bin \$ - 749 Bin \$ Arası	_____%
10	750 Bin \$ - 999 Bin \$ Arası	_____%
11	1 milyon \$ ve üstü	_____%
		TOPLAM %100 etmeli

S60: Merkezinizdeki firmaların cirosunun 2015'ten 2016'ya nasıl değiştiğini düşünüyorsunuz?

S61: Merkezinizdeki firmaların cirosunun 2016'dan 2017'ye nasıl değişeceğini düşünüyorsunuz?

1> Çok Azaldı/azalacak (%20'den daha fazla azalma) 2> Azaldı/azalacak (%5 ile %20 azalma) 3> Değişmedi / değişmeyecek
4> Arttı/artacak (%5 ile %20 artma) 5> Çok arttı/artacak(%20'den daha fazla artma)

1-2-3 derse; Neden böyle düşünüyorsunuz?

S62: Merkezinizdeki firmaların ekonomik büyümeye etkisini yeterli buluyor musunuz?

1	2	3	4	5
Kesinlikle yeterli değil	Yeterli değil	Ne yeterli ne değil	Yeterli	Kesinlikle yeterli

1-2-3 derse; Neden böyle düşünüyorsunuz?

Gelişim için neler yapılabilir?

S63: Firmaların merkezinde yer almasının firmaların cirosuna olumlu bir etki yaptığını düşünüyor musunuz?

1	2	3	4	5
Kesinlikle düşünmüyorum	Düşünmüyorum	Ne düşünüyorum ne düşünmüyorum	Düşünüyorum	Kesinlikle düşünüyorum

1-2-3 derse; Merkezinizin neden bu konuda olumlu bir etki oluşturmadığını düşünüyorsunuz? Gelişim için neler yapılabilir?

S64: Firmaların merkezinde yer almasının firmaların personel sayısının artışına olumlu bir etki yaptığını düşünüyor musunuz?

1	2	3	4	5
Kesinlikle düşünmüyorum	Düşünmüyorum	Ne düşünüyorum ne düşünmüyorum	Düşünüyorum	Kesinlikle düşünüyorum

1-2-3 derse; Merkezinizin neden bu konuda olumlu bir etki oluşturmadığını düşünüyorsunuz? Gelişim için neler yapılabilir?

S65: Firmaların merkezinde yer almasının uluslararası pazarlara açılmasında olumlu bir etki yaptığını düşünüyor musunuz?

1	2	3	4	5
Kesinlikle düşünmüyorum	Düşünmüyorum	Ne düşünüyorum ne düşünmüyorum	Düşünüyorum	Kesinlikle düşünüyorum

1-2-3 derse; Merkezinizin neden bu konuda olumlu bir etki oluşturmadığını düşünüyorsunuz? Gelişim için neler yapılabilir?

S66: Merkezinizdeki firmaların mevcut performansını ne kadar başarılı görüyorsunuz?

1	2	3	4	5
Kesinlikle başarılı değil	Başarılı değil	Ne başarılı ne değil	Başarılı	Kesinlikle başarılı

S67: 4-5 diyenlere sorunuz; Firmanızın başarısında etkili olan en önemli unsurlar nelerdir?

1. Yatırım
2. Deneyim
3. Devlet desteği
4. Kalifiye personel
5. Bürokrasinin olmaması
6. Pazar olgunluğu
7. Pazarlama kabiliyeti
8. Teknoloji
9. Altyapı
10. Kaynaklara erişim
11. Üniversite iş birliği
12. Sanayi iş birliği
- Diğer- belirtiniz

S68: 1-2-3 diyenlere sorunuz; Firmanızın olumsuz performansında etkili olan en önemli unsurlar nelerdir?

1. Yatırım eksikliği
2. Deneyimsizlik
3. Devlet desteği
4. Kalifiye personel
5. Bürokrasi
6. Pazar olgunluğu
7. Pazarlama kabiliyeti
8. Teknoloji
9. Altyapı
10. Kaynaklara erişim
11. Üniversite iş birliği
12. Sanayi iş birliği
- Diğer- belirtiniz

S69: 1-2-3 diyenlere sorunuz; Sorunların çözümü için hangi aktörlerin ne gibi destekler vermesini / aksiyonlar almasını önerirsiniz?

BÖLÜM 13: Kaynak Bilgisi

S70: Sizce merkezinizdeki firmalar yatırımcılardan yeterince yatırım alabiliyor mu?

1	2	3	4	5
Kesinlikle yeterli değil	Yeterli değil	Ne yeterli ne değil	Yeterli	Kesinlikle yeterli

1-2-3 diyenlere sorunuz; Yatırımın yetersiz olmasına neler sebep oluyor sizce? Gelişim için neler yapılmasını önerirsiniz?

S71: Sizce merkezinizdeki firmalar yatırımcılardan yeterince nakdi destek ve hibe alabiliyor mu?

1	2	3	4	5
Kesinlikle yeterli değil	Yeterli değil	Ne yeterli ne değil	Yeterli	Kesinlikle yeterli

1-2-3 diyenlere sorunuz; Nakdi destek ve hibenin yetersiz olmasına neler sebep oluyor sizce? Gelişim için neler yapılmasını önerirsiniz?

S72: Firmalar en fazla hangi devlet teşviklerinden yararlanmaktadır?

KOSGEB
TÜBİTAK
Ekonomi Bakanlığı
Diğer.....

S73: Firmalar en fazla hangi ayni desteklerden yararlanmaktadır?

Ofis
Malzeme
Danışmanlık
Diğer.....

BÖLÜM 14: Çalışan Profili ve Eğitim Dereceleri

S74: Firmaların beyaz yakalı çalışanlarının eğitim düzeyinin firmaların gelişimi için yeterli olduğunu düşünüyor musunuz?

1	2	3	4	5
Kesinlikle düşünmüyorum	Düşünmüyorum	Ne düşünüyorum ne düşünmüyorum	Düşünüyorum	Kesinlikle düşünüyorum

1-2-3 derse; Beyaz yakalı personelin eğitim düzeyinin neden yetersiz olduğunu düşünüyorsunuz?

S75: Firmalarda çalışan beyaz yakalı personelin iş tecrübesinin yeterli olduğunu düşünüyor musunuz?

1	2	3	4	5
Kesinlikle düşünmüyorum	Düşünmüyorum	Ne düşünüyorum ne düşünmüyorum	Düşünüyorum	Kesinlikle düşünüyorum

1-2-3 derse; Beyaz yakalı personelin iş tecrübesinin neden yetersiz olduğunu düşünüyorsunuz?

S76: Firma çalışanlarının piyasa şartlarına göre yaptıkları işteki uzmanlık düzeyini nasıl değerlendirirsiniz?

1	2	3	4	5
Kesinlikle uzman değil	Uzman değil	Ne uzman ne değil	Uzman	Kesinlikle uzman

1-2-3 derse; Firma personelinin uzmanlık düzeyinin neden yetersiz olduğunu düşünüyorsunuz? Gelişim için neler yapılmasını önerirsiniz?

BÖLÜM 15: İşbirlikleri

S77: Merkezinizdeki firmaların özel sektör, kamu ve üniversitelerle yaptığı kurumsal işbirliklerini ve gerçekleştirdiği proje adetlerini yeterli buluyor musunuz?

1	2	3	4	5
Kesinlikle yeterli bulmuyorum	Yeterli bulmuyorum	Ne buluyorum ne bulmuyorum	Yeterli buluyorum	Kesinlikle yeterli buluyorum

1-2-3 derse; Kurulan işbirliklerinin ve gerçekleştirilen proje adetlerinin neden yetersiz olduğunu düşünüyorsunuz?

Gelişim için neler yapılmasını önerirsiniz?

S78: Firmalar işbirlikleri ile gerçekleştirilen çalışmalarda hangi zorluklarla karşılaşılıyorlar?

Süreç
Zaman
İşgücü
Altyapı
Rekabet
Güven
Diğer.....

Bu zorlukları aşmak için neler yapılmasını önerirsiniz?

S79: Gerçekleştirilen işbirlikleri sizce firmaların beklentilerini ne kadar karşılamaktadır?

1	2	3	4	5
Kesinlikle karşılamamaktadır	Karşılamamaktadır	Ne karşılamakta ne karşılamamaktadır	Karşılamaktadır	Kesinlikle karşılamaktadır

1-2-3 derse; Neden böyle düşünüyorsunuz?

Gelişim için neler yapılmasını önerirsiniz?

BÖLÜM 16: İmkanlar

S80: Merkezinizin imkanlarının firmalar için ne kadar yeterli olduğunu düşünüyorsunuz?

1	2	3	4	5
Kesinlikle yeterli değil	Yeterli değil	Ne yeterli ne değil	Yeterli	Kesinlikle yeterli

Yemekhane	
Servis hizmeti	
Güvenlik	
İnsan Kaynakları	
İşbirlikleri	
Altyapı	
Teknik laboratuvar	

S81: Hangi imkanlarınızın diğer merkezlerden üstün olduğunu düşünüyorsunuz? Neden?

Yemekhane	
Servis hizmeti	
Güvenlik	
İnsan Kaynakları	
İşbirlikleri	
Altyapı	
Teknik laboratuvar	

5.3. RESMİ YAZI ÖRNEĞİ



Sayın Yetkili,

Türkiye Teknoloji Takımı tarafından İstanbul Kalkınma Ajansı desteği ile yürüttüğümüz "Genç Girişimcilik Ekosistemi Analizi Projesi" kapsamında Teknopark, Kuluçka, Hızlandırma Merkezleri ve KOSGEB Tekmerler ile ilgili bir araştırma gerçekleştiriyoruz.

Proje ile İstanbul'da yenilik ve girişimcilik kapasitesinin gelişimine, istihdama ilişkin eğilimlerin belirlenmesine yönelik bir araştırma yapılmaktadır. Projede ağırlıklı olarak üniversiteler bünyesinde kurulan teknoparkların analizi yapılarak bölge için önemli olabilecek stratejik kararlara etki edilmesi hedeflenmektedir. Bu kapsamda Türkiye'de girişim ekosistemine etki edecek eylemlerin başlatılmasına, gerçekleştirilmesine, kısa vadede yatırım kararları alınmasına ve kaynakların doğru yönlendirilmesine katkı sağlamak amaçlanmıştır.

Bu çalışmada merkez yöneticilerinin, merkezlerde yer alan firmaların mevcut durumları ve potansiyel algıları ile ilgili görüşlerini almayı amaçlıyoruz. Bu araştırmanın saha çalışmaları Method Research Company tarafında gerçekleştirilecektir.

Çalışmaya vereceğiniz destekten dolayı teşekkür ediyoruz.

Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı
Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Fatih Kacır

6

KAYNAKÇA

Acs, Z.J., Audretsch, D.B., Braunerhjelm, P., & Carlsson, B. (2004) The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth. CEPR Discussion paper No. 4783, Center for Economic Policy Research, London.

Aksu, L. (1998) Dünyada ve Türkiye'de Nüfus Analizleri, Sosyoloji Konferansları Dergisi, Sayı: 25; (<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/101080/>)

Audretsch, D.B., Keilbach, M.C., Lehmann, E.E. (2006) Entrepreneurship and Economic Growth, Oxford: Oxford University Press.

Aykan, E. (2002) Girişimcilik ve Girişimcilerin Liderlik Davranışları (Kayseri'de Bir Uygulama), Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kayseri, s: 4.

Bellavista, J. and Sanz L. (2009) Science and technology parks: habitats of innovation: introduction to special section; Science and Public Policy, Volume 36, Issue 7, 1 August 2009, Pages 499-510; <https://doi.org/10.3152/030234209X465543>

Bilginer, F. G. (2016) Küresel Girişimcilik Endeksi Çerçevesinde Türkiye'de Küresel Girişimciliğin Gelişimi: Teorik Bir Bakış Açısı, International Congress of Management Economy and Policy – ICOMEP, ss. 29-46; (<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/323472>)

Carree, M.A. and A.R. Thurik (2003) The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth, in: Z. J. Acs and D. B. Audretsch (eds.), Handbook of Entrepreneurship Research, Boston, MA: Kluwer Academic Publishers, 437-471.

Corbett, A.C. and Hmieleski, K. M. (2005) How Corporate Entrepreneurs Think: Cognition, Context, and Entrepreneurial Scripts, Academy of Management Best Conference Paper, D1-D7.

Daft, R. L. (2005) The Leadership Experience, Third Edition, Thomson South-Western College Publishing, Canada.

Dollinger, M. J. (1999) Entrepreneurship, Prentice Hall, s: 4.

Drucker, P. F. (1998) The Discipline of Innovation, Harvard Business Review, Volume 76, Issue 6, pp. 149-160.

Ekren, N. (2016); İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, ISSN: 1303-5495, Yıl:15, Özel Sayı:29, Bahar 2016/1 s. 19-43.

Gartner, W. B. ve Carter, N. M. (2003) Entrepreneurial Behaviour and Firm Organizing Processes, The Handbook Of Entrepreneurship Research, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, s: 195.

Geisler, E. (1993) Middle Managers as Internal Corporate Entrepreneurs: An Unfolding Agenda, Interfaces, 23(6), pp. 52-63.

GEM (2001) Global Entrepreneurship Monitor Executive Report (GEM), s18.

GİSEP (2015-2018) Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı.

Gundry, L. and Welsch, H.P. (2001) The Ambitious Entrepreneur: High Growth Strategies of Women-Owned Enterprises, Journal of Business Venturing, 16, ss.453- 470.

- Herron, L. (1992) Cultivating Corporate Entrepreneurs, *Human Resource Planning*, 15(4), pp. 3- 14.
- Hewison, A. and Badger, F. (2006) Taking the Initiative: Nurse Intrapreneurs in the NHS, *Nursing Management*, UK, 13(3), pp. 14-19.
- Hisrich, R. D. and Peters, M. P. (2002) *Entrepreneurship*, Fifth Edition, McGraw-Hill Irwin, USA.
- Hisrich, R. D. and Peters, M. P., Shepherd, D. A. (2005) *Entrepreneurship*, Sixth Edition, New York: McGraw-Hill.
- Hitt, M. A., Black, J. S., Porter, L. W. (2005) *Management*, International Edition Pearson Prentice-Hall, New Jersey.
- İDEASOFT (2016) Girişimcilik hakkında bilinmesi gereken 46 önemli istatistik (İnfografik), IdeaSoft BlogE-Ticaret Rehberi, 14 Kasım 2016; (<https://www.ideasoft.com.tr/girisimcilik-istatistikleri-infografik/>)
- Johnson, T. L. and Hayes, C. (1996) Wanted: Entrepreneurial Skills, *Black Enterprise*, 26(9), pp. 62- 63.
- Karadeniz E. (2014) Türkiye’de ve Bölgelerde Girişimcilik, *GEM 2014*, 23-25.
- Klapper, L., Meunier, F. & Diniz, L. (2014) *Entrepreneurship around the World Before, During, and After the Crisis*, IFC SmartLesson Publications.
- Küçük, O. (2005) *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Lingelbach, D. L. , DelaVina, Asel P. (2005) What's Distinctive About Growth-Oriented Entrepreneurship in Developing Countries?, Center for Global Entrepreneurship Working Paper, UTSA College of Business.
- Luchsinger, V. and Bagby, D. R. (1987) Entrepreneurship and Intrapreneurship: Behaviors, Comparisons, and Contrasts, *SAM Advanced Management Journal*, 52(3), pp.10-13.
- Lumpkin, G. T., and Dess, G. G. (1996) Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of management Review*, 21(1), 135-172.
- McMillan, J., & Woodruff, C. (2002) The central role of entrepreneurs in transition economies. *Journal of Economic Perspectives*, 16(3), 153-170.
- Minniti, M. (2008) The role of government policy on entrepreneurial activity: productive, unproductive, or destructive?. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5), 779-790.
- Moris, H. and Lewis, P.S. (1991) Entrepreneurship as a Significant Factor in Societal Quality of Life, *Journal Of Business Research*, Vol: 23, 1991, s: 22.
- Mueller, S. and Thomas, A. S. (2001) Culture and Entrepreneurial Potential: A Nine Country Study of Locus of Control and Innovativeness, Florida International University, Miami, National Academy of Management, *Journal of Business Venturing*, Volume 16, Issue 1, pp. 51-75.
- Nar, M. (2017) Türkiye’de İşsizlik ve İstihdam Görünümü: İşsizlik Sadece İşsizlik midir?, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar 2017 Cilt: 54 Sayı: 634*, pp:81-95; (http://www.ekonomikyorumlar.com.tr/dergiler/makaleler/634/sayi_634_makale-05.pdf)

Naktiyok, A. (2004) İç Girişimcilik, Beta Yayınları, İstanbul.

OECD (2012) Entrepreneurship at a Glance, <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/3012011ec>.

OECD (2010) High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing.
OECD.Stat; <http://stats.oecd.org>

Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., ... & Chin, N. (2005) Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998 2003. Small business economics, 24(3), 205-231.

Salvatore, D. (2005) G 7 Ülkelerinde Yeni Ekonomi ve Büyüme, C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 6(1), 63.

Shane, S., and Venkataraman, S. (2000) The promise of entrepreneurship as a field of research. Academy of management review, 25(1), 217-226.

Schumpeter, J. A. (1961) The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle, New York, Oxford University Press.

Schumpeter, J. A. (2000) In U. Hedtke & R. Swedberg (Eds.), Briefe & Letters. Tübingen: Mohr Siebeck
Silver, D. A. (1983) Entrepreneurial Life, John Wiley, New York.

Stangler, D. (2010) High Growth Firms and the Future of the American Economy, Ewing Marion Kauffman Foundation. The World Bank Data; <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.GROW>

TTO (2017) Teknoloji Transfer Ofisi, Türkiyede Girişimcilik ve Girişimci Gençlik, Üsküdar Üniversitesi, 31 Ocak 2017; (<http://tto.uskudar.edu.tr/turkiyede-girisimcilik-ve-girisimci-genclik>)

TÜRKONFED (2009) KOBİ'lerde Finansmana Erişim, Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu, AKBANK, 40-46; (<http://www.turkonfed.org/Files/ContentFile/turkonfed-rapor-2009-kobi-c2.pdf>)

Türk Patent ve Marka Kurumu (2018); www.turkpatent.gov.tr/TURKPATENT/statistics/

TÜSİAD (2002) Türkiye'de Girişimcilik, TÜSİAD, Yayın No: 12 / 340, İstanbul, 2002, s. 34.

TÜİK (2018) Türkiye İstatistik Kurumu, İşgücü İstatistikleri, Ekim 2017, Basım Tarihi: 15 Ocak 2018; Sayı: 27691, 15; (www.tuik.gov.tr/PdfGetir.do?id=27691)

TÜİK (2016) Türkiye İstatistik Kurumu, Araştırma-Geliştirme Faaliyetleri Araştırması, 2015; Basım tarihi: Kasım 2016, Sayı:21782; (www.tuik.gov.tr/PdfGetir.do?id=21782)

Wennekers, S. and Thurik, R. (1999) Linking Entrepreneurship and Economic Growth, Small Business Economics, 13, 27-55.

Westhead, P. and M. Wright (2000) Introduction. In: P. Westhead and M. Wright (eds.): Advances in Entrepreneurship, Vol. 3. Aldershot: Edward Elgar Publishing Ltd, pp. xi-xcvi.

Zhao, H., Seibert, S. E. and Hills, G. E. (2005) The Mediating Role of Self-Efficacy in the Development of Entrepreneurial Intentions, Journal of Applied Psychology, 90(6), pp. 1265-1272.



İstanbul Kalkınma Ajansı tarafından 2016 Yılı Doğrudan Faaliyet Desteği Programı ile desteklenen İstanbul Genç Girişimcilik Ekosistem Analizi Projesi kapsamında hazırlanan bu yayının içeriği İstanbul Kalkınma Ajansı ve T.C. Kalkınma Bakanlığının görüşlerini yansıtmamakta olup, içerik ile ilgili tek sorumluluk Türkiye Teknoloji Takımı Vakfına aittir.



t3gm.org

| [facebook](#)

| [twitter](#)

| [Instagram](#)

| [T3Vakfi](#)



TÜRKİYE TEKNOLOJİ TAKIMI

turkiyeteknolojitalakimi.org

[facebook](#)

[twitter](#)

[Instagram](#)

[T3Vakfi](#)