

тов, осуществляющих четко определенные функции, основанные на формальных правилах, взаимодействующих между собой в процессе принятия оптимальных решений;

наличие законодательно установленных, четких, детализированных процедур, норм и принципов бюджетного процесса, предусматривающих, с одной стороны, ответственность, а с другой - стимулы для реагирования выборных представителей и государственных служащих на общественные потребности, что с большей вероятностью послужит принятию решений в общественных интересах;

расширение полномочий и ответственности участников бюджетного процесса, привлечение общественности для укрепления потенциала государства для эффективного и рационального использования бюджетных ресурсов;

открытость и прозрачность планирования и использования общественных бюджетных ресурсов;

использование научно обоснованных методов прогнозирования и планирования в управлении бюджетом государства.

1. Mikesell, J.L., 1986. Fiscal Administration: Analysis and Applications for the Public Sector. Sixth Edition. Chicago, Dorsey Press. P. 37-38.

2. Якобсон, Л.И. Экономика общественного сектора: Основы теории государственных финансов. - М.: Аспект пресс, 1996. - С. 112.

Jakobson, L.I. Ekonomika obshchestvennogo sektora. Osnovy teorii gosudarstvennyh finansov. - M.: Aspekt press, 1996. - S. 112.

3. Public Expenditure Management Handbook. Washington, D.C.: World Bank, 1998. P.17.

4. Мюллер, Р., Райтер, Х. Государственное финансовое хозяйство в Германии: Учебные тексты для поддержки сотрудничества государственных администраций // Сборник 3. - М.: Трансформ, 1996. - С. 28.

Muller, P., Raiter, H. Gosudarstvennoe finansovoe hoziaistvo v Germanii: Uchebnye texty dly podderjki sotrudnichestva gosudarstvennyh administratsiy // Sbornik 3. - M.: Transform, 1996. - S. 28.

5. Wildavsky, A. and Caiden, N. The New Politics of the Budgetary Process, 3 rd ed. New York: Longman, 1997. P. 45.

Март 2012 г.

ALFRED MARSHALL'DA EKONOMİNİN STATİK DURUMDAN DİNAMİK DURUMA HAREKETİNDE GİRİŞİMCİ'NİN ÖNEMİ, GİRİŞİMCİ SERMAYESİ VE İKTİSADİ BÜYÜME İLİŞKİSİ

H. Doğan, Yard. Doç. Dr. Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi

In this paper, we reviewed the concept of entrepreneurship of neo-classical economist Alfred Marshall and the relation of entrepreneurial capital and economic growth. The number of theoretical models, and empirical studies analyzing the role of entrepreneur in economic growth has increased in the light of old, and new definitions that were brought up to the concept of entrepreneurship.

Neoclassical economist Alfred Marshall argued that entrepreneurs have an important function in dynamics and growth of economies. The statement is also emphasized to be indispensable case in that the entrepreneurial skills is essential in the global competitive scale of countries at the side of theoretical and practical studies in relation to the role of entrepreneur in economic growth. Especially, in recent years the concept of entrepreneurship capital has been started to be used as an issue of empirical studies, in investigating whether the ability to establish new firms has any effects on whole or regional scale of economic growth of countries'.

In this study, the author has reviewed the literature on the validity of positive impact of entrepreneurship on economic growth, by reviewing literature that covers both empirical and theoretical researches, thus approves this validity of the implications that Alfred Marshall has made in his magnum opus that was written on the basis of his analytical analysis and investigations.

I.Giriş

Üretim fonksiyonunda yer alan üretim faktörlerini bir araya getiren girişimci var olan

veya yaratılan bir ihtiyacın giderilmesi fikrine sahip olan, işi tasarlayan, belirsizlik altında risk üstlenerek gerekli hazırlıkları ve masrafları yapan

kişidir. Cantillon'dan (1755)¹ Adam Smith'e (1776), Alfred Marshall'dan (1969)² Joseph Schumpeter'a (1934), Paul Romer'e (1988), Robert Lucas'a (1993) ve Aghion ve Howitt'e (1998) “**klasik ve modern ekonomik büyüme**” olgusu içinde “**girişimci**” kavramı çok önemli bir konuma sahiptir³.

Bu çalışmanın amacı, Neoklasik İktisatçıların üstadı Alfred Marshall'da firma, organizasyon ve girişimcilik kavramlarının iktisadi büyüme bakımından önemi ışığında, günümüz iktisadi büyüme yaklaşımlarının temel odağı haline gelen, ekonominin statik durumdan dinamik sürece doğru akışında veya iktisadi büyümeye doğru hareketinde girişimcilik fonksiyonunun rolünü incelemektir. Bu amaçla, önce Marshall'da firmaların organizasyonu ve teknolojik gelişmelerinde girişimcinin rolünün açıklanmaya çalışıldığı ikinci bölümü, girişimcinin ekonomik büyümedeki öneminin vurgulandığı üçüncü bölüm izlemektedir. Son olarak, dördüncü ve beşinci bölümde sırasıyla girişimcilik sermayesi tanımlanmakta ve girişimcilik sermayesinin ekonomik büyümedeki rolü anlatılmakta ve sonuç bölümüyle çalışmamız sonlandırılmaktadır.

II. Marshall'da firma sahibi girişimci'nin organizasyon ve yenilikçi kişiliği

Öğrencisi Pigou Marshall hakkında yazdığı ünlü eserinde şöyle diyor: “O sürekli olarak, teorinin somut gerçeği keşfeden ve somut problemlerin özel niteliğine vurgu yapan bir motor olduğunu söylerdi” (Pigou, 1925, s.159)⁴.

Marshall'ın firmalarının tamamı iş adamları-girişimciler (businessmans-entrepreneurs) tarafın-

dan yönetilir ve firmalar doğarlar ve başarılı oldukları sürece büyürler; firmaların bir çoğu daha sonra çöker ve yok olurlar. Firmalar tıpkı ormandaki bir ağaç gibi büyür, en yüksek noktaya ulaşır ve ölürler. Bu düzenli bir süreçtir. Bununla birlikte, kural dışı birkaç firma olabilir” (Loasby, 1969, s.114). “Bu firmalar, sahibinin (girişimci) ustalığına, enerjisine ve şansına bağlı olarak diğerlerinden daha hızlı büyüyebilir, daha yükseğe ulaşabilir ve batışları da gecikebilir” (Frisch, 1950, s.499). “Yeni bir firma, eski firmanın yaptığı işi öğrenir ve bu firma da başarılı olursa, büyüyerek eski firmanın yaşadığı süreci geçirir” (Loasby, 1982, s.235)⁵.

Girişimci gerçek bir istek yaratarak veya eski malın üretimini geliştirerek yeni bir mal arz etmek için fırsatları değerlendirmede geniş üretim ve tüketim hareketlerini tahmin etme gücüne sahip olmalıdır. Ayrıca, girişimci ihtiyatlı kararlar verebilme ve cesurca risk altına girebilme yeteneğine de sahip olmalı ve işinde kullandığı malzemeleri ve makineleri çok iyi kullanmalıdır” (Marshall, 1969, s.297).

III. Marshall'da firma'nın yaşamı'nda rekabet yeteneği ve girişimci'nin önemi

Marshall bir firmanın rekabetçi durumunu, girişimcilik fonksiyonunun başarılabilmesi şeklinde tanımlamıştır. “*Bilgi, üretimin en güçlü motorudur*” (Levitt, 1976, s.427; Marshall, 1969, ss.138-139) diyen Marshall'ın⁶ firması, yeni ürünler, yeni üretim süreçleri veya yeni organizasyon şekilleri sayesinde, değişen piyasa koşullarına uyum sağlayacak düzenlemeleri yapan dinamik bir kurumdur. Firmanın dinamizmi ise, girişimcinin lider, tüccar ve üretimi organize etme rollerini başarıyla yürütebilmedeki kişisel yeteneğine bağlıdır (Niman, 1991, s.163).

Marshall'ın yaşam süresi yaklaşımı, sadece piyasada var olan fırsatlara bağlı performansı değil, daha önemlisi, girişimciye bağlı performans

¹ Cantillon (1755), “**yüklenici**” (undertaker) terimi ile anlamlandırdığı girişimcinin belirsizlik karşısında piyasa işlemleri konusunda kararlar veren ekonomik birimlerin bir sınıfı olduğunu ileri sürmüştür.

² Marshall, A. (1969), **Principles of Economics**, 8 th ed. MacMillan Student ed., London, eserin ilk baskısı 1890 yılında yapılmıştır.

³Geç 19.yy. ve erken 20. yy. da sanayileşme ve ekonomik gelişme sürecini sürdüren İngiltere'de ekonomik değişim ve gelişmeyi gözlemleyerek, sürekli bir değişim içinde ekonomik olgulardaki değişmeyi arayan (Shackle, 1982, 228), iktisadi evrimin çok yavaş meydana geldiğini, doğanın sıçrama yapmadığını (natura non facit saltum) ifade eden Alfred Marshall için “sürekli değişen bir iktisadi ortamda değişmeyi incelemek iktisadi analizin temelini oluşturmaktadır” (Marshall, 1969, s.12).

⁴ O doğa, emek ve sermaye'ye organizasyonu ilave ettiği üretim fonksiyonunda dört üretim faktörünü tanımladı (Pursell, 1958, ss.396-397). Marshall'a göre organizasyon emeğin verimliliğini artırır ve iş bölümü tartışmasında açık biçimde organizasyonu bir üretim faktörü olarak kabul eder (Marshall, 1969, s.240).

⁵ Marshalla göre, firmanın sadece çevreye karşı duyarlılığı ve çevreyle ilişkisi değil, aynı zamanda hem bilgisi hem de büyüklüğü değişmektedir. Firma zaman içinde sadece ne yapacağını değil, ne yapması gerektiğini de öğrenir ve faaliyetleri ile olması gerekeni başarabilir. “*Üretici özel siparişleri karşılamak için değil, genel piyasa için mal üreten sanayici, tüccar ve organize eden olarak kendi iş alanında mükemmel bilgi sahibi olmalıdır*” (Marshall, 1969, s.297).

⁶ Alfred Marshall ticari bilgideki (trade-knowledge) bir artışın bir dışsal ekonomi (external economy) biçiminde yayılarak en yüksek biçimde uzmanlaşmış özellikteki makineyi” kullanan diğer tüccarların büyümesine neden olduğuna vurgu yapmaktadır (Marshall, 1969, s.225).

fonksiyonunu kabul eder. Yani, firmanın rekabet yeteneği, firmanın büyüklüğü, ürünlerin bileşimi ve orijinalliyi, girişimcinin becerikliliği (versatility), girişim gücü (power of initiation), gayreti (perseverance), dirayeti (tact) ve yaratıcı girişimcilik şansına bağlıdır (Niman, 1991, s.164)⁷.

Marshall'da girişimcilik fonksiyonunun amacı, ilave kârlar elde etmek için var olan fırsatları araştırmak ve elde etmektir. Bu fırsatlar, mevcut ürünlerin üretimindeki gelişmeler veya firma organizasyon şeklinin gelişmesine bağlı olarak yeni ürünlerin arz edilmesiyle değerlendirilir (Niman, 1991, s.163). Marshall'a göre, marjinal değişmelerin sürekliliğini sağlayan girişimci iş adamı, icat veya yenilikleri kabul eden, bunları uygulamak ve geliştirmek için zarar riskini üstlenmeye hazır olan kişidir (Loasby, 1982, s.114).

IV. Marshall'da girişimci ve ekonomik büyüme ilişkisi

Marshall, firmalar arasındaki yetenek ve performans farklılıkları için birçok neden olduğunu ileri sürerek, kâr ümidi ve rekabet zorlamasıyla faaliyete başlayan her firmanın veya girişimcinin, atik ve uyanık iş adamı olarak işleri daha iyi yapma veya daha iyi işler yapma yollarını arayacağını ve firmanın performansındaki her ilerlemenin onu “yenilikçi” (innovative) veya “taklitçi” (impersonator) olarak daha güçlü bir duruma getireceğini ve böylece “**ekonomik gelişmeye**” de katkıda bulunacağını belirtmektedir. “*Değişme eğilimi, ilerlemenin temel nedenidir ve herhangi bir işte daha çok sorumluluk üstlenen daha yetenekli işadamları bu eğilimi göstereceklerdir*” (Marshall, 1969, s.295).

Marshall'da girişimci kârlılığını arttırmak için yeni ürünler, yeni organizasyonlar yaratarak, *yenilik veya icatları araştırıp uygulamada cesurca risk üstlenerek ekonominin yavaş yavaş ve sürekli gelişmesinde temel rol oynayan merkezi öneme sahiptir*. Marshall, ekonomik gelişmeyi “*mevcut ve yeni ürünlerin verimliliğinde ve kalitesindeki sayılamayacak kadar çok küçük gelişmeler*” şeklinde izah eder (Loasby, 1982, s.114).

⁷ Yine Marshall'da firmanın hayatta kalabilme yeteneği (vitality of the firm), girişimcilik fonksiyonunun en iyi biçimde kullanılabilmesine bağlıdır. “Beklediği ilerlemeyi elde eden girişimcinin yeteneğinin değil, fakat enerjik çalışma isteğinin yok olmasıyla firmanın gelişmesi sona erecek ve firma piyasadaki rekabetçi yeteneğini kaybetmeye başlayacaktır” (Niman, 1991, s.164). İş adamlarının ölümlülüğünün ve kendisinden sonra gelen kuşakların aynı niteliğe sahip olmamalarının, firmanın yaşama gücünün zayıflayıp yok olmasındaki en önemli etken olduğu Marshall tarafından ifade edilmektedir (Pursell, 1958, s.595-96).

Marshall iktisadi dinamiğe “**organik büyüme**” (**organic growth**) yaklaşımını getirmiştir. Bu yaklaşıma göre ekonomi, değişimin içsel olarak yaratıldığı ve sürekli olarak meydana geldiği bir yerdir⁸. Marshall için, zaman içinde birikimle birlikte oluşan “*teknik gelişmenin devam ettiği*” bir ekonomi söz konusudur. Böyle bir ekonominin kahramanı, yenilik yaratan ve risk üstlenmesini bilen cebbar (robust) girişimcidir (Robinson, 1972, s.52). Yani, Marshall'da *ekonomik gelişme, merkezinde firma ve girişimcinin bulunduğu arz yanlı, marjinalist, deneysel ve evrimseldir* (Loasby, 1982, s.239). Girişimci, mevcut ve yeni teknolojinin ikisini de en iyi biçimde uygulama konusunda sınırsız bir çabayla araştırma yaptığı için optimizasyon sürecinin merkezindedir (O'Brien, 1990, s.72). Marshall'a göre, girişimcinin belirlediği sadece optimal girdi bileşimleri değildir; kâr ödülü ile motive olan girişimci aynı zamanda farklı ürünlerin optimal çıktı bileşimlerini de araştırır. İşte, *yoğun araştırmalar sonucu yaratılan “yeni teknolojilerin etkisiyle” çıktıda meydana gelen gelişmeler, “ekonomik gelişmenin” motorudur* (O'Brien, 1990, s.72)⁹.

Marshall, girişimci iş adamının firmanın cesametini büyütmesi sonucunda ortaya çıkan ölçüğe göre artan getirilerin¹⁰ de ekonominin gelişmesine katkıda bulunacağını söyler. “*Üretimde kullanılan emek ve sermayenin büyümesi, çoğunlukla gelişmiş organizasyona neden olur, bu da emek ve sermayenin kullanımında etkinliğe neden olur. Bahsedilen şey, yeni bir iş yönetimi tarzının icadıdır*” (Marshall, 1969, s.280). “*Büyük bir firma, materyal kullanımında, gelişmiş makine kullanımında, yeni makine icat edilmesinde, büyük ölçekte satın almada ve satmada, özel*

⁸ MARCHIONATTI'nin (1992, s.566) ifade ettiği gibi, tıpkı Smith'de olduğu gibi Alfred Marshall'da da asla sonu gelmeyen ürün ve teknolojik yenilik süreci modern ekonominin derin dinamik doğasını oluşturur (Lavezzi, 2003, s.104).

⁹ Önceki Avrupa Komisyonu Başkanı Romano Prodi (2002, 1) ekonomik büyüme olgusunda girişimcinin önemine şu cümlelerle dikkat çekiyor: “*Ekonomik büyümenin anahtarı ve bir ekonominin girişimcilik kapasitesine bağlı verimlilik artışlarının devam eden kanıtının varlığı nedeniyle, bizim girişimcilik alanındaki açığımız ciddi biçimde ele alınmaya ihtiyaç duymaktadır*” (Audretsch, 2007, s.63-64).

¹⁰ Ölçüğe göre artan getirileri dışsal ve içsel ekonomilerle de açıklayan Marshall'da içsel ekonomiler; uzmanlaşmış yetenek ve makine kullanımındaki ekonomileri komşuluktaki toplam üretim hacmine bağlarken, dışsal ekonomileri esas olarak bilginin büyümesi ve sanatta ilerleme, tamamiyle sivil dünyadaki toplam üretim hacmine bağlamaktadır (Marshall, 1969, s.220).

yeteneklerden (özellikle yönetsel) yararlanmada ve finansal yönlerden avantajlara sahiptir” (Pursell, 1958, s.594).

Marshall, üretim teknolojisindeki gelişmeler sonucu meydana gelen ölçek avantajlarından bahsetmekle kalmaz, ürünlerdeki kolaylaştırıcı yenilik tarzı üzerinde de önemle durur. “*Modern sanayicinin karakteristik görevi, insanların önceden bilmedikleri bir malı onlara göstermek suretiyle yeni istekler yaratmaktır*” (Marshall, 1969, s.280)¹¹.

V. Girişimcilik sermayesi üzerine

Bir ekonominin girişimcilik davranışı yaratma kapasitesi o ekonominin temel “**girişimcilik sermayesinin**” (**entrepreneurial capital**) derecesi tarafından şekillenmektedir (Audretsch, 2007, s.69)¹². *Girişimcilik sermayesi sosyal sermaye (social capital) ile karıştırılmamalıdır*. Sosyal sermaye kavramı ekonomik büyümeyi ve refahı şekillendiren geleneksel faktörlere bir sosyal unsurun dahil edilmesidir (Coleman, 1988, ss.98-103; Putnam, 1993). Putnam’a (2000, s.19) göre, fiziki sermaye (physical capital) fiziki nesnelere ve insan sermaye (human capital) bireylerin özelliklerini ifade ederken, sosyal sermaye bireyler arasındaki bağlantıları – onlardan kaynaklanan sosyal ağları (social network) ve karşılıklık (reciprocity) ve güvenilirlik (trustworthiness) normlarını ifade eder (Audretsch, 2007, ss.69-70)¹³. Dolayısıyla, *girişimcilik sermayesi sosyal sermayeden farklı bir kavramdır ve sosyal kabul, risk ve başarısızlığa yönelik tutumlarla birlikte girişimcilik davranışının değeri gibi bir dizi hususu kapsar* (Gartner ve Carter, 2010, ss.99-127)¹⁴.

¹¹ Yönetim, girişimciliğin sadece küçük bir kısmıdır; koordine etme (coordination), hayal gücü (power of imagination) ve riske katlanma (risk-bearing) girişimcinin temel özellikleridir (O’Brien, 1990, s.73).

¹² Girişimcilik sermayesi, iktisadi birimlerin yeni firma kurma eğilimi olarak tanımlanmaktadır (Audretsch ve Keilbach, 2004, s.3).

¹³ Putnam (2000, s.19) sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi yaratmada da önemli olduğunu ileri sürerek standart neoklasik büyüme modelini geliştirdi. Putnam sosyal sermaye ve ekonomik performans arasında bir bağlantı ortaya koyarken, bu bağlantıya doğrudan girişimciyi dahil etmez. Sosyal sermayenin bileşenlerini Putnam en çok dahil olunan dernek üyeliği ve kamu güveni olarak vurgulamaktadır. Bunlar sosyal ve ekonomik mutluluğun temeli olabilirken, onların kendiliğinden (*per se*) girişimciliği kapsadığı açık değildir.

¹⁴Girişimcilik davranışı kurulu teşkilatların devam eden faaliyetlerini sürdüren veya değiştiren bireylerin faaliyetlerinden ziyade yeni teşkilatlar (organizasyonlar) yaratan bireylerin faaliyetlerini kapsar (Gartner, Carter ve Reynolds, 2010, ss.99-127).

Bu nedenle, “**girişimcilik sermayesi**” farklı yasal, kurumsal ve sosyal faktörlerin geniş bir spektrumunu yansıtır. Girişimcilik faaliyeti kapasitesini şekillendiren ve birlikte ele alınan bu faktörler ve güçler bir ekonominin girişimcilik sermayesini oluşturur (Audretsch, 2007, s.70).

VI. Girişimcilik sermayesi ve ekonomik büyüme ilişkisi

İktisadi büyümeyi hangi faktörlerin belirlediği veya daha çok belirlediğine yönelik teorik araştırmalar yanında uygulamalı araştırmalar da giderek artmaktadır. Çok sayıda araştırma, girişimci ve ekonomik büyüme bağlantısı için Solow (1956) büyüme modelinin dahil edildiği fiziki sermaye, emek ve bilgi sermayesi gibi daha geleneksel ölçülere “**girişimcilik sermayesi**” ölçülerini¹⁵ ilave etmektedirler.

Audretsch, Keilbach ve Lehmann (2006) 1990’larda Alman bölgelerinde bir üretim fonksiyonunu tahmin etmek için fiziki sermaye, bilgi sermayesi ve emek ölçülerine ilave olarak girişimcilik sermayesi ölçülerini ilave ettiler. Çalışmalarının sonuçları fiziki sermaye ve çıktı ile emek ve çıktı arasında orijinal Solow modelinde önerildiği gibi pozitif ilişkileri onaylıyor. Araştırmalar ayrıca, Romer (1986) modeli tarafından önerildiği gibi bilgi sermayesi ve çıktı arasında pozitif bir ilişki buluyor. İlave olarak, girişimcilik sermayesinin bölgesel ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu da bulunmuştur. Fiziki sermaye miktarı, bilgi sermayesi ve emek bölgede sabit tutulurken, **daha büyük girişimcilik sermayesine sahip bölgelerin daha büyük bir ekonomik gelişme düzeyi ortaya koyduğu bulunmuştur**. Bu sonuçlar en azından Almanya bağlamında bu bölgelerin **daha büyük girişimcilik derecesinin daha yüksek ekonomik performans**

¹⁵ Tartışması sunulan girişimcilik sermayesinin bir ölçüsünü yaratan fiziki sermaye, emek ve bilgi çok sayıda varsayımları ve basitleştirmeleri çağırıştır. Girişimcilik sermayesini oluşturan elementlerin bir çoğu miktarlaştırmaya karşı gelir. Her durumda, girişimcilik sermayesi diğer sermaye tiplerinin hepsi gibi çok yönlüdürler ve farklı yapıdadırlar. Buna karşılık, girişimcilik sermayesi kendisini tek bir biçimde açıklar: yeni işletmelerin çalışmaya başlaması. Bu nedenle, Audretsch, Keilbach ve Lehmann (2006) esasen gözlemlenemeyen bir değişkeni yansıtan bir temsil göstergesi olarak “yeni firma çalışmaya başlama oranı” nı kullanmayı öneriyor. Yüksek girişimcilik sermayesi düzeyleri yüksek çalışmaya başlama oranlarını yansıtır, ceteris paribus (Audretsch, 2007, s.71).

düzeyine sahip olma eğilimini ortaya koymaktadır (Audretsch, 2007, ss.71-72)¹⁶.

Birleşik Devletler ve Rusya'da yapılan uygulamalı araştırmalar girişimcilikten ekonomik büyümeye doğru bağlantının kanıtını ortaya koymuştur. Örneğin, Holtz-Eakin ve Kao (2003) ABD'de, Berkowitz ve Dejong (2005) Rusya'da girişimcinin büyüme üzerindeki etkisini araştırmışlar ve girişimcilik ve büyüme arasında pozitif ilişki bulmuşlardır¹⁷.

VII. Sonuç

İktisat biliminin babası Adam Smith'den günümüze, değer yaratılmasında ve artırılmasında önemli rol verilen "girişimci" kavramı "tüccar" (trader), "üretici" (manufacturer), "işadamı" (businessman), "girişimci" (entrepreneurship) gibi kavramlarla isimlendirilmiştir. Günümüzde kullanımı yaygınlaşan "**girişimcilik sermayesi**" (entrepreneurial capital) kavramı ve ekonomik büyüme ilişkisi üzerine yapılan uygulamalı araştırmalar, büyümenin en önemli aktörü olan girişimcinin iktisadi büyümedeki rolü hakkında Alfred Marshall'ın yaklaşık 120 yıl önce yayınlanan **magnum opus**'undaki açıklamaları doğrulamaktadır.

Marshall'da iktisadi değişme ve gelişmeyi zaman içinde tedrici olarak meydana getiren faktör, hiç yılmadan kâr peşinde koşan atik ve uyanık iş adamıdır. Bu girişimci iş adamı, rekabet ortamında firmasının kârlılığını artırmak için ikame prensibini¹⁸ ve ölççek ekonomilerini

uygulayarak firmanın etkinlik ve büyümesini sağlayan ve böylece ekonominin zaman içindeki gelişimine katkıda bulunan bir motor görevi görmektedir¹⁹.

Ekonomik büyüme Alfred Marshall'da içseldir. Kâr peşinde koşan girişimciler arasındaki rekabet onları sürekli olarak üretken faaliyetleri yeniden organize etmeye iter. İçsel olarak karşılıklı bağımlılığa sahip ekonomik birimlerin aralarındaki ağın artması uzmanlaşma nedeniyle verimlilik artışına ve ekonomik büyümeye neden olur.

Girişimciliğin ekonomiler için önemi günümüz modern iktisat yazınında yoğun teorik ve ampirik çalışmalara konu olmakta ve iktisadi büyüme ve girişimcilik arasında pozitif bir ilişki olduğu yönünde kanıtların sayısı giderek artmaktadır.

Alfred Marshall girişimcinin özellikle organizasyon ve yenilikçilik yönü ile "**organik büyüme**" kavramını kullanırken, modern içsel büyüme teorileri ekonomilerin dinamik içsel

tanımlarken "ikame ilkesini" dinamik analizin gereklerine daha uygun bir biçimde genişleterek yorumlamaktadır: "*Atik ve uyanık bir iş adamı, işinin başlangıcında ve her aşamasında veri bir maliyetle daha iyi sonuçlara veya daha düşük bir maliyetle aynı sonuçlara ulaşmak için gerekli düzenlemeleri yapmaya gayret eder. Başka bir deyişle, uyanık iş adamı kârını artırmak için, ulaştığı organizasyon ve bilgi düzeyi ile ve nadiren başarısızlığa uğrayarak sürekli olarak ikame prensibini uygular*" (Marshall, 1969, s.295) ...aynı yerde ve aynı işte, aynı amaçlara ulaşmaya çalışan iki kişi bile tamamen aynı uygulamayı benimsemeyebilirler. Değişme eğilimi, ilerlemenin temel nedenidir ve herhangi bir işte daha çok sorumluluk üstlenen daha yetenekli iş adamları bu eğilimi göstereceklerdir " (Marshall, 1969, s.295). Evans (1949, s.341), Marshall'ın "**İkame Prensibini**" ikiye ayırarak incelemiştir.

¹⁹ Michael Porter'a göre girişimci milli avantajın kalbidir (Carree ve Thurik, 2002, s.3): "Buluş ve girişimcilik ulusal avantajın kalbinde yer alır. [...] Araştırmamız ne girişimciliğin ne de buluşun tesadüfi olmadığını gösteriyor; bir şans rolü verilmesi sınai başarının bütünüyle tahmin edilebilir olduğu anlamına gelmez" (Porter, 1990, ss.125-126). Alfred Marshall'ın eksikliğini tamamlayan Joseph Schumpeter ise, ekonomik gelişmenin baş nedeni olarak girişimcinin rolüne vurgu yapmaktadır. iktisadi büyümede girişimcinin çok önemli role sahip olduğunu vurgulayan Schumpeter, "yenilikçi girişimci" (innovating entrepreneur) kavramını kullanmakta ve girişimcilerin "yeni bileşimleri" gerçekleştiren kişiler olduklarını, yeni icatları uygulamaya koyarak mevcut teknolojilere ve eski ürünlere sahip firmalara meydan okuduğunu belirtmektedir (Schumpeter, 1934, s.74). Joseph Schumpeter'in ekonomik gelişme teorisi (The Theory of Economic Development) kitabı 1911'de Almanca ve 1934'de İngilizce olarak yayınlanmıştır.

¹⁶ Ayrıca bkz; STEL, André van, CARREE, Martin and THURIK, A. Roy (2005), "The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth", The SCALES Paper,

<http://publishing.eur.nl/ir/darenet/asset/9869/20070213007IndUn.pdf>, (15/03/2011).

¹⁷ Girişimcilik ve ekonomik büyüme ilişkisine yönelik uygulamalı çalışmalara ilişkin detaylı bilgileri içeren tablo EK-I de verilmiştir.

¹⁸ Marshall'da girişimciler, ürünlerinin üretimini ve satışını belirsiz ve değişen bir ortamda yapmaktadırlar. İş adamları, kârlarını artırıcı faaliyetlerini, belirsiz ve değişen bir ortamda, ancak "ikame prensibi" ni (Principle of substitution) uygulayarak gerçekleştirirler. Marshall ikame prensibinin uygulanmasını şöyle ifade eder: " Üreticiler, bilgilerinin ve girişimciliklerinin ulaşabildiği oranda, üretim amaçlarına en uygun üretim faktörlerini seçerler. Kural olarak, seçilip üretimde kullanılan üretim faktörlerinin arz fiyatlarının toplamı, bu üretim faktörleri yerine kullanılabilecek başka üretim faktörleri bileşiminin arz fiyatları toplamından daha ucuzdur." Schumpeter'e göre veri bir teknoloji ufku varsayımının sonucunda mevcut üretim faktörleri arasında "ikame ilkesi" statik bir çevrede oluşurken (Pursell, 1958, s.597), Marshall, en uygun faktörü ve faktör bileşimini seçen iş adamı ve modern girişimciyi

büyüme mekanizmasında girişimcilik fonksiyonuna çok büyük önem atfetmektedir.

Özellikle son yıllarda “**girişimcilik sermayesi**” kavramı üzerinde iktisatçılar uygulamalı araştırmalarını yoğunlaştırmışlardır. Çalışmaların sonuçları, ülkeler arasında ve aynı ülkenin farklı bölgeleri arasında iktisadi büyüme oranlarının farklı olmasında girişimcilik sermayesinin önemli etkisi olduğunu ortaya koymaktadır.

Kaynakça

Audretsch, David B. (2007), “**Entrepreneurship capital and economic growth**”, Oxford Review of Economic Policy, 23 (1), 63-78.

Audretsch, D. B., Keilbach, M. (2004), “**Entrepreneurship Capital and Economic Performance**”, Regional Studies, 38 (8), 949-959.

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

Berkowitz, D. ve Dejong, David N. (2005), “**Entrepreneurship and Post-socialist Growth**”, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 67 (1), 25-46.

Cantillon, R. (1755), “**The Circulation and Exchange of Good and Merchandise**”, in Casson, M. (ed.), 1990, Entrepreneurship, Edward Elgar Publishing Ltd., Hants UK, 5-10.

Carree, M.A. ve Thurik, A.R. (2002), “**The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth**”,

Coleman, J. (1988), “**Social Capital in the Creation of Human Capital**”, American Journal of Sociology, 94, 95-121.

Gartner, W. B., Carter, N. M. and Reynolds, P. D. (2010), “**Entrepreneurial Behaviour: Firm Organizing Processes**”, in Z. Acs and D. Audretsch (eds), International Handbook of Entrepreneurship, New York, Springer, <http://www.springerlink.com/content/978-1-4419-1190-2/#section=745240&page=1&locus=3> (28/02/2011).

Holtz-Eakin, D. ve Kao, C. (2003), “**Entrepreneurship and Economic Growth: The Proof is in the Productivity**”, Center for Policy Research, Syracuse University.

Lavezzi, Andrea (2003), “**Smith, Marshall and Young on division of labour and economic growth**”, The European Journal of the History of Economic Thought, 10 (1), 81-108.

Levitt, Theodore (1976), “**Alfred Marshall: Victorian Relevance for Modern Economics**”, The Quarterly Journal of Economics, 90 (3), 425-443.

Loasby, B. J. (1969), “**Firms, Markets, and The Principle of Continuity**”, Centenary Essays on

Alfred Marshall, ed. by John K. Whitaker, A Royal Economic Society Publication, Cambridge University Press, Cambridge, New York, 108-125.

Loasby, B. J. (1982), “**The Entrepreneur in Economic Theory**”, Scottish Journal of Political Economy, 29 (3), 235-245.

Lucas, R. (1993), “**Making a Miracle**”, Econometrica, 61, 251-72.

Marchionatti, R. (1992), “**Marshall on Increasing Returns and Competition**”, Quaderni di storia dell'economia politica, 10, 553 – 83.

Marshall, A. (1969), **Principles of Economics**, 8 th ed. MacMillan Student ed., London.

Niman, N. B. (1991), “**The Entrepreneurial Function in The Theory of the Firm**”, Scottish Journal of Political Economy, 38 (2), 162–176.

O'Brien, D. P. (1990), “**Marshall's Industrial Analysis**”, Scottish Journal of Political Economy, Scottish Economic Society, 37 (1), 61-84.

Pigou, A. C. (1925), Memorials of Alfred Marshall, MacMillan and Co., Limited, St Martin's Streets, London.

Porter, M. E. (1990), **The Competitive Advantage of Nations**, New York: Free Press.

Prodi, R. (2002), “**For a New European Entrepreneurship**”, public speech, Madrid, Instituto de Empresa.

Pursell, G. (1958), “**Unity in The Thought of Alfred Marshall**”, Quarterly Journal of Economics, LXXII, 588-600.

Putnam, R. (1993), **Making Democracy Work. Civic Tradition in Modern Italy**, Princeton, NJ, Princeton University Press.

Putnam, R. (2000), **Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community**, New York, Simon & Schuster.

Robinson, J. (1972), **Introduction to Modern Economics**, Author: John Eatwell (Çev: Coşkun İçöz), İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Basımevi, Eskişehir.

Romer, P. (1986), “**Increasing Returns and Long-Run Growth**”, Journal of Political Economy, 94, 1002-37.

Schumpeter, J. A. (1934), **The Theory of Economic Development**, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Solow, R. M. (1956), “**A Contribution to the Theory of Economic Growth**”, Quarterly Journal of Economics, 70 (1), 65-94.

Stel, André van, Carree, Martin and Thurik, A. Roy (2005), “**The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth**”, The SCALES Paper, <http://publishing.eur.nl/ir/darenet/asset/9869/20070213007IndUn.pdf>, (15/03/2011).

Mayıs 2012