

*Girişimcilik ve İnovasyon
Yönetimi Dergisi*

Journal of Entrepreneurship and Innovation Management

Cilt/Volume 4 | Sayı/Issue 1 | Haziran/June 2015

Derginin Adı : **Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi**
Derginin İngilizce Adı : **Journal of Entrepreneurship and Innovation Management**
ISSN : **2147-5792**
Dergi web adresi : **www.betadergi.com**
Yayıncı Kuruluş : **Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.**
Sorumlu Müdür : **Seyhan SATAR**
Editör : **Prof. Dr. Cevahir UZKURT**
Editör Yardımcısı : **Doç. Dr. Serdal TEMEL**

Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi, yılda iki kez Haziran ve Aralık aylarında yayınlanan hakemli bir dergidir. Dergide yayınlanan yazıların sorumluluğu yazarlarına aittir. Dergide yayınlanan yazılar kaynak gösterilmeksizin kısmen ya da tamamen iktibas edilemez. Derginin elektronik versiyonuna www.betadergi.com adresinden ulaşılabilir.

Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi
Journal of Entrepreneurship and Innovation Management

Editör / Editor In-Chief

Cevahir UZKURT
T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı / The Republic of Turkey
Ministry of Science, Industry and Technology

Tel: 0090 312 201 52 51
Fax: 0090 312 201 52 53
cevahir.uzkurt@betadergi.com

Editör Yardımcısı / Vice-Editor

Serdal TEMEL
Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve
Araştırma Merkezi / Ege University Science and Technology Centre,

Tel: 0090 232 343 44 00
Fax: 0090 232 374 42 89
Serdal.temel@ege.edu.tr , serdal.temel@betadergi.com,
<http://ege.academia.edu/SerdalTEMEL>

EDITORIAL BOARD

- Aidin SALAMZADEH (*Serbia Institute of Economic Sciences /
University of Tehran*)
Akın KOCAK (*Ankara University*)
Ali AKGUN (*Gebze Institute of Technology*)
Anne-Laure MENTION (*Centre de Recherche Public Henri Tudor*)
Annie ROYER (*University of Laval*)
Cagrı BULUT (*Yasar University*)
Cem ISIK (*Ataturk University*)
Cengiz YILMAZ (*METU*)
Claudia De FUENTES (*Saint Mary's University*)
Erol EREN (*Beykent University*)
Erol TAYMAZ (*Middle East Technical University*)
Garry BRUTON (*Texas Christian University*)
Gundega LAPINA (*Riga International School of Economics and
Business*)
Hasan Kursat GULES (*Selcuk University*)
Hayriye ATIK (*Erciyes University*)
İbrahim Atilla ACAR (*Izmir Katip Celebi University*)
İlker Murat AR (*Karadeniz Technical University*)

Marina RANGA (*Stanford University*)
Mehmet BARCA (*Yıldırım Beyazıt University*)
Metin DURGUT (*Middle East Technical University*)
Metin TOPRAK (*Turkish Competition Authority*)
Murat DULUPCU (*Suleyman Demirel University*)
Murat DULUPCU (*Suleyman Demirel University*)
Nukhet HARMANCIOGLU (*Koc University*)
Oguz TURKAY (*Sakarya University*)
Omer TORLAK (*Eskişehir Osmangazi University*)
Onno OMTA (*Wageningen University*)
Oya TUKEL (*Cleveland State University*)
Philip KITCHEN (*Brock University*)
Rachna KUMAR (*Alliant International University*)
Selahattin BEKMEZ (*University of Gaziantep*)
Selcuk CEBI (*Karadeniz Technical University*)
Sirin ELCI (*Technopolis Group*)
Suayip OZDEMIR (*Afyon Kocatepe University*)
Tamer MUFTUOGLU (*Baskent University*)
Tugrul DAIM (*Portland State University*)
Turkay DERELI (*Gaziantep University*)
Victor SCHOLTEN (*DELFT University*)
Yılmaz URPER (*Anadolu University*)
Ying ZHANG (*Erasmus University*)
Zafer B. ERDOGAN (*Anadolu University*)

From The Editors

Dear Colleagues,

I am pleased to inform you that the sixth issue of the *Journal of Entrepreneurship and Innovation Management* (JEIM) is out. As it is well known among the researchers, sustainability of successful journal is very difficult. As a team, we like to thanks to our member of Editorial Board, reviewers and researchers to help us to bring six successful issues and hope to continue this way. In this issue we have five research papers from different countries on the topics of the innovation and entrepreneurship. We believe that these research papers will be very helpful for the further research papers and projects.

We are also grateful to researchers for submitting their papers and following the *Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*. We also thanks to our reviewers for their endless effort and time during the peer review process. Without their help, it wouldn't be possible to bring this issue onto your table and/or screen.

Last but not least, we have new website where you can easily access to current and previous issues. Through the new website, you can register to our database as author and reviewer. Hereby, I like to invite each of you to register our database (<http://www.betadergi.com/jeim/>) as a reviewer and author. We need your contribution and your presence will be very helpful for the future of the journal.

We are hoping to that this issue will help many of us to extend our understanding of the covered topics and also will be based of further research papers. Wish you a nice summertime and looking forward to receive your papers for coming issues.

Best Regards

Prof. Dr. Cevahir UZKURT
Editor-in Chief

İçindekiler / Content

Otel Yöneticilerinin Bireysel Yenilikçi Kapsamında Değerlendirilmesi: Van İli Örneği Evaluation of Hotel Managers Within The Individual Innovative Scope: Sample of Van <i>Cem Işık, Sağbetullah Meriç</i>	1
Sosyal Yenilik Üzerine Bir Alan Araştırması A Field Study on Social Innovation <i>Fatih Özdemir, İlker Murat Ar</i>	17
The Impact of Gender on the Entrepreneurial Start-Up Activities of Selected Obafemi Awolowo University Students <i>Olaposi, T. O., Binuyo, G. O., Ayanlade, O. S.</i>	45
Bolivian Innovation Policies: Building an Inclusive Innovation System <i>Carlos Gonzalo Acevedo Peña, Walter Mauricio Hernán Céspedes Quiroga, José Eduardo Zambrana Montán</i>	63
Innovation Entrepreneurship at Universities in the Emerging Innovation Systems <i>Nina Kazakova, Olga Sysoyeva</i>	83

Otel Yöneticilerinin Bireysel Yenilikçi Kapsamında Değerlendirilmesi: Van İli Örneği

Cem Işık^{*}, Sağbetullah Meriç^{**}

Başvuru 13/02/2015

Kabul 06/04/2015

ÖZ

Bu çalışmada, Van ilinde faaliyet gösteren 4 - 5 yıldızlı otel işletmelerinin yönetici pozisyonunda çalışan kişilerin yenilik (inovasyon) düzeyleri ve kategorileri araştırma kapsamında incelenmiştir. Bu amaçla nicel araştırma yöntemlerinden anket tekniği ile elde edilen veriler SPSS 18 sürümü ile analiz edilmiştir. Çalışmadan elde edilen sonuçlar Van ili turizminde faaliyet gösteren otel yöneticilerinin bireysel yenilik ortalamalarının orta düzey yenilikçi olarak deneyime açıklık boyutunda yer aldığını göstermektedir. Ayrıca bu yöneticilerin yarısından fazlasının sorgulayıcı, öncü, kuşkucu, yenilikçi ve gelenekçi kategori sıralamasında yer aldığı tespit olunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Yenilik (İnovasyon), Bireysel Yenilikçi, Turizm, Otel, Yönetici

JEL: O3

Evaluation of Hotel Managers Within The Individual Innovative Scope: Sample of Van

Abstract

In this study, innovation levels of people working in management positions of 4-5 star hotel companies operating in the province of Van and their categories were examined under investigation. For this purpose, data obtained by questionnaire technique of quantitative

* Yrd. Doç. Dr., Atatürk Üniversitesi, Turizm Fakültesi, İsicik@atauni.edu.tr

** Öğr. Gör., Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Turizm ve Otel İşletmeciliği Y.O., smeric@yyu.edu.tr

research methods were analyzed with SPSS version. Results obtained from the study show that individual innovation averages of hotel managers operating in the tourism of Van province take place in the experience in the opening size as middle level of innovation. In addition, it was determined that more than half of these managers are located in inquisitive, pioneer, skeptics, innovative and traditionalist ranking.

Keywords: Innovation, Individual Innovative, Tourism, Hotel, Manager

JEL: O3

1. GİRİŞ

Küreselleşme ile birlikte dünya ekonomilerinde karşılıklı ilişkilerin ortaya çıkardığı etkileşim süreci, yeni bir ekonomik düzeni de beraberinde getirmektedir. Bu yeni ekonomik düzen, kaynağını bilgidan almakla birlikte iktisadi büyüme ve kalkınmanın temelini oluşturmaktadır. Bu düzen içerisinde yer almak isteyen ülkeler, rekabet gücünün oluşmasına etki eden faktörlerden biri olan yeniliğe bağlı olarak, gelecek planlarını yeniden yapılandırmaktadır. Bu kapsamda Peter Drucker (1985) yenilik kavramını girişimcilerin farklı bir iş veya hizmeti ortaya koymak için değişiklik yapmalarını sağlayan bir araç olarak görerek yeniliğin bir disiplin, öğrenme ve uygulama yeteneği olarak değerlendirilmesi gerektiğini savunmaktadır. Bu noktada yenilik faaliyetlerinin başarılı bir şekilde gerçekleştirilmesi, yenilikçi kişiler ve yeniliğin gerçekleştirilmesine uygun alt yapının oluşturulmasıyla mümkün olmaktadır (Işık ve Keskin, 2013).

Günümüzde diğer sektörlerde olduğu gibi turizm sektöründe de müşteri ihtiyaçlarının karşılanması, müşteriye tatmin edici yeniliklerin gerçekleştirilmesi ve tüm bunların diğer işletmelerden önce yerine getirilmesi bir otel işletmesinin rekabet oluşturabilmesi adına oldukça önemlidir. Turizmin dinamik yapısı yenilik kavramı sayesinde işlerliğini artıracak, yeni talep yapıları ve memnuniyet düzeyleri yakalanabilecektir. Böylece yeni fikir ve ürünlerin, hizmet sunum süreçlerinde ortaya konmasıyla yenilik yapmak mümkün olabilecektir. Ancak dikkat edilmesi gereken husus sadece yeni pazarlama stratejileri ile değişime ayak uydurmak değil; aynı zamanda yenilikçi hizmet, ürün ve süreçlerinin de göz önünde bulundurulması önem arz etmektedir.

Yenilik, mevcut olan fikirlerin farklı bir bakış açısıyla bir araya getirilerek bunların uygulamaya dönüştürülmesi durumunda etkinlik kazanmaktadır

(Duran ve Saraçoğlu, 2009). Yenilik işletmelerin başarısı ve yaşamı sürekli kılmaları için çok önemlidir. Öyle ki, yeniliğin rekabet avantajının en önemli yapı taşı olması işletmelerin gelecekteki bağımsızlığının korunması, pazar payı oluşturulması ve işletmenin karlılığını artırılması adına önemlidir (Demirel ve İskan, 2003: 54). Dolayısıyla belirsizlik ortamında ortaya çıkabilecek potansiyel/mevcut fırsatları öngörebilen ve bu fırsatları nasıl değerlendireceğini öğrenen/gerçekleştiren yöneticilere gereksinim olduğu aşikârdır.

Turizm sektörü dünyanın en hızlı büyüyen ve en önde gelen sektörlerinden birisi olarak kabul edilmektedir (Gül, 2013). Bu manada turizm işletmeleri ise hizmet sektöründe yer alan dinamik değişimi takip etme yerine, bu değişime yön verme çabası içerisindeyler. Zira turizm sektörü müşteri eğilimleri istek, ihtiyaç ve yeni taleplere göre şekillenmektedir (Walder vd. 2006). Günümüzde doyum noktasını yakalamış müşterilerin odağında üründen ziyade beklentiler yer aldığından gelecekte tatmin edici bir turizm deneyimi için ürün değil yenilikçi faaliyetler önem kazanacaktır (Weiermair 2004). Böylece rekabet ortamında öne geçmek isteyen işletmelerin yenilikçi stratejileri uygulaması kaçınılmaz bir sonuçtur (Mesci ve Bozkurt 2013).

Turizm işletmelerinde yenilik genellikle temel yetkinliklere (İç ve dış faktörler) bağlıdır. Bu faktörler, konumlandırmada etkili olurken taklit edilmesinin zor olması nedeniyle rekabet avantajının önemli belirleyicisidir (Weiermair 2004: 5). Bu durum otel işletmelerini bireysel yeniliğe sahip olan ve yenilik potansiyelini işletme faydasına kullanacak çalışanları bulmaya yönlendirmektedir. Böylelikle işletmeler, yenilikçi düşüncenin ortaya çıkacağı fırsatları kullanarak başarıyı artırma imkânı elde edebilecektir (Çavuş ve Akgemci, 2008).

Bu çalışmada, yenilikçi bir örgüt kültürünün oluşturulması ve başarısı açısından önemli kabul edilen bireysel yenilik düzeyi ele alınmıştır. Çalışmanın devamında bölüm 2 literatürü, bölüm 3 yöntemi, bölüm 4 elde edilen bulguları ve bölüm 5 ise sonuç ve öneriler kısmını içermektedir.

2. LİTERATÜR

Literatürde yenilik ile ilgili olarak farklı çalışmalar, farklı örnekler, farklı değişkenler, farklı bakış açıları ve farklı yöntemler ele alınmıştır. Yenilik kavramı Oslo Kılavuzunda (2005) yeni veya önemli ölçüde değiştirilmiş bir

ürün yahut sürecin; yeni bir pazarlama yöntemiyle, iş uygulamalarıyla, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerde yeni bir organizasyonel metodun uygulanması olarak ifade edilmiştir. Yenilik birey ya da guruplar tarafından yeni olarak algılanan bir fikrin, uygulaması ya da nesnesidir. İcat yenilik boyutu olan bir fikrin ürün veya sürece dönüştürülmesidir (Elçi vd., 2008). Yenilikçi ise örgütsel süreçler için değer yaratacak fikirlerin geliştirilmesini, benimsenmesini ve yürütülmesini ifade etmektedir (Yuan ve Woodman, 2010: 323).

Joseph Schumpeter yeniliği “kalkınmanın itici gücü” olarak nitelendirirken mevcut olmayan bir ürünün ortaya atılması veya var olan bir ürünün yeni bir nitelik kazandırılarak pazara sürülmesi; yeni bir üretim yönteminin uygulanmaya başlanması; yeni bir pazarın açılması; hammaddelerin veya yarı mamullerin tedarik edilmesinde yeni bir kaynağın bulunması; bir sanayinin yeni organizasyona sahip olması şeklinde ifade etmiştir. Ayrıca Schumpeter yenilik sayesinde girişimcilerin pazarda ve ekonomide sürekli dinamizm yaratabildiklerini belirtmiştir (Schumpeter, 1934).

Peter F. Drucker yeniliği “yeni, gelişken yetenekler veya artan kullanılabilirlikle donatılma süreci” olarak tanımlamıştır. Drucker, yenilikçiliği girişimcilerin özel aracı olarak nitelendirerek; girişimcilerin bu araç sayesinde farklı bir iş veya farklı bir hizmet için değişim fırsatını yakaladıklarını belirtmiştir. Yenilikçiliğin bir disiplin olarak sunulma, öğrenilme ve uygulanma özelliğine vurgu yapan Drucker, girişimci olmayı öğrenen birey ve işletmelerin zenginleşeceğini vurgulamıştır (Elçi vd., 2008).

Porter yeniliği “yeni iş yapış teknolojileri ve şekilleri” olarak ifade ederken A. Naktiyok (2007: 2013) yeniliği “bilginin veya fikrin pazara sunulması veya satışları artırma ve maliyetleri azaltma yoluyla karı artırarak ticarileştirilmesi, uygulanması, ürün, hizmet veya sürece dönüştürülmesi veya var olan ürün, sistem ve kaynakların değiştirilmesi” olarak nitelendirmiştir.

İş hayatında yeniliğin, hem orijinal fikirler üretmek hem de ilerlemeyi engelleyen problemleri çözmek için bir araç olduğu belirtilmiştir (Morris vd. 2011). Bu kapsamda yeniliğin gerçekleşmesi için yöneticilerde öncelikle yaratıcılığın oluşması ve gelişmesinde önemli bir yere sahip olan; yüksek bir kültürel birikim, azim, cesaret, kararlılık, hoşgörü, özgür ve bütüncül düşünebilmek, geleceğe yönelik vizyonel bakış açısı, tutum ve davranış bütünlüğü aranmaktadır (Çavuş ve Akgemci, 2008).

Araştırmacılar tarafından, bir buluşun yapılması ya da bir girişimcinin bir fikri alıp ticari bir faydaya dönüştürmesi faaliyetleri olarak ifade edilen yenilik bir defaya mahsus değil, tekrarlanabilir, sistemleştirilebilir ve örgüt yapısına yerleştirilebilir gibi özelliklere sahiptir (Jones, 2001).

Yenilik yapabilme yönünden bireyler önemli yetenek farklılıklarına sahiptir. Yenilik yeteneğine sahip bireyler, yenilikçi olmayan bireylere oranla daha orijinal düşünce ve görüşlere sahipken bu kişiler genellikle yeniliğin doğuracağı karmaşıklığa göğüs germekten çekinmeyen, bağımsız olma eğilimi sergileyen bireyler olarak gösterilir (Şimşek, 2002: 307). Bireysel yenilik eğilimi, bireyin yenilik yapma isteği ve bunu fiilen gerçekleştirme eğilimi şeklinde ortaya konulmaktadır. Kimi araştırmacılar tarafından davranışsal bir ölçüm olarak kabul edilen bireysel yenilikçi, bazıları tarafından da sosyal ve psikolojik boyutları olan bir kişilik özelliği olarak ele alınmaktadır (Oktuğ ve Özden, 2013). Ancak işletmeler açısından önemli olanın yenilikçi kişiliğin; piyasaya yeni ürünlerin arz edilmesi, yeni üretim tekniklerinden yararlanılması, yeni pazarların elde edilmesi, yeni hammadde yada yarı mamul kaynağının bulunması ve yeni bir örgüt biçiminin oluşturulması kapsamındaki aktivitelerinin yansımalarıdır (Duran ve Saraçoğlu, 2009).

Hurt vd., (1977) ve Kılıçer & Odabaşı (2010) yapılan çalışmalarda bireysel yenilik eğilimini etkileyen faktörleri dört grupta ele aldıkları görülür. Bunlar; hedef kitlelere örnek olup, koordineli bir şekilde onları peşinden sürükleyecek kişileri tanımlayan *fikir önderliği*; yenilikçi ve girişimci kişileri yöneticilerden ayıran ve kişilerin aldığı kararları oldukça önemli kılan *risk alma*, bireydeki farklılaşmayı destekleme ve yeni deneyimlere karşı cesur olmayı içeren *deneyime açıklık*; kurumların ya da iş görenlerin değişime karşı sergiledikleri çekinceleri açıklayan *değişime direnç*; faktörleridir.

Örgütlü şekilde yenilik yapmanın bireysel yenilik yapmadan temel farkı, örgütlü şekilde yapılan yeniliklerde disipline ve koordinasyona çok daha fazla ihtiyaç duyulmasıdır. Bu durum uygulama aşamasında görevli olan kişilerin tam olarak ne yapmaları gerektiğini, çalışanlarda adaptasyonu ve alınan kararlar sonucu bir yol haritasının çizilmesini sağlayan yöneticilere ihtiyaç olduğunun temel bir göstergesidir (Top, 2008: 219). Bu vasıflara sahip kişiler, yenilik sürecinde sadece ortaya attıkları fikirlerle değil, uygulamadaki önderlikleriyle de yenilik süreçlerinde kritik rol oynamaktadır. Fikir

önderliği, bireyin diğer bireylerin tutum ve davranışlarını belirli bir konuda istediği yönde etkileyebilme ya da değiştirebilme yeteneğidir. Bu etki, sözlü iletişim yoluyla gerçekleşmekte ve diğer çalışanların tutum ve davranışlarında önemli rol oynamaktadır. Çünkü fikir liderleri buldukları sosyal çevre içinde yenilikçi davranışları benimsenen sosyal modellerdir. Bu durum, yeni fikirlerin uygulanmasında ve firmanın başarıya ulaşmasında fikir önderlerini kritik bir faktör haline getirmektedir (Rogers, 2003).

Yenilik süreci; karmaşık ve tahmin edilmesi zor olan bir yapıya sahiptir. Dolayısıyla, yenilik yeni sorunlara yol açabilirken, örgüt içi zincirleme reaksiyonlarını da beraberinde getirebilmektedir. Bu yüzden, uygulanan her yenilik sürecinde mutlaka bir risk yer almaktadır (Tomala ve Senechal, 2003). Yenilik yaparak değer yaratma yolunu seçen işletmeler, pazardaki bir boşluğu fark ederek değerlendirmek istediğinde, bu fırsatın barındırdığı belirsizlikleri de göze almak zorundadır (Morris vd. 2011). Fırsat gibi görünen her boşluk, gerçekte risk de içermektedir. Bu yüzden işletmeler, beliren boşlukla veya değerli gördüğü kaynağa sahip olma konumuna göre değil, her yenilikte var olan belirsizlik durumunu göze alma ve değer yaratma potansiyeline göre hareket etmektedirler (Ateş, 2007:14-15-16). Risklerin azaltılması ve risklerin getireceği olumsuz sonuçların göze alınması her şeyden önce yeniliğin gerekliliğine ve yenilik aşamasında yer alan yöneticinin cesaretine bağlıdır. Yöneticinin yapacağı araştırmalar ve geleceğe yönelik tespitler riski azaltabileceği gibi riski tamamen ortadan kaldırması da mümkün olmayabilir. Bu noktada başarıda riskli ortamları fırsata çevirebilme yöneticinin inovasyon yeteneklerini kullanabilmesi ile yakından alakalıdır (Tomala ve Senechal, 2003: 286).

Belirsizlik genelde tüm insanların hareketlerini kısıtlayan önemli bir etkidir. Bu nedenle bireylerin belirsizlikten kaçınması doğal bir davranış olarak kabul edilmektedir. Ancak yenilikçi fikirler hemen ortaya çıkmadığı için belirsizliğe belirli bir süre de olsa katlanılması gerekmektedir. Yaratıcı kişileri diğer kişilerden ayıran en önemli özellik, yaratıcı kişilerin kendi yeteneklerine yüksek düzeyde güven duymaları ve belirsizliğe karşı tolerans gösterme eğiliminde olmalarıdır (Duran ve Saraçoğlu, 2009). Bireysel yeteneklerin yenilikçi davranışlara dönüşmesi bireyler için önemli olduğu kadar örgüt için de önemlidir. Üyelerin sahip olduğu yetenekleri yeni ma-

mul, süreç ve hizmetler üretmede kullanması örgüt için büyük öneme sahiptir. Yenilikçi mamul, süreç veya hizmetin örgütte başarılı bir şekilde ortaya konulması yöneticinin girişimsel adımlar atması cesur ve istekli olması ile doğru orantılıdır. Bu özellikleri sergileyen kişiler deneyime açık kişilerdir (Şimşek, 2002: 307).

Değişim “organizasyon, kişi veya örgüt gibi herhangi bir sistemin bir süreç veya ortamın, belli bir durumdan başka bir duruma dönüşmesi” olarak ifade edilmektedir (Mesci ve Bozkurt, 2013). İşletmelerde yapılacak yenilikler değişimi kapsadığı için, yöneticilerde olumsuz sonuçlar ortaya çıkma endişesi oluşturabilmektedir. Bu inanç, yöneticilerin yenilikçi davranışlara karşı daha çekimser davranmalarına ve yeniliğin getireceği değişime karşı direnmeye çalışma şeklindeki davranışlara neden olmaktadır (Şimşek, 2002: 308). Değişim, statükoyu bozması, bilinenden uzaklaştırmayı gerektirmesi, alışıldan vazgeçmeyi öngörmesi nedeni ile rahatsız edici bir olaydır (Koçel, 2007). Çünkü değişim faaliyetleri, onu benimseyecek ve uygulayacak olan bireyler için bir risk ortaya çıkarabilmektedir. Kişilerin riske girmek istememesi, mevcut konumunu ve avantajlarını kaybetmekten çekinmesi, değişime karşı isteksiz olması biçiminde ortaya çıkan değişime direnç, ne yazık ki yeniliğin karşısındaki en önemli engellerden biridir (Bhatnagar vd., 2000). İşletmeler iç ve dış nedenlerle iş yapma usullerini, teknolojilerini, organizasyon yapılarını, ürettikleri mal ve hizmetlerini, müşterilere bakış açılarını, yönetim tarzlarını, kısaca tüm işletme kültürünü değiştirmek isteyebilirler. Ancak bütün bunlar işletme yöneticilerinin işi ile ilgili teknik bilgiye sahip olması ve bunu kullanabilecek yeteneklerini harekete geçirmesi ile ilgilidir (Koçel, 2007: 534). Yeniliğin getirebileceği olumsuz durumları göze alamayan yönetici, yetki ve sorumluluğa sahip olduğu için eski usul ve uygulamalarda ısrar ederek işletmenin de yenilik aktivitelerini doğrudan etkileyebilmektedir. Ayrıca çalışanlara verilen değer net şekilde ortaya konulmadığında ve işletmeler ana sermayeleri olarak çalışanlarını gördükleri hissini çalışanlarda uyandıramadığında, yöneticiler eğitimlerden verim alamamakta ve yetkilerini etkili bir şekilde kullanmamaktadır. Bu yüzden değişime direnç göstermenin üstesinden gelmek hem yöneticiye hem de işletmeye bağlı olarak ortaya çıkmaktadır (Ballot, vd., 2002).

3. YÖNTEM

Bu çalışmada nicel araştırma yöntemlerinden anket tekniği kullanılmıştır. Anket yardımıyla elde edilen veriler SPSS programı ile analiz (Tek Örneklem Kolmogorov Smirnov Testi ve One Way ANOVA, T Testi ve Tek Yönlü Varyans Analizi) edilerek yorumlanmış ve sonuç kısmında bu bulgular değerlendirilerek öneriler sunulmuştur.

3.1. Amaç

Bu araştırmada, rekabet üstünlüğü yaratılmasında etkili olan yenilik kavramının işletmelerde yönetici olarak çalışan kişilerin yeniliğe yaklaşımları irdelenmiştir. Bu kapsamda Van İlinde faaliyet gösteren 4-5 yıldızlı tüm turizm işletme belgeli otel yöneticilerinin yenilikçi davranış eğilimlerini tespit edebilmek çalışmanın ana amacını oluşturmaktadır.

3.2. Evren ve Örneklem

Bu araştırmanın kapsamını Van il sınırları içerisinde yer alan turizm işletme belgeli 9 oteldeki üst yönetici ve yönetici (bağlı çalışanı bulunan) pozisyonundaki kişiler oluşturmaktadır. Araştırma için Van İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü ile iletişime geçilerek bu otellerin isimleri ve adresleri temin edilmiş, veriler çalışmanın evrenini oluşturan otel işletmelerinde görev yapan toplam 132 yöneticiye (üst, orta ve alt düzey) dağıtılan anketlerle elde edilmiştir. Dağıtılan 132 anketten 82'sinden dönüş alınmış ve değerlendirmeye tabi tutulmuştur.

3.3. Veri Toplama Aracı ve Verilerin Toplanması

Araştırmada, veri toplama aracı olarak demografik özelliklere ilişkin bilgiler 8 sorudan oluşan bilgi ve özgün formu "Innovativeness Scale (IS)" olarak bilinen ve 1977 yılında H. Thomas Hurt, Katherine Joseph ve Chester D. Cook tarafından geliştirilen, Kılıçer ve Odabaşı (2010) tarafından Türkçeye uyarlanan 20 değişkene sahip "Bireysel yenilikçi ölçeği" kullanılmıştır.

Ölçek maddelerinin 12'si pozitif (1, 2, 3, 5, 8, 9, 11, 12, 14, 16, 18. ve 19.), 8'i ise negatif maddeden (4, 6, 7, 10, 13, 15, 17. ve 20.) oluşmaktadır. Ölçek yardımıyla yenilikçi kişilik puanı; pozitif maddelerden alınan top-

lam puandan negatif maddelerden alınan toplam puanın çıkarılmasıyla elde edilen sonuca 42 puan eklenmesiyle hesaplanmaktadır. Bu şekilde en düşük 14, en yüksek 94 puan elde edilebilmektedir. Ölçekte belirtildiği üzere kişilerin bireysel yenilikçi yaklaşım puanı 68'den büyükse yüksek düzeyde yenilikçi, 68 ile 64 arasındaysa orta düzeyde yenilikçi ve 64'den küçükse düşük düzeyde yenilikçi olarak belirlenmiştir. Ayrıca ölçekte bireysel yenilikçi puanı 80 üstü puan alanlar için Yenilikçi (Innovators), 69 ve 80 arası puan alanlar için Öncü (Early Adopters), 57 ve 68 arası puan alanlar için Sorgulayıcı (Early Majority), 46 ve 56 arası puan alanlar için Kuşkucu (Late Majority), 46 altı puan alanlar için Gelenekçi (Laggards) şeklinde kategorilere ayrılmıştır (Kılıçer ve Odabaşı, 2010).

Literatür incelendiğinde sosyal bilimlerde çoğunlukla içsel güvenilirlik için Cronbach Alfa katsayısının kullanıldığı görülmektedir. Cronbach Alfa katsayısının 0.70 olması içsel güvenilirlik için yeterli kabul edilmektedir (Büyüköztürk, 2010: 171). Ölçeğin güvenilirliği ile ilgili değişime direnç soruları ters çevrilerek 20 ifadenin Cronbach Alpha değeri alınmıştır. Yapılan analiz sonucunda Cronbach Alpha =0.74 olarak hesaplanmıştır.

Toplanan veriler (Statistical Package for the Social Sciences / Sosyal Bilimler için istatistik Program) SPSS 18 programı yardımı ile analiz edilmiştir. Frekans ve ortalama hesaplamaları yapılarak guruplar arası farklılığı ölçmek için T testi ve tek yönlü varyans analizleri (One-Way ANOVA) kullanılmıştır.

4. BULGULAR

Çalışmada kullanılan veri seti Van ilindeki turizm işletme belgeli otellerde yönetici olarak çalışan kişilerden elde edilmiştir. Bu amaçla katılımcıların demografik özelliklerini gösterir frekans ve yüzdeler Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1: Araştırmaya Katılan Yöneticilerin Demografik Özelliklerine İlişkin Bilgiler

Demografik Özellikler N(82)	F	%	
Cinsiyet	Bay	60	73,2
	Bayan	22	26,8
Yaş Gurubu	25 ve altı	27	32,9
	26-30	22	26,8
	31-35	23	28,0
Medeni Durum	36 ve üstü	10	12,2
	Bekâr	40	48,8
	Evli	42	51,2
İş Deneyimi	1 yıldan az	10	12,2
	1-5 yıl	26	31,7
	6-10 yıl	26	31,7
Pozisyon	10 yıldan fazla	20	24,4
	Yönetici	73	89,0
	Üst Yönetici	9	11,0
	İlk-Ortaokul	6	7,3
Eğitim Durumu	Lise	37	45,1
	Ön lisans	16	19,5
	Lisans	21	25,6
	Lisansüstü	2	2,4
Yenilik Eğitimi Alma	Evet	45	54,9
	Hayır	37	45,1
	5 Yıldız	37	45,1
Otelin Yıldız Sayısı	4 Yıldız	37	45,1
	3 Yıldız	8	9,8

Tablo 1 incelendiğinde araştırmaya katılan yöneticilerin %73,2'sini erkekler, %26,8'ini ise kadınların oluşturduğu anlaşılmaktadır. Yaş değişkeni açısından yöneticilerin; %32,9'u 25 ve altı, %26,8'i 26-30, %28'i 31-35, %12,2'si 36 ve üstü yaş gurubunda yer almaktadır. Araştırmaya katılan yöneticilerin %48,4'i bekâr iken %51,2'si evli grubu oluşturmaktadır. Yöneticilerin %12,2'si 1 yıldan az, %31,7'si 1-5 yıl arasında, % 31,7'si 6-10 yıl aralığında ve %24,4'ü ise 10 yıldan fazla iş deneyimine sahip olduğu belirlenmiştir. Ayrıca araştırmaya katılan yöneticilerin %89'u yönetici pozisyonunda görev alırken %11'i ise üst yönetici olarak hizmet vermektedir. Araştırmaya

katılanların %1,2'si okur-yazar değilken, %2,4'ü ilkokul, %3,7'si ortaokul, %45,1'i lise, %19,5'i ön lisans, %25,6'sı lisans ve %2,4'ü lisansüstü eğitim seviyesine sahiptir. Yöneticilerin %54,9'u girişimcilik/yenilik eğitimi veya dersini almışken, %45,1'i ise bu hususta bir şey yapmamıştır. Son olarak bu kişilerin %45,1'i 5 yıldızlı, %45,1'i 4 yıldızlı ve %9,8'i de 3 yıldızlı otellerde görev almaktadır.

Katılımcıların bireysel yenilik ortalamaları ve yenilik faktörlerine verdikleri cevapların ortalamaları Tablo'2 de sunulmuştur.

Tablo 2: Araştırmaya Katılan Yöneticilerin Bireysel Yenilik Düzeylerine İlişkin Algıları

	N	Ortalama	Standart Sapma
Deneyime açıklık	82	4,18	,618
Risk alma	82	3,89	,797
Fikir önderliği	82	4,13	,625
Değişime direnç	82	3,32	,789
Bireysel yenilik	82	64,72	8,260

Katılımcıların yöneltilen sorulara verdikleri cevapların ortalamaları incelendiğinde Deneyime Açıklık faktörü 4,18 ile en yüksek seviyede; Değişime Direnç faktörü 3,32 ile en düşük ortalamaya sahiptir. Diğer taraftan pozitif soruların cevap toplamının negatif soru cevaplarından çıkarılmasından sonra 42 eklenerek elde edilen bireysel yenilik puanı incelendiğinde araştırmaya katılanların en düşük 44, en yüksek 92 puan aldığı tespit edilmiştir. Bireysel yenilik puanlarının ortalaması ise 64,72 olarak belirlenmiştir. Bu sonuç katılımcıların orta düzeyde yenilikçi davranış özelliklerine sahip olduklarını göstermektedir. Ayrıca çoğu yöneticinin bu konuda yeniliğe açık oldukları ve yahut yeterli olmadıkları şeklinde değerlendirilebilir.

Çalışmada kullanılan ölçekte yenilik ortalamaları gelenekçi, kuşku, sorgulayıcı, öncü, yenilikçi şeklinde sınıflandırılmıştır. Yenilik ortalamalarının kategorilere ayrılmış olarak frekans ve yüzde dağılımı Tablo 3'de sunulmuştur.

Tablo 3: Araştırmaya Katılan Yöneticilerin Yenilikçi Davranış Eğilimlerine Göre Dağılımı

	F	%
Gelenekçi	1	1,2
Kuşkucu	9	11,0
Sorgulayıcı	47	57,3
Öncü	21	25,6
Yenilikçi	4	4,9
Toplam	82	100

Yöneticilerin bireysel yenilikçi yaklaşımlarının ortalama değerlerine göre sınıflandırıldığında katılımcıların % 1,2'sinin gelenekçi, % 11,0'inin kuşkucu, % 57,3'ünün sorgulayıcı, % 25,6'sının öncü ve %4,9'unun yenilikçi olduğu belirlenmiştir.

Verilerin normal dağılıma uygun ve homojen olup olmadığı Tek Örneklem Kolmogorov Smirnov Testi ve One Way ANOVA testiyle araştırılmıştır. Katılımcıların bireysel yenilik faktörlerine verdikleri cevaplar demografik özelliklere göre farklılığını belirlemek için ise T Testi ve Tek Yönlü Varyans Analizi (One Way ANOVA) tatbik edilmiştir. Analiz sonuçları Tablo 3'de sunulmuştur.

Tablo 4: Değişkenler Arası Farklılıklara Ait Bulgular

	Deneyime açıklık	Risk alma	Fikir önderliği	Değişime direnç
Cinsiyet	-	-	-	-
Medeni durum	-	Var	-	-
Pozisyon	-	-	-	-
Ders alma	-	-	-	-
Yaş	-	-	-	-
Eğitim	Var	-	Var	-
Gelir düzeyi	-	Var	-	-
İş deneyimi	-	-	-	-
Yıldız sayısı	-	-	-	-

Değişkenler arası farklılıklara ait bulgular incelendiğinde, deneyime açıklığın eğitim durumuna göre, risk almanın medeni durum ve gelir düzeyine göre, fikir önderliğinin eğitim durumuna göre farklılık içerdiği tespit edilmiştir. Ayrıca diğer değişkenler arasında demografik özelliklere göre farklılık olmadığı belirlenmiştir.

5. SONUÇ

Bu çalışma Van ilinde bulunan otel işletmelerinde, üst düzey yönetici ve bağlı çalışanı olan yönetici pozisyonundaki kişiler üzerinde gerçekleştirilmiştir. Katılımcıların büyük çoğunluğu Van il merkezinde bulunan 4 ve 5 yıldızlı otellerde görev yapmaktadır. Demografik özellikleri açısından erkek katılımcılar bayanların 3 katı iken çalışan katılımcıların üç de biri 25 ve altı yaş gurubunu oluşturmaktadır. Bu çalışanlar şef vb. kademelerde yer alırken üst düzey yönetici olarak görev yapan kişilerin yaşlarının daha ileri yaş olduğu saptanmıştır. Öte yandan medeni durumları açısından katılımcılar evli ve bekâr sayısı açısından ortalama olarak birbirine çok yakın belirlenmiştir. Ayrıca bir yıl ve daha az iş deneyimine sahip olan katılımcılar varken çoğunlukla yöneticilerin 10 yıla kadar bir deneyime sahip olduğu görülmüştür.

Katılımcıların % 11'ini üst düzey yöneticiler oluştururken % 89'u ise üst düzey yöneticiye bağlı diğer yöneticilerden oluşmaktadır. Ayrıca katılımcıların % 45'i lise mezunu geri kalan kısım da ilköğrenim derecesine sahip yöneticilerdir. Katılımcılardan yalnız iki kişinin lisansüstü eğitime sahip olduğu görülmüştür.

Katılımcıların % 54,9'luk kısmı yenilik eğitimi veya sertifikasına sahipken bu kişilerin bireysel yenilik düzeyleri incelendiğinde 64,72'sinin "orta düzey yeniliğe" sahip oldukları saptanmıştır. Diğer taraftan katılımcıların % 46,3'lük kısmına tekabül eden oran "düşük düzey yenilik" olarak belirlenirken % 23,2'si "orta düzey" ve % 30,5'ide "yüksek düzey" olarak görülmüştür. Katılımcıların yenilik düzeyleri açısından en yüksek ortalamaya sahip oldukları boyut "deneyime açıklık" iken bunu sırasıyla "fikir önderliği", "risk alma" ve "değişime direncin" izlediği belirlenmiştir.

Yöneticiler bireysel yenilikçi davranış özelliklerine göre sınıflandırıldığında % 57,3'ünün sorgulayıcı (başkaları ile rekabet edebilecekleri yeni fikirleri araştıran kişiler) ve % 25,6'sının öncü (sosyal sistemdeki fikir ön-

derlerinin rollerini üstlenebilen kişiler) olarak büyük çoğunluğu oluşturduğu tespit edilmiştir.

Ayrıca bu çalışma ile değişkenler arası farklılıklara ait bulgular açısından, deneyim açıklık ve fikir önderliği, eğitim durumuna göre farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Bu çalışmada yapılan çoklu karşılaştırma testleri lisans ve lisansüstü eğitim alanların lise ve lise seviyesinin altında eğitim seviyesine sahip olan bireylere göre daha fazla deneyime açık ve fikir önderi olduklarını göstermiştir. Bu durum ise lisans eğitiminin deneyime açıklık ve fikir önderliği yönünden kişileri daha fazla motive ettiğini ifade etmektedir. Yine bu çalışma ile gelir düzeyi 2000-4000 arasında olan kişilerin gelir düzeyi 1000-2000 olan bireylere göre daha fazla risk aldıkları yapılan farklılık analizleriyle tespit edilen bir diğer sonuçtur. Son olarak bu çalışmada evli kişilerin bekâr kişilere nispeten daha fazla risk alabildikleri ve aralarında anlamlı bir fark olduğu görülen başka bir sonuçtur.

Bu bağlamda “yenilikçi” kategorisinde yer alan kişiler bir yeniliği ilk defa deneyen, belirsizliklerle baş edebilen ve risk almayı seven bireylerden oluşmaktadır. Böylece çalışma kapsamında elde edilen sonuçlar ışığında katılımcıların % 1,2’sinin gelenekçi olması Van turizmi için olumlu bir sonuç olarak yorumlanabilirken, yenilikçilerin ise % 4,9 oranında kalması ilerleyen süreçte bir handicap oluşturabilecektir. Bu çalışma ile Van ilinde görev yapan katılımcıların mevcut hiyerarşi karşısında yenilikçi bir tutum sergileyemedikleri sonucuna varılmıştır. Bu sonuç Van ili turizm arz kaynaklarının etkin kullanılamama ve atıl olan kaynakların aktif hale getirilememesi ve dolayısıyla turizm gelirleri için yaratılabilecek gelir artışının sağlanamaması sonucunu doğuracaktır. Proaktif yöneticilerin geleceğe yönelik önsözleri sayesinde atıl olan kaynaklar aktif hale getirilebilir ve böylece turizm aktivitelerinde çeşitlilik yaratılmış olur.

Kaynakça

- Ateş M. R., (2007), *İnovasyon Hayat Kurtarır*, Doğan Yayıncılık, İstanbul.
- Ballot G., Fakhfakh E., Taymaz E., (2002), "Who Benefits From Training and R&D: The Firm Or The Workers? A Study On Panels Of French And Swedish Firms", ERC Working Papers in Economics, 2(1), 1-30.
- Bhatnagar A., Misra S., Rao, H.R., (2000), "On Risk, Convenience, and Internet Shopping Behavior", Communications of the ACM, 43(11), 98-106.
- Çavuş M. F. ve Akgemci T., (2008), "İşletmelerde Personel Güçlendirmenin Örgütsel Yaratıcılık ve Yenilikçiliğe Etkisi: İmalat Sanayiinde Bir Araştırma", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 20, 229-244.
- Demirel Y. ve İskan Z., (2014), "Örgütsel Öğrenmenin Yenilikçilik Üzerine Etkisi: Otomotiv Sektöründe Bir Araştırma", Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi, 9(2), 137-151.
- Drucker, P., Discipline of Innovation, Harvard Business Review, May-June 1985, pp.67-72.
- Duran C. ve Saraçoğlu M., (2009), "Yeniliğin Yaratıcılıkla Olan ilişkisi ve Yeniliği Geliştirme Süreci", Yönetim ve Ekonomi, 16(1), 57-71.
- Elçi Ş., Karataylı İ., ve Karaata S., (2008), *Bölgesel İnovasyon Merkezleri: Türkiye İçin Bir Model Önerisi*, Tüsiad-T/2008-12/477, Ankara.
- Gül H., (2013), "Economic Impacts Of An Increase in The Foreign Tourism Receipts: A Sam-Based Income Multiplier Analysis For Turkey", Advances in Hospitality and Tourism Research, 1(1), 17-36.
- Hurt, H.T., Joseph, K., Cook, C. D., (1977), "Scales for the Measurement of Innovativeness", Human Communication Research, 4, 58-65.
- Jones G. R., (2001), *Organizational Theory and Cases*, Prentice Hall, London.
- Kılıçer K. ve Odabaşı H.F., "(2010), Bireysel Yenilikçilik Ölçeği: Türkçeye Uyarlama, Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması", Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 38, 150-164.
- Işık, C., ve Keskin, G., (2013) Bilgi Ekonomilerinde Rekabet Üstünlüğü Oluşturulması Açısından İnovasyonun Önemi, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 27, Sayı: 1, ss. 41-57.
- Mesci M. ve Bozkurt Ö., (2013), *Otel İşletmelerinde Yenilik Yönetimi*, Sidas Yayınları, İzmir.
- Morris M. H., Kuratko D. F., Covin J. G., (2011), *Corporate Entrepreneurship and Innovation*, Cengage/South-Western Publishers, Natorp.

Naktiyok A., (2007), “Yenilik yönelimi ve örgütsel faktörler”, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 21(2), 211-230.

Oktuğ Z. ve Özden M. S., (2013), “Bireycilik/Toplulukçuluk ile Bireysel Yenilikçilik Eğilimi Arasındaki İlişkide İçsel Motivasyonun Biçimlendirici Rolü”, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 14(2), 1-22.

Oslo Klavuzu, Yenilik Verilerinin Toplanması ve Uygulanması İçin İlkeler, 3.Baskı, *OECD ve Eurostat Ortak Yayımı*, TÜBİTAK, Ankara, 2005.

Rogers E. M., (2003). *Diffusion of Innovations*, Free press, Newyork.

Schumpeter J., (1934), *The Theory of Economic Development*, Howard University Press., Cambridge

Şimşek Ş. M., (2002), *Yönetim ve Organizasyon*, Günay Ofset, Konya.

Tomala F ve Senechal O., (2003), “Innovation Management: A Synthesis of Academic And Industrial Points of View”, *International Journal of Project Management*, 22(4), 281-287.

Top S., (2008), *İşletmelerde Yenilik ve Yaratıcılık Yönetimi*, Beta Yayınları, İstanbul.

Walder B., Weiermair K., Sancho Perez A., (2006), *Innovation and Product Development in Tourism*, Erich Schmidt Verlag, Berlin.

Weiermair K. (2004), “Product Improvement or Innovation: What is The Key To Success In Tourism?”, *OECD*, 1-11.

Yuan F ve Woodman R. W., (2010), “Innovative Behavior in the Workplace: The Role of Performance and Image Outcome Expectations”, *Academy of Management Journal*, 53(2): 323- 342.

Sosyal Yenilik Üzerine Bir Alan Araştırması

Fatih Özdemir*, İlker Murat Ar**

Başvuru 15/01/2015

Kabul 23/04/2015

Öz

Günümüzde sosyal yenilik, toplumsal ihtiyaçların karşılanması için önemli bir konudur. Bununla birlikte ilgili literatüre bakıldığında sosyal yenilik üzerine yapılan çalışmaların kısıtlı olduğu ve bu konuda ortak bir kavramsal yapının oluşturulmadığı görülmektedir. Bu çalışma kapsamında, literatüre dayalı oluşturulan anket aracılığıyla kavrama ilişkin unsurların uzmanlar tarafından değerlendirilmesi yapılmıştır. Bu yaklaşımla sosyal yenilikle ilgili unsurların ve sosyal yeniliği etkileyen faktörlerin belirlenmesi çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır. Araştırma sonuçlarına göre, sosyal yeniliğin en fazla ilişkili olduğu kavramın sosyal girişimcilik olduğu, sosyal yeniliğin ortaya çıkışında en önemli faktörün ise sosyal beklentiler olduğu belirlenmiştir. Ayrıca, eğitim, sağlık, çevre, ekonomi gibi sosyal alanlarda gelişme sağlama potansiyelinin sosyal yeniliklerin barındırması gereken en önemli unsur olduğuna işaret edilirken sosyal yenilik süreçlerindeki en önemli rolün ise belediyeler tarafından üstlenilmesi gerektiği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: sosyal yenilik, sosyal girişimcilik, Türkiye

JEL: 030, 035, 039

A Field Study on Social Innovation

Abstract

Today, social innovation is an important proposition for responding social needs. However, there are a few studies on social innovation and there isn't common theoretical framework when looking the relevant literature. In this study, a survey is prepared based on literature review and applied to the experts. With this approach, defining the

* Koordinatör, Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı, fatih.ozdemir@doka.org.tr

** Doç. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, ilkerar@ktu.edu.tr

related components and the factors affecting social innovation is the main objective of this study. According to the survey results, social entrepreneurship has the highest interaction with social innovation and “social expectations” is the most important factor influencing the generation of social innovations. In addition, the most important attribute that social innovations contain is defined as the development potential on social areas such as education, health, environment and economy. The most important role in the process of social innovation is stated to be taken by municipalities.

Keywords: social innovation, social entrepreneurship, Turkey

GİRİŞ

İktisadi teorinin önemli bir bileşeni olan yenilik kavramını yenilik sürecinin bir çıktısı olarak tanımlayan Burgelman vd. (2008: 2), yenilik sürecini ise yeni, pazarlanabilir ürün hizmet ya da üretim ve dağıtım sistemleri oluşturmaya yönelik ortaklaşa gerçekleştirilen faaliyetler olarak tanımlamıştır. Aygören vd. (2009: 8)’ne göre ise yenilik, ekonomik ve/veya sosyal değer unsurlarını barındıran teknik, ekonomik ve sosyal süreçlerin oluşturduğu bir bütündür. Bu bütüncül bakış açısı yeniliğin üretkenlik artışı sağlanması, ücretler ve istihdam seviyelerinin yükselmesi, iş bölümlerinin çeşitlenmesi, ekonomik krizlerin aşılması gibi konularda önemli etkileri olduğuna işaret etmektedir (Güler, 2008: 27; Edwards-Schachter vd., 2012: 673; Harrisson vd., 2009: 9).

Yeniliğin iktisadi temellerini ilk olarak ortaya koyan Schumpeter’e göre girişimciler; yaratıcı yıkım çevrimleri sayesinde ürün, süreç, çıktı ve organizasyonun farklı bileşenlerini kullanarak radikal ya da artımsal yenilikler gerçekleştirirler (Bouchard, 2011: 49). Bununla birlikte, özellikle sağlık, eğitim ve sosyal hizmetler gibi müşterek hizmetler için sürekli iyileştirmenin yeniliğin ortaya çıkışında daha geçerli olduğu ifade edilmektedir (Austin vd., 2006: 8; Bulut vd., 2013: 122).

Yenilik teorisinin temeli ilk olarak iktisadi kalkınma içerisinde oluşturulmuş olmasına rağmen yenilik, sosyal kalkınma içerisinde de incelenmektedir. Bu nedenle yenilikler değerlendirildikleri boyuttan bağımsız olarak iktisadi ve/veya sosyal boyutlarda değişimlerin ortaya çıkışında da etkili olmaktadır (Bouchard, 2011: 49). Tüm bilimsel ve teknolojik yenilikler, gerek öncesindeki müşterek çalışmalar gerekse sonrasındaki yaygınlaşma aşama-

ları nedeniyle sosyal bileşenler içerirler (Edwards-Schachter vd., 2012: 675). Organizasyonel yeniliklerin de yeni yönetim modelleri, yeni iş bölümleri ve yeni kurallar ortaya çıkışında etkili olması nedeniyle teknolojik yenilikler gibi sosyal bileşenler içerdiği söylenebilir. Bununla birlikte, sosyal yenilik kavramının politik, bilimsel ve kamusal konulara ilişkin tartışmalarda giderek daha fazla yer aldığı dikkat çekmektedir. Sosyal yeniliğin günümüzde ve gelecekte toplumların mücadele edeceği önemli sorunların aşılmasında gerekli olduğu kanısı; araştırmacılar, politika yapıcılar ve uygulayıcılar arasında giderek yaygınlaşmaktadır (El-Haddadeh vd., 2014: 250).

Toplumda yeni beklentiler ve ihtiyaçların ortaya çıkmasına neden olan sosyal hareketler sosyal yeniliklerin temelini oluşturmaktadır (Descubes vd., 2013: 508). Bununla birlikte, sosyal yenilik kavramının, uygulayıcısı olan sosyal aktörler açısından değerlendirilmesi de mümkündür (Güler, 2008: 103; Harrisson vd., 2009: 8). Sosyal yeniliklerin fikir aşamasından yayılmasına kadar olan süreçte aktif rol alan sosyal girişimcilerin, sosyal yeniliğin başarı üzerinde önemli bir katkısı vardır. Diğer taraftan, genel olarak eğitim, sağlık ve sosyal alanlarda etkileri görülen sosyal yeniliklerin önemli bir kaynak olması nedeniyle teknolojik imkânlardan da etkilendiği söylenebilir.

Toplum üzerindeki önemli etkileri ve diğer yenilik türleri ile olan etkileşimleri nedeniyle sosyal yenilik çalışmalarına son yıllarda giderek daha fazla önem verilmektedir. Diğer taraftan, bu konuda literatürün henüz gelişmekte olduğu görülmektedir. Bu noktada gerçekleştirilen bu çalışmanın temel olarak iki amacı bulunmaktadır. Bunlardan ilki sosyal yenilik kavramını tanımlamak ve bu konuda kavramsal bir çerçeve oluşturmaktır. Çalışmanın bir diğer amacı ise literatüre dayalı olarak oluşturulan anket aracılığıyla gerçekleştirilen çalışma sonucunda sosyal yenilikle ilgili unsurların ve sosyal yeniliği etkileyen faktörlerin belirlenmesidir.

Yukarıdaki amaçlarla ilişkili olarak çalışmanın bundan sonraki bölümünde sosyal yeniliğin tanımları ve boyutlarına ilişkin literatürdeki farklı görüşler derlenerek kavramsal bir çerçeve çizilmeye çalışılmıştır. Üçüncü bölümde ise literatürde sosyal yenilikle ilişkili gerçekleştirilen çalışmalar ortaya konmuştur. Dördüncü ve beşinci bölümde sosyal yenilik üzerine gerçekleştirilen araştırmanın yöntem ve bulguları hakkında açıklamalar yer almaktadır. Son bölümde ise genel değerlendirmelerde bulunularak yapılabilecek çalışmalara ilişkin öneriler ileri sürülmüştür.

1. SOSYAL YENİLİK

Sosyal yenilik kavramını ilk olarak 19. yüzyılın sonlarına doğru Max Weber'in ortaya attığı belirtilmektedir (Bulut vd., 2013: 122). Sosyal yeniliği ihtiyaç ve ekonomik etkinlik sağlanması için teknolojik yenilikle birlikte değerlendirme gerekliliği ise 1930'lu yıllarda Joseph Schumpeter tarafından öne sürülmüştür (Bulut vd., 2013: 122). Özellikle son yıllarda, sosyal yeniliğin kâr amacı gütmeyen kurumlar, sosyal girişimcilik, sosyal ekonomi, hizmetler sektörü ve kurumsal sosyal sorumluluk uygulamaları gibi çok çeşitli faaliyetlerle ilişkili olarak toplumun tüm sektörlerine yayıldığı görülmektedir (Harrison vd., 2009: 10).

1.1. Sosyal Yeniliğin Tanımı ve Kapsamı

Sosyal yenilik, ekonomik krizler ve her geçen gün daha büyük sorun haline gelen iklim değişimi, enerji ve kaynak yetersizliği, sağlık hizmetleri ve demografik dengesizlikler gibi çok çeşitli küresel sorunlarla baş etmek için yeni çözümler ve uygulamalar sunan bir yaklaşım olarak tanımlanmaktadır (Edwards-Schahter vd., 2012: 672; Bulut vd., 2013: 122). Bir diğer tanım da ise sosyal yenilik, sosyal ihtiyaçların karşılanması amacıyla, genellikle sosyal amaçlı kurumlar tarafından geliştirilen ve yaygınlaştırılan yenilikçi faaliyet ve hizmetler olarak tanımlanmaktadır (Mulgan vd., 2007: 8). Haugh (2005: 5), sosyal yeniliğin; sağlık, kültür, sanat, istihdam, barınma, eğitim, çevre gibi sosyal sorunların gözlenebileceği alanlarda yeni hizmetler sunmak, var olan hizmetler için yeni yollar belirlemek, gelir getirici yeni faaliyetler uygulamak, hizmetlerin yararlanıcı kitlesini genişletmek ve yeni kaynaklar bulmak stratejilerinin benimsenmesi ile gerçekleştiğini belirtmektedir.

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde sosyal yeniliklerin etkisi ile sosyal değişimler meydana getirilmesi ve bu sayede, yeni kuruluşlar ve iş imkânları yaratılması sağlıklı bir ekonomik yapı için önemli bir unsurdur. Eren (2010: 48) sosyal yeniliğin amaçlarını genel ve özel amaçlar olarak sınıflamıştır. Buna göre; eşitsizliklerin ortadan kaldırılması ve sürdürülebilir kalkınmaya katkı sağlanması sosyal yeniliklerin genel amaçlarını oluştururken toplumsal ihtiyaçların giderilmesi ve yaşam standartlarının geliştirilmesi ise sosyal yeniliklerin özel amaçları olarak nitelendirilmektedir.

Sosyal akımların birçok sosyal yeniliğin temelini oluşturması nedeniyle Bouchard (2011: 49) sosyal yeniliğin iki temel yaklaşımla değerlendirilebileceğini belirtmektedir. Ana sosyal sorunlara çözümler getirmekle ilgili olan ilk yaklaşım, sosyal yeniliği gerçekleştiren sosyal girişimcinin özelliklerine odaklanmaktadır. Bu yaklaşımda sosyal girişimcilik çabaları ile hayırseverlik, bireysel sorumluluk ve pazar üzerinde etkili olunmaya çalışılır. Buna göre; sosyal amaçlarını yerine getirmek için ekonomik faaliyetler yürüten kâr amacı gütmeyen kurumların sayısı ve sosyal sorunların çözümüne katkı sağlamak adına kurulan sosyal girişim fonlarının varlığı, destekleyici unsurlar olarak sunulmaktadır (Dees, 1998: 5; Austin vd., 2006: 8). İkinci yaklaşım ise sosyal yeniliğin süreçlerinin ve ürünlerinin sağladığı işbirliği ortamına odaklanmaktadır. Bu yaklaşım kapsamında sosyal yeniliğin çalışma ortamı, yaşam şartları, yerel kalkınma ve benzeri birçok konudaki kabulleri değiştirmek isteyen çeşitli aktörlerin katılımı ve katkısı ile gerçekleştiği ifade edilmektedir (Bouchard, 2011: 49).

Yukarıdaki iki yaklaşımın yanı sıra çeşitli sosyal sorunlara yeni ve yaratıcı çözümler ortaya koymaya odaklanan sosyal yenilik sürecinin sosyal değer yaratma odaklı bir yaklaşım olduğu da belirtilmektedir (Mulgan vd., 2006: 8; Austin ve diğerler, 2006: 15). Bununla birlikte, sosyal hedeflerin ölçülebilir ve hesap verebilir şekilde tanımlanması (Dees ve Anderson, 2003: 11) ve sosyal değer ölçülmesinde kullanılacak yöntemin belirlenmesi konularındaki zorluklar nedeniyle sıkıntılar yaşanabilmektedir. (Datta, 2011: 59).

Yapısı ve uygulama alanları itibarıyla, sosyal yenilik birçok taraf arasında kapsamlı iletişim, ağ oluşturma ve işbirliğini gerektirmektedir (Charalabidis vd., 2014: 225). Bu noktada kurumlar arası etkileşim ile sosyal yenilik uygulamalarının geliştirilmesi; kurumların yetkinlikleri, görev dağılımına ilişkin karşılıklı beklentilerin doğru yönetilmesi ve karşılıklı güvenin sağlanmasına bağlıdır (Le Ber ve Branzei, 2010: 144).

1.2. Sosyal Yenilik Kaynakları

Sosyal yenilikler genellikle kısıtlı kaynakların olduğu ortamlarda geliştiğinden kaynakların etkin yönetimi, performans açısından önemli katkılar sağlamaktadır (Austin vd., 2006: 3). Sosyal yenilik projelerinin finansmanında hayırseverlerin bağışları, kâr getirici faaliyetler, katılım fonları ve devlet

destekleri gibi farklı kaynaklardan yararlanıldığı görülmektedir (Jing ve Gong, 2012: 233). Ayrıca bireylerin sosyal ilişkileri doğrultusunda elde ettikleri fayda olarak tanımlanan (Bhatt ve Altinay, 2013: 1775) sosyal sermayenin de sosyal yeniliğin ortaya çıkışında önemli etkileri olduğuna işaret edilmektedir. Benzer şekilde Datta (2011: 56) da sosyal yeniliğin gelişiminde sosyal sermayenin önemli bir role sahip olduğunu vurgulamıştır. Kadınlara mikro krediler sağlayarak girişimlerine destek olan GrameenBank, sosyal sermayenin katkısı ile oluşturulan varlıkların sosyal yeniliğin başlangıcında kullanılmasına yönelik bir örnek olarak değerlendirilmektedir (Datta, 2011: 56).

Sosyal yeniliğin ortaya çıkışında en önemli unsurlardan biri de sosyal girişimciliğdir. Bu noktada sosyal girişimcilik; kâr amacı gütmeyen, özel ve kamu sektörlerinde görülebilen yenilikçi sosyal değer oluşturma faaliyeti olarak tanımlanmaktadır (Austin vd., 2006: 2) Dolayısıyla sosyal yeniliğin sosyal değişim ihtiyacı ile girişimlerde bulunan bireylerin faaliyetleri ile doğrudan ilgili olduğu söylenebilir (Datta, 2011: 56).

Teknoloji, gelir seviyesi, eğitim durumu ve benzeri etkiler sonucunda toplumun sosyal ihtiyaçlarındaki değişim ve yaşam kalitesi artışı beklentisinin de sosyal yeniliğin ortaya çıkışında önemli bir itici güç olduğu ifade edilmektedir (Edwards-Schachter vd., 2012: 672; Marques vd., 2012: 186). Çeşitli ölçeklerde ortaya çıkan toplumsal değişimler de sosyal yeniliğin tetikleyicilerindendir. Sosyal yapılarıdaki boşluklardan ortaya çıkan bu değişimler, genellikle düzeltici geri dönüşler ve sosyal gelişim için yapıcı yaklaşımlar sağlayarak sosyal yenilik üzerinde etkili olabilmektedirler (Henderson, 1993: 322).

1.3. Sosyal ve Teknolojik Yenilik İlişkisi

Sosyal yenilik, teknolojik yenilikten farklı özellikler taşımakla birlikte uygulamada teknolojik yenilikle sağlanan imkânlardan da yararlanabilmektedir. Teknolojik yeniliğin önceki araştırmalar üzerine inşa edilmesi ile büyük ilerlemeler sağlanırken, sosyal yeniliğin ilerlemeye yönelik yeni bakış açılarını teşvik ettiği söylenebilir (Cajaiba-Santana, 2014: 43).

Teknolojik ve sosyal yeniliğin en önemli farklılıklarından birisi amaçlanan sonuçlar noktasında ortaya çıkmaktadır. Dawson ve Daniel (2010: 11), kârlılık ve ticari başarıyı teknolojik yeniliğin gerçekleşmesini sağlayan temel

faktörlerden biri olarak tanımlamaktadır. Diğer taraftan sosyal yenilik, sosyal bir değişimi de beraberinde getirmektedir. Bu açıdan bakıldığında sosyal grupların yaşam kalitesinin artırılması gibi konularda ortak hedefleri olmakla birlikte iki yenilik türünün temel hedefleri birbirinden farklılık göstermektedir (Cajaiba-Santana, 2014: 43).

Sosyal yeniliğin başarısı, kültürel olarak kabul edilebilir, ekonomik olarak sürdürülebilir ve teknolojik olarak uygulanabilir olmasına bağlıdır. Ayrıca, sosyal yeniliğin gelişiminin teknolojik yenilik ile aynı hızda sağlanması oldukça zordur. Sosyal yenilik örneklerinin geniş kitleler tarafından kabul görmesi teknolojik yeniliğe göre nispeten daha uzun bir zaman almaktadır (Bulut vd., 2013: 124). Sosyal yeniliğin maddi olmayan yapısı da bir diğer farklılık olarak dikkati çekmektedir. Teknolojik yenilik, sağlanan gelişmeler doğrultusunda yeni ürünler oluşturmaya odaklanırken, sosyal yenilik sonucunda kurumsallaşması sağlanacak bir takım sosyal uygulamaların geliştirilmesini amaçlamaktadır (Howaldt ve Schwarz, 2010: 21).

Tüm bu açıklamalardan da görüldüğü üzere sosyal yenilik kavramı çok farklı konu ve kapsamlarda uygulama alanı bulabilmektedir. Özellikle, toplumsal katkıları nedeniyle sosyal yenilik çalışmalarına ilişkin örneklerin son yıllarda giderek daha da arttığı görülmektedir. Diğer taraftan, kavramın hala gelişmekte olması nedeniyle çalışmalarda kavramsal bir bütünlüğün tam olarak sağlanamadığı da dikkati çekmektedir.

2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

İlk olarak 19. yüzyılın sonlarına doğru Max Weber tarafından ortaya atılmasına rağmen sosyal yenilik kavramının son on yıl içerisinde araştırmacıların giderek daha fazla ilgisini çektiği görülmektedir. Özellikle gönüllüler, sivil toplum kuruluşları ve özel sektör işletmelerinin konuya gösterdikleri ilgi, konunun akademik olarak farklı açılardan ele alınmasına ve ilgili literatürün zenginleşmesine katkı sağlamıştır. Bu bölümde sosyal yenilik literatüründe yer alan çalışmalara ilişkin bazı bilgiler ve bu çalışmalarda yer alan yorum ve sonuçlar derlenmiştir.

Green ve Vergragt (2002), sürdürülebilir ev kavramına ilişkin Almanya, Macaristan, İtalya, Hollanda ve İngiltere’de müşteri kitleleri üzerine gerçekleştirildikleri araştırmada beş ayrı senaryoyu çevresel etki, ekonomik etki ve

tüketici kabullenmesi açısından analiz etmişlerdir. Sonuçta ortaya koydukları yaklaşımın; şirketler, kamu politika yapımcıları ve sivil toplum kuruluşları tarafından sosyal yeniliğe ilişkin ürün ve hizmetlerin tespiti için kullanılabileceğini ifade etmişlerdir.

Maruyama vd. (2007), Japonya’da rüzgâr enerjisi yatırımları için kurulan fonlara halkın katılım durumunu etkileyen faktörleri varyans analizi ile inceledikleri çalışmada, sosyal yeniliğin farklı değerlerde farklı paydaşların katılımını sağladığı ve faydalarının sosyal kabullenme yoluyla ortaya konulmasının etkiyi artırdığını ifade etmişlerdir.

Eren (2010), üniversite öğrencilerinin sosyal yenilik kapasitelerinin teknolojik yenilik eğilimlerine etkisini ölçmeye yönelik bir model önerisi geliştirerek on farklı üniversitede öğrenim gören son sınıf (lisans) öğrencilerine anket çalışması gerçekleştirmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, teknolojik yenilikte etkili olan bireysel yenilik çabasının sosyal yenilikte aktörler arasındaki işbirliği ve paylaşımın ön plana çıkması nedeniyle etkisini yitirdiği belirtilmektedir.

Koç (2010) toplumsal sorunlarla mücadelede önemli bir kaldıraç olarak ifade ettiği sosyal yeniliğin sosyal girişimcilik faaliyetlerinin başarısı açısından önemine değinmektedir. Toplumun kendi kendini tedavi etmesi için önemli bir araç olduğu yönündeki önermesi üzerinden sosyal yeniliğin küresel çerçeveye yayılan uygulamaları hakkında bilgiler sunmaktadır.

Datta (2011) Hindistan’daki mikro girişimcilere ücretsiz iş haberleri sunan bir girişimi incelediği çalışmada, sosyal yenilik sürecinin dinamik yapısına vurgu yapmıştır. Buna göre sosyal yenilik, yeni fikirlerin müşteri geri dönüşleri doğrultusunda test edilip geliştirilmesine olanak tanıyan tekrarlı bir süreç olarak değerlendirilmektedir. İncelenen vaka ile teknoloji kullanımına dayalı yeni hizmet sunumlarının da sosyal yenilik çalışmalarında önemli rolleri olduğu ortaya konulmuştur.

Edwards-Schachter vd. (2012) Valensiya yerel yönetimi tarafından başlatılan bir proje üzerine gerçekleştirdikleri vaka çalışmada sosyal yeniliğin toplumun yaşam kalitesinin artırılması üzerindeki önemli etkilerini değerlendirmişlerdir. Bu doğrultuda yaşam kalitesini artırma beklentisinin sosyal yenilik üzerinde etkili bir faktör olduğu ortaya konulmuştur. Ayrıca,

teknolojik ve sosyal yeniliğin politikalar ve yerel yönetim yaklaşımlarına dâhil edilmesinin gerekliliği de yazarlar tarafından vurgulanmıştır.

d'Ovidio ve Pradel (2012), Milan ve Barselona şehirlerinde hizmet veren iki sanat ve tasarım merkezi projesini inceledikleri vaka çalışması sonucunda işbirliği kültürünü destekleyen sosyal yenilik girişimlerinin ağ oluşturma, ortak faaliyetlerin planlanması ve etkili tanıtım gibi konularda önemli katkılar sağlayarak gençlerin kariyer gelişimini desteklediğini belirlemiştir.

Bhatt ve Altinay (2013), Hindistan'daki üç sosyal girişim fonu üzerine gerçekleştirdikleri vaka çalışması sonucunda sosyal yenilik sürecinin başlangıç, gelişme ve ölçekleme olmak üzere üç aşamada ilerlediğini tespit etmişlerdir. Ayrıca, çalışma sonunda her aşamada ihtiyaç duyulan sosyal ve finansal kaynaklara ilişkin kısıtların üstesinden gelinmesi için sosyal sermaye varlığının etkili bir faktör olduğu belirlenmiştir.

Bulut vd. (2013), bireysel seviyede sosyal yeniliğe eğilimin test edilmesi amacıyla hazırladıkları değerlendirme ölçeğini Türkiye'deki on farklı üniversiteden toplam 767 öğrenciye uygulamışlardır. Faktör analizi yaklaşımı ile gerçekleştirilen değerlendirmeler sonucunda toplumsal yaşam kalitesi, sosyal değişim, yenilik kapasitesi artışına yönelik yeni eğitim teknikleri, yeni teknolojilerin sosyal ihtiyaçları karşılamada kullanılması, sosyal katılım ve işbirliği, sosyal değer üretici yeni fikirler, sosyal norm ve kuralları değiştirme arayışları, toplumsal fayda üretme isteği kriterlerinin sosyal yenilik üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir.

Garcia ve Macharia (2014), sosyal yenilik oluşturmak amacıyla farklı sektörlerdeki kurumların nasıl işbirliği sağladıklarını İsveç'teki Mülteci Konut Birimi projesi üzerinden incelemiştir. Ortaya konulan çerçeve, sosyal yenilik çalışmalarında yer alacak tarafların işbirliği altyapısını geliştirebilmeleri için müzakere, taahhütler ve uygulama başlıkları ile yol gösterici unsurlar içermektedir.

Birçok sosyal yeniliğin etki alanını genişletmekte başarısız olduğuna işaret eden Westley vd. (2014), kâr amacı gütmeyen organizasyonlar ile gerçekleştirdikleri nitel araştırma sonucunda beş ana değişkene bağlı olarak bağlamsal bir model önerisinde bulunmuşlardır. Bu model ile sosyal yeni-

liğin daha geniş alanlara yayılması için organizasyonel yapıda değişiklikler öngören bir yol haritası ortaya konulmuştur.

Literatürdeki örneklerden de görüldüğü üzere sosyal yenilik uygulamaları; ekonomi politikalarından çevresel sorunlara, kaynak yetersizliğinden sağlık hizmetlerine ve demografik dengesizliklere kadar çok çeşitli küresel sorunlara çözümler sunmayı amaçlamaktadır. Sürdürülebilir bir yaşam için büyük öneme sahip bu konuların çözümünde sosyal yeniliğe odaklanılması gerektiği algısı giderek daha fazla kabul görmektedir.

Sosyal yenilik konusunda literatürde yer alan çalışmaların incelenmesi sayesinde süreçte etkili olan bir takım faktörler de tespit edilmiştir. Ayrıca, literatürdeki çalışmaların çoğunlukla belirli projeler ya da sosyal girişimler sonucunda ortaya çıkan çeşitli sosyal yenilik uygulama örneklerine ilişkin vaka çalışmalarına odaklandığı tespit edilmiştir. Buna karşın, özellikle Türkçe literatürde, sosyal yenilik hakkında çerçeve sunan bir uygulama yapılmadığı gözlenmiştir.

3. YÖNTEM

Yukarıdaki çalışmalar genel olarak değerlendirildiğinde, sosyal yenilik konusundaki araştırmaların henüz gelişim aşamasında olduğu görülmektedir. Bu çalışma kapsamında da sosyal yenilik kavramı tüm boyutları ile ele alınarak kavramın sınırlarının belirlenmesi ve ortaya çıkışında etkili olan faktör ve süreçlerin tespitine yönelik bir bakış açısının oluşturulması amaçlanmaktadır. Bu bağlamda çalışmanın ilgili literatüre önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Araştırmanın amacına uygun olarak, Türkiye'nin bölgesel kalkınma politikalarında önemli kurumlar olan Kalkınma Bakanlığı ve kalkınma ajanslarının proje birimlerinde görevli çalışanları araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır. Kalkınma Bakanlığı ve kalkınma ajansları, sağladıkları çeşitli mali destekler ile sosyal kalkınma üzerinde etkili kurumlar olduklarından sosyal yenilik projeleri için önemli birer paydaş olarak nitelenebilirler. Kalkınma ajansları, son yıllarda bölgesel kalkınma çalışmalarında öncü rol üstlenmekte ve gerek ekonomik gerekse sosyal hedeflere yönelik projelerin seçimi, desteklenmesi ve izlenmesi süreçlerinde görev almaktadır. Çalışma

kapsamında anket katılımcılarının sosyal yenilik kavramı ve projeleri konusundaki bakış açılarının belirlenmesi amaçlanmaktadır. Bu noktada, sosyal bilimlerde yaygın olarak kullanılan anket ile veri toplama yöntemi tercih edilmiştir.

Araştırmada kullanılan anket ve ölçekler ile sosyal yenilik kavramına ilişkin konular, ilgili çalışmalardan (Güler, 2008: 289; Eren, 2010: 113; Edwards-Schachter vd., 2012: 679; Bulut vd., 2013: 126) elde edilen kavramsal bilgiler ışığında oluşturulmuştur. Buna göre; ilk aşamada anket taslağı oluşturulmuş ve bu taslak değerlendirilmek üzere iki uzman akademisyene gönderilmiştir. Bu değerlendirme sürecinin ardından ise uygulamada kullanılacak anket formu oluşturulmuştur.

Araştırma kapsamında oluşturulan ve EK'te sunulan anket formu, iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde katılımcıların bazı demografik özellikleri ile ilgili sorular yer almaktadır. İkinci bölümde ise 5'li likert ölçeği kullanılarak; (i) sosyal yenilik konusunda katılımcıların bilgi düzeyine, (ii) sosyal yeniliğin bazı kavramlarla ilişki derecesine, (iii) sosyal yeniliğin ortaya çıkışında etkili olan faktörlere, (iv) sosyal yeniliğin içermesi gereken unsurlara ve sosyal yenilikle ilgili çeşitli görüşlere, (v) çeşitli kurumların sosyal yenilik oluşturma sürecindeki rollerine, (vi) çeşitli konu ve kapsamlarda sosyal yenilik geliştirme potansiyeli konularına ilişkin katılımcıların görüşlerinin alınmasına yönelik sorular yer almaktadır. Anket soruları; kapalı uçlu hazırlanarak, cevaplayanın soruları yanıtsız bırakması ya da aşırı zaman yüküne neden olmasının önüne geçilmeye çalışılmıştır.

Oluşturulan anket formu, bir internet sitesi* aracılığı ile belirlenen katılımcılara ulaştırılmıştır. Görüşülen kişilerin sorulara açıkça ve serbestçe cevap verebilmesi için telefonla da iletişim sağlanmıştır. Anket görüşlerinin tüm ülkeyi kapsamaları için her ajanstan en az bir cevap alınmasına özen gösterilmiştir. Anketin cevaplanması ile ilgili çalışmalar bir aylık bir süre içerisinde tamamlanmış olup bu sürecin sonunda 32 adet kullanılabilir cevap elde edilmiştir.

* <http://www.surveey.com/SurveyStart.aspx?lang=1&surv=ffcbb24955064506ae05b58531188b19>

4. BULGULAR

Anketi tamamlayan toplam 32 katılımcıdan 31'i kalkınma ajanslarında, 1'i ise Kalkınma Bakanlığı'nda görev yapmaktadır. Katılımcıların yaş ortalaması 34,8'dir. Mezuniyet durumlarına bakıldığında ise katılımcıların 14'ünün lisans, 13'ünün yüksek lisans ve 5'inin de doktora derecesine sahip olduğu görülmektedir.

4.1. Sosyal Yenilik Farkındalığı

Araştırma kapsamında sosyal yenilik konusundaki farkındalık seviyesi, "kişisel" düzeyde tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu amaçla yöneltilen soruya verilen cevaplar incelendiğinde katılımcıların yarısından fazlasının (%56,3) sosyal yenilik kavramını duyduğunu ancak kavram hakkında bilgi sahibi olmadığını ortaya koymuştur. Ayrıca kavramı ilk kez duyanların sayısının üç olması, katılımcıların büyük bir çoğunluğunun kavramı duyduğunu göstermektedir.

4.2. Sosyal Yeniliğin Kavramsal Çerçevesi

Sosyal yenilik, birçok farklı kavramla ilişkili bir konudur. Bu nedenle katılımcılara sosyal yeniliğin çeşitli kavramlarla ilişki derecesini belirlemek üzere bir soru yöneltilmiş ve her bir kavramın ilişki derecesini 1-5 Likert ölçeği ile belirtmeleri istenmiştir. Katılımcıların vermiş olduğu cevaplar Tablo 1'de görülmektedir. Buna göre; sosyal yenilikle ilişki derecesi en yüksek kavram sosyal girişimcilik (4,28) iken onu sırasıyla; çevresel yenilik (3,94), kurumsal sosyal sorumluluk (3,91), kurumsal yönetim (3,47) ve teknolojik yenilik (3,16) takip etmektedir. Ayrıca, genel olarak ortalamaların yüksek olması, sosyal yeniliğin belirtilen bu kavramlarla yakın ilişkisi olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 1. Çeşitli Kavramların Sosyal Yenilikle İlişki Derecesi

	1	2	3	4	5	Ort	SS
Sosyal girişimcilik	-	2 (6,3)	3 (9,4)	11 (34,4)	16 (50)	4,28	0,89
Çevresel yenilik	-	1 (3,1)	7 (21,9)	17 (53,1)	7 (21,9)	3,94	0,76
Kurumsal sosyal sorumluluk	-	1 (3,1)	7 (21,9)	18 (56,3)	6 (18,8)	3,91	0,73
Kurumsal yönetim	-	5 (15,6)	10 (31,3)	14 (43,8)	3 (9,4)	3,47	0,88
Teknolojik yenilik	1 (3,1)	7 (21,9)	12 (37,5)	10 (31,3)	2 (6,3)	3,16	0,95

1: Kesinlikle ilişkili değil 5: Kesinlikle ilişkili

4.3. Sosyal Yeniliğin Ortaya Çıkışı ve Gelişimi

Sosyal yeniliğin ortaya çıkışında etkili olan faktörlerin etki derecesinin belirlenmesi amacıyla yönetilen soruya katılımcıların vermiş olduğu cevaplar Tablo 2’de sunulmuştur. Buna göre, sosyal yeniliğin gelişimi üzerindeki en etkili faktör sosyal beklentiler (4,44) iken onu sırasıyla; sosyal değişim (4,34), sosyal sermaye (4,34) ve yenilik kapasitesi artışı (4,22) takip etmektedir. Finansal kaynaklar, etki derecesi en düşük (3,19) faktör olarak belirlenmiştir.

Tablo 2. Sosyal Yeniliğin Ortaya Çıkışında Etkili Olan Faktörler

	1	2	3	4	5	Ort	SS
Sosyal beklentiler	-	-	3 (9,4)	12 (37,5)	17 (53,1)	4,44	0,67
Sosyal değişim	-	2 (6,3)	2 (6,3)	11 (34,4)	17 (53,1)	4,34	0,87
Sosyal sermaye	-	1 (3,1)	1 (3,1)	16 (50)	14 (43,8)	4,34	0,70
Yenilik kapasitesi artışı	-	1 (3,1)	3 (9,4)	16 (50)	12 (37,5)	4,22	0,75
Sosyal ağ kurma kabiliyeti	-	1 (3,1)	3 (9,4)	18 (56,3)	10 (31,3)	4,16	0,72
Sosyal uyum	-	1 (3,1)	7 (21,9)	18 (56,3)	6 (18,8)	3,91	0,73
İşbirliği ortamı	-	6 (18,8)	7 (21,9)	12 (37,5)	7 (21,9)	3,63	1,04
Güven	-	4 (12,5)	12 (37,5)	11 (34,4)	5 (15,6)	3,53	0,92
Teknoloji gelişimi	1 (3,1)	5 (15,6)	12 (37,5)	10 (31,3)	4 (12,5)	3,34	1,00
Finansal kaynaklar	3 (9,4)	7 (21,9)	7 (21,9)	11 (34,4)	4 (12,5)	3,19	1,20

1: Kesinlikle etkili değildir. 5: Kesinlikle etkilidir.

Sosyal yeniliğin ortaya çıkmasında etkili olan faktörler aynı zamanda sosyal yenilik çalışmalarında bulunması gereken unsurları da yakından ilgilendirmektedir. Bu noktada katılımcılara bu unsurların gereklilik seviyelerini değerlendirmeleri istenmiş ve verilen cevaplar Tablo 3’te listelenmiştir.

Tablo 3’te ortaya konan verilere göre, sosyal yenilik çalışmalarında bulunması gerekli en önemli üç unsur sırasıyla; “eğitim, sağlık, çevre ve ekonomi gibi sosyal alanlarda gelişme sağlama potansiyeli” (4,47), “toplumun yaşam kalitesini artırmak için geliştirilecek sosyal hizmetler ve ürünler” (4,41) ve “sosyal değer yaratacak yeni fikirler” (4,28) olarak sıralanmıştır. Elde edilen ortalama değerlerin yüksek olması, ankette yer alan sosyal yenilik unsurlarının çoğunluğunun sosyal yenilik için önemli olduğunu ortaya

koymaktadır. Bununla birlikte sosyal yenilik projelerinde yer alması en az önemsenen unsur, “sosyal norm ve kuralları değiştirme fırsatları” (3,44) olarak belirtilmiştir.

Tablo 3. Sosyal Yenilik Çalışmalarında/Uygulamalarında Bulunması Gereken Unsurlar

	1	2	3	4	5	Ort	SS
Sosyal alanlarda gelişme sağlama potansiyeli	-	1 (3,1)	1 (3,1)	12 (37,5)	18 (56,3)	4,47	0,72
Toplumun yaşam kalitesini artıracak sosyal hizmetler ve ürünler	-	1 (3,1)	3 (9,4)	10 (31,3)	18 (56,3)	4,41	0,80
Sosyal değer yaratacak yeni fikirler	-	3 (9,4)	2 (6,3)	10 (31,3)	17 (53,1)	4,28	0,96
Toplumda sosyal katılımçılık ve işbirliğini artıracak yeni yöntemler	-	2 (6,3)	2 (6,3)	14 (43,8)	14 (43,8)	4,25	0,84
Sosyal sorunların çözümünde toplumsal işbirliğini tetikleyici mekanizmalar	-	2 (6,3)	5 (15,6)	11 (34,4)	14 (43,8)	4,16	0,92
Toplumun yenilikçi kapasitesini geliştirmek için yeni eğitim teknikleri	-	1 (3,1)	7 (21,9)	18 (56,3)	6 (18,8)	3,91	0,73
Toplumda politik ve sosyal değişimleri tetikleyecek çözümler	-	3 (9,4)	10 (31,3)	12 (37,5)	7 (21,9)	3,72	0,92
Sosyal ihtiyaç ve sorunlara çözüm bulunması için yeni teknolojiler	1 (3,1)	3 (9,4)	12 (37,5)	10 (31,3)	6 (18,8)	3,53	1,02
Sosyal norm ve kuralları değiştirme fırsatları	-	6 (18,8)	10 (31,3)	12 (37,5)	4 (12,5)	3,44	0,95

1: Kesinlikle önemli değil

5: Kesinlikle önemli

Sosyal yeniliklerin gelişimine ilişkin algıyı ölçmek katılımçılardan sosyal yenilikle ilgili verilen çeşitli görüşlere katılım derecelerini belirtmeleri istenmiştir. Katılımçıların her bir görüş için verdikleri cevapların dağılımı Tablo 4’te ortaya konmuştur. Buna göre, en önemli ilk üç görüş; “sosyal yeniliklerin uzun dönemli sağlıklı ekonomilerin oluşmasında önemli bir rolü vardır” (4,22), “sosyal yenilik, ticari ve finansal değerden ziyade sosyal değer yaratmaya odaklanmalıdır” (4,06) ve “sosyal yenilik özellikle gelişmekte olan ülkeler için çok daha önemlidir” (3,97) şeklinde sıralanmaktadır. Ayrıca, son sırayı alan “sosyal yenilik uygulamalarının ülkemizde gelişmesi için yeterli farkındalık vardır” (2,25) görüşü de katılımçıların genel olarak ülkemizdeki sosyal yenilik farkındalığını yetersiz bulduğuna işaret etmektedir.

Tablo 4. Sosyal Yenilikle İlgili Çeşitli Görüşler

	1	2	3	4	5	Ort	SS
Sosyal yeniliklerin uzun dönemli sağlıklı ekonomilerin oluşmasında önemli bir rolü vardır.	-	1 (3,1)	3 (9,4)	16 (50)	12 (37,5)	4,22	0,75
Sosyal yenilik, ticari ve finansal değerden ziyade sosyal değer yaratmaya odaklanmalıdır.	-	1 (3,1)	5 (15,6)	17 (53,1)	9 (28,1)	4,06	0,76
Sosyal yenilik özellikle gelişmekte olan ülkeler için çok daha önemlidir.	-	1 (3,1)	7 (21,9)	16 (50)	8 (25)	3,97	0,78
Sürdürülebilir sosyal gelişme için ilk adım, insanların zihinlerinin değiştirilmesidir.	-	3 (9,4)	10 (31,3)	10 (31,3)	9 (28,1)	3,78	0,97
Sosyal, insani ve organizasyonel gelişim sağlanmadan teknolojik yenilikler ekonomiyi ve yaşam koşullarını iyileştiremez.	3 (9,4)	2 (6,3)	9 (28,1)	11 (34,4)	7 (21,9)	3,53	1,19
Sosyal ihtiyaçları gidermek ve problemlere çözüm bulmak için yeni teknolojilerin kullanılması gerekir.	2 (6,3)	5 (15,6)	13 (40,6)	11 (34,4)	1 (3,1)	3,13	0,94
Sosyal yenilik uygulamalarının ülkemizde gelişmesi için yeterli farkındalık vardır.	8 (25)	12 (37,5)	8 (25)	4 (12,5)	-	2,25	0,98

1: Kesinlikle katılmıyorum

5: Kesinlikle katılıyorum

4.4. Sosyal Yenilik Oluşturma Süreci

Çalışma kapsamında odaklanılan bir diğer konu ise sosyal yenilik oluşturma sürecidir. Bu amaçla ilk olarak katılımcılardan kurumların sosyal yenilik oluşturma sürecindeki rolünü değerlendirmeleri istenmiştir. Elde edilen bulgular (Tablo 5), sosyal yenilik oluşturma sürecinde en önemli rolün belediyelere (4,34) ait olduğunu ortaya koymuştur. Belediyeleri sırasıyla; üniversiteler (4,19), dernekler (4,19), vakıflar (4,06), kalkınma ajansları (3,91), özel sektör firmaları (3,50), ticaret sanayi odaları/ticaret borsaları (3,41), kamu kurumları (3,28) ve kamu firmaları (2,56) takip etmektedir.

Tablo 5. Kurumların Sosyal Yenilik Oluşturma Sürecindeki Rolü

	1	2	3	4	5	Ort	SS
Belediyeler	-	3 (9,4)	-	12 (37,5)	17 (53,1)	4,34	0,90
Üniversiteler	1 (3,1)	1 (3,1)	5 (15,6)	9 (28,1)	16 (50)	4,19	1,03
Dernekler	1 (3,1)	2 (6,3)	2 (6,3)	12 (37,5)	15 (46,9)	4,19	1,03
Vakıflar	1 (3,1)	3 (9,4)	3 (9,4)	11 (34,4)	14 (43,8)	4,06	1,11
Kalkınma Ajansları	1 (3,1)	1 (3,1)	7 (21,9)	14 (43,8)	9 (28,1)	3,91	0,96
Özel Sektör Firmaları	1 (3,1)	4 (12,5)	7 (21,9)	18 (56,3)	2 (6,3)	3,50	0,92
Ticaret Sanayi Odaları/ Ticaret Borsaları	3 (9,4)	2 (6,3)	11 (34,4)	11 (34,4)	5 (15,6)	3,41	1,13
Kamu Kurumları	3 (9,4)	5 (15,6)	9 (28,1)	10 (31,3)	5 (15,6)	3,28	1,20
Kamu Firmaları (KİT'ler)	5 (15,6)	9 (28,1)	13 (40,6)	5 (15,6)	-	2,56	0,95

1: Hiç Önemli Değil 5: Çok Önemli

Hangi konularda sosyal yenilik geliştirme kapasitesinin daha yüksek olduğuna ilişkin soruya verilen cevaplar (Tablo 6); eğitim (4,81), sosyal hizmetler (4,69) ve kültür sanat (4,38) alanlarında sosyal yenilik geliştirme kapasitesinin yüksek olduğunu ortaya koymuştur. En düşük ortalama değere sahip savunma (2,66), sosyal yenilik geliştirme kapasitesi en düşük alan olarak ifade edilmiştir.

Tablo 6. Çeşitli Konularda Sosyal Yenilik Uygulamaları Geliştirebilme Kapasitesi

	1	2	3	4	5	Ort	SS
Eğitim	-	-	-	6 (18,8)	26 (81,3)	4,81	0,40
Sosyal Hizmetler	-	-	1 (3,1)	8 (25)	23 (71,9)	4,69	0,54
Kültür-Sanat	-	-	3 (9,4)	14 (43,8)	15 (46,9)	4,38	0,66
Çevre	-	1 (3,1)	1 (3,1)	16 (50)	14 (43,8)	4,34	0,70
Sağlık	-	2 (6,3)	5 (15,6)	9 (28,1)	16 (50)	4,22	0,94
Turizm	-	2 (6,3)	3 (9,4)	15 (46,9)	12 (37,5)	4,16	0,85
Ulaştırma	-	1 (3,1)	4 (12,5)	17 (53,1)	10 (31,3)	4,13	0,75
Enerji	-	3 (9,4)	7 (21,9)	14 (43,8)	8 (25)	3,84	0,92
Tarım ve Hayvancılık	2 (6,3)	2 (6,3)	8 (25)	12 (37,5)	8 (25)	3,69	1,12
Bilişim	2 (6,3)	3 (9,4)	9 (28,1)	15 (46,9)	3 (9,4)	3,44	1,01
Güvenlik	2 (6,3)	7 (21,9)	10 (31,3)	13 (40,6)	-	3,06	0,95
Finans	1 (3,1)	7 (21,9)	15 (46,9)	7 (21,9)	2 (6,3)	3,06	0,91
Savunma	4 (12,5)	9 (28,1)	13 (40,6)	6 (18,8)	-	2,66	0,94

1: Çok düşük

5: Çok yüksek

Tablo 7. Çeşitli Kapsamlarda Sosyal Yenilik Uygulamaları Geliştirebilme Kapasitesi

	1	2	3	4	5	Ort	SS
<i>Cinsiyet</i>							
Kadınlar	1 (3,1)	1 (3,1)	2 (6,3)	8 (25)	20 (62,5)	4,41	0,98
Erkekler	-	3 (9,4)	6 (18,8)	14 (43,8)	9 (28,1)	3,91	0,93
<i>Öncelikli Gruplar</i>							
Gençler	-	1 (3,1)	1 (3,1)	5 (15,6)	25 (78,1)	4,69	0,69
Engelliler	-	1 (3,1)	4 (12,5)	12 (37,5)	15 (46,9)	4,28	0,81
Çocuklar	1 (3,1)	3 (9,4)	4 (12,5)	8 (25)	16 (50)	4,09	1,15
Yaşlılar	2 (6,3)	7 (21,9)	10 (31,3)	3 (9,4)	10 (31,3)	3,38	1,31
<i>Yerleşim</i>							
Büyükşehirde yaşayanlar	-	2 (6,3)	4 (12,5)	11 (34,4)	15 (46,9)	4,22	0,91
Şehirde yaşayanlar	-	1 (3,1)	3 (9,4)	21 (65,6)	7 (21,9)	4,06	0,67
Taşrada yaşayanlar	-	7 (21,9)	11 (34,4)	9 (28,1)	5 (15,6)	3,38	1,01

1: Çok düşük

5: Çok yüksek

Sosyal yenilik geliştirebilme kapasitesi odaklanılan grup (kapsam) açısından cinsiyet, öncelikli gruplar ve yerleşim kategorilerinde değerlendirilmiştir. Tablo 7’de ortaya konulan sonuçlara göre; cinsiyet kategorisinde kadınlar (4,41), öncelikli gruplar kategorisinde gençler (4,69) ve yerleşim kategorisinde büyük şehirde yaşayanlar (4,22) sosyal yenilik çalışmalarının odaklanması gereken en önemli gruplar olarak belirlenmiştir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Teknik süreçlerin ürünü olarak değerlendirilen yenilik, aynı zamanda ekonomik ve sosyal unsurlar da içermektedir. Bu açıdan bakıldığında yenilik, ortaya koyduğu çıktılar itibariyle ekonomik ve sosyal yapıda önemli değişimleri tetiklemektedir. Bu durum özellikle son yıllarda yeniliğin sosyal unsurlarına olan ilginin artmasına ve sosyal yenilik üzerine gerçekleştirilen çalışmaların çoğalmasına neden olmuştur. Diğer taraftan, sosyal yeniliğe ilişkin kavramsal boyutun hala gelişme sürecinde olduğu görülmektedir. Gerçekleştirilen bu çalışmanın amaçları; temel olarak sosyal yenilik kavramını tanımlamak ve bu konuda kavramsal bir çerçeve oluşturmak, sosyal yenilik konusundaki mevcut farkındalık düzeyini ölçümlemek, sosyal yenilikle ilgili unsurları ve sosyal yeniliği etkileyen faktörleri belirlemek olarak

sıralanabilir. Bu amaçlar doğrultusunda, literatür araştırması ve uzmanların görüşlerine dayanarak hazırlanan anket formu, Kalkınma Bakanlığı ve kalkınma ajanslarında çalışan 32 uzmana uygulanmıştır. Anket bulguları sosyal yenilik kavramının tanımlanması ve mevcut farkındalık düzeyinin ölçülmesi açısından önemli değerlendirmeler sağlamaktadır.

Katılımcıların % 90,6 oranla sosyal yenilik kavramını daha önce duymuş olduğu görülmektedir. Bu noktada sosyal yenilik farkındalığının yüksek olduğu ancak kavram hakkında bilgi seviyesinin henüz yeterli olmadığı söylenebilir.

Sosyal yeniliğin en fazla ilişkili olduğu kavramın sosyal girişimcilik olarak belirlenmesi, bu konudaki insan kaynağının önemine işaret eden bir bulgu olarak değerlendirilmektedir. Buna göre sosyal girişimciliğin nitelik ve nicelik açısından geliştirilmesine odaklanılması durumunda yeni sosyal yeniliklerin ortaya çıkması sağlanacaktır. Ayrıca bu durum, sosyal yeniliklerin yaygınlaşması ve ölçeklerinin büyümesinde de önemli bir rol oynayacaktır.

Sosyal yeniliğin ortaya çıkışında en önemli faktör olarak sosyal beklentilerin tespit edildiği görülmektedir. Toplumda ekonomik durum, eğitim seviyesi ve sosyal yapı gibi çeşitli faktörlerin etkisi altında zamanla değişen sosyal ihtiyaç ve talepler, sosyal beklentileri de etkilemektedir. Bu sosyal beklentilerdeki talepler bazı durumlarda yeni teknoloji ya da iş modelleri ile bazı durumlarda ise sosyal yenilik çözümleri ile karşılanmaktadır. Bu sonuçlar, kişilerin artan yaşam standardı beklentisi ve diğer sosyal ihtiyaçlarını oluşturan sosyal beklentilerin sosyal yeniliğin gelişiminde tetikleyici rol oynadığını ortaya koymaktadır. Bunun yanı sıra toplumsal bakış açısı, beklentiler ve önceliklerde meydana gelen değişiklik ve eğilimler (sosyal değişim) de sosyal yenilik ihtiyacını artırmıştır. Yine özellikle son dönemde artan gönüllülük ve sosyal girişimcilik anlayışı (sosyal sermaye) da sosyal yenilik gelişimini hızlandıran bir diğer faktördür.

Son dönemde gerek ulusal gerekse uluslararası ekonomilerde yenilikçiliğe verilen önemin artışı ve buna dayalı olarak da toplumsal olarak yenilik kapasitesinde ortaya çıkan artış, sosyal yeniliğin ortaya çıkışında etkili olmuştur. Sosyal yeniliğin gelişiminde etkili bir diğer unsur olan sosyal ağ kurma kabiliyeti ise diğer sosyal insiyatiflerle bağ kurabilme istekliliğini ortaya koymaktadır.

Sosyal yeniliğin ortaya çıkışında sosyal girişimcilerin önemli etkileri olduğu görülmektedir. Diğer taraftan, uygulamaların kapsama alanı ve etkinliğinin artırılması için kurumlar arası işbirliğinin geliştirilmesi, ağ oluşturma ve iletişim faaliyetlerine önem verilmesi gerektiği de dikkat çekmektedir. Bu bakış açısı ile sosyal yenilik projelerinin yönetim modelleri üzerinde çalışılması gerektiği de dikkat çekmektedir.

Araştırma sonuçları; eğitim, sağlık, çevre, ekonomi gibi sosyal alanlarda gelişme sağlama potansiyelinin sosyal yeniliklerin barındırması gereken en önemli unsur olduğunu işaret edilmektedir. Ayrıca, katılımcıların % 87,5 oranla sosyal yeniliklerin uzun dönemli sağlıklı ekonomiler oluşmasında önemli katkıları olduğu görüşüne katıldıkları belirlenmiştir. Bu durum, sosyal yeniliklerin özellikle sürdürülebilir kalkınma ve büyüme için önemli bir rol oynadığı algısını güçlendirmektedir.

Sosyal yenilik süreçlerindeki en önemli rolün ise belediyeler tarafından üstlenilmesi gerektiğine işaret edilmektedir. Sosyal yenilik uygulamaları geliştirme kapasitesi açısından en önemli konu “eğitim” olarak belirlenirken en önemli kapsamlar ise “kadınlar”, “gençler” ve “büyük şehirde yayanlar” olarak tespit edilmiştir.

Sosyal yenilik kavramsal çerçevesinin oluşturulması ve farkındalık düzeyinin tespiti amacıyla yürütülen çalışmanın yöntem açısından bakıldığında kısıtları; verilerin kişisel bakış açılarına dayalı olması ve kalkınma ajansları ve Kalkınma Bakanlığı çalışanlarından oluşan dar bir örneklemden alınması olarak sıralanabilir. Bu kısıtların etkilerinin azaltılması amacıyla gelecek çalışmaların daha geniş bir örnekleme yönelik gerçekleştirilmesi önerilmektedir.

Kavramsal genişlik ve belirsizlik nedeniyle sosyal yeniliğe yönelik çalışmaların değerlendirilmesi oldukça zordur. Bu noktada gelecek çalışmalarda, projelerin sosyal yenilik olarak nitelendirilmesi için gerekli olan özellik ve kriterlerin belirlenmesi ve sosyal yenilik uygulamalarının başarı ve performanslarının ölçülmesine yönelik kriter setlerinin oluşturulması konularına odaklanılması önerilmektedir.

Kaynaklar

Austin, James, Howard Stevenson ve Jane Wei-Skillern (2006), “Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both?”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30 (1), 1-22.

Aygören, Huriye, Şefik Şenyürek, Aytül Erçil ve Selçuk Karaata (2009), *İnovasyon Yönetimi*, 1. Baskı, İstanbul Sanayi Odası, Mürettebat Matbaacılık.

Bhatt, Punita ve Levent Altınay (2013), “How social capital is leveraged in social innovations under resource constraints?”, *Management Decision*, 51(9), 1772-1792.

Bouchard, Marie (2011), “Social innovation, an analytical grid for understanding the social economy: the example of the Que´bec housing sector”, *Service Business*, 6 (1), 47-59.

Bulut, Cagri, Hakan Eren ve Duygu S. Halac (2013), “Social innovation and psychometric analysis”, *Procedia & Social and Behavioral Sciences*, 82, 122-130.

Burgelman, Robert, Clayton Christensen ve Steven Wheelwright (2008), *Strategic Management of Technology and Innovation*, 4. Baskı, McGraw-Hill Education, USA.

Cajaiba-Santana, Giovany (2014), “Social innovation: Moving the field forward. A conceptual framework”, *Technological Forecasting and Social Change*, 82, 42-51.

Charalabidis, Yannis, Euripidis L., ve Aggeliki A. (2014), “Fostering Social Innovation through Multiple Social Media Combinations”, *Information Systems Management*, 31 (3), 225-239.

d'Ovidio, Marianna ve Marc Pradel (2013), “Social innovation and institutionalisation in the cognitive–cultural economy: Two contrasting experiences from Southern Europe”, *Cities*, 33, 69-76.

Datta, Punita Bhatt (2011), “Exploring the evolution of a social innovation: A case study from India”, *International Journal of Technology Management & Sustainable Development*, 10 (1), 55-75.

Dawson, Patrick ve Lisa Daniel (2010), “Understanding social innovation: a provisional framework”, *International Journal of Technology Management*, 51 (1), 9-21.

Dees, J. Gregory (1998), “The meaning of social entrepreneurship”, *Social Entrepreneurship Funders Working Group*, 1-6.

Dees, J. Gregory ve Battle B. Anderson (2003), “2. For-Profit Social Ventures”, Marilyn L. Kourilsky ve William B. Walstad (Ed.), *Social Entrepreneurship*, Birmingham, UK: Senate Hall Academic Publishing.

Descubes, Irena, Jean-Philippe Timsit ve Yann Truong (2013), “Social Innovation in emerging economies: A resource based view perspective”, *Strategic Change*, 22 (7), 503-510.

Edwards-Schachter, Monica E., Cristian E. Matti ve Enrique Alcantara (2012), “Fostering quality of life through social innovation: A living lab methodology study case”, *Review of Policy Research*, 29(6), 672-692.

El-Haddadeh, Ramzi, Irani, Zahir, Millard, Jeremy ve Schröder, Antonius (2014), “Toward a Coherent Methodological Framework for Examining Social Innovation in the Public Sector”, *Information Systems Management*, 31(3), 250-258.

Eren, Hakan (2010), *Üniversite Öğrencilerinin Sosyal Yenilikçilik Kapasitelerinin Teknolojik Yenilikçilik Eğilimlerine Etkisini Ölçmeye Yönelik Bir Model Önerisi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Kara Harp Okulu Savunma Bilimleri Enstitüsü Teknoloji Yönetimi Ana Bilim Dalı.

Garcia, Daniel ve Dorothy Macharia (2014), *Collaboration Between Sectors for Social Innovation: The Refugee Housing Unit Case*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Linköping University Department of Management and Engineering.

Gray, Denis O. ve Barri A. Braddy (1988), “Experimental Social Innovation and Client-Centered Job-Seeking Programs”, *American Journal of Community Psychology*, 16 (3), 325-343.

Green, Ken ve Philip Vergragt (2002), “Towards sustainable households: A methodology for developing sustainable technological and social innovations”, *Futures*, 34 (5), 381-400.

Güler, Burcu (2008), *Sosyal Girişimciliği Etkileyen Faktörlerin Analizi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Harrisson, Denis, Reynald Bourque, ve György Széll (2009), “Social innovation, economic development, employment and democracy.” *Social Innovation, the Social Economy and World Economic Development*. 1. Baskı içinde (7-15). Frankfurt (Main): Peter Lang.

Haugh, Helen (2005), “A research agenda for social entrepreneurship”, *Social Enterprise Journal*, 1 (1), 1-12.

Henderson, Hazel (1993), “Social innovation and citizen movements”, *The Knowledge Base of Futures Studies*, 25(3), 322-338.

Howaldt, Jürgen ve Micheal Schwarz (2010), *Social innovation: Concepts, research fields and international trends*, Dortmund: IMA/ZLW.

Jing, Yijia ve Ting Gong (2012), “Managed social Innovation: The case of government-sponsored venture philanthropy in Shanghai”, *Australian Journal of Public Administration*, 71 (2), 233-245.

Koç, Oktay (2010), “Toplumsal sorunlarla mücadelede bir kaldıraç olarak sosyal inovasyon ve sosyal girişimcilik açısından önemi”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5(2), 205-212.

Le Ber, Marlene ve Oana Branzei (2010), “(Re)Forming strategic cross-sector partnerships relational processes of social Innovation”, *Business & Society*, 49(1), 140-172.

Marques, Carla S., Chris Gerry, Francisco Diniz, ve Ana L. Ferreira (2012), “Social innovation: determinants of the demand for high-quality institutional care by the elderly”, *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*, 2(2), 187-204.

Maruyama, Yasushi., Makoto Nishikido ve Tetsunari Iida (2007), “The rise of community wind power in Japan: Enhanced acceptance through social innovation”, *Energy Policy*, 35, 2761-2769.

Mulgan, Geoff, Simon Tucker, Rushanara Ali, ve Ben Sanders (2007), “Social innovation: What it is, why it matters and how it can be accelerated”, *Oxford SAID Business School, Skoll Center for Social Entrepreneurship*, Working Paper.

Westley, Frances, Nino Antadze, Darcy J. Riddell, Kirsten Robinson, ve Sean Geobey (2014), “Five Configurations for Scaling Up Social Innovation: Case Examples of Nonprofit Organizations From Canada”, *The Journal of Applied Behavioral Science*, Aug 2014, 1-27.

EK. SOSYAL YENİLİK ANKETİ

Sayın Hanımefendi/Beyefendi,

cevaplamanız rica edilen bu anket Sosyal Yenilik konusunda gerçekleştirilmekte olan bir çalışmada uzmanlığınıza başvurmak amacıyla hazırlanmıştır. Bu doğrultuda anketi eksiksiz doldurarak çalışmaya vermiş olduğunuz katkıdan dolayı teşekkürlerimizi arz ederiz.

Saygılarımızla

Sosyal Yenilik Hakkında Kısa Bilgi

Sosyal yenilik, sosyal ihtiyaçların karşılanması amacıyla, genellikle sosyal amaçlı kurumlar tarafından geliştirilen ve yaygınlaştırılan yenilikçi faaliyet ve hizmetler olarak tanımlanmaktadır. Buna dayalı olarak *sosyal yenilik*, ekonomik krizler ve her geçen gün daha büyük sorun haline gelen iklim değişimi, enerji ve kaynak yetersizliği, sağlık hizmetleri ve demografik dengesizlikler gibi çok çeşitli küresel sorunlarla baş etmek için yeni çözümler ve uygulamalar sunan bir yaklaşımdır. Özellikle son yıllarda *sosyal yenilik*, kâr amacı gütmeyen kurumlar, sosyal girişimcilik, sosyal ekonomi, hizmetler sektörü ve kurumsal sosyal sorumluluk uygulamaları gibi çok çeşitli faaliyetlerle ilişkili olarak toplumun tüm sektörlerine yayılmaktadır.

ANKET SORULARI

Ad Soyad	
Kurum / Görev	
Yaş / Eğitim	
e-posta	

I. Sosyal Yenilik Farkındalığı

S.1. Sosyal Yenilik konusundaki bilgi düzeyiniz.

- İlk kez duyuyorum.
- Duydum ancak ayrıntılı bilgiye sahip değilim.
- Yeterli bilgiye sahibim.
- Oldukça bilgi sahibiyim.

II.Sosyal Yeniliğin Kavramsal Çerçevesi

S.2. Sosyal Yeniliğin aşağıdaki kavramlar ile ilişki derecesini belirtiniz.

1: Kesinlikle ilişkili değil. 5: Kesinlikle ilişkili.

	1	2	3	4	5
Sosyal girişimcilik					
Teknolojik yenilik					
Çevresel yenilik					
Kurumsal sosyal sorumluluk					
Kurumsal yönetim					

III.Sosyal Yeniliğin Ortaya Çıkışı ve Gelişmesi

S.3. Sosyal Yeniliğin ortaya çıkışında etkili olan faktörlerden bazıları aşağıda belirtilmiştir. Etki derecesine ilişkin görüşünüzü belirtiniz.

1: Kesinlikle etkili değildir. 5: Kesinlikle etkilidir.

	1	2	3	4	5
Yenilik kapasitesi artışı - Çeşitli eğitimler ya da bilinçlenme yoluyla yenilikçiliğe verilen önemin artışı ve kapasitenin gelişimi					
Sosyal değişim - Toplumsal bakış açısı, beklentiler ve önceliklerde meydana gelen değişiklik ve eğilimler					
Sosyal beklentiler - İnsanların artan yaşam standardı beklentisi ve diğer sosyal beklentiler					
Güven - Tecrübe, bilgi ve yetkinlikler konusunda oluşan karşılıklı güven ortamı					
İşbirliği ortamı - Kurumlar arasında işbirliğine yatkınlık					
Finansal kaynaklar - Yeterli miktarda sermayeye erişim imkanı					
Sosyal sermaye - Faaliyetlerin yürütülmesi için gerekli insan kaynağı, gönüllüler ve sosyal girişimcilerin varlığı, etkileyici ve ikna edici liderlik					
Teknoloji gelişimi - Mevcut teknoloji seviyesine bağlı imkanlar ve bunların gelişimine bağlı olarak artan olanaklar					
Sosyal uyum - Yeniliğin sosyal trendlere uyum kabiliyeti					
Sosyal ağ kurma kabiliyeti - Diğer sosyal insiyatiflerle bağ kurabilme kabiliyeti sosyal yeniliklerin yaygınlaşması sürecinde önemli etkilere sahiptir					

S.4. Sosyal Yenilik çalışmalarında/uygulamalarında bulunması gereken unsurlardan bazıları aşağıda belirtilmiştir. Önem derecelerine ilişkin görüşünüzü belirtiniz.

1: Kesinlikle önemli değil 5: Kesinlikle önemli

	1	2	3	4	5
Toplumda politik ve sosyal değişimleri tetikleyecek çözümler					
Toplumun yenilikçi kapasitesini geliştirmek için yeni eğitim teknikleri					
Toplumun yaşam kalitesini artıracak hizmetler ve ürünler					
Sosyal ihtiyaç ve sorunlara çözüm bulunması için yeni teknolojiler					
Toplumda sosyal katılımcılık ve işbirliğini artıracak yeni yöntemler					
Sosyal değer yaratacak yeni fikirler					
Sosyal alanlarda gelişme sağlama potansiyeli					
Sosyal norm ve kuralları değiştirme fırsatları					
Sosyal sorunların çözümünde toplumsal işbirliğini tetikleyecek mekanizmalar					

S.5 Aşağıdaki görüşlere katılım derecenizi belirtiniz.

1: Kesinlikle katılmıyorum 5: Kesinlikle katılıyorum

	1	2	3	4	5
Sosyal yeniliklerin uzun dönemli sağlıklı ekonomilerin oluşmasında önemli rolü vardır.					
Sosyal yenilik, ticari ve finansal değerden ziyade sosyal değer yaratmaya odaklanmalıdır.					
Sürdürülebilir sosyal gelişme için ilk adım insanların zihinlerinin değiştirilmesidir.					
Sosyal yenilik özellikle gelişmekte olan ülkeler için çok önemlidir.					
Sosyal yenilik uygulamalarının ülkemizde gelişmesi için yeterli farkındalık vardır.					
Sosyal ihtiyaçları gidermek ve problemlere çözüm bulmak için yeni teknolojilerin kullanılması gerekir					
Sosyal, insani ve organizasyonel gelişim sağlanmadan teknolojik yenilikler ekonomiyi ve yaşam koşullarını iyileştiremez.					

IV. Sosyal Yenilik Oluşturma Süreci

S.6. Aşağıda belirtilen kurumların Sosyal Yenilik oluşturma sürecindeki rolünü değerlendiriniz.

1: Hiç Önemli Değil 5: Çok Önemli

	1	2	3	4	5
Belediyeler					
Kalkınma Ajansları					
Üniversiteler					
Dernekler					
Vakıflar					
Ticaret Sanayi Odaları / Ticaret Borsaları					
Kamu Kurumları					
Kamu Firmaları (KİT'ler)					
Özel Sektör Firmaları					

S.7. Aşağıda belirtilen konularda Sosyal Yenilik uygulamaları geliştirebilme kapasitesini değerlendiriniz.

1: Çok düşük 5: Çok yüksek

	1	2	3	4	5
Çevre					
Enerji					
Ulaştırma					
Eğitim					
Sağlık					
Savunma					
Güvenlik					
Bilişim					
Finans					
Kültür-Sanat					
Sosyal Hizmetler					
Tarım ve Hayvancılık					
Turizm					

S.8. Aşağıda belirtilen kapsamlarda Sosyal Yenilik uygulamaları geliştirilme kapasitesini değerlendiriniz.

1: Çok düşük 5: Çok yüksek

	1	2	3	4	5
<i>Cinsiyet</i>					
Kadınlar					
Erkekler					
<i>Öncelikli Gruplar</i>					
Engelliler					
Çocuklar					
Gençler					
Yaşlılar					
<i>Yerleşim</i>					
Taşrada yaşayanlar					
Şehirde yaşayanlar					
Büyükşehirde yaşayanlar					

Desteyiniz ve zaman ayırdığınız için teşekkür ederiz.

The Impact of Gender on the Entrepreneurial Start-Up Activities of Selected Obafemi Awolowo University Students

*Olaposi, T. O., **Binuyo, G. O., and ***Ayanlade, O. S.

Başvuru 10/04/2015

Kabul 14/06/2015

Abstract:

Student entrepreneurship is now a common phenomenon in universities both in developed and developing countries. In Nigeria, research on student's entrepreneurship is still on-going. This study assessed the impact of gender on the entrepreneurial activities of 272 students of Obafemi Awolowo University, Ile-Ife, Nigeria. Family background, source of motivation, type of business, source of capital, and factors influencing non-involvement in business of some students were investigated. Results suggest that more males are involved in business than female students. Other results suggest that there are differences between the entrepreneurial activities of male and female students but most of the differences are not significant. However, a strong association was found between gender and lack of business flair among those that were not involved in business.

Keywords: activities, entrepreneurial, gender, Obafemi Awolowo University, students

JEL M13, M10.

INTRODUCTION

To understand the importance of research on gender in association with student entrepreneurship, one only needs to look at recent trends in business ownership among youths. Student entrepreneurship is now a common phenomenon in tertiary institutions of learning both in developed and developing countries. Both male and female students engage in diverse forms

* African Institute for Science Policy and Innovation Obafemi Awolowo University, Ile-Ife.
e-mail: olaposititi@gmail.com

of business. As in other forms of entrepreneurship, venture types and management styles vary across genders. Scholars have argued that differences exist between the attributes, operations and performance of male and female entrepreneurs. In view of this, Minniti (2009) asserts that women entrepreneurship presents several distinctive characteristics that differentiate it from men entrepreneurship. Also, in the report *Good Practices in the Promotion of female Entrepreneurship* of the European Commission (2002) it is argued that women face a number of gender-specific barriers to starting-up and running a business. However, Ahl (2002) have found more similarities in some individual characteristics (including psychological, attitudinal, and personal background factors) than differences between male and female entrepreneurs.

While research on gender in entrepreneurship is still very rigorously embarked upon in the developed world, it is still at its infancy in Nigeria. This paper therefore seeks to extend knowledge on the similarities and differences between entrepreneurial start-up activities of male and female students and to examine the impact of gender on the start-up activities of selected Obafemi Awolowo University students. The main question that this study addresses is “what differences exist between the entrepreneurial start-up activities of male and female technology students of Obafemi Awolowo University?” The remaining part of the paper will focus on a brief literature review, methodological approaches adopted, presentation and discussion of findings and conclusion.

LITERATURE REVIEW

The existence of a gap between men and women in entrepreneurship has long been acknowledged, and it is attracting increasing academic attention (Hughes et al. 2012). It was reported that the proportion of any country’s adult female population participating in entrepreneurship is lower than that of men (Hindle, Klyver and Jennings, 2009). Santos et al. (2014) reported that in their study, men were found to exhibit higher entrepreneurial intentions than women did and previously, Diaz-Garzia and Jimanez-Moreno (2010) had confirmed that It is generally accepted than men have stronger entrepreneurial intentions than women. Also, in the literature, women are said to present some weaknesses in the context of entrepreneurial activity in

comparison with men. For example, entrepreneurship starts from identification of opportunity. It has been found that women perceive fewer opportunities and identify higher financial barriers than their male counterparts (Langowitz and Minniti, 2007; Minniti and Nardone, 2007). Also, some research has found that women possess a higher fear of failure than their male counterparts (Langowitz and Minniti 2007). Moreover, it was found that women possess fewer human and network resources (Becker-Blease and Sohl, 2007; Brush et al., 2002) or less management experience (Brush et al. 2004).

Some studies reported findings on factors that inhibit the activities of women entrepreneurs. For example, Hisrich (1997), cited in Lee, Sobin and Ju (2011) found that the performance of women entrepreneurs was affected by a factor that was related to social network, such as, mentor, women association, and number of network. The Small and Medium Business Administration (SMBA) and the Korean Women Entrepreneurs Association (KWEA) reported that the difficulties of women entrepreneurs and their involvement in economic activities were due to financing, sales, labour supply, business information acquisition, and Research and Development (R&D) (KWEA, 2007). OECD (1997) reported that high rate of failure due to inadequate management, access to risk-averse capital and borrowing less capital than men, reluctance to seek counseling or advice from an expert, lack of networks that will allow them to facilitate business, and tendency to obtain support services at the regional level rather than at the national level were the problems been faced by women entrepreneurs in Korea In 1992, Gascon observed that human capital such as experience, education level, age and goals, affected the performance of women entrepreneurs. This was supported by Brush (1992) who found that business experience, business technique, education level, degree of motivation, and presence of a mentor, all had an influence on the performance of women entrepreneur. Exploring family factors, Shelton (2006) stated that housework and childcare were the limitations of women working in business. Similar to this, Kim and Ling (2001) indicated that the conflict between family members of women entrepreneurs affected their satisfaction with their job, marriage and life. Considering economic environments and socio-economic circumstances, Morries et al. (2006) submitted that business environment affects the satisfaction of economic activities of women entrepreneurs. On the issue of capital sourcing, Haynes (1999) ex-

amined that women entrepreneurs depend on networks such as family and friends, to raise funds.

METHODOLOGY

Primary data were collected for the study. Data were collected from 272 randomly selected students of Obafemi Awolowo University, Ile-Ife, Nigeria. Nigeria is a republic in Western Africa, with a coast along the Atlantic Ocean on the Gulf of Guinea. Nigeria covers an area of 923,768 sq km (356,669 sq mi). Nigeria is bounded by Cameroon to the east, Chad to the North-east, Niger to the North, Benin to the west, and the Gulf of Guinea on the Atlantic Ocean to the south. Nigeria is a developing country with a high rate of unemployment and poverty. The search for a job after graduation without success has become a source of frustration for graduates. Thousands of university graduates join the labour market in search of gainful employment yearly. According to NBS (2010), unemployment rate amounted to 19.7% of total Labour Force in March 2009, indicating a sharp increase from 14.9% in March 2008. When disaggregated by sector, 19.2% of urban and 19.8% of the rural population were unemployed. Of the total unemployed persons as at March, 2009, 32.0% were aged below 25 years, while 47.5% were aged 25-44 years and 20.5% were aged 45- 64 years. This has resulted into programmatic interventions and policies of the Nigerian government and international agencies targeting the reduction of the rate of unemployment in the country. Part of such policies is the development of youth entrepreneurs who will create jobs for themselves and others. However, in spite of all the various governmental policies and programmes aimed at reducing the rate of unemployment, little or no result has been recorded. For example, to make up for the curricula inadequacies in meeting employment problem, the National Universities Commission (NUC) in July, 2004, organized a workshop on entrepreneurship for Nigerian universities as a way forward (Uduak and Aniefiok, 2011). The NUC workshop produced a draft curriculum on entrepreneurial studies for Nigerian Universities in an attempt to solve the problem of unemployment in the country. The NUC, in line with education policy, directed all universities in the country to establish entrepreneurial centers and that entrepreneurial training should be given to all Nigerian undergraduates. Consequently, many Universities have initiated entrepre-

neurship education programmes in an attempt to reverse the graduate unemployment trend by giving the needed entrepreneurial skills for setting up businesses to students. After about half a decade, a survey carried out by NACETEM (2010), revealed that entrepreneurial interest among Nigerian Students is quite high but the expression of the interest in practice is rather low. There is a need to investigate the factors that are responsible for this and this is the aim of this study.

Obafemi Awolowo University (OAU), Ile-Ife, Nigeria, is a federally funded university. It is a big university located in Osun State, in the southwestern part of Nigeria. It has more than ten faculties, and some colleges and institutes, each having many departments under them. It is one of the universities that quickly responded to the directive of the NUC to establish entrepreneurial centres. OAU does not just start an entrepreneurial centre, it established an Institute of Entrepreneurship where undergraduates of the university are taught entrepreneurship development and students are admitted to study for ordinary diploma and advanced diploma in entrepreneurship. These activities in the university has increased the awareness of entrepreneurship as a career option among the students of the university and this has led to some of the students starting ventures of their own, while some do not engage in any entrepreneurial activity. While we acknowledge that many factors may be responsible for this disparity among the students, we propose that gender is a key factor influencing the entrepreneurial start-up activity of Obafemi Awolowo University students.

This study focused on students of the faculty of technology. This is because technological entrepreneurship leads to rapid economic development which engenders industrialization (Schumpeter 1934) and technological entrepreneurship is domiciled in science and technology faculties. Technical entrepreneurial education has been recognized as one of the crucial factors that help youths with science and engineering background to understand and cultivate entrepreneurial attitudes. (e.g. Gorman et.al., 1997; Kourilsky and Walstad, 1998). Technological innovation has long been viewed as an integral part of entrepreneurship (Drucker, 1985). One of the true measures of success for technological entrepreneurs is the extent to which they are able to develop and bring to market radical or incremental innovations in products or services. These innovations are important not only for the posi-

tive economic impact they typically create, but also because they fundamentally change the behaviour of consumers, often in ways that improve their lives.

A structured questionnaire was used to elicit information on issues that relate to entrepreneurial activities among students. The questionnaire focused on bio-data, family background, parents' business involvement status, students' current involvement in business, and start-up activities of students. The start-up activities focused on include source of motivation, the type of business the students engaged in, and capital sourcing. We went further to find out reasons why some students did not engage in business activity and if gender had any impact on this. The data gathered were analyzed using descriptive and inferential statistics.

RESULTS

Respondents' Bio-Data

Majority (70.2%) of the students were within age range 21 – 25 years. About 13% was within 26 – 30 years. Majority (84.2%) was male while 15.8% was female. Majority (98.5%) was single while only 1.1% was married. All those who responded to the question (99.6%) were Nigerians. More than 80% of the respondents hailed from the Southwestern part of Nigeria and the rest hailed from the Southeastern part of Nigeria. About 88% were of Yoruba ethnic origin. About 9% were Agricultural Engineering students, 25% were Chemical Engineering students, 14% were Civil Engineering students, about 21% were Computer Engineering students, about 6% were Food Science and Technology students, 11% were Materials Science and Engineering Students, while about 15% were Mechanical Engineering students. One of the respondents (0.4%) was in 300 Level, one hundred and six (39%) was in 400 Level, while one hundred and sixty three (59.9%) was in 500 Level. About 28% did not indicate their present Cumulative Grade Point Average (CGPA). About 6% of the respondents had CGPA below 2.5, about 35% had CGPA within 2.5 – 3.49, about 28% had CGPA within 3.5 – 4.49, while about 3% had CGPA within 4.5 – 5.0. This indicates that majority of the respondents (63%) had CGPA 2.5 – 4.49).

Family Background

Eighty per cent came from monogamous family. Majority (63%) of them was from families with 1 – 4 children and majority (71%) was neither first nor last born. Only 22% were first born, while only 6% were last born. Fathers' highest educational qualifications varied widely. Less than 1% did not have any formal education. Twenty-eight per cent had one of primary school leaving certificate, secondary school leaving certificate or Technical College. About 7% had National Certificate of Education (NCE) or Ordinary National Diploma (OND). Thirty-eight per cent either have Higher National Diploma (HND) or Bachelor's Degree. Twenty-three per cent had postgraduate qualifications. Their mothers' highest educational qualifications also varied widely. About 3% did not have any formal education. About 32% finished Technical College or less, while 17% had NCE or OND. Thirty-five per cent had HND or Bachelor's degree, while 13% had postgraduate qualifications. Thirty-six per cent of the fathers were self-employed; others were in organizational employment ranging from agricultural sector (4%); Armed Forces (3%); Civil/Public service (14%); Teaching/Academics (9%); Engineering (15%); Law (2%); Private sector employment (6%); Medical Practice (2%); Banking (3%); and politics (4%). The present occupation of their mothers include self-employment (44%), agriculture (3%), civil/public service (17%), teaching/academics (21%), Law (0.7%), private sector employment (4%), medical practice (6%), Banking (0.4%), and politics (0.4%). Twenty-two per cent did not respond to the question about their father's monthly income. Fifteen per cent indicated that their fathers earned 50, 000 Naira or less per month, 18% earned between 51, 000 Naira – 100, 000 Naira, 11% earned between 151, 000 – 200, 000 Naira, 11% earned between 151, 000 – 300, 000 Naira. The rest earned 201, 000 Naira and above. The incomes indicated for the mothers were not as high as that of fathers. Majority of the mothers (61%) of the mother earned 150, 000 Naira or below. Out of the remaining 39%, 19% gave no response, leaving just 20% that earn more than 150, 000 Naira per month.

Parental Involvement Business Enterprise

The results indicated that 75% of the students' fathers were involved in business and were still running the business at the time of this study. Four-

teen per cent were in manufacturing business, 37% was in service business, 15% was trading, while 9% was in agriculture-related business. Twenty four per cent of the fathers initiated a business, stopped at a point in time and later continued. The rest of the fathers were not involved in business at the time of the study. Seventy six per cent of the students' mothers have initiated businesses and were still running it. Majority (43%) of the mothers were into trading business, 9% was into manufacturing, 19% was into service, while 5% was into agriculture-related business. Twenty nine per cent initiated a business, stopped at a point in time and later continued. The others were not involved in business at the time of this study.

Students' Current Involvement in Business

Thirty one per cent (31%) of the students was currently engaged in business. Two per cent of the students were engaged in manufacturing, 20% in service business, 9% in trading, and the others were into other forms of business. Twenty six percent (26%) of those who were engaged in business sourced start-up capital from personal savings, 5% from their family, 0.7% from inheritance, 0.4% from bank loan, 3% from family friends, 0.4% from government sources, nobody sourced funds from cooperative. The source of motivation for the student entrepreneurs was mainly (39%) personal interest. Other sources of motivation include parent (15%), siblings (6%), desire to make money (21%), self-actualization (12%), events (2%), and peers (3%). Out of the entrepreneurial students, 28% expressed their wish to continue the business after graduation.

Those who were not in business gave various reasons for it. These ranged from desire to focus on their studies (40%), lack of interest (6%), no flair for business (4%), lack of capital (32%), to fear of failure (3%). Out of those that were not currently engaged in business, 88% stated that they would start business after school. Cross tabulation results show that more male students (30.6%) than females (28%) are involved in business. (Table 1).

Table 1: Gender * Presently engage in business Cross tabulation

			Presently engage in business			Total
			No Response	Yes	No	
Gender	Male	Count	9	70	150	229
		% within Gender	3.9%	30.6%	65.5%	100.0%
	Female	Count	1	12	30	43
		% within Gender	2.3%	27.9%	69.8%	100.0%
Total		Count	10	82	180	272
		% within Gender	3.7%	30.1%	66.2%	100.0%

Start-up Activities

Source of Motivation

There were differences in the factors that motivated male and female students to start business (Table 2). More female (14%) than male (12%) were motivated by personal interest. A greater number of female students (7%) were motivated by their parents than male (5%) students. While no female student was motivated by sibling, 2% of the male students were motivated by siblings. Seven per cent of the male students were motivated by the desire to make money, while 5% of the females were motivated by the same factor. Five per cent of male students and 2% of the females were motivated by self-actualization. Two per cent of the female students and 0.4% of the males were motivated by events. One per cent of the male students and no female student were motivated by peers.

Business Type

The results of the study indicate that there are differences in the kind of business the male and female students were involved in. More female students (2%) were engaged in manufacturing business than male students (1%). More male students (21%) were involved in service business than female (12%). More female (16%) students were engaged in trading than males (8%).

Table 2: Gender * Business Involvement Motivation Cross tabulation

		Business Involvement Motivation								Total	
		No Response	Parent	Sibling	Personal Interest	Desire to make money	Self-Actualization	Events	Peers		
Gender	Male	Count	153	11	5	28	17	11	1	3	229
		% within Gender	66.8%	4.8%	2.2%	12.2%	7.4%	4.8%	.4%	1.3%	100.0%
Gender	Female	Count	30	3	0	6	2	1	1	0	43
		% within Gender	69.8%	7.0%	.0%	14.0%	4.7%	2.3%	2.3%	.0%	100.0%
Total		Count	183	14	5	34	19	12	2	3	272
		% within Gender	67.3%	5.1%	1.8%	12.5%	7.0%	4.4%	.7%	1.1%	100.0%

Table 3: Gender * Kind of business Cross tabulation

		Kind of business					Total	
		No Response	Manufacturing	Service	Trading	Others		
Gender	Male	Count	154	3	49	18	5	229
		% within Gender	67.2%	1.3%	21.4%	7.9%	2.2%	100.0%
Gender	Female	Count	30	1	5	7	0	43
		% within Gender	69.8%	2.3%	11.6%	16.3%	.0%	100.0%
Total		Count	184	4	54	25	5	272
		% within Gender	67.6%	1.5%	19.9%	9.2%	1.8%	100.0%

Start-up Capital Sourcing

Both male (25%) and female (28%) students sourced start-up capital from personal saving (Table 4), Some 6% male sourced capital from family savings, while 2% female did the same (Table 5). Both male and female students hardly or never source capital from family inheritance (male 0.9%; female 0.0%) (Table 6) nor take loan from bank (male 0.4%; female 0.0%) (Table 7).

Table 4: Gender * Personal Savings_Funds Source Cross tabulation

			PersonalSavings_FundsSource		Total
			No	Yes	
Gender	Male	Count	171	58	229
		% within Gender	74.7%	25.3%	100.0%
	Female	Count	31	12	43
		% within Gender	72.1%	27.9%	100.0%
Total	Count		202	70	272
	% within Gender		74.3%	25.7%	100.0%

Table 5: Gender * FamilySavings_FundsSource Crosstabulation

			FamilySavings_FundsSource		Total
			No	Yes	
Gender	Male	Count	216	13	229
		% within Gender	94.3%	5.7%	100.0%
	Female	Count	42	1	43
		% within Gender	97.7%	2.3%	100.0%
Total	Count		258	14	272
	% within Gender		94.9%	5.1%	100.0%

Table 6: Gender * FamilyInheritance_FundsSource Crosstabulation

			FamilyInheritance_FundsSource		Total
			No	Yes	
Gender	Male	Count	227	2	229
		% within Gender	99.1%	.9%	100.0%
	Female	Count	43	0	43
		% within Gender	100.0%	.0%	100.0%
Total	Count		270	2	272
	% within Gender		99.3%	.7%	100.0%

Table 7: Gender * BankLoan_FundsSource Crosstabulation

			BankLoan_FundsSource		Total
			No	Yes	
Gender	Male	Count	228	1	229
		% within Gender	99.6%	.4%	100.0%
	Female	Count	43	0	43
		% within Gender	100.0%	.0%	100.0%
Total	Count		271	1	272
	% within Gender		99.6%	.4%	100.0%

both male and female students did not source fund from cooperative loan (Table 8) but some of them sourced capital from family friends – 3% male, 5% female (Table 9).

Table 8: Gender * CooperativeLoan_FundsSource Crosstabulation

		CooperativeLoan_FundsSource		Total
		No		
Gender	Male	Count	229	229
		% within Gender	100.0%	100.0%
	Female	Count	43	43
		% within Gender	100.0%	100.0%

Table 9: Gender * FamilyFriendsLoan_FundsSource Crosstabulation

		FamilyFriendsLoan_FundsSource		Total	
		No	Yes		
Gender	Male	Count	222	7	229
		% within Gender	96.9%	3.1%	100.0%
	Female	Count	41	2	43
		% within Gender	95.3%	4.7%	100.0%
Total	Count	263	9	272	
	% within Gender	96.7%	3.3%	100.0%	

Reasons for Non-involvement in Business

Three major reasons were given why respondents did not engage in business. There are also differences in the reasons given by male and female students. More female students (12%) gave ‘no business flair’ as their reason; while 3% male gave the same reason (Table 10). More male students (34%) gave ‘lack of capital’ as a reason; while 23% female gave the same reason (Table 11). About 3% of male students gave ‘fear of failure’ as a reason; while 2% female students gave the same reason (Table 12).

Table 10: Gender * NotInBusinessReason_no business Flair Crosstabulation

		NotInBusinessReason_SomethingelseFlair			Total
		No	Yes		
Gender	Male	Count	222	7	229
		% within Gender	96.9%	3.1%	100.0%
	Female	Count	38	5	43
		% within Gender	88.4%	11.6%	100.0%
Total	Count	260	12	272	
	% within Gender	95.6%	4.4%	100.0%	

Table 11: Gender * NotInBusinessReason_LackCapital Crosstabulation

		NotInBusinessReason_LackCapital			Total
		No	Yes		
Gender	Male	Count	152	77	229
		% within Gender	66.4%	33.6%	100.0%
	Female	Count	33	10	43
		% within Gender	76.7%	23.3%	100.0%
Total	Count	185	87	272	
	% within Gender	68.0%	32.0%	100.0%	

Table 12: Gender * Not In Business Reason_Failure Fear Cross-tabulation

		Not InBusinessReason_FailureFear			Total
		No	Yes		
Gender	Male	Count	222	7	229
		% within Gender	96.9%	3.1%	100.0%
	Female	Count	42	1	43
		% within Gender	97.7%	2.3%	100.0%
Total	Count	264	8	272	
	% within Gender	97.1%	2.9%	100.0%	

Chi-Square Tests

Chi-Square test results of this study show (Table 13) that there is no significant association ($p > 0.05$) between gender and the following variables: (i) presently engage in business; (ii) business involvement motivation; (iii) Kind of business; (iv) personal saving as source of fund; (v) family saving as source of fund; (vi) family inheritance as source of fund; (vii) bank loan as source of fund; (viii) family friends as source of loan; (ix) fear of failure as a reason for not getting involved in business; (ix) lack of capital as a reason

for not getting involved in business; and (x) interest in starting business. On the contrary, the results show that there is a strong association ($r^2 = 6.307$; $p < 0.05$) between gender and lack of business flair as a reason for not getting involved in business.

Table 13: Chi-Square Tests

Description	Value	df	P-Value	
Gender * Presently engage in business	0.438	2	0.803	
Gender * Business Involvement Motivation	4.627	7	0.705	
Gender * Kind of business	5.759	4	0.218	
Gender * PersonalSavings_FundsSource	0.126	1	0.723	.849
Gender * FamilySavings_FundsSource	0.833	1	0.361	
Gender * FamilyInheritance_FundsSource	0.378	1	0.538	
Gender * BankLoan_FundsSource	0.188	1	0.664	
Gender * CooperativeLoan_FundsSource	a*	-	-	
Gender * FamilyFriendsLoan_FundsSource	0.288	1	0.592	
Gender * NotInBusinessReason_No Business Flair	6.307	1	0.012*	
Gender* NotInBusinessReason_FailureFear	0.068	1	0.795	
Gender * NotInBusinessReason_LackCapital	1.789	1	0.181	.214
Gender * Interested in starting business	2.361	2	0.307	

*Significant at 0.05 Level

a* No statistics are computed because cooperative loan_fundsSource is a constant.

DISCUSSION AND CONCLUSION

The results of this study contribute to our understanding of gender in the context of student entrepreneurship. Previously we explained that gender may be critical in driving the actions of student entrepreneurs. The findings show that there are more differences than similarities between the activities of male and female students. We can summarize our key findings thus: (1) More male students were involved in business than females. (2). the factors that motivate the male students to start business differ from those that motivate the females. (3). the type of business the male students do differ from the one their female counterparts do. (4). both male and female students sourced start-up capital mainly from personal saving. (5)) Factors influencing non-involvement in business differ between male and female students.

Chi-Square analyses results revealed that the associations between gender and the dependent variables were not significant except for 'no flair for

businesses as a factor for non-involvement in business. This suggests that the differences recorded between the activities of the male and female students may not be due to gender. A growing body of empirical evidence tends to support this finding (Johnson and McMahon, 2005; Watson and Robinson, 2003). These studies did not report any differences in firms' performance having controlled for operational differences.

While findings from descriptive statistics suggest differences in the activities of male and female entrepreneurs, inferential statistics revealed no significant association between gender and the activities of both genders. Therefore, we conclude that there is no significant difference in the start-up activities of entrepreneurial students of Obafemi Awolowo University.

References

- Ahl, H. J. (2002). *The Making of the Female Entrepreneur; A Discourse Analysis of Research Texts on Women Entrepreneurship*, JIBS Dissertation Series 015 Jonkoping University.
- Bern, S. L. (1981). *Bem Sex-Role Inventory: A professional Manual* Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- Bern, S. L. (1993). *The Lenses of Gender: Transforming the Debate on Gender Inequality*. New Haven and London: Yale University Press.
- Cartwright, S. and A. Gale (1995). Project Management: Different Gender, Different Culture?" *Leadership and Organization Development Journal* 16(4), 12 – 17.
- Brush, C. G. (1992). "Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions," *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(1), 5 30.
- Chaganti, R. and S. Parasuraman (1996). "A Study of the Impact of Gender on Business performance and Management Patterns in Small Businesses," *Entrepreneurship Theory and Practice* 21, 73 – 85.
- Diaz-Garzia, M. C. and J. Jimenez-Moreno (2010). "Entrepreneurial Intention: The Role of Gender" *International Entrepreneurship and Management Journal* 6(3), 261 – 283.
- European Commission (2002). *Good Practices in the Promotion of female Entrepreneurship; Example from Europe and other OECD Countries*(Brussels:2002).
- Finkelstein, S. and D. C. Hambrich (1996). *Strategic Leadership: Top Executives and Their Effects on Organizations*. St. Paul, MN: West Publishing.
- Haynes, G. W. and D. C. Haynes (1999). "The Debt Structure of Small Businesses Owned by Women in 1987 and 1993," *Journal of Small Business Management* 37(2), 1 – 19.
- Johnson, G and R. McMahon, (2005). "Owner Manager gender, Financial Performance and Business Growth Amongst SMEs from Australia's Business longitudinal Survey. *International Small Business Journal* 23(2), 115 – 142.
- Kim, J. L. S. and C. S. Ling (2001). "Work-Family Conflict of Women Entrepreneurs in Singapore." *Women in Management Review* 16(5), 204 – 221.
- KWEA (2007). "Survey on Women Entrepreneurs 2007," Research Report, Korean Women Entrepreneurs Association and Small and Medium Business Administration, Seoul, Korea.

Lee, J. H., S. Y. Sobin and Y. H. Ju (2011). How Effective is Government Support for Korean Women Entrepreneurs in Small and Medium Enterprises." *Journal of Small Business Management*, 49(4), 599 – 615.

Minniti, M. (2009). *Gender Issues in Entrepreneurship*. Now Publishers Inc.

Morris, M. H., N. N. Miyaki, C. E. Watters, and S. M. Coombes (2006). "The Dilemma of Growth: Understanding Venture Size Choices of Women Entrepreneurs," *Journal of Small Business Management* 44(2), 221 – 244.

Orser, B., A. Riding, and J. Townsend (2004). "Exporting as a Means of Growth for Women-Owned Canadian SMEs. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*. 17(3), 153 – 174.

OECD (1997). "Small Businesses, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices."

Orser, B., M. Spence, A. Riding and C. A. Carrington, (2010). "Gender and Export Propensity." *Entrepreneurship Theory and Practice* 34(5), 933 – 967.

Palmer, A., and D. Bejou, (1995). "Tourism Destination Marketing Alliances," *Annals of Tourism Research*, 3, 616 – 629.

Riger, S. and P. Gilligan (1980). "Women in Management: An Exploration of Competing Paradigms" *American Psychologist* 35, 902 – 910.

Rosa, P. S. Carter, and D. Halminton (1996). "Gender as a Determinant of Small Business performance: Insights from a British Study," *Small Business Economics* 8, 463 – 478.

Santos, F. J., M. A. Roomi, and F. Linan (2014). "About Gender Differences and the Social Environment in the Development of Entrepreneurial Intentions" *Journal of Small Business Management*, online version.

Watson, J. and S. Robinson (2003). "Adjusting for Risk in Comparing the performance of male- and Female-Controlled SMEs" *Journal of Business Venturing*, 18(6), 773 – 788.

Bolivian Innovation Policies: Building an Inclusive Innovation System

Carlos Gonzalo Acevedo Peña*

Walter Mauricio Hernán Céspedes Quiroga**

José Eduardo Zambrana Montán***

Başvuru 01/04/2015

Kabul 26/05/2015

Abstract

This study explores the policy paths the Bolivian government has followed in the last three decades to organize science, technology, and innovation. We present strategies proposed by the government to make its National Innovation System more dynamic and socially inclusive. We analyse the process and strategies followed under the light of the Triple Helix (government-industry-university) model of innovation.

Keywords: Innovation system; Triple Helix; inclusive innovation; developing countries; Bolivia.

JEL

INTRODUCTION

Bolivia, as many other countries in Latin America, is creating policies and institutions and building networks to strengthen the dynamics of its National Innovation System (NIS). This more systemic view of the innovation processes explicitly recognizes the potentially complex interdependencies and possibilities for multiple kinds of interactions between the various ele-

* Technology Transfer Unit, Universidad Mayor de San Simón, Cochabamba, Bolivia, Research Division Technoscience Studies, Blekinge Institute of Technology, Karlshamn, Sweden, e-mail: carlosacevedo.p@fcyt.umss.edu.bo

** Vice-Ministry of Science and Technology, Ministry of Education La Paz, Bolivia, e-mail: mcespedes@minedu.gob.bo

*** Technology Transfer Unit, Universidad Mayor de San Simón, Cochabamba, Bolivia, e-mail: zambranaeduardo0@gmail.com

ments of the innovation process (Edquist et al., 1999). The Bolivian government uses this systemic approach at the policy level to unify strategies and gather national institutions to address social priorities such as poverty and inequality reduction, food safety, and interactive local production of knowledge as well as to increase industrial competitiveness.

We start this study by briefly introducing the concept of NIS and its relevance for developing countries focusing on Latin America. Then we present a narrative description of the main policies and institutional context promoted to organize science, technology, and innovation in Bolivia since the end of the dictatorship period. Finally, we analyse the “*National Plan of Science, Technology and Innovation*” under the light of the Triple Helix model of innovation, used as a tool to discuss the characteristics of the model adopted in Bolivia.

1. NATIONAL INNOVATION SYSTEMS (NIS)

1.1 Concept framework

The concept of National Innovation System (NIS) enhances the role of innovation and interactive learning in economic growth and development within national borders. Lundvall et al., (2009) define the national innovation system as an open, evolving, and complex system that encompasses relationships within and between organizations, institutions, and socio-economic structures, which determine the rate and direction of innovation and competence-building emanating from processes of science-based and experience-based learning.

Based on the successful experiences in developed countries, sooner rather than later, the NIS concept was also introduced in developing countries as a conceptual framework to create new policies and strategies to organize science and technology as well as the production and diffusion of knowledge for development responding to urgent social needs. Developing countries are less developed in terms of institutional composition, sophistication of scientific and technological activities, and linkages between organizational units (Kayal, 2008), thus strategies that could work in some countries could

do not work as well in another. Thereby - according with the innovation system approach - innovation is considered to be deeply dependent on the local specificities of social, political, and economic relations, being therefore directly affected by both history and the particular institutional context of countries or regions where it occurs (Scerri et al., 2013).

We use in this study the Triple Helix approach developed by Henry Etzkowitz as a starting perspective to understand and discuss interactions between the main institutions in the Bolivian innovation system development process. Arocena et al. (2000), cited by Etzkowitz et al., (2003), point out that the Triple Helix explains the formation and consolidation of learning societies, deeply rooted in knowledge production and dissemination and a well-articulated relationship between university, industry and government. The model helps explain why the three spheres keep relatively independent and distinct status, shows where interactions take place, and explains why a dynamic triple helix process can be formed with gradations between independence and interdependence and conflict and confluence of interest (Etzkowitz, 2008).

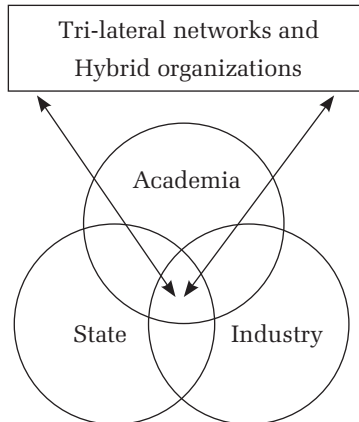


Figure 1: The Triple Helix Model of University-Industry-Government Relations Etzkowitz et al., (2000)

This model can be used at different levels (macro-meso-micro) within a nation as an operative framework to strengthen innovation policies and mechanisms proposed according to the local context and priorities. Triple

Helix strategies are especially important to less-developed countries and in particular to Latin American countries with scarce R&D activities undertaken by firms, and mostly concentrated at universities and research institutes (de Mello et al., 2008).

1.2 NIS in Latin America

Alcorta et al., (1998) locate the origins of national research coordinating organizations in Latin American countries in the 1950s, with the creation of the first national councils for science and technology (the National Institute for Scientific Research - Mexico, 1950; the Brazilian National Research Council - Brazil, 1951; and the National Council for Science and Technology – Argentina, 1958). During the 1960s and 1970s, a significant number of Latin American countries established some form of systemic policy thinking to develop science and technology (S&T) organizational structures. The mere creation of such institutions, however, did not make them operational or dynamic, and in some of the countries (Bolivia, Paraguay, and Nicaragua) S&T plans as well as the so-called S&T funds existed on paper only (Velho, 2004).

In 1964, a wave of military coups (that began with the Brazilian coup) started in Latin American's governments, and lasted until the first half of the 1980s. The relationship in this period between the state and the industrial sector was important, but it was not focused on innovation (Arocena et al., 2000). Influential thinkers in Latin America argued that the way in which the research councils were operated was “marginalising” local science from local needs. They associated this with the character of the industrialization model adopted – defined by its reliance on technology transfer – which did not require local R&D activities but only the accumulation of specific capabilities to operate technology developed elsewhere (Velho, 2004).

The end of the dictatorship period was followed by a democratic transition - so called *neo-liberalism* - proposing macroeconomic policy and economic reforms highly influenced by the Washington Consensus. This model prioritizes the opening up of domestic economies to foreign competition, the deregulation of a vast array of markets, and the privatization of public-sector firms (Katz, 2001). All of these measures, but primarily the latter, were implemented with wide opposition from social movements. Yoguel et al.,

(2007) describe three main characteristics of S&T policies of that time: first, a general perception that public goods were dispensable because knowledge could be incorporated through the purchase of capital goods; second, the selection of prioritized industrial sectors was rejected, because it was the market that should lead the selection; and third, there were no policies that promoted networks, except by isolated experiences through horizontal policies.

Eventually, political and economic breakdowns in Venezuela after 1998 and in Argentina after 2001 and widespread social protests in Ecuador and Bolivia in the early years of the twentieth century culminated in the election of governments committed to the introduction of counter-cyclical policies, programmes of national (and sometimes regional) economic investment, and the extension of social policy coverage (Grugel et al., 2012). These events opened the scenario up to a new attempt to build a more democratic and socially oriented economic model in Latin America called post-neoliberalism (find more in *“Contemporary Latin America: development and democracy beyond the Washington Consensus”* by Panizza, 2009). Grugel et al., (2012) assert that post-neoliberalism is not so much an attempt to return to state capitalism as it is an attempt to refashion the identity of the state, redefine the nature of collective responsibilities, build state capacity, and rethink who national development is for. In this context, a renewed set of strategies for development has emerged in Latin America. Post-neoliberal governments look at NIS as a tool to orient science, technology, and productive structures to achieve sustainable national development. Under these conditions, the concept of inclusive innovation has been enhanced at the time that governments strengthen national innovation systems involving social actors in the decision-making process.

2. BOLIVIAN INNOVATION POLICIES

2.1 Background

The Bolivian GDP increased 6.8% and 5.4% in 2013 and 2014 respectively following a positive tendency in the last decade. The rate of growth in 2013 was the highest in the last thirty-eight years (Central Bank of Bolivia, 2013). The main economic activities that contributed to this growth were:

crude oil and natural gas exploitation, financial services, charges for bank services, and internal revenue (INE, 2014). This performance follows the positive tendency in the Latin American region in the last years and exposes the high dependence on natural resources exploitation.

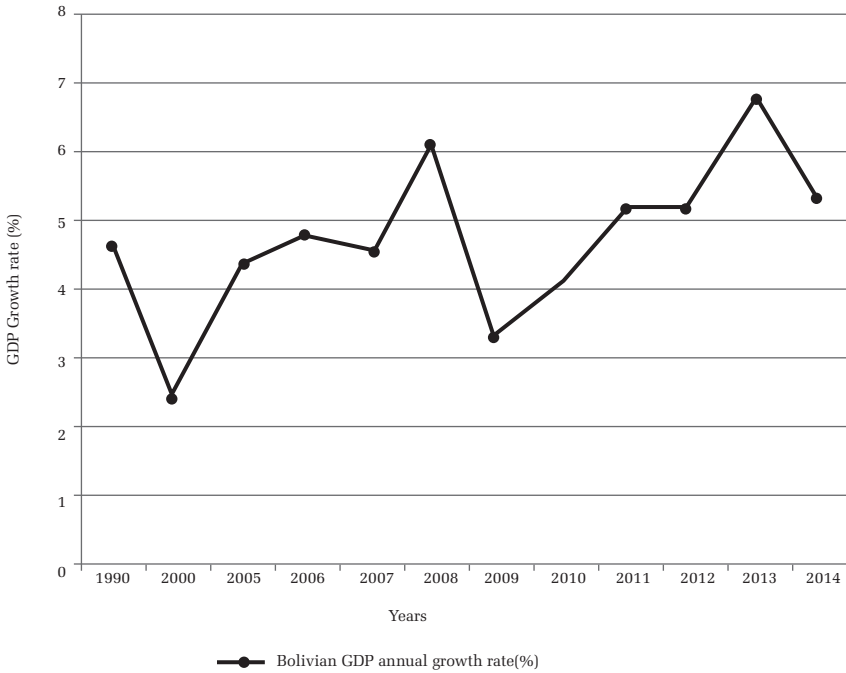


Figure 2: Bolivian GDP annual growth rate (%) 1990-2011 (World Bank, 2015).

During the last thirty years, the Bolivian government has created institutions and established councils at the national and regional levels as an attempt to organize S&T. After the dictatorship period ended in 1982, Bolivia found itself in an instable transition to democracy. At the beginning, Bolivia experienced an apparent economic prosperity because of international loans and good international prices for Bolivian exports, such as tin and oil. Nevertheless, that situation was followed by one of the largest foreign debts crisis in Bolivian history, along with hyperinflation that destroyed the purchasing power of the population.

During the 1990s, like many countries in Latin America, Bolivia followed several economic reforms including an extensive privatization of the state enterprises and reduced spending in social services. Arriarán, (2007) considers that the transition to democracy in Bolivia seemed to be characterized by a kind of divorce between the economic and the political. The economy was, in fact, stabilized (stopping hyperinflation). However, it was done based on a model that paradoxically widened social gaps and neglected distributional and equity aspects.

In 2000, the Bolivian Agricultural Technology System (SIBTA) was created under the Ministry of Agriculture as a funding and technology diffusion mechanism to support the agricultural sector. The SIBTA supported agricultural research and extension, creating four regional semiautonomous foundations (FDTAs): *highlands, valleys, tropical, semiarid lowlands (Chaco)*. The evaluation of Hartwich et al., (2007) of this experience suggested that to foster efficient agricultural innovation processes in a decentralized funding scheme such as the SIBTA's approach, the government needs to actively establish priorities, assure that others participate, guarantee transparency and accountability, maintain responsiveness to the demands of users, focus on impact, delegate administrative responsibilities to local agencies that are closer to the farmers, strengthen linkages among the various innovating agents, and provide a strategic vision.

The Ministry of Planning of Development created other systemic initiatives in 2001 with the Bolivian System of Productivity and Competitiveness (SBPC). This initiative introduced a new understanding of the industrial sectors as regional productive chains and proposed mechanisms to organize institutions such as universities, industry, and public bodies around this perspective. At the regional level, Departmental Committees for Competitiveness (CDC) were created in 2004 as operative tools for the system. They were supported by international cooperation, promoting agreements with regional institutions such as universities and suggesting regional strategies based on studies of local productive chains. There were 18 productive chains studied, generating important information but mostly proposing strategies difficult to replicate in the unstable Bolivian context. Eventually, the CDCs became more decentralized from the SBPC, focusing on supporting the medium-large private industries at the regional level. The general

reflections of Hartwich et al., (2007) about the Bolivian systemic approaches during the neoliberalism period state that governance in innovation systems is less about executing research and administering extension services and more about guiding diverse actors involved in complex innovation processes through the rules and incentives that foster the creation, application, and diffusion of knowledge and technologies.

2.2 Plans, reforms and support structures 2006 – 2014

A new government was elected in December of 2005 with a strong indigenous rhetoric and brought significant social stability by increasing the political participation and power of the traditionally excluded indigenous groups and other social movements. The recovery of the social and indigenous esteem was an early effect of these measures involving an important participation of social and indigenous movements in consultation and governance processes. The new government enjoyed a wide majority in the parliament, which allowed it to push forward larger reform processes with the main goal of creating a new political state constitution (CPE), which was approved in 2008 by the Congress of the Nation.

With the new CPE, Bolivia adopted a new *plural* economic model, so-called “national-productive” model (García, 2008). This model recognizes several forms of economic organizations - community, state, private, and social cooperative - and is mainly focused on an active participation of the government in economy, the industrialization of natural resources, a focus on social needs, and the redistribution of wealth.

The government started the reforms with the nationalization of key industries, reaching 19 firms by 2014: (e.g.: YPFB (*hydrocarbons*), 2006; Huani (mining), 2006; ENTEL (*telecommunication*), 2007; Vinto (*smelter*), 2007; Air BP (*jet fuel*), 2009; Corani (*electricity*), 2010). Another early measure implemented was to reduce the president’s salary, which implies by law that no other public servant can earn more than the president. According to the Ministry of Economy and Finance, the president’s salary was 18,800 BOB per month by 2014, or about 2,845 USD\$. This austerity measure limits the possibility of economically incentivizing the research community (at public universities) that increase their current activities (researching and teaching) by participating in future initiatives that encourage collaboration with productive actors and the government.

In 2006, the Ministry of Planning and Development presented the “*National Plan for Development 2006-2011*” (PND), later approved by a supreme decree in 2007. This plan was important for the new political reforms, because it was used as reference for following actions at the national and regional levels. The plan proposed policies, strategies, programs for development, and gave a high priority to increasing capacities in science, technology, and innovation to support the productive sector. It also defined strategic areas for productive development with a systemic and socially inclusive approach through the creation of the Bolivian Innovation System (SBI). The plan oriented Bolivian governmental institutions to face the challenges of gathering and organizing all the actors of the system in order to find technology-based solutions, while recognizing and including ancient indigenous (non-academic) knowledge in the process of innovation as well.

The responsibility of the SBI lies in the Vice-Ministry of Science and Technology (VCyT), created in 2006 under the Ministry of Planning and Development. In 2007, the VCyT presented a proposal to establish the SBI, which schematizes institutional complexity and relations between the actors, and identifies 15 geographical sub-regions based on productive and cultural similarities to increase the scope of the actions (Carvajal et al., 2007). In 2009, the VCyT was moved to the Ministry of Education, but remained in charge of promoting the SBI. The VCyT prepared a new planning draft in 2009, and after an extended participatory consulting process, published an official version in 2013. This plan is focused on long-term strategies for the period 2014-2025. It seeks the development of human and institutional capacities under the rhetoric of sovereignty in science and technology with the perspective of social inclusivity. We will discuss the strategies presented in the plan in more detail in the following section. Meanwhile, we mention other initiatives carried by other ministries according to the framework of the Bolivian Innovation System presented in the PND, but independently from the VCyT’s proposal.

In 2008, the National Institute for Agricultural and Forestry Innovation (INIAF) was created under the Ministry of Rural Development and Lands (MDRyT). It was formed following the PND guidelines as a component of the Bolivian Innovation System (SBI). It is a decentralized institution with the aim of establishing guidelines, implementing policies, and generating

technologies for agricultural and forestry innovation. This institution replaced the functions of the former SIBTA. The INIAF supports farmers and seed suppliers to increase the productivity on prioritized sectors (wheat, potatoes, corn, rice, vegetables, livestock and forage, quinoa, forests and sugarcane). The INIAF seeks to increase the scope and impact of the former experiences by using participatory and inclusive mechanisms to build consulting platforms at four levels: national, regional, local, and by product. These platforms involve researchers, local producers, institutions (private, public and mixed), and agents from the government at all levels.

On the other hand, the Ministry of Productive Development and Plural Economy (MDPyEP) implemented three strategies to strengthen the productive sector according to the PND guidelines. In 2008, the MDPyEP created three decentralized development agencies – *ProBolivia*, *Insumos Bolivia*, and *Promueve Bolivia* - with the aim of changing the productive matrix and supporting competitiveness in the manufacturing sector. At the same time, a new norm was approved that allows these agencies to execute public-public and public-private financial transfers. In this way, in 2012 these agencies started promoting contests as a strategy to motivate public-private as well as academic and non-academic partnership for innovation projects in prioritized sectors (food, leather, wood, metal-mechanic, textile, and handicrafts). A second strategy was the creation of “productive complexes” (regional clusters) supported by the regional governments based on the capacity of the local productive chains. The productive clusters will be technically strengthened by productive centres for innovation (CIP) in collaboration with public universities and regional governments. The third strategy to change the productive matrix was the creation of state enterprises in strategic national priority areas (in addition to those ones nationalized). By now, five new state enterprises have been built (LacteosBol (*dairy products*), 2007; PapelBol (*paper*), 2007; CartonBol (*cardboard*), 2010; EceBol (*cement*), 2008; and Eba (*almond*), 2009), but there are many others pending. In order to manage this process, the Development Service for State Enterprises (SEDEM) was created. These state enterprises seek to ensure the supply of basic products for the population and the industry, but a lot of controversy was generated around unfair competition from the state with the local-private industries. Anyhow, it is part of the strategy adopted by the government to mobilize

resources and strengthen the national economy. Most of these strategies are in the very first phases of implementation. Follow-up studies will complete analysis and will determine their impact on the society.

In 2012, the Ministry of the Presidency started a wide consulting process to create a long-term roadmap for national development so-called “*The Patriotic Agenda: Bolivia towards 2025.*” This document was presented in 2014 with the aim of continuing the reform process started with the National Plan for Development (PND). The Patriotic Agenda was built based on 13 core guidelines, identifying science and technology explicitly in the 4th guideline as “*sovereignty over identity and development of science and technology.*” In that section, innovation is located in the core of the proposal and is considered a result of a process of systemic convergence that involves the academic sector, the government, the productive sector, and the native-indigenous sector (both as knowledge-generators and users of science and technology) as main actors.

2.3 General Comments

The Bolivian government promotes several initiatives around the systemic vision of innovation for development, looking for a closer partnership between the academic, the productive, and the governmental sectors to reduce poverty.

We have considered the initiatives presented by the VCyT as a core element in the system, which is in charge of organizing institutions for innovation to give a conceptual framework and promoting policies to make it more dynamic. However, we argue that the dimension of the current Bolivian Innovation System exceeds the scope of the System of Innovation under the VCyT, which responds mainly to the Ministry of Education’s concerns, but is complemented mainly by the initiatives of the Ministry of Agriculture and the Ministry of Productive Development. We expect in the short-term the Patriotic Agenda and its executing organisms to coordinate (at the highest level) all the systemic initiatives to promote innovation for sustainable social development.

3. NATIONAL PLAN FOR SCIENCE, TECHNOLOGY AND INNOVATION (PNCTI)

3.1 Main components of the PNCTI

In 2013, the VCyT presented a National Plan for Science, Technology, and Innovation (PNCTI). It was the result of a graduated consulting process that involved 940 representatives of the three main sectors identified in the system (667 academic, 141 social-productive, and 132 government). In this plan, the VCyT defines the Bolivian System for Science, Technology, and Innovation (STI) as follows:

“The set of interrelated and complementary actors, using science, technology, and innovation in a coordinated and constructive form that generates integral solutions for productive, social, and environmental problems, with a focus on participatory equitable and sustainable development.” (VCyT, 2013)

The plan is organized in two phases of implementation; the first one (2014-2019) looks to strengthen the system, and the second one (2020-2025) looks to consolidate the system according to the challenges proposed in the *“Patriotic Agenda: Bolivia through 2025.”*

The PNCTI presents eight prioritized sectors to be fortified: health; agricultural development; industrial and manufacturing transformation; local and ancient non-academic knowledge; natural resources, environment and biodiversity; energy; and mining.

The Bolivian System of STI is presented in terms of the interactions (demand-pulled) between three main sectors: the knowledge-generating sector, the science and technology demanding sector, and the government sector. The VCyT presents a Triple Helix approach formed by bilateral relations among the government, the knowledge-generating sector, and the sector that demands science, technology, and innovation. These sectors are defined in the PNCTI as follow:

- *The governmental sector* involves all the entities with the capacity to generate, regulate, promote and implement policies related to science and the technological development of the nation. The main

representatives of this sector are the Ministry of Education, the Vice-Ministry of Science and Technology (VCyT), and institutions yet to be created to support the system according with the plan.

- *The knowledge-generating sector* involves universities, public and private research centres, and the local and ancient non-academic knowledge developed by indigenous groups. The role of this sector includes activities of human training skills for research, technology development, technology transfer, and professional management of the productive sector.
- *The sector that demands science, technology, and innovation* is represented by the socio-productive sector that encompasses the society (in general), agricultural producers, indigenous groups, and the industrial sector (public, private, small, medium, and large enterprises).

In this model, social actors and indigenous groups are explicitly included and recognized as knowledge producers as well as users of science, technology, and innovation. This approach responds to the claim of inclusion of the traditionally excluded segments of the population as dynamic actors in innovation processes and development strategies.

The challenge for the Bolivian government in a demand-pulled model of innovation is that this model needs a dynamic demanding sector able to mobilize and organize internal resources into a long-term productive vision that involves sectorial leaderships that would be able to facilitate collaboration with other institutions in the system and look for common goals rather than institutional claims. The Bolivian economy is still highly dependent on natural resources, and most of the population works in a low added value sectors. This context could influence the performance of a demand-pulled model of innovation. Sometimes in non-dynamic sectors, financial programs of cooperation are exploited for the traditionally best-positioned companies and organizations, which as a result contributes to maintaining inequalities. In fact, Benavente (2005) and Yoguel et al. (2007) present evidence from Chile and Argentina respectively pointing out that the experiences of horizontal financial agencies showed a tendency to concentrate supporting resources for the productive sector in a reduced number of firms, probably

those most dynamic in their sectors, but not contribute to reducing inequality as expected.

3.2 PNCTI first phase of implementation (2014-2019)

This phase of the PNCTI is focused on the passage of a new Law of Science, Technology, and Innovation and its regulation. It will create a decentralized unit to execute the PNCTI and another to manage the financials of the social-productive and academic sectors (both under the VCyT).

The starting actions performed in the last years by the VCyT as a foundation for the system were:

- Establishment of 12 scientific and technological research networks in prioritized fields, gathering more than 400 scientists. These networks offer scenarios to discuss socio-productive needs and to apply for resources by proposing projects based on trans-disciplinary collaboration.
- Facilitation of free access to 19 international databases linking national scientist to over 3000 Scientific Journals.
- Presentation of 2 editions (2009 and 2011) of surveys about the Bolivian science and technology potential. These reports put an end to a decade without similar studies performed at the national level.
- Yearly promotion of “*scientific olympics*” (national contest) as part of a program for the popularization of science. This contest has the purpose of increasing scientific and technological capabilities for high-school students through competitions in mathematics, chemistry, biology, informatics, and robotics. In more than four years, more than a half million students from all over the country have participated in the olympics.
- Organization of tailor-made workshops for public, private, and academic partners in order to spread the concept of innovation systems, understand the role of key stakeholders, and use this concept as a policy tool in the Bolivian context.

This phase seeks to consolidate these initiatives and allocate resources

to make them sustainable in the time. 75% of the Bolivian capacities (infrastructure and human resources) in science and technology lie in public universities (VCyT, 2011). This tendency is repeated in most Latin American countries. In this context, the VCyT identifies universities as key institutions for initial mobilizing activities. In addition to the started actions mentioned above, the VCyT proposes the implementation of a *National Program for Developing Human Talent* in strategic scientific and technological areas - food, biodiversity, mining, and energy - as well as looking for the support of existing research infrastructures at universities in collaboration with the socio-productive sector. The first phase also stipulates initial activities through the creation of several mechanisms to facilitate linkages between the actors and implement support programs. Nevertheless, the implementation of most of them will be clarified in detail in following planning documents to be elaborated for the second phase (2020-2025). Meanwhile, the PNCTI presents a scheme of the bilateral relations in the system including these organizations and institutions to be created:

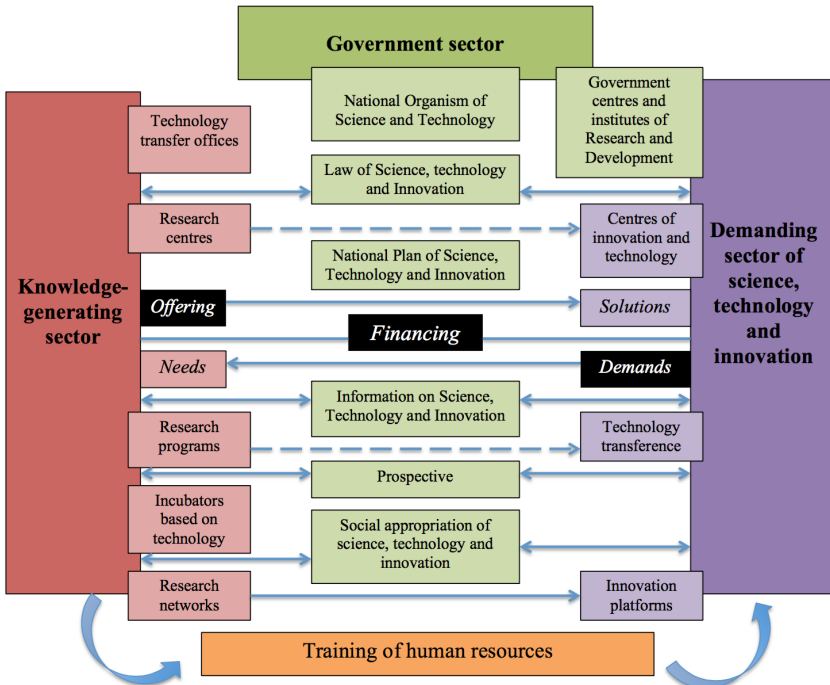


Figure 3: Sectors and interactions in the Bolivian System of Science, Technology, and Innovation (VCyT, 2013).

The second phase (2020-2025) of the plan suggests a consolidation of the functions of the mechanisms to be started during the first phase, directing them towards objectives to be presented in the “*Patriotic Agenda: Bolivia towards 2025.*” In this phase, there is expected to be an increased scope of activities of the Unit of Execution and for the Financing Program, promoting the implementation of new mechanisms (organisms to transfer research results, scientific parks, incubators, and so on). At the same time, the training programs are initially supposed to focus on master degree programs that could be continued by PhD programs to enrich the critical mass of researchers. Then it comes to the challenge of creating strategies for incorporation of new professionals, not only in the academic sector, but also in the productive sector. Finally, the phase includes plans to transform the monitoring system of science and technology into an observatory of science and technology that also includes prospects studies in different sectors.

3.3 General Comments

The PNCTI presented proposes the creation of new institutions and several new experiences of organizations where Bolivia has few or no successful experiences yet (industrial parks, incubators, innovation platforms, and organisms for technology transfer). To achieve the proposed goals, the plan also demands building innovative culture among the involved actors, creating a solid law for S&T and reliable platforms to create trust and networking, as well as breaking institutional barriers for collaboration and ensuring inclusivity. Recent experiences at the public University of San Simon creating the first university Technology Transfer Office have shown that these kind units can support the articulation of regional innovation systems. The public university can work as a relatively neutral and reliable platform for dialogue in order to support innovation processes and reinforce trust after decades of deteriorated relations among the actors.

4. CONCLUDING REMARKS

The Triple Helix model of innovation can be used as an ex-ante con-

cept and as a strategic tool to open up roads for a catch-up process with an ultimate goal of creating a learning society (Etzkowitz et al., 2003). This can be the case in Bolivia, where a Triple Helix approach has been adapted and expanded to be more socially inclusive, recognizing indigenous groups and other social movements as important actors in the production and use of knowledge in terms of STI. At the same time, it is necessary to give one more step in PNCTI breaking linear models of interactions and start to focus on non-linear relations in order to establish new roles in the traditional institutions in the system. This can increase the cohesion between actors to create better synergies emerging also from bottom-up initiatives in the system. Triple Helix processes can enrich the current practices denoting not only the relationships of university, industry, and government, but also internal transformation within each of these spheres (Etzkowitz et al., 2000).

Currently, several governmental bodies promote diverse initiatives focused on fostering innovation culture based on Triple-Helix partnerships to contribute to national development by responding to socio-productive needs. Since 2006, Bolivia has had a relatively stable socio-political environment. This situation allows for the construction and implementation of long-term strategies and reforms to achieve social goals. The VCyT promotion of the Bolivian Innovation System since 2007 has driven the development of a medium-term plan to strength the National System of Science Technology and Innovation (2015-2019). This proposal, complemented by initiatives of other ministries, needs a national coordinator body in order to make an efficient use of the limited resources available. The long-term plan, so-called “*Patriotic Agenda: Bolivia towards 2025*”, will orient efforts of all the governmental bodies promoting innovation for development towards a common goal and a more efficient use of the national resources allocated.

We must be conscious of the fact that demand-based strategies in non-dynamic socio-productive sectors need strong leaderships from the sectors and strategies to create cross-boundary organizations to catalyse processes of networking at national and sub-national levels, ensuring the inclusivity at several levels of the more needed population to reach the social impact. The reflections of Cozzens et al., (2009) based on studies of developing countries explain how innovation and inequality co-evolve with innovation, sometimes reinforcing inequalities and sometimes undermining them.

The success of NIS rests on the degree of integration and matching efficiency between the various drivers and components of the system (Kayal, 2008). The creation of national research networks became an important scenario to recover and open new bridges with the research community to discuss national policies, diffuse research results, and share bottom-up initiatives contributing to the system. Since most of the research and high-level training capacities are concentrated in few public universities, this gives them a key role in the Bolivian Innovation System. This social responsibility for the national development is transforming the traditional missions of universities. They are evolving from providing higher education and scientific knowledge into constantly encountering claims from society and government to transcend institutional spheres in the knowledge production process. This is done by promoting institutional dialogue and involving social actors as sources of knowledge and users.

Finally, no one of these important efforts will be complete if the national government does not consider substantial reforms to market policy to promote and support the local industry (private-public) and entrepreneurs. This issue has been a constant demand in all the dialogue platforms. Bolivia is part of a regional policy learning process looking at the national innovation system concept as an alternative for development and competence building. The Bolivian policies for innovation means one step forward focusing efforts also on the legitimacy of science, technology and innovation by including the indigenous groups and society in general as important actors in the creation of knowledge in collaboration with the traditional institutions mentioned in the Triple Helix model of innovation (university-government-industry). We expect that further studies can determine the impact of these policies in the evolutionary processes. The experiences gained can contribute to the perspective of social inclusive innovation systems, but wider perspective of inclusion is needed to face national challenges of development as proposed in the *“Patriotic Agenda towards 2025.”*

Bibliography

Alcorta, L., & Peres, W. (1998). Innovation systems and technological specialization in Latin America and the Caribbean. *Research Policy*, 26 (7–8), 857–881.

Arocena, R., & Sutz, J. (2000). Looking at National Systems of Innovation from the South. *Industry and Innovation*, 7(1), 55–75.

Arriarán, S. (2007). *La derrota del neoliberalismo en Bolivia*. Editorial Torres Asociados.

Benavente, J. M. (2005). Innovación tecnológica en Chile: Dónde estamos y qué se puede hacer. *Economía Chilena*, 8(1), 53–77.

INE, (2014). *Bolivia: Global Index of Economic Activity*. (2014). <http://www.ine.gob.bo/indice/general.aspx?codigo=40221> , (Access: 02.025.2015).

Carvajal, R., & Albarracín, M. (2007). Sistema Boliviano de Innovación. Vice-Ministry of Science and Technology. La Paz, Bolivia.

Central Bank of Bolivia. (2013). *Memoria 2013*. https://www.bcb.gob.bo/?q=pub_memorias-institucionales , (Access: 09.03.2014).

Cozzens, S. E., & Kaplinsky, R. (2009). Innovation, poverty and inequality: cause, coincidence, or co-evolution? *Handbook of Innovation Systems and Developing Countries*, 57–82. Edward Elgar.

De Mello, J. M. C., & Etzkowitz, H. (2008). New directions in Latin American university–industry–government interactions. *International Journal of Technology Management & Sustainable Development*, 7(3), 193–204.

Edquist, C., & Hommen, L. (1999). Systems of innovation: theory and policy for the demand side. *Technology in Society*, 21(1), 63–79.

Etzkowitz, H. (2008). *The Triple Helix: University–Industry–Government Innovation in Action*. Engineering. Routledge.

Etzkowitz, H., & De Mello, J. M. C. (2003). The rise of a triple helix culture. *International Journal of Technology Management & Sustainable Development*, 2(3), 159–171.

Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: from National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university–industry–government relations. *Research Policy*, 29(2), 109–123.

García, A. (2008). El Nuevo Modelo Económico Nacional Productivo. *Revista de Análisis: Reflexiones sobre la coyuntura*, 2, 18. La Paz, Bolivia.

Grugel, J., & Riggirozzi, P. (2012). Post-Neoliberalism in Latin America: Rebuilding and Reclaiming the State after Crisis. *Development and Change*, 43(1), 1–21.

Hartwich, F., & Jansen, H.-G. (2007). *The role of government in agricultural innovation: Lessons from Bolivia*. International Food Policy Research Institute (IFPRI). *Research Brief*, 8.

Katz, J. (2001). Structural reforms and technological behaviour: The sources and nature of technological change in Latin America in the 1990s. *Research Policy*, 30(1), 1–19.

Kayal, A. a. (2008). National innovation systems a proposed framework for developing countries. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 8(1), 74.

Lundvall, B.-Å., Vang, J., Joseph, K. J., & Chaminade, C. (2009). Innovation system research and developing countries. *Handbook of Innovation Systems and Developing Countries. Building Domestic Capabilities in a Global Setting*, 1–30. Edward Elgar.

Panizza, F. (2009). *Contemporary Latin America: development and democracy beyond the Washington consensus*. London-New York: Zed Books

Scerri, M., Soares Couto, M., Maharajh, R. (2013). The Co-evolution of Innovation and Inequality. *Inequality and Development Challenges*, 1–18. Routledge.

Velho, L. (2004). Science and Technology in Latin America and the Caribbean: An Overview, INTECH Discussion Paper Series, Maastricht: United Nations University.

VCyT, (2013). *Plan Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación*. La Paz, Bolivia.

VCyT, (2011). *Potencial Científico y Tecnológico Boliviano 2011* (2da Edición). La Paz, Bolivia.

World Bank, (2015). World Development Indicators, Bolivia. <http://data.worldbank.org/country/bolivia> , (Access: 25.03.2015).

Yoguel, G., Lugones, M., & Sztulwark, S. (2007). La política científica y tecnológica argentina en las últimas décadas: algunas consideraciones desde la perspectiva del desarrollo de procesos de aprendizaje. *CEPAL, manual de Políticas Públicas Ciencia y Tecnología para el Desarrollo*, 43. <http://www.cepal.org/iyd/noticias/paginas/5/31425/yoguellugonesystulwark.pdf> , (Access: 10.10.2014).

Innovation Entrepreneurship at Universities in the Emerging Innovation Systems

Nina Kazakova* Olga Sysoyeva**

Başvuru 15/04/2015

Kabul 25/05/2015

Abstract:

The study aims to analyze the transformation of Russian universities into the innovation actors. We described the concepts of university role in modern society and adapted them to the Russian reality. The paper identifies the main features of Russian universities as innovation actors. We described the state support to Russian universities relating to their innovation activity, in particular, the Federal Act of the Russian Federation № 217 on the establishing small innovation enterprises at public universities. The results of this Act implemented are shown; the obstacles to the creation of small innovation enterprises at Russian public universities are identified. We developed the model of organizational structure of small innovation enterprises at Russian public universities.

Keywords: Small innovation enterprise, university-industry collaboration.

JEL: O33, O34, O38

INTRODUCTION

The beginning of the third millennium has confirmed the fact that science and technical progress have turned into a main source of economic growth. Permanent innovation activity has become a basis of modern economic progress. Technological, economic and social changes have been accelerating and obviously leading to new type of economic development (Bell, 1976; Castells, 2000; Smith, 2000; etc.). Of course, the role of new knowledge producers has been increasing on this stage.

Universities are historically regarded as knowledge producers and distributors. In western countries, since the beginning of the 19th century uni-

* Applied Economics and Innovation Management department, Gagarin State Technical University of Saratov, e-mail: NinaKazakova@yandex.ru

** Applied Economics and Innovation Management department, Saratov State Technical University, e-mail: ovzaytseva@mail.ru

versities have been being not only educational but also research organizations in which big part of R&D is concentrated. In post-socialist countries the different system of science organization were performed which included university, academic and industrial sectors of science. However, nowadays the role of universities in retention of Russian scientific potential and production of new knowledge for industry has been growing.

Objective of this research is to analyze the transformation of Russian universities into innovation actors and their experience in innovation management at the period of knowledge-based economy (KBE) formation. This analysis is very important for Russian innovation system and higher education when, on the one hand, world economy has been moving to KBE, on the other hand, the economic crisis had strong impact on Russian higher education.

THEORETICAL BACKGROUND: THEORIES OF UNIVERSITY ROLE IN THE MODERN SOCIETY

Relevant this theme issue theories of knowledge production can be classified conventionally into two main strands – those that argue there has been a shift in knowledge production to more university contribution to industry and social needs, and those that portray a necessity of changing “Mode 1” and “social contract” between academic researchers and state. However, many scholars (Etzkowitz *at al*, 2000, 2012; Florida, R., 2000; Godin B. and Gingras Y., 2000) are agreed in recognizing main socio-economic and technological changes that have become the drivers in transformation of university role. In developed countries (for example, in North America and EU), these changes are as following: the growing role of knowledge and information in socio-economic development when knowledge has been becoming one of major factors of wealth-being and competitiveness; changes on labour market connected with previous factor: new knowledge-intensive technologies require new high-skilled workers that causes mass demand on professional higher education; increasing pressure on universities to meet societal needs more particularly the needs of industry and government; globalization.

Nevertheless, scholars differently interpret the consequences of these changes on university behavior. We have analyzed these theories in respect of their main points to make clearer changing both in real university activity in modern life and in its theoretical interpretation. These theories are represented schematically in table 1.

Table 1. Theories of university role in the modern society

	Mode 1	Mode 2	Triple Helix	Social contract
Actors	Academy (university)	Academy and practitioners	University, industry, government	University, government
Driving forces	Academic community driven	Practice driven	Social needs	Government needs
Focus	Disciplinary focus	Transdisciplinary	Interdisciplinary	Mostly disciplinary
Organizational structures	Hierarchical, stable knowledge structures	Heterarchical and transient structures	Flexible, transmitting structure, networks, feedback, recursive effects	Usually stable academic structures
Instruments (methods) of achieving quality	Quality through internal consistency and peer review	Appeal to temporary and heterogeneous set of practitioners in specific context	Quality through alliances between scientists, practitioners and officials	Quality through peer review and social assessment
Work organization	Individual research work	Team work, group creativity, actors' networks	Networks of actors involved	Individual/group research work
Sphere of application (action)	Science sector - universities, research institutes & laboratories	Applied research institutions, government laboratories, universities (especially technical)	Universities, public (official, government) bodies, R&D institutions, industry, business	Universities, R&D institutions, government programs
Commercialization of results	No, disclosed knowledge, priority of discovery	Closed knowledge, commercialization of results	Commercialization or public program funding	Depends on situation
Preconditions of emergence	Separate parallel development of science and industry	Emergence of knowledge-based industries	Increasing pressure of social needs (above all industry), growing demand on mass higher education, rising competition within education services market.	Government needs
Stimuli of development	New knowledge search	Demand from practice (needs of application)	Pressure of social needs, lack of university funding	Political needs

Mode 1 involves new knowledge being produced primarily within individual disciplines, mainly in universities and other academic institutes. There is little direct connection to societal needs and the results of research are transferred at the end of project to users (B.Martin and H.Etzkowitz, 2000).

By contrast, Mode 2 (Gibbons et al. 1994) generally involved multidisciplinary or transdisciplinary research carried out in a growing variety of institutions (not just universities or academic research institutions) and with a blurring of the boundaries between the traditional sectors (industry, university etc.) Knowledge is increasingly being produced “in the context of application” - in other words, with societal needs having a direct influence from an early stage and with relatively explicit social accountability for the funding, that is received by researchers from government.

The one of new and most arguable among scrutinized models of knowledge production is Triple Helix model (H.Etzkowitz et al., 1999, 2000, 2012). This model develops hypothesis of ‘third mission of university’ which due to societal needs of knowledge-based society, at first, and lack public funding universities, at second (although in fact the latter is the former). This theory supposes the transformation of traditional university into “entrepreneurial university”. The entrepreneurial university encompasses a ‘third-mission’ of economic development in addition to research and teaching (Etzkowitz and Leydesdorff, 1999; Etzkowitz, Ranga et al., 2008). Some authors argue that this shift arises from both the internal development of the university and external influences on academic structures associated with the emergence of ‘knowledge-based’ innovation.

The Triple Helix model attempts to account for a new configuration of institutional forces emerging within innovation systems. In a knowledge-based economy, the university becomes a key element of the innovation system both as human capital provider and as seedbed of new firms (Etzkowitz and Leydesdorff, 1999; Etzkowitz, Ranga et al., 2008; Goldstein & Renault, 2004; Benneworth & Charles, 2005). Three institutional spheres (public, private and academic), that formerly operated at arm’s length in laissez faire societ-

ies, are increasingly interwoven with a spiral pattern of linkages emerging at various stages of the innovation and industrial policy-making processes.

The main idea of Etzkowitz *et al.* (1999, 2000) Triple Helix theory states the university can play an enhanced role in technological innovations in increasingly knowledge-based societies. It seems to us, these changes in university role and activities are especially important in the period of global economic recession. We agree with Etzkowitz and Ranga (2012), Rodrigues and Melo (2012) the practical implementation of Triple Helix concept can be successfully utilized to motivate regional actors to collaborate across institutional and organizational boundaries, legitimize policy efforts and improve coherence between different sectors influencing innovation.

Social contract as a kind of model of knowledge production, in post-war period, have solved the main task to provide rapid scientific and technological progress of developed countries, above all USA. In the beginning of XXI century, many authors (D.Guston and K.Keniston, 1994; J.Duderstadt, 1999; R.Florida, 1999; D.Guston, 2000; R.Frodeman and C.Mitcham, 2000) stand an idea to tie public research more closely to industrial needs and to decrease public funding.

THE SOCIAL AND HISTORICAL SPECIFICS OF RUSSIAN UNIVERSITIES

Russian higher education system is organized alike Western one but it has essential differences that affect entire process of universities functioning.

Above all, higher education institutes similar European classical type had arisen in Russia much later than in Western Europe – in XVIII-XIX centuries, but other types of high schools (for example, academies) were in Russian cities before.

Moreover, although governments and Church had a strong impact in European universities but they were originally autonomous and self-managed institutions. Besides external autonomy, there is big internal autonomy of

departments and chairs, participation of professors and teachers in decision-making process. In Russia, universities have been state universities from the very originating; the government financed and regulated them. As a result, autonomy of Russian universities has been being much lower, their environment is more regulated and bureaucratic, internal autonomy is much lower: main powers in decision-making belong to university authorities. The specifics of Russian universities as compared with Western ones due to noticed factors, and that have a strong impact in Russian universities' activity in whole, including innovation activity.

Autonomy of Russian universities had risen in the second half of 1980th – first half of 1990th. It was determined by radical changes in Russian social life. Universities had received bigger than before autonomy in the development of teaching plans and programs, teaching courses content and selection of textbooks. However, the reinforcement of state regulating university life have started since the middle of 1990th.

Another specific feature of modern Russian universities and Russian R&D system is Russian universities are teaching organizations above all: teaching activity is a dominant and research had been being a minor activity for a long time. This practice is due to Soviet period when the science was separated from education system. Since a big part of Russian R&D is concentrated in Russian Academy of Science institutions and in industrial R&D institutions, Russian universities carry out smaller part of R&D. This situation is very harmful both for science and for education so as it disintegrates the integral process of knowledge reproduction. In fact, until now, Russian science is divided across three sectors where Academy of Science concentrates basic research, industrial institutions, laboratories, experimental stations etc. carry out R&D for concrete industrial needs, and universities perform all kinds of R&D (but it depends on type of university – classical universities prefer doing basic research and technical universities concentrates applied research).

Besides noticed problems another negative factors have a strong impact in Russian universities activity. Some of them are common for higher education in the world, some of them due to transitive character of Russian economy.

ADOPTION OF UNIVERSITY ROLE THEORIES TO THE CASE OF RUSSIA

The point is: to what extent are theories of university role in developed market economy applicable to case of Russian Federation (RF)? What theories tend to appear in Russian economy?

Indicators and trend described below demonstrate the shift of RF universities' R&D from basic to applied one for needs of local (sometimes not only local) industry, cooperation and feedback of universities and industrial clients within innovation processes, formation of local and regional networks including researchers, developers, producers and users of innovation products. These processes may prove the movement to performance of Mode 2 in modern Russia. Probably, mostly it occurs through technoparks and analogous forms of S&T cooperation. However, it is true that this movement is quiet slow and difficult, because of as underdeveloped market mechanisms as ineffective state economic policy.

So as mentioned forms of university-industry collaboration are admitted by local (more often) or federal authorities (and sometimes are supported by funding), it gives a possibility to speak about formation of Triple Helix III model of university-industry-government relations. Etzkowitz represented three types of Triple Helix configuration (Etzkowitz and Leydesdorff, 2000): Triple Helix I - nation state encompasses academia and industry and direct the relations between them; Triple Helix II – separate institutional spheres with strong borders dividing them; Triple Helix III “is generating a knowledge infrastructure in terms of overlapping institutional spheres, with each taking the role of the other and with hybrid organizations emerging at the interfaces”.

From this point of view, all of these configurations were existing in Russian economy within different historical periods. Under planned socialist economy Triple Helix I was prevailing. Since 1992 until 1998 (period of market reforms beginning and active destruction of previous economic system), relations between universities, industry and government were in fact

transformed into Triple Helix II. Nowadays, in emerging market economy, Triple Helix III is formatting in this sphere.

As to Mode 1, it was existing in Soviet economy as linear model of knowledge production and diffusion in fields admitted by state authorities. As “free knowledge search for own sake” with little connection to societal needs Mode 1 was strictly limited so as the so-called “social function of science” always played a dominant role among all functions under socialism. Nowadays this model is strictly limited because of lack of public funding.

From the point of basic research, it is more likely to speak about “social contract” in Russian science. However, Soviet type of social contract had own essential specific in comparison with western countries, which was determined by etatistic, totalitary character of socialist society. In western countries, “the contractual relationship for both politics and science presumes independent parties with divergent goals.” (R. Frodeman and C.Mitcham, 2000). Whereas in socialist society state was major actor and any independent parties could not exist in principle. It seems one may define Soviet type of social contract can be positioned as a special type of contractual relationships, that imply unequal in rights partnership. In modern Russia, current government intends to reanimate social contract on new economic basis (government programs, grants etc.).

Thus, these theoretical issues can be summarized in Table 2.

Table 2. Theories of university role in Russian context

Time period Theories	Before 1991 (socialism, USSR, command economy)	1991-1998 (destruction of command economy, “starting capitalism”)	1998-2001 (after financial crisis, beginning economic growth)	2001-...
Mode 1	was existing, as linear model of innovation process, but as “peer science for own sake” was limited (in some research fields).	NO (because of lack public funding)	NO (because of lack public funding)	in a little extent, only in academic research institutions with public funding
Mode 2	could not be existing in planned centralized economy	in a little extent, some examples	slow development on emerging market base, mostly involved into technoparks and analogous forms of university-industry relations.	slow development on emerging market base, mostly involved into technoparks and analogous forms of university-industry relations.
Triple Helix	was existing as Triple Helix 1 (An etatistic model of university-industry-government relations).	was existing as Triple Helix 2 (A “laissez-faire” model of university-industry-government relations).	slow movement to Triple Helix 3 (trilateral networks, hybrid organizations).	slow movement to Triple Helix 3 (trilateral networks, hybrid organizations) stimulated by government policy.
Social contract	was existing in special form (as contract between parties unequal in rights)	in fact was absent because of lowest public funding	government’s declaration about reanimation on new base but low public funding.	government’s declaration about reanimation on new base with rising government funding.

Summing up issues of this part, possible to conclude that in transitive Russian economy university-industry-government relations are affected as by negative factors of trwansition as by emerging mechanisms of market economy and knowledge society. Among all described theories of university role in modern society the Triple Helix III and Mode 2 are applicable in some extent to current Russian situation. As well, one may say new social contract between science and state is in developing.

STATE SUPPORT OF UNIVERSITY-INDUSTRY-GOVERNMENT COLLABORATION IN RUSSIAN FEDERATION

Since 2001, leaders of the Russian Federation speak about the necessity of shift to innovation economy. During this time, a number of laws and regulations is accepted, fragments of the national innovation system are created. Enactment of the *Federal Law № 217 “On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation concerning creation of business companies by budgetary scientific and educational institutions for implementation of the intellectual activity results”* in 2009 has become one of the steps along this way. According to this law, universities and research institutions have the right to create their own business companies or Small Innovative Enterprises (SIEs) applying the results of intellectual activity belonged to universities and research institutes.

METHODOLOGY AND DATA

For studying the statement of academic innovation entrepreneurship and its state support, primary and secondary data sources were used. Primary data sources include structured interviews and field observations. The research instruments used were personal observation, interviews and secondary data collection approaches. Primary data collection covered the technopark “Volga-technics” at Gagarin State Technical University of Saratov (SSTU) and SIEs established according to law № 217-FZ at SSTU. This university is one of the biggest technical universities in the Volga region and carrying out innovations actively. Personal observation and interviews were used to obtain more information on the activity, results etc. of SIEs at SSTU. Managers of technopark and SIEs were interviewed. Secondary data was collected from relevant government agencies (Ministry of Science and Education of Russian Federation, Federal State Statistic Service, etc.), journals, books, monographs, Internet and companies annual reports. Secondary data collection covered the structure, activity and results of SIEs established on Russian budgetary research and educational organizations according to law № 217-FZ. Both descriptive and inferential statistical techniques were applied for data analysis. The information gotten from the personal observation and interviews was used in determining the impact of law № 217-FZ on the SIEs innovativeness, activity and organizational structure.

The practice of law № 217-FZ implementation demonstrates the multi-directional dynamics of the creation of SIEs at budgetary research and educational organizations (Figure 1). The peak of this process was in 2011 because of experience collected by universities and big government financing in this field.

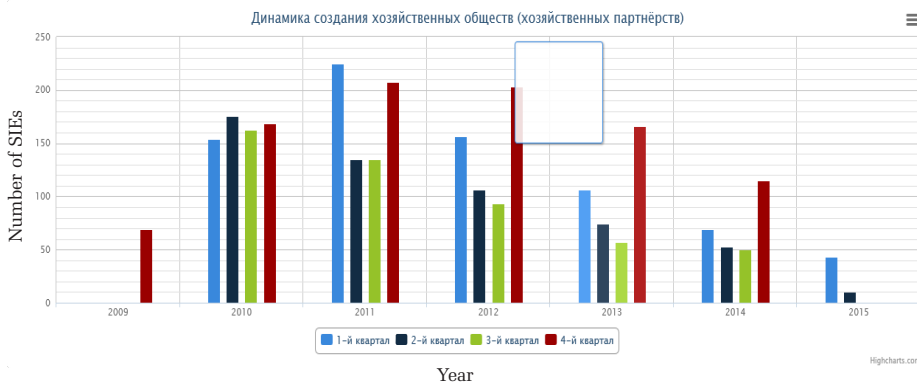


Figure 1. Dynamics of the creation of SIEs based on budgetary research and educational organizations (quarterly per year)

The data on SIEs activity and results were collected from different official reports of Russian Ministry of Science and Education and Russian Information Center of Science and systematized in tables 3, 4.

Table 3. Activity of SIEs based on budgetary research and educational organizations

<i>Parameters</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>
Number of SIEs performing R&D	117	187	304	378
Number of R&D projects performed by SIEs	198	335	693	778
Financing of R&D projects performed by SIEs, mln. Rbl.	274,9	418,851	750,140	608,859
Average financing of R&D per 1 SIE, thousand Rubles.	2349,9	2264,1	2483,9	1645,6
Average financing per 1 R&D project, thousand Rubles.	1388,6	1257,8	1058,6	796,9
Number of SIEs creating IPR	No data	140	220	253
Number of IPR created by SIEs	No data	180	307	366
Innovation output of SIEs, mln. Rbl.	No data	1600,8	1855,5	No data
Average innovation output per 1 SIE, thousand Rubles	No data	2125,9	2202,6	No data
Staff number, persons	No data	2056	3360	4216
Including:				
Professors and university teachers	No data	605	966	1187
PhD students		254	381	498
Students		346	555	587

Source: Ministry of Science and Education of Russian Federation, Russian Information Center of Science.

Table 4. IPR kept in budgetary research and educational organizations balance-sheet

Intangible assets	Number of accountability units		Share of IPR used, %
	Total	Including used for SIEs creation according to law-217-FZ	
1. Patents for inventions	5485	380	6,9
2. Patents for utility models	1737	145	8,3
3. Patents for designs	94	64	68,1
4. Software certificates	2381	266	11,2
5. Databases certificates	191	40	20,9
6. Certificates on topographies of integrated circuits	7	2	28,6
7. Know-how	511	342	66,9
Total:	10406	1239	11,9

Source: Ministry of Science and Education of Russian Federation

RESULTS AND DISCUSSION

As a result of analyzing the structure, activity and results of SIEs established on Russian budgetary research and educational organizations according to law № 217-FZ the following positive effects of the creation of SIEs for universities are revealed:

1. Involving the university intellectual property into the economy;
2. Creating a positive image of high-tech entrepreneurship, providing training and jobs for university students and graduates;
3. Forming a market-oriented research by ordering the research projects to the university;
4. Providing access to financial resources for the innovation projects implementation;

5. Making rent payments to the university;

6. Sponsorship and payments to the university Endowment Fund.

Opportunities connected with the law-217:

1. Establishing business companies for the intellectual activity results application;

2. Having a blocking parcel of shares (more than 25% in stock company and more than one third in limited liability company (LLC)), which influences the decision-making in company;

3. The share of other members of company must be paid in money not less than one-half;

4. Established companies have a status of small enterprises, regardless of the share of the university, and can participate in tenders, programs as small business enterprises (for example, in programs of Russian Fund Supporting SMEs in R&D);

5. Estimation of the IPR to 500 000 Rubles can be carried out by the SIE founders unanimously (without the involvement of an independent appraiser);

6. The simplified taxation.

As a result of analysis, we can recognize the following types of small innovation enterprises organized under universities:

1) The enterprises created by universities before enactment of law № 217-FZ as a part of university structure.

2) Enterprises created on the university territory by university students, graduate students, and staff, and legally irrelevant to the university.

3) Non-profit organizations created in universities.

4) LLC created by university or research institute according to the law № 217-FZ, but mismatching it for the various reasons (discrepancy of a univer-

sity share in the authorized capital, wrong official registration of documents etc.).

5) LLC created by university or research institute according to the law № 217-FZ and completely corresponding to its requirements.

Corresponding to the law № 217-FZ requirements means the fact SIEs has an opportunity to work under the simplified taxation scheme on law № 310-FZ from 27.11.2010 and to pay low insurance payments according to № 272-FZ from 16.10.2010. In December 2012, more than 1 700 SIEs are registered in CSRS register (table 3), among them only 1/3 corresponds to the law № 217-FZ requirements. Consequently, only 1/3 SIEs can use this possibility.

LLC (98% of the total number) is the most common legal form of university SIEs. Patents for an invention, utility models or industrial samples (55%), know-how (27%) and computer programs (18%) are specified as an object of intellectual property contributed to the authorized capital of the company.

At Saratov State Technical University, 9 SIEs are created according to law № 217-FZ. All of them are established as limited liability companies (LLC). They do activities in building production, chemical and bio- technologies, technological marketing and consulting, ITT, expertise and quality management. Most of SIEs established at Russian universities according to law-217 are engaged in modern industries associated with RF state priorities of science and technology.

Specific features of the SIEs based on budgetary research and educational organizations

As a result of academic entrepreneurship studying in Russia and abroad, the authors identified the following:

1. SIEs staff mostly involves academic people who has work experience only in a non-commercialized academic environment, in the laboratory or research institute. Academic entrepreneurs mostly have a technical education, because of this they tend to emphasize the technical aspects and

neglect things related to the business (marketing, finance, accounting etc.). Thus, SIEs staff usually is not experienced in business management.

2. It is usual that SIEs staff excessively rely on complicated and advanced technology.

3. Participation of the university / research institution in the formation of authorized capital is a necessary condition for the academic enterprise creation.

4. The distinctive feature of the academic enterprises is that they are based on scientific knowledge and technologies.

It is obvious the academic entrepreneurship in Russia is still in its initial stage and we should not expect their fast and efficient growth. Nevertheless, the Russian Federation government carries out programs stimulating further successful development of academic enterprises and entrepreneurial universities and considers them as a crucial element of the innovation economy in our country.

The authors' model of the organizational structure of SIEs based on budgetary research and educational organizations

According to law № 217-FZ requirements, the SIEs, based on budgetary research and educational organizations, must correspond to the following criteria:

1. SIE must have the structure of a new company, satisfying the requirements of the Federal Law № 217. SIEs cannot be considered to be an extension or branch of the research institute, the reorganized existing company or enterprise from technopark.

2. SIE must be created on the base of academic organization, research institute, funded mostly through public funding; private research laboratories do not count.

3. SIE must commercialize scientific knowledge, which may include technological innovations, patents, know-how, industrial designs, utility

models, i.e. everything that can be defined as intellectual activity results. Knowledge that had been generated in the academic careers in research institute or university, are transmitted as a contribution to the authorized capital of the new company.

4. Since the main objective of SIEs business is profit, the non-profit organizations are not considered.

The authors' analysis showed nowadays most of Russian SIEs have poorly developed organizational structure. For example, SIEs, created at Gagarin State Technical University of Saratov, have 1-3 employees, that is not enough for effective growth of these enterprises and obtaining stable, long-term income. SIEs staff involves above all academic people who have work experience only in a non-commercialized academic environment and mostly technical education. Most of them are almost unskilled in business that is an obstacle for effective commercialization of R&D results. For solving these problems, authors developed a model of the organizational structure of SIEs based on budgetary research and educational organizations.

Authors developed recommendations to improve SIE team activity during the formation and functioning SIE and introduced the definitions "intrapreneur", "an entrepreneur", "production team" and "business team" for SIEs based on budgetary research and educational organizations. The authors' model of organizational structure of SIEs based on budgetary research and educational organizations is developed (fig. 2). This model, in contrast to existing approaches, presented the founder (s) as a separate element of SME structure, involving the "external entrepreneur" into SME team, dividing SME staff in "business-doing" and "regular work-doing" groups that will divide their functions and areas of responsibility and, ultimately, improve SIE functioning and can help to identify problems of this type of companies.

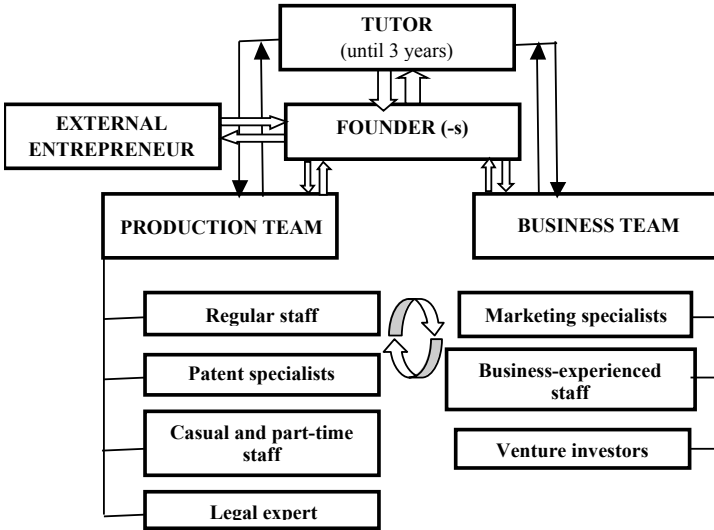


Figure 2. The authors' model of the organizational structure of SIEs based on budgetary research and educational organizations

The core functions of the SIE organizational structure are shown in table 5.

Table 5. Functions of business team and management team in SIEs

<i>Employees</i>	<i>Functions</i>	<i>Form of employment in SIE</i>
<i>1. Production team</i>		
1.1. Regular staff (professors, research and teaching staff, PhD students, students)	Regular production process	main place of work
1.2 Patent specialists	Access to patent base Providing patentability	- combining jobs by-workers; - turnkey contract.
1.3 Casual and part-time staff (personnel from industrial enterprises)	- "narrow" specialists; - access to equipment; - access to plant space.	- combining jobs by-workers; - turnkey contract..
1.4 Legal expert	- consulting; - high speed of work	- combining jobs by-workers; - turnkey contract..
<i>2. Business team</i>		
2.1 Marketing specialists	- market analysis; - processing and provision information about market.	- combining jobs by-workers; - turnkey contract..
2.2 Business-experienced staff	- business consulting - assistance in business administration.	- combining jobs by-workers; - turnkey contract.
2.3 Venture investors	- information about market and investment opportunities; - possibility to receive investments.	- combining jobs by-workers; - turnkey contract..

According to the proposed model of SIE organizational structure, the founder (s) has a central place in this enterprise. SIE founder is the leader, chief, coordinator. Founders can be divided into entrepreneurs engaged in scientific research (professors, associate professors), or researchers and creators of SIE without big research experience: students, post-graduate students. The tutor of founder should assist and advise to him in the process of developing ideas of SIE. After finishing tutor's responsibilities, the external entrepreneur can take place near founder(s). But joint and parallel working of the external entrepreneur and tutor do not exclude.

According to the authors' opinion, the team of SIE formed within the University, has several specific features, in comparison with other emerging companies, that need to be taken into account. Therefore, SIE team has rather high skills in research and technical aspects of production. At the same time, as a rule, university staff - SIE founders do not have sufficient managerial and business skills, which generates many difficulties, especially in the initial period. So, at the initial stage of SIE creation it is desirable involving the coacher to bridge gaps in business knowledge of staff, and later they can use external entrepreneurs. According to authors view, external entrepreneurs can be representatives from business and industry, i.e. the other two coils according to the terminology of the Triple Helix Model. An external entrepreneur in the team can play an important role in SIE success. Business experience, accumulated business knowledge, possible access to venture capital are significant benefits of an external entrepreneur.

CONCLUSION

SIE creation takes quite a long time, because it begins with a lengthy research phase before the official registration of the enterprise. Considering this, one can presuppose the SIE team may be different on phases before and after the enterprise establishment. Moreover, SIE team may be changed during functioning the academic enterprise. In the case of involving new employees, it is expected they will bring new skills and experience, as well as they can substitute for academic staff, gone back to the academic activity.

The paper identifies the main features of Russian universities as innovation actors. We described the state support to Russian universities relating to their innovation activity, in particular, the Federal Act of the Russian Federation № 217 on the establishing small innovation enterprises at public universities. The results of this Act implemented are shown; the obstacles to the creation of small innovation enterprises at Russian public universities are identified. We developed the model of organizational structure of small innovation enterprises at Russian public universities. Thus, the results of this study can be taken into account in the creation of SIEs based on budgetary research and educational organizations.

Main References

Atoyan V., Slepoukhin A., Tchebotarevsky Yu., Kazakova N. *The Role of Universities in the Development of an Innovative Economy in Russia*, 2003, in: Supporting the Development of R&D and the Innovation Potential of Post-Socialist Countries; Edited by W.Filho, IOS Press, NATO Science Series, Series V: Science and Technology Policy – Vol.42, p.109-116. (in English)

Bell D. *The Coming of Post-Industrial Society*. A Venture in Social Forecasting. N.Y., 1976. P.483.

Benneworth P. *University spin-off policies and economic development in less successful regions: learning from two decades of policy practice* / P. Benneworth, D. Charles // European Planning Studies. – 2005. – Vol. 13, iss. 4. – P. 537-557.

Castells, M. *The Rise of the Network Society*. Malden (Ma.)–Oxford. 1996.

Caraca, J., Heitor, M., Santos, F. *On the Evolution of the University's Organization and Management*. / 1st International Conference on Technology Policy and Innovation. Macao, 1997.

Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches. URL <http://www.oecd.org>

Conceicao, P. and Heitor, M. *On the role of the university in the knowledge economy*. Science and Public Policy. V. 26. N 1. February 1999.

Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G., and Soete, L. (eds) *Technical Change and Economic Theory*. London. Pinter. 1988.

Drucker P.F. *Post-Capitalist Society*. N.Y. 1995.

Duderstadt, J.J. *New Roles for the 21-st Century University*. Issues in Science and Technology on-line. Winter 1999.

Dyker, D. and Radosevic, S. *Building the knowledge-based economy in countries in transition – from concepts to policies*. SPRU. Electronic Working Paper Series. Paper N 36. March 1999.

Etzkowitz, H. & Leydesdorff L. *A Triple Helix of university-industry-government relations: "Mode 2" and the Globalization of "National" Systems of Innovation*. 2001.

Etzkowitz, H. & Leydesdorff L. *The dynamics of innovation: from National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of university-industry-government relations*. Research Policy 29 (February 2000) 109-123.

Etzkowitz, H. and Martin, B. *The Origin and Evolution of the University Species*. SPRU. Electronic Working Paper Series. Paper N 59. December 2000.

Etzkowitz, H., Webster, A., Gebhardt, C. and Branka Regina Cantisano-Terra. *The future of the university and the university of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm*. Research Policy 29 (February 2000) 313-330.

- Florida, R. *The Role of the University: Leveraging Talent, Not Technology*. Issues in Science and Technology on-line, Summer 1999.
- Freeman, C. and Soete, L. *New Explorations in the Economics of Technological Change*. Pinter. London. 1990.
- Frodeman R. and Mitcham C. *Beyond the social contract myth*, Issues in Science and Technology on-line, Summer 2000.
- Gibbons, M., Limoges, C., Nowotny, H., et al. *The New Production of Knowledge*. London, 1994.
- Godin B. and Gingras Y. *The place of universities in the system of knowledge production* // Research Policy. Volume 29, Issue 2. February 2000. Pp.273-278.
- Goldstein H. *Contributions of universities to regional economic development: a quasi-experimental approach* / H. Goldstein, C. Renault // Regional studies. – 2004. – Vol. 38, iss.7. – P. 733-746.
- Guston, D. *Retiring the Social Contract for Science*. Issues in Science and Technology on-line. Summer 2000.
- Innovation policy: updating the Union's approach in the context of the Lisbon strategy*. Communication from the Commission // Innovation & Technology Transfer. Special Edition. April 2003.
- Kaukonen, E. and Nieminen, M. *The changing role of universities in research and innovation systems: the case of Finland* / 4th International Conference on Technology Policy and Innovations "Learning and Knowledge Networks for Development". Mexico. Curitiba. 2000.
- Knowledge management in the learning society*, OECD, 2000
- Lundvall, B.-A. *National Systems of Innovation*. Pinter, London, 1992.
- Lundvall, B.-A. *The Learning Economy: Some Implications for the Knowledge Base of Health and Education System* / Knowledge Management in the Learning Society. Paris. OECD. 2000.
- Nelson, R. *National Innovation Systems. A Comparative Analysis*. Oxford, 1993.
- Organization of Economic Cooperation and Development. Surveys. URL <http://www.oecd.org>
- Perez C. *The Financial Crisis and the Future of Innovation: a View of Technical Change with the Aid of History*. Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics no. 28. The other canon foundation, Norway. Tallinn University of Technology, Tallinn. February, 2010.
- Ranga M. & Etzkowitz H. (2012): *Great Expectations: An Innovation Solution to the Contemporary Economic Crisis*. European Planning Studies, 20:9, 1429-1438. 2012.
- Regional Innovation Monitor: Innovation Patterns and Innovation Policy in European Regions - Trends, Challenges and Perspectives*. 2010 Annual Report. 20 April 2011. URL <http://ec.europa.eu/>

Rodrigues and Melo. *The Triple Helix Model as an instrument of local response to the economic crisis*. European Planning Studies, 20:9. 2012.

Russia in 2005. Russia in 2008. Russia in 2010. Russia in 2012. Handbooks of Russian State Statistic Service. Moscow, 2006, 2009, 2011, 2013.

Smith, K. *Interactions in Knowledge systems: foundations, policy implications and empirical methods*. STI Review. N 16. OECD. 1995.

Smith, K. *What is the "knowledge-based economy"? Knowledge-intensive industries and distributed knowledge bases*. DRUID Summer Conference on The Learning Economy – Firms, Regions and Nation Specific Institutions. June 15-17 2000. P.3.

Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations. Edited by C. Edquist. Pinter. London. 1997.

Universities and the Global Knowledge Economy: A Triple Helix of University-Industry-Government Relations. Edited by H.Etzkowitz & L.Leydesdorff. London, Pinter, 1997.

University-industry R&D collaboration in the United States, The United Kingdom, and Japan. By D.Rahm, J.Kirkland, and B.Bozeman. Kluwer Academic Publishers, 2000.

Глазьев С.Ю. Уроки очередной российской революции: крах либеральной утопии и шанс на «экономическое чудо». – М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2011. – 576 с. (Glazyev, S.Yu. *Lessons of Recurrent Russian Revolution: Crash of Liberal Utopia and Chance on "Economic Miracle"*. Moscow, 2011.)

Дулупин Ю.А., Казакова Н.В. Трансфер и коммерциализация инноваций в экономике знаний: монография. – Саратов: Издательство «КУБиК», 2012. - 235 с. (13,65 п.л.). (Dulupin, Yu.A., Kazakova, N.V. *Transfer and Commercialization of Innovations in Knowledge Economy*. Saratov, 2012)

Казакова Н.В. Исследование инновационных систем в период глобальной рецессии / Направления развития инновационной экономики России: монография; под общей ред. проф. О.Ю.Гордашниковой. – Саратов: Издательство «КУБиК», 2011. - 252 с. - С. 101-118. (Kazakova, N.V. *Innovation Systems Research during Global Recession*. In: *Ways of Russian Innovation Economy Development: Monograph*. Saratov, 2011).

Казакова Н.В. Университеты и экономика, основанная на знаниях. Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 2002. (Kazakova, N.V. *Universities and Knowledge-Based Economy*. Saratov, 2002).

Казакова Н.В. Экономика и знания. – Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 2002. (Kazakova, N.V. *Economy and Knowledge*. Saratov, 2002).

Казьменков Д.А. Малые инновационные предприятия при вузах Белгородской области как часть инновационной системы региона // «Интеллектуально-инновационное развитие региона». 2012, N 2. (Kazmenkov, D.A. *Small Innovation Enterprises under Belgorod Universities as a Part Regional Innovation System*. Intellectual and Innovation Development of Region, 2012, N 2)

Казьменков, Д. Малые инновационные предприятия при вузах России: проблемы развития / Д. Казьменков, В. Московкин ; НИУ БелГУ // Ректор вуза. - 2013. - №1.-С. 60-66. (Kazmenkov, D.A., Moskovkin, V. *Small Innovation Enterprises under Russian Universities: Problems of Development*. University Rector. 2013. N 1).

Трансформация российских университетов в учебно-научно-инновационные комплексы / В.Р.Атоян, Ю.В.Чеботаревский, Н.В.Казакова и др. Под общей ред. В.Р.Атояна. Саратов. СГТУ. 2001. (Atoyan, V.R., Tchegotarevsky, Yu.V., Kazakova, N.V. *Transformation of Russian Universities into Education-Research-Innovative Universities*. Saratov, 2001).