T.C.
GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ

IV. YEREL EKONOMİLER KONGRESİ

BİLDİRİ KİTABI

"Sürdürülebilir Kalkınma Sürecinde Yerel Ekonomilerin Rolü"

24 - 26 MAYIS 2012

GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ

IV. YEREL EKONOMİLER KONGRESİ

Bildiriler Kitabı

EDİTÖRLER

Prof. Dr. Haydar AKYAZI
Yrd. Doç. Dr. Tarhan OKAN
Yrd. Doç. Dr. Alper Veli ÇAM
Yrd. Doç. Dr. Ahmet Mutlu AKYÜZ

24 – 26 Mayıs 2012
GÜMÜŞHANE

Gümüşhane Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınıdır ©

Bu kitabın basım, yayım ve satış hakları Gümüşhane Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesine aittir. Bütün hakları saklıdır.

Kitabın tümü yada bölümü/bölümleri Gümüşhane Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nin yazılı izni olmadan elektronik, optik mekanik yada diğer yollarla basılamaz, çoğaltılamaz, dağıtılamaz.

Copyright 2012 by Gümüşhane University, Faculty of Economics and Administrative Sciences.
All rights reserved.

No part of this book may be printed, reproduced or distributed by any electronical, optical, mechanical or other means without the written permission of Gümüşhane University, Faculty of Economics and Administrative Sciences

Kapak Düzeni
Yrd. Doç. Dr. Ahmet Mutlu AKYÜZ

Tasarım – Dizgi
Yrd. Doç. Dr. Tarhan OKAN
Yrd. Doç. Dr. Alper Veli ÇAM
Yrd. Doç. Dr. Ahmet Mutlu AKYÜZ

Gümüşhane-2012

Gümüşhane Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
29100 Bağlarbaşı, Gümüşhane
Tel: 0456 233 74 25
iibf@gumushane.edu.tr

IV. YEREL EKONOMİLER KONGRESİ BİLİM KURULU

Prof. Dr. Abdulkadir BULUŞ	: Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Abuzer PINAR	: Harran Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet AKSOY	: Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Aziz KUTLAR	: Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Bilal ERYILMAZ	: İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Prof. Dr. Ersan BOCUTOĞLU	: Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Fehmi KARASİOĞLU	: Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. H. Bahadır AKIN	: Aksaray Üniversitesi
Prof. Dr. İsa SAĞBAŞ	: Afyon Kocatepe Üniversitesi
Prof. Dr. İzzet GÜMÜŞ	: Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Jülide YILDIRIM	: TED Üniversitesi
Prof. Dr. Kaya ARDIÇ	: İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Muhlis BAĞDİGEN	: Zonguldak Karaelmas Üniversitesi
Prof. Dr. Murat KARAÖZ	: Akdeniz Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa ACAR	: Aksaray Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa SAKAL	: Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Nadir ÖCAL	: Ortadoğu Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Nihal YAYLA	: Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Osman KARAMUSTAFA	: Rize Üniversitesi
Prof. Dr. Osman OKKA	: KTO Karatay Üniversitesi
Prof. Dr. Suat OKTAR	: Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Taner ACUNER	: Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Üstün ÖZEN	: Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Zerrin TOPRAK	: Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Ali Rıza GÖKBUNAR	: Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Dündar Murat DEMİRÖZ	: İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Ersan ÖZ	: Pamukkale Üniversitesi
Doç. Dr. Fatih SAVAŞAN	: Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Fuat ERDAL	: İstanbul Teknik Üniversitesi
Doç. Dr. M. Fuat BASKICI	: Ankara Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet KARATAŞ	: Yalova Üniversitesi
Doç. Dr. Mikail ALTAN	: Selçuk Üniversitesi
Doç. Dr. Murat ÇETİN	: Bozok Üniversitesi
Doç. Dr. Mustafa AKAL	: Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Mustafa MIYNAT	: Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Naci Tolga SARUÇ	: Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Nezahat ALTUNTAŞ	: Karadeniz Teknik Üniversitesi
Doç. Dr. Tekin AKDEMİR	: Erciyes Üniversitesi
Doç. Dr. Temel GÜRDAL	: Sakarya Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ahmet Mutlu AKYÜZ	: Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ali ÇİFTÇİ	: Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Alper Veli ÇAM	: Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Bünyamin ER	: Karadeniz Teknik Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ekrem CENGİZ	: Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Halit ÇİÇEK	: Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Mehmet Ferhat ÖZBEK	: Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Mehmet TUNCER	: Karadeniz Teknik Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Muhammet ŞAHİN	: Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Suat Hayri ŞENTÜRK	: Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Tarhan OKAN	: Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Tarık VURAL	: İzzet Baysal Üniversitesi

IV. YEREL EKONOMİLER KONGRESİ DÜZENLEME KURULU

Dönem Başkanı	: Prof. Dr. Haydar AKYAZI *(İİBF Dekanı)*
Başkan Yardımcısı	: Yrd. Doç. Dr. Alper Veli ÇAM *(İİBF Dekan Yardımcısı)*
Kongre Sekreteri	: Yrd. Doç. Dr. Tarhan OKAN *(İİBF Dekan Yardımcısı)*
Kongre Sekreteri	: Yrd. Doç. Dr. Ahmet Mutlu AKYÜZ *(İşletme Bölüm Başkanı)*
Üye	: Doç. Dr. Orhan KÜÇÜK
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Ali ÇİFTÇİ
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Bülent DOĞRU
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Ekrem CENGİZ
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Fatih DAMLIBAĞ
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Hasan AYAYDIN
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Hilmi Erdoğan YAYLA
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Kadir ARSLANBOĞA
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Mahmut ERDOĞAN
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Mehmet Hanefi TOPAL
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Mehmet Ferhat ÖZBEK
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Muhammet ŞAHİN
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Müslüm BASILGAN
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Nihat YILMAZ
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Nuri BALTACI
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Salih AKKANAT
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Salih YILDIZ
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Suat Hayri ŞENTÜRK
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Tufan ÖZSOY
Üye	: Öğr. Gör. Burcu YILMAZ
Üye	: Öğr. Gör. Bülent BAL
Üye	: Öğr. Gör. Büşra TOSUNOĞLU
Üye	: Öğr. Gör. Handan ÇAM
Üye	: Öğr. Gör. Hasan Mahmut KALKIŞIM
Üye	: Öğr. Gör. Kadir SANCAK
Üye	: Öğr. Gör. Pınar HAYALOĞLU
Üye	: Arş. Gör. Aytaç UĞURLU
Üye	: Arş. Gör. Emel ÖZGENÇ YILDIZ
Üye	: Arş. Gör. Fatma OKUR ÇAKICI
Üye	: Arş. Gör. Gizem AKBULUT
Üye	: Arş. Gör. Gürsan CİVELEK
Üye	: Arş. Gör. Hümeyra UĞURLU
Üye	: Arş. Gör. İbrahim KARAASLAN
Üye	: Arş. Gör. İskender PEKER
Üye	: Arş. Gör. Kadir Caner DOĞAN
Üye	: Arş. Gör. Muhammed Kemal BOSTAN
Üye	: Arş. Gör. Mürşit RECEPOĞLU
Üye	: Arş. Gör. Nazlı ARIK
Üye	: Arş. Gör. Necla YILMAZ
Üye	: Arş. Gör. Orkun ÇELİK

İÇİNDEKİLER

Açılış Oturumu: Yerel Ekonomilerde İşgücü Piyasasının Önemi

Gümüşhane İli İşgücü Piyasası 1
Prof. Dr. İnci Kayhan KUZGUN

Türkiye'de Kırsal Göçün Kırsal Bölge Ekonomileri Üzerine Olası Etkileri 10
Yrd. Doç. Dr. Ertuğrul GÜREŞÇİ

Yerel Ekonomilerde Emek Yoğun İstihdam Politikaları: Gümüşhane Örneği 18
Yrd. Doç. Dr. Nuri BALTACI; Öğr. Gör. Pınar HAYALOĞLU

1. Oturum: Yerel Ekonomilerde Pazarlama ve Bilgi – İletişim Teknolojilerinin Kullanımı

Şehir Pazarlamasında Logolar Rekabet Avantajı Açısından Fırsat Olabilir mi? İl Belediye Logolarının İçerik Analizi 25
Arş. Gör. Kazım MERT

Yerel Kalkınma Açısından e-Ticaretin Önemi: Gümüşhane İlinde Bir Araştırma 33
Yrd. Doç. Dr. Abdulkadir ÖZDEMİR; Öğr. Gör Handan ÇAM

Yerel Ekonomilerde Kredi Kartı Kullanım Düzeyi: Gümüşhane İli Örneği 43
Yrd. Doç. Dr. Salih YILDIZ; Arş. Gör. Emel YILDIZ

2. Oturum: Yerel Ekonomilerde KOBİ'lerin Rolü

İşletme Kuluçkalarında Sunulan Destek Hizmetlerinin Yeni Kurulan Firmaların Hayatta Kalabilirliği Üzerine Etkisi: İş Geliştirme Merkezleri (İŞGEM) Örneği 52
Prof. Murat KARAÖZ; Prof. Dr. Murat Ali DULUPÇU; Doç. Dr. Mesut ALBENİ; Yrd. Doç. Dr. Hasan DEMİRGİL; Dr. Onur SUNGUR

Farklı Sektörlerdeki Girişimcilerin Girişimcilik Özelliklerinin Karşılaştırılması: Bir Uygulama 60
Doç. Dr. Orhan KÜÇÜK

KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına Alternatif bir Finansman Kaynağı: Gelişen İşletmeler Piyasaları 66
Yrd. Doç. Dr. Hasan AYAYDIN; Yrd. Doç. Dr. Nihat YILMAZ

Yerel Ekonomilerde KOBİ'lere Sağlanan Destekler: Trabzon/Arsin OSB Örneği 78
Arş. Gör. Gizem AKBULUT; Öğr. Gör. Büşra TOSUNOĞLU

3. Oturum: Yerel Ekonomilerde Dış Ticaret ve Turizmin Rolü

Dış Ticarette Mal Grupları ve Ülke Grupları İtibariyle Konsantrasyon Analizi: Konya ili Örneği 84
Doç. Dr. Ahmet AY; Arş. Gör. Mustafa GERÇEKER; İbrahim ÖZMEN

Gümüşhane'de Turizm İşletmeciliğinin Genel Görünümü: Stratejik Bir Analiz 94
Öğr. Gör. Hakan SEZEREL; Arş. Gör. Fazıl KAYA; Yrd. Doç. Dr. Sedat BOSTAN

Turistik Destinasyon Oluşturma ve Pazarlama: Gümüşhane Örneği 101
Öğr. Gör. Uğur AKDU; Yrd. Doç. Dr. Sedat BOSTAN

Bölgesel Gelişmişlik Farklarının Giderilmesinde Sürdürülebilir Turizm: Doğu Karadeniz Örneği 110
Öğr. Gör. İsmail ÇALIK; Arş. Gör. Ali KÖSTEPEN

4. Oturum: Sürdürülebilir Kalkınma

Sürdürülebilir Kalkınmanın Sağlanmasında Türkiye'nin Yenilenebilir Enerji Kaynakları Potansiyeli 121
Yrd. Doç. Dr. Abdullah ÖZDEMİR; Öğr. Gör. Erkan DENDEŞ

Sürdürülebilirlik ve Yerel Ekonomiye Katkısı Yönlerinden Orman Ürünleri Sanayisi 132
Yrd. Doç. Dr. Yener TOP; Yrd. Doç. Dr. İlker AKYÜZ; Doç. Dr. Turgay ÖZDEMİR; Prof. Dr. Kadri Cemil AKYÜZ

Türkiye'de Sürdürülebilir Kalkınma ve Enerji İlişkisi: Gümüşhane İli Örneği 139
Arş. Gör. Kadir Caner DOĞAN; Öğr. Gör. Hasan Mahmut KALKIŞIM

5. Oturum: Bankacılık Sektörünün Yerel Ekonomiler Üzerindeki Etkisi

Türkiye'de Katılım Bankacılığı Uygulamalarının Ülke Ekonomisine Etkisi: İstanbul Örneği 152
Arş. Gör. Mehmet AKYOL

Cumhuriyetin İlk Yıllarında Yerel Bankacılığın Ülke Ekonomisine Katkıları Konusunda Örnek Bir Kuruluş "Akşehir Bankası" 158
Öğr. Gör. Aytaç DEMİRAY; Öğr. Gör İ. Emre GÖKTÜRK

İŞLETME KULUÇKALARINDA SUNULAN DESTEK HİZMETLERİNİN YENİ KURULAN FİRMALARIN HAYATTA KALABİLİRLİĞİ ÜZERİNE ETKİSİ: İŞ GELİŞTİRME MERKEZLERİ (İŞGEM) ÖRNEĞİ*

Prof.Dr. Murat KARAÖZ[1]

Prof.Dr. Murat Ali DULUPÇU[2]

Doç.Dr. Mesut ALBENİ[2]

Yrd.Doç.Dr. Hakan DEMİRGİL[2]

Dr. Onur SUNGUR[2]

ÖZET

İşletme kuluçkaları; sundukları çeşitli destek hizmetleri sayesinde yeni girişimlerin oluşumunu ve gelişimini ve bu girişimlerin hayatta kalmasını amaçlayan destek mekanizmalarıdır. Bu çalışmanın amacı; işletme kuluçkalarının ve sunulan hizmetlerin firma performansına etkisinin İŞGEM bağlamında araştırılmasıdır. Çalışma, Türkiye genelinde 12 İŞGEM'i ve 414 firmayı kapsamaktadır. Oluşturulan araştırma modeli çerçevesinde; İŞGEM hizmetleri (1) büro hizmetleri, (2) paylaşılan/ortak hizmetler, (3) eğitim hizmetleri ve (4) danışmanlık hizmetleri olmak üzere 4 kategoriye ayrılmış ve analiz sonucunda tüm hizmet gruplarının firmaların hayatta kalma olasılıkları üzerinde önemli ve pozitif etkileri olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: İşletme Kuluçkaları, Yeni Firma Oluşumu, Hayatta Kalma Analizi, İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM), Cox Orantılı Hazard Regresyon Modeli

JEL Kodları: C14, C41, D02, D04, M13

ABSTRACT

Business incubators are mechanisms which aim to formation and development of new ventures and to survive of these ventures through various supportive services. The aim of this study is to examine the effects of business incubator programs and its services on tenant firm performance in the context of Business Development Centers (İŞGEMs). The study consists of 414 firms and 12 business incubators in Turkey. Within the framework of research model, business incubator services were categorized in 4 groups as (1) office services, (2) shared/common services, (3) education/training services and (4) counseling services and results show that all service groups have significant and positive effects on firms' survival probabilities.

Keywords: Business Incubators, New Firm Formation, Survival Analysis, Business Development Centers, Cox Proportional Hazard Regression Model

JEL Codes: C14, C41, D02, D04, M13

GİRİŞ

Yeni ve küçük işletmeler, pek çok ülkede ekonomik büyümenin itici gücü olarak görülmektedir. Son yıllarda, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan pek çok ülke, zenginlik kaynağı olarak görülen ya yeni işletme kurma ya da mevcut işletmeleri yeni faaliyetlere yönlendirme çabalarını arttırmışlardır. Yerel, bölgesel ve ulusal politika yapıcılar, son 20 yıldır; (1) mevcut firmaların ve endüstrilerin korunması, (2) başka bölgelerde kurulu firmaların bölgeye çekilmesi ve (3) yeni firmaların ve endüstrilerin yaratılması amaçlarıyla pek çok ekonomik gelişme programı uygulamaya koymaktadır (Ndabeni, 2008: 259; Lalkaka ve Abetti, 1999: 197). Yeni firmaların ve endüstrilerin yaratılmasıyla ilgili olarak; küçük ve orta ölçekli işletmelerin kurulmasını, hayatta kalmasını, büyümesini ve başarılı olmasını sağlamaya yönelik çok sayıda teknik ve işletme desteği mekanizması bulunmaktadır (Rice, 2002: 165). Bu uygulamalardan birisi de işletme kuluçkaları uygulamalarıdır. İşletme

* Bu çalışma, TÜBİTAK Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma Grubu 1001 Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Programı tarafından 109K139 nolu proje ve Süleyman Demirel Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Birimi tarafından 2684-D-11 nolu proje ile desteklenmiştir.

[1] Akdeniz Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

[2] Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

kuluçkası uygulamaları; yeni girişimlerin oluşumunu, gelişim süreçlerini hızlandırmayı ve hayatta kalabilirliklerini sağlamayı amaçlayan bir stratejidir (Abduh vd, 2007: 74; Lumpkin ve Ireland, 1988: 61; Aernoudt, 2004; Chan ve Lau, 2005: 1216; Adegbite, 2001: 157). Bu uygulamalar, sundukları birtakım destekleyici hizmetler sayesinde, yeni kurulan küçük işletmelerin, sahip oldukları zayıflıkların üstesinden gelerek zorlu ilk yıllarını başarılı bir şekilde atlatmalarını ve hayatta kalabilirliklerini arttırmayı amaçlamaktadır (Grimaldi ve Grandi, 2005: 111; Peters, Rice ve Sundararajan, 2004: 83; Phan, Siegel ve Wright, 2005: 169; Allen ve McCluskey, 1990: 62). Tüm Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de bu uygulamalar, "İş Geliştirme Merkezleri" (İŞGEM) olarak uygulanmaktadır. İŞGEM'ler de, "kuluçka" mantığına uygun olarak pek çok destekleyici hizmet sunmakta ve böylelikle girişimciliğin yaygınlaştırılmasını, yeni firma oluşumunu ve bu firmaların hayatta kalabilmesini sağlamayı amaçlamaktadır.

Bu çalışmanın amacı; işletme kuluçkaları uygulamalarının ve kuluçkalarda sunulan hizmetlerin firma performansına etkisinin İŞGEM bağlamında araştırılmasıdır. Araştırma kapsamında, Türkiye'de yer alan 12 İŞGEM'de sunulan destek hizmetlerinin firma hayatta kalma olasılığı üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Böylece; İŞGEM'lerde sunulan hizmetler arasında hayatta kalmayı en fazla etkileyen veya hayatta kalma üzerinde düşük etkisi olan / hiç etkisi olmayan hizmetlerin ortaya çıkarılması mümkün olacaktır.

1. YENİ KURULAN İŞLETMELERDE BÜYÜME VE HAYATTA KALMA

Mikro, küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ), pek çok ülkede önemli ölçüde istihdam ve ekonomik çıktı yaratmaktadır. Örneğin; Birch (1979: 8) tarafından yapılan araştırmaya göre, ABD ekonomisinde yaratılan yeni işlerin üçte ikisinden fazlası 20 veya daha az işçi çalıştıran işletmeler tarafından, %81,5'i de 100'den az işçi çalıştıran işletmeler tarafından yaratılmıştır. Berney (1985: 687) tarafından yapılan çalışmada da, yeni işlerin %58'inin küçük işletmeler tarafından yaratıldığı vurgulanmıştır. Buna benzer pek çok çalışma ekonomik gelişmenin etkin bir yöntemi olarak küçük işletmelerin yaratılmasına ve geliştirilmesine ilgi için önemli bir kaynak oluşturmaktadır. Ancak, ekonomideki önemli rollerine ve paylarına rağmen, yeni kurulan pek çok küçük işletme, kuruluşlarının ilk yıllarında başarısız olmakta ve yalnızca küçük bir kısmı hayatta kalabilmekte ve büyüyebilmektedir (Ndabeni, 2008: 259). Örneğin; Kanada'da yapılan bir çalışmanın sonuçlarına göre; 5 işçiden daha az istihdama sahip işletmelerin %72'si ilk yıl hayatta kalabilmekte (bir diğer ifadeyle %28'i ilk yılın sonunda hayatta kalamamakta), bunların yalnızca %44'ü 3 yılın sonunda hayatta kalabilmektedir (Verma, 2004: 3).

Küçük işletmelerin başarısızlığı ile ilgili ortak olarak ele alınan nedenler genellikle zayıf pazarlama, zayıf yönetim ve sermaye eksikliği olarak sıralanmaktadır. Storey ve Tether (1998: 939-942), AB ülkelerinde yeni ve teknolojiye dayalı küçük firmaların oluşum ve gelişimlerini kolaylaştıran veya engelleyen faktörleri ele alan çalışmalara ilişkin bir literatür taraması yapmıştır. Yapılan çalışma sonucunda, ele alınan 19 çalışmanın 18'inde firmaların oluşum ve gelişimini engelleyen iş ile ilişkili *(business-related)* kısıtlara vurgu yapıldığı sonucuna ulaşılmıştır. İş ile ilişkili kısıtların büyük çoğunluğu finans ile ilgili olmakla birlikte, pazarlama eksikliği, kredibilite eksikliği, deneyimli personel eksikliği, planlama eksikliği ve yönetim eksikliği sorunları da önemli olmaktadır.

Küçük işletmelerin hayatta kalma oranlarının düşük olmasının yanı sıra, büyüme konusunda da bazı sıkıntıları bulunmaktadır. Pek çok firma, 10'dan fazla çalışanın ötesine geçememekte, yani "mikro" işletme olarak kalmaktadır. Pek çok küçük işletme büyümemekte ve büyüyen firmaların büyüme oranları da düşük olmaktadır (Havnes ve Senneseth, 2001: 294).

Dolayısıyla, bir yanda küçük işletmelerin yüksek başarısızlık oranı, diğer yanda ekonomiye ve topluma yaptıkları katkılar bir arada değerlendirildiğinde; yeni kurulan işletmelerin söz konusu zayıflıklarının giderilmesi, hayatta kalabilirlik oranlarının arttırılması ve büyümelerinin sağlanması konularında küçük işletmelerin desteklenmesi büyük önem arz etmektedir. Bu kapsamda, pek çok ülkede küçük işletmelere yönelik çok sayıda destek mekanizması bulunmaktadır. Bu stratejiler genellikle yeni ve küçük işletmelerin kurulması, gelişmesi, büyümesi ve hayatta kalmasıyla ilişkili uygulamalardır. Bu kavram ve stratejiler arasında yer alan KOBİ destek mekanizmalarından birisi olarak işletme kuluçkaları *(business incubators)*, daha yaygın bir biçimde, girişim gelişiminde umut vaat eden bir mekanizma olarak görülmektedir (Lumpkin ve Ireland, 1988: 60).

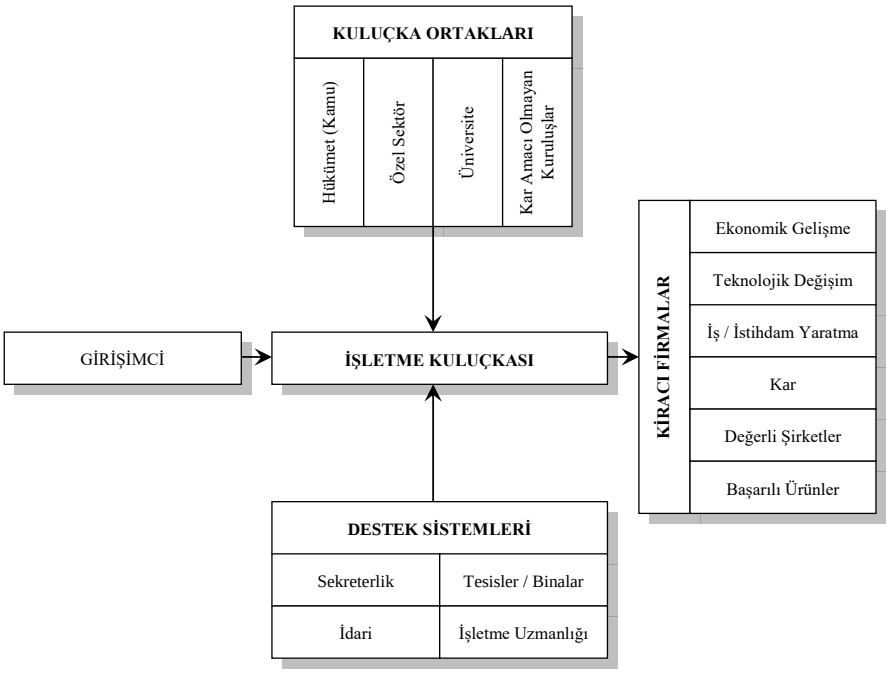
2. İŞLETME KULUÇKASI KAVRAMI VE TÜRKİYE'DE KULUÇKA UYGULAMALARI

İşletme kuluçkaları uygulamaları, genel olarak, yeni girişimlerin desteklenmesine, girişimciliğin teşvik edilmesine, yeni iş olanakları yaratılarak istihdamın arttırılmasına ve işsizliğin azaltılmasına ve yerel/bölgesel ve ulusal düzeyde AR-GE ve inovasyon kapasitesinin arttırılmasına odaklanmaktadır. Kuluçka ifadesi genellikle, yeni firmaların büyüyüp yetiştirildikleri ve onların gelişmesine olanak sağlayan destekleyici kurumlar/kuruluşlar için kullanılan genel bir tanımlamadır (Chan ve Lau, 2005: 1216;). Allen ve McCluskey (1990: 62), işletme kuluçkalarını; firma oluşumu, büyümesi ve hayatta kalmasına olanak sağlayan bir ortamda uygun ofis alanı; paylaşılan destek hizmetleri ve iş geliştirme desteği sağlayan uygulamalar olarak tanımlamakta ve yeni kurulan şirketlerin bilgi, tecrübe ve yetenek açıklarını kapatmalarında yardımcı olduklarını belirtmektedir. Benzer şekilde; Allen ve Rahman (1985: 12)'a göre işletme kuluçkası; kiralık alan, paylaşılan ofis hizmetleri ve işletme danışmanlığı desteği sağlayarak firmaların başlangıç aşamalarında büyümelerini destekleyen uygulamalardır.

İşletme kuluçkaları uygulamaları, yeni ve küçük girişimlerin desteklenmesi hususunda tüm dünyada giderek yaygın bir şekilde uygulamaya koyulmaktadır. Avrupa Komisyonu Girişim Genel Müdürlüğü tarafından hazırlanan bir rapora göre; Batı Avrupa'da 900'den fazla işletme kuluçkası bulunmaktadır (EC-EDG, 2002: 12). ABD'de ise Ulusal İşletme Kuluçkaları Birliği (NBIA) verilerine göre 1997 yılında 550 işletme kuluçkası bulunurken, bu sayı 2003 yılı itibariyle 950'ye ulaşmıştır ve bu rakamlar her geçen gün artmaktadır. 2003 yılı itibariyle dünya genelinde 3.500'den fazla kuluçka bulunmaktadır (Lalkaka, 2003: 31).

İşletme kuluçkaları, sundukları birtakım destekleyici hizmetler sayesinde, yeni kurulan küçük işletmelerin, sahip oldukları zayıflıkların üstesinden gelerek zorlu ilk yıllarını başarılı bir şekilde atlatmalarını ve hayatta kalabilirliklerini arttırmayı amaçlamaktadır. Bu hizmetler genel olarak; esnek ve uygun fiyatlı kiralanabilir alan, toplantı, konferans salonu, kafeterya gibi paylaşılan hizmetler, fotokopi, faks vb, mobilya, gibi iş-ofis ekipmanı sağlanması, sekreterlik hizmetleri, muhasebe hizmetler, danışmanlık ve işletme desteği hizmetleri ve uzman ağbağlara erişim gibi hizmetleri kapsamaktadır. Kuluçka hizmet türleri ile ilgili yapılan çalışmalarda, farklı ayrımlar da bulunmakla birlikte (bakınız: Fry, 1987; Bollingtoft ve Ulhoi, 2005; Abduh vd, 2007), genel olarak kuluçka sürecinde öne çıkan 5 temel hizmet grubu tanımlanmaktadır. Bunlar; (1) büro hizmetleri, (2) ortak hizmetler, (3) eğitim hizmetleri, (4) danışmanlık hizmetleri ve (5) ağbağlaşma hizmetleridir.

Şekil 1. Kuluçka Sisteminin Genel Yapısı



Kaynak: Verma, 2004: 18.

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de uygulanmakta olan bu uygulamanın, Batı'ya kıyasla pek fazla bir geçmişi bulunmamaktadır. Türkiye'de temel olarak bakıldığında; işletme kuluçkası tanımlamasına uyan üç yapılanma olduğu görülmektedir. Bunlardan ilki; Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER)'dir. TEKMER'ler, yeni bir ürün ve üretim teknolojilerini geliştiren işletmelerin araştırma ve gelişmelerini sağlamak

ve bu çerçevede destek vermek amacıyla KOSGEB, üniversiteler ve odalar ile yapılan işbirliği ile kurulan, işletmelere işlik tahsis edilerek KOSGEB tarafından işletilen teknoloji geliştirme merkezlerini ifade etmektedir (Resmi Gazete, 2005: 2). Ülkemizde, KOSGEB Teknoloji Geliştirme Merkezleri 1990 yılında kurulmaya başlanmıştır. İkincisi, Duvarsız Teknoloji İnkübatörleri (DTİ)'dir. DTİ'ler, yeni bir ürün ve üretim teknolojisi geliştiren işletmelere teknoloji araştırma ve geliştirme desteği vermek amacıyla KOSGEB ve üniversite yanı sıra odalar, teknoloji geliştirme bölgesi kurucu ve işleticisi anonim şirketleri arasında işbirliği protokolleri ile yürütülen yapılanmaları ifade etmektedir (Resmi Gazete, 2005: 2). Son olarak, bu çalışmaya konu olan İŞGEM'ler ise ilk defa 1997 yılında uygulamaya koyulmuştur. Ardından Dünya Bankası desteği ve Özelleştirme İdaresi Başkanlığı (ÖİB) tarafından yaygınlaştırılan İŞGEM'ler, Türkiye'de yeni firma ve istihdam oluşumu ve bölgesel kalkınma için uygun birer politika aracı halini almıştır. Bugün, pek çok politika ve strateji dokümanında genel olarak kuluçka uygulamalarının ve özel olarak İŞGEM uygulamalarının yaygınlaştırılmasına vurgu yapılmaktadır. İŞGEM'ler de, "kuluçka" mantığına uygun olarak pek çok destekleyici hizmet sunmakta ve böylelikle girişimciliğin yaygınlaştırılmasını, yeni firma oluşumunu ve bu firmaların hayatta kalabilmesini sağlamayı amaçlamaktadır.

3. İŞLETME KULUÇKALARINDA SUNULAN HİZMETLERİN HAYATTA KALMA ÜZERİNDEKİ ROLÜ: İŞGEM UYGULAMASI

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı; işletme kuluçkaları uygulamalarının ve kuluçkalarda sunulan hizmetlerin firma performansına etkinliğinin araştırılmasıdır. Çalışma kapsamında işletme kuluçkalarında sunulan hizmetlerin firma performansı üzerindeki rolü ele alınmaktadır. Çalışma, kuluçka içerisinde mevcut olan ve daha önce kuluçkada bulunmuş ve mezun olmuş (hayatta olan veya başarısız olan) firmalar arasında karşılaştırmalı analize dayanmaktadır.

3.2. Araştırmanın Kapsamı

Bu çalışma, TÜBİTAK 109K139 nolu "İş Kuluçkalarında Yeni Kurulan Girişimlerin Hayatta Kalma ve Büyüme Performansını Etkileyen Faktörler: KOSGEB İş Geliştirme Merkezleri (İŞGEM) Üzerine Bir Araştırma" projesinin bir ürünü olup, Türkiye'de işletme kuluçkaları olarak uygulanmakta olan İş Geliştirme Merkezlerini (İŞGEM) kapsamaktadır. Söz konusu İŞGEM'ler; Adana, Diyarbakır, Elazığ, Ereğli, Eskişehir, Mersin, Nevşehir, Samsun, Tarsus, Van, Yozgat ve Zonguldak İŞGEM'dir. Buna karşın, Kütahya, İstanbul, Çorum ve Hacıbektaş Kadın İş Geliştirme Merkezleri (KİŞGEM) bu çalışma kapsamında yer almamaktadır.

Çalışma, söz konusu 12 İŞGEM'de mevcut bulunan ve kuluçka süreci devam eden 238 firma ile daha önce İŞGEM'de bulunmuş ve kuluçka sürecinin dışına çıkmış 176 firma olmak üzere toplam 414 firmayı kapsamaktadır.

3.3. Araştırma Yöntemi

Çalışma kapsamında; 12 işletme kuluçkası ve söz konusu kuluçkalarda mevcut bulunan ve mezun olmuş toplam 414 firmayı kapsayan yüzyüze anket uygulaması yapılmıştır. Uygulanan anketin hazırlanmasında, işletme kuluçkaları konusunda daha önceden yapılmış tez çalışmalarından ve yurtdışı yayınlardan yararlanılmıştır. Anketin hazırlanmasında; büyük ölçüde Karaöz ve Albeni (2011), Demirgil (2008), Verma (2004), Shahidi (1998), Köseoğlu (2007) ve Sungur (2007) tarafından yapılan çalışmalarda uygulanan anketlerden yararlanılmıştır. Anketin uygulamasında, TÜBİTAK 109K139 nolu proje kapsamında görevlendirilen araştırmacılardan destek alınmış ve araştırma ekibi yardımıyla 12 İŞGEM'de anket çalışmaları yürütülmüştür. Anket çalışması sonucunda elde edilen veriler STATA programı yardımıyla analiz edilmiştir. Metodoloji olarak "hayatta kalma analizi" *(survival analysis)* uygulanmış ve Cox Orantılı Hazard Regresyon Modeli kullanılmıştır.

3.4. Veri Seti ve Değişkenler

Araştırmada kullanılan değişkenler ve değişkenlere ait tanımlamalar aşağıdaki tabloda sunulmaktadır.

Tablo 1. Araştırmada Kullanılan Değişkenler ve Tanımlamalar

BAĞIMLI DEĞİŞKEN		
FAILURE	Firma Başarı Durumu	Hayatta: 0, Değil: 1
AÇIKLAYICI DEĞİŞKENLER		
LNCALISAN	Firmanın kuruluş ölçeği/çalışan sayısı (Logaritmik Ölçek)	Nümerik Değer
ORTAKSAY	Firmadaki ortak sayısı	Nümerik Değer
REKLAM	Firmanın reklam yapma durumu	Yapmayan: 0, Yapan: 1
MARKA	Firmanın marka sahibi olma durumu	Yok: 0, Var: 1
YENILIK	Firmanın yenilik yapma durumu	Yapmayan: 0, Yapan: 1
IHRACAT	Firmanın ihracat yapma durumu	Yapmayan: 0, Yapan: 1
CINSIYET	Girişimcinin Cinsiyeti	Erkek: 0, Kadın: 1
LNYAS	Girişimcinin yaşı (Logaritmik ölçek)	Logaritmik Değer
EGTMUNIV	Girişimcinin Üniversite Okuma Durumu	Hayır: 0, Evet: 1
DNYMYON	Girişimcinin geçmiş deneyimi (Yıl)	Nümerik Değer
AILECEVRE	Girişimcinin ailesinde başka girişimcilerin olması	Yok: 0, Var: 1
TEKGELIR	Girişimcinin tek gelirinin sadece firma geliri olması	Hayır: 0, Evet: 1
SEKTORGRUP	Firmanın Bulunduğu Faaliyet Alanı	Hizmet: 0, Sanayi: 1
REKABET	Firmanın Bulunduğu Sektördeki Rekabet Düzeyi	5'li Likert Ölçeği
ISGEMOLCEK	İŞGEM'in büyüklüğü (Toplam işlik sayısı)	Nümerik Değer
LNILGSMH	İŞGEM'in Bulunduğu İlin 2001 yılı itibariyle il bazında GSMH Düzeyi - Milyon Dolar (Logaritmik ölçek)	Nümerik Değer
HZMBURO	Firmaların büro hizmetlerinden yararlanma durumu	Hizmet Almadı = 0, Aldı = 1
HZMORTAK	Firmaların ortak/paylaşılan hizmetlerden yaralanma durumu	Hizmet Almadı = 0, Aldı = 1
HZMDANIS	Firmaların danışmanlık hizmetlerinden yararlanma durumu	Hizmet Almadı = 0, Aldı = 1
HZMEGTM	Firmaların eğitim hizmetlerinden yararlanma durumu	Hizmet Almadı = 0, Aldı = 1
HZMNET	Firmaların ağbağlaşma faaliyetlerinden yararlanma durumu	Hizmet Almadı = 0, Aldı = 1
KRIZ	Firma, kriz dönemlerinde kurulmuşsa 1, değilse 0	
ISGEM3YIL	Firma, İŞGEM'in ilk 3 yılı içerisinde kurulmuşsa 1; değilse 0	

3.5. Araştırma Modeli ve Sonuçlar

Model kurulmadan önce, ilk olarak; işletme kuluçkalarında sunulan farklı hizmet gruplarını ifade eden eden HZMBURO, HZMORTAK, HZMDAN ve HZMEGTM değişkenleri arasında korelasyon analizi yapılmıştır. Korelasyon analizinin sonuçları Tablo 2'de sunulmaktadır.

Tablo 2. Değişkenlere Ait Korelasyon Analizi

	HZMBURO	HZMORTAK	HZMDAN	HZMEGTM
HZMBURO	1.0000			
HZMORTAK	0.8226	1.0000		
HZMDAN	0.7179	0.8054	1.0000	
HZMEGTM	0.6662	0.7448	0.7525	1.0000

Buna göre; işleme kuluçkalarında sunulan hizmetlere yönelik olarak oluşturulan değişkenlerin kendi aralarında yüksek bir korelasyon olduğu görülmektedir. Dolayısıyla; işletme kuluçkalarında sunulan hizmet türlerinin tek tek incelendiği 4 farklı model kurulması gerekmektedir. Buna göre; söz konusu hizmetlerden yalnızca HZMBURO değişkenini içeren Model 1, yalnızca HZMORTAK değişkenini içeren Model 2, yalnızca HZMDAN değişkenini içeren Model 3 ve yalnızca HZMEGTM değişkenini içeren Model 4 oluşturulmuştur (Bakınız: Tablo 3). Oluşturulan 4 modele ilişkin Cox Orantılı Hazard Regresyon sonuçları Tablo 3'te sunulmaktadır.

Değişkenlerin anlamlılığına bakıldığında; kuluçkada sunulan hizmetleri ifade eden HZMBURO, HZMORTAK, HZMDANIS ve HZMEGTM değişkenlerinin modele tek tek dahil edilmesi durumunda tamamının anlamlı çıktığı görülmektedir. Bununla birlikte; oluşturulan 4 modelin tamamında TEKGELIR, LNYAS, DNYMYON, ORTAKSAY, ONLYSELFFIN, YENILIK, ISGEM3YIL, ISGEMOLCEK ve HZMNETWORK değişkenleri ortak olarak anlamlı çıkmaktadır. Buna karşın; CINSIYET, EGTMUNIV, AILECEVRE, IHRACAT, LNCALISAN, REKLAM, MARKA, SEKTORGRUP, REKABET, KRIZ ve LNILGSMH değişkenlerinin her 4 modelde de anlamsız çıktığı görülmektedir.

Tabloda yer alan 4 model incelendiğinde, en yüksek olabilirlik (Likelihood) değerine sahip olan modelin Model 1 olduğu görülmektedir. Model 1, -69.69 olabilirlik değeri ile diğer modellerle

karşılaştırıldığında en uygun model olarak görülmektedir. Buna göre; HZMBURO değişkenini içeren modelin açıklama gücü diğer modellere göre daha yüksek olmaktadır.

Tablo 3. Hayatta Kalmayı Etkileyen Değişkenlere İlişkin Cox Orantılı Hazard Regresyon Modelleri

	MODEL 1		MODEL 2		MODEL 3		MODEL 4	
	HR	z	HR	z	HR	z	HR	z
tekgelir	30.843	3.34*	20.332	3.49*	13.968	3.15*	14.986	3.19*
cinsiyet	0.486	-0.82	0.707	-0.39	0.707	-0.39	0.539	-0.68
lnyas	165.909	2.87*	76.380	2.73*	54.203	2.48**	42.645	2.34**
egtmuniv	1.634	0.73	1.816	0.91	1.727	0.83	1.557	0.67
dnymyon	0.878	-2.76*	0.899	-2.51**	0.914	-2.05**	0.901	-2.25**
ailecevre	1.152	0.23	1.395	0.59	1.289	0.46	1.200	0.34
ortaksay	0.019	-2.82*	0.057	-2.40**	0.065	-2.17**	0.055	-2.23**
ihracat	5.515	1.15	4.906	1.16	6.411	1.43	11.600	1.70
lncalisan	0.932	-0.26	1.005	0.02	0.996	-0.01	0.861	-0.54
onlyselffin	6.679	2.31**	6.805	2.61*	5.207	2.24**	7.802	2.64*
yenilik	0.104	-2.25**	0.089	-2.44**	0.090	-2.48**	0.089	-2.34**
reklam	0.923	-0.13	1.079	0.14	0.922	-0.15	1.010	0.02
marka	8.225	1.54	6.253	1.49	3.913	1.16	4.886	1.18
sektorgrup	1.369	0.27	1.388	0.29	2.283	0.74	1.974	0.59
rekabet	1.153	0.50	1.078	0.29	0.914	-0.37	1.009	0.04
kriz	1.265	0.37	1.210	0.33	0.864	-0.27	1.441	0.62
lnilgsmh	0.741	-0.47	0.671	-0.65	0.685	-0.64	0.798	-0.37
isgem3yil	0.072	-3.38*	0.078	-3.25*	0.115	-2.84*	0.134	-2.58*
isgemolcek	0.935	-3.21*	0.941	-3.00*	0.943	-2.77*	0.945	-2.72*
hzmburo	0.074	-3.58*	-	-	-	-	-	-
hzmortak	-	-	0.159	-2.69*	-	-	-	-
hzmdanis	-	-	-	-	0.313	-2.06**	-	-
hzmegtm	-	-	-	-	-	-	0.152	-2.42**
hzmnetwork	0.033	-3.22*	0.041	-3.29*	0.045	-3.25*	0.036	-3.35*
Log Like.	**-69.69**		-73.92		-75.68		-74.19	
Chi2	**71.51**		63.05		59.55		62.53	
Prob>chi2	**0.0000**		0.0000		0.0000		0.0000	

* %1 önem seviyesinde, ** %5 önem seviyesinde, *** %10 önem seviyesinde anlamlılığı belirtmektedir.

Hayatta kalmayı en iyi açıklayan değişkenlerin belirlenmesinden ve nihai modelin oluşturulmasından sonra, katsayıların anlamlılığının ve hayatta kalma üzerindeki etkisinin açıklanmasına geçilebilir. Model sonucunda elde edilen HR değeri, tehlike oranını belirtmekte olup; 0 ile sonsuz arasında olmaktadır. Elde edilen HR değerinin 1'den büyük olması, ilgili değişkenin 1 (EVET) olmasının, 0 (HAYIR) olmasına kıyasla daha yüksek olasılıkla başarısızlığa uğrayacağını ortaya koymaktadır. Tersine, HR değerinin 1'den küçük olması, başarısızlığa uğrama olasılığının düşmesini, bir diğer ifadeyle hayatta kalma olasılığının artmasını ifade etmektedir.

Buna göre; TEKGELIR değişkenine yönelik elde edilen HR değeri (30.843), girişimcinin tek gelir kaynağının mevcut işletme olması durumunda başarısız olma olasılığının 30,8 kat arttığını ifade etmektedir. Dolayısıyla, söz konusu değişkenin, hayatta kalma üzerinde olumsuz bir etkisi olduğunu söylemek mümkündür. Benzer şekilde; girişimcinin mevcut işletmeyi sadece kendi imkânlarıyla kurması (ONLYSELFFIN değişkeni), başarısız olma olasılığını 6,6 kat arttırmakta ve hayatta kalma üzerinde olumsuz bir etki yaratmaktadır. DNYMYON, ORTAKSAY, YENILIK, ISGEM3YIL, ISGEMOLCEK, HZMBURO ve HZMNETWORK değişkenlerinin ise hayatta kalma üzerinde olumlu bir etkisi olduğu görülmektedir. Örneğin; girişimcinin daha önce başka bir firmada yöneticilik deneyimine sahip olması (DNYMYON değişkeni) yeni kurulan firmanın başarısız olma olasılığını 1,14 kat (1 / 0,878) arttırmaktadır. Benzer şekilde, firmanın herhangi bir inovasyon (yenilik) faaliyetinde bulunması, hayatta kalma olasılığını yaklaşık 10 kat (1 / 0,104) arttırmaktadır.

Kuluçka hizmetleri ile ilgili olarak; İŞGEM'lerde sunulan büro hizmetlerinden yararlanan firmaların, büro hizmetlerinden yararlanmayan firmalara kıyasla hayatta kalma olasılığı 13,5 kat daha fazla olmaktadır. İŞGEM içerisinde veya İŞGEM dışarısında yer alan diğer firmalar, kurumlar, kuruluşlar ve/veya üniversite ile işbirliği içerisinde olan ve ağbağlaşmaya sahip olan firmaların hayatta kalma olasılıkları da, söz konusu aktörlerin hiçbiriyle herhangi bir işbirliği ve ağbağlaşma içerisinde olmayan firmalara kıyasla 30,3 kat daha fazla olmaktadır.

Bununla birlikte; firma kurucusunun cinsiyetinin, eğitim durumunun, ailesinde başka girişimci olmasının, firmanın ihracat durumunun, çalışan sayısının, reklam yapmasının, marka sahibi olmasının, faaliyet sektörünün hayatta kalma üzerinde herhangi bir anlamlı etkisi bulunmamıştır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada; yeni ve küçük işletmelerin oluşumuna ve KOBİ'lerin desteklenmesine yönelik olarak uygulanan işletme kuluçkaları programlarının ve sunulan hizmetlerin etkinliği araştırılmıştır. Oluşturulan araştırma modeli çerçevesinde İŞGEM'lerde sunulan hizmetler; (1) büro hizmetleri, (2) ortak hizmetler, (3) eğitim hizmetleri ve (4) danışmanlık hizmetleri olarak sınıflandırılmış ve tüm hizmet gruplarının firmaların hayatta kalma olasılıkları üzerinde önemli ve pozitif etkileri olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tüm hizmet gruplarında, söz konusu hizmetlerden yararlanan firmaların hayatta kalma olasılıkları, hizmetlerden yararlanmayan firmaların hayatta kalma olasılıklarından önemli ölçüde yüksek olmaktadır.

Bu çalışmada elde edilen bulgular; kuluçka firmaları, kuluçka yöneticileri, iktisadi gelişme kuruluşları ve politika kurumları (Kalkınma Ajansları ve KOSGEB gibi) ve ilgili diğer kurum/kuruluşlar için öneriler ve öngörüler sunmaktadır. Çalışma, elde edilen bulgular neticesinde, şu öneriler ile son bulmaktadır:

Girişimciler yalnızca finansal sermaye sağlama ve bu kaynaklara erişim imkânları sunarak desteklenmemeli, aynı zamanda danışmanlık, eğitim ve sosyal ve beşeri sermaye oluşumu (ağbağlaşma, işbirliği) konularında da desteklenmelidir.

Hayatta kalma açısından oldukça önemli olan söz konusu destek hizmetlerinin daha çok sayıda kiracı firmaya ulaştırılması, firmaların bu hizmetlerden yararlanma düzeylerinin arttırılması, genel olarak kuluçkaların (İŞGEM'lerin) başarısını daha da arttıracaktır.

İŞGEM'lerde yer alan girişimlerin başarısını garanti altına almak ve performanslarını arttırmak için özellikle aşağıdaki hizmetlerden daha çok firmanın yararlanmasının sağlanması önem arz etmektedir:

- Personel / insan kaynakları yönetimi danışmanlığı
- Pazarlama / reklam danışmanlığı
- Patent başvuruları konusunda danışmanlık
- İhracat / ithalat danışmanlığı
- Hukuki / yasal danışmanlık
- Genel olarak ağbağlaşma faaliyetleri (Hem İŞGEM içi hem de İŞGEM dışı)

KAYNAKÇA

ABDUH, M., C. D'SOUZA, A. QUAZI ve H.T. BURLEY (2007), "Investigating and Classifying Clients' Satisfaction with Business Incubator Services", **Managing Service Quality**, 17(1), 74-91.

ADEGBITE, O. (2001), "Business Incubators and Small Enterprise Development: The Nigerian Experience", **Small Business Economics**, 17, 157-166.

AERNOUDT, R. (2004), "Incubators: Tool for Entrepreneurship?", **Small Business Economics**, 23, 127-135.

ALLEN, D.N. ve R. MCCLUSKEY (1990), "Structure, Policy, Services and Performance in the Business Incubator Industry", **Entrepreneurship Theory and Practice**, Winter, 15(2), 61-77.

ALLEN, D.N. ve S. RAHMAN (1985), "Small Business Incubators: A Positive Environment for Entrepreneurship", **Journal of Small Business Management**, 23(3), 12-22.

BERNEY, R.E. (1985), "A Theoretical Framework for Small Business Policy", **Policy Studies Journal**, 13(4), 681-691.

BIRCH, D.L. (1979), **The Job Generation Process**, Cambridge: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.

BOLLINGTOFT, A. ve J.P. ULHOI (2005), "The Networked Business Incubator – Leveraging Entrepreneurial Agency?", **Journal of Business Venturing**, 20, 265-290.

CHAN, K.F. ve T. LAU (2005), "Assessing Technology Incubator Programs in the Science Park: The Good, the Bad and the Ugly", **Technovation**, 25, 1215-1228.

DEMİRGİL, H. (2008), **Firmaların Hayatta Kalma ve Büyüme Performanslarını Belirleyen Faktörler: Göller Bölgesi Üzerine Bir Araştırma**, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, Isparta.

EC-EDG – European Commission Enterprise Directorate-General (2002), **Benchmarking of Business Incubators**, Centre for Strategy and Evaluation Services.

FRY, F.L. (1987), "The Role of Incubators in Small Business Planning", **American Journal of Small Business**, 12(1), 51-62.

GRIMALDI, R. ve A. GRANDI (2005), "Business Incubators and New Venture Creation: An Assessment of Incubating Models", **Technovation**, 25, 111-121.

HAVNES, P. ve K. SENNESETH (2001), "A Panel Study of Firm Growth among SMEs in Networks", **Small Business Economics**, 16, 293-302.

JOHANNISSON, B. (2002), "Networking and Entrepreneurial Growth", D. L. SEXTON ve H. LANDSTRÖM (Editörler) içinde, **Handbook of Entrepreneurship**, Blackwell Publishing, 368-386.

KARAÖZ, M. ve ALBENİ, M. (2011), "İş Kuluçkalarında Yeni Kurulan Girişimlerin Hayatta Kalma ve Büyüme Performansını Etkileyen Faktörler: KOSGEB İş Geliştirme Merkezleri (İŞGEM) Üzerine bir Araştırma", **TÜBİTAK Projesi (No: 108K139) Nihai Rapor**, Isparta.

KÖSEOĞLU, G. (2007), **Social Capital Development among Tenant Firms and Between Tenant Firms and the Host University in Business Incubators: a Case of a Turkish Business Incubator**, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

LALKAKA, R. (2003), "Business Incubators in Developing Countries: Characteristics and Performance", **International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management**, 3(1-2), 31-55.

LALKAKA, R. ve P. ABETTI (1999), "Business Incubation and Enterprise Support Systems in Restructuring Countries", **Creativity and Innovation Management**, 8(3), 197-209.

LUMPKIN, J.R. ve R.D. IRELAND (1988), "Screening Practices of New Business Incubators: The Evaluation of Critical Success Factors", **American Journal of Small Business**, Spring, 12(4), 59-81.

NDABENI, L.L. (2008), "The Contribution of Business Incubators and Technology Stations to Small Enterprise Development in South Africa", **Development Southern Africa**, 25(3), 259-268.

PETERS, L., M. RICE ve M. SUNDARARAJAN, M. (2004), "The Role of Incubators in the Entrepreneurial Process", **Journal of Technology Transfer**, 29, 83-91.

PHAN, P.H., D.S. SIEGEL ve M. WRIGHT (2005), "Science Parks and Incubators: Observations, Synthesis and Future Research", Jo**urnal of Business Venturing**, 20, 165-182.

RESMİ GAZETE (2005), "Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Destekleri Yönetmeliği", Tarih: 24.04.2005, Resmi Gazete Sayısı: 25795.

RICE, M.P. (2002), "Co-Production of Business Assistance in Business Incubators: An Exploratory Study", **Journal of Business Venturing**, 17, 163-187.

SHAHIDI, H. (1998), **The Impact of Business Incubators in Entrepreneurial Networking: A Comparative Study of Small, High-Technology Firms**, George Washington University Yayınlanmamış Doktora Tezi, USA.

STOREY, D.J. ve B.S. TETHER (1998), "New Technology-Based Firms in the European Union: an Introduction", **Research Policy**, 26, 933-946.

SUNGUR, O. (2007), **Bölgesel Ölçekte İnovasyon: NUTS 2 TR61 Düzeyi KOBİ'leri ile Yerel Paydaşların Bilgi Dinamikleri ve Ağbağları Üzerine Bir İnceleme**, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Isparta

VERMA, S. (2004), **Success Factors for Business Incubators: An Empirical Study on Canadian Business Incubators**, Carleton University Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Canada.