

İŞ YARATMA İÇİN POLİTİKA DOKÜMANI

PD-6

Rev. No: 1.1 Tarih : MART, 1991

Rev. No: 1.2 Tarih : TEM., 1991

Rev. No: 2.0 Tarih : OCAK, 1999



BEYAZ NOKTA® GELİŞİM VAKFI

Sedat Simavi Sokak No:29/Z-1

06550 Çankaya/ANKARA

Tel:+90(312) 442 07 60 Faks: +90(312) 442 07 76

<http://www.beyaznokta.org.tr>

e-mail: bnv@beyaznokta.org.tr

İÇİNDEKİLER

Önsöz

1.Giriş

2.İşin Bileşenleri

2.1-Tatmin edilmeye hazır ihtiyaç

2.2-İhtiyacı tatmin edebilecek beceri

2.3-İhtiyaçlarla beceriyi birleştirme yeteneği=girişimcilik

2.4-İş ortamı

2.41-Kurallar caydırmamalı

2.42-Kaynaklar mevcut olmalı

2.43-Kaynaklar erişilebilir olmalı

3.Bu yolla yaratılan işin yaşama şansı

4.Sonuç

ÖNSÖZ

Bu rapor, BEYAZ NOKTA® GELİŞİM VAKFI Politika Dokümanları Serisi'ne dahil çalışmalardan birisidir.

İşsizlikle mücadelede bugüne kadar ülkemizde benimsenmiş iki metod mevcuttur. Bunlardan birisi kamu kuruluşlarına ilave personel almak, diğeri ise yeni yatırımlar yapmak suretiyle yeni istihdam imkanları yaratmaktır.

Bu metodlardan birincisi, bir kuruluşu batırmanın en kestirme yoludur. Nitekim, ihtiyaçtan fazla personel alınan kuruluşların hiç birinin rekabet güçlerini koruyamadığı, bununla da kalmayıp bir süre içinde çalışma barışının bozulmasına kadar giden sorunlarla karşılaştığı, bugüne kadar sıkça gözlenmiştir.

Bu tekniğin ülkemizde sıkça kullanılmış olması bugün kamu kuruluşlarımızın hemen hepsinin rekabet güçlerini kaybetmesine sebep olmuştur.

Bu konu, "**Kalabalık Kamu Kadroları**" başlıklı raporunda ayrıntılı olarak incelenmiştir.

Yatırım yapmak yoluyla yeni istihdam yaratmanın ise bir ön koşulu vardır. Nitekim bu ön koşula uyulmadığı takdirde, yatırımların istihdama değil işsizliğe yol açtığı bilinmektedir. Bu ön şart, son derece yaygın ve etkin bir "Sürekli Öğrenme" ortamının oluşturulmuş olmasıdır. Böylece yeni yatırımların getireceği yeni teknolojilerin yol açacağı personel azaltma olgusu, yeni beceriler kazandırılan insanların yeni işlerde çalışmaları gibi bir avantaja dönüşmüş olacaktır. Aksi halde çalışanların dahi işlerini kaybetmeleri kaçınılmazdır.

Bu dokümanda, pozitif iş yaratma tekniklerinin temelleri ve bazı araçları tanıtılmaktadır. Başta kalabalık kadrolu kamu kuruluşları olmak üzere, iş yaratmayı kendine hedef edinmiş ya da edinmesi gerekli kuruluşların bunları kullanabileceği düşünülmektedir. Bu kuruluşlar içinde, sorunları milli düzeyde öneme erişmiş olan Türkiye Taşkömürü Kurumu başta gelmektedir.

"Özelleştirme Bağlamında Taşkömürü, M. Tınaz Ttiz, İnkılap Kitabevi, İstanbul, 1995" adlı yayında çeşitli iş yaratma tekniklerinin bu kurum bağlamında nasıl kullanılabileceği açıklanmaktadır.

BEYAZ NOKTA® GELİŞİM VAKFI

İŞ YARATMA İÇİN POLİTİKA DOKÜMANI

1. GİRİŞ

İş Yaratmak, alışık olmayana garip gelen bir deyimdir. Genellikle, **ihtiyaç** olmamakla birlikte, zorunluk dolayısıyla tanımlanan işler için kullanılmaktadır.

Buradaki şanssızlık, hem iş ve hem de **yaratmak** sözcüklerinin, çok farklı ve ters anlamlarda kullanılabilmesinden doğmaktadır. "*Başta iş çıkarmak*", "*başta iş açmak*", "*başka işi olmamak*", "*bu iş burada biter*", "*iş yok*", "*işimiz iş*" gibi deyimlerdeki iş in, burada kullanılan ve bir kişiye gelir sağlayan iş olmadığı, ancak bu şekilde açıklamalarla anlaşılabilir.

Aynı şekilde yaratmak sözcüğü de birbirinden farklı anlamlara işaret edebilmektedir. "*Fırsat yaratmak*", "*sebepler yaratmak*" gibi deyimler de, aslında **ihtiyaç** olmayan ama bir başka nedenle ortaya çıkarılan "**fırsat**" ve "**sebepler**"i anlatıyor.

Ancak **İş Yaratmak** burada, bu deyimlerdeki anlamları taşımamaktadır. Tıpkı bir *eser yaratmak* deyimindeki fayda ve gerekliliği vurgulamaktadır.

Bir iş, gerçekten "yaratılabilir mi?"

Bir şeyin yaratılabilmesi, genellikle "yoktan varetme" ile eşanlamlı kullanılır. **İş Yaratma** deyiminde ise, gereken şartlara sahip bir ortam içindeki **zaten mevcut** bileşenlerin biraraya gelmesinin temini yoluyla bir işin **oluşturulması** kastedilmektedir.

Bu bileşenler **zaten** mevcut olmalıdır ve biraraya gelmesi için de ortam koşulları uygun hale getirilmelidir.

Buna göre **İş Yaratmak** denilen süreç aslında, bir **uygun ortam oluşturma** sürecidir. Öyle bir ortam ki, **iş** meydana getirebilecek parçalar, bir mıknatısın demir tozlarını çekmesi gibi birbirlerini çeksün ve bir bütün olsunlar.

İş elle dokunulur bir nesne değildir. Dolayısıyla bütün elle dokunulamayan şeyler gibi ancak etkileriyle anlaşılabilir.

Yerçekimi, *insan hakları* gibi kavramlar da benzer şekilde etkileriyle anlaşılabilir. Bir cismin yere düşmesini **sağlayan etki** yerçekimi, bir kişinin fikrini ifade edebilmesini **sağlayan etki** insan haklarıdır.

İşin varlığını belli eden etki de, bir kişiye gelir sağlamasıdır. Bu gelir az ya da çok olabilir. Buna göre **iş**de değişik isimler alır. Yüksek gelir getiren **iş**lere **iyi iş**, az çabayla yüksek gelir getiren işlere **tatlı iş**, ancak yüksek çaba ve risk gerektiren işlere de **zor iş** denilmesinin nedeni budur.

Bir uğraşın bu teknik tanıma uyması ayrı, yasal ve ahlaki normlara uygunluğu ise tamamen ayrı bir konudur. Uyuşturucu madde ticareti ne yasal ne de ahlaki olmamakla beraber, yapana gelir sağladığı için teknik tanım dolayısıyla bir iştir.

Bazı **iş**ler bir kişinin ailesiyle birlikte yüksek standartta yaşamasına imkan verebilecek bir gelir sağlayabilirken, bazı **iş**ler ancak ek gelir sağlayabilecek niteliktedir. Ama tanım itibarıyla hepsi **iş**'tir.

Gelir sağlamayan, ancak duygusal tatmin yaratan çabalara ise **iş** yerine, mesela uğraş vs demek daha doğrudur. (Gönüllü kuruluşlarda çalışmak gibi).

2. İŞİN BİLEŞENLERİ

Bir işin oluşması için biraraya gelmesi gereken 3 bileşen mevcuttur. Bunlar:

- 1.Henüz kısmen veya tamamen tatmin edilmemiş ve edilebilmesi mümkün olan bir **ihtiyaç**,
- 2.Bu ihtiyacın yerine getirilebilmesi için gereken **beceri**,
- 3.İhtiyaçlar ve beceriyi, iş ortamının şartları içinde birleştirme becerisi demek olan **girişimcilik**.

Bu üç bileşen, iş ortamı denilen ve belli şartlara sahip bir ortam içinde biraraya gelirse **iş** doğmuş (veya yaratılmış) olur. Bu ortam, şu şartları sağlamalıdır:

- 1.Kamu yönetiminin **ihtiyaç** gördüğü şartlar, **işleri** yapacak olanları caydırabilecek ağırlıkta olmamalıdır,
- 2.**işin** gerektirdiği kaynaklar mevcut olmalıdır,
- 3.Girişimcinin bu kaynaklara ulaşabilmesi, pratik olarak mümkün kılınmış olmalıdır.

Aşağıda, önce işin 3 bileşeni ve daha sonra da iş ortamının 3 şartı incelenmektedir.

2.1-Tatmin Edilmeye Hazır İhtiyaç

Bir **işin** vazgeçilmez parçasıdır. Bu **ihtiyaç**, Dünyanın herhangi bir yerindeki **ihtiyaç** olabilirse de pratik olarak, girişimcinin yakın çevresindeki **ihtiyaç** ön planda gelir.

Bu bazen kısmen tatmin edilmekte bulunan, fakat tatmin boşlukları bulunan bir **ihtiyaç** olabilir. Bir yerdeki insanların **ihtiyacı** olan ekmekleri sağlayan, fakat miktar, kalite ya da zamanlaması bakımından yetersiz fırınlar, bu **tam karşılanamayan ihtiyaca** bir örnektir.

Ya da bu **ihtiyaç** henüz hissedilmeyen, fakat tanıtma yoluyla ortaya çıkarılabilecek bir gereksinim olabilir. Birçok yeni tüketim malı buna örnek olabilir.

Girişimci, her iki tür **ihtiyacın** tesbiti için çeşitli yollar kullanabilir.

Soruşturma, ürünün piyasaya az miktarda verilip deneme yapılması, uzman önerisine başvurma gibi yöntemler kullanılabilir.

Bu amaçla kullanılan bir metod da **Bunu Yapabilirmisiniz Sergileri** dir. Bir sergi düzenlenir, kişi ve kurumlardan **ihtiyaçlarının** birer örneğini sergide teşhir edip tanıtımları istenir.

Sergiyi dolaşan girişimciler, buradan çeşitli iş fikirleri üretebilirler.

Bir diğer yöntem, belli bir çevredeki insanların **sorunlarını** saptayıp, bu **sorunlar** üzerine iş fikirleri inşa etmektir.

Örneğin, bedensel özürü bulunan insanların ulaşım ihtiyacı bir **sorundur**. Bir girişimci, bu kişiler için bir taşıma imkanı yaratıp, bir miktar maliyetinin de yerel idare ya da bir gönüllü kuruluş tarafından karşılanmasını istese, buradan bir iş imkanı doğabilir.

Ya da görmeyen insanların günlük gazete okumaları bir sorun ise, bir girişimci bir okuma servisi kurarak bundan para kazanabilir.

Veya işsizliğin kendisi bir **sorun** olduğuna göre **İş Yaratmak** bir girişimci tarafından ele alınabilir (bu dokümandaki yöntemler kullanılarak).

Özet olarak, **tatmin bekleyen ihtiyaçlar, işlerin kaynağıdır.**

Girişimcinin ilk vasfı, bir gözlemci olması, çevresindeki **sorunları**, tatmin bekleyen **ihtiyaçları** görebilmesidir.

Girişimcinin başarısı, bu saptamayı yaparken gösterdiği gerçekçiliğe bağlıdır. Gelir düzeyi yeterli olmayan bir ortamda kedi bisküviti satmaya kalkan bir girişimci sonuçta, kendisini bisküvitleriyle doyurmak zorunda kalabilir.

Tatmin bekleyen **ihtiyaç**lar bazen garip görünüşlü, çevre tarafından yadırganan **sorun**lara dayalı olabilir. Başarılı girişimcilerin çoğu da böyledir.

Örneğin, büyük hesap tablolarının yatay ve düşey toplamlarının tutturulması **sorunu**, 1978 yılında *Visi Calc* adlı bilgisayar programını yazan kişiyi milyarder yapmıştır.

Ya da, birçok yere mektup yazmak isteyen kişilere adres satmanın düşünülmesi de böyledir. Egzos gazını temizleyerek çevre kirliliğinin önlenmesi, yine bir **sorun** yoluyla para kazanmanın örneğidir.

Bir yörede iş yaratılacağı zaman kullanılan bir yöntem de, o yöreye yöre dışından giren mal ve hizmetlerin tesbitidir. Eğer o mal ve hizmet(ler)in yöre içinden temini, maliyet, teslim süresi, kalite vs yönünden kolaylık sağlıyorsa, birçok iş fikrine ulaşılmış demektir.

Bunu Yapabilir misiniz Sergileri bu amaçla da kullanılabilir.

İş yaratma organizasyonları (genellikle Teşebbüs Ajansları olarak adlandırılır) tarafından düzenlenebilecek bu tür sergiler, birçok yeni işin kaynağı olurlar.

Sonuç olarak denilebilir ki, bir ortamda yaratılabilecek iş sayısı, bu ortam içindeki kişi ve kuruluşların **ihtiyaç** potansiyeli ile doğru orantılıdır. O halde kişilerin, **ihtiyaç**ların farkına varması sağlanmalı (eğitim, tanıtma vb yollarla) ya da henüz oluşmamış **ihtiyaç**lar tahrik edilmelidir.

Girişimcilere, hangi alanlara bakmaları gerektiğini hatırlatmak üzere (o alanlarda mutlaka **ihtiyaç** var demek değildir), potansiyel iş fikirlerini açıklayan yayınlar mevcuttur.

Bir *Teşebbüs Ajansı* nın önemli işlevlerinden birisi, ait olduğu yöre için geçerli olabilecek iş fikirlerinin derlenip yayımlanmasıdır.

2.2-İhtiyacı Tatmin Edebilecek Beceri

Bir **iş**in ikinci önemli parçasıdır. Bir toplumdaki insanların **becerileri** ne kadar gelişmişse, yaratılabilecek **iş**lerin hacmi de o denli fazladır.

Bir kişiye kazandırılan **beceri**, o kişinin yeni mal ve hizmetler arzemesine, onu pazarlamasına, dolayısıyla çevrenin o mal veya hizmete **ihtiyaç** duymasına sebep olabilir.

Örneğin bebek bakıcılığı **becerisi** kazanan bir öğrenci derhal bu becerisinden etrafını haberdar etmeye kalkacak ve belki o güne kadar böyle bir hizmet olmadığı için bu hizmeti kullanmayanlar, talepte bulunmaya başlayacaklardır.

Vitrinlerde pazarlanan yeni ithal edilmiş mallara, bir çeşit "**ithal beceri**" gözüyle bakılabilir. Bunların alıcı buluyor olması, bu güne kadar bu **ihtiyaç**ların tatmin edilmeyi beklediğini gösterir.

Beceri öylesine sihirli bir kavramdır ki, kendi **ihtiyacı**nı kendi yaratan bir mal gibidir. Dolayısıyla **İş Yaratmanın** en kolay yollarından birisi, kişilere yeni **beceriler** kazandırılmasıdır.

Kazandırılan **beceri** ne kadar karmaşık (s sofistike) ise sağlayabileceği gelir de o denli yüksektir. Tabii ki o **becerinin**, gerçekten duyulan (ya da hatırlanabilecek olan) bir **ihtiyaca** karşı gelmesi şartıyla!

Bir toplumdaki **iş** hacmi, o toplumdaki kişilerin ortalama **beceri** düzeylerine (**beceri dokusu** denilebilir) bağlıdır.

Belirli bir **beceri** düzeyine sahip bir kişinin sağlayabileceği gelir, bu düzeye bağlıdır.

Eğer kişi (ya da toplum) herhangi bir yolla, sahip olduğu **beceriye** karşı gelen gelir düzeyinden daha yüksek bir gelir elde ediyorsa bunun anlamı, diğer bazı kişilerin de hak ettiklerinden daha az kazanıyor olmalarıdır. Yani bir çeşit haksız kazanç vardır.

2.3-"İhtiyaç"larla "Beceri"yi Birleştirme Yeteneği = Girişimcilik

Bir **iş**'in üçüncü, ama en önemli parçasıdır. **Girişimciliğin** en önemli unsuru ise, **etrafına bakmayı bilme** yeteneğidir. Buna yetenek denilebileceği gibi, sonradan kazanılabilecek bir beceri de denilebilir.

Çevresindeki sorunlara birer **iş** imkanı olarak bakabilen, kişi ve kurumların dile getirmediği ihtiyaçlarını saptayabilen kişiler gerçek **girişimcilerdir**.

Yolları su bastığı zaman, ayakkabısının ıslanmasını istemeyenleri bakışlarından tanıyıp onları sırta karşıya geçirenler, basit de olsa birer **girişimcidirler**.

Ya da insanların şehirlerin havasından bunaldığını tahmin ederek dağ yürüyüşü turları düzenleyenler de yine girişimcilerdir.

Benzer şekilde, şehirlerin kalabalığı dolayısıyla kurye işlerinin aksadığını görüp, motosikletli öğrenciler tarafından paket ulaştırma servisi veren kişiler de **girişimcilerdir**.

Sorunları birer imkan haline dönüştürmek, bir kişinin en değerli niteliğidir. Aynı olgu, toplumlar için de geçerlidir. Yüksek işçi ücretleri **sorununu** bir avantaj gibi kullanarak, Dünyanın en gelişmiş robot endüstrisini kuran ve işçilere de bunların tasarım, üretim, programlama ve bakım işleri gibi daha üst fonksiyonları yapabilecek **becerileri** kazandırıp, verdikleri yüksek ücretlerin bu defa tam karşılığını almayı becerebilen Japonlar bu duruma en iyi örnektir.

Girişimciliğin bir diğer özelliği riske katlanabilmektir. Sürekli ve fakat düşük bir gelire katlanmak yerine kendi işinin sahibi olarak bazen düşük (hatta hiç) ama bazen de yüksek gelir riskini üstlenebilmek, bir **girişimcinin** değişmez özelliğidir.

Bu açıdan bakıldığında, sürekli gelir sağlayan işler, bir bakıma o işlerde çalışanların en önemli kaynağını (risk alma yeteneğini) sürekli aşındıran birer törpüdür. Özellikle kamu görevleri, bu bakımdan kayda değerdir.

Bu önemli sakıncayı ortadan kaldırmak için tedbir geliştiren ülkelerde, **girişimciyi** cesaretlendirmek için belli bir süre (1 yıl gibi), sabit bir ücretle desteklemek gibi yöntemler kullanılmaktadır (İngiltere'deki *Enterprise Allowance Scheme* gibi).

Girişimciliğin bir bölümü aileden ve sosyal çevreden gelirse de bir bölümü eğitimle pekiştirilebilir. Özellikle **İş Yaratmayı** bir **iş** haline getirmiş ülkelerde bu amaçla uygulanan programlar mevcuttur. (A.B.D.'de kullanılan *PACE- Program for Acquiring Competence on Entrepreneurship - Girişimcilikte Yeterlik Kazandırma Programı - GiYKaP*).

2.4-İş Ortamı

İşi oluşturan bu 3 unsur (ihtiyaç, beceri ve girişimcilik), **iş ortamı** adı verilen bir ortam içinde bulunur. Eğer bu ortam uygunsa iş oluşur, değilse oluşmaz.

İşin doğması için bu ortamın yerine getirmesi gereken 3 koşulun durumuna gelince:

2.41-Kurallar Caydırmamalı

Kamu yönetimi, kamu düzenini sağlayabilmek için bazı kurallar, sınırlamalar koymak zorundadır. Eğer bunlar çok fazla, girift ve uygulamaları keyfiliğe açıksa girişimciler iş kurmaktan vazgeçerler.

İş kurma sırasında alınması gerekli izinler, ruhsat işlemleri ile **işlerin** yürütümü sırasındaki vergi, beyanname vb işlemler girişimciyi caydıran **engellerdir**.

Uygun bir iş ortamının en belirgin özelliği, girişimcinin önündeki engellerin azlığıdır. Özellikle kamu görevlilerinin, kendilerini girişimcilerin denetçisi veya amiri gibi değil, onların **işlerini kolaylaştırıcı yardımcılar** olarak görmesi son derece önemli bir ihtiyaç hatta bir zorunluktur.

Bu çerçeve içinde işareti gereken ve son derece yaygın olarak yapılan bir yanlış vardır: Kamu adına kural koyanlar genellikle, bazı suistimalleri önlemek, kötü niyetli bazı girişimcilerin kuralların boşluklarından yararlanarak haksız kazanç sağlamalarına engel olmak için, işleri zorlaştırıcı ek kurallar koyarlar. Bunlar delindikçe yeni ek kurallar getirilir.

Bunlar, kötü niyetlileri engelleyemez. Çünkü onların işi kuralları kötüye kullanmaktır. Ama diğer yandan dürüst girişimciler bundan büyük zarar görürler, bir kısım girişimciler de tamamen cayarlar.

Özet olarak, **İş Yaratma** konusunda **uygun ortam** oluşturmak için, girişimcilerin önlerindeki engeller kaldırılmalıdır*.

2.42- Kaynaklar Mevcut Olmalı

Uygun ortamın ikinci koşulu, gerekli **kaynakların** mevcut olmasıdır. Bir iş in gerektirdiği **kaynaklar** çok sayıdadır.

İlk bakışta **kaynak** denilince para akla gelirse de bu doğru değildir. Hatta para, kolay temin edilebildiği takdirde, girişimciyi yanıltan, diğer gereklerin yerine getirilmesini ihmal ettirebilen bir unsurdur.

Bir girişim parasız başarılı olamaz. Ama yalnız para ile de kati surette başarılı olunamaz. Paradan başka hiçbir kaynağa ihtiyacı olmadığına inanmış bir girişimciyi batmaktan koruyabilecek tek şans, arzuladığı parayı bulamamasıdır.

Bununla beraber, finansman kaynakları mevcut, fakat belli şartlar (gerçekçi bir **iş planı** gibi) yerine gelmemişse **erişilemez** olmalıdır.

Girişimci için önem taşıyan kaynakların bütününe **ÇOK YÖNLÜ DESTEK (ÇYD)** denilebilir. Bunun içinde; işini doğru yönetebilmesi için bilmesi gerekenleri öğrenebileceği eğitim **kaynakları**, teknolojik desteği alabileceği **kaynaklar** (patent kütüphaneleri, bilgi erişim imkanları, teknik danışma hizmetleri gibi), tek başına istihdam edemeyeceği uzman personeli temin edebileceği bir **sistem**** yer almaktadır.

Teşebbüs Ajanslarının bir fonksiyonu da bu ÇYD ortamını oluşturmaktır. Her yörenin **ihtiyaç profili** ve **girişimci profili** birbirinden farklı olduğu için, tüm ÇYD unsurlarının tek kuruluş (ve özellikle bu işle görevlendirilmiş bir kamu kuruluşu) tarafından **karşılanmaya çalışılmaması** hayati önem taşımaktadır.

Aksi halde bu, hiç bir destek sağlamamaktan daha kötüdür.

ÇYD ortamının vazgeçilmez -ama çok dikkatli kullanılması gereken- kaynağı paradır.

Girişim Sermayesi (venture capital), düşük faizli kredi ve hibe gibi mali imkanlar, kurulacak iş lerin yakıtı durumundadır.

2.43-Kaynaklar Erişilebilir Olmalı

Nihayet uygun **iş ortamının** üçüncü koşulu, bu ÇYD kaynaklarının pratik **erişilebilirliği**dir.

Tüm koşulları kağıt üzerinde sağlanmış olan, fakat pratikte kullanımı uzun formalitelere ya da uygulayıcıların keyfiliğine bağlanmış bir ÇYD sistemi **yok** demektir.

* Müteşebbisler Klübü (derneği) nün yayımlamış olduğu **GİRİŞİMCİLİĞİN ÖZENDİRİLMESİ** adlı çalışma dokümanı, bu alanda yapılması gerekenlerin başlıklarını sıralamaktadır.

** Çok sayıda uzman kişi çalıştıran ve bu kişilerin bazı boş zamanlarını, girişimcilere yardım (ücretsiz ya da düşük ücretle) olarak sağlayan büyük kuruluşlar yoluyla sağlanması, gelişmiş ülkelerde aşılmış bir yoldur. (secondment)

İş Yaratmak için yukarıda sıralanan ve 3+3 şeklinde formüle edilebilecek unsurlar toparlanırsa:

- 1.İhtiyaç
- 2.Beceri
- 3.Girişim

ve

- 1.Az engel
- 2.Kaynakların varlığı
- 3.Kaynakların erişilebilirliği

olarak özetlenebilir,

3.Bu Yolla Yaratılan İşin Yaşama Şansı

Bir işin **yaratılması** ile **yaşaması** iki ayrı özelliktir. Her yaratılan iş, yaşayabilir demek değildir. Nitekim bütün ülkelerde yaratılan işlerin bir bölümü batmaktadır.

Yaratılan bir işin batmaması için ise gereken **iyi yönetim** ve **uygun ortam** şartları, çok yönlü destek ortamının birer tabii sonucudur.

Bunun dışında bir öge ise nihai olarak bir işin ayakta kalıp kalamıyacağını belirlemektedir: **Innovation!**

Bir anlamda sürekli olarak yeniyeye doğru değişme demek olan innovation, bir girişimin ayakta kalıp kalamıyacağını belirleyen önemli bir faktördür.

Innovation, genellikle teknolojik alan için geçerli sanılırsa da burada kastedilen her alanda sürekli iyiye doğru değişimdir. Yönetimde, teknolojide, pazarlamada, ilişkilerde velhasıl **iş** ile ilgili her şeyde!

Başkalarının daha iyi yaptığı bir işten hiç kimse para kazanamaz, kazanmaması doğrudur da. Bir işi başkalarından daha iyi yapmanın yolu ise sürekli iyiye doğru değişmeden geçmektedir. Yani innovation'dan!

4.SONUÇ

Bir işin **yaratılması** için gereken şartlar buraya kadar özetlenmiştir.

Görüleceği üzere bu süreç basit değildir.

Bu süreci karmaşık ve meşakkatli bularak reddedenler bulunabilir. Bunların bir bölümü başka yollarla gelir sağlayabilirler de!

Ancak bir toplum için, bugünün acımasız rekabet Dünya'sında varlığını sürdürebilmenin bundan başka yolu mevcut değildir.

Azgın deniz dalgalarıyla başa çıkmanın en kolay yolu onlara direnmek değil, onunla birlikte hareket etmeye çalışmaktır. Bugün, ister kişiler ister Milletler düzeyinde olsun bu gerçeğin farkında olanlar ayakta kalacaklar, farkına varamayanlar ise varlıklarını sürdüremeyeceklerdir. Tarih bunu doğrulamaktadır.