

RÜŞTÜ BOZKURT

rustu.bozkurt@dunya.com

Sürdürülebilir **rekabet ve girişimcilik** (II)

Sürdürülebilir rekabet yaratmada girişimcinin rolü ve işlevi tartışmasız öneme sahip. **Sadece genç nüfusa sahip olmak, genetik özellikleri ile girişimci bir toplum olmak da yeterli değil.** Girişimcilik, değişen iş çevresine uyum için sürekli yatırım yapılması, geliştirilmesi ve kendini yeniden üretmesi gereken bir insani özellik.

Hemen hemen bütün krizlerden sonra dört temel dinamik hız kazanır. Birincisi, krizin yarattığı değişme koşullarında konumlarını yitiren ve ***"tasfiye alanına"*** girenler piyasadan çekilmek zorunda kalır. İkincisi, krizin yarattığı tehlike ve fırsatları gözlemleyerek, aldıkları önlemlerle değişmelere ***"uyum"*** gösterenler varlıklarını korur. Üçüncüsü de, kriz sonrasının yeni normal koşullarının yarattığı ***"fırsatları"*** değerlendirenlerin yeniden konumlanarak durumlarını güçlendirmesi söz konusu olur. Dördüncüsü, bilim ve teknolojideki sınırları zorlayarak ***"öncü alanda"*** konumlananlar yeni buluşların, icatların, yöntemlerin ve inovasyonun yaratabileceği zenginlikten yararlanır. Sürdürülebilir rekabet, yeni normal koşullarını (kriz sonrası konsolidasyonu) iyi okuma, ona göre konumlanmayı gerektirir.

TASFİYE ALANI

Toplumsal gelişmeye ölçeklendirilebilir ve tanımlanabilir zaman aralıklarına bakıldığında girişimci enerjinin yukarıda tanımlanan dört dinamiğin belirlediği sınırlarda işlevini yerine getirdiği görülür. Her büyük dönüşüm sonrasında mutlaka bir ***"tasfiye alanı"*** oluşur.

"Kimler tasfiye sürecini yaşar?" sorusunun yanıtını şöyle verebilir: Ölçek erişilebilirliğini yakalayamayan, rekabet gücü yaratan teknolojik donanımlara erişemeyen, çağın gerektirdiği hız ve esnekliğe uygun yönetim tekniklerini kullanamayan yöneticilerin egemen olduğu iş yerleri piyasadan çekilir. Türkiye'de düzinelerle iş yerinde yapılan gözlemlerde, çevreyi sezemeyen ve anlayamayan, kendi olanak veya olanaksızlıklarını net biçimde anlamak için emek ve zaman harcamayan, geleceğe dönük alternatif senaryolar hazırlamayan yöneticilerin bulunduğu iş yerlerinin piyasadan hızla çekilmek zorunda kaldıkları saptanıyor. Piyasadaki değişmelere uyum sağlamak için önlem almadan, işlerini analizle değil de alışkanlıklarla yönetenlerin ciddi kaynak israfına yol açtıklarının da zengin örneklerine rastlanıyor.

Son iki yılda Türkiye'nin değişik yörelerinde, değişik sektörlerle yapılan "Ortak Akıl Toplantıları"nda, iş yerini kurma ve geliştirme planları yapanların sayılarının giderek arttığı görülüyor. İş yerini kurarken ve geliştirirken, işlerin kötü gitmesi ve kriz koşullarının ortaya çıkması durumunda ***"çekilme planları"*** yapanların ise çok az olduğu, bu konunun iş yeri yönetme kültürü içinde gerektiği kadar yer almadığı da gözlemleniyor.

Üretim, ulaşım ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelerin yarattığı yeni karşılıklı bağımlılık ilişkilerinin oluşturduğu ağlara dayalı kurumsal yapıların ***"çözülme ve yeniden örülme süreci"*** alabildiğine hızlanıyor. İş çevresinin faktör koşulları, talep koşulları, karşılıklı bağımlılık ilişkileri, rakip stratejileri hızla değişiyor. Bu hızlı değişim ve dönüşüm süreci, gelişme planları kadar odak değiştirme ve çekilme planlarını da yönetmenin etkin araçları haline geliyor.

Bir girişimci, ***"gelişme planları kadar çekilme planlarını"*** da ciddiye aldığı zaman gerçek anlamda rolünü yerine getirmiş olur, sürdürülebilir rekabeti yaratacak yapı, işlev ve kültüre katkı yapabilir.

UYUM ALANI

Canlıların uzun ömürlü olanları, en güçlüler ya da en akıllılar olmadığı, uyum yeteneği yüksek olanlar olduğu evrim kuramında dile getiriliyor. Uyum yeteneği sadece geliştirici değil, koşullar elvermediği zaman en düşük maliyetle çekilebilme bilgi ve becerisine sahip olmayı kapsıyor. Sürdürülebilir rekabet ve girişimcilik penceresinden bakıldığında, etkin bir girişimcinin, panik içinde işleri tasfiye etmeye kalkışmasının yanlış bir tutum olacağı söyle-

nebilir. Girişimci önce uyum alanına geçmenin koşullarını analiz etmeli, bütün fırsatları gözden geçirmeli, sonuç birikim yeteneğinin korunamayacağını kesinlikle kanıtlıyorsa çekilme planları yürürlüğe konmalı.

Uyum yeteneğinin temel bileşenlerinden biri olan verimlilik, geniş anlamda kaynak kullanımında kazanımlar yaratabilmeyi içeriyor. Eğer mal ve hizmet üretiminde zaman kazancı sağlayan, girdi kullanımını azaltan bir gelişme yaratılıyorsa, rekabet gücü bir basamak ileriye taşınabilir. Verimlilik bilinci gelişmemişse, iş yerlerini canlı, diri tutma ve uyumlu hale getirerek hayat katma işlevinin yerine getirilmesi bir hayli zor olur.

Üretim, ulaşım ve iletişim alanındaki gelişmelerin yarattığı yeni üretim hiyerarşisinde işbölümü ve konumlanma becerisi uyumun bir başka bileşenini oluşturuyor. Bugün klasik sanayileşme döneminin birçok iş alanını gelişmiş ülkeler terk ediyor ve bu işleri gelişmekte olan ülkeler üstleniyor. Üretim hiyerarşisindeki değişme ve yeni işbölümü koşullarında doğru konumlanma yapabilecek net bilgiye sahip olmadan da sürdürülebilir rekabet yaratılamıyor.

Son dönemde ***"Endüstri 4.0"*** olarak adlandırılan, makinelerin birbiriyle iletişim kurduğu bir üretim düzenini simgeleyen otomasyon uygulamaları hızla yayılıyor. İş gücü maliyetlerinden bağımsız üretilebilen mal ve hizmetlerin, büyük talep alanlarına geri dönme eğilimi güç kazanıyor.

Gerçek bir girişimciden söz edildiğinde, dünya genelindeki bu eğilimlerin etkilerinden uzak kalması düşünülebilir mi? Girişimci, söz konusu gelişmenin ayırdında değilse, alternatif tepki stratejileri geliştirmiyorsa, gerçek anlamda bir girişimciden söz edilebilir mi?

Bir girişimci bilincinden söz edilebilmesi için, girişimcinin çevreyi hissetmesi ve anlaması gerekir. Sadece çevreyi anlaması da yetmez, kendi olanak ve kısıtlarını da net bir biçimde tanımlayabilmeli. O da yetmez, ulaştığı verileri malumata, malumatları bilgiye, sezgileri de katarak bilgilerini anlamaya, anladıklarını da bir yarara, maddi ve kültürel zenginliğe dönüştürmelidir ki, insan yaşamını kolaylaştırabilsin. Girişimci bilinci, yerelden evrensele doğru işlemeli. Girişimci elinin menzili altındaki erişilebilir kaynakları etkin ve verimli kullanarak, kaynak erişilebilirliğinin üstünlüğünden de yararlanıp rekabet gücü yaratmalıdır ki, sürdürülebilir rekabete katkısından söz edilebilsin.

Girişimci, ***"geri çekilmeyi yönetme"*** kadar, var olan üretimleri geliştirerek, yeni satılabilir ürünler keşfederek de iş yerinin uyumunu güçlendirebilir. Bu açıdan bakıldığında, her girişimcinin işiyle ilgili bir ***"uyum planı"*** olmalı.



FIRSAT ALANI

Shumpeter'ın ***"yaratıcı yıkıcılık"*** dediği değişim ve dönüşümler, uyum gösteremeyenleri tasfiye ettiği gibi, bileşen ve bağlamlarının dinamiklerini gözlemleyen, kendilerine çekidüzen verenlerin yaratıcı gelişmeler yapabildiklerini anlatır. Girişimcinin temel işlevlerinden biri de ***"fırsat alanlarını"*** tam zamanında değerlendirebilmesidir.

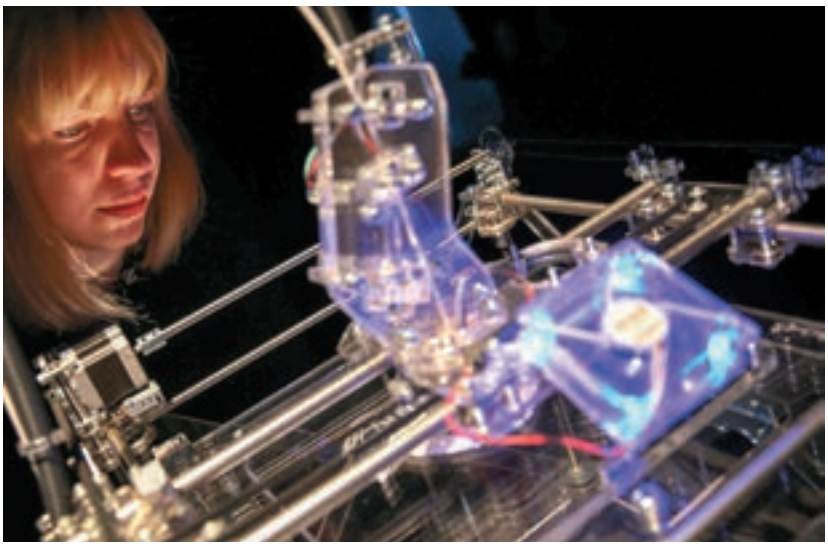
Girişimci enerji, kuşkusuz fizibil olmayan işlerin tasfiyesinin yönetimi kadar, var olan üretim alanlarının değişim ve dönüşüm sonrasına uyumu için çaba gösterir. Asıl büyük gelişme potansiyeli ***"fırsat alanında"*** saklıdır. Örneğin, yakın gelecekte klasik otomobillerin yerini hibrit araçlar ve farklı yakıt kullanımına ticari geçiş yapabilen araçlar alacak. Havacılık ve uzay alanında, ilaç endüstrisi gibi alanlarda günümüzdeki gelişmeler ipuçlarını veriyor.

Her büyük dönüşümün yarattığı boşlukların nişlerini doldurarak, küçük ölçekten orta ölçeğe geçiş yaparak, orta ölçeği de küresel ölçeğe taşıyarak ilerlenebilir. Girişimcilik, herkesin görmediğini görerek, anlamadığını anlayarak farklı bir iş yapabilme yeteneği ise fırsat alanlarındaki ayrıntılara hâkimiyet de büyük önem taşır.

Girişimci insan, entelektüel kapasitesi gelişmiş insandır. Bireysel entelektüel kapasitenin gelişmiş olması sürdürülebilir rekabet yaratma için önemli bir güç olabilir ama yeterli de olmayabilir. Bu açıdan, sürdürülebilir rekabet yaratan girişimci bireysel entelektüel kapasitesini, sistem kapasitesi düzlemine de taşıyabilendir.

Girişimci, küresel pazar kokularını alır, çok odaklı üretimin değer yaratma sürecini kavrarsa, çok kültürlü yönetimi de içselleştirirse, küresel anlamdaki potansiyel rakiplerini ve potansiyel müşterilerini etkin biçimde değerlendirerek gerçek anlamda büyümeye katkı yapabilir.

Girişimci, "geri çekilmeyi yönetme" kadar, var olan üretimleri geliştirerek, yeni satılabilir ürünler keşfederek de iş yerinin uyumunu güçlendirebilir. Bu açıdan bakıldığında, **her girişimcinin işiyle ilgili bir "uyum planı" olması gerekir.**



Kadın nüfusunun iş yaşamına girişini kısıtlayan bütün engelleri kaldırarak, toplum enerjisinin yarısını oluşturan, sezgilerindeki gelişme nedeniyle akıl terinde büyük potansiyelleri harekete geçirebilme gücü olan kadınların durumunu değerlendirmek de gerçek bir girişimcilik olur.

Gelişmiş ülkelerin eğitim ve öğretim olanakları, bireysel kapasitelere yatırım yapacak kaynaklara sahip. Ayrıca, gelişmenin yarattığı çekicilik, dünyanın yetişkin insanlarının beyin gücünü kullanmada üstünlükler yaratır. Öte yanda, eğilimleri yaratan güçlerin, fırsat ve tehlikeleri değerlendirme, geleceği inşa etmede standartları belirlemede de üstünlükleri bulunur.

Girişimcilik enerjisine yatırım yapılması gereken yerler, gelişen pazarlara sahip olan ülkelerdir. Bu açıdan atılması gereken ilk adım, kadın nüfusunun iş yaşamına girişini kısıtlayan bütün engelleri kaldırarak, toplum enerjisinin yarısını oluşturan, sezgilerindeki gelişme nedeniyle akıl terinde büyük potansiyelleri harekete geçirebilme gücü olan kadınların durumunu değerlendirmek de gerçek bir girişimcilik olur.

Fırsat alanı iki temel sınır arasında yer alır. Özelinde enerji verimliliğini, genelinde de ileri teknoloji sınırlarını zorlamayı gerektirir. Uyum alanını genişletmek için insanın fiziki ve düş enerjisi sınırlarını zorlamak kadar ileri teknolojilerin (termodinamik ilkelerle kuantum mekaniği uygulamalarını bütün olarak ele alan teknolojileri) sınırlarını zorlamak girişimcinin sürdürülebilir rekabet yaratmasının gerek şartı. Bir girişimci, enerji ve ileri teknoloji sınırlarını zorlamadan sürdürülebilir rekabet yaratabilir mi? Keskin bir anlatımla ***"yaratamaz"*** demeyelim ama etkili maddi ve kültürel zenginlik üretimini gerçekleştiremez, sürdürülebilir rekabeti uzun soluklu kılamaz.

ÖNCÜLÜK ALANI

Genel anlamda kaynak verimi, özelinde enerji verimini ve ileri teknoloji sınırlarını zorlayacak düzeye ulaşmadan fırsat alanlarını değerlendirerek maddi ve kültürel zenginlik üretiminde belli bir gelişme düzeyi yakalanmalı. Bu gelişme düzeyini yakalamanın öncüleri olan ***"girişimciler"***, mutlaka ***"öncü alanlar"*** üzerinde kafa yormuş olmalı. Aynı zamanda net bilgi, etkin koordinasyon ve odaklanmayla neleri yapabileceği, neleri yapamayacağını zihinlerinde netleştirmeli.

Öncü alanlarda etkinlikleri sürdürebilmenin gerek şartı Ar-Ge yatırımlarına gerekli kaynağın ayrılmasıdır. GSYİH'nın %2-3'ünü Ar-Ge için ayıramayan toplumlarda, girişimci enerjisi çok fazla bir etkinlik yaratamıyor.

İkincisi, öncü alanlarda küresel ölçekte varlık gösterebilmek için ***"anonsu kendinden büyük ortak projeler"*** gerekiyor. Ayrıca stratejilerin net, kaynakların yeterli, süreklilik ve kararlılığın güven altında olması bu projelerin olmazsa olmazları arasında yer alıyor. Söz konusu koşullar yerine getirildiğinde, girişimciler bu alanlara odaklanabilir, gerekli zaman, emek ve kaynağı ayırarak etkin sonuçlar alabilir, sürdürülebilir rekabet düzeyinin yükseltilmesine katkı yapabilir.

Üçüncü bir husus, toplumsal iklimin sürdürülebilir rekabette değer katan girişimci enerjisiyle ilişkisi oluyor. İnançtan düşünceye geçmiş, taklit aşamasından yaratıcılık düzlemine erişmiş, görgüye dayalı düşünceyi aşarak soyutlama yeteneğini yakalamış, tasarım ve moda yaratmada öncülük konumuna erişmiş, teknolojinin yarattığı homojenliği ***"marka ve imaj"*** yaratarak aşabilmiş toplumsal algıların yaygınlığı ve derinliğinde girişimci çok daha etkin, verimli ve sonuç alıcı olabilir.

Bilinçli bir etkilenmede ilgi, amaç ve hedef netliği, araç ve ortam zenginliği belli bir yoğunluğa erişmelidir ki, ***"yaygın inovasyon"*** bir toplumsal yaşam biçimi haline dönüşsün.

Girişimcinin çok temel besin kaynaklarından biri de toplumsal iklimdir. Toplumsal davranışları yönlendiren ve olgunlaştıran tartışmaların gündemi, yoğunluğu ve yaygınlığı önem olduğu kadar, bir girişimci, toplumsal iklimden beslenmiyorsa, bireysel kalır, kapsayıcı kurum girişimciliğinden yeterince yararlanamaz, girişimci enerjisini etkin ve verimli kullanmada zorlanır.

Sürdürülebilir rekabet yaratmada girişimcinin rolü ve işlevi tartışmasız öneme sahip. Sadece genç nüfusa sahip olmak, genetik özellikleriyle girişimci bir toplum olmak da yeterli değil. Girişimcilik, değişen iş çevresine uyum için sürekli yatırım yapılması, geliştirilmesi ve kendini yeniden üretmesi gereken bir insani özellik. Girişimci kitleye ve enerjiye sahip olmak bir üstünlüktür ama ***"girişimci verimliliği"*** gözetilmeden asla hak ettiği düzeye ulaşılamaz.