
TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHÇESİ VE GİRİŞİMCİLERİN SOSYOLOJİK PROFİLİ

Hazırlayanlar:

Murat Demirez, Uzman

Rıfat Cebeci, Uzman Yardımcısı

2004

Geri kalmışlıkla yüz yüze olan toplumların yaşadıkları psikolojik durumu; imrenme, çaresizlik ve suçlama olarak özetleyebiliriz.

Bu toplumlar; gelişmiş ülke yaşam ve refah düzeyine imrenirler, bir gün aynı zenginliklere ulaşmayı hayal ederler, ancak tam da bunun hayalini kurarken yaşanan olumsuzluklar ve bunların bir türlü değişmemesi hayal kırıklığına neden olur. Umutlar bir anda yok olur. Çaresiz buradan çıkış yoktur. Aslında değişen hiçbir şey yok, gelecek nesiller için de durum değişmeyecektir. Tiren kaçmıştır sorumlusu ise geçmiş yönetimlerdir. O zamanlar gereken yapılsaydı belki şu an her şey çok farklı olurdu ancak iş işten geçmiştir. Kim bilir geçmişte her şey yapılmış olsaydı da belki de hiçbir şey değişmeyecekti, sorun Batının doğal üstünlüklerinde ve yeteneklerindedir. Hayır yanılıyoruz eğer onlar gibi olursak ve onlara kendimizi benzetirsek gerçekten biz de refaha kavuşuruz.

Bu düşünceler içinde yaşanan gelgitler aslında çoğunluğun hayatı boyunca karşı karşıya olduğu bir ortak kader olarak nitelenebilir.

Hepsi bir ölçüde doğrudur aslında.

Geri kalmışlığı ve nedenlerini anlayabilmek için gelişmişliğin ve azgelişmişliğin tarihsel gelişimi ve buna etki eden faktörler çok iyi tetkik edilmelidir.

1. Azgelişmişlik ve Kapitalizm Serüveni

Azgelişmişlik, kapitalizm tarafından üretilmiş bir olgudur...

Kapitalizm ile azgelişmişlik, aynı sürecin iki farklı yüzüdür. Bu nedenle azgelişmişliğin tarihi, kapitalizmin tarihiyle paralel gelişmiştir. Doğrusu, kapitalizm geliştikçe azgelişmişliği de doğurmuştur.

Azgelişmişlik kavramı gelişmişlikle olan uzalıktır ve böyle tanımlanmaktadır. Böyle olunca gelişmiş; doğru ve olması gereken, gelişmemişlik ise sınıfta kalmak veya normal olmayan bir eksiklik olarak algılanmaktadır. Oysa bugünün azgelişmiş olarak nitelenen toplumlarının hiçbirisi geçmişte azgelişmiş değillerdi ve hatta geçmişte bu toplumlar bir çok alanda Batı'dan daha üstün durumda idiler. Bu toplumlar iç eksikliklerinden değil, tarihte ilk defa Batı Avrupa'da ortaya çıkan kapitalizmin etkisi ve zorlamasıyla azgelişmiş duruma sürüklenmişlerdir.

Türkiye'de 1960-62 yıllarındaki kişi başına düşen milli gelir, 200 dolar civarındadır. Bu gelir düzeyine ABD 1832 yılında, İngiltere 1837'de, İsviçre 1839'da, Fransa 1852'de, Rusya 1839'da, İtalya 1909 yılında ulaşmıştır. Bu yaklaşımdan hareket edildiğinde, 1962 yılında Türkiye'nin ABD'yi 130, İngiltere'yi 125, Fransa'yı 110, İtalya'yı da 53 yıl geriden takip ettiği sonucuna varılıyor. Ancak o dönemde ne ABD ne de diğer gelişmiş ülkelerin etkilendiği emperyalist ülkeler bulunmuyordu. Dolayısıyla azgelişmişlik gelişmişliğin dünü olarak ifade edilemez.

Nitekim gelişmiş ülkeler tarihlerin hiçbir döneminde azgelişmiş ülke olmadılar. Kendileri gelişirken, bugünkü azgelişmiş ülkelerin "azgelişmelerine" neden oldular. Türkiye'nin durumuyla 100 yıl önceki İngiltere arasında bir benzerlik aranırsa, son derece tehlikeli bir karşılaştırma yapılmış olur. Yüzyıl önce İngiltere emperyalist, Türkiye'de yarı sömürge bir ülke idi. Demek ki arada önemli bir nitelik farkı var.

Batı Avrupa'da fabrika sanayisinin geliştirdiği dönem öncesinde, Osmanlı imparatorluğu da dahil diğer Doğu imparatorluklarında genel teknolojik seviye, hemen hemen Avrupa ile eşit, bazı alanlarda ondan üstündü. Daha sonra Batılılar matbaacılık, barut ve pusuladan yararlanarak Doğuya üstünlük sağlamaya başladılar. Bunun dışında Batının gelişmesinin özünde belli başlı iki neden vardır.

Birincisi Batının feodal yapısı sermayenin belirli ellerde toplanması ve büyümesine daha elverişli koşullar yaratmıştı. İkincisi, 16. yüzyıldan başlayarak Asya, Afrika ve Amerika'dan sömürülen altın ve gümüş gibi değerli madenler, bilimsel buluşların sanayiye dönüştürülebilmesi için gerekli ortamı sağlamıştır.

Diğer yandan, coğrafi keşifler öncesinde dünyanın tüm bölgelerinde geleneksel atölye tipi üretim ve tarımsal artışa dayalı ekonomiler mevcuttur. Üretim konusunda en önemli bölgeler Çin, Hindistan ve Osmanlıdır. Avrupa bu dönemde üretim yönünden bir ağırlığı olmadığı gibi bir çok mamulü de buralardan ithal etmektedir ve ticaret yolları üzerinde de hakimiyeti yoktur.

16.yüzyılda başlayan coğrafi keşiflerle birlikte ibre eski dünya aleyhine işlemeye başlamıştır. Önce ticaret yolları değişmiş ve böylece Akdeniz ve ipek yolu ticaretten dışlanma sürecine girmiştir. Bu açıdan bakıldığında Osmanlının ticaret alanındaki varlığı yavaş yavaş ortadan kaybolmaya başlamıştır.

Kapitalistleşme sürecinin başlangıcı olan keşifler dönemi; Avrupa'ya ticari kazançlar dışında o döneme kadar eş benzeri görülmemiş bir zenginliğin de aktarıldığı "Merkantilist Dönem" olarak adlandırılan üç yüz yıllık bir çağı yaşatmıştır.

Kapitalizm, soygun ve kölelikle başlamıştır...

Bir takım kayıtlardan yola çıkılarak yapılan araştırmaların sonucunda, 16. yüzyıl ve 17. yüzyılın ilk yarısına kadar olan dönem içerisinde sadece İspanya'ya getirilen kıymetli madenlerin miktarı 18.000 ton gümüş ve 200 ton altını geçiyordu. Hakiki miktarın ise resmi kayıtların iki misli olabileceği kabul edilmektedir. Bu miktarlar, 1492 tarihinde Avrupa'da mevcut kıymetli maden stokunun 3 veya 5 misli artması demektir. Avrupa iktisadi hayatına aktarılan kıymetli maden stoklarının birdenbire bu denli artışı, bu ülkelerde ticari faaliyetlerin hızını önemli ölçüde artırmıştır.

Söz konusu dönemin kıtalararası ticari trafiği aşağı yukarı şöyleydi: Amerika kıtasından altın, gümüş, çeşitli boyalar, tütün, şeker ihraç ediliyor; bunun karşılığında, emek(insan), yani zenciler ve üretim için gerekli bazı araçlarla bir kısım gıda maddeleri ithal ediliyordu.

Afrika kıtası ise sömürüye değerli maden yerine daha değerli bir varlığını yani insanların vermiştir. 16. yüzyıldan 19. yüzyıl ortalarına kadar geçen sürede, yaklaşık 100 milyon Afrikanın köle olarak dünyanın gelişmiş diğer bölgelerine satıldığı tahmin edilmektedir.

Coğrafi keşifler ve merkantilizm öncesinde Asya, üretim teknolojisi bakımından Avrupa'dan üstündü. Asya'nın baharatı, ipekli ve pamuklu dokumaları karşısında Avrupa'nın satabileceği pek bir şey yoktu. O dönemde Avrupalılar Çin, Hindistan, Osmanlı imparatorluğu, vb. üzerinde kesin bir ekonomik ve ticari üstünlük sağlayamamışlardı.

Kapitalizm ve emperyalizmin özellikle en çok sömürdüğü, en büyük ekonomik-sosyal tahribata uğrattığı bölgelerin, daha sonra az gelişmişliğin en yoğun yaşandığı yerler olduğunu görmekteyiz.

Öte yandan, tahribata uğrayan sadece ekonomik yapılar değildi. Bu arada, sömürgeleştirilen halkların kültürleri de tahrip edildi. Bu bakımdan sömürgecilik ve emperyalizm, insanlık tarihinde çok büyük ve bir türlü kapanmayan yaralar açmış oluyordu. Böylelikle az gelişmişlik sürecine sokulan ülkelerin insanları, kendi tarihlerinden koparıldılar. Ekonomik üstünlükle birlikte, kültürel üstünlük de Batı'ya geçti. Sanki her şey kapitalizmle başlamış gibi, tarih Avrupalının kalemıyla yeniden yazıldı. Oysa, farklı kültürlerin karşılaşmasıyla, insanlık kültürü çok daha büyük hamleler yapabilirdi. Çeşitlilik, yok edildi. Tek boyutlu Avrupa-merkezli kültür, dünyaya egemen oldu.

Az gelişmişler, kapitalizm öncesinde üreten ve kendine yeten ekonomilerdi...

Vasco de Gama, Hindistan'dan dönüşünde, Malabar racasından Portekiz kralına yazılmış bir dostluk mektubu getiriyordu. Raca, mektubunda "krallığımda bolluk hüküm sürüyor. Sizin ülkenizde aradığım tek şey altın, gümüş, mercan ve boyadır" diyordu.

Çin imparatoru da ,1753'te İngiltere Kralı III. George'a yazdığı bir mektupta: "Elçinizin de takdir edeceği gibi, biz her şeye sahibiz. Sizin garip ve göz alıcı şeylerinize hiç değer vermiyorum. ve mallarınızın kullanılabilirliği söz konusu değildir." Diye yazıyordu.

Kapitalizm, eski ekonomileri kendi merkezi etrafında çevreleştirdi...

16. ve 17. yüzyıllarda Avrupa'da kapitalizme geçildikten sonra, dünyada Japonya dışında kalan bölgelerin tarihlerini, kapitalizm ile kapitalist olmayan üretim tarzlarının karşılıklı ilişkisi çerçevesinde incelemek gerekiyor.

Bu dönemde Batı kapitalistleşirken diğer bölgelerde ise çevreleşme süreci yaşanmıştır. Çevreleşme süreci, her bölgede benzer sonuçları oluşturduğu gibi bazı farklı gelişimleri de yaşatmıştır. Merkez diye tanımlanan sanayileşmiş ekonomiler, kendi gelişmeleri doğrultusunda, kendi ekonomilerinin dinamiklerine bağlı ekonomiler oluşturmuşlardır.

1760'lardan itibaren gelişen bir dizi teknik yenilik sayesinde, pamuklu tekstil dalında basit el aletlerine dayanan üretim süreci yerini buhar gücüne dayanan makinelerin kullanıldığı, ücretli işçilerin çalıştıkları fabrika sistemine bırakmaya başladı.

Sanayi devrimiyle birlikte İngiltere başta olmak üzere Batı Avrupa ülkelerinde liberal düşüncenin teşekkül etmeye başladığı, milliyetçi monarşilerin kurularak merkantilist bir politika takip ettikleri görülmektedir. İzlenen merkantilist siyasetin bir neticesi olarak, orta çağın küçük pazarlarının yerini büyük pazarlar almış, kurulan büyük ve modern orduların ihtiyacını karşılamak üzere savaş sanayii teşekkül etmiş ve ticari hayata bir takım yenilikler getirilmiştir. Bu çerçevede, üretim ve ihracat teşvik edilerek yeni pazarlar aranmış, hammadde ihracatına ve mamul mal girdisine bir takım tahditler konulmuş ve büyük ticaret kumpanyaları kurulmuştur. Sanayi inkılabının başladığı ilk ülke olan İngiltere'de 1760 yılında James Watt buhar makinesini icat etti. Böylece sanayide önemli bir gelişme olarak insan gücü yerine makine hakim oldu. Bunu yine İngiltere'de 1777'de Hargrave'in iplik bükme makinesini, 1786'da da Cartwright'in dokuma makinesini insanlığın hizmetine sokmaları takip etti. Bu yeni buluşlar sayesinde tekstil üretiminde büyük artışlar oldu. Nitekim İngiltere'nin 1782 yılında 11.280 olan ham ipek ithalatı, 1820 yılında %1200 artışla 144.818 tona ulaşmıştır. Bu artış daha sonraki yıllarda da devam ederek 1860'lı yılların başında 5.000.000 ton olmuştur.¹

Sanayi devrimi, önce İngiltere sonra da Batı Avrupa ekonomilerini mamul mallarda ucuz ve kitlesel üreticiler durumuna getirdi. 19. yüzyılın ikinci çeyreğine gelindiğinde, önde gelen Avrupa ülkeleri, bir yandan mamul malları için Pazar bulmaya, diğer yandan da bol ve ucuz gıda ve hammadde kaynakları sağlamaya çalışıyorlardı.

Dünya boyutunda gelişen ticaretin, dünya ölçeğinde yeni uzmanlaşma ve üretim kalıplarının doğmasına yol açtığını görüyoruz. Avrupa sanayi mallarının rekabeti, çevrede bir çok sanayi öncesi üretim faaliyetini yıkmış, tarım ile tarım dışı faaliyetlerin birlikteliğini ortadan kaldırmıştır. Öte yandan, dünya pazarları ile bütünleşme, ürün ekim kalıplarında geçimlik ürünlerden, ihracata yönelik meta üretimine doğru bir kaymayı da beraberinde getirmiştir.²

Kapitalist gelişmenin bu aşamasında, eşitsizlik temeli üzerinde bir uluslararası işbölümü giderek yerleşmeye başladı. Böyle bir işbölümünün yerleşmesiyle dünya, sanayi merkezleri ile bu merkezlere hammadde ve tarım ürünleri sağlayan azgelişmiş denilen ülkelerden oluşan bir yapı olmaya başladı.

İngiltere'nin sanayileşmesinin ilk dönemine rastlayan 1780-1830 yılları arasındaki elli yıllık devrede, pamuklu sanayi başka hiçbir sanayi dalıyla karşılaştırılmayacak kadar önem kazandı. Öyle ki bu dönemde İngiliz ihracatının yarısını pamuklu sanayi ürünleri oluşturmaktaydı. Gerçek anlamda

¹ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

² Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

İngiltere'nin hem ödemeler dengesi hem de genel olarak taşımacılığın ve denizasıırı ticaretin önemli bir kısmı yalnızca sanayi zenginliğine dayanmaktaydı. Pamuklu sanayi in sermaye birikimine katkısı da diğerlerinden çok olmuştur.

1820'lerden itibaren İngiliz pamukluları çok kazançlı fakat aynı zamanda daha dirençli Avrupa ve ABD pazarlarından gelişmemiş ülkelere kaymaya başlamıştır. Bu bölgelerden ilki Latin Amerika ülkeleri olmuştur. İkinci bölge ise daha sonra İngiltere ihracatı için hayati bir önem kazanacak olan Hindistan ve Uzakdoğu idi.³

Fakat Sanayi Devriminin hemen sonrasında, henüz "azgelişmiş" ülkelerden merkeze doğru madenlerin ihracı dönemi başlamamıştı. Azgelişmişleşen ya da azgelişmişlik sürecine giren ülkelerden sanayileşmiş kapitalist ülkelere madenlerin ihracı, hem büyük yatırımları gerektiriyordu hem de o dönemin ulaşım teknolojisi yeni olduğundan, madenlerin Batıya taşınması yüksek ulaşım maliyetlerine katlanmayı zorunlu kılıyordu. Bu aşamada demir, kömür ve öteki bazı madenler Avrupa ülkelerinin kendi aralarındaki ticaretten sağlanıyor, çoğu zaman da İngiltere'de olduğu gibi ithalat fazla gerekli oluyordu.

Bir taraftan merkezdeki kapitalist ülkelerde tarım sektöründe emek verimliliğinin görece düşüklüğü ve bunun sonucunda iç pazarın darlığı, öte yandan "serbest rekabet" koşullarında her firmanın karını azamileştirme zorunluluğu, kapitalistleri azgelişmişleşen çevre ülkelere doğru yayılmaya zorluyordu. Bu da hammadde ve tarım ürünlerinin artan oranda çevre ülkelere sağlanmasını gerektiriyordu. Daha sonraki aşamada, madenlerin de çıkartılıp merkeze taşınması gündeme gelecekti. Plantasyonlarla birlikte madenlerin de çıkartılıp merkeze taşınmasının, sermaye birikimine büyük katkısı olmuştur.

Sanayi devrimi ile birlikte, İngiltere başta olmak üzere Fransa, Almanya, vb. kapitalist ülkeler çevre ülkelere sanayi ürünleri satmaya başladılar. Fakat azgelişmiş ülkelere bu ürünlerin satılabilmesi, bu sonuncu ülkelerin pazarlarının kapitalist sanayi ürünleri tarafından kesin olarak ele geçirilmesi için yerli geleneksel zanaatların yıkılması gerekiyordu. Bu ülkelerdeki geleneksel zanaatların yıkılmasıyla, sanayi ile tarım bütünlüğünün parçalanması ve geleneksel ekonominin yönünün merkezdeki kapitalist birikime çevrilmesi gerçekleşebilirdi. Ne var ki, geleneksel yöntemlerle de üretilseler, yerli sanayi ürünlerinin fiyatları hiçbir zaman Avrupa'nın fabrika mallarından pahalı değildi. Bu nedenle, bu ülkelerdeki yerli sanayilerin yıkılması, normal ekonomik rekabetle mümkün oluyordu. Birçok durumda, ekonomi dışı faktörler devreye sokularak yerli sanayiler yok edilebildi.

2. Çevreleşirme

Çevreleşme sadece ekonomik yollardan gerçekleşmiyordu, siyaset ve savaş da bu yolda sıkça başvurulan bir çözümdü...

1800'lü yılların başında Hindistan, dünyanın en önemli tekstil üreticisi ve ihracatçısı durumundaydı. 1813 yılında Hint pamukları ve ipeklileri İngiliz kumaşlarından %50 - %60 oranında daha ucuzdu. Fakat o tarihten sonra Hint pazarı İngiliz sermayesi tarafından fethedilecektir. Bu fethetme ekonomik yoldan değil (Hindistan'da maliyet çok daha ucuz olduğundan, tek başına bir ekonomik fetih olanaksızdı) savaş ve siyaset yoluyla gerçekleşti. Fetihten sonra İngiltere ekonomik baskıyı uygulamaya başlar.

"İngiltere'ye giden Hint kumaşlarından yüksek vergi alınmaya başlandı. İlk dönemde kumaş fiyatının %70'i ile %80'ioranında, daha sonraları %20'si oranında,

³ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

“Hindistan’a giren İngiliz kumaşlarından az vergi alındı, %3 ile %4 oranında, İngiliz ihracatının %25’i Hindistan’a yapılıyordu.

Hindistan’da tekstil sanayisi yıkılmaya başladı. Pamuk tarlalarının hayatlarını sürdürebilmeleri ise, ham pamuğun İngiltere’ye ihraç edilmesi yüzündendir. Böylece Hint ekonomisinde Avrupa’nın aksine hareket oluştu. Emekçiler şehirleri terk edip kırlara dönüyordu ve açlık yerleşiyordu.”

Kapitalist yayılma sonucu işlerinden olan Hintli zanaatkarlar için, İngiltere ve Batı Avrupa’ninkinden farklı bir durum ortaya çıkmıştı. Batı’da fabrika sanayi geleneksel sanayi yıktığında, açığa çıkan emek, gelişen fabrika sanayine kaydırılabilmişti. Oysa Hindistan gibi çevre ülkelerde böyle bir durum söz konusu değildi. Mülksüzleşen eski zanaatkarlar şimdi kırlara, tarım sektörüne dönmek zorundaydılar. Böylece, İngiltere’nin sanayileşmesi ve kentleşmesinin çevrede doğurduğu karşıt sonuç, sanayisizleşmek ve şehirsizleşmek olmuştur.

R.Palme Dutt, bu konuda şunları yazıyor: “1815 ile 1832 arasında Hint pamuklularının ihracatı 1.3 milyon sterlinden 100 bin sterline düştü. Bu, 16 yılda 12-13 kat ticari kayıp demektir. Aynı dönemde Hindistan’a İngiltere’den ithal edilen pamuklu kumaşın değeri, 26 bin İngiliz lirasından 400 bin İngiliz lirasına yükseldi. Bu da yaklaşık 16 kat artış demektir. Yüzyıllarca dünyanın dört bucağına pamuklu dokuma ihracat eden Hindistan, 1850 yılında tüm İngiliz pamuklularının dörtte birini ithal ediyordu.” Bu sürecin sonucunda, Hindistan’ın en sanayileşmiş kenti olan Dakka’nın nüfusu, 1840’lı yıllara gelindiğinde 150 binden 30-40 bine düşmüştü.

R.Palme Dutt, Hindistan’ın ham pamuk ihracatının da İngiliz sanayisinin ihtiyacı doğrultusunda arttığını ekliyor. Öte yandan, çay dışında hububat, özellikle pirinç ve buğday ihracatının da 1849’da 858 bin sterlinden, 1914’te 19 milyon 300 bin sterline ulaştığını yazıyor. Üretimin Hintli insanların ihtiyacı için değil de dış pazarın ihtiyaçları için yapılması, doğal olarak yiyecek maddeleri üretilen alanların daralması sonucunu doğurmuştu.

2. 1. Çevreleşme Süreçleri

Çevreleşme süreci iki ayrı ama birbiriyle ilişkili başlık altında toplanabilir: **Yapılanma** ve **Sermayesizleşme**.

2. 1. 1. Yapılanma

Yapılanma ile çevredeki kapitalizm öncesi geleneksel üretim tarzının, dünya kapitalizmiyle ilişkiye girdikten sonra değişmesini ve/veya dönüşüme uğramasını kastediyoruz.

Kapitalizm ile karşılaşan ekonomilerde kendi kendine yeten ve iç ihtiyaçlar çerçevesinde üretim yapan tarım, monoprodüksiyona geçiyor ve toprakların büyük çoğunluğu Batı’daki fabrikalara gerekli hammaddeleri üretir hale getiriliyordu. Ayrıca ülke içindeki küçük sanayi ve el sanatları üretimi ise ucuz sanayi malları karşısında yıkılıyor ve neredeyse bir çok bölgede şehir hayatını sona erdirecek şekilde tarıma göçlere ve işsizliğe neden oluyordu.

Kapitalizm-öncesi üretim yapıları yıkılıp, bu ülkelerdeki ekonomik yapılar merkezdeki kapitalist sermaye birikimi dinamiğine bağlanınca, bu ülkelerdeki sınıfsal yapılar da doğal olarak dönüşüme uğrayacaktı. Batı ekonomileri ile yapılan ticaretin önem kazanması, topraklarında az sayıda mülk sahibinin elinde toplanması sonucunu doğurdu. Geniş ekilebilir alanları kontrol etmek ve buralarda Batıdaki sermaye birikiminin ihtiyaç duyduğu malları üretmek, toprak zenginleri için son derece karlı bir iş haline gelmişti.

Enver Abdül-Malik, Mısır ile ilgili olarak şunları yazıyor: “Köylerde ve şehirlerdeki sefalet ile büyük toprak sahiplerinin zenginleşmesi arasında bir tezat vardı. Bu sonuncular, istilacıların gücüne

dayanarak düzenli bir müşteri bulmuşlardı. Toprak zenginleri her seferinde istilacılara daha büyük zenginlik sunuyorlardı. Mısır bir uçtan bir uca Lancashire'deki fabrikalara pamuk yetiştiren büyük bir plantasyona dönüşmüştü. Böylece büyük toprak sahipleriyle Büyük Britanya arasında bir siyasi ittifak oluştu. Toprak ailelerinin başında da kral ailesi vardı. Bu ittifak, yaklaşık üç çeyrek yüzyıl geçerli olacaktı.”

Mısır'ın pamuk ihracatı, 1823'te 1.5 milyon sterlinden, 1850'de 5 milyon sterline 1880'de 22 milyon sterline, 1913'te ise 60 milyon sterline yükselerek, tek bir mal üreten ve bunu neredeyse tek bir ülkeye satan bir ülke konumuna gelmiştir.

Tarım ekonomileri oldukları halde birçok azgelişmiş ülkenin kendi ihtiyaçları olan ürünler, özellikle de gıda maddeleri yönünden dışa bağımlı olanlarının temelinde, uluslararası işbölümünün adı geçen ülkelere empoze ettiği “uzmanlaşma” yatmaktadır.

Ekonomik ülkelerden gelen ürünler, ekonomi dışı zorlamaların devreye girmesiyle, çevre ülkelerdeki yerli sanayiye yok etti. Bunun sonucunda, önemli ölçüde iş gücü açığa çıktı. Yerli sanayinin yıkılmasıyla, kırla kent arasındaki bütünlük ve tamamlayıcılık ortadan kalktı. Eskiden geleneksel tekniklerle üretilen tüketim malları ve bir kısım üretim araçları, bu aşamadan sonra, ithalat yoluyla ileri kapitalist ülkelerden elde edilmeye başladı. Böylece söz konusu sosyal formasyonların iç bütünlükleri ve tutarlılıkları ortadan kaldırılmış oluyordu.

Çevre ülkelerin birbiriyle olan ticareti, yerini merkez çevre ticaretine bırakmıştı. Bu durum, yerli sanayilerin yıkılmasının da bir sonucudur. Ekonomide “dinamik” olan sektör, ihracat sektörüdür. Belli başlı üretim alanları da tarım ve madencilikti. Bunun yanında, ihracat sektörü etrafında, ticari etkinliklerin yoğunlaştığı bir hizmet sektörü oluşmuştur.

Kapitalist metropollere yönelik “büyük ölçekte” üretim yapılması, birçok çevre ülkede, iki sosyal sınıfın güç kazanması ve siyasal iktidar üzerinde söz sahibi olması sonucunu doğurdu. Bunlar, toprak zenginleri ve ihracatçılardır. Toprak zenginleri ve ihracatçılar dışında, ihracat gelirleri arttıkça zenginleşen toprak sahipleri ve ihracatçıların çevresinde oluşan azınlığın ihtiyaçlarını ki bunlar ekseri “lüks” denebilecek ihtiyaçları karşılayan birde ithalatçılar gurubu ortaya çıktı. Fakat bu sonuncu grup, hiçbir zaman egemen güçler koalisyonun eşit bir ortağı durumuna gelmemiştir.

Bu dönemde çevre ülkelerde kurulan sınırlı “sanayi” ise, ihraç mallarını bazı basit dönüşümlere uğratarak ulaşım maliyetlerini azaltmak için kurulan, basit teknoloji kullanan ve genellikle ihracat odaklı sanayilerdir. Bunların bir çoğu da çevre ülke vatandaşları yerine gelişmiş ülke yurttaşları tarafından kurulmuş fabrikalardır.

2. 1. 2. Sermayesizleşme

Sermayesizleşme ile dünya kapitalist sisteminin hiyerarşik yapısı içinde, merkez ile çevre arasındaki eşitsiz ilişkilerin sonucu olarak merkeze artı değer aktarılmasını kastediyoruz.

Sermayesizleşme, çevre ülkelere verilen borçların getirileri ve kar aktarımları yanında ticaret hadlerindeki çevre ülke üretimi olan birincil mallar aleyhine gelişmelerle gerçekleşmekte idi. Üretim kalıbındaki zorunlu uzmanlaşma, çevre ülkelerin ticaret hadlerindeki bozulma karşısında çaresizce bu durumu kabullenmelerini getiriyordu.

19. yüzyılın ilk yarısında, merkezden sermaye ihracının çok sınırlı olduğu dönemde, merkez-çevre ticareti genişledi. Daha sonraları ise, ticaretin gelişmesini kolaylaştırmak amacıyla önemli miktarda yabancı sermayenin altyapı tesislerine yatırıldığı dönemler olmuştur.⁴

⁴ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

XIX. yüzyılın son iki on yılında, sermayenin yoğunlaşması ve merkezileşmesi sonucu, büyük tekeller, firma gurupları, karteller, vb. ortaya çıktı. Böylece kapitalist birikimde yeni bir dönem başlıyordu. Bu dönemde, çevre ülkelere yönelik sanayi malları ihracı yanında, sermaye ihracının başlaması için, Batıda sermayenin belirli bir büyüklüğe ulaşması gerekiyordu. İkinci olarak da, bu birinci olgunun sonucunda, sermaye sahipliğiyle girişimcilik fonksiyonlarının birbirinden ayrılmış olması gerekiyordu. Kapitalizmin “serbest rekabetçi” döneminde girişimci (müteşebbis), ekseri kullandığı sermayenin de sahibiydi. Sermaye sahipliği ile müteşebbislik fonksiyonlarının birbirinden ayrılmadığı bir ortamda, sermaye ihracatı mümkün değildir. Böyle bir sürecin başlayabilmesi, anonim şirketlerin ortaya çıkmasıyla oluşmuştur. Anonim şirketlerin ve büyük mali kuruluşların, banka ve konsorsiyumların ortaya çıkmasıyla sermaye sahipliği ile teşebbüs (girişimcilik) fonksiyonları birbirinden ayrılabilmiştir.

Şüphesiz, sermayenin sömürge ve yarı-sömürge ülkelere ihraç edilmesi, sermaye ihraç eden ülkelerde “sermaye fazlası” olmasından veya yatırılabilir alan yokluğundan değildir. Karlılık oranı çevre ülkelerde daha yüksek olduğu için, sermaye bu yörelere kaydırılmıştır. Burada dikkat edilmesi gereken bir nokta, sermaye ihracının mal ihracının yerini almadığıdır. Tam tersine; sermaye ihracı arttıkça mal ihracı da aynı yönde artış göstermiştir. Sermaye ihracı, daha önce ithal edilen tüketim mallarına sermaye malları ihracını da eklemiştir.

Bu dönemde sermaye ihracı, daha çok devletlere borç verme şeklinde oluyordu. Osmanlı imparatorluğunda, XIX. Yüzyılın ikinci yarısında ve XX. Yüzyılın başlarında, en büyük yabancı sermaye demir yollarına yatırılmıştır. Yabancı sermaye yatırımlarının en büyük bölümünün ulaşım sektörüne, özellikle de demiryolu yapımına yönelmesi bir rastlantı değildir. Bu dönemde ulaşım sektörünün geliştirilmesi, hem maden ve enerji kaynaklarını sanayileşmiş ülkelere ulaştırmak için gerekiyordu. Demiryolunun finansmanı için gerekli para da, köylülere alınan ve her seferinde daha da ağırlaşan vergilerden sağlanıyordu. Bu sürecin sonucunda, az gelişmiş ülkelerin emekçi halkları, daha fazla sömürülmelerini sağlayacak demiryolları ve limanların, yapımı için gerekli kaynağı sağlamak zorunda kaldılar.

Demiryolu yapımı yoluyla gerçekleştirilen sömürü bakımından, Osmanlı imparatorluğu ve Hindistan, iki çarpıcı örnek oluşturmuşlardır.

Demiryolları, bir çevre ülkesinin değişik bölgelerini birbirine bağlamak yerine, yer altı kaynakları ve tarımsal açıdan zengin bölgeleri Manchester, Marsilya ya da Hamburg’un nüfuz alanı içine soktu. Böylece 19. yüzyılda demiryolları, Avrupa’da ve ABD’de ulusal ekonomilerin oluşmasına katkıda bulunurken, çevrede ülke içi meta akımlarını ortadan kaldırmaktaydı.⁵

2. 1. 2. 1. Ticaret Hadleri

Ticaret hadleri ilk dönemlerde çevre ülke lehine işlemiştir. Batı ekonomileri için gerekli tarımsal hammadde üretimi böylece cazip hale getirilerek geleneksel üretim dengeleri bozulmuş ve iç tüketim için üretim yapan tarım alanlarının neredeyse tamamı ihracata yönelik üretime başlamıştır. Bu dönemde bir yandan tarımda uzmanlaşma çevre ülkede artarken, ucuzlayan mamul mallar çevrede geleneksel üretim biçimlerini ortadan kaldırmıştır.

Birleşmiş Milletler tarafından 1949 yılında yayınlanan bir incelemede, birincil mallar olarak bilinen tarımsal mallar ve diğer hammaddeler ile mamul mallar arasındaki net takas ticaret hadlerinin 1870’lerden itibaren güçlü bir şekilde mamul mallar lehine hareket ettiği sonucuna varılıyordu.

⁵ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

Örneğin 1855-1896 döneminde merkez ülkelerine Osmanlı ihracat fiyatlarındaki gerileme oranı %58'lere varmaktaydı.⁶

2. 2. Çevreleşme Türleri

Çevreleşme her bölgede benzer kaderlere ancak farklı sonuçlara yol açmıştır...

Çevreleşme süreci, her bölgede benzer ama farklı sonuçlar doğurmuştur. Merkezin etkisine karşı çevrenin gösterdiği tepkilerin çeşitliliği farklı çevreleşme süreçlerinin ortaya çıkmasında etkili olmuştur.

Resmi Sömürgeler; bu kategorideki örneklerin en önemli özelliği, sömürgeci devletin çevreleşme sürecine daha kolay müdahale edebilmesi ve başka yerlere oranla çok daha dolaysız bir biçimde ekonomi dışı araçlara, örneğin zora başvurabilmesiydi. Sömürge yönetimlerinin temel amacı, metropol ülkedeki egemen çıkarılara en uygun üretim kalıplarını gerçekleştirmek idi. Bu da sömürgeyi birincil mallar ihraç eden ve metropol ülkenin mamul mallarını ithal eden bir ülke durumuna dönüştürmek demektir. Yerel koşulların elverdiği ölçüde, metropol ülkeden göç eden beyaz nüfusun sömürgeye yerleşmesi teşvik ediliyordu. Nihayet sömürge yönetiminin masraflarının karşılanması için konan bir dizi vergi ile sömürgeci dış borçlarının ödenmesinde gösterilen titizlik, merkez ülkeye büyük miktarlarda artı-değer aktarılmasını sağlıyordu.

İkinci olarak; biçimsel siyasal bağımsızlığa sahip olmakla birlikte, bir emperyalist devletin etki alanında bulunan çevre ülkelerini ele alacağız. Gallagher ve Robinson'dan esinlenerek, bu durumdaki ülkeleri bir emperyalist devletin gayri resmi imparatorluğuna dahil olan çevre ülkeleri olarak nitelendireceğiz. Değişim alanından başlayacak olursak, bu durum dış ticaretin ve yabancı sermaye yatırımlarının yalnızca bir merkez ülkesinin denetimi altında olması demektir. Bu koşullar emperyalist devletin çevreleşme sürecine doğrudan müdahale etmesine daha az olanak tanıyor gibi gözükse de, çoğu durumda, çevre ülkesindeki egemen sınıflar ittifakının çıkarları ile metropol ülkedeki egemen çıkarlar genel bir uyum içindeydi. Burada, siyasal iktidarın, ticaret sermayesi ile ihracata yönelik büyük toprak sahipleri ittifakının elinde olduğu Orta ve Güney Amerika ülkelerini kastediyoruz.⁷

Üçüncü kategorimiz olan emperyalistler arası rekabet koşullarında çevreleşme, 19. yüzyılda Çin, İran ve Osmanlı İmparatorluğu'nun durumlarına, gayri resmi imparatorluk kategorisinden çok daha fazla uymaktadır. Üçüncüyü ikinciden ayıran en önemli özellik, emperyalistler arası rekabet koşulları ile görece güçlü bir merkezi devletin bir arada bulunmasıdır. Bu bölgelerde merkez bürokrasi ile dünya ekonomisiyle kendi çıkarları doğrultusunda bütünleşmeden yana olan toplumsal sınıflar, yani tüccarlar ve ihracata yönelik büyük toprak sahipleri arasında bir çelişki görülmektedir. 19. yüzyıl boyunca bu mücadelede merkezi bürokrasi ağır basmıştır. Bu koşullarda, merkez ülkelerinin devletleri ve sermayedarları, çevreleşme sürecini dünya ekonomisiyle hızlı bütünleşmeden yana olan, ancak siyasal güçleri sınırlı toplumsal sınıflarla ittifaka giderek değil, merkezi bürokrasiyle adım adım uzlaşarak yürütmek zorunda kalmışlardır. Çok sık rastlanan bir süreç, bir emperyalist devletin, kısa vadeli siyasi, askeri ya da mali destek karşılığında merkezi bürokrasiden ticari ayrıcalıklar veya büyük bir yatırım projesini gerçekleştirmek için ödünler koparmasıydı. Böylece aralanan kapıdan kısa zamanda diğer emperyalist devletler de giriyorlardı.⁸

Görüldüğü gibi kapitalizm eski ekonomilerin yapısını bozmakta ve kendine odaklı üretim ve tüketim yapısıyla çevre ülkeler oluşturmaktadır. Acaba bu durum sadece 19. yüzyıla özgü bir durum mudur?

⁶ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁷ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁸ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

Batı değişti mi?

Artık geri kalmış bölgelerin kalkınması için politika nerileri sunan, teoriler ortaya atan ve çıkış yolları için uluslar arası örgütler kuran Gelişmiş ülkelerin dünyaya bakış açıları farklı mı?

içinde yaşadığımız dünya bunun pek de değişmediğini, yöntemlerin farklılaşabildiğini ancak Batının özdeki yaklaşımının asla değişmediğini göstermektedir.

evreleştirme ve Batı kapitalizminin isteği doğrultusunda, gerek siyasi ve gerektiğinde ise askeri girişimlerle ekonomik yapılandırılmalar 20. yüzyılda da devam etmiş ve hatta 21. yüzyılda da farklı formasyonlarda devam etmektedir.

Buna en yakın rneği Orta Doğu ve halen Irak'ta süren savaşı gösterebiliriz. Medenileştiği ve insan hakları söylemleriyle tüm dünyaya doğruları söylediğini iddia eden bu ülkelerin halen yaptıkları askeri operasyonların ve işgallerin 19. yüzyıldaki rnekleleriyle ne farkı vardır acaba?

Sürekli başarı rnekleleri veriliyor, sürekli olarak dünya refahının ve üretiminin arttığına ilişkin sayısal veriler veriliyor, ancak gerçekten gelişmiş ülkelerle gelişmemişlerin arasındaki farklar azalıyor mu?

Gerçekten kalkınma arayışındaki ülkelere sunulan reçeteler hastalığı tedavi edici mi? Yoksa azgelişmişliğin devamını sağlamaya yönelik uyuşturucular mıdır?

Maddison's yaptığı hesaplamaların sonucuna göre, 1900 yılında zengin ülkelerin ortalama GSMH'si Asya'dan 5, Latin Amerika'dan sadece 3 kat fazlasıydı. 1987'de sanayileşmiş ülkelerle azgelişmiş ülkeler arasındaki fark 36'ya yükselmiştir.

Uzun yıllar boyunca sanayileşme, kalkınma için tek alternatif olarak görülmekte, ancak her sanayileşme hamlesi azgelişmiş ülkelere dış borç olarak geri dönmektedir. Sanayileşme için gerekli makine ve teknoloji bu ülkelerde olmadığı için bunların ithal edilmesi gerekmektedir. Sermayesi olmayan bu ülkelerin ise bunu borçlanma dışında bir yolla gerçekleştirmesi mümkün değildir.

Halen Batı bir çok sanayi üretimini gelişmemiş ülkelere transfer etmektedir. Bu yolla gelişmemişler gelişmişlerin bir önceki hallerine ulaşacaklarını sanmaktadırlar. Aslında yaşanan bu olay 100 yıl öncesi ile çok da farklı değildir. O zaman da gelişmiş ülkeler uluslar arası iş bölümünü yapmışlar ve kendilerine sanayi diğerlerine ise tarımsal üretimi öngörmüşlerdir. Yapılan bu iş bölümü 100 yıl öncesinde nasıl ki bu ülkeleri geliştirmemiş ve daha çok gelişmiş ülkelere dikey bağları kuvvetlendirmişse bugün de aynı süreç yaşanmaktadır.

100 yıl öncesinde Duyun-u Umumiye kurulmuştu ve Osmanlının borçlarını ödemesi için hazineyi yönetmekteydi, bugün aynı görevi IMF üstlenmiştir. 158 yıl önce yapılan ticaret anlaşmasının yerini Gümrük Birliği almıştır. 150 yıl önce azınlıklara çeşitli haklar talebiyle yapılan reformların yerini bugün Avrupa Birliği kriterleri almıştır. Duyun-u Umumiye'nin çıkardığı Tütün Rejisi vardı ne tesadüf ki IMF'de Tütün Kanunu'nun çıkarılmasını sağlamıştır. O zaman da kilometre garantisiyle yapılan demiryolları vardı şimdi de Enerji yatırımları var.

Görüldüğü gibi Batı'nın gösterdiği yollar sonucunda çıkılan yer azgelişmişlikten başkası değildir. Bu dn olduğu gibi bugün de devam etmektedir.

Bugün yaşanan darboğazların geçmişteki benzerlerini incelediğimizde 200 yıllık bir mücadele ve özünde göreli olarak çok da fazla bir şeyin değişmediğini göreceğiz.

Yaşadığımız ekonomik savaşta azgelişmişlik kaderinde yalnız olmadığımızı, Batıyla etkileşen ekonomimizin geçirdiği evrelerin nasıl geliştiğini ve şuan savaşı kazanmak için gerekli olan girişimci ordusunun geçmişten gelen devamlılıklarını görmek, günümüzü anlamamızı sağlayacaktır.

BÖLÜM II

TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHÇESİ

Girişimcilik, çok eski bir kavram olmasa da varlığı itibariyle tarihsel devamlılıklar ve kültür yapısı içinde anlam bulmaktadır. Şu anki ekonomi içinde varlığını sürdüren girişimcilerin davranış kalıpları tamamen olmasa da geçmişten gelen bazı değerleri ve kültürel mirası içinde barındırmaktadır. Ayrıca, tarihsel gelişimi doğru algılayabilmek bize girişimcilik yolundaki evrimleri ve değişimleri göstererek, Türkiye'de girişimcilerin ve ekonominin yönünü ortaya çıkarması bakımından son derece yararlı olacaktır.

Bu çerçevede, girişimciliğin tarihsel mirasını başlatacağımız nokta önemli bir kriter olacaktır. Bu aynı zamanda bir iktisat tarihi konusudur ve hangi tarihsel incelemenin bugünkü girişimcilik yapımızı algılamaya yönelik doğru dönem olduğunu belirlemek açısından önemli ve gereklidir.

Tarihsel olarak Osmanlı, kurulduğu bölgenin ekonomik ve siyasi geleneklerinin bir ölçüde devamı niteliğindedir. Timar sistemi ve küçük köylülüğe ve sıkı merkezi devlet kontrolüne dayalı ekonomik yapı Bizans'tan devralınarak Osmanlı'da da devam etmiştir. Kapitülasyonlar gibi Batılı tüccarlara verilen ayrıcalıklar da yine Bizans'tan alınan usul ve yaklaşımlardır. Ancak, çalışmamız genel bir ekonomi tarihi olmadığı ve sadece Türkiye'de girişimciliğin tarihçesini ortaya koymaya odaklanması sebebiyle, tarihsel dönem olarak kapitalizmin çıkışı ve bu dönemden itibaren Osmanlı ekonomisinin bundan etkilenmesi olacaktır.

1. Kapitalizm Etkisi Öncesi Osmanlı Ekonomisi

Osmanlı ekonomisinde iktisadi faaliyetler ve mekanizmalar geniş ölçüde devlet kontrolü altında bulunuyordu. Ziraat ve sanayide üretim, fiyatlar ve ticaret devlet tarafından kontrol ediliyordu. Tarımda tımarlı sipahiler, tarım üretiminin reaya tarafından ara verilmeksizin devamını sağlıyor, işlenen toprakların genişletilmesine gayret ediyor ve istihsalde artış sağlamaya çalışıyordu. Sanayide üretim loncalar içinde yürütülüyor, kadılar ve ihtisap ağaları gibi hükümet temsilcilerinin yardımı ile şeyhler ve kethüdalar tarafından istihsalin miktarı, kalite ve usulleri düzenleniyordu. Loncalar kendi üyeleri olan ustalar arasında hammadde ve yarı mamullerin dağıtımını tanzim ediyor, her branşta istihsal ustalar tarafından paylaşılarak yürütülüyordu. Aralarında rekabet yok gibiydi. Malların satışı da geniş ölçüde hükümetin kontrolü altında cereyan ediyordu. İster perakende, ister toptan ticarete olsun fiyatlar zaman zaman kadılar tarafından narh şeklinde ayarlanıyor, kar ve kazançlar tespit ediliyordu.⁹

İlk planda iç Pazar ihtiyacını karşılamaya yönelik olan Osmanlı ekonomisinde, hammadde veya gıda maddelerinin ülke ihtiyacını karşılayamadığı durumlarda, hükümet ihrac yasakları koyuyordu.¹⁰

Üretilen malların pazarlamasını yapan esnaf da aynı şekilde loncalar halinde teşkilatlanmıştı. Bununla beraber İstanbul, Bursa, Edirne ve Selanik gibi büyük şehirlerde özellikle dış talebin daha fazla üretim gerektirdiği dönemlerde, sık sık lonca sisteminin dışında yeni iş yerleri açılıyordu. Böyle durumlarda hükümet loncalar lehine müdahale ederek mevcut durumu muhafazaya çalışıyordu. Lonca bünyesinde faaliyet gösteren küçük işyerleri genellikle mahalli ihtiyacı karşılarken, ordu ihtiyacını karşılayan veya ihracat için üretim yapan büyük tesisler lonca sistemi dışında meydana gelmiştir. Devlet, ordunun ihtiyacı olan silah, araç ve gereci temin amacıyla, sermayesini bizzat koyarak, yüzlerce işçi çalıştıran büyük imalathaneler kurmuştur.¹¹

⁹ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹⁰ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹¹ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

Osmanlı yöneticileri bir bölgede üretilen malların o bölgede tüketimini sağlayarak fiyat artışını önlemek amacıyla, her malın bir bölgeden ötekine geçişini gümrüğe tabi tutmuşlardır.¹²

18. yüzyılda devletin etkisinin azalması ayan ve derebeyler gibi yerel odakların güçlenmesine neden olmuştur. Bu yapıda güçlenen yerel odaklar büyük toprakları elinde bulunduruyorlardı ve vergi toplama yoluyla köylü üzerinde baskı unsuru kurmuşlardı.

Anadolu'da ayanın güçlenmesine karşın, küçük üreticilik tarımsal yapının temelini oluşturuyordu. Bu dönemde büyük toprak sahipleri, topraklarını ücretli işçiler kullanan kapitalist işletmeler biçiminde değil ortaklık yoluyla köylü hanelerine kiraya vererek işletmeyi tercih ediyorlardı. Ayanların gücü, her şeyden çok tarımsal vergileri toplamaktan ve uzak mesafe ticaretini ellerinde tutmalarından kaynaklanıyordu.¹³

16. yüzyıl sonlarına doğru tımar sisteminin çözülmesiyle büyük toprak sahipliği oluşumlarına rastlanılmıştır. Ancak bu daha çok balkan vilayetleri için geçerli olmuştur. Genel olarak ise Anadolu'da küçük köylülüğün hakim olduğu görülmektedir.

Küçük üreticiliğin varlığını sürdürdürebilmesinin nedeni kırsal alanlarda emeğin görece kıtlığı ve toprağın görece bolluğudur.¹⁴

Pazar için tarımsal meta üretimi çok yaygın değildi, bu ancak demiryollarının gelişimi ile Anadolu'nun iç bölgelerine ve diğer alanlara yayılmıştır.

Osmanlı sanayisinin başta gelen sektörü dokumacılıktı. İmparatorlukta üretilen çeşitli renk ve desendeki dokumalar arasında Bursa, İstanbul, Halep, Şam, Amasya, Ankara ve Hereke kumaşları bulunmaktaydı.¹⁵

Kumaşların satış şekli de belli nizamla bağlanmış, ipekli kumaş ticaretiyle uğraşanların yünlü ve pamuklu dokuma ticareti yapmaları yasaklanmıştı.¹⁶

Dokumacılığın önemli bir kolu olan halıcılık da geleneksel olarak bir ev sanatı şeklinde, hayvancılığın yaygın olduğu Selanik, Niş, Sivas, Konya, Maraş, İzmir ve Halep gibi bölgelerde yapılmaktaydı.¹⁷

Osmanlılarda hayvancılığa dayalı diğer bir sanayi kolu da dericilikti. Faaliyetini daha çok ayakkabıcılık, eyer, çanta, valiz, silahlık, tabanca ve bıçak kılıfı üretimi şeklinde sürdüren deri sanayi, Diyarbakır, Halep, Şam, Mekke, İzmir, Musul,, Kütahya, Sivas, Selanik, Filipe, Rusçuk, İstanbul ve Erzurum'da yoğun olarak yürütülmekteydi.¹⁸

Osmanlı İmparatorluğu'nda icra edilen diğer sanayi kolları arasında ağaç işlemeciliği, çinicilik, bakır ve demircilik, bıçak, kılıç, kama, tabanca ve tüfek yapan silah imalatçılığı, terzilik, kunduracılık ve kuyumculuk bulunmaktaydı.¹⁹

18. yüzyılın sonu itibariyle Osmanlı İmparatorluğu'nda iç pazarın ihtiyacı ötesinde, yabancı ülkelere ihracat yapabilecek bir sanayi mevcuttu. Nitekim Masson'a göre Osmanlı İmparatorluğu dış ticaretinde ilk sırayı alan Fransa'ya 1788 yılında 2.300.000 Livre kıymetinde pamuklu bez ihraç etmiştir. Buna karşılık Fransa'dan pamuklu ithalatı yok denecek kadar azdır.²⁰

¹² Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹³ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

¹⁴ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

¹⁵ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹⁶ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹⁷ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹⁸ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹⁹ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

²⁰ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

Almanya ve Avusturya'daki kumaş sanayi o zamanlar İmparatorluğa dahil bulunan Tesalya'daki pamuk ipliği imal ve boyama atölyelerinin ürettiği iplik ile çalışıyordu. 19 uncu asır başlarında bu iki ülkeye 250 tonluk partiler halinde ihracat yapıldığına dair kanıtlar vardır.

Bu tarihlere kadar benliğini koruyabilen sanayi tamamen özel teşebbüs elinde olup asırların olgunlaştırdığı gelenek ve törelere bağlı disiplinli bir düzen görünümünde idi. Tüccar, esnaf ve sanayicilerin hepsi yerine ve işin cinsine göre, Gedik, İnhisar veya Yeddi Vahid adı verilen bir kuruluşa bağlı bulunuyordu. Bu kuruluşça tespit edilmiş, bugünkü standart veya normların karşılığı olan ve mamullerin sağlamlık ve estetik bakımından belli bir düzeyden aşağı düşmesini önleyen kaidelere, hiçbir ayrıcalık tanınmadan uyulması gerekiyordu. Bazı hallerde bu düzen devlet tarafından yazılı kanun ve nizamnamelere bağlanmıştı.²¹

Mevcut sistem, yabancıların asırlar boyunca Osmanlı İmparatorluğu toprakları üzerinde ticaret ve sanayi ile uğraşmalarını engellediği gibi, Osmanlı uyruğundan olanların dahi mevcut kurallara uymadan istedikleri sanatı, istedikleri şekilde ve yerde yapmalarını önüyordu.²²

18. yüzyıl sonlarında, hem İmparatorluğun kendi içindeki bölgelerarası ticaret, hem de Rusya ve Mısır ile yapılan ticaret, hacim bakımından, Orta ve Batı Avrupa'yla olan ticaretten daha önemliydi. 18. yüzyılın sonlarında hatta 19. yüzyılın başlarında Osmanlı dış ticaretinin hacmi İmparatorluk içindeki toplam üretimin ancak %2 ya da 3'ünü aşmıyordu.²³

Ticaret yollarının değişmesi bu yol üzerindeki merkezlerin önemini kaybetmesine yol açmış; iktisadi hayatın sönükleşmesine sebebiyet vermiştir. Osmanlı İmparatorluğu'ndaki canlı ticaret hayatı, Amerika kıtasının keşfi ve Güney Afrika deniz yolunun bulunması ile sönmeğe başladı. Tarihçilere göre Ortadoğu'daki ve Anadolu'daki ticari ve iktisadi çöküşün önemli sebeplerinden birisi de bu olaydı. XVI. yüzyıl sonunda Osmanlı İmparatorluğu'nun karşılaşacağı iktisadi bunalım bu olayla yakından ilgilidir.²⁴

Bu keşifler, ticari ilişkilerin ve ticaret yollarının yönünü değiştirmiştir. Avrupa'da en çok kullanılan malzemeler, artık Akdeniz dışından geliyordu. Bu yeni mallar, milletlerarası ticaretin odak noktasını oluşturmaya başladı.²⁵

Öte yandan, Ümit Burnu yolunun keşfedilmesiyle birlikte Doğu ile ticaret, artık Akdeniz yada Karadeniz gibi iç denizler üzerinden değil; Hint Okyanusu ve Atlantik gibi büyük denizlerden yapılmaya başlandı. Ayrıca Amerika ile artmağa başlayan ticaret, Akdeniz'i tali bir bölge haline getirdi. Artık Akdeniz ve çevresi yeni uygarlık çağında dünya ticaret merkezinin dışındaydı.²⁶

Bununla beraber, 16. yüzyılın başından itibaren Amerika'dan Avrupa ekonomisine yoğun altın ve gümüş girişi yaşanmıştır. Bu durum Avrupa ekonomisinde talep patlaması ve fiyat artışları getirdiği gibi bu talep diğer ülkelere de yansımış ve buralarda da fiyat artışlarıyla sonuçlanmıştır.

Murat Çizakça'nın Bursa tereke defterlerinden çıkartmış olduğu ham ipek fiyatları üzerinde yapmış olduğu çalışmalara göre, 1550-1650 yılları arasında Bursa'da ham ipek fiyatları %560 oranında artmıştır. Aynı dönemde ipekli kumaş fiyatları ise %251 oranında artmıştır. Özellikle Venedikli tüccarların Osmanlı pazarından satın aldıkları ham ipeği kuzey Avrupa'ya pazarlamaları, ayrıca İtalyan

²¹ Adnan Giz, Tanzimat'ın Sanayimiz Üzerindeki Yıkıcı Etkileri, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, 1968 sayısı,

²² A. Süha Alacaklıoğlu, Cumhuriyetimizin 50 Yıllık Ekonomik Kalkınmasında Özel Teşebbüsün Yeri ve Rolü

²³ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

²⁴ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

²⁵ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

²⁶ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

ve Fransız ipek sanayinde Bursa'dan satın alınan ham ipeğin girdi olarak kullanılması, ham ipek fiyatlarındaki inanılmaz artışın nedenleri olarak sayılabilir. Ayrıca su gücü ile dönen değirmenin ipeklilik dokumacılığa girmesi Avrupa'nın ham ipek talebinde sıçramalara neden olmuştur.²⁷

Batıdaki enflasyon ve talep patlaması karşısında Osmanlıda devalüasyonlar gündeme gelmiştir. 17. yüzyıl ortalarında Osmanlı para sistemi aşağı yukarı dağılmış gibiydi. Venedik dukasının Osmanlı akçesi fiyatı 1640'da 120 akçeden, 1670'lerde 285, 1690'larda 400 akçeye çıktı.²⁸

Bu konuyla ilgili olarak Mustafa Akdağ, şunları yazıyor. "Avrupa ile ticari münasebetlere gelince; XIV. Asırda Batıdan satılmaya gelen sanayi eşyası yok denecek kadar azdı ; "Londra çuhası" ancak bu asrın sonlarında kendini göstermeye başlamıştı. Buna mukabil, Avrupalı gemiler Osmanlı limanlarında mütemadiyen hammadde, hayvanat ve hububat taşıyorlardı. Bursa'nın ipeklileri ve kadifeleri, Lehistan, Avusturya ve Venedik'te revaçta idi. Hele Ankara'da işlenen sof kumaşları bütün Avrupa'da tanınmıştı. Balkanlar üzerinde Orta Avrupa'ya ve İtalya'ya kervanlarla pek çok sof yollanmakta idi. Bu ticareti bilhassa Ermeniler yapıyorlardı. Sofun ham maddesi olan tiftiğe daha Avrupa talip değildi." Yukarıdaki alıntıdan, XVI. Yüzyılda henüz Avrupa'nın Osmanlı İmparatorluğu üzerinde önemli bir ekonomik üstünlüğe sahip olmadığı anlaşılıyor.

Dış pazarlar için tarımsal meta üretim süreci, Osmanlı İmparatorluğu'nun her bölgesinde aynı dönemde başlamamış ve aynı boyutta genişlememiştir. İhracatın genişlemesinde kıyı şeridinde yakınlık ya da iç bölgeleri ihraç limanlarına bağlayan ucuz ulaştırma araçlarının varlığı önemli bir önkoşul oluşturuyordu.²⁹

İmparatorluğun Avrupa ile ticareti ilk önce Balkan vilayetlerinde gelişme göstermiştir. Sırbistan, Mora, Eflak, Boğdan gibi, tüccarların ve büyük toprak sahiplerinin dünya pazarları için üretime ilişkin beklentilerinin en yüksek olduğu bölgelerin, İmparatorluktan ilk kopan bölgeler olması herhalde rastlantı değildir. Buna karşılık, Anadolu'nun Avrupa ile ticareti 18. yüzyılda oldukça sınırlı kalmıştır. İzmir, 19. yüzyıl başlarında Anadolu'nun Avrupa'ya yönelik tek ihracat limanı durumundaydı.³⁰

1. 1. Loncalar

Loncaların yapısı Türkiye'de ve bölgedeki ekonomik yaşamı ve piyasa yapısını göstermek bakımından son derece ışık tutucu bir unsurdur. Uygulamalar piyasa ekonomisi ve Batı kapitalizmine son derece ters bir yapıyı ortaya koymaktadır.

Osmanlı imparatorluğunun kuruluş yıllarından itibaren tıpkı Anadolu Selçuklu devletinde olduğu gibi şehirlerde üretim yapan zanaatkarların merkezi otoritenin yönlendirmesiyle yarı-resmi örgütler halinde birleştiklerini biliyoruz. Özellikle 13. yüzyıldaki Moğol işgalinden sonra bu meslek örgütleri "fütüvvet ahlakı" etrafında kenetlenerek "sufi" birlikleri halinde birleştiler. Kendi içlerinden seçtikleri ve yarı-dini bir lider olarak tanımlanan, Ahi şeyhinin önderliğinde, bazı kamu işlevlerinin yerine getirilmesine kadar uzanan farklı görevler üstlendiler. Anadolu'da siyasal bütünlüğün parçalandığı Moğol istilasından sonra, Ahi teşkilatı çerçevesinde bütünleşen esnaf ve zanaatkar, şehirlerde bir tür yerel hükümet işlevini sürdürmekteydi. Ahi teşkilatının, Osmanlı devleti tarafından Anadolu'da politik birliğin sağlanmasından sonra, nasıl lonca teşkilatı olarak yeniden biçimlendiği konusunda elimizde pek fazla bilgi yoktur. Fakat 15. yüzyıldan itibaren Osmanlı şehirlerinde lonca teşkilatının yaygın olarak faaliyet gösterdiğini biliyoruz.³¹

²⁷ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

²⁸ Yahya S. Tezel, Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi

²⁹ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

³⁰ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

³¹ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

Loncalar içsel ve dışsal sınırlamalar içinde varlıklarını sürdürmeye çalıştılar. Örneğin, kadifeciler loncasında dokunacak kadifenin kaç iplik telinden oluşacağı, atkı ve çözgü ipliği olarak kullanılan ham ipek ipliğinin ne kalınlıkta olacağı belirlenmiştir. Genellikle aynı tip el tezgahlarının kullanıldığı kadifeciler loncasında, ustalar arasındaki eşitliği bozacak her türlü atılım bizzat ustaların kendileri tarafından engellenmekteydi. Ayrıca kar hadleri ve satış fiyatlarına kadar her şey belirlenmiştir. Lonca sisteminde herhangi bir işyerinin büyüme çabası kit olan kaynakların hakim olduğu ekonomik atmosferde sistem bozucu bir eylem olarak yorumlanıyordu.³²

Halil İncalıcık'ın belirttiğine göre, özellikle de hakim teknolojik yapıda değişiklikler yaparak, üretkenliği artırmak ve dolayısıyla maliyetleri düşürmek, ahlaksızlık olarak yorumlanıyordu.³³

Loncaların Osmanlı toplumsal kuruluşu içindeki yerleri ve işlevlerine, bunları Avrupa'da görülen "guild"lere benzetmekten kaçınarak değinmekte yarar vardır. Avrupa'nın aksine, Osmanlı'da yönetim ve mali özerklik elde edebilmiş olan kentler görülmemiştir. Avrupa'daki "guild"ler, bağımsız ya da görece özerkliklere kavuşmuş kent olgusunun, bir sivil toplumun köşe taşlarından biridir. Halbuki, Osmanlı'da Loncalar, merkezi hükümetin siyasi, iktisadi ve mali denetimi karşısında aşağı yukarı hiç özerklik kazanamamıştır. Osmanlı İmparatorluğu'nda çarşı, Bizans İmparatorluğu'nda olduğu gibi, devletin zabıtasının teftişi altında kalmıştır. Osmanlı muhtesp'i, Bizans eparch'ı gibi, çarşıda fiyatları, ağırlık, uzunluk, hacim ölçülerini, girdilerin ve mamullerin kalitesini merkezi devlet adına denetlemiştir. Muhtesp yanında, diğer devlet görevlileri aracılığıyla, mesela İstanbul'daki arpa emini ve buğday emini ile bu devasa şehrin tahıl ihtiyacının, odun emini ile yakacak ihtiyacının karşılanması ile ilgili süreçlerin denetlendiği de dikkate alınır, Osmanlı artizanlarının "yönetilen bir ekonomi"nin içindeki, kullandıkları girdilerin sağlanması ve ürettikleri ürünlerin pazarlanması üstünde fevkalade sınırlı hareket serbestliğine sahip iktisadi ajanlar olarak statüleri daha iyi anlaşılır.³⁴

Loncalar üyelerine statik, yeniliklere kapalı ve kanaatkar bir zihniyet yerleştirmiştir. Bunun dışında dükkan ve atölye sayısını sınırlamak, rekabeti engellemek, üretilen malları çok titiz, kalite ve fiyat kontrollerine tabi tutmak suretiyle teşebbüs fırsatlarını daraltmıştır.³⁵

Sosyal ve mesleki bir kurum olan loncalar sahip olduğu kurallar ve yaptırım gücü ile siyasi iktidara olan nüfuzu sayesinde toplumda büyük bir etkiye sahipti. Loncalar Osmanlı müteşebbis sınıfına iki şekilde tesir ederek bu sınıfın gerilemesine ya da en azından gelişmemesine sebep olmuştur. Birincisi, loncalar üyelerine statik, yeniliklere kapalı, kanaatkar, ihtiyacı kadar çalışma, zihniyetini yerleştirmiştir. Böylece kişiler yenilikleri kabul etmekten, çok miktarda mal üretmekten, fazla çalışıp servet biriktirmekten alıkonulmuştur. İkinci olarak, loncalar sanat ve ticaretle uğraşacak kişilerin ve dükkan ile atölyelerin sayısını sınırlamak, rekabeti engellemek, üretilen malları çok titiz kalite fiyat kontrollerine tabi tutmak suretiyle teşebbüs fırsatlarını daraltıyor ve müteşebbislere hareket edebilecekleri bir alan bırakmıyordu. Bu şartlar altında, yeni müteşebbislerin ortaya çıkması çok zordu. Nitekim çıkmamıştır.³⁶

2. Sanayi Devrimi Sonrası Osmanlı Ekonomisi

³² Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

³³ Halil İncalıcık, The Otoman Empire

³⁴ Yahya S. Tezel, Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi

³⁵ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

³⁶ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

Sanayi devrimi ve sanayileşen ekonomilerin ortaya çıkışından sonra, Avrupa, kuzey Amerika ve Japonya dışında diğer bölgeler benzer bir kaderi paylaşmışlardır. Bu durum Osmanlı İmparatorluğu için de söz konusudur.

1820'lere gelindiğinde İngiltere sanayi devrimini tamamlamış ve Napolyon Savaşları sonucunda Fransa'yı yenerek dünya pazarlarında rakipsiz duruma gelmişti. Ancak, aynı yıllarda sanayi devrimini yaşamakta olan diğer Avrupa ülkeleri korumacı önlemlerle İngiliz mallarının kendi pazarlarına girmesini engelliyordu. Bu durumda İngiliz ticaret ve sanayi sermayesi Avrupa dışındaki ülkelere yöneldi. 1820'den 1840'lara kadarki dönemde İngiltere, Latin Amerika'dan Çin'e kadar pek çok ülkede mümkünse yerel iktidarlarla anlaşarak, gerektiğinde ise silah gücü kullanmaktan çekinmeyerek, pek çok serbest ticaret anlaşması imzalamıştır.³⁷

1820'li yıllarda başlayan yabancı mal ithalatı giderek artmış ve 19. yüzyılın ortalarına doğru en yüksek noktasına ulaşmıştır. Bu gelişmenin bir neticesi olarak Osmanlı pazarları yabancı tüccar veya onların temsilcilerinin denetimine girmiştir. Böylece bir zamanların canlı dokuma merkezleri dışarıya sadece hammadde ihraç eder duruma gelmişlerdir.³⁸

2. 1. 1838 Balta Limanı Serbest Ticaret Anlaşması

Tanzimat'ı hazırlayan şartlar; Osmanlı imparatorluğu II. Viyana kuşatmasından itibaren gerileme aşamasına girmiştir. Bu tarihten itibaren de devamlı savaşmak zorunda kalmış ve bu savaşların çoğunu da kaybetmiştir. Sadece savunma savaşları yapan Osmanlı imparatorluğu çoğu zaman Avrupa devletlerinden yardım talebinde bulunarak bu tehlikeleri defetmiştir, ancak Avrupa devletleri bu yardımları karşılıksız yapmamıştır. Yaptıkları yardımların karşılığında birtakım siyasi ve iktisadi imtiyazlar elde etmişlerdir. Sanayi devrimini Osmanlı devletinden çok daha önce tamamlamış olan ve fabrika üretimine geçmiş olan Avrupa devletleri bu imtiyazlarla daha da avantajlı duruma gelmiştir. Bu yüzden Osmanlı sanayi ve özel teşebbüsü rekabet gücünü tamamen kaybetmiş ve çökmüştür. Bunda kapitülasyon ve ticaret antlaşmalarının da büyük etkisi olmuştur.³⁹

Anlaşmanın Osmanlı'da sanayileşmeyi bitirdiğine ilişkin görüşler vardır ancak, bunları tek bir anlaşmaya bağlamak da eksik algılamaya neden olmaktadır. İthal malların geleneksel üretimi baltaladığı muhakkaktır ancak, bu gerileme 1820'li yıllarda başlayan bir süreçtir ve anlaşma ile bu durum hız kazanmıştır.

Ayrıca, 19. yüzyıl başlarında Anadolu'da mamul mallar üretimi incelendiğinde, üretimin geleneksel loncalar çevresinde örgütlendiği, küçük ve orta ölçekli atölyelerde geleneksel el tezgahlarının kullanıldığı ve bu işletmelerdeki sermaye birikiminin sınırlı kaldığı ortaya çıkmaktadır. İthal mallarının rekabeti karşısında hem direnen hem de gerileyen bu yapıların bir sanayi devrimi eşliğinde olduklarını söylemek mümkün değildir.⁴⁰

1838 öncesinde kullanılan Yed-i Vahit olarak adlandırılan düzende, devlet bir malın herhangi bir yöredeki dış ticaretini özellikle de ihracatını bir özel kişinin tekeline bırakabiliyordu. Ayrıca, belirli hammaddelerin ya da gıda maddelerinin darlığının çekildiği yıllarda, malların ihracatını yasaklayabiliyordu. Savaş dönemlerinde, maliyeye ek gelir sağlamak amacıyla dış ticarete olağanüstü

³⁷ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

³⁸ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

³⁹ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

⁴⁰ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

vergiler uygulayabiliyordu. Balta Limanı Anlaşması ile dış ticaretteki bu tekeller düzeni kaldırılmakta ve devlet olağanüstü vergiler ya da sınırlamalar uygulama hakkından vazgeçilmekteydi.⁴¹

Böylece Osmanlı hammaddelerinin dış ticarete açılması kolaylaştırılmış oluyordu. Ayrıca, Osmanlı Devleti mali bunalım dönemlerinde önemli bir ek gelir kaynağını kaybetmekteydi. Nitekim bir sonraki savaş döneminde, Kırım Savaşı sırasında, dış ticaretten ek vergi alınamayacak ve bunun da etkisiyle Avrupa para piyasalarında borçlanmanın yolu açılacaktır.⁴²

1838 öncesinde Osmanlı Devleti hem ithalat hem de ihracat üzerinden %3 oranında vergi almaktaydı. Ayrıca, yerli ve yabancı tüccarlar mallarını İmparatorluk içinde bir bölgeden diğerine taşırken %8 oranında bir iç gümrük vergisi ödemek zorundaydılar. Anlaşma ile ihracata uygulanan vergi oranı %12'ye, ithalattan alınan vergileri ise %5'e çıkarılıyordu. Ayrıca, yerli tüccarlar iç gümrük vergisi ödemeye devam ederken, yabancı tüccarlar bu uygulamanın dışında bırakılıyordu.⁴³

1860-61 yıllarındaki mali bunalım ve Lübnan siyasal bunalımı sırasında Osmanlı, ihracattan alınan gümrük vergilerini %1'e indiren değişiklik maddesini imzalamak zorunda kaldı. Bu durum Birinci Dünya savaşına kadar devam etmiştir. Osmanlı'nın çabaları sonucunda ithalattan alınan vergiler bir miktar artırılmış ve 1861'de %5'ten 8'e, 1905'te %11'e ve 1908'de %15'e çıkarılmıştır.⁴⁴

2. 2. Sanayi Mallarının Etkileri

19.yüzyılın ortalarına gelindiğinde, hacmi hızla büyüyen ithal malların rekabeti karşısında, pek çok yerli ve Avrupalı gözlemci, İstanbul, Bursa, Amasya, Diyarbakır, Halep ve Şam gibi merkezlerde özellikle iplik eğirme ve kumaş dokuma gibi faaliyetlerde el tezgahlarının gerilemekte olduğunu vurguluyordu. Küçük imalathane sahiplerinin ve lonca çalışanlarının ithal malların yarattığı rekabetten şikayetleri 19. yüzyıl boyunca sürmüştür.⁴⁵

"Bu imtiyazların ekonomi üzerindeki tesirleri yıkıcı olmuş, mesela Bursa'da yılda 25000 okka ipek işlenirken bu miktar 1850'lerde 4000'e düşmüştü. Tesalya'daki iplik ve boya imalathaneleri kapanmış, İstanbul ve Üsküdar'daki kumaşçı ve kemhacı tezgahları hemen hemen yok olmuştu."⁴⁶

Padişah Abdülaziz zamanında bu hızlı yıkılışı durdurmak için bazı tedbirler alınmaya çalışılmıştır.

- İlk iş olarak 1862'de dış gümrük vergileri %8' e çıkarılmış olup bu oran hemen bütün Avrupa memleketleri için aynı oluyordu.
- Memleket mamullerini tanıtmak için 1863'de bir sanayi sergisi açılmıştır.
- 1867'de sanayi gelişmesine öncülük etmek üzere Sanayi Mektebi tesis edilmişti.

Ayrıca, yerli sanayinin dışa karşı daha dayanıklı olması için sanat erbabının birleşerek Şirketler kurlmaları 1867'den itibaren teşvik edilmiştir.⁴⁷

Eldeki bilgiler 1820-1914 yılları arasında Anadolu'nun dış ticaretinin 12-15 kat arttığını göstermektedir.⁴⁸

⁴¹ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁴² Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁴³ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁴⁴ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁴⁵ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁴⁶ Ömer Celal Saraç, Tanzimat ve Sanayimiz, cilt 1

⁴⁷ Fazıl Zobu, Gelişen Sanayimiz, makale, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Haziran 1967

⁴⁸ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

Avrupa'dan ithal edilen pamuklu tekstil ürünlerinin hacmi 1820'den 1914'e kadar 100 kattan fazla artış göstermiştir.⁴⁹

Pek çok gözlemci ve yazar, Osmanlı zanaatlarının tümüyle yıkılıp silindiği izlenimini vermektedir. Oysa yerli imalat faaliyetlerinin önemli bir direnme gösterdikleri anlaşılmaktadır. Yine ithal malların rekabetinin en güçlü olduğu pamuklu tekstil dalından örnekler verecek olursak, yüzyılın ortalarındaki önemli gerilemeden sonra yerli iplik eğirmeciliği silinmiş, ancak yerli kumaş dokumacılığı varlığını sürdürebilmiştir. Yerli dokumacılar daha ucuz ve daha dayanıklı olan ithal malı ipliği kullanarak İngiliz sanayisinin üretmediği kumaşları üreterek ve bu tür kumaşlara varolan talebi körüklemeye, beğeniler yaratmaya çalışarak varlıklarını sürdürmüşlerdir.⁵⁰

17. ve 18. yüzyıllarda Osmanlı tekstil imalatı hakkında pek az şey bilinmektedir. Eldeki veriler yoluyla pamuklu tekstilde İmparatorluğun kendi kendine yeterli olduğu ve iç pazarın ihtiyacını karşılayabildiğini söyleyebiliriz.⁵¹

19. yüzyıl başlarında, tekstil örgütlenmesi, İmparatorluğun çeşitli bölgeleri arasında önemli farklılıklar gösteriyordu. Anadolu'nun ve Suriye'nin kentsel alanlarında, o günkü gözlemcilere göre en sık rastlanan biçim, zanaatkarların küçük ölçekli imalathanelerde örgütlenmesiydi. Bu imalathanelerin sahiplerinin ellerinde biriken sermaye ve zanaatkarlar arasındaki farklılaşmanın derecesi sınırlıydı. Söz konusu zanaatkarlar üç grupta toplanabilir.⁵²

- Başkalarını çalıştırmakla birlikte, kendileri de çalışmaya devam eden imalathane sahipleri
- Kentsel bölgelerde yaşayan ve tümüyle ücret gelirleriyle geçinen mülksüzleşmiş zanaatkarlar
- Toprak ve kırsal alanlarla bağları tümüyle kopmamış ve mevsimlik ücret gelirleri kırsal gelirlerini destekleyici nitelikte olan zanaatkarlar⁵³

Bu imalathanelerin lonca denetimi altına girme derecesi ise, bölgeden bölgeye değişmekteydi. Loncaların en güçlü olduğu yer, devletin desteğiyle İstanbul'du. Loncaların gücü 19. yüzyıl boyunca azaldı. Yüzyılın son çeyreğine gelindiğinde, loncaların imalathaneler üzerinde pek etkisi kalmamıştı.⁵⁴

Pazar için üretimin bir diğer biçimi, kapsamı konusunda pek az bilgi sahibi olduğumuz sipariş sistemiydi. İthal malı ipliğin girişine kadar, tüccarların kırsal alanlardaki kadınları pamuk ve yün iplik eğirtmek için örgütledikleri anlaşılmaktadır.⁵⁵

Üretimin esas olarak diğer iki biçimle aynı teknolojiyi paylaşan üçüncü ve son biçimi, kırsal hanehalkı ya da köy çevresinde doğrudan tüketim için yapılan iplik eğirme ve dokuma faaliyetiydi. 19. yüzyılda Osmanlı nüfusunun aşağı yukarı %80'inin kırsal alanlarda yaşadığını düşünürsek, doğrudan tüketim için evlerde yapılan pamuklu ve yünlü dokuma üretiminin, yalnızca yüzyılın başında değil, sonraki dönemlerde de, toplam üretim içinde en büyük paya sahip olduğu kolaylıkla söylenebilir.⁵⁶

19. yüzyılın birinci ve ikinci çeyreğinde, kentsel talebi karşılamaya yönelik imalathaneler ve sipariş sistemi, Makedonya, Anadolu ve Suriye'de eşit biçimde dağıtılmamıştı. Selanik bölgesi, Karadeniz kıyıları, Batı ve Orta Anadolu kentsel imalat faaliyetleri bakımından önemli bölgeler değildi. Buna karşın İstanbul ve Bursa önemli merkezlerdi. Bunun yanında Kuzey Suriye, Güneydoğu Anadolu ve bir ölçüde de Doğu Anadolu imalatın yoğunlaştığı bölgelerdi. Suriye'deki Şam, Hama, Humus'a ek olarak,

⁴⁹ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁵⁰ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁵¹ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁵² Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁵³ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁵⁴ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁵⁵ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁵⁶ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

önem sıralarına göre Halep, Diyarbakır, Antep, Maraş, Urfa, Arapkir, Bitlis, Erzurum, Sivas, Amasya ve Tokat'ta önemli sayıda dokuma tezgahı bulunmaktaydı. 19. yüzyıl öncesinde İstanbul dışında en yüksek kentleşme oranı Güneydoğu Anadolu ve Kuzey Suriye'de görülmekteydi. Bu bölge tarihsel olarak önemli bir transit ticareti yolu üzerinde bulunuyordu; ayrıca ülke içinde üretilen tekstil malları için önemli bir Pazar niteliğindeki Mısır'a yakınlığından yararlanmaktaydı.⁵⁷

Şevket Pamuk, Osmanlı'da pamuklu tekstil alanında bir yeniden döküm girişimi ile üretim kayıplarını ortaya koymaya çalışmıştır.

Buna göre 1820 ile Birinci Dünya Savaşı arasındaki dönemde, Osmanlı İmparatorluğu'nun 1911 sınırları içinde kalan alanlarına giren ithal pamuklu kumaş ve pamuk ipliği miktarının yüz kattan fazla artmış olduğunu ortaya koymaktadır. Aynı dönemde kişi başına pamuklu tekstil ithalatı da 50 kattan fazla artmıştır. Bu muazzam istilanın sonucu olarak, 1910'ların başında toplam tüketim içinde ithal malların payının %80'i aşmış olduğunu görüyoruz. Bu oran 1820-22 yıllarında %4 dolayındaydı. Öte yandan, 1870'lerin başında pamuklu tekstil alanında İmparatorlukta henüz bir tek modern fabrika yoktu. Yerli üretim tamamen geleneksel zanaatlara dayanıyordu.⁵⁸

Ayrıca Şevket Pamuk, 1820 ile 1870 yılları arasındaki 50 yıllık dönem zarfında ithal mamullerin rekabetinden dolayı ortaya çıkan istihdam kaybını da hesaplamaya çalışmıştır.

Bu 50 yıllık dönemde Osmanlı pamuklu tekstil dalının iplik eğirme dokuma aşamalarında ortaya çıkan tam günlük istihdam kaybı 147.250 ile 205.750 kişi arasında tahmin edilmektedir. Zanaatlerin yıkılması sürecinin bu ilk aşamasında, İmparatorluğun 1911 sınırları içinde kalan bölgelerinde nüfus 16 milyon dolaylarında olduğu dikkate alındığında, toplam çalışan nüfusun %2-3 oranında bir istihdam kaybına işaret etmektedir. Gerileme en çok iplik eğirme alanında ortaya çıkmıştır.⁵⁹

Osmanlı pamuklu tekstil dalındaki gerileme çarpıcı boyutlarda olmakla birlikte, mutlak olmamıştır. Avrupa sanayisi etkisi sonucunda üretim yapısında çeşitli değişiklikler olmuştur.⁶⁰

İthal malların rekabetine karşı ilk ve en önemli uyarlanan mekanizma, dokumacılıkta ithal malı iplik kullanılması olmuştur. Yerel beğenilerin varlığını sürdürmesi, ithal malı iplikle köy evlerinde ve özellikle kent imalathanelerinde dokumacılığın devamı anlamına geliyordu.⁶¹

Bailey'in yaptığı bir araştırmaya göre, 1830 yıllarında İngiltere'ye ithal edilen bir mal yaklaşık %60 gümrük vergisine tabi iken, aynı mal Osmanlı Devleti'ne sadece %3 ithalat vergisi ile ithal ediliyordu. Nitekim 1825-1852 yılları arasında Osmanlı İmparatorluğu'na İngiliz ihracatı %8 artmıştır.⁶²

İşkodra'da 1812'de 600 tezgah faaliyet gösterirken 1821'de tezgahların sayısı 40'a inmiş; Tırnova'da 1812'de 2000 dokuma tezgahı varken bunların sayısı da 1830'da 200'e düşmüştür.⁶³

Nitekim D. Urquhart, pamuklu ithalatının Osmanlı pamuklu sanayii üzerindeki yıkıcı etkisinden bahsederken, bir zamanlar canlı bir sanayi şehri olan Ambelekya'nın eski önemini kaybederek şehrin on seneden beri boşaldığını, İşkodra'da 600 tezgahtan 1830 yılında sadece 21 tezgah kaldığını, Tırnova'da ise 2.000 tezgahtan sadece 200 tezgahın çalışabilir durumda bulunduğunu söylemektedir.⁶⁴

⁵⁷ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁵⁸ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁵⁹ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁶⁰ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁶¹ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁶² Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis

Sınıfının Gelişimi

⁶³ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis

Sınıfının Gelişimi

⁶⁴ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

Bursa'da 25.000 okka ipek imal eden 1.000 tezgah varken; 1847'de tezgahların sayısı 75'e, imal edilen ipek de 4.000 okkaya düşmüştür. Bundan başka tabaklık, sırmakeşlik, kumaş imalatı gibi birçok sanayi kolu da çökmeye başlamıştır. 1828-1868 dönemi içerisinde İstanbul ve Üsküdar'daki kumaşçı tezgahları 2750'den 25'e, kemhacı tezgahları 350'den 4'e, çatma yastık tezgahları 60'dan 8'e inmiştir.⁶⁵

Avrupa sanayi kapitalizminin Osmanlı İmparatorluğu'nda doğurmuş olduğu buhran bu şekilde gittikçe genişleyerek ve birer birer bütün sanayi kollarına sirayet ederek XIX. Yüzyılın ikinci yarısında sanayinin çöküşünü tamamlamıştır. XIX. yüzyılın hemen başlarında büyük hamlelerle gelişen İngiliz sanayi devrimi Osmanlı İmparatorluğu'nu da önemli ölçüde etkilemiştir. Çünkü sanayi devrimi aşırı derecede üretim fazlaları meydana getirmiş ve Batı'yı bu üretim fazlalarını eritebileceği dış pazarlar bulmak mecburiyetinde bırakmıştır.⁶⁶

Leila Erder'in çalışmalarından öğrendiğimize göre, 1824 yılında Lyon'daki dokumacılar ilk defa kozadan ipek ipliğini bir mekanik sistem yardımı ile çeken makineyi kullanıma soktular ve bu gelişme Avrupa'da ipekli dokumacılık anlamında bir devrim anlamına geliyordu. Ancak, bu sistem sayesinde, kozadan iplik çekiminde yüzyıllardır ipekçilerin önemli bir sorunu olan ipliklerdeki standart sorunu çözülmüş oluyordu. Lyon'da gerçekleşen bu teknolojik sıçrama, yaklaşık on yıl sonra Anadolu'ya ulaştı ve buhar gücü ile çalışan iplik çekim (filatür) fabrikaları, Bursa'da elle çalışan manciniklerin yerini almaya başladı.⁶⁷

1838 yılında, Falkheisen adlı bir yabancı ile Taşçıyan adlı bir Osmanlı Ermenisi'nin ortaklığı ile ilk filatür fabrikası kuruldu. O yıllarda çalışanların çoğunu oluşturan Hıristiyan azınlıklar fabrikanın açılmasına karşı koydularsa da Bursa piskoposu fabrikaya davet edilerek, fabrika takdis edildikten sonra direniş sona erdi.⁶⁸

Leila Erder'in çalışmalarından öğrendiğimize göre Müslüman ve Yahudi kadınların işçi olarak fabrikalarda çalışması süreci gayri Müslim kadınlara nazaran daha yavaş işlemiştir.⁶⁹

Bursa'da 19. yüzyılın ikinci yarısında, ipekli kumaş dokumak için gereken ham ipek ipliğinin kozadan çekilmesi işleminde mekanizasyonun başladığını biliyoruz. Fakat mekanizasyonun sadece ipek böceği kozasından iplik çekimi ile sınırlı kaldığı, tekstil sanayini oluşturan üretim zincirinin diğer halkalarını pek etkilemediği görülmektedir.⁷⁰

Leila Erder'in Osmanlı devlet yıllıklarına ve aynı zamanda İngiliz konsolosluk raporlarına dayanarak yaptığı hesaplamalara göre, 1860'larda; Bursa'da 90 filatür fabrikası ve bu fabrikalarda toplam 4345 çıkırcı vardır. Bu hesaplamalara göre, filatür fabrikalarında her 100 çıkırcı başına, 180 işçi düşmektedir. Böylece 1860'ların ortalarında yaklaşık 7800 kişinin filatür fabrikalarında çalıştığını öğreniyoruz. Aynı yıllarda, Bursa'nın çevresiyle birlikte nüfusunun 70-75 bin olduğu tahmin edilmektedir. Dolayısıyla filatür fabrikalarında çalışan toplam işçi sayısının Bursa nüfusunun yaklaşık %9'unu oluşturduğu ortaya çıkmaktadır.⁷¹

Bursa'yı o yıllarda ziyaret etmiş seyyah, Regis Delbeuf şunları anlatıyor;

⁶⁵ Aytekin Altıparmak, Mütteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Mütteşebbis Sınıfının Gelişimi

⁶⁶ Aytekin Altıparmak, Mütteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Mütteşebbis Sınıfının Gelişimi

⁶⁷ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

⁶⁸ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

⁶⁹ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

⁷⁰ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

⁷¹ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

“Bursa’da işçi sorunu, başka yerlerdekinden değişik özellikler gösteriyor. Burada eksik olan işçiye iş değil, tam tersine işe işçi yetişmiyor. Patronlar köylere gidip işçi aramak zorundalar, çünkü Bursa’nın kadın nüfusu fabrikalara yetmiyor.”⁷²

Ancak, fabrika işçiliği geçici bir faaliyet olarak algılanmakta ve çiftçilikten kopma bir türlü gerçekleşemediği için kesin işçileşme süreci bir türlü yaşanmamıştır.⁷³

İngiliz Konsolos yardımcısı Maling’in filatür fabrikalarının kurulmasından sonra geleneksel Bursa dokuma sanayi hakkında şunları söylemektedir;⁷⁴

“İpekli, pamuklu ya da yünlü dokumacılık, el tezgahı sisteminin üstüne çıkmamıştır. Bir ev sanatı olan nakışçılıkla birlikte dokumacılık da hızla çökmektedir. Diğer iş kollarında da durum, kural olarak, bir ustanın en fazla iki kalfa ve çırak çalıştırmasıdır.”

1840-1860 yılları arasında Bursa’da yaşanan değişimler “tek ürünün ihracatına dayalı bir üretim örgütlenmesinin doğal sonucu” olarak kabul edilmelidir. Burada geleneksel zanaatların önce bir durgunluk ve daha sonra da imparatorluğun diğer yörelerinde olduğu gibi çöküş sürecine girmesi de kapitalist dünya ekonomisinin merkez ülkelerinden Fransa’ya, sadece ipek ipliği üretme konusunda uzmanlaşarak katılan Bursa için tahmin edilecek bir sonuç olarak karşımıza çıkar.⁷⁵

Anadolu’da ipek böceği hastalığının yaygınlaşması ve 1869’dan sonra Süveyş kanalının açılması sonucu Çin ipeğinin Avrupa piyasasını egemenliği altına almasıyla Bursa’da filatür fabrikalarının faaliyetinde duraklamalar görülür. Böylece Bursa şehir nüfusu 70.000’den 35.000’e düşer.⁷⁶

2. 3. Bursa’da Sermayenin Etnik Kompozisyonu ve Demiryolu Ulaşımının Dışa Dönük Yapısı

Quataert’e göre, Birinci Dünya Savaşı öncesinde Bursa sermayesinin etnik ve toplumsal konumu şöyleydi:⁷⁷

“Filatür fabrikalarının sahipleri ve ipekçilik okulundan mezun olanların ortak iki özellikleri vardı; bu iki grup da görece olarak kendi sektörlerinin en önünde yer alıyorlardı. Diplomalı mezunlar kozacılıkta “Pasteur” tekniğini yaygınlaştırırken, fabrika sahipleri de buhar gücünü kozadan iplik çekimine tatbik etmişlerdi. Ayrıca, bu iki grup da Osmanlı toplumunun esas akıntısının dışında bir noktada duruyorlardı. Bu okuldan yararlananların çoğunun kökeni Osmanlı azınlıklarından geliyordu. Filatür fabrikalarının sahipleri ya Ermeni ve Rumlar arasından çıkmış, ya da Avrupa’dan gelmişlerdi.”

Aynı yıllarda Bursa’da faaliyetini sürdüren 41 fabrikadan sadece 10 tanesinin Müslüman/Türk sermayedarlara ait olduğunu biliyoruz. Şehrin ticaret ve sanayi hayatında yabancı ve azınlık sermayesinin egemenliğini meslek örgütü düzeyinde de görüyoruz. 1889 yılında kurulan Bursa ticaret odasının üyelerinin etnik kökenleri bu egemenliği destekler doğrultudadır.⁷⁸

⁷² Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye’de Küçük Sanayi

⁷³ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye’de Küçük Sanayi

⁷⁴ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye’de Küçük Sanayi

⁷⁵ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye’de Küçük Sanayi

⁷⁶ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye’de Küçük Sanayi

⁷⁷ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye’de Küçük Sanayi

⁷⁸ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye’de Küçük Sanayi

Örneğin 1889-1923 yılları arasında Bursa Ticaret Odası'na kaydolan 750 üyenin 313'ü (%41,7) Müslüman/Türk; 437'si ise (%58,3) gayri müslimdir.⁷⁹

Ulusal pazarın oluşmasında en önemli faktörlerden biri olan ulaşım sistemi de Bursa'da ham ipeğin Lyon'a ihracatını kolaylaştıracak biçimde düzenlenmiştir. Örneğin, 1892 yılında hizmete açılan 42 kilometrelik Mudanya-Bursa demiryolu hattı bir Belçika şirketi tarafından inşa edilmiş ve işletme imtiyazı 99 yıllığına aynı şirkete verilmiştir. Demiryolunun sadece Mudanya limanı ile Bursa arasında inşa edilmesinin en önemli sebebinin Bursa'da üretilen ipliğin etkin bir biçimde limana taşınarak oradan da gemilerle Fransa'nın Marsilya limanına yollamak olduğu gayet açıktır.⁸⁰

3. 19 Yüzyıl Dış Ticareti

Elimizde, 19.yüzyılın ilk yarısı için Osmanlı ekonomisinin toplam üretimine ilişkin tahminler yoktur. Ancak, Vedat Eldem, 19.yüzyılın son çeyreği ve 1913 yılı GSMH'si için bazı değerli hesaplamalar yapmıştır. 1913 yılı tahminleri kullanıldığında Birinci Dünya savaşı öncesi Osmanlı ihracatının GSMH'nin %14,1'ine, ithalatın ise GSMH'nin %19,4'üne ulaştığı görülmektedir. Yine aynı hesaplamalara göre, 1913 yılında net tarımsal üretimin %26,5'i ihraç edilmekteydi. Bu veriler 1838 Anlaşmasından üç çeyrek asır sonra Osmanlı ekonomisinin ne 18.yüzyıl ne de 20. yüzyıl Türkiye ekonomisi ile karşılaştırılmayacak ölçüde açık, dünya ekonomisi ile bütünleşmiş, hammadde ihraç eden, mamul mallar ithal eden bir ekonomi durumuna geldiğini göstermektedir.⁸¹

Yapılan araştırmalar, Birinci Dünya Savaşı öncesinde Osmanlı köylüsünün pamuklu tekstil tüketiminin en azından üçte ikisini, pazardan ithal malı kumaş satın alarak karşıladığını ortaya koymaktadır.⁸²

1880'den 1913'e kadar Almanya'dan Osmanlı ithalatı 10 kat artmıştır. Öte yandan Osmanlı dış ticaretindeki payı 1880'lerden sonra sürekli gerilemekle birlikte, 1913'te İngiltere Osmanlı ithalatında ve ihracatında en büyük payı hala elinde bulundurmaktaydı.⁸³

4. Sonuç Olarak Osmanlı Çevreleşmesi

19. yüzyıl boyunca Osmanlı imparatorluğu üzerinde hiçbir emperyalist ülke tam denetim kuramamış ve birbiriyle rekabet halindeki emperyalist ülkeler karşısında Osmanlı Devleti bağımsızlığını tümüyle yitirmemiştir. Bu nedenle pek çok sömürgeci durumun tersine, Avrupa sermayesi tarımdaki üretim ilişkilerini kendi çıkarları doğrultusunda dilediğince dönüştürememiş, üretim sürecini yeniden örgütleyememiştir. Osmanlı Devleti ise tarımda var olan üretim ilişkilerinin sürmesinden yanaydı. Küçük köylülüğün önemli ağırlığa sahip olduğu bir tarımsal yapı, Osmanlı Devleti'nin en önemli mali temellerinden birini oluşturuyordu. 19. yüzyılda dünya pazarlarına açılış bu tür tarımsal yapılar altında da mümkündü. Ancak, resmi sömürgeler ve Latin Amerika'da olduğu gibi, büyük toprak sahipleri-ticaret sermayesi ittifakının siyasi iktidarı elinde tuttuğu çevre ülkeleri ile karşılaştırıldığında, değindiğimiz özgül koşullar nedeniyle Anadolu'nun ve daha genel olarak da Osmanlı ekonomisinin ihracata yönelişinin daha yavaş ve daha sınırlı olduğunu öne sürebiliriz.⁸⁴

19. yüzyılda Osmanlı İmparatorluğundaki ürün ekim kalıplarına, monokültür (tek ürün) koşulları hiçbir zaman ve hiçbir bölgede egemen olmamıştır. Hiçbir tarımsal ürünün ihracattaki payı %15'i

⁷⁹ Faruk Üsküdarı, Eski Bursa'dan notlar, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Yayını 1972

⁸⁰ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

⁸¹ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁸² Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁸³ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁸⁴ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

aşmamaktadır. Dolayısıyla, Osmanlı dış ticaret hadlerinin yalnızca bir ya da birkaç tarımsal ürünün dünya pazarlarındaki kaderine bağlı olmadığı ortaya çıkmaktadır.⁸⁵

Osmanlı tarımsal üretiminde ağırlık tahıllarda olduğu için çevreleşme sürecinde ürün bileşimi çok etkilenmemiştir. Anadolu, Trakya ve Makedonya’da tarımsal üretimin yaklaşık dörtte üçü tahıl grubu ürünlerdir.

Ancak, tütün, afyon, tiftik ve daha sınırlı olmak üzere kuru üzüm, incir ve meşe palamudunda Osmanlı ihracatı, İngiltere ve Almanya’nın ithalatında önemli bir yer tutuyordu. Bu bağlamda tütün, gerek Osmanlı İmparatorluğu’nun Türk tütününün hemen tek ihracatçısı olması, gerekse ülkedeki tütün ekimi ve ihracatının özel koşulları nedeniyle, Osmanlı ihraç malları arasında en ilginç örneği oluşturmaktadır. İmparatorlukta tütün ekiminin, satın alımının ve ihracatının denetimi ile yerli tüketim için sigara imali konularında tekel yetkisi, 1884 yılında Avrupa sermayesi tarafından kurulan Tütün Rejisi şirketine verildi.⁸⁶

Kapitalist metropollere yönelik “büyük ölçekte” üretim yapılması, birçok çevre ülkede, iki sosyal sınıfın güç kazanması ve siyasal iktidar üzerinde söz sahibi olması sonucunu doğurdu. Bunlar, toprak zenginleri ve ihracatçılardır. Fakat, tam sömürgeleştirilmeyen ve güçlü bir merkezi devlet geleneği olan ülkeler ile kapitalist pazarla bütünleşme katsayısı düşük olan az gelişmiş ülkelerde, bu iki sınıf fazla güçlenemedi. Osmanlı imparatorluğu, kapitalist üretim ilişkilerinin etkisi altına girmekle birlikte, hiçbir zaman, örneğin Latin Amerika’da olduğu gibi bir ekonomik ve siyasal yapıya sahip olmamıştır.

Osmanlı İmparatorluğu’nda, merkezi otoritenin etkinliği her zaman geçerli olmuştur. Osmanlıdaki geniş toprak sahipleri veya ticari ağırlığı olan sınıflar hiçbir zaman Osmanlı bürokrasisine tam olarak hakim olamamışlardır. Bu sınıfların, etkinlikleri çeşitli zamanlarda artsa da diğer çevre ülkelerindeki gibi hükümet ve zengin sınıf ittifakı burada yaşanmamıştır.

Aynı şekilde, Osmanlı İmparatorluğu’nda tarım, ihracata dönük bir mono-produksiyon, niteliğinde olmadığı için, ihracatçıların etkinliği de önemsiz denecek düzeydeydi.

5. Osmanlı’da Yabancı Sermaye ve Borçlanma

Osmanlı İmparatorluğu’ndaki yabancı sermaye yatırımlarını iki ayrı başlık altında incelemek uygun olur.⁸⁷

Bunlardan birincisi; 1854 yılından itibaren devletin Avrupa borsalarında tahvil satarak borçlanması sürecidir. Çok hızlı bir şekilde ve yüksek faizle borçlanan Osmanlı Devleti, 1876 yılında borçlarını ödeyemez duruma gelmiştir ve 1881 yılında Avrupalı alacaklıların kurduğu Duyun-u Umumiye İdaresi’nin mali denetimini kabul etmek durumunda kalmıştır. Dış borçlanma bu tarihten sonra da iniş ve çıkışlarla, Birinci Dünya Savaşına kadar devam etmiştir.⁸⁸

Duyun-u Umumiye İdaresi, kendi denetimine bırakılan vergi kaynaklarını geliştirmek ve vergileri daha etkin bir biçimde toplamak amacıyla, İmparatorluğun yirmiyi aşkın kentinde 5000’den fazla çalışanıyla geniş bir örgüt kurdu. Esas ağırlığı taşrada olan bu örgütün en üst düzeylerinde iki yüze yakın Avrupalı çalışmaktaydı. Diğer çalışanlar ise Osmanlı vatandaşı idi.⁸⁹

⁸⁵ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁸⁶ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁸⁷ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁸⁸ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁸⁹ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

Yapılan bazı hesaplamalara göre borç ödemelerinin, dış borçlanma dışındaki devlet gelirlerine oranının, 1860'ların başında %10'dan, 1870'lerin başında %30'lara, nihayet 1870'lerin ortasında %50'lere tırmandığını göstermektedir.⁹⁰

İkincisi ise Osmanlı sınırları içinde Avrupa sermayesi tarafından kurulan demiryolları, liman işletmeleri, bankalar, maden işletmeleri, ticarethaneleri, su, gaz ve elektrik şirketleri gibi işletmeler yapılan yatırımlarla bunlara verilen borçlardan oluşmaktadır.⁹¹

19. yüzyıl son çeyreğine kadar İngiliz ağırlığı olan İmparatorluk'ta, 1870'lerden sonra Fransa ve özellikle Almanya'nın etkisinin arttığı görülmektedir. Bu etki ticarete olduğu kadar yatırımlar ve verilen borçlarda da görülmektedir.

Osmanlı İmparatorluğundaki en büyük dolaysız yabancı yatırım dalgası 1888-1896 yılları arasında ortaya çıkmıştır. Bu dokuz yıllık sürede dolaysız yatırımlar için giren yabancı sermaye 30 milyon sterlini aşmaktadır. Bu miktar 1914'e kadar dolaysız yabancı yatırımlar için giren tüm yabancı sermayenin %40'ını oluşturmaktaydı ve bu yatırımların büyük bir kısmı demiryollarına yönelmiştir.⁹²

5. 1. Demiryolları

1880 sonrasında Osmanlı dış ticaretinin daha hızlı gelişmesinin bir diğer nedeni de yabancı sermaye tarafından inşa edilen demiryollarıdır. Avrupa Devletlerinin yeni pazarlar, bol ve ucuz hammadde kaynakları arayışı, yeni nüfuz bölgeleri edinme savaşı 1880'de Almanya'nın da katılımıyla yoğunluk kazandı. Osmanlı Devleti'nin henüz sömürge imparatorluklarından birine katılmamış olması, yarışa yeni başlayan Almanya için çekiciliğini artırmaktaydı. 19. yüzyılda ve 20. yüzyılın başlarında yabancı sermaye eliyle demiryolu yapımının en yoğun olduğu yıllar 1888-1896 dönemi olmuştur. Bu yıllarda Alman sermayesi İç Anadolu ve Makedonya'da, Fransız sermayesi Suriye, Makedonya ve Batı Anadolu'da demiryolu yapımına girişti. Demiryolları İç Anadolu gibi limanlardan uzak bölgelere ulaştırma maliyetlerini düşürerek bir yandan bu bölge pazarlarını Avrupa sermayesine kazandırdılar, bir yandan da bu bölgelerde dünya pazarları için tarımsal meta üretiminin yaygınlaşmasını sağladılar.⁹³

Demiryolları yapımıyla Almanya Anadolu'yu, Fransa Suriye'yi kendi nüfuz bölgelerine dönüştürürken, İngiltere Irak vilayetine yönelmiştir.

Ayrıca, demiryolu yatırımları kilometre garantisiyle emperyalist ülkelere karlı bir yatırım alanı olarak, çevre ülkelerden sermaye ihracına neden olmaktadır.

İzmir-Aydın demiryolunun İngiliz sermayesi tarafından yapımı ve 1866'da yabancıların toprak mülkiyetine izin verilmesinden sonra, İngiliz uyruklular, İzmir'in iç bölgelerinde önemli miktarda toprak satın almaya ve ihracata yönelik büyük çiftlikler işletmeye başladılar. Bir tahmine göre 1868'e kadar İngiliz çiftçiler İzmir bölgesinde ekilebilir arazilerin üçte birini ve 1878'e kadar da büyük çoğunluğunu satın almışlardı. Ancak emeğin kıt olmasından dolayı ücretli emeği bulmada güçlük çektiler ve bu girişim başarıya ulaşamadı.⁹⁴

6. Osmanlı'da Sermaye Birikimi

Türk özel teşebbüsünün uzun bir geçmişi bulunmamaktadır. Osmanlı İmparatorluğu'ndan Türkiye Cumhuriyeti'ne yeterli sermaye birikimi ve bu birikime sahip bir müteşebbis sınıfı intikal etmemiştir.

⁹⁰ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁹¹ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁹² Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁹³ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

⁹⁴ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

Önce iç ve dış ticaretin, esnaflığın getirdiği kazançlar müstesna, büyük bir kısım servetin devamlı ve hesaplı bir emek ürünü olduğunu iddia etmek çok güçtür. Sermayenin esas kaynağı siyasi kaynaklı kazançlardır. Osmanlı toplumunda servet ve zenginlik kavramları iktidarla özdeşleşmişti. Osmanlı felsefesine göre iktidar ile servet doğru orantılı olup, ferdin mevki yükseldikçe zenginliği de artardı. Böylece, kar yaparak üretimde bulunmak ve bunu yeni yatırımlara tahsis ederek kazanç sağlamak geçerli değildi.⁹⁵

Konak ve malikane hayatında yahut yüksek mevkideki devlet memurlarının elinde biriken sermaye sabırlı ve devamlı bir tasarruf sonunda üremiş, yoktan var edilmiş değildi. Bilakis mevcut bir sermaye birikiminin başkasından alınması ile meydana gelmiştir.⁹⁶

Osmanlı toplumunda sermaye birikimi devlet imkanları kullanılarak gayri meşru bir şekilde yapıldığı gibi iltizam ve malikane sistemi yoluyla yada ihtikar ve kaçakçılıkla sağlanıyordu. Ayrıca sarraf denilen tefecilerde büyük sermayeye sahipti.⁹⁷

Osmanlı toplumunda sermayenin iktisat dışı faaliyetle elde edilmesi kişileri sermaye edinmek için ticaret ve sanayiden ziyade memurluğa itmiş olabilir. Toplumda devlet memurlarının saygınlığının ticaret ve sanayi erbabından daha yüksek olduğu düşünülürse bunun gerçek olma ihtimali çok yüksektir. Ayrıca ticaret ve sanayi ile uğraşmak kapitülasyonlardan ve dayanılmaz Batı rekabetinden dolayı çok zordu. İşte bu unsurların bir araya gelmesi Osmanlıyı memurluğa özendirmiş, ticaret ve sanayiden soğutmuş olabilir.⁹⁸

Osmanlıda, elde edilen sermaye üretim artışı ve kar sağlayacak bir şekilde kullanılmıyordu. Sermaye ya atıl vaziyette tutuluyor ya da debdebe ve ihtişam yolunda tüketiliyordu. Osmanlı'da sermayenin kazanılması kadar harcanma ve tüketilmesi de yine iktisadın dışında ve ötesindeydi.⁹⁹

Osmanlı toplumunda tüccar ve esnafın malının ve mülkünün bir teminatı yoktu. Sahip olduğu mal ve servet müsadere yoluyla bir anda elinden alınabilirdi. Bu durum hem fertlerin servet biriktirmek amacıyla iktisadi faaliyetlerde bulunmasını engellemiş, hem tasarrufa mani olmuş hem de el değiştiren servetin iktisat dışı alanlarda kullanımına sebebiyet vermiştir. Bu bakımdan müsadere sisteminin Osmanlıda müteşebbis sınıfın gelişimini engelleyen önemli faktörlerden biri olduğu söylenebilir.¹⁰⁰

7. Osmanlı'da Ekonomik Kalkınma Arayışları ve Çabaları

7. 1. Reform Çabaları

19. yüzyılda gelişen Batı karşısında Osmanlı'da önlem alma çabaları görülmektedir.

⁹⁵ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

⁹⁶ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

⁹⁷ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

⁹⁸ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

⁹⁹ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁰⁰ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

III. Selim tarafından başlatılan reform çabaları II. Mahmut döneminde hızlanarak devam etmiştir. Bu reformların en önemli amacı merkezi devletin gücünü artırmaktı. 1826 yılında Yeniçeri Ocağı kapatılarak Avrupa'dan getirilen subaylarca yeni bir ordu kuruldu. Ordunun eğitimi için askeri okullar açıldı. Merkezi devletin siyasal ve mali olarak güçlenmesi için, İstanbul'un gücünün taşraya ulaşması ve taşradaki unsurların güçlerinin sınırlandırılması gerekiyordu. Vergi toplama yetkileri ayanlardan alındı, ayanların Anadolu ve Rumelide fiilen ellerinde bulundurdukları topraklara el konularak köylüye dağıtıldı. Mali gelirleri artırmak amacıyla varlığını sürdüren 2500 kadar tımar iltizam sistemine aktarıldı.¹⁰¹

19. yüzyılda özellikle II. Mahmut döneminde devletin mali yapısını ve taşradaki otoritesini zayıflatan yerel odakları tasfiyeye yönelik bir çaba başlatılmıştır. Bir çok bölgede ayanların ellerinde bulundurdukları topraklar köylüye dağıtılmış ve bir çoğunun elinden de vergi toplama yetkileri alınarak başka kişilere verilmiştir. Bunlara ek olarak devlet iltizam sistemini kaldırmış ve vergileri kendi memurları marifetiyle toplama yolunu da denemiştir. Ancak, taşrada gücü kaybolan devletin bu çabaları sonuç vermemiş ve tekrar eski iltizam sistemine dönmüştür.

Yerel odakların güçlerinin azaltılmasına yönelik bir çaba da 1858 tarihli Arazi Kanunnamesi'dir. Böylece devlet, toprakta özel mülkiyeti tanıyor, toprağın alım satımını serbest bırakıyordu. Böylece tarımsal üretimin artması ve vergi gelirlerinin de artarak mali faydalar sağlanması beklenilmiştir.

Osmanlı ekonomik yapısındaki Batı etkinliği ve yıkımı karşısında çeşitli görüşler hem bürokraside hem de entelektüel alanda kendini göstermiş ve çözüm önerileri sunulmuştur.

Osmanlı aydınları tarafından bu durumun sebebi çoğu defa çeşitli devletlerle 1838 yılından itibaren yapılan ticaret anlaşmalarında aranmıştır.¹⁰²

Bunlardan Namık Kemal, hürriyet gazetesinde Osmanlı ekonomisinin sorunlarını incelerken sanayi dış ticaret serbestisi yüzünden çöktüğünü şöyle ifade diyor:¹⁰³

"...biz ziraatte olduğu gibi sanatta dahi kendi yağımızla kavrulurduk. Hemen her ihtiyacımızı ifa edecek tezgahlarımız vardı. Yirmi otuz seneden beri onların hemen cümlesi mahvoldu. Bunun sebebi hiç şüphe yok ki mahut muahedat ile Avrupalılara verilen hürriyeti ticarettir... Devlet hürriyeti ticareti öyle bir zamanda ilan etti ki mülkümüzde sanat ve marifet tamamiyle inkiraz halinde idi. O yolda haizi kemal olan Avrupa halkı vatanımıza yığıldı. Mamulatinin nefaseti ve bahaca ehveniyeti cihetiyle mülkümüzde yapılan şeyleri itibardan düşürdü. Tezgahlar kapandı. Erbabı sanat harap oldu... Bizim ticareti hariciyeden bir para istifade edemediğimiz şöyle dursun ticareti dahiliyeyi dahi yirmi senedir bütün ellere kaptırdık. Buna sebep mahut muahededir."

Dönemin bir diğer gazetecisi Ahmet Mithat Efendi, Ekonomi Politik adlı eserinde A. Smith'in görüşlerini eleştirerek serbesti sisteminin ancak gelişmiş Avrupa ülkeleri için düşünülebileceğini, Osmanlı İmparatorluğu gibi ziraat toplumlarının mahvı demek olacağını ileri sürmektedir. Yazar "Biz ne yapmalıyız?" başlıklı bölümde şimdiye kadar bir çok fabrika kurulduğu halde bunların işletilemediğini ifade ile bunun önemli sebeplerinden birinin serbest ithalat olduğunu belirtmektedir. Bunu önlemek için makine ve sanayi hammaddeleri dışındaki ithal mallarına ağır gümrükler konulmasını savunan A. Mithat Efendi, Avrupa teknolojisi almanın en iyi yolunun Avrupa'ya tahsile öğrenci göndermek olduğunu ve Avrupa'dan gelebilecek sermayeye belirli bir süre imtiyazlar vermek gerektiğini söylemektedir.¹⁰⁴

Bu görüşlerin de etkisiyle 1861'den itibaren ithal gümrüğünün yükseltilmesi amacıyla anlaşmaların yenilenmesi yolunda çeşitli adımlar atılmış ve vergi oranları yeniden ayarlanmıştır.

¹⁰¹ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

¹⁰² Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹⁰³ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹⁰⁴ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

Osmanlı'da yerli aydınlar serbesti politikasını eleştirirken, yabancı elçilikler ve onların destekledikleri yazarlar tarafından ticaret serbestisinin, Osmanlı ekonomisi için tek çıkış yolu olduğu şeklindeki liberal düşüncelerin hakim olması yolunda çeşitli propaganda faaliyetleri de yaygın bir şekilde sürdürülmekteydi. Bu çeşit görüşlerin devlet bürokrasisinde kabul edilmesi yönünde yoğun girişimler yapılmaktaydı.

Özet olarak 1860'lı yıllara kadar uzanan yaklaşık 30 yıllık devrede, kuvvetli İngiliz etkisiyle ülkemizde liberal sistem hakim olmuştur. 1860'dan itibaren ise Yeni Osmanlılar muhalefetinin de etkisiyle yavaş yavaş himayeci sistem yerleşmeye başlamıştır.¹⁰⁵

Ayrıca Osmanlı sanayisinin çöküş dönemini anlamaya çalışırken sadece ticaret serbestisi ve uygulayıcıları eleştirmek oldukça yanlış olacaktır. Sanayi devriminin İngiltere ve diğer Avrupa ülke mamullerine getirdiği fiyat ve kalite avantajlarıyla kapitalizm öncesi ekonomileri istila etmesi, geleneksel ekonomileri ticaret anlaşmaları öncesinde de etkilemiştir. Batı kapitalizminin yükseliş dönemlerinde teknolojik buluşlarla gelişen Avrupa karşısında aynı dönemlerde, 18. yüzyılın ikinci yarısı ve 19. yüzyılın ilk yarısında Osmanlı çeşitli iç karışıklıklar ve isyanların yanında hem maliyesini altüst edecek hem de işgücünü etkileyecek savaşlarla uğraşmak zorunda kalmıştır. Bu buhranlı dönemde yaklaşık her iki yıla bir savaş veya ayaklanma tekabül etmektedir. Devlet yönetimi bir yandan devletin bütünlüğünü korumaya çalışırken bir yandan da dışarıdan gelen saldırılara karşı koymak durumunda kalmıştır. Bu şartlar altında devlet yönetiminde bulunanların dönemselsel olarak önceliklerini ekonomik kalkınma veya sanayileşmeye yöneltmeleri mümkün olmamıştır. Ancak yine de bu sıkıntılı durumdan çıkış ve batının ilerleyişi karşısında, yapılacaklar düşünülmüştür.

Çıkış ve çözüm yolu arayışları sırasında güçlü bir ekonominin güçlü bir devlet için gerekli olduğu bilinci yavaş yavaş yayılmaya başlamıştı. Batıda bulunmuş devlet adamları Batının üstünlük ve farklılıklarını kendilerince anlamaya çalışmış ve tespitlerini yönetime rapor etmişlerdir. Bu yöndeki çabalar sonuç vermiş ve bu yolda çeşitli önlemlerin alınmasına yol açmıştır.

Tanzimatçılar ziraat, sanayi ve ticaretin geliştirilmesinde bürokratik mekanizmanın tesisiyle işe başladılar. Bu konuda ilk adım 1838 yılında hariciye nezaretine bağlı bir Ziraat ve Sanayi Meclisi'nin kurulmasıyla atıldı. Meclis, ülkenin tabii kaynakları yanında tarım, sanayi ve ticaretin gelişmesi için gerekli ön çalışmaları yapacak, yerli ve yabancı uzmanlardan yararlanarak hazırladığı raporları hükümete sunacaktı. Kısa bir süre sonra Meclis faaliyetlerine eğitimi de eklemiştir. Meclis, kalkınma için her şeyden önce eğitime önem verilmesini vurgulamış ve bu yönde gerçekleştirilen reformlara ışık tutmuştur.¹⁰⁶

Ancak, siyasi karışıklıklar nedeniyle Meclis görevini yerine getirememiş ve bekleneni verememiştir. Meclis daha sonra 1843 yılında Ziraat Meclisi adı altında tekrar kurulmuştur. Yeni görevi ülkenin tarımsal üretimini artırarak halkın gelir ve refah düzeyini yükseltebilmek için inceleme ve araştırmalar yapmak olarak düzenlenmiştir. Meclis işe nerden başlayacağını tespit amacıyla bir anket düzenledi ve bunları eyaletlere gönderdi. Bu ankette ülkenin üretim potansiyeli ve sıkıntılarının belirlenmesine yönelik bilgiler yer alıyordu. Meclis aldığı kararlarla tarımda üreticiyi koruyucu bir çok önlem almasına rağmen beklenen başarıyı sağlayamamış ayrıca anketlerden beklenen bilgileri de elde edememiştir.¹⁰⁷

Tanzimatçılar bu sefer düşündükleri ekonomik kalkınmayı daha teferruatlı ve gerçekçi bir program çerçevesinde ele almayı kararlaştırdılar. "**Tenkisat-ı Mülkiyye**" adı verilen bu program, tarım ve ticaretin gelişmesi için altyapının oluşturulması, nehir ve kanalların ulaşımına açılması, çiftçi, esnaf ve tüccara düşük faizle kredi verilmesi, vergi yükünün hafifletilmesi hususlarını ihtiva ediyordu. Programa göre bölgelerde yerinde inceleme yapmak üzere heyet oluşturulmuş ve ayrıca yerel

¹⁰⁵ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹⁰⁶ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹⁰⁷ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

unsurlardan da öneriler toplanarak program hazırlanmıştır. Ancak getirilen öneri paketinin uygulamaya geçirilmesi mali imkanlarla örtüşmüyordu ve sonuç alınamamıştır.¹⁰⁸

7. 2. Islah-ı Sanayi Komisyonu

Tanzimatla birlikte artık önemini kaybetmeye başlamış olan gedik usulü kaldırılınca, uzun yıllar belirli bir teşkilat içinde yaşamaya alışmış olan esnaf arasında çözülme başladı. Bu duruma daha fazla seyirci kalamayan Tanzimatçılar, yarı resmi mahiyette bir teşkilat olan Islah-ı Sanayi Komisyonu'nun kurulmasını kararlaştırdılar. Komisyon, gittikçe güçlenen sanayi dallarını şirketler halinde birleştirmek amacıyla işe başladı. Şirketlerin kurulabilmesi için hisse senetleri çıkarılacak, toplanan paralarla makineler alınıp seri üretime geçilecekti. Herhalde hazinenin içinde bulunduğu ödeme zorluğu sebebiyle devletin herhangi bir yardımı veya kredi vermesi söz konusu edilmemiştir. Buna karşılık kurulması planlanan şirketlere bedava arsa temin edilecek, ithal kolaylıkları getirilecek, vergi muafiyeti sağlanacak ve devlet ihtiyaçlarını tercihen şirketlerden almaları hususunda gayret gösterilecekti. Uygulanmak istenen bu sistem şüphesiz yeni olmayıp çeşitli batı ülkelerinden ve onların bu konu ile ilgili mevzuatından alınmıştır. Örnek olarak Almanya'da yaklaşık 30.000 küçük esnaf 200 şirketin bünyesinde toplanmıştır.¹⁰⁹

Komisyon yaklaşık bir buçuk yıllık bir hazırlık çalışması sonucunda; Simkeşhane, Debbaghane, Kumaşçı, Kemhacı, Çatma Yastıkçı, Dökmeci, Demirci ve Zilci esnafının şirket halinde birleşmesi gerektiği, bunun için de mümkün olduğu kadar sermayeye ihtiyaç duyulduğu neticesine vardı. İlgili esnaf nezdinde yapılan girişimler neticesinde Simkeşhane (kuruldu ancak faaliyete geçemedi), Saraçhane, Kumaşçı, Dökümcü, Demirci ve Debbaghane esnafı şirket halinde birleştirildi. Ancak ne yazık ki komisyonun faaliyetleri ancak beş yıl sürdü ve 1874 tarihinde komisyonun görevleri İstanbul Belediyesine devredildi.¹¹⁰

Tanzimatçılar ülkenin kalkınmasında ekonominin önemini kavrayarak gerekli girişimlerde bulunmuşlardır. Bu işe başlarken ekonomik faaliyetleri organize etmek üzere Avrupa'daki örneklerinde olduğu gibi meclis ve komisyonlar teşkil etmişlerdir. Bu kuruluşlar zamanın siyasal ve ekonomik istikrarsızlığı sebebiyle faaliyetlerini sürdürmemeler de gerekliliği daima tartışılmış, Ticaret ve Sanayi odalarının kuruluşunda ilk adımı oluşturmuşlardır.¹¹¹

7. 3. Sanayide Devletçilik (1840-1860)

Tanzimat dönemi devlet adamları tarafından yürütülen sanayii güçlendirme operasyonu olarak nitelendirilebilecek bu çalışmalarını iki döneme ayırmak mümkündür.¹¹²

1. Dönem 1840-1860 yılları arası
2. Dönem 1860-1876 dönemi

Son dönemde genellikle Osmanlı esnafını güçlendirmeye ona rekabet gücü kazandırmaya ağırlık verilmesine karşılık 1840-60 arası ilk dönemde devletçiliğin ağır bastığı, yani devletin eskiden olduğu gibi ihtiyaç duyulan malları üretmek amacıyla fabrika kurma veya mevcutları genişletme yoluna gittiği görülür.¹¹³

¹⁰⁸ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹⁰⁹ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹¹⁰ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹¹¹ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹¹² Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹¹³ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

19. yüzyılın ikinci çeyreğinde ve özellikle 1840'larda, esas olarak ordunun, saray ve devlet kesiminin talebini karşılamak amacıyla, devlet mülkiyetinde bir dizi sanayi tesisi kuruldu. Ancak, 1850'lerin başına gelindiğinde, Avrupa makineleriyle, Avrupa hammaddesiyle ve usta Avrupalı ellerde Türkiye'de kumaş üreten bu sanayiden geriye pek az şey kalmıştır.¹¹⁴

Bu dönemde, büyük ölçüde yabancı yardımına bel bağlanılmıştır. Zira fabrikaların kurulması için gerekli olan makine ve tezgahlar dışarıdan getirildiği gibi bunların kurulması işletilmesi ve bakımı için gerekli mühendis, usta ve işçiler de yabancı ülkelerden temin edilmiştir. Bu yabancılar Osmanlı tesislerinde danışman, uzman, yönetici ve kalifiye işçi olarak faaliyet gösterirken, vasıfsız işçiler genellikle imparatorlukta yaşayan gayri müslimlerden, yani Ermeni, Rum ve Yahudilerden oluşuyordu. Türkler ise bunlara nazaran sayıca çok azdı.¹¹⁵

Bu tesislere örnek olarak; Feshane, Haliç tersanesi, Bakırköy Baruthanesi Beykoz Dri ve Kundura Fabrikası (geliştirilmiştir), İzmit Çuha Fabrikası verilebilir. Bu dönemde kurulan fabrikaların çoğu kötü yönetim ve maliyetlerin yüksekliği nedeniyle Avrupa rekabeti karşısında varlık gösterememiş ya faaliyetlerine son verilmiş ya da verimsiz bir şekilde çalışmaya devam etmiştir. Ancak istenen sanayileşme hamlesi bu yolla gerçekleştirilememiştir.

Bu duruma örnek olarak; İzmir Kağıt Fabrikası kurulmuş ve 1846 yılında faaliyete geçmiştir. Ancak kötü işletmecilik Avrupa rekabeti ve düşük kalite yüzünden on yılını doldurmadan 1855 yılında kapatılmak zorunda kalmıştır.¹¹⁶

Diğer sanayileşme hareketi ise 19. yüzyıl sonlarına doğru özel sermaye eliyle kurulmuştur. İmparatorluğun 1911 sınırları içinde kalan bölgelerde, özel sermaye tarafından kurulup da varlığını sürdürebilen ilk pamuklu iplik fabrikaları, 1879 dolaylarında Selanik'te kuruldu. 1880'lerin sonuna gelindiğinde yerel olarak üretilen fabrika ipliği Makedonya'da iç pazara egemen olmuştu. Bunların ardından Adana, İstanbul, İzmir ve diğer kentlerde pamuklu iplik fabrikaları kuruldu. Hesaplamalar, el tezgahlarındaki dokuma faaliyetinde girdi olarak kullanılan pamuklu sanayi ipliğinin yıllık ortalama üretiminin 1909-11 yıllarında 4000 tona ulaştığını göstermektedir. Bu miktar, İmparatorlukta tüketilen toplam pamuklu ipliğin dörtte birinden azdır. Pamuklu kumaşta sanayi üretimi ise aynı dönemde yılda ortalama 1000 ton kadardı. Bu miktar, ithal edilen pamuklu kumaşın ancak ellide biri ni, toplam yerli tüketimin de sadece %1,5'ini oluşturuyordu. Toplam sanayi istihdamı ise birkaç bin kişiyi aşmamaktaydı.¹¹⁷

Tanzimat döneminde ayrıca bugünkü sanayi sitelerinin benzeri yerler de kurulmuştur. Bunlar Zeytinburnu ve Bakırköy (1848) sanayi kompleksleridir. Zeytinburnu (1843) tesislerinin önemli bir kısmı demir üretimine yönelik olup, demir boyu, tarım aletleri, bazı savaş gereçleri, çeşitli takım ve tezgahlar üretilmekteydi. Zeytinburnu tesislerinin ihtiyacı olan teknik elemanları yetiştirmek amacıyla burada bir de sanayi mektebi kurulmuştur.¹¹⁸

Ayrıca hammadde konusunda ülke kaynaklarının belirlenmesi için yine yabancı uzmanlara demir ve kömür cevheri araştırmaları yaptırılmıştır. Kaliteli yün ve pamuk ihtiyacı için verimli koyun türleri getirilmiş ve verimli pamuk tohumu temin edilerek köylüye dağıtılmıştır. Köylünün üretimini artırıcı önlemler içinde eğitim ve modern tekniklerin kullanılması da dahil türlü girişimlerde bulunulmuştur.

Tanzimatçıların devletçilik ağırlıklı politikaları 1850'li yılların sonuna kadar devam etmiştir. Ne var ki bu süre zarfında kurulan 160 civarındaki tesisin çoğu çeşitli sebeplerle işletilememiştir. Bazı

¹¹⁴ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

¹¹⁵ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹¹⁶ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹¹⁷ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

¹¹⁸ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

kuruluşlar sabotaj, deprem, yangın gibi olaylar neticesinde yok olurken, bir çok fabrika da bilgi ve tecrübe yetersizliği nedeniyle çalıştırılmadı veya maliyet yüksekliği yüzünden kapatıldı. ¹¹⁹

7. 4. Osmanlı Esnafını Kalkındırma Çabaları (1860-1876)

Türkiye’de bir müteşebbis sınıfının oluşturulması düşüncesi Tanzimat’ın getirdiği eğilimlerdenidir. Tanzimat aynı zamanda sanayide Batı tipinde kurumların kurulmaya çalışıldığı dönem olmuştur. ¹²⁰

1908 devriminden sonra Osmanlı Devlet yönetimine ağırlığını koyan İttihat ve Terakki Partisinin Müslüman/Türk müteşebbisler tarafından kurulacak milli şirketlerin gelişmesi için devlet imkanlarını seferber etme politikasını, sermayenin etnik kompozisyonunu değiştirme çabası olarak da görmek gerekir. ¹²¹

Milli şirketler düzeyindeki yeni örgütlemeler kalıcılık açısından Müslüman/Türk topluluğa pek isteneni vermemesine rağmen Bursa’da bazı teknolojik gelişmeler de gerçekleşmiştir. Tekstil sanayiinde ipekli kumaş dokuma alanında el tezgahlarından vazgeçilerek kurulan makineleşme süreci ilk olarak II: Meşrutiyetten sonra başlamıştır. İlk dokuma makinesi 1910 yılında Bursa’ya getirilmiştir. ¹²²

İlk uluslar arası sergi Avrupa’nın güçlü sanayi ülkesi İngiltere’nin girişimiyle 1851 yılında Londra’da açılmıştır. Sergiye Osmanlı İmparatorluğu da yaklaşık 700 üreticiden toplanan geleneksel tarım ürünleri ve el sanatları ile katılmıştır.

Osmanlı, daha sonra 1855 yılında Paris Sergisi ve 1862 Londra 2. Uluslar arası Sergisine katılmıştır.

Bütün bu çabalara rağmen, Devletçilikten istenen sonuçlar alınamayınca esnafın durumunu iyileştirmeye yönelik politikalar uygulanmaya başlandı. Bu politika tedbirleri kısaca şöyle özetlenebilir;¹²³

- Ülkede üretilen malların kalite, çeşit ve fiyatlarını görmek, üreticinin sorunlarını tespit etmek, başarılı üreticileri ödüllendirmek amacıyla İstanbul’da bir sergi açılması,
- Sanayici ve işadamlarının sorunlarını tespit etmek ve alınması gereken tedbirler hakkında hükümete önerilerde bulunmak, esnafın şirketler halinde birleştirilmek üzere Islah-ı Sanayi Komisyonunun kurulması
- İş piyasasında ihtiyaç duyulan kalifiye elemanı yetiştirebilmek amacıyla sanayi mekteplerinin açılması.

İmparatorlukta dönemin ilk büyük ve uluslar arası nitelikteki İstanbul Sergisi Avrupa’daki benzerleri örnek alınarak 1863 yılında düzenlenmiştir. Sergide, Avrupa’da yeni keşfedilen alet ve makineler de teşhir edilerek bunların Osmanlı tebası tarafından kullanılması teşvik edilmek istenmiştir. Sergide, İmparatorluğun çeşitli bölgelerinden gönderilmiş 10.000 kalemin üzerinde ürün teşhir edilmiş ve sergi için yeni bir bina inşa edilmiştir. Sergi yaklaşık beş ay açık kalmış, yerli ve yabancı yaklaşık 100-150 bin kişi tarafından gezilmiş ve büyük ilgi görmüştür. Teşhir edilen eşyanın büyük kısmı satılmış, kalanlar ise sahiplerince belirlenen fiyatlardan devlet tarafından satın alınmıştır. ¹²⁴

¹¹⁹ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹²⁰ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat’tan 1932’ye Türkiye’de Müteşebbis

Sınıfının Gelişimi

¹²¹ Zafer Toprak, Türkiye’de Millî İktisat 1908-1918, Ankara, Yurt Yayınları 1982

¹²² Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye’de Küçük Sanayi

¹²³ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹²⁴ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

II. Meşrutiyet dönemi, Osmanlı devlet adamları ve aydınlarında sanayileşme bilincinin olduğu yıllardır. II. Meşrutiyetle birlikte gazete ve dergiler sanayileşmeyi gündeme getirmişlerdir. Bu amaçla milli bankalar kurulmuştur. II. Meşrutiyetin İslamcı görüşü, Müslümanları tembelleğe ve yoksulluğa sevk eden yaklaşımları reddediyordu.¹²⁵

İmparatorluğun son dönemlerinde yönetici kadro milli ekonominin geliştirilmesi ile bir Türk müteşebbis sınıfının yaratılmasını özdeş olarak kabul etmeye başladı.¹²⁶

Öte yandan, Türkiye savaştan istifade ederek 1914 yılında kapitülasyonları tek taraflı olarak kaldırmış, yabancıların eski imtiyazlarına son vermişti. Bir süre sonra ad valorem gümrük vergisi yerine spesifik gümrük tarifesi yürürlüğe konmuştu. Yeni gümrük sisteminin amacı tarımı ve yerli sanayi koruma, sanayileşmeyi teşvik etmektir. Daha sonra işçi müteşebbis yetiştirilmesine ağırlık verilmiş bu amaçla sanayi okulları İslah edilmiştir. Almanya'ya öğrenci, işçi ve usta gönderilmiştir. II Meşrutiyetle birlikte hükümetin gündemine kapsamlı bir teşvik politikası da girmişti. Sanayileşmeyi özendirme ve destekleme amacıyla müteşebbislere imtiyaz ya da tekel türü teşvikler önerilmiş ve iki teşvik kanun tasarısı hazırlanmıştır.¹²⁷

1913 yılında yayınlanan **Teşvik-i Sanayi Kanun-u Muvakkatı**, Meclis'te görüşülmesine başlanan tasarının geliştirilmiş şeklidir. Bu kanunun hükümlerini şöyle özetlemek mümkündür.¹²⁸

1. Fabrika ve müstemilatının kurulacağı ve yayılacağı alan boş miri arazi olduğu takdirde, bu topraklar devlet tarafından fabrika sahiplerine bedava olarak verilecektir. Ancak bu arazi 5 dönümü geçemez.
2. Fabrikayla arazi ve binalardan emlak vergisi, temettü vergisi, binaların buldukları yerlere ait bedel-i öşür, hükümet ve belediyece konulan ek vergiler, ruhsatname harçları ve belediye inşaat vergisi alınmayacaktır.
3. Osmanlı ülkesinde faaliyette bulunan tüm fabrika ve tezgahların ihraç edecekleri mallar ihraç gümrüğünden muaf tutulacaktır.
4. Hükümet alımlarında yerli sanayi ürünleri tercih edilecektir.

II.Meşrutiyet dönemi, sanayileşmenin ve milli müteşebbis sınıf yaratmanın önemini anlaşıldığı, devletin özel şahısları sanayi ve ticarete teşvik ettiği, bu amaçla teşvik kanunları çıkarttığı, özellikle I.Dünya savaşı sırasında bir Türk müteşebbis sınıfı yaratmak amacıyla devlet imkanlarının geniş ölçüde kullanıldığı bir dönem olmuştur. Bu sayede 1849-1908 döneminde yılda ortalama olarak 1,45 anonim şirket faaliyete geçerken bu oran 1908-1918 döneminde 22,6 ya çıkmıştır.¹²⁹

7. 5. Sanayi Mekteplerinin Kurulması

İlk sanayi mektebi kurma girişimi Zeytinburnu'nda olmuştur. Ancak Zeytinburnu Sanayi Mektebi büyük masraflar yapılarak tamamlandığı halde eğitime başlanamadı. Bu konuda, ilk ciddi adım Mithat

¹²⁵ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹²⁶ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹²⁷ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹²⁸ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹²⁹ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

Paşa'nın Niş ve Tuna Valiliği (1861-1868) sırasında atılmıştır. Mithat Paşa yerel üretime katkı sağlaması amacıyla 1863'te Niş'de, Rusçuk ve Sofya'da olmak üzere "Islahane" adı altında bir dizi teknik okulu hizmete sokmuştur. Başlıca verilen sanat dalları, terzilik, kunduracılık, demircilik, matbaacılık, debbağlık ve dokumacılık olmuştur.¹³⁰

İstanbul sanayi Mektebinin kurulması çalışmalarına 1863 yılında başlanılmış ve keşfi yapılmıştır. Ancak, mektebin açılması askıya alınmış ve hazırlanan dosya yaklaşık dört yıl beklemiş ve okul ancak 1868 yılında açılabilmiştir. Dahili kısma 13 yaşından küçük çocuklar alınırken harici şubeye otuz yaşın altındaki esnaf çıraqları kayıt edilmekteydi. Birinci sınıf sınavlarını başarıyla bitirenler çıraklık, ikinci, üçüncü ve dördüncü sınıf derslerini tamamlayanlara kalfalık, beşinci sınıfı da bitirerek diploma almaya hak kazananlara ustalık ünvanı verilmekteydi. Ayrıca başarılı öğrencilerden bir kısmı da çeşitli sanat dallarında eğitim almak üzere Avrupa'ya gönderilmekteydi.¹³¹

Daha sonraki yıllarda sayıları artarak bütün yurda yayılan sanayi mektepleri, demircilik, marangozluk, dokumacılık, makinecilik, mimarlık, terzilik, kunduracılık ve mücellik gibi sanatların eğitimini vererek bugünkü sanat okullarının temelini oluşturmuşlardır.¹³²

8. Cumhuriyet Dönemi

Yeni Türk devleti, Osmanlı İmparatorluğu'ndan ekonomisi tarıma dayalı, sanayi tamamen mahvolmuş, altyapı tesisleri çok fakir bir Anadolu devralmıştı. Halk eğitimsiz ve fakirdi. Gayrimüslimler tarım dışı sektörlere hakimdi. Cumhuriyetin kuruluşu ile birlikte, gayrimüslimlerin yurdu terk etmesiyle İstanbul dışındaki ticaret ve sanayi alanlarında büyük bir boşluk meydana gelmiştir.¹³³

İttihat ve Terakki hükümeti tarafından uygulanan ve "milli iktisat" adı verilen politika, yeni Türk devletinin yöneticileri tarafından da benimsenmişti. Devlet desteğiyle Türk müteşebbisler meydana getirme yolundaki çalışmalar bu dönemde de devam etmiştir.¹³⁴

Çevreleşme süreci sonucunda Osmanlı ekonomisi ve Cumhuriyetin devraldığı yapıyı görme bakımından Osmanlı dış ticaret yapısı ve 1915 sanayi sayımı önemli ipuçları sunmaktadır. Sonuçta monoprodüksiyon tam olarak görülmemekte ancak, 19. yüzyıl başlarındaki Osmanlı ekonomik yapısına göre çok daha dışa açık ve bu oranda da Avrupa sanayisine daha fazla hammadde üretir ve daha çok sanayi mamulleri ithal eder durumdadır.

Osmanlı İhracatının mal gruplarına göre bileşimi 1911-1913¹³⁵

A- Gıda maddeleri	%33-35
B- Hammaddeler	%56-58
Tüm Birincil Ürünler (A+B)	%89-93
C- Yarı Mamul Mallar (işlenmiş deri vb.)	%2-3
D- Mamul Mallar (Büyük çoğunluğu ile yünlü, halı vb.)	%6-7

¹³⁰ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹³¹ Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹³² Rifat Önsoy, Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası

¹³³ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis

Sınıfının Gelişimi

¹³⁴ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis

Sınıfının Gelişimi

¹³⁵ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

Osmanlı İthalatının Mal Gruplarına Göre Bileşimi, 1911-1913¹³⁶

A- Gıda Maddeleri (Hububat, un, pirinç, şeker, kahve, çay vb.)	%31-38
B- Çeşitli Hammaddeler ve Ara Malları (Kömür, Petrol, İşlenmiş metaller, Boya vb.)	%6-10
C- Her tür İplik	%4
D- Pamuklu, yünlü, ipekli, keten dokuma mamulleri	%36-38
E- Yatırım Malları (Yarısı demiryolu inşaat malzemesi, araç ve gereçleri)	%7-8
F- Diğer Mamul Mallar (Savaş dönemlerinde silah ve cephane önem kazanmaktadır)	%8-10

1915 Sanayi Sayımı

Çok dar çevreli de olsa, ilk sanayi sayımı 1915 yılında yapılmıştır. 1913 yılında “Teşviki Sanayi Kanunu Muvakkatı” adı altında çıkarılan kanun ile yeni kurulacak işletmelere Hazine topraklarından bedelsiz kuruluş yeri tahsisi ve bazı vergi muafiyetleri gibi teşvik tedbirleri getiriliyordu. Anılan kanun uygulaması ile ilgili olarak İstanbul, Bursa, Bandırma, İzmit bölgesiyle Batı Anadolu’da İzmir, Manisa ve Uşak bölgesini içine almak üzere yapılan sayım sonuçları aşağıdaki tabloda verilmektedir.¹³⁷

1915 sanayi sayımı sonuçları¹³⁸

	Toplam	Gıda	Dokuma	Diğer
Kuruluş sayısı	264	75	73	116
Çalışan işçi sayısı	14060	3916	6363	3781
Devlet kuruluşu	22	1	18	3
Özel kuruluş	242	74	55	113

8. 1. İzmir İktisat Kongresi

Birinci İktisat Kongresi 17 Şubat-4 Mart 1923’de İzmir’de toplandı. Kongre’ye tüccar, sanayici, işçi ve çiftçi sınıflarının temsilcilerinden oluşan 1135 delege katıldı. 1923 Türkiye İktisat Kongresinde kabul edilen esaslar “Misak-ı İktisadi” ve “çiftçi, tüccar, sanayici ve işçi gruplarının iktisadi esasları” başlığı altında iki grupta toplanmıştır. Misak-i iktisadi esasları iktisadi bir niteliğe sahip değildi. Bir temenni metni niteliğine sahipti. İkinci gruptaki kararları ise şu şekilde özetleyebiliriz;¹³⁹

- Bir ticaret bankası kurulması
- Kendi limanlarımızda kendi bayrağımızdan başkasının ticaret yapmaması ve kabotaj hakkının Türklere verilmesi.

¹³⁶ Şevket Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme

¹³⁷ İ. Hüsrev Tökin, Türkiye’de Sanayi, Ankara 1946

¹³⁸ İ. Hüsrev Tökin, Türkiye’de Sanayi, Ankara 1946

¹³⁹ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat’tan 1932’ye Türkiye’de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

- Armatörlere sermaye temin edecek deniz ticaret bankalarının kurulması.
- İç sanayiye dışa karşı koruyacak yeni bir gümrük tarifesinin düzenlenmesi.
- Teşvik-i Sanayi Kanunu'nun sınai gelişmeye yardımcı olacak şekilde yeniden düzenlenmesi.
- Teşvik-i Sanayi Kanunu'nun 25 yıl daha yürürlükte kalması.
- Türk sanayi şirketlerinde sermayenin en az %75'nin Türklerin elinde olması.
- Devlet memurları ve askerlerin ihtiyaçlarının yerli üretimle karşılanması.
- Şirketlere ilişkin kuralların günün şartlarına uygun hale getirilmesi, şirket kurmanın ve işletmenin kolaylaştırılması.

İzmir İktisat Kongresi, Cumhuriyet dönemi iktisat politikalarını önemli ölçüde etkilemiştir. Kongre kararları özel teşebbüse dayalı, himayeci ve milliyetçi bir iktisat politikası öngörmekte ve devletin özel teşebbüsü korumasını, desteklemesini istemekteydi.¹⁴⁰

Yeni Türk Devleti, Cumhuriyet'in başından beri özel sermaye birikimini ve bilhassa sanayi alanındaki özel birikimi uyarmak amacıyla elverişli bir sosyal, siyasal ve iktisadi ortamı yaratmak ve birtakım doğrudan destekler sağlamak için müdahaleci bir iktisat politikası takip etti.¹⁴¹

1920'li yıllarda kabul edilen birtakım Batı kaynaklı kanunlarla kapitalist mülkiyete dayalı bir hukuk sistemi gerçekleştirildi. 1924 Anayasası'nda mülkiyet ve miras hakları en temel haklar olarak güvence altına alındı.¹⁴²

Türkiye'de sermaye birikiminin hızlandırılmasına yönelik uygun bir iktisadi-sosyal ortam yaratılması açısından bankacılığın geliştirilmesi büyük bir önem taşıyordu. Bu amaçla Atatürk'ün önderliğinde 1924 yılında İş Bankası kuruldu. İş Bankası'nın görevi müteşebbisleri desteklemek ve sanayi yatırımlarına kaynak oluşturmaktı.¹⁴³

1927 yılında yeni bir "Teşvik-i Sanayi Kanunu" çıkarıldı. Bu kanunun sanayi alanında faaliyet gösterecek kuruluşlara sağladığı kolaylıkları şu şekilde özetlemek mümkündür.¹⁴⁴

- Sınai kuruluşlarına müstemilatının kurulacağı belediye sınırları dışındaki 10 hektara kadar olan hazine arazileri bedava olarak; belediye sınırları içindeki devlete ait arazi, arsa ve binalar ise bedelleri 10 yılda ödenmek üzere Bakanlar Kurulu kararı ile özel şirketlere devredilecektir.
- Sınai kuruluşlarına binaları ve tesisleri ya da devlet hattı arasında özel telgraf veya telefon hatları kurmalarına vergi alınmadan müsaade verilecekti.
- Devlet kuruluşları, belediyeler ve bunlara bağlı kuruluşlar ile imtiyazlı şirketler ithal malına oranla %10 pahalı dahi olsa yerli ürünleri kullanmak mecburiyetindeydi.
- Sınai kuruluşlarına Ticaret Bakanlığı'nın teklifi ve Bakanlar Kurulu kararı ile yıllık imalat değerlerinin %10'u kadar prim ödenebilecektir.

15 yıl yürürlükte kalan bu kanun sermaye çevrelerinde sevinçle karşılandı. Çünkü bu kanunla sanayi alanındaki müteşebbislere büyük imkanlar sağlanmış ve sermaye birikimlerine yardımcı olmuştur.¹⁴⁵

¹⁴⁰ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁴¹ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁴² Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁴³ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁴⁴ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

Ancak bu imkanlara rağmen istenen düzeyde gelişim sağlanamamıştır. Müteşebbis sınıfın gelişimini sınırlayan belli başlı faktörler şunlardır;¹⁴⁶

- Yatırımlara mali kaynak sağlayacak kurumların bulunmaması.
- Milli gelirin çok düşük olması ve böylece yatırımları karlı kılabilecek bir talep yapısının olmaması.
- Altyapının yetersizliği,
- Tecrübe ve bilgi eksikliği
- 1929'a kadar gümrük himayesinin olmaması.
- Sermaye birikiminin zayıf olması.

Bu faktörlerin müteşebbis sınıfı olumsuz yönde etkilediği söylenebilir. Çünkü bu faktörlerin varlığı teşebbüste bulunmak için gerekli olan unsurlardan karı, sermayeyi, pazarı ortadan kaldırmakta ve riski artırmaktadır.¹⁴⁷

Lozan antlaşması, Türkiye'nin bağımsız bir gümrük politikası uygulamasını ve yerli sanayi dış rekabetten korumasını önlemiştir. 1923-1929 döneminde ithal malların yerli sanayi üzerinde olumsuz etkileri olmuştur. Bir taraftan yeni firmalar kurulurken diğer taraftan da ithal malların rekabetine dayanamayan eski firmalar iflas etmiştir.¹⁴⁸

1929 Dünya Buhranı da ekonomiyi olumsuz etkilemiştir. Özellikle 1929'dan sonra dış ticaret hacmi küçülmüş, ihracat ve ithalat değerleri azalmış ve dış ticaret hadleri Türkiye aleyhinde gelişmiştir.¹⁴⁹

Özel teşebbüse yönelik alınan tedbirlerin sonucunda 1923-1930 döneminde kurulan anonim şirketlerin sayısı büyük bir artış göstermiş 178 anonim şirket kurulmuştur. 1920-1922 arasındaki üç yıllık sürede toplam 23 anonim şirket kurulurken 1929-1930 arasındaki iki yıllık sürede toplam 26 anonim şirket kurulmuştur. 1923-1928 arasında ise kurulan anonim şirket sayısı 152'dir.¹⁵⁰

Türkiye'de bulunan sanayi işletmelerinin sayısal durumu ise 1915'de 568, 1921'de 33.058, 1927'de 65.245 dir.¹⁵¹

1915 Sanayi sayımı belli büyüklükteki işletmeleri kapsamakta olup İstanbul, İzmir, Bursa, Bandırma, Manisa, Uşak, ve İzmit'te yapılmıştır. 1921 ve 1927 sayımları küçük ölçekli işletmeleri de ihtiva etmektedir. 1921 sayımına İstanbul, İzmir, Adana, ve Bursa dahil değildir. 1927 sayımı ise Türkiye çapındadır.¹⁵²

¹⁴⁵ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁴⁶ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁴⁷ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁴⁸ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁴⁹ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁵⁰ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁵¹ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁵² Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

Türkiye’de 1915 yılında 264 sanayi işletmesi, 214 özel sanayi işletmesi bulunmaktaydı. 1932 yılında 1927 Teşvik-i Sanayi Kanunu’ndan faydalanan 1473 sanayi işletmesi, 1442 özel sanayi işletmesi bulunmaktadır.¹⁵³

Sanayi işletme sayısındaki büyük artışı “Teşvik-i Sanayi Kanunu’ndan faydalanan işletme sayısında görebiliriz. Bu kanun müteşebbisler üzerinde etkili olmuştur çünkü 1932-1939 istatistiklerine göre ilgili kanundan faydalanan kuruluşların %41’i kiracıdır. Binası bile yoktur. Bunlar kanundan faydalanmak amacıyla kurulmuştur.¹⁵⁴

Bununla birlikte devlet desteği ile ortaya çıkmaya başlayan müteşebbis sınıfın davranış özelliklerinin bu gelişimi yavaşlattığı kanaatindeyiz. Bu özellikleri şu şekilde özetlemek mümkündür:¹⁵⁵

1. sosyal prestije daha fazla önem verme ve akılcı hareket etmeme
2. teknolojik gelişmeye ilgisiz kalma
3. kurumsallaşmaya önem vermeme
4. sermayesini normal kazanç yollarıyla büyütme konusunda isteksiz olma.

Türkiye Cumhuriyeti’nin kuruluş yıllarındaki imkansızlıkları ve yoklukları göz önünde bulundurarak ve özel işletme sayısındaki nisbi artışa bakarak, 1923-1932 dönemindeki “müteşebbis sınıf yaratma” politikasının özel teşebbüsün gelişimine olumlu yönde katkıda bulunduğu söylenebilir.

Sonuç olarak toplumun; servet, çalışma ve meslekler hakkında sahip olduğu kültür kodları, özelliklerine göre fertlerin teşebbüs ruhu üzerinde olumlu ya da olumsuz etkilerde bulunduğunu söyleyebiliriz.

XIX. yüzyıl sonlarına doğru müteşebbis sınıfın zayıf olmasının zararları görülmüş, müteşebbis sınıfı güçlendirmeye yönelik çalışmalar başlamıştır. Özellikle II.meşrutiyet dönemi, iktisadi uyanışın başladığı müteşebbis sınıfının çoğaltılmaya çalışıldığı bir dönemdir. “Milli iktisat” adı verilen politikalarla Müslüman-Türk unsur müteşebbisliğe teşvik edilmiştir. 1913 Teşvik-i Sanayi Kanunu ile sanayicilere önemli imtiyazlar ve muafiyetler tanınmıştır. Uygulanan politikaların sonucu olumlu olmuştur. Geçmiş döneme kıyasla bu dönemde sanayi ve ticarete atılan Müslüman-Türk unsurunun sayısı artmıştır.¹⁵⁶

Sermaye birikiminin elde edilmesi ve kullanılmasının iktisadın dışında ve ötesinde olması müteşebbis sınıfın gelişimini olumsuz yönde etkilemiştir.¹⁵⁷

Türkiye Cumhuriyeti yöneticileri de “Milli iktisat” adı verilen politikaları benimsemiştir. Devlet desteğiyle müteşebbis oluşturma yolundaki çalışmalar bu dönemde de devam etmiştir.1927 yılında yeni bir “Teşvik-i Sanayi Kanunu” çıkarılmış ve sanayi alanındaki kuruluşlara birtakım kolaylıklar sağlanmıştır.¹⁵⁸

¹⁵³ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat’tan 1932’ye Türkiye’de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁵⁴ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat’tan 1932’ye Türkiye’de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁵⁵ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat’tan 1932’ye Türkiye’de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁵⁶ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat’tan 1932’ye Türkiye’de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁵⁷ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat’tan 1932’ye Türkiye’de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁵⁸ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat’tan 1932’ye Türkiye’de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

Cumhuriyet döneminde birtakım olumsuzluklara rağmen önceki döneme nispetle özel teşebbüs sayısında büyük artış sağlanmıştır.¹⁵⁹

Sonuç olarak müteşebbis sınıfın doğup gelişebilmesi için manevi ve maddi ortamın elverişli olması gerekir. Toplumdaki iktisat zihniyeti kar ve sermaye birikiminin destekleyicisi olmalıdır. Ayrıca toplum kendi çalışmalarıyla yaşamak ve yükselebilmek, kendine güvenmek, yaratıcı olmak, yeniliklere açık bulunmak, risk yüklenebilmek, zorluklardan yılmamak gibi özellikleri kişilere kazandırabilmelidir. Bunun dışında gerektiğinde ekonomi himaye edilmeli, müteşebbislere birtakım teşvikler sağlanmalı, altyapı tamamlanmalı, pazar sorunları çözümlenmeli ve yatırımların finansman sorunu halledilmelidir.¹⁶⁰

Müteşebbis sınıf oluşturma çabaları 1930'lu yıllardan sonra da artarak devam etmiştir. Türkiye'de müteşebbis sınıfı üzerinde çok sınırlı araştırma yapılmıştır. Bu alanlarda büyük bir boşluk olduğu söylenebilir. Bu konularda araştırma yapmaya ve konuyla ilgili verileri gün ışığına çıkarmaya ihtiyaç vardır.¹⁶¹

Ancak uygulanan tüm politikalara rağmen 1929'da yaşanan Dünya ekonomik krizinin de etkisiyle Türkiye'de özel sektörün beklenen atılımları gerçekleştirilmesi mümkün olmadı ve böylece Devletin öncülüğünde kalkınma hamlesine girildi. Sadece temel sanayi değil tüketiciye doğrudan hizmet sunan sanayi de bu dönemde kurulmuş ve büyük de başarı sağlanmıştır. Devletçilik uygulaması ve devlet öncülüğünde sanayileşme hamlesi o yıllarda belki de beklenmeyen yan bazı getirileri de beraberinde getirmiştir. Erdoğan Soral'ın yaptığı çalışmada Türk sanayicisinin önemli bir bölümünün devlet memurluğundan sanayiciliğe geçtiği görülmüştür. O yıllarda kurulan devlet kuruluşlarında işi öğrenenlerin daha sonra girişimci olarak kendi sanayi işletmelerini kurdukları görülmüştür.

Devletçiliğin bir başka yararını da Ayhan Aktar'dan aktarıyoruz; "Bursa'da egemen olan ipekli dokumanın yanı sıra yünlü dokumanın da gelişmesi ve bu gelişmenin özellikle işgücü üzerindeki etkileri 1950'li yıllarda daha yoğun biçimde gözlemlendi. Örneğin, 1950'li yılların başında Merinos fabrikasının hurdaya çıkardığı 1938 model "Dietrich" marka dokuma tezgahları Bursalı küçük dokumacılar tarafından satın alınmış ve üretimde kullanılmıştır. Ayrıca bu dokuma tezgahlarının Bursa sanayi çarşısında kopyaları çıkarılarak döküm imalatına geçilmiş ve günümüzde "Kara Tezgah" olarak bilinen bu tezgahlar Bursa'nın bugünkü ipekli dokuma teknolojisinin altyapısını oluşturmuştur."¹⁶²

1950'li yıllardan sonra ekonomide özel sektörün ağırlığının giderek arttığını, hem küçük sanayi hem de orta ve büyük ölçekte görüyoruz. Kurulan uluslar arası ekonomik kuruluşlar, dünyada hakim olan görüşler değişmiştir. 1950 yılında Kuzey Atlantik Anlaşması, bunun siyasal, askeri ve ekonomik yönleri ortaya çıkmış, uluslar arası işbirliği bloklar çerçevesinde belirlenmiş, yardımlaşma müesseseleri kurulmuştur. 1950 sonrası iktisadi büyüme, iktisadi gelişme, az gelişmiş ekonomilerin kalkınması ile ilgili teorilerin çığ gibi çoğaldığı bir dönemdir.¹⁶³

Bu düşünceler ışığında ekonomide liberalizm görüşü ağırlık kazandı. Bu dönemde Türkiye şehre göçle tanıştı. Daha sonra incelenecek olan araştırmalardan da görüleceği gibi 1950-60 arası dönemde yaşanan talep artışı ve ekonomik anlayış değişikliği özel sektör kuruluşunda yoğun artışlara sebep olmuştur.

¹⁵⁹ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁶⁰ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁶¹ Aytekin Altıparmak, Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi

¹⁶² Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

¹⁶³ Ahmet Kılıçbay, Türk Ekonomisi Modeller, Politikalar, Stratejiler

1950-1960 döneminin başka ve önemli bir özelliği sosyo-ekonomik bir karakter taşıdır. Bu, belli ölçüde bir davranış değişmesi, tüketim standartlarının yükseltilmesi hırısıdır. Bu olay iktisat sosyolojisi açısından ihtiyaç doğurulması, ihtiyaç geliştirilmesidir. Geleneklerimiz yakın tarihe kadar kanaatkarlığı, azla yetinmeyi bir davranış biçimi olarak yerleştirdiği halde, 1950 sonrasında sosyopolitik bu olgu sonucu olarak kanaatkarlıktan, bir lokma bir hırka felsefesinden tüketimciliğe yönelme eğilimi baş göstermiştir.¹⁶⁴

Tüketimin bir anda artmasının ardında çok partili sisteme geçişin verdiği bir rahatlama olduğu kadar tarım gelirlerinin artmasıyla birlikte şehre göç olgusunun da rolü bulunmaktadır. O döneme kadar kapalı bir ekonomiden dışa açılma bir tüketim dalgası yaratırken ithalatın ihracatı aşması ve dış açılara neden olmuştur.

Bu hesapsız rahatlamanın sonucunda gelen ihtilal ekonomide de planlı ve hesaplı dönemin başlangıcını getirmiştir. Planlı dönemde beş yıllık kalkınma planları devreye konulurken strateji olarak da ithal ikameci bir politika izlenmiştir.

Ancak 1980'e kadar devam eden bu dönemde uygulanan ithal ikameci politikanın da sakıncaları ortaya çıkmıştır. İthal ikameci sanayi döviz darboğazına yeterince katkıda bulunamamıştır. Çünkü bu sanayi yoğun olarak dışarıdan gelen ara malı ihtiyacı doğuruyordu ki bu da yine ithalata yol açıyordu. İkinci olarak bu sanayiler optimum ölçekte kurulmadığı ve dış rekabete açık olmadığı için verimli değillerdi. Bu şekilde rekabetten ve kaliteden uzak pahalı bir üretim yapan verimsiz bir sanayi oluşmuştur. Bunun en büyük olumsuzluğu da tüketiciye yansımıştır.

1980 ihtilaliyle sonuçlanan dönem üretim sıkıntısı ve 5 sente muhtaç olma terimiyle özdeşleşen döviz dar boğazı ve dış açık sorunuyla noktalanmıştır. İthal ikameci dönem içindeki Türk sanayicisi üzerine yapılan araştırmalar da göstermektedir ki bu dönemdeki sanayicimizin girişimcilik potansiyeli oldukça zayıf ve Batı tipi girişimci yapısına oldukça uzaktır. Genel olarak işletmelerde departmanların bile zor bulunduğu rekabetten uzak bir yapı mevcuttur.

1980'den sonra ihracata yönelik büyüme stratejisiyle günümüz tipindeki sanayi teşkil olmaya başlamıştır. Ayrıca bu dönemde daha önceleri varlık gösteremeyen Anadolu da üretimde ve hatta ihracatta büyük paylar almaya başlamıştır.

Bu yakın dönemle ilgili daha fazla bilgi Türkiye'de yapılan araştırmalardan elde edilebileceği için 1980 sonrası ve günümüze kadar olan dönem araştırma sonuçları içinde sunulacaktır.

¹⁶⁴ Ahmet Kılıçbay, Türk Ekonomisi Modeller, Politikalar, Stratejiler

BÖLÜM III

GİRİŞİMCİLİK VE SOSYO-KÜLTÜREL YAPI

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de yeni dünya düzeninin en önemli silahı olan girişimci ordusunun çeşitli tarihsel dönemlerde yönetimler tarafından oluşturulma çabalarını görüyoruz. Bu çabalar ülkemizde genellikle Cumhuriyet dönemi için vurgulanmasına rağmen, Osmanlı’daki girişimler bilinmemekte veya öne çıkarılmamaktadır. Ancak, günümüzde olduğu gibi Osmanlı’da da benzer politikaları ve araçları görüyoruz. Gerek Osmanlı ve gerekse Cumhuriyet yönetimlerinde; devletçilik uygulaması, çözüm komisyonları kurulması, şirketleştirme çalışmaları, vergisel teşvikler ve arazi tahsisleri gibi bir çok politika aracı sanayiye geliştirmeye yönelik uygulanmıştır. Ancak tüm bu çabalara rağmen 150 yıllık bu serüven sonucunda aynı soruna çözüm arayışlarının devam etmesi dikkat çekicidir.

Aslında bu uğraş sadece Türkiye’ye özgü değildir. Azgelişmiş tüm ülkelerde sorun farklı dönem ve farklı görüşlerle de ele alınmış olsa da bilinmekte ve çeşitli girişimlerde bulunmaktadır. Ancak, bu kadar zor olan ve 150 yıllık çabaya rağmen halen çözülemeyen sorunun esası nedir?

Peter Kilby, bu çabayı Winnie The Pooh romanındaki “Heffalump” adındaki yaratığı yakalama çabasına benzetir. Heffalump son derece büyük ve önemli bir hayvandır. Pek çok kişi yerel tuzaklar kullanmıştır, ancak henüz yakalayabilmiş değildir. Muhteşemliği hakkında görüş birliği tamdır da, özellikleri son derece tartışmalıdır. Avlanmasına yardımcı olabilecek alışkanlıkları üzerine ise hiçbir bilgi yoktur. Bazı favori avcılar kendi favori yemlerini tuzağa koyuyor ve sonra da yakaladıkları şeyin bir heffalump olduğuna çevrelerini iknaya çalışıyorlar. Tartışmaların uzamasında avcıların ikna yeteneklerinin kıtlığı yanında, canavarın kendini zaman içinde yenileyerek ruh ve kalıp değiştirdiğine ilişkin söylentilerin de payı yok değil.¹⁶⁵

Soruna farklı bakış açılarını ve çözüm önerilerini görerek aydınlatmaya çalışalım.

1. Max Weber ve Protestan Ahlakı

Girişimciliğin değer yüklü yönüne ilk olarak **Max Weber** değinmiştir. Max Weber, ideolojik değerlerin girişimci davranışlara yol açtığını ilk ifade eden bilim adamlarındandır. Weber kapitalizmin batı medeniyetlerinde diğer medeniyetlere göre niçin daha başarılı olduğunu açıklamak için çok boyutlu ekonomik ve sosyal koşullar modeli geliştirmiştir. Weber’in modelinin sosyal yönü, **“Protestan Çalışma Ahlakı”** olarak ifade edilmiştir. Weber’e göre Protestan çalışma ahlakı, girişimci faaliyet ve davranışların arkasında itici güç oluşturmuştur. Bu yüzden kültürü, bazı insanları girişimci bazılarını da bu tür faaliyetlerden alıkoyan açıklayıcı bir değişken olarak kabul etmektedir. Çilecilik, tutumluluk ve kanaatkarlık gibi belirli kültürel değerlere sahip bazı kültürel grupların girişimsel bir profesyonelliği kazanmada başarılı olduklarını belirtmektedir.

Elde etme güdüsünün, kazanç uğraşısının, kar uğraşısının, en fazla parayı kazanma uğraşısının kendi içinde kapitalizm ile hiçbir ilgisi yoktur. Bu uğraşı şimdi olduğu gibi eskiden de garsonlar, doktorlar, arabacılar, sanatçılar, fahişeler, rüşvet alan görevliler, askerler, asiller, denizciler, kumarbazlar ve dilenciler arasında yaygındı. Yeryüzünde, bütün çağlarda ve ülkelerde bunlar her tür ve koşuldaki insanlar için vardı ve olacaktır da, yeter ki bunun nesnel olanağı bir biçimde sağlanmış olsun. Sınırsız kazanma açlığı, hiçbir zaman, kapitalizmle aynı şey değildir; ne de onun ruhu ile aynıdır. Kapitalizm olsa olsa bu usdışı güdünün dizginlenmesi, en azından ussal olarak dengelenmesi ile özdeş olabilir. Kapitalizm, kazanç uğraşısı ile özdeştir yine de: Sürekli, ussal, kapitalist işletmenin peşinde;

¹⁶⁵ Neşe Özgen, Ege bölgesinin Kalkınmasında İmalat Sanayinde Müteşebbis Tiplerinin Rolü

hep yenilenen kazancın peşinde: verimlilik peşindedir. Bütün bir ekonomik sistemin kapitalist düzeni içinde verimliliğe ulaşma olanağı olmayan işletme batmaya mahkumdur.¹⁶⁶

Weber'e göre; bilim doğuda da var olmuştur, üretim, ticaret iş örgütleri, gibi bir çok unsur dünyanın bir çok yerinde farklı zamanlarda var olmuş ve olmaya da devam edecektir. Ancak bu kurumların hiçbiri batı'daki düzeyine gelememiştir. Bu farklılık Batı kültürünün ve insan değerlerinin özelliklerinden kaynaklanmaktadır.¹⁶⁷

Sivil Pazar olanakları, birlikler, loncalar ve kent ile köy arasındaki her türlü hukuki fark her yerde ortaya çıktığı halde, Batı dışında hiçbir yerde burjuva ve burjuvazi kavramları gelişmemişti, ayrıca proleterya da yoktu, olmazdı da çünkü her şeyden önce özgür emeğin, bir işletme içinde ussal bir örgütü yoktu. Borç veren ile borçlanan, toprak sahibi ile topraksızlar, serf ya da kiracılar ve tüccarlar ile tüketiciler ya da toprak sahipleri arasındaki sınıf çatışmalarının çeşitli biçimlerine her yerde rastlanıyordu. Fakat işverenle işçi arasında Batı Ortaçağına özgü çatışmalar başka yerlerde ancak yeni yeni başlıyordu. Büyük endüstri sahibi ile ücretli özgür emekçi arasındaki çağdaş karşıtlık ise hiçbir yerde yoktu; bu yüzden çağdaş sosyalizmin sorunları da yoktu.¹⁶⁸

Fark daha çok, özgür emeğin ussal bir biçimde örgütlenmesini içeren ve burjuvaziye dayalı işletme kapitalizminin olmamasındadır. Tüm unsurlar dikkate alındığında farklılığı Batı kültürüne özgü bir ussallık olduğu ortaya çıkmaktadır. Her şeyden önce, çağdaş Batı bağlamı içinde ussallaştırmanın özelliklerinin ve kaynağının açıklanması gerekir.¹⁶⁹

En zenginlerin büyük çoğunluğu, imparatorluğun doğal kaynaklar bakımından ya da ilişki ağları bakımından en uygun ve ekonomik olarak en gelişmiş alanları, özellikle de zengin kentlerin çoğu, 16. yüzyılda protestanlığı kabul etmiştir. Ekonomik olarak gelişmiş bölgelerde aynı zamanda kilise devriminin gerçekleşmiş olması, nasıl açıklanabilir? Bunun cevabı tahmin edileceği gibi hiç de basit değildir. Ekonomik alanda geleneksellikten kurtulma, hem dini geleneğe hem de bütün geleneksel otoritelere baş kaldırma eğilimini destekleyici bir öge olarak görülüyor. Fakat bugün, genellikle unutulmuş şu noktaya dikkat etmek gerekir: Reform, kilise otoritesinin yaşam üzerinden tümüyle kaldırılması olmayıp var olan biçimin farklı bir anlamla değiştirilmesidir.¹⁷⁰

Weber'e göre Protestanlar Katoliklere oranla iş hayatının her alanında daha başarılı ve üst kademelerindedirler. Ülkenin dini havası ve aile çevresinin yönlendirdiği eğitim ile kazanılan ruhsal özellikler, kişinin meslek seçimini ve daha sonraki mesleki kaderini etkilemektedir. Katoliklerin eğitim alanında seçimleri de Protestanlardan farklıdır. Katolikler daha çok insani bilimlere yönelmektedirler.¹⁷¹

Katoliklerin çok az bir kısmının Almanya'da çağdaş iş yaşamına katılmaları daha da şaşırtıcıdır. Çünkü bu tutumları ulusal veya dini azınlıklar siyasi dışlanma karşısında kendilerini ekonomik alanda başarı arayışına iter, anlayışına da ters düşmektedir.¹⁷²

Eski Protestanlık, bugün en aşırı dindarların bile artık daha fazla onsuz olmayı istemeyeceği çağdaş yaşamın bütün safhalarına karşı düşmanca duruyordu. Eski Protestan ruhunun belirli dışa vurumları ile çağdaş kapitalist kültür arasında yakın bir akrabalık bulunuyorsa, o zaman bu akrabalığı, Protestanlığın iyi ya da kötü, az ya da çok materyalist ya da dahası anti-asketik yaşam zevkinde aramamalıyız; tersine onun saf dini özelliklerinde aramalıyız. Montesquieu, "Kanunların Ruhu"nda

¹⁶⁶ Max Weber, Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu

¹⁶⁷ Max Weber, Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu

¹⁶⁸ Max Weber, Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu

¹⁶⁹ Max Weber, Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu

¹⁷⁰ Max Weber, Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu

¹⁷¹ Max Weber, Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu

¹⁷² Max Weber, Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu

İngilizler için şöyle der: Bütün dünyadaki insanlar içinde, şu üç şey bakımından en ileri durumdadırlar: dindarlıkta, ticaretle ve özgürlükte.”¹⁷³

Weber kapitalizmin ruhunu belgelerle ortaya koyuyor. Benjamin Franklin’in Sözlere;¹⁷⁴

“Unutma ki zaman paradır, her gün çalışıp emeğinin karşılığı olarak on şilin kazanabilen ve yarım gün gezintiye çıkan ya da odasında yan gelip yatan biri, kendi zevki için sadece altı pens harcasa bile yalnız bunları hesap etmemelidir; bunların yanında beş şilin daha harcamıştır. Ya da daha fazlasını sokağa atmıştır.

Unutma ki kredi paradır.

Bir insan, ödeme yapıldıktan sonra parasını bana teslim etse, faizi bana armağan etmiş olur ya da o zaman boyunca benim kullanabileceğim kadarını bana armağan etmiş olur. Bu insan iyi ve büyük bir krediye sahipse ve bunu iyi bir biçimde kullanıyorsa, önemli bir meblağa erişir.

Unutma ki para, üretimi güçlendirici ve verimli bir yapıya sahiptir. Para parayı üretir ve ondan elde edildenden daha fazlasını ve daha fazlasını üretebilir. Beş şilin katlandığında altı şilin olur, tekrar döndürülerek yedi şilin üç pens ve 100 pound olana kadar böyle devam eder. Elde daha çok para oldukça her dönemde daha fazla para üretir ve böylece faiz her seferinde daha çabuk yükselir. Ana domuzu öldüren, bin nesili birden öldürmüş olur. Beş şilini katleden, onun üretebileceği her şeyi öldürür.

Şu atasözünü unutma, iyi bir ödeyici, herkesin cüzdanının efendisidir. Aldığını söz verilen zamanda ödemesiyle tanınan biri, arkadaşlarının o anda ihtiyacı olmayan parayı her zaman ödünç alabilir.

Bu bazen çok işe yarar. Çalışkanlık ve ölçülülüğün yanında, genç bir adamın bütün ticari işlerinde, ilerlemesini sağlayacak dakiklik ve adaletten daha önemli başka bir şey yoktur. O halde söz verdiğin gibi, ödünç parayı gereğinden bir saat bile fazla elinde tutma ki arkadaşının kızgınlığı, bütün bütüne cüzdanının ağızını kapamasına neden olmasın.

Kişi kredisini etkileyen en önemsiz eylemleri dikkate almak durumundadır. Sana inananların sabahları saat 5’de ya da akşamları saat 8’de çekicinin vuruşlarını duymaları onları altı ay mutlu kılar, fakat işinin başında olman gerekirken bilardo masasının başında görürsen ya da sesin meyhaneden gelirse, o zaman ertesi sabah sana yekunu hatırlatırlar ve sen daha parayı kullanmadan geri isterler.

Bunun dışında bu şunu gösterir; Borçlarına sadıksan, bu durum senin şerefli bir insan olduğun gibi sorumlu bir insan olduğunu da gösterir, bu da senin kredini artırır.

Sahip olduklarını kendi mülkiyetinde tutmaya ve ona göre yaşamaya dikkat et. Kredisi olan bir çok insanın içine düştüğü yanılgı budur. Buna engel olmak için gelir ve giderini tam olarak hesapla. Bir kez ufak şeyleri de hesaplama zahmetine katlanırsan şu iyi sonuç ortaya çıkar; küçük giderlerin nasıl büyük yekunlara ulaştığını fark edersin ve neyin tasarruf edilebilmiş olacağını, gelecekte neyin tasarruf edilebileceğini görürsün.

Akıllılığın ve saygıdeğerliliğın ile tanınan bir insan olduğunu farz edersek, yıllık altı sterlin için 100 sterlin kullanabilirsin.günde boş yere bir kuruş harcayan yılda 6 sterlini zıyan etmiş olur ve bu da 100 sterlinin kullanım fiyatıdır.”

Bu hırs felsefesi, para sahibi saygı değer adamın ideali ve hepsinden önemlisi, bireyin kendi sermayesini genişletme eğiliminin düşüncesi olarak görülür aslında burada görülen bir yaşama tekniği değildir, özel bir ahlaktır.¹⁷⁵

¹⁷³ Max Weber, Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu

¹⁷⁴ Max Weber, Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu

¹⁷⁵ Max Weber, Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu

Kazanmak, insanın yaşamının amacıdır, yoksa maddi yaşam gereksinmelerini karşılayacak araç değildir. Bu kapitalizmin temel bir ilkesidir.¹⁷⁶

İnsan doğal olarak para ve daha fazla kazanmaya alışık değildir, tersine sadece yaşamaya ve bunun için gerekeni kazanmaya alışıktır. Çağdaş kapitalizm insan emeğinin üretkenliğini yoğunluğunu artırarak, işe her girdiği yerde, kapitalizm öncesi ekonomik emeğin yönlendirici eğiliminin inatçı karşı koymasıyla karşılaşmıştır.¹⁷⁷

Görüldüğü gibi kapitalizmin özünü Weber, insani değerlerdeki farklı yapılarla açıklamıştır. İnsana özgü olmayan kazanma ve biriktirme eğilimi karşısında Lonca sistemindeki Osmanlı esnafının kazanma hırsına duyduğu nefret ve büyümeye eğilimi olanları dışlaması arasındaki fark aslında işin özünü ortaya koymaktadır. Bu coğrafyada komşunu geçme ve farklılık yaratma arayışları her zaman toplumca olumsuz karşılanmış ve dışlanmıştı.

Farklı orijinli bazı değerler, değişik kültürel gruplar için ortak olabileceği gibi farklı da olabilir. Örneğin Konfüçyanizm tarafından telkin edilen çok çalışma, ihtimam ve tutumluluk gibi değerlerinden dolayı girişimcilik alanında başarılı olan Japonlar Protestan bir kültüre ait değildirler ve üstelik Konfüçyanizm girişimciliği cesaretlendiren bir felsefi anlayışa da sahip değildir. Japonların etnolojik olarak başarı odaklı bir kültüre sahip oldukları ve bu kültürel özelliklerden dolayı girişimcilerinin başarılı oldukları ileri sürülmektedir.

Girişimcilik ile ilgili olarak geliştirilen teorik görüşler veya pratiğe dönük yaklaşımlar hiçbir zaman kendi başlarına var olmamışlardır. Her zaman modernleşme, sanayileşme, az gelişmişlik, bağımlılık vb. gibi daha geniş çapta bir sorunsal tarafından belirlenmişlerdir ve bu sorunsalın olumlu taraflarını ve zaaflarını da içinde taşıdıklarını belirtmemiz gerekiyor.¹⁷⁸

2. Modernleşme Okulu ve Girişimcinin Yetiştirilmesi

1960'ların sonuna kadar Gelişme Sosyolojisi literatüründeki en belirleyici yaklaşım, "Modernleşme Okulu" olarak tanınan ve içlerinde McClelland, Lerner ve Hagen gibi ünlü isimlerin yer aldığı yaklaşımdır.¹⁷⁹

Bu yaklaşıma göre toplumlar geleneksel ve modern olarak iki kategoriye ayrılmıştır. Modernleşme ise geleneksel yapıdan modern yapıya doğru değişmeyi ifade etmektedir. Toplumun değişme yönü bu şekildedir.¹⁸⁰

Değişmenin esas eksenini daha çok değer sistemleri ve diğer bazı görüngül kategoriler yoluyla tanımlandığı zaman toplumsal değişimin motoru olan unsurlar en genel anlamda değer sistemi, kültürel yapı, davranış normları düzeylerinde aranmakta ve bu düzeydeki dönüşümlerin sonucunda modern toplumun bizce en belirleyici özelliği olan sanayileşme ve ekonomik büyüme gerçekleşmektedir. Neden sonuç ilişkisi bu şekilde kurulduktan sonra, az gelişmiş ülkelerde ekonomik gelişmenin gerçekleşebilmesinin ön şartları da bu ülkelerde McClelland ve Lerner'de olduğu gibi girişimcilik ruhunun ve başarı güdüsünün yaygınlaştırılmasına yönelik ortamların yaratılması olarak tanımlanmaktadır.¹⁸¹

¹⁷⁶ Max Weber, Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu

¹⁷⁷ Max Weber, Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu

¹⁷⁸ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

¹⁷⁹ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

¹⁸⁰ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

¹⁸¹ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

Modernleşme okuluna dahil olan sosyal bilimciler, küçük sanayileri modern girişimcilerin yetiştirilmesi, serpilip gelişebilmesi için en ideal yuva olarak görmüşlerdir.¹⁸²

Modernleşmeciler; Weber'den değer ve fikir sistemlerinin biçimlendirdiği toplumsal yapının rasyonel hali, Sombart'tan evrimci gelişme çizgisi ve bu çizgi içinde girişimin yeri ve önemi, ve Schumpeter'dan da kapitalist gelişmeye rasyonel olarak yönelen **yaratıcılık** kavramlarının ödünç alınması ile kendi kuramlarını **ideal birey-ideal toplum modelinin şemalaştırmasına dönüştürmüşlerdir**. Evrimsel gelişme çizgisi içerisinde a) hangi toplumun evrensel değerlere göre saptanmış nitel ölçütlere ne oranda uygun olduğu ve b) eldeki resmin olması gereken tabloya uymaması durumunda ne gibi iyileştirmeler önerileceği ve c) tablo uyumsuzluğunun nedenleri üzerinde durmaktadırlar.

Schumpeter'e göre kapitalist gelişmenin kalitatif faktörü dinamik özel müteşebbis ise, kantitatif faktörü hiç kuşkusuz müteşebbisin kapitalist evrim içinde gerçekleştireceği sermaye birikimi, ya da ekonominin, müteşebbisin tasarrufuna sunacağı kaynakların büyüklüğüdür.

Girişimciliğin ortaya çıkmasına neden olan temel güdülerin neler olabileceği önemli tartışma konularından birisidir. Klasik iktisat anlayışına göre bireysel çıkarların en üst seviyeye çıkarılması girişimciliği ateşleyen en önemli güdüdür. Yani ekonomik fayda ve kar elde etme isteği girişimciliğin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Klasik iktisat kuramının bu yaklaşımına karşılık, McClelland (1971) girişimciliğin gelişmesinin, ekonomik güdülerden ziyade, psikolojik bir değişken olan başarıya ihtiyacına bağlı olduğunu belirtmektedir.¹⁸³

Girişimciliğin ortaya çıkışında kişilik ve çevre faktörlerinden hangisinin daha belirleyici olduğu bir diğer tartışma alanıdır. Kişilik üzerinde duran yaklaşımlar girişimcinin sahip olduğu kişisel özellikleri ele almıştır. Girişimci kişilikle ilgili en çok araştırılan özellikler; başarıya ihtiyacı, risk almak ve denetim odağıdır (Naffziger, 1995:32). Girişimciliğin ortaya çıkışıyla ilgili çevreyi öne çıkaran yaklaşımlar ise girişimcilerin ortaya çıkışında pazar mekanizmaları ve devlet/hükümet politikalarının etkili olduğunu vurgulamıştır.¹⁸⁴

Bu bağlamda, girişimciliğin gelişmesi hükümetin elinde olan ve onun desteğiyle gelişen bir olgu olsa bile, girişimciliğin başlangıcının yavaş bir psikolojik olgu olduğu unutulmamalıdır (Papanek, 1971:319).¹⁸⁵

Orvis Collins ve David Moore; girişimcilik davranışlarının ilk çocukluk evrelerindeki deneyimlerin sonucu şekillendiğini belirtmektedir. Collins ve Moore'un ilk incelemeleri, Michigan'daki (1964) başarılı imalat işletmeleri kuran erkek girişimcilerin psikolojik açıdan değerlendirmesidir. İnceleme kapsamında ele alınan girişimcilerin öne çıkan en belirgin değerleri, yüksek düzeyde bir özerklik ihtiyacı, bağımsız olma isteği ve kendi kendine güven olarak belirlenmiştir. Bu bilim adamları girişimcilerin çocukluk evrelerinde ebeveynleriyle olan ilişkilerinden kaynaklanan otorite etrafında gelişen henüz çözülmemiş "Ödip" kompleksi nedeniyle harekete geçtiklerini belirtmektedirler. Girişimcilerin temel özelliklerini, otorite ile güç çatışması yaşaması, başkalarının emrinde çalıştığında verimli olmaması, emir veren konumunda olduğu zaman rahat olması, ortaklıktan rahatsız olması ve başarı veya başarısızlığı kabul etme kabiliyetini taşıması şeklinde sıralanmaktadır.

Gerschenkon; girişimsel çaba için uygun fırsatların yaratıldığı her yer ve koşulda girişimcinin de olacağını savunmuştur. Burma'da çocuk yetiştirme düzeni üzerine bir araştırma sonucunda Gerschenkon, bu sistemin Alman İsveç ve Avusturya ile yani girişimsel olarak gelişmiş addedilen ülkelerdeki çocuk yetiştirme tutumları ile tam bir eşdeğerlik olduğunu göstermiştir. Ona göre, çocuk

¹⁸² Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

¹⁸³ Nihat Erdoğan, Girişimci İşadamlarının Kariyer Gelişimi

¹⁸⁴ Nihat Erdoğan, Girişimci İşadamlarının Kariyer Gelişimi

¹⁸⁵ Nihat Erdoğan, Girişimci İşadamlarının Kariyer Gelişimi

yetiştirme ve IQ'daki normal versiyonlar her toplumda yeterince potansiyel girişimci yaratabilir. Önemli olan girişimsel çabalar için uygun fırsatlar olup olmadığıdır.

David McClelland; ekonomik gelişme ile Protestan iş ahlakı arasında bağ kurar. McClelland, sosyal psikolojik bakış açısıyla yaptığı çalışmalarında insanların genellikle üç motive edici faktörden dolayı harekete geçtiklerini ileri sürmektedir. Bunlar başarıma ihtiyacı, ilişki kurma geliştirme, başkalarını kontrol etme gücü olarak ifade edilmiştir. Bu faktörler arasında girişimcilik ile ilgisi en çok olan faktörün ise başarıma ihtiyacı olduğunu söylemektedir.

McClelland en basitleştirilmiş biçimi ile üst düzeyde başarı ihtiyacı olduğu tespit edilmiş okul çocuklarının işadamlığı mesleklerine yöneleceğine ilişkin bir varsayım geliştirir ve olası mekanizmaların, yüksek başarı ihtiyacı olan bireyi hangi şartlar altında girişimsel mesleklere yönlendirdiğini araştırır. Konuyla ilgili araştırmada tek pozitif ilişki ABD öğrencilerinde bulunmuştur. Diğer ülkelerde ise sonuçlar anlamsızdır. Kısacası girişimsel motivasyonla girişimsel mesleklere yönelme arasında ilişkiye dair hiçbir kanıt yoktur. McClelland'ın n-ach katsayısı, başarı ihtiyacı az gelişmiş ülkelerde daha fazla çıkmaktadır.

Alacaklıoğlu, David McClelland, tarafından 1950 yılında 39 ülkede yapılan araştırma sonuçlarından bilgi vermektedir. McClelland girişimcilik potansiyelinin, o ülkedeki başarı isteğiyle ölçülebileceğini belirtir. Ülkedeki başarı isteği kültürünün ölçülmesine yönelik parametreler belirleyen McClelland, başarı katsayısı ile ülkeleri karşılaştırmıştır. Bu sıralamada Türkiye 3,62 puanla en yüksek puanı almıştır. En düşük puan ise 0,43 ile Belçika'nın olmuştur.¹⁸⁶

Everett Hagen; Ekonomik büyümenin nasıl başladığını tanımlayan kapsamlı bir sosyal değişim teorisi geliştirmiştir. Hagen geleneklere uymayan yapıları dışlanma tehlikesine maruz kaldığını, bu grupların varlığını sağlamanın ise yenilik ve yaratıcılıkla mümkün olduğunu belirtir. Örneğin bir azınlık grubunun üyeleri toplumda ayrımcılığa maruz kalabilirler. Bunun bir sonucu olarak azınlık grubunun üyelerinin yeni şeyler geliştirmekten başka bir seçeneği kalmayabilir. İncelemelerinde sosyal yapılarda, çok sayıda girişimci yetiştiren azınlık grupları olduğu sonucuna varmıştır. Örneğin Fransa'da Protestanlar, Japonya'da Samuraylar, çeşitli ülkelerdeki Yahudiler, ve ABD'de Çinliler bilinen azınlık gruplarıdır. Azınlıkların ya da baskı altında olduklarını hisseden grupların kaybettikleri sosyal statünün karşılığını girişimsel başarıdaki kazanımlarıyla telafi etmektedirler. Yeniliğin kaynaklarından birinin de marjinalite olduğunu kabul etmiştir. Böylece toplumun çoğunluk grubu tarafından bloke edilmiş olan diğer muhtemel kanalların kaybını, yarattıkları yeni değer üretici kanallar ile telafi etmeye çalışmaktadırlar.

Hagen'e göre otoriteryen kişiliğin geleneksel (tarımsal) toplumlara, yarışmacı kişiliğin de çağdaş (sınai) toplumlara tekabül etmektedir.

T. COCHRAN; Cochran'a göre girişimciler sapan, anormal ve süper kişilikler değildirler. Toplumun model kişiliğinin temsilcileridirler. Girişimsel rol, kültürel şartlar, evrensel faktörler ve teknolojik büyüme gibi kültürel değişikliklerin sonucu olan bir davranıştır ve tarımsal-ticari topluluklardan endüstriyel toplumlara geçişte temel etken rollerden bir tanesidir. Latin amerikan girişimcilerinin performans yorumunu yaptığı çalışmasında Cochran, bu bireylerin, kendi kültürel değerlerinin bir ürünü olduğu sonucuna varır.

B. Hoselitz; ekonomik gelişmelerin içinde kültürel olarak marjinal grupların yeri ve önemini inceler. Ona göre marjinal birey sosyal ve kültürel başlangıç noktalarındaki konumundan dolayı değişme şartlarının uygun bir başlatıcısı konumundadır. Ayrıca Hoselitz, sosyal ortam hazır olmadan girişimcinin gelişemeyeceği görüşündedir.

¹⁸⁶ A. Süha Alacaklıoğlu, Cumhuriyetimizin 50 Yıllık Ekonomik Kalkınmasında Özel Teşebbüsün Yeri ve Rolü

G. Papanek: 1962 yılında Pakistan girişimcileri üzerine çalışma yapmıştır. Ona göre devlet eliyle girişimler desteklenmelidir. Kalkınmanın yolu buradan geçmektedir. Gelişmemiş ülkelerde spekülasyon olanakları fazladır, kısa vadeli ticari vurgun olanakları ve tarımsal alanlara yatırımların yüksek karlılığı söz konusudur. Bütün bu etkenler zaten az olan endüstriyel girişimciyi de cezbedmektedir.

E. Tuma: 1988 Mısır çalışmasında, Mısır'ın az gelişmiş bir ülke olmasını, en az ekonomik şartlar kadar gerçek bir diğer faktöre bağlar: IPI sendromu. indecision (kararsızlık), procrastination (erteleme) ve indifference (aldırmazlık). Bu sendromu, Mısır halkının içinde bulunduğu değer sistemini anlatmada kullanılan bir yöntem olarak kullanan Tuma, bunların Mısır'lılarca İnşallah, Burka (yarın) ve Ma'alesh boşver kafana takma sözcükleri ile simgelendiğini belirtir. Tuma'ya göre sendromun gelişmesine yardımcı olan etkenler öncelikle islami kurallar, aile yapısı, toprak imtiyazı, eğitim politikaları ve yönetim biçimidir. Gelişmenin olması için bu IPI sendromunun aşılmasını önermektedir.

Geert Hofstede: kültürün girişim ve girişimcilik üzerindeki etkilerini incelemiştir. Hofstede, kültürü bir toplumu tanımlayan paylaşılan değerler olarak tanımlamaktadır. Kültür aynı zamanda bir insan grubu ya da kategorisinin üyelerini bir diğerinden ayıran kolektif bir zihin programlamasıdır.

Hofstede kültürü değişik düzeyler halinde kategorize etmektedir.;

- Ulusal Düzey,
- Bölgesel, etnik, dini ya da dilsel düzey
- Jenerasyon düzeyi
- Cinsiyet düzeyi
- Sosyal sınıf düzeyi, bireylerin eğitim düzeylerine, işine ve uzmanlığına dayanan bir sınıflandırmadır.
- Bütün bu düzeylerin icra edildiği örgütsel ya da şirket düzeyi

Bu değişik düzeylerden kaynaklanan zihni programlar, toplumsal uyum için zorunlu değildir. Modern toplumlarda bu düzeyler kısmen çatışma halinde olurlar. Örneğin dini değerler, jenerasyon değerleriyle, cinsiyet değerleri örgütsel uygulamalarla çatışabilir.

Hofstede aynı zamanda içinde kültürün tanımlandığı beş boyutu da analiz etmektedir.

1. güç ilişkisi, bir ülkedeki bağımlılık ilişkilerini ifade eder.
2. bireyci/kollektivist eğilimler; bireyin ya da grubun çıkarlarının önemsizlik derecesini yansıtmaktadır.
3. erkeksi/kadınısı eğilimler; açık bir şekilde farklılaşan toplumdaki sosyal cinsiyet rollerini tanımlar
4. belirsizlikten kaçınma; bir kültürün üyelerinin belirsiz ve bilinmeyen durumlardan kaynaklanan korku hissini ifade eder.
5. uzun dönem yönelimi; bir ülkeyi ihtiyaçların kısa ve uzun dönem tatmini arasındaki değişikliğe göre tanımlamaktadır.

Hofstede ve çalışma arkadaşları söz konusu boyutları, bir ulusal kültürün ne olduğunu tanımlama aracı ve bir ülkedeki ekonomik büyüme ve girişimcilik düzeyinin temel belirleyicisi olarak kabul etmektedirler.

Per Davidsson ve Delmar; araştırmalarında bölgesel değişkenlerin ve kültürel belirleyicilerin girişimcilik üzerinde etkili olduğunu bulmuşlardır. Bu bulgularda değerlerin inançlardan daha önemli olduğunu vurgulanması ilginç olmuştur.

Yvon Gasse; girişimcilerin değer yönelimleri üzerinde çeşitli araştırmalar yapmıştır. İncelemelerinde girişimcilerin büyük işletme yöneticilerinden farklı fonksiyonları gerçekleştirdikleri ve genelde yönetim süreci ve işletmelerin yapısına yönelik anlayışlarında da onlardan farklı tutum ve inançlara sahip oldukları sonucuna varmıştır. Bu doğrultuda işletme ideolojisi noktasında iki farklı alanı tanımlamaktadır. Birincisi **rasyonel yönetsel alan** ve ikincisi ise **sezgisel girişimsel alandır**. Gasse, girişimcilerin gerçek başarısında sadece kişisel özelliklerinden kaynaklanan yönetsel becerileri değil aynı zamanda kültürel olarak tanımlanan bilişsel yönelimleri ve değerlerinin de önemli bir yere sahip olduklarını ileri sürmektedir. Girişimcilerin yaşam değerleri, kuracakları organizasyon tipinin seçimi yanında, gerçekleştirdikleri fonksiyon ya da faaliyet türlerini de etkilediğini ifade etmektedir. Kısacası girişimciler tarafından sergilenen davranışların temelini, sadece içinde buldukları gereksinimleri değil, aynı zamanda girişimcilerin inanç değer ve tutumlarının da oluşturduğunu belirtmektedir.

3. Staley ve Morse'un Eseri

Eserde üçüncü dünya ülkelerinde hızlı ekonomik büyüme, girişimcilik ve modernleşme kavramları kullanılmaktadır. Bu kavramlar çerçevesinde küçük sanayi işletmeleri ekonomik büyümeye ve modernleşmeye katkıları açısından ele alınarak öncelikle ikiye ayrılmaktadır. Bunlardan birincisi; "fabrika tipi üretim yapan" işletmeler, ikincisi de "fabrika olmayan" işletmelerdir.¹⁸⁷

Staley ve Morse, yaptıkları bu fonksiyonel ayrımın gelişme amaçlı olduğunu vurgulamakta ve sanayileşme sürecindeki ülkelerde hangi tip küçük sanayilerin gelişmeyi ve modernleşmeyi hızlandıracağı sorusundan yola çıktıklarını belirtmektedirler. Gelişmeyi planlamak zorunda olanların bu fonksiyonel ayrımı göz önünde tutmaları gerektiğini belirten yazarlar, geleneksel ekonomiden modern ekonomiye geçişte fabrika tipi üretim yapan ve 10-99 işçi çalıştıran küçük sanayi işletmelerine önemli görevler düşüğünü belirtmektedirler.¹⁸⁸

ABD, Batı Avrupa Ülkeleri ve Japonya gibi gelişmiş ülkelerde küçük sanayinin büyük sanayi ile olan etkileşiminde tamamlayıcı rolünün sürekli olarak altını çizen Staley ve Morse, fabrika tipi üretim yapan modern küçük sanayi işletmelerinin büyük sanayi işletmeleri ile kurmuş oldukları yan sanayi ve fason ilişkilerinin ekonominin dinamizmini ve büyüme kapasitesini artıracığını belirtmekte ve bunun gelişmekte olan ülkeler için bir model oluşturacağını iddia etmektedirler.¹⁸⁹

Fabrika tipi üretim yapmayan işletmelerin gelişme ve modernleşmeye katkıları son derece sınırlı olacaktır.¹⁹⁰

Staley ve Morse'un bu konudaki tercihi üçüncü dünya ülkelerindeki zanaat atölyelerinin ya fabrika tipi üretime geçmeleri ve böylece üretken birimler haline gelerek ekonomik gelişmeye katkıda bulunmaları ya da yok olmalarıdır.¹⁹¹

Modern küçük sanayi kavramı ile yazarların anlatmak istedikleri, küçük işletmelerin öncelikle çağdaş yöneticilik, pazarlama ve üretim tekniklerini kullanarak kelimenin tam anlamıyla çağdaş kapitalist işletmeler haline gelmeleridir.¹⁹²

¹⁸⁷ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

¹⁸⁸ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

¹⁸⁹ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

¹⁹⁰ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

¹⁹¹ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

Staley ve Morse, geleneksel sanayileri desteklemenin devlet için çok pahalı ve gereksiz bir politika olduğunu belirtmektedir. Bu eleştiriyi ise Gandi'nin özellikle Hindistan'da köy topluluklarını bir arada tutmak ve kentleşme hızını azaltmak amacıyla geliştirmiş olduğu koruma ve değişmeyi önleme boyutu ağır basan, teknolojik yenilenmeye karşı çıkararak motorlu tezgaha karşı daima el tezgahını savunan yaklaşıma yöneltmişlerdir. Üçüncü dünya ülkelerinde esas meselenin istihdam değil ekonomik büyüme olduğunu belirtmişlerdir.¹⁹³

Ancak gelişme kapasitesi olan küçük sanayiler desteklenmelidir. Bu yardımın biçimini belirleyen politikalar da değişimin ana faktörü olarak gördükleri insan unsurundan yola çıkarak üretilmektedir. Devletin görevi bu işletmelerin rasyonelleşmesini sağlamak amacıyla danışma merkezleri kurmak ve münhasıran girişimcileri eğitmek olarak tanımlanmaktadır.¹⁹⁴

Modern anlamda girişimcinin yetişmesi veya bu yeni değer sistemlerine sahip kimselerin ortaya çıkması ile gelişme ve büyüme sorunlarının çözüleceği inancı bu çalışmanın küçük sanayiler hakkında sunduğu ekonomik ve sosyal öneriler paketinin esas eksenini oluşturmaktadır.¹⁹⁵

4. Kenya Raporu: ILO ve Dünya Bankasının Yeni Yaklaşımı

1970'li yılların başında üçüncü dünya şehirlerindeki küçük üreticileri gelişme sosyolojisinin gündemine getiren en önemli olaylardan birisi ILO'nun Kenya'da yapmış olduğu araştırmanın sonuçlarının yayınlanması olmuştur. Kısaca "Kenya Raporu" olarak bilinen bu doküman hem akademik dünyada küçük imalat sanayii, küçük üreticilik, enformel faaliyetler, üçüncü dünya şehirlerinde yaşam stratejileri ve fakirlik konularında saha araştırmasına dönük ilginin uyanmasına sebep olmuş, hem de özünde yeni bir bürokratik yaklaşımın unsurlarını taşıdığı için hükümet yetkilileri ve planlamacılar ve diğer uluslar arası örgütlerdeki karar mercileri açısından yeni kalkınma stratejilerin geliştirilmesi için emsal teşkil etmiştir.¹⁹⁶

1972 yılında yayınlanan bu raporda Afrika şehirlerinde nüfusun üçte birinin geçimini Hart'ın enformel sektör olarak adlandırdığı, ekonomik faaliyetlerden sağladıkları belirtilmiştir. Raporda, sanılanın aksine bu faaliyetlerin aslında rekabet gücü yüksek ve dinamik oldukları ve gelişme potansiyeline sahip oldukları ortaya konmuştur. Böylece bu sektörlerin istihdam yaratıcı etkisi ortaya konularak desteklenmesi gerektiği ve formel sektörle bağlantılarının güçlendirilmesi gerektiği savunulmuştur.¹⁹⁷

Az gelişmiş ülkelerde değişen üretim yapısı kente göçü hızlandırmış, bu nüfus kamuda veya küçük sanayide iş bulabilmektedir. Sermaye yoğun endüstriler ise bu işgücünü istihdam etme potansiyeline sahip değildir. Önerilen ithal ikameci politikalar ise ILO tarafından aslında istenilen başarıya ulaşmadığı yönünde eleştirilmiştir. Bu işletmelerin üretim maliyetleri yüksek ve hammadde açısından dışa bağımlılıklarının devam etmekte oldukları ortaya konmuştur.¹⁹⁸

5. Dünya Bankası

1978 yılında yayınlanan bir Dünya Bankası raporunda şunlar yazmaktadır;

¹⁹² Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

¹⁹³ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

¹⁹⁴ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

¹⁹⁵ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

¹⁹⁶ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

¹⁹⁷ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

¹⁹⁸ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

“Dünya Bankasının gelişmekte olan ülkelerde küçük çaplı işletmeleri desteklemesinin temel mantığı şudur: küçük çaplı işletmeler istihdam yaratmakta ve şehirlerde yaşayan yoksulların gelirlerini artırmakta önemli bir rol oynarlar, ayrıca geçmiş yıllarda bu konuda ihmalin ve yanlış politikaların düzeltilmesi amacıyla küçük çaplı işletmelere aynen büyük firmalara olduğu gibi, eşit şans tanınması gerekmektedir.¹⁹⁹

Dünya Bankası küçük çaplı işletmelerin büyük sanayi kuruluşları ile yan sanayi ve fason ilişkileri kurmalarını ve ara mallar üretmelerini Japonya deneyimine referans vererek tavsiye etmektedir.²⁰⁰

6. Bağımlılık Okulu'nun Küçük Sanayi ve Enformel Faaliyetlere Yaklaşımı

Öncelikle ECLA (Economic Commission for Latin America isimli bu okulun üyeleri Furtado, Cardoso ve Dos Santos gibi sosyal bilimcilerdir) üyesi iktisatçılar tarafından geliştirilen ve daha sonra Andre Gunder Frank'ın Anglo-Sakson dünyasında yaygınlaştırdığı bu yaklaşımın temel meselesi, üçüncü dünya ülkelerinde ortaya çıkan uydu kapitalizmi ile gelişmiş merkez ülkeleri arasında yüzyıllar boyunca oluşan ve kemikleşmiş olan bağımlılık ilişkilerinin anlaşılmasıdır.²⁰¹

Üçüncü dünya ülkelerinde kapitalizmin merkez ülkelere bağımlı olarak gelişmesi, yerel anlamda ulusal çıkarları koruyan bir sanayi burjuvasının ve sanayi yapısının gelişmesini kösteklemiştir. Kurulan büyük işletmelerin tekeli yapıları ve merkez ülkelerde kurdukları eşitsiz değişim ilkesine göre belirlenen ekonomik ilişkiler nedeniyle bu sanayi kuruluşları Latin Amerika ülkelerindeki şehirlerde arzu edilen istihdam yaratıcı sanayi yapısını kuramamışlardır. Bu alanın dışında oluşan ve bunun yerine yaygınlaşan ve bazen de patlarcasına gelişen enformel faaliyetlerin egemenliğini koruduğu yeni bir ekonomik yaşam alanı ortaya çıkmıştır.²⁰²

Bu yeni yapısal düalizm içinde büyük fabrikalarda çalışan işçiler, en azından iş bulabildikleri için, bir anlamda imtiyazlı bir toplumsal tabaka oluşturmaktadırlar.²⁰³

7. Çeşitlenmiş Enformel Kesim: BSA (British Sociological Association) Grubunun İki Kesimli Model Arayışı

BSA grubuna göre üçüncü dünya ülkelerindeki enformel sektör bir anlamda formel sektörün daha karlı çalışmasını sağlamaya yönelik olarak şekillenmiştir. Enformel sektör ile formel sektör arasında bağımlılık ilişkileri mevcuttur. Küçük işletmeler girdilerini yüksek fiyatlardan büyük işletmelerden temin etmektedirler bu eşitsiz değişime geri bağlantılar denilmektedir. Ayrıca küçük üretici ürettiği malları aynı eşitsiz değişim ilkesiyle (fason-subcontracting) kapitalist kesime kaptırmaktadırlar ve bu şekilde gerçekleşen artı değer transferine de ileri bağlantılar denilmektedir.²⁰⁴

Chris Gerry, sorunun ancak global analizlerle ortaya konulabileceğini ve bu bakımdan küçük sanayilerin sahip oldukları dinamizmin kendi başına bir anlamı olmadığını gelişmenin önünün tıkanmış olmasının uluslar arası bağımlılık ilişkileri ile belirlendiğini vurguluyor.²⁰⁵

İleri ve geri bağlantılar yardımı ile kapitalist kesim tarafından sömürülen ve nicelik olarak büyümesine ve çoğalmasına rağmen üçüncü dünya ülkelerinde niteliksel bir değişimi

¹⁹⁹ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

²⁰⁰ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

²⁰¹ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

²⁰² Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

²⁰³ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

²⁰⁴ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

²⁰⁵ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

gerçekleştiremeyen küçük üretim kesimi Akşit'in Geert'den ödünç olarak kullandığı ve "evrimleşemeyen-karmaşıklık" olarak tanımladığı bir durağanlığı simgelemektedir.²⁰⁶

Lima'daki küçük üretimi inceleyen **Scott**, küçük üreticilerle büyük sanayi arasında bir anlamda Pazar paylaşımı olduğunu vurguladıktan sonra küçük üreticilerin sayısal artışını kendi aralarında rekabeti kızıştırdığını ve bu nedenle çok düşük kar marjları ile çalışmak zorunda kaldıklarını, bu nedenle içlerinden girişimci çıkma olanağının çok zayıf olduğunu belirtiyor.²⁰⁷

8. Çeşitlenmiş Kapitalizm: Ayata'nın Yaklaşımı

BSA grubunun zannettiği gibi, üçüncü dünya ülkelerinde sermaye birikiminin sadece büyük çaplı sermaye-yoğun sanayilere özgü bir olgu olmadığıdır. Ayata, sermaye birikimine gitmeyi önleyen engellerin ortaya çıkarılmasının yerine küçük işletmelerin hangi koşullarda birikime gidebildiğinin belirlenmesinin önemine işaret etmektedir. Çünkü, birinci yaklaşım araştırmacıyı yapısal sınırlamaların belirlenmesine, ikinci yaklaşım ise dönüşüm koşullarının incelenmesine götürmektedir.²⁰⁸

Ayata, küçük üretimin kendi içinde çok farklı özelliklere sahip olduğunu ve bunların tümünü, enformel sektör veya küçük üretim başlığı altında toplayarak bir yargıya varmanın sakıncalı olduğunu, küçük işletmelerin sayısal artışına vurgu yapmanın ise yanlış sonuçlara götürdüğünü aslında bir çok incelemede bu sayısal artışın katma değer konusunda yaşanmadığını ve üretimin büyük kısmının büyük işletmeler tarafından gerçekleştiğini belirterek, var olan literatüre eleştirel bir yaklaşım getirmektedir.²⁰⁹

Gerek modernleşmeci gerekse bağımlılık okulu yaklaşımları kalkınma ve girişimsel potansiyeli açıklarken farklılıkları veri olarak almaktadırlar. Oysa bu konuda sorgulanması gereken, farklı yapıların bir problem konusu olup olmadığıdır. Az gelişmiş bir kapitalist yapının, gelişmiş olandan yapısal olarak farklı olmasını bir zayıflık, bir kusur ya da düzeltilmesi gereken bir noksan olarak gören her iki yaklaşım da farklılığı ölçen ölçütlerini değil ülkeyi sorgularken Batı anolojili ideal tipler aracılığı ile hareket etmektedirler. Oysa temellerinde evrensel evrimci bir kategorilendirme varsayımı yatan her iki yaklaşımın da asıl problemi, kanımızca gelişme olgusunun göreceli yapısından kaynaklanmaktadır. Az gelişme gelişmeye göre tanımlanan bir yapıdır ve görecelilik, kavramın sınıandığı her sosyal yapıda kendisini göstermektedir. Ancak buradaki problem görecelilik tanımının evrimsel bir kategori içinde değerlendirilmesidir. Az gelişmiş ülkelerin şu andaki farklılıklarının neler olduğu, bu problemin nedenleri ve yapının hangi şartlar yerine getirilirse evrensel evrim zinciri içindeki yerine nasıl oturtulacağı soruları, gelişmiş ülke sosyal bilimcileri ve politikacıları için temel bir sorunsaldır ve yanıtlar hep kalkındırma, kalkınma kavramları üzerinde temellendirilmektedir. Girişimcilik ve girişimsel performansa ilişkin çalışmaların temelinde varolan ikili problemin ana konusu da budur. Az gelişmiş bir ülkede girişimsel performans ne ölçüde batı'ya benzerdir? Sorusu yerini "peki bu benzersizlik zaten her ülkenin kendi girişimcisinin tarihsel süreci boyunca da görülmemiş midir? Sorusuna bırakmaktadır. Dolayısıyla ardı ardına sorulan bu iki sorunun varsayımları olan "girişimcilik kalkınma için ön şarttır." Ve "her ülkenin girişimci yapısı benzer süreçlerden geçerek bugüne gelmiştir ve bu nedenle de evrenseldir." Yanıtları sıra farklılıkları açıklamaya geldiğinde "girişimcilik evrensel özellikleri olan bir yapıdır ve her az gelişmiş ülke de kalkınma süreci içinde bu yapının bazı özelliklerini taşımaktadır" paradoksuna dönüşmektedir. Her ülke kendi girişimsel yapısını kendi ekonomik tarihi ve sosyal yapılanması içerisinde oluşturmuştur ve bu anlamda da örneğin İngiltere'deki 19yy. girişimci

²⁰⁶ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

²⁰⁷ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

²⁰⁸ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

²⁰⁹ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

tipi ile Fransa'da aynı dönemdeki girişimci yapısının birbiri ile eşleştirmek ya da Rusya'da 19yy.'da var olan girişimsel aktiviteye benzeştirmek olanaklı değildir.²¹⁰

Ölçütleri ve ideal tipleri eleştirerek her iki yaklaşıma da karşı çıkan çeşitli açıklamalar arasında **Üretim Tarzları (moden of production)** yaklaşımı dikkate değerdir. Üretim tarzları yaklaşımı neo-marksist bir açıklama temelinde "artık dünya birbirinden bağımsız olamayacak bir yapılanma içinde olduğu, bu bağımlılığın sadece çevre ülkeler için değil aynı zamanda merkez ülkeler için de geçerli olduğu; dünya yapılanmasının bu zincirleme etkileşimi içerisinde sadece ikili bir merkez-çevre farklılaşmasının değil, yarı çevre, yarı sanayileşme vb. yapıların da var olduğu; bu zincirleme etkileşimi içerisinde dünya kapitalist dönüşümü ile kendi kapitalistleşme aşamasının bir evresinde tanışan az gelişmiş bir ülkenin de kendi tarihsel-kültürel birikimleri ile dünya bağımlılık zincirine katıldığı ve sosyal yapılarının tepkilerinin bu genel yapılanmaya bir tepki oluşturacak biçimde evrildiği, yeniden evrilen bu yapının genel dünya yapılanmasının çeşitli zorlanmaları ile karşılaşarak tekrar evrildiği; bu karşılıklı ilişki içinde az gelişmiş ülkelerin her birinin kendi tarihsel-kültürel birikimleri için özgün ancak bu ülkelerin ortak özellikleri nedeniyle de genelleştirilebilir yapılara sahip oldukları biçiminde önermeler geliştirmektedir.²¹¹

Endüstri kapitalizmine geçmek için ticaret kapitalizminin gelişip bir sanayici sınıfının yaratılması zorunludur. Ticaret kesimi endüstri kapitalizmine geçişin odak noktasını teşkil etmekle beraber, diğer sosyal tabakalardan da bir geçişin olması beklenebilir. Örnek olarak Papanek tarafından Pakistan'da yapılan bir araştırmaya göre Pakistan sanayicilerinin %50'si ticaretten geçmişlerdir.²¹²

Alexander tarafından Yunanistan'da yapılan başka bir araştırmaya göre ise tarım kesiminden sanayiye geçiş olmamıştır.

9. Yeni Bir İşletme Kurma Kararını Etkileyen Değerler

Ray ve Turpin (1987); yaptıkları bir araştırmada yeni bir işletme kurmada Japonlar'da göç hareketlerinden ziyade arkadaşlık yükümlülüğünün daha çok etkili olduğunu saptadıklarını ifade etmektedirler.

S. Scheinberg ve I. Macmillan; 1988'de 11 ülkede yaptıkları araştırmalarda girişimcileri yeni bir işletme kurmaya sevkeden 6 değer olduğunu saptamışlardır. Bu değerler şöyle sıralanmıştır;

- Kabul görme ihtiyacı
- Gelir elde etme aracı olarak görülmesi
- Kendini geliştirme aracı olarak görülmesi
- Bağımsız olma isteği
- Toplumu geliştirme isteği
- Bir çıkış yolu olarak görülmesi

Her bir ülkedeki girişimciler farklı değerler tarafından motive edildiği ifade edilmektedir. Bu araştırmalarında; ABD'de bağımsız olma ihtiyacı skorunun yüksek ve topluma katkı isteği skorunun ise düşük olduğu gözlenmiştir. Aynı değerler Avustralya için de söz konusudur. Bunların aksine İtalya'da ise topluma katkı skoru yüksek olarak saptanmıştır. Çin'de en yüksek skoru, toplum tarafından kabul görmeye ya da takdir edilme ile topluma katkı değerleri almıştır. Portekiz'de de Çin'dekine benzer sonuçlar saptanmıştır. Araştırmada ABD, İngiltere ve Avusturya'da işletme kurma nedeni olarak gelir elde etme isteği yüksek bir skora sahipken bu değer İskandinav Ülkelerinde motive edici bir faktör olarak görülmemiştir. Ayrıca paranın bayan girişimciler için yeni bir işletme kurmada pek etkili olmayan bir değer olduğu belirlenmiştir.

²¹⁰ Neşe Özgen, Ege bölgesinin Kalkınmasında İmalat Sanayinde Müteşebbis Tiplerinin Rolü

²¹¹ Neşe Özgen, Ege bölgesinin Kalkınmasında İmalat Sanayinde Müteşebbis Tiplerinin Rolü

²¹² Erdoğan Soral, Özel Kesimde Türk Müteşebbisleri

Scott Shane, Lars Kolvered, Paul Westhead; Çalışma 1986'da başlayıp 1989'da bitmiştir. 14 ülkede 2278 işletme kurucusu ve 1733 işletme kurucusu olmayan girişimciyi kapsamaktadır. Çalışmada yeni bir işletme kurmaya sevk eden 4 değer bulunmuştur.

- Bağımsız olma isteği
- Kabul edilme
- Öğrenme isteği
- Aile geleneğini sürdürme

Araştırmada ülkeler ve cinsiyetler arasında tercih farklılıkları olduğu görülmüş ancak, yeni bir işletmeyi kurmayı motive eden evrensel bir değerler seti olmadığı gözlenmiştir. Sadece sahip olduğu işte özgür olma değeri yönünde genel bir eğilim söz konusudur. Motivasyon nedenleri toplumdan topluma, ve hatta aynı toplum içindeki farklı gruplara ve cinsiyetlere göre değişmektedir.

10. Bağımlılık Okulu'nun Bağımlı Sanayileşme Açıklamaları

Üçüncü dünya ülkelerinde yapısal dönüşümlerin Marksist kavramlarla açıklanması ECLA üyesi (Economic Commission for Latin America) iktisatçıların Latin Amerika Ülkeleri çalışmaları ile gündeme gelmiş ve A. G. Frank tarafından "bağımlılık" kavramı çerçevesinde tartışılmıştır. Yaklaşımın temeli; istila ve kolonizasyon dönemlerinden itibaren Üçüncü Dünya Ülkelerinin, dünyanın daha gelişmiş bölgeleri ile olan tüm ilişkilerinin (sömürge-ticaret ve Pazar şartlarındaki ilişkiler) bu ülkelerin bağımlılıklarını oluşturduğu ve giderek pekiştirdiği savına dayanır. Dünya'da ortaya çıkan kastlaşma, daha gelişmiş ülkelerin merkez ve belirleyici, daha az gelişmiş bölgelerin çevre ve belirlenen konumunda olmaları sonucudur ve az gelişmenin, kendini yeniden doğuran şartları sonucu, yapısı totaliktir.

Sürekli olarak kendi içinde az gelişmeyi yeniden üretme, bağımlı sanayileşme ve çarpık kapitalizm grubun en önemli söylemlerini teşkil eder.

Bağımlılık okulu az gelişmiş ülkelerde birden fazla yapının varlığına dikkat çeker. Başta ülkenin bağımlılık ilişkilerini lehine kullanabilmiş, merkez ülkenin ürettiği teknolojinin yurtiçi satış temsilcisi, veya hammadde pazarlayıcısı konumunda olan ve genellikle tekelci yönleri ağır basan, yabancı sermaye ortaklı tekelci burjuvazi, yanı sıra geleneksel ekonomi sektörü, ve kent ekonomisi içinde yer alabilen, iç pazarı denetlemeye yönelik, küçük ölçekli bir yerli imalat sanayi burjuvazisi vardır. WEFA okuluna göre, bu ülkelerde bir yandan ancak dışardan ithal kapitalizmle varolabilirken, öte yandan ülkenin kendi iç dinamikleri ile oluşmuş yerli ulusal burjuvazisi üzerinde baskılayıcı ve geriletici rol oynamaktadır. Küçük imalat ve ticaret veya tarım kökenli bir yapıya sahip olan bu ulusal burjuvazinin ilerletici rolü olduğu varsayılır.

Farklı görüşlerin farklı ortamlarda geçerlilikleri olduğunu görüyoruz. Türkiye'de de bu görüşler ışığında bir takım grupların varlığı ve girişimcilerin yetiştikleri kültürel yapılar zihinde canlanmaktadır. Dışlanmış grupların, özellikle cumhuriyetin ilk yıllarında azınlıklar ve daha sonra yeşil sermaye diye nitelendirilen grupların girişimcilik alanında gelişimi gibi örnekler ileri sürülen görüşlerin Türkiye'deki örneklerini teşkil etmektedir.

Bölgeler olarak da bakıldığında Türkiye'de benzer iklim ve coğrafi koşullara sahip iken bazı bölgelerin girişimsel potansiyelinin daha fazla olduğu göze çarpmaktadır. Bu da o bölgelere özgü kültürel farklılıkların girişimsel potansiyele nasıl etki ettiğini göstermektedir.

Tarihçe ve bu konudaki görüşleri de inceledikten sonra Türkiye'de girişimci profilini belirlemeye yönelik çalışmalara göz atabiliriz.

BÖLÜM IV

ÇALIŞMA BULGULARI

1. Çalışma Yöntemi

Türk Girişimcilerinin sosyolojik profilinin belirlenmesi amacıyla yapılan bu çalışma neticesinde, çeşitli tarih ve kapsamlarda yapılmış bir çok araştırmaya ulaşılmıştır. Bunların tamamına yakını incelenmiş olmasına rağmen bir kısmına ulaşılammıştır. Ancak ulaşılammayan bu araştırmalar hakkındaki bilgiler kaynak olarak kullanıldıkları diğer çalışmalardan elde edilmiştir.

Çalışmamızda Türkiye'deki girişimcilerin sosyolojik profilini belirleme esas amaç olarak belirlenmiştir. Ancak burada yeni bir saha çalışması yapılması yerine daha önce yapılmış olan çalışmaların değerlendirmesi yapılmıştır. Böylece sadece belirli bir zaman ve bölge kesiti alınması yerine hem zaman hem de bölge hem de işletme ölçekleri açısından çok farklı araştırmaların bir arada görülmesi sağlanmıştır.

Bu bize farklı dönem ve içerikteki araştırmalarla Türk müteşebbisinin zaman içindeki gelişimini de verecektir. Bu araştırmaların farklılıkları nelerdir bunlara bakacak olursak;

1. 1. Ölçek Farklılıkları:

Bazı araştırmalar büyük veya orta ölçekli işletmeler üzerinde yapılmıştır. Bunun nedeni ise kapitalist gelişmeye ışık tutacak olan ölçeğin ancak bu boyutta ortaya konulabileceği varsayımından yola çıkılmasından kaynaklanmaktadır. Aslında bu düşünce az gelişmiş ülkelerin gelişmesinde ve kalkınmada, işletme ölçeklerinin hangisinin desteklenmesinin veya kalkınmanın esas olarak hangi boyutta işletmelerle gerçekleşeceği ile ilgili bir tartışmanın ürünüdür. Araştırma sonuçlarına bakılacak olursa; bu düşüncenin çok da yanlış olmadığı ortaya çıkacaktır. Çünkü işletme boyutları arasında geçişler aslında yok denecek kadar az görülmektedir. Bir çok bulgu bize genellikle büyük işletmelerin büyük olarak orta ölçeklilerin ise orta ölçekli olarak kurulduğunu göstermektedir. Ayrıca büyük işletmeler kendilerine bağlı bir büyük yan sanayiye de beraberlerinde oluşturdukları ve günümüzde çok önemli olan araştırma geliştirme faaliyetlerini de gerçekleştirmede daha şanslı olduklarını düşündüğümüzde büyük ve orta ölçekli işletmelerin lokomotif olarak kalkınmada başı çekeceklerini söylemeliyiz.

Diğer bir araştırma grubu ise küçük ölçekli işletmeler üzerinde durmaktadır. Az gelişmiş ülkelerde kalkınma kadar önemli bir konu ise istihdamdır. Bu ölçekteki işletmelerin istihdam yaratma boyutunun büyük olması küçük ölçekli işletmelerin önemini artırmaktadır. Günümüzde yapılan araştırmaların bir çoğu ise bu ölçekteki işletmelerin de sermaye birikimi yapabileceği ve ölçeklerini artırarak gelişebileceklerini ortaya koymaktadır. Geniş çaptaki kümeleşmeler yoluyla büyük bir endüstri olarak ülke ekonomisine katkıları tekil olarak dezavantajlarını kümeleşmeler yoluyla bertaraf ettiklerini de göstermiştir.

Günümüzde Güneydoğu Asya ülkelerinin kalkınmasından etkilenerek verilmiş bir unvan olarak Anadolu Kaplanları terimi kullanılmaktadır. İstanbul sanayisi karşısında her geçen gün biraz daha önemini artıran ve gelişen bu sanayi grubu hem kalkınmada hem de bölgesel gelişmeye katkılarında dolayı bir çok araştırmaya konu olmuştur. Bu sanayi grubu girişimcileri ise İstanbul bölgesindeki meslektaşlarına göre farklı değer yargılarına da sahip olmaları bakımından araştırmacıların dikkatini çekmektedir.

Girişimcilerin büyük çoğunluğu bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de erkeklerdir. Ancak son yıllarda özellikle Kanada ve ABD gibi gelişmiş ülkelerde ve bunun yanında tüm dünyada çalışma

hayatında olduğu gibi girişimcilikte de kadınların ağırlığı giderek artmaktadır. Bu açıdan kadının girişimcilik hayatındaki yerini araştıran bazı araştırmalara da bu çalışmamızda yer verilmiştir.

1. 2. Yöntem Farklılıkları:

Araştırma yöntemlerinde de farklılıklar gözlenmektedir. Girişimcilerin profillerini ortaya koyan bir çok araştırma anket yönteminde yoğunlaşmaktadır. Bu şekilde kısa sürede çok sayıda kişiye ulaşılarak daha geniş alandan bilgi toplanmaktadır. Ancak gelen bilgilerin güvenilirliği ve anket cevaplarıyla alınmak istenen bilgilerin ne kadar örtüşebildiği ise bu yöntemin zayıf yönünü oluşturmaktadır. Bu sakıncalarından dolayı bazı araştırmacılar ise yüzyüze görüşmeler yoluyla bilgi toplamayı daha uygun bulmaktadırlar. Bu şekilde belirli konular etrafında görüşmeler yapılmakta ancak soru cevap şeklinde yürütülmemekte ve girişimcinin durumuna göre görüşmelerde konu hakkında daha detaylı bilgi elde edilebilecek şekilde ayrıntıya inilebilmektedir. Bu şekilde yapılan görüşmelerin neticesinde araştırmacı topladığı bilgilerle çıkarımlar yapma yoluna gitmektedir.

Diğer bir araştırma yöntemi ise hayat hikayeciliğidir. Girişimcilerin basılmış hayat hikayeleri veya yüzyüze görüşmede elde edilen hikayelerinden genellemelere gidilerek girişimcilerin profilleri ve özellikleri ortaya konulmaya çalışılmaktadır.

2. Türkiye’de İlk Girişimcilik Araştırmaları

Türkiye’de girişimcilik özelliklerinin belirlenmesine yönelik en eski çalışma **Alec Alexander** tarafından **1960** yılında yapılmıştır. Araştırma İzmirli 63 sanayici üzerinde yapılmıştır. Alexander, Osmanlı İmparatorluğu sonrasında Türk ekonomisini incelemiş, sanayi ve ticaretin azınlık mesleği olmaktan devlet eliyle çıkarılması sürecini dikkate alarak 1950’li yılları izleyen endüstrileşme ve bu süreçte sanayicinin kapasitesi, önemi ve kökenleri üzerinde durmuştur.²¹³

Alexander’a göre;

Sanayicilerin baba mesleği %43.0 oranında ticaret, % 19.4 oranında tarım ve %17.3 oranında kalifiye işçi/ustabaşıdır. Baba mesleği sanayici olan gurup sadece % 8.3’tür. Ancak bu oranlar orta ve büyük mekanizasyon işletmelerinde, daha çok ota ölçekli zirai mekanizasyon işletmelerinde, görülmektedir. Alexander bu sonuçlardan modernleşmekte olan, yani büyük ölçekli ve yatırım malları gurubuna yönelik bir ikinci kuşak sanayinin gelişmekte olduğunu, bunun gelişmiş ülkelerdekine benzer bir yapılanmayı ileride gösterebileceği umudunu taşıdığını, ancak henüz endüstrinin gerek finans, gerek nitelikli iş gücü ve teknolojik yenilik açısından oldukça cılız olduğunu belirtmektedirler.

Arif Payaslıoğlu tarafından 1961 yılında Dünya Bankası desteği ile gerçekleştirilen diğer bir araştırmada o yıllarda 50 ve daha fazla çalışanı olan işletme sayısı 367’dir ve bunlar daha çok İstanbul (199) ve İzmir (90) çevresinde yoğunlaşmak üzere; Adana, Ankara, Bursa ve Eskişehir’de bulunmaktadır. Araştırma bunların yarısına (184) ulaşmayı hedeflemiştir. Ancak çalışma 138 işletme üzerinde gerçekleştirilmiştir.²¹⁴

Payaslıoğlu’nun araştırmasına göre;²¹⁵

- Girişimciler genellikle zengin ve geniş ölçüde ticaret alanında faaliyet gösteren ailelerden gelmişlerdir. Üçte biri (%30) yüksek öğrenim görmüş ve bunların %85’i kısa veya uzun sürelerle yabancı ülkelerde bulunmuşlardır. 138 girişimciden yalnızca bir tanesi kadındır.

²¹³ Neşe Özgen, Ege bölgesinin Kalkınmasında İmalat Sanayinde Müteşebbis Tiplerinin Rolü

²¹⁴ Dilek Eyüpoğlu, Anadolu Sanayinde Girişimci Özellikleri

²¹⁵ Dilek Eyüpoğlu, Anadolu Sanayinde Girişimci Özellikleri

- Girişimcilerin babalarının meslekleri; onların kişisel mesleki yönelimlerine etki eden önemli etmenlerden biri olmanın yanı sıra; girişim için gerekli olan sermayenin kaynaklarını ve girişimcilerin oluşturdukları sosyal grubun özelliklerini aydınlatmak bakımından da önem taşır. Girişimcilerin babalarının mesleklerine bakıldığında, yarısının tüccar (534) ve sanayici (%15) olduğu görülür. Bu verilere bakılarak Türkiye’de sanayiın önemli ölçüde ticaret sermayesi üzerine kurulduğu söylenebilir.
- Girişimcilerin doğum yerlerine bakıldığında, neredeyse üçte birinin (%28,9) İstanbul doğumlu olduğu görülmektedir. Girişimcilerin %15,9’u ise yurtdışında doğmuştur.

Bu veriler 1960’ların başında ülkemizdeki sanayiciler arasında Anadolu kökenlilerin bir varlık gösteremediklerine işaret etmektedir.

- Girişimcilerin önceki mesleklerine bakıldığında; önemli bir bölümünün daha önce ticaretle uğraştıkları (%37,7), babalarının yanında ticaret (%11,6) veya sanayi (%13) ile uğraştıkları sonucu ortaya çıkmaktadır.

Payaslıoğlu; yaptığı araştırmada büyük sermaye sahiplerinin henüz holdingleşme aşamasında olduğunu ve en büyük şirketlerin dahi yönetiminde kan bağı bulunduğunu belirlemiştir. İşletmelerin %59,7’si 1946-50 döneminde kurulmuştur.²¹⁶

Güvenç Alpander 1966 yılında; Ankara, İstanbul ve İzmir’de toplam **103 işadamı** (bankacı, tüccar, sigortacı, taşımacı, madenci vb.) ile yaptığı görüşmelerin analizini yorumlamıştır.

Alpander;

- Firmaların 2/3’ü 1951-60 arasında kurulduğunu,
- Girişimcilerin tipik olarak İstanbul doğumlu, 50 yaş civarında, kolej mezunu ve üniversite olarak da iş idaresi-işletme ve mühendisliği tercih etmiş, en az bir yabancı dil bilen (genellikle Fransızca) orta sınıf ailelerden gelme olduğunu,
- İş aleminin en büyük alıcı ve satıcısının devlet olduğunu, iş adamının geçmişinin üst düzey bürokratlığa ya da küçük ticarete dayandığını belirtir.
- Ona göre, Türk İşadamları arasında hiçbir kolektif, standart ya da kalıplaşmış davranış veya motivasyon genel kabulü olmadığını ve buna bağlı olarak Türk İşadamlarının toplumda belirlenmiş bir misyonu üstlenmediğini belirtir.²¹⁷

1973 yılında DONALD LA VERE BATES tarafından yapılan araştırma ise; 20 sanayici-yönetici üzerinde yapılan bir çalışmadır. Ona göre; Türk Sanayicisinin önündeki üç engeli aşması aday olduğu AET’ye ülkesini taşıyabilmesi için gerekli şarttır. Bu engeller; a) İslami yapı, b) Geleneksel Değerler, c) Ekonomik Kısıtlamalardır. Ekonomik kısıtlamalar; finans yetersizlikleri, teknik bilgi birikiminin yokluğu, uluslar arası pazarlarla ilişkilerin azlığı, girişimci sayısının kısıtlılığı ve en önemlisi de yönetici yoksunluğudur.²¹⁸

3. Büyük ve Orta Ölçekli İşletme Analizleri

3.1. Özel Kesimde Türk Müteşebbisleri

²¹⁶ Neşe Özgen, Ege bölgesinin Kalkınmasında İmalat Sanayinde Müteşebbis Tiplerinin Rolü

²¹⁷ Neşe Özgen, Ege bölgesinin Kalkınmasında İmalat Sanayinde Müteşebbis Tiplerinin Rolü

²¹⁸ Neşe Özgen, Ege bölgesinin Kalkınmasında İmalat Sanayinde Müteşebbis Tiplerinin Rolü

Erdoğan Soral 1974

Bu çalışmaların dışında araştırmamız neticesinde ulaştığımız en kapsamlı çalışma 1974 yılında Erdoğan Soral tarafından yapılanıdır. Soral iki yıl süren bu çalışmasında tarım, sanayi ve mali alanda faaliyet gösteren büyük işletmeleri araştırmıştır.

182 sanayi işletmesi (107 Marmara, 38 Ege, 18 Orta Anadolu, 9 Güneydoğu, 6 Karadeniz, 4 Doğu Anadolu bölgesinden), 21 tarım işletmesi, 21 banka ve sigorta işletmesi üzerine yapılmıştır. Sanayi işletmeleri 50 ve daha fazla işçi çalıştıran işletmelerde, tarımda 5000 hektar üzerindeki ve bankacılık alanında ise kriter belirlemeden 21 işletme üzerinde anket çalışması yapılmıştır.

Ayrıca Soral, DİE sayım bilgilerinden de yararlanmışır. Bu bakımdan bazı bölümlerde verilen sayı anket yapılan işletme sayısını aşmaktadır.

Kuruluş yıllarına göre işletmeler (Soral)

Kuruluş yılı	Tarım %	Sanayi%	Mali kesim%	Teş. Sayısı
---- 1900	80	20	---	120
1901-1910	---	----	----	---
1911-1920	92,31	7,69	---	26
1921-1930	16,22	64,86	18,70	37
1931-1940	4,84	91,93	3,23	62
1941-1950	0,65	96,75	2,60	154
1951-1960	10,75	87,96	1,29	465
1961-1969	12,72	86,57	0,71	283

Kuruluş yılı	
---- 1900	Bu dönemde araştırmaya göre 120 işletme kurulmuş ve bunların %80'i tarım işletmesidir. Bu dönemde tarımdan sanayi ve mali kesime geçiş olmamıştır. Tüccarlıktan sanayiye geçiş vardır.
1901-1910	Soral'a göre bu dönemde kurulan işletme yoktur.
1911-1920	26 işletme kurulmuştur. Bunların %92,31'i tarım işletmesidir. Tarım kesiminden sanayi ve mali kesime geçiş yoktur. Sanayicilerin önceki meslekleri tüccarlık ve memuriyettir.
1921-1930	37 teşebbüs kurulmuş. %62,16'sı sanayi kesimidir. Sanayicilerin önceki meslekleri; Mesleksiz, Tüccar, esnaf, memur, serbest meslek.
1931-1940	Devlet memuriyetinden müteşebbisliğe akın olduğu bir dönemdir. Bu da devletçiliğin özel kesimi kısıtladığı değil bilakis teşvik edici olduğu görülmektedir.
1941-1950	Savaş yılları ve varlık vergisi dönemidir. Bu dönemde de tüccarlık ve memuriyet müteşebbisliğe geçiş meslekleridir.
1951-1960	Ticari faaliyetler gelişmiştir. Ticaret, tarım ve diğer kesimlerde sermaye birikiminin yoğunlaştığı bir dönemdir. Bu dönemde tarım kesiminden sanayiye geçiş başlamıştır. Bunun nedeni de şehirleşme ile tarım ürünleri talebinin artması ve tarımsal altyapının gelişmesidir.

Teşebbüslerin kuruluş yıllarına göre müteşebbislerin önceki meslekleri

Kuruluş yılları	Tüccar %	San. %	Çift. %	Ser. Meslek %	Memur %	Esnaf %	Zan. kar %	Mes. siz %	Teş. Sayısı
---- 1900	19,17	---	---	---	10,83	---	---	70,00	120
1901-1910	---	---	---	---	---	---	---	---	---
1911-1920	3,85	---	---	---	3,85	---	---	92,30	26
1921-1930	27,03	---	---	2,70	10,81	27,03	---	32,43	37
1931-1940	3,23	1,61	---	---	74,19	---	1,61	19,36	62
1941-1950	35,71	---	---	4,55	31,17	6,49	---	22,08	154
1951-1960	18,92	4,30	5,16	6,45	18,93	---	1,51	44,73	465
1961-1969	22,97	0,35	4,24	13,08	26,15	4,59	---	28,62	283
Toplam (adet)	239	21	36	75	280	33	8	455	1.147

Yüzde (%)	20,8 3	1,83	3,14	6,54	24,4 1	2,88	0,7	39,6 7	100
-----------	-----------	------	------	------	-----------	------	-----	-----------	-----

Türkiye’de, Yunanistan ve Pakistan’ın aksine küçük endüstri ve zanaatkarlıktan büyük endüstriye geçiş yok denecek kadar azdır.

Girişimcilerin baba mesleği; tüccar %37,23, sanayici %14,12, çiftçi %19,44, serbest meslek %5,67, memur %10,29, esnaf %9,85, zanaatkar %3,4.

Soral’a göre; gelişmiş ülkelerin ulaştıkları aşamada geleneksel endüstriler gittikçe önemlerini yitirmektedir. Küçük sermayelerle kurulabilen ve kalıplaşmış bir teknolojiyi uygulayan bu tür teşebbüslerin ekonomik gelişmeye katkıları nisbi olarak azalmaktadır.

Sektör ve Alt Sektörler itibariyle Yaş Gruplarına Göre Girişimcilerin Dağılımı

Sektörler	Yaş Grupları						Girişimci Sayısı
	20-30 %	31-40 %	41-50 %	51-60 %	61 + %	Toplam %	
Gıda	--	53,85	23,84	22,31	--	100	130
Giyim	1,08	36,56	30,64	23,12	8,60	100	186
Kağıt	--	33,34	33,33	33,33	--	100	69
Kauçuk	--	--	100	--	--	100	24
Kimya	--	10,62	54,87	34,51	--	100	113
Metalden Dışı İmalat	--	0,70	53,15	34,26	11,89	100	143
Demir-çelik	--	23,94	58,45	6,34	11,27	100	142
Makine	6,80	10,68	22,32	21,36	38,83	100	103
Tarım	5,55	27,78	44,44	5,56	16,67	100	216
Mali Kesim	--	4,76	33,33	47,62	14,29	100	21
Girişimciler	21 %1, 83	280 %24,4 1	482 %42,0 2	236 %20,5 8	128 %11,1 6		1.147 %100

Yaşamlarının büyük kısımlarını geçirdikleri bölgeler itibariyle Girişimciler

Orta Kuzey Anadolu Bölgesi	: %10,55
Ege Bölgesi	: %17,70
Marmara Bölgesi	: %56,23
Karadeniz Bölgesi	: %8,02
Orta Doğu Anadolu Bölgesi	: --%
Orta Güney Anadolu Bölgesi	: %5,14
Akdeniz Bölgesi	: %2,09

Kuzeydoğu Anadolu Bölgesi : %0,09
Güneydoğu Anadolu Bölgesi : %0,16

Soral'a göre; Samsun çıkış noktası alınıp Türkiye Haritası üzerinde kuzeyden güneye indirilecek bir dikmenin sağına düşen ülke toprakları üzerinde yaşamının büyük kısmını sürdürmüş ya da sürdürmekte olan müteşebbislerimizin toplam müteşebbislere oranı sadece %7 dolaylarındadır. Türkiye'nin yarısı kapitalist sürecin dışındadır.

İşletmelerin hukuki statüsü; %19,88 Şahıs İşletmesi, %7,32 Adi Ortaklık, %38,45 Anonim Şirket, %6,71 Kollektif Şirket, %24,15 Limited şirket, %0,96 Kooperatif.

Sermayenin Kaynağı; %68,18 Öz kaynak.

Sermayenin sağlanış şekli; %4,01 Mülk satarak, %55,27 Aileden, %8,54 Miras.

Soral'a göre; Türk Müteşebbisleri dar aile çevresinin dışına henüz çıkamamışlardır. Müteşebbislerimizin çoğunun başlangıç sermayesini aile fonlarından sağladıkları giderek ticari faaliyetlerle geliştirdikleri sermayelerinin endüstri kesimine aktardıkları anlaşılmaktadır.

İşletmelerdeki departmanlar; %87 Üretim, %74 Pazarlama, %74 İdare, %78 Mali Kesim, %33 Araştırma bölümleri.

Girişimcilerin öğrenim durumu; %1,92 Tahsilsiz, %4,01 İlk okul, %3,05 Orta Okul, %34,79 Lise, %56,23 Üniversite.

Öğrenim Derecesi	Araştırma Bölümüne Sahip Girişimciler
Tahsilsiz	---
İlk	---
Orta	0,90
Lise	13
Üniv. Yük. Okul	86,10

Girişimcilerin %27,28'i temel eğitimlerinin dışında bir mesleki eğitimden geçmişlerdir. Bunların %54,78'i Türkiye'de, %5,41'i ABD'de, %6,05'i Fransa, %3,18'i İngiltere ve %12,1'i Almanya'da eğitim almışlardır.

Girişimcilik Fikrinin Doğuşuna etken olan Faktörler;

Cevapsız	%1,74
Tahsil	%11,51
Eğitim ve Tecrübe	%9,68
Seyahat	%4,88
Diğer İş Adamları ile İlişkiler	%10,55
Yakın Akrabaların Etkisi	%31,57
Tesadüfler	%6,8
Şahsi Menfaat, İnsiyatif, Yapıcılık	%20,92
Diğer	%2,35

Soral'a göre girişimcilik; temel öğrenim kademelerinde başarı gösteremeyen varlıklı aile çocuklarının ilgi duydukları bir meslek olarak görünmektedir.

Türk özel teşebbüsünde görülen bir özellik; temel öğrenimin müteşebbislik fikrinin doğuşunda önemli bir etken olarak görünmesidir. Devlet memuriyetinin müteşebbis yetiştirmekte önemli bir kaynak olması ile bu bulgu arasında bir ilişki kurulabilir.

Müteşebbislere, başarılı bir müteşebbis olmak için gerekli faktörleri önem sırasına göre sıralamaları istenmiştir. Cevaplarda tecrübe birinci sırada ve daha sonra sırasıyla tahsil eğitim ve seyahat etmek gibi faktörler sıralanmıştır. Soral bu durumu, yani tecrübenin birinci sırada gelmesini Türk müteşebbislerinin statik müteşebbis tipinin psikik eğilimlerini taşıdıkları şeklinde yorumlamaktadır. Bu durumu müteşebbislerin Schumpeter'in dinamik müteşebbis tipine göre oldukça uzak olduğunu vurgulamaktadır.

Ürün Çeşitlendirmesi

ABD'de Federal Trade Commission'un yaptığı bir araştırma, teşebbüslerin %28'inin 1954'te yatırımlarının büyük kısmını yeni malların üretilmesine yaptıkları, 1956'da bu oranın %33'lere çıktığını göstermektedir. Yeni malları piyasaya sürüp yeni ihtiyaçlar yaratmak, giderek piyasaların genişlemesini sağlamak, kapitalist üretim şeklinin önemli karakteristiklerinden birini teşkil eder.²¹⁹

Müteşebbislerimizin %71,4'ünün üretmekte oldukları mallar kendileri iş hayatına atılmadan Türkiye'de üretilmektedir. Sadece müteşebbislerimizin %18,67'sinin üretmekte oldukları malların daha önce Türkiye'de üretilmeyen mallar oldukları anlaşılmaktadır.

Soral, Türkiye'de temel endüstrilerin kurulmadan gerçek anlamda bir kalkınmadan söz edilemeyeceğini, sanayileşmenin üretim malları ve ara malları üreten temel endüstrilerin kurulması ile mümkün olacağını belirtmektedir.

Yeni Yatırım Eğilimleri

Bulunduğu sektör içinde yeni yatırımlar yapıp yeni bir iş kurmayı düşünen müteşebbislerimizin oranı %42,11'dir. Yeni bir iş kurmayı düşünmeyenlerin %92,47'sinin verdiği cevap ise işlerini tatminkar buldukları olmuştur.

Soral bu durumu kalkınma için bir sorun olarak görmektedir.

Farklı bir sektörde yatırımlara gidip yeni bir iş kurmayı düşünen müteşebbislerin oranı ise %18,83'tür. Farklı sektör olarak seçilen alanlarda ise ticaret ve hizmetler kesimi önceliklidir.

Mülakat yapılan sanayicilerin bir kısmı ticaretten sanayiye geçmenin büyük bir yanığı olduğunu düşünmektedirler.

Soral'a göre Türkiye henüz ticaret kapitalizmini yaşamaktadır. Bu evrimsel süreçte bir sonraki adım endüstri kapitalizmidir.

Soral'a göre Türkiye'de ticaret bankacılığı gelişmiştir. Ancak sanayi bankacılığında gelişme görülmemiştir. Temel endüstrisini kurmak zorunda olan Türkiye'nin sermaye yoğun bu alanlarda yatırım yapması ise bu faiz koşullarında mümkün görünmemektedir.

²¹⁹ Erdoğan Soral, Özel Kesimde Türk Müteşebbisleri

Kalifiye Personel Durumu

Müteşebbislerin %63,47'si aradıkları kalifiye işçi ve teknik personel, aynı şekilde %47'si de yönetici bulamadıklarını belirtmişlerdir.

Müteşebbislerin Çocukları

Müteşebbislerin çoğunluğu çocuk sahibidir ve %62,5'i çocuklarının işlerini devam ettirmesini, %31,9'u ise bir meslek sahibi olmalarını istemektedir. Çocuklarının devlet memuru ve politikacı olmasını isteyen çıkmamıştır.

Teşebbüs İçindeki Durumlarına Göre Müteşebbisler

Günümüzün teşebbüsü bir ya da birkaç kişinin mal sahibinde bulunduğu işletmeler olmaktan çıkmıştır. Mal sahipliği ve yöneticiliğin aynı kişinin elinde yoğunlaştığı teşebbüslere, günümüzde daha çok az gelişmiş ülkelerde rastlanmaktadır ve bu işletmelerin çoğu kapalı aile çevresinin dışına taşamadıklarından bunlara aile işletmeleri dendiği görülür.²²⁰

Aile işletmelerinin sakıncaları

- **Akraba ve dostların kayrılması**
- **Otoritenin tek merkezde toplanması**
- **Babaerkillik:** İşveren-işçi ilişkilerinde görülen bu durum, müteşebbisin işçilerine bir babanın çocuklarına bakışı şeklinde tezahür eder.
- **Tutuculuk:** gerekli değişimlerin yapılamaması.

Gelişmiş kapitalist ülkelerde bugün, Schumpeter'in bireyci müteşebbisi yerini kurumsallaşmış müteşebbise bırakmıştır. Günümüzün yeni buluşları gerçekleştiren müteşebbis tesadüflerin ortaya çıkardığı bir yıldız değildir. Teşebbüs içinde sürdürülen sürekli bilimsel araştırmalar tesadüflerin yerini almış ve yenilik teşebbüs içinde kurumsallaşmıştır.²²¹

Mal sahibi müteşebbis için teşebbüste istikrarlı ve sıhhatli bir büyüme temel hedeftir. Kapitalistik eylemlerinde kısa dönem kar motifi egemendir. Kararlarında risk unsuru büyük ağırlık taşır. Çekingen ve tutucudur.

Teşebbüsteki durumlarına göre Müteşebbisler

Teşebbüsün içindeki durumları	Müteşebbislerin Dağılımları (%)
Kurucu	7,06
Sermayedar	1,04
İdareci	20,70
Kurucu-Sermayedar	0,17
Kurucu-İdareci	1,16
Sermayedar-İdareci	20,79

²²⁰ Erdoğan Soral, Özel Kesimde Türk Müteşebbisleri

²²¹ Erdoğan Soral, Özel Kesimde Türk Müteşebbisleri

Kurucu-Sermayedar-İdareci	49,08
---------------------------	-------

Soral'a göre; bu olgu Türk özel teşebbüsünün büyük bir geçmişe sahip olmadığını gösterir. Özel teşebbüsümüzde kuşaktan kuşağa büyük ölçüde bir geçiş gerçekleşmemiştir. Yerleşmiş köklü geleneklerin bulunduğu söylenemez.

İş Adamlarının Fonksiyonları

İş adamlarımız sayılan fonksiyonlardan sadece ilk dördünü önemli bulmuşlardır.

- İş alanlarında imkanları ve fırsatları tespit etmek (mal sahibi %13, yönetici %24) İş adamlarımızın birinci olarak seçtiği fonksiyondur.
- Teşebbüste iş akımını planlamak (mal sahibi %13, yönetici %24)

Söz konusu fonksiyon ikinci derecede önemli görülmüştür. Yönetici müteşebbislerimiz her ne kadar en üst düzeyde karar verme yetkisine sahip olduklarını söyleseler bile bu yetkiyi teşebbüs içi sorunların çözümünde kullandıkları anlaşılmaktadır. Bu müteşebbislerin teşebbüsün büyümesiyle ilgili kararların alınmasında aynı etkinliğe sahip olmadıkları anlaşılmaktadır. Bu olgu yönetici müteşebbislerimizin kendilerini bir ölçüde memur statüsü içinde gördükleri şeklinde yorumlanabilir.

- İş bölümünü sağlamak (mal sahibi %13, yönetici %24)

Aslında günümüzde bu iş müteşebbislik fonksiyonu olarak algılanması şaşırtıcıdır. Çünkü iş bölümünü müteşebbis değil üretim araçları belirlemektedir.²²²

- Teşebbüsü yönetmek (mal sahibi %13, yönetici %24)

Dördüncü derecede önemli görülmüştür.

- Teşebbüste organizasyonu sağlamak
- Teknolojiyi seçmek
- Üretim ve fiyat politikasını saptamak

Müteşebbislere Göre Sorunlar

Müteşebbislere sorunlarının neler olduğu sorulmuş ve müteşebbislerin verdiği cevaplar ve müteşebbislerin yüzdeleri aşağıda verilmiştir.

- Aşırı rekabetin azaltılması (%32)
Rekabetin fazla olmasının büyüme konusunda engel olduğunu düşünmekte ve bunların büyük kısmı yönetici konumundakilerdir.²²³
- İthal edilen rakip mallara yüksek gümrük vergisi uygulanması (%27) Bu durum o yıllarda uygulanan ithal ikameci sanayi politikası ile ilgilidir.
- İthal edilen teçhizat ve hammaddeye düşük vergi uygulanmalıdır. (%65)
- İşçi sendikalarının kontrol altına alınması (%40)
- Vergi yükünün azaltılması(%39)
- İhracat için sübvansiyon verilmesi (%48)

²²² Erdoğan Soral, Özel Kesimde Türk Müteşebbisleri

²²³ Erdoğan Soral, Özel Kesimde Türk Müteşebbisleri

- Kanunların ayrıcalık tanınmadan kullanılması (%67)
- İş hayatını ilgilendiren mevzuatın ciddi etüdlere dayandırılarak hazırlanması (%70) ve Mevzuat çıkarılmadan iş hayatının fikrinin alınması (%80)

Rakiplere Yönelik Yöntemleri

- Teşebbüs faaliyeti bakımından önde olmak (%51)
- Rakiplerini görmezlikten gelmek (%4)
- Rakip işletmelere sahip olmak (%0) bu görüş ilgi görmemiştir.
- Fiyat rekabeti ile saf dışı etmek (%16)
- Kalitede üstünlük sağlayarak mücadele etmek (%81)
- Maliyetleri düşürerek rakipleri saf dışı etmek (%46)

İhracat Verileri

Müteşebbislerin %1,13'ü soruya cevap vermemiştir. %85,18'i ihracat yapmıyor, %13,69'u ihracatta bulunuyor.

Soral'a göre; müteşebbislerin çoğu dış pazarlara mal satamıyor. Bunun nedeni dış pazarların istediği fiyatta mal üretemeyişleridir. Teknolojik açıdan ve üretim kapasiteleri bakımından kaliteli ve ucuz mal üretecek düzeye ulaşmış bazı alt sektörlerdeki teşebbüslerimizin bile kullandıkları inputlara ödedikleri fiyatla dünya pazarlarına girebilmeleri olanak dışıdır. İhracat yapan müteşebbislerimizden bir kısmı yaptıkları ihracatı göstermelik olarak nitelendirmişlerdir. Söz konusu ihracatı, devlete verdikleri taahhüdü yerine getirmek için yaptıklarını ve her defasında zarar ettiklerini belirten bazı müteşebbislerimiz ekonomimizdeki maliyet yapısı ile temel kesimlerde çalışan özel teşebbüsümüz için ihracatta bulunmak imkanının çok sınırlı olduğunu ifade ettiler.

Soral'a göre; Türk özel teşebbüsü, cumhuriyet döneminde gördüğü aşırı himaye ile sunni teneffütle yaşatılmaya çalışılan prematüre bir çocuk durumundadır. Ekonomik kalkınmayı sağlayacak ne sermayeye ve daha önemlisi ne de teknik bilgiye sahiptir.

Yaş Grupları ve Eğitim Durumlarına Göre Müteşebbisler

Yaş Grupları	EĞİTİM DURUMU						Müt. Sayısı
	Tahsiliz %	İlk %	Orta %	Lise %	Üniversite %	Toplam %	
20-30	---	---	---	33,33	66,67	100	21
31-40	---	4,29	---	28,57	67,14	100	280
41-50	2,49	4,98	4,77	30,91	56,85	100	482
51-60	---	---	4,66	40,25	55,09	100	236
61 +	7,82	7,82	0,76	53,13	30,47	100	128
Müt. Sayısı ve %	22 %1,92	46 %4,01	35 %3,05	399 %34,79	645 %56,23		1147 %100

Müteşebbisleri Motive Eden Faktörler

Müteşebbislere kendilerine sunulan unsurlardan hangisinin motive ettiği sorulmuş ve bunlardan üçünü sıralamaları istenmiştir.

- Kazanç arzusu, Kar saiki

Müteşebbislerimizin %64'si kar saikini birinci faktör olarak seçmişlerdir.

Yaş gruplarına göre dağılım

20-30	100
31-40	74,64
41-50	60,37
51-60	60,59
61+	57,81

yaş ilerledikçe kar saikinin önemini yitirdiği görülmektedir.

- Başarıya ulaşmak duygusu

Müteşebbislerimiz %35,92'si ikinci derecede önemli bulmuşlardır.

Yaş gruplarına göre dağılım

20-30	42,86
31-40	48,93
41-50	31,12
51-60	37,29
61+	21,88

başarı isteğinde de yaş ilerledikçe azalma görülmektedir.

- Yardım severlik ve topluma sosyal hizmetler yapmanın verdiği hazzı hissetmek

Müteşebbislerimizin %32,27'si üçüncü derecede önemli görmüşlerdir.

Müteşebbislik Fonksiyonları Hakkındaki Görüşleri

Önem sırasına göre müteşebbislik fonksiyonları

1. İş Alanlarında İmkanları ve Fırsatları Tespit Etmek ve Tanımlamak

Yaş gruplarına göre dağılım

20-30	4,28
31-40	16,82
41-50	44,55
51-60	21,09
61+	13,27

2. Teşebbüste İş Akımını Sağlamak

İkinci derecede önemli görülmüştür. Bu fonksiyon için oy kullanan müteşebbislerin %62'si 50 yaşın altındadır.

3. İş Bölümünü Sağlamak

Daha önce de belirtildiği gibi günümüzde önemini yitirmiştir ve müteşebbislerimizce seçilmesi enteresandır. Bu fonksiyona oy kullanma eğilimi de yaş ilerledikçe artmaktadır.

Soral'a göre; teşebbüsün başına geçmiş ve çoğu mühendislik öğrenimi görmüş genç müteşebbislerimizin, ekonomik kavramlara pek yabancı oldukları ve iş hayatına mühendislik gözlüklerinin arkasından baktıkları görülmüştür.

4. Teşebbüsü Yönetmek

Yatırım Tercihleri

Yaş Grupları	YATIRIM TERCİHLERİ							Müt. Sayısı
	0 %	1 %	2 %	3 %	4 %	5 %	To p. %	
20-30	28,57	61,90	9,53	---	---	---	100	21
31-40	18,93	28,57	35,71	13,22	---	2,57	100	280
41-50	8,71	35,06	36,31	12,45	7,47	---	100	482
51-60	3,81	33,05	51,28	1,27	10,17	0,42	100	236
61 +	28,13	47,65	19,53	---	4,69	---	100	128
Müt. Sayısı ve %	146 %12,73	401 %34,96	423 %36,88	100 %8,729	66 %5,75	11 %0,96		1147 %100

0: Cevapsız

1: Büyük Yatırım, Uzun Olgunlaşma Dönemi, Uzun Ömürlü Kazanç

2: Küçük Yatırım, Kısa Olgunlaşma Dönemi, Yüksek Ciro

3: Kar Haddi Küçük, Ciro Oranı Yüksek İş

4: Kar Haddi Büyük, Ciro Oranı Düşük İş

5: Diğer

Elli yaşın üzerindeki müteşebbislerin %51,28'i kısa olgunlaşma dönemini gerektiren küçük yatırımları tercih etmektedirler.

50 yaşın altındaki müteşebbislerimiz uzun olgunluk dönemi gerektiren büyük yatırımları ve buna karşılık uzun ömürlü kazançları tercih etmiş olmaları Türk özel teşebbüsünün geleceği için umut vericidir. Bugün için sadece özlemini belirtmiş olsa bile müteşebbislerimizde böyle bir görüşün benimsenmiş olması Türk özel teşebbüsünde dar görüşlü merkezîyetçi tipinin yerini ileriye dönük müteşebbislere bırakmakta olduğu şeklinde yorumlanabilir. Büyük yatırım ve uzun dönemli kazanç fikrinin lise mezunu müteşebbislerde üniversite mezunlarına göre fazla olması ise son derece ilginçtir.

Müteşebbislerimizin %39,58'i refah dönemlerinde işlerini genişletmek eğilimindedir.

Müteşebbislerin Başarı Göstergeleri

Müteşebbislerden bir müteşebbisin başarısını ortaya koyan göstergelerden dördünü seçmeleri istenmiştir. Sonuçlar;

1. Müessesede sağlanan gelişme

Müteşebbislerin %83'ü bu göstereyi birinci derecede önemli görmüşlerdir.

2. İşin devamlılığını güven altına almak

3. Ürün kalitesinde sağlanan iyileşmeler
4. Büyük kazançlar

Sonuç

- Türk özel teşebbüsünün uzun bir geçmişi yoktur.
- Türk müteşebbisinin kaynağı devlet memuriyeti, ticaret, serbest meslekler ve tarım kesimi teşkil etmektedir. Bunların içinde devlet memuriyeti ve serbest meslek grubu ilginçtir. Bu konu, diğer ülkelerde pek rastlanan bir durum değildir. Tarım kesiminden geçiş ise tüm dünyada olduğu gibi son derece istisnadır.
- Teknolojiyi geliştirmek ya da gelişmiş ülkelerden alınan ileri teknolojiyi teşebbüsün bünyesine adapte etmek gibi bir çabanın bugün için Türk özel teşebbüsünde var olduğu söylenemez.
- Müteşebbislerimizin büyük kısmı ailelerinin etkisi ile iş hayatına atılmışlardır.
- Türk özel teşebbüsünde mal çeşitlendirmesi pek azdır. Müteşebbislerimizin çok büyük kısmının ürettiği mallar, Türkiye’de daha önce üretilen mallardır.
- Büyük yatırımlarda bulunup uzun ömürlü kazanç getirecek işlerden ziyade küçük yatırımlarla kurulabilen ciro oranı yüksek işleri tercih etmektedir.
- Politik koşullardan doğan belirsizlikten büyük ölçüde tedirgindir. Yatırım tercihlerinde diğer faktörlerin yanı sıra bu faktörün önemli bir rol oynadığı söylenebilir.
- Müteşebbislerimizin yaklaşık dörtte birinde plan ve program fikri doğmuştur. Alacakları kararların sonuçlarını önceden kestirip doğması muhtemel durumları değerlendirebildikleri giderek birer öngörü adamı oldukları söylenebilir. Fakat müteşebbislerimizin büyük çoğunda modern işletmeciliğin gerektirdiği organizasyon fikri yoktur. Örneğin, üretim planlaması, pazarlama, satış politikası teknik kararlar ve yeni piyasaların bulunması gibi konular müteşebbislerimiz için öncelik taşıyan konular değildir.
- Müteşebbislerimizin büyük çoğunluğu ihracat yapmıyor bunun nedeni ise; hammadde ve yarı mamul bulma zorluğu, genel fiyat istikrarsızlıkları sabit maliyetlerin yüksekliği, düşük işçi verimliliği ve pazarlama alt yapısının olmaması olarak ifade edilmiştir.
- Özel teşebbüsün en önemli sorunu ara malı bulmakta karşılaşılan güçlüklerdir. Müteşebbislerimiz Türkiye’de aramalı üretecek temel endüstrilerin kurulması gerektiğine inanmaktadırlar.
- Teoride tanımlanan ve mal sahipliği pisikozundan arınmış, atılgan kararlar vermek durumunda pek az yönetici müteşebbisle karşılaşmıştır.
- 50 yaşın altındaki müteşebbislerin daha az merkezîyetçi eğilimler taşıdıkları görülmüştür. Bugün için bir istek düzeyinde kalmış olsa bile bazı sorulara verilen cevaplardan dışa açık, ekip çalışmasına yatkın olan insanlar oldukları anlaşılmaktadır. Yaşlı müteşebbislerimizin daha tutucu daha merkezîyetçi buna karşılık modern işletmeciliğin gerektirdiği organizasyon fikrine daha yatkın kimseler oldukları görülmüştür.
- Lise düzeyinde öğrenim görüp iş hayatına atılan müteşebbislerimizin daha atak ve kar motifinin çok daha fazla etkisi altında kalmış kimseler oldukları buna karşılık yüksek öğrenim görmüş olanların daha temkinli ve daha çok plan program adamı oldukları görülmüştür.

3. 2. Ege Bölgesinin Kalkınmasında İmalat Sanayinde Müteşebbis Tiplerinin Rolü

H. Neşe ÖZGEN 1992

Özgen; EBSO'ya kayıtlı İzmir, Manisa, Aydın ve Muğla illerinde kurulmuş bulunan ve en az on yıllık bir geçmişe sahip, orta ve büyük ölçekli olması, kamuya ait olmayan, bölgeye ait sermaye ile kurulmuş 50 ve üzeri işçi çalıştıran 130 firma üzerinde araştırma yapmıştır.

Özgen'in bulguları;

- Bölge imalat sanayinde öncelikle orta ölçekli firmaların, büyük ölçekli firmalara oranla daha çok olduğu görülmekte. Büyük ölçekli firmaların daha çok sermaye yoğun teknolojilere yöneldiği, orta ölçekli firmaların ise daha çok emek yoğun teknolojilerden oluştuğunu tüketim ve aramalı 1. grup sektörlerde yerleştiğini görmekteyiz.
- Bölgede orta ve büyük ölçekli işletme sahipleri daha çok 35-44 yaş grubunda ve kent doğumlu, daha çok birinci kuşak sanayici, ve üniversite mezunları, babaları daha çok düşük eğitilmiş olup, öncelikle sanayici ve sırasıyla tüccar, çiftçi ve küçük imalat sahibi bir gruptur.
- Girişimcilerin %71'i 20 ve daha önceki yaşlarda işe başladıklarını ve bir işe atılma yaşı ise en geç 26 olarak tespit edilmiştir.
- Kuruluş sırasında nereden destek aldıkları sorusuna; %48,7'si birinci dereceden yakınlar, %43,5'i kendi birikimlerinden, %4,3'ü yakınlardan faizle borç aldıklarını, %3,5'i ise banka desteğinden yararlandıklarını beyan etmişlerdir.
- İşadamlarının %60'ı daha sık banka kredisi kullandıklarını, %40'ının ise hiç veya nadiren banka kredisi kullanmaktadır.
- Girişimcilerin %20'sinin tek firması bulunmakta. Diğerlerinin ise sanayi, tarım, ticaret, pazarlama ve çeşitli işlerde de yatırımları bulunmaktadır. Sonuç olarak ikinci işleri olan işadamlarının %68,5'inin sanayi ile ilgisi olmayan diğer alanlarda işyerleri bulunmaktadır. Görülmektedir ki, imalat sanayi girişimcisi, sanayi birincil işi olarak algılasa dahi, yatırımlarını öncelikle sanayi dışı işlere aktarmakta ve gelişmiş ülkelerde pek de görülmeyen bir şekilde gayrimenkul ve likiditeyi firması ve kendisi için güvence görmektedir.
- %70'i işyerinde müdür bulundurmaktadır. Müdürlerin ise %72,8'i profesyonel, %27,2'si ise firma içinden yetişmiş personel olmaktadır. Müdürlerin sadece %37'sinin firma sahibi ile yakınlığı yoktur.
- Teknoloji takibinin %51,3'ü fuarlardan yapılmakta, %7'si iş ve arkadaş çevresinden, %6,1'inin ise dergi ve broşürlerden, %35,6'sı ise bilgiyi kaynağı olarak kendini göstermiştir.
- Girişimcilerin %37,4'ü son beş yılda işyerlerinde teknolojik değişiklik yapmadıklarını belirtmişlerdir. Değişiklik yapanlar ise %62,5'i yurtdışından satın aldıklarını, %37,5'i ise yerli imalat veya kendi teknik-mühendislik hizmetleriyle gerçekleştirmişlerdir.
- İşadamlarının %32,2'si boş zamanlarının olmadığını ifade etmiştir. Girişimcilerin %34,8'inin gerçekten hobilerinin olduğu diğerlerinin ise boş zamanlarını ev ve aile ile geçirdiği belirlenmiştir.
- İşadamlarının hayatta en önem verdikleri şeyler sıralamasında birinci sırada manevi değerler ikinci sırada ise gösteriye yönelik değerler, üçüncü sırada ise para ve maddi değerler yer almaktadır.
- İşadamlarının %57,4'ü kendini üst-orta tabakaya, %27,8'i orta-orta tabakaya, %14,8'i ise üst-üst tabakaya ait hissettiklerini belirtmişlerdir.

- İşadamlarının %36,5'i hiçbir dernek, organizasyon ve kuruluşa üye olmadığı, 10 kişi siyasi parti üyesi, 36 kişi hobi veya spor kulübü üyesi, 57 kişi meslek kuruluşu üyesi, ve 60 kişi rotarien dernek mensubudur.
- Sektör ile baba mesleği arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Baba mesleği çiftçilik ve toprak işçiliği olanlar özellikle tüketim, ara malı 1. grup ve yatırım 2. gruba yönelirken, küçük imalat sahibi babaların çocukları ara malı 1. gruba, babaları işçi olanlar öncelikle metal hammadde grubuna, babaları tüccar olan girişimciler ise öncelikle tüketim malı ve ara malı 1. gruba yönelmektedirler. Babaları sanayici olanların ise yönelimleri dağınıktır. Bunlar 2.gruptan kaçınırken sırası ile tüketim, yatırım 1. grup ve yatırım 2. gruba yönelmektedir.
- Sektör, teknoloji, firma büyüklüğü ile yaş, doğum yeri, ve eğitim arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır.
- Bölge girişimcisi aile tipi şirketlerde yoğunlaşmakta ve iş ilişkileri ve kararları genellikle ailede alınmaktadır. Türk girişimcisine ait diğer araştırmalarda da karşımıza çıkan bu olgu olumsuz olarak algılanmamalıdır. Bu durum gelişmiş batı ülkelerinde rastlanmakta ancak farklı olarak Türkiye'de profesyonel yönetici kullanmada da aile bağları ağırlığı görülmektedir.
- Sönmez, Soral, Buğra, Alexander, Şaylan, Alpender, Kerwin, Payaslıoğlu, ve Bates gibi girişimcilik üzerine Türkiye incelemesi yapan araştırmacıların özellikle belirttiği girişimcilerin çoğunlukla kamu kökenli olması olgusuna bu araştırmada rastlanmamıştır. Bu ise bir dönüşümü göstermektedir.
- Kuşak ilerledikçe firmaların orta büyüklükten büyük ölçeğe ve sermaye yoğun teknolojiye doğru ilerlediğine ilişkin bir kanıt bulunamamıştır. Buradan çıkan sonuç, imalat sanayi girişimcisinin orta ölçekte kurulan firmayı orta ölçekte, büyük ölçekte kurulan firmayı büyük ölçekte sürdürmekte olduğudur. Bunun ise sektör yerine diğer alanlara yatırımlarını kanalize etme eğiliminden kaynaklandığı söylenebilir.
- Girişimciliğin bir aile mesleği olup olmadığı, bu yapının belirgin sosyo-demografik özelliklerinin firma özellikleri ile bir ilişkisi olup olmadığı, ailesel girişimci yapının firma yönetiminde modern tavır alma, örneğin profesyonel yönetici çalıştırma, banka kredisi kullanma vb. davranışlarla desteklenip desteklenmediği vb. sorularda da anlamlı ilişkiler mevcut değildir.
- Girişimcinin kuşağı ilerledikçe daha eğitilmiş babalara sahip olduğunu, ayrıca imalat sanayinin artık giderek daha çok sanayici tüccar ve küçük imalat kökenlerinden gelenlerden oluştuğunu görmekteyiz.
- Eğitimin firma özellikleri, firma yönetimi ve girişimsel gereklilikler olarak adlandırdığımız çeşitli değişkenler üzerinde fazlaca etkili olmadığını görmek mümkündür. Daha üst eğitim ne firmanın sektörünü, teknolojisini, büyüklüğünü ne de profesyonel yönetici kullanma, yan işler olarak geleneksel işlerden çekilip diğer sanayi iş kollarına yönelme, bir meslek/hobi grubu/parti üyesi olma vb. davranışlarda etken değişken değildir.
- Elde edilen veriler birden çok girişimci tipine işaret etmektedir. Bölge imalat sanayi girişimcilerinin, firma bilgileri ve sosyo-demografik bilgiler açısından genel eğilimleri olduğundan söz edilemez.

Çalışmada girişimsel performansın batı analogili ideal tipler karşılaştırılarak benzerliklerin veya farklılıkların sorgulanarak kalkınma ve girişimsel performansın anlatılmaya çalışılmasındaki sakıncalar belirtilmiştir. Bu sebeple çalışma sonucu çıkan sonuçlar ışığında bölge girişimcisi cluster analizi ile tipleştirilmeye ve gruplaştırılmaya çalışılmıştır. Burada ekonomik tutum ölçeği kısıt olarak alınmış buradaki puanlara göre girişimciler yedi gruba ayrılmıştır. Ekonomik tutum ölçeği puanlarında yüksek almak o grubu daha iyi veya öncü olarak değerlendirmeye tabi tutamayacağı gibi başarılı veya

başarısız gibi bir anlamı da barındırmamaktadır. Buradaki üst puanlar batı tipi girişimciye daha yakın düşükler ise geleneksel girişimci tipini ifade etmektedir.

I. Grup; Spekülatif Tip

Ekonomik tutum ölçeğinden en düşük puan almıştır.

Tüketim malları grubuna yatırım yapmaktadır. İşletme büyüklükleri orta, firmaları emek yoğun teknolojiye dayalıdır.

35-44 yaşları arasında kent doğumlu, ortaokul mezunu birinci kuşak sanayici olan bu grubun babaları eğitimsizdir ve baba meslekleri ticaret veya küçük imalattır.

Kendine güven bakımından en yüksek puanı almışlardır. Ancak, kurumlaşabilme becerisi, karını maksimize ederek statüyü bir araç olarak algılama, yenilikçilik, riski göze alma ve uzak görüşlü olabilme boyutlarında en düşük puanları almışlardır.

Çalışarak kazanma, çok çalışma sözcükleri araştırmanın her alanında zenginlik sözcüğünün tedirginliğini örtmek için girişimcilerin kullandıkları bir ikame aracı olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu grubu oluşturan girişimci tipi, anılan niteliklerinden dolayı **“Spekülatif Tip”** olarak anlandırılmıştır.

II. Grup; Geleceğe Yatırımcı (Futuristler)

Ekonomik tutum ölçeğinde ikinci düşük puanı almışlardır.

Tarım kökenli ve eğitimsiz babaların kırsal kesim doğumlu, 55 yaş ve üzeri 1. kuşak sanayicilerdir.

İşletmeleri ağırlıklı olarak aramalı 1. grupta (ağaç, mobilya, kağıt, matbaa, deri) kurulmuş, emek yoğun ve orta ölçekli firmalardır.

Bu grup ağırlık ilkökul veya meslek lisesi mezunudur. Ve ilk işlerine 20 yaş öncesinde başlamışlardır. Ticaret ve hizmet sektörlerinde yan işleri vardır.

Genel olarak küçük aile işletmesi görünümünde olan işletmelerinde profesyonel yönetici yoktur ya da müdürler birinci derecede akraba ve yakınlardan seçilmektedir. Geleneksel tiptir ve son 5 yıl içinde firmalarında değişiklik yapılmamıştır.

Bu grup girişimci uzak görüşlüdür, geleceğe yönelik yatırımları vardır ancak bu yatırımlar yenilikle ve bu yenilik için risk almakla ilgili değildir.

Ayrıca ben kavramını bize dönüştürmemeye özen göstermektedir.

III. Grup; Kara Yönelik Tip

Orta ölçekli sermaye yoğun firmaların 55 yaş üzeri, 1. kuşak sanayicilerini kapsamaktadır.

Ağırlıklı orta okul mezunudur.

Baba meslekleri küçük imalat ve sanayici, baba eğitimleri ise ilk ve orta okuldur. Grubun ağırlıklı bulunduğu sektör yatırım malı 2. gruptur. (makine imalat, elektrikli alet/teçhizat ve taşıt). Ancak bu grupta sektör daha heterojen bir görünüm arz etmektedir. Girişimcilerin %66,7'si daha önce çeşitli işler yapmıştır ve bu işlerin %60'ı sanayi ile ilgisi yoktur.

Tasarrufçu eğilimleri vardır.

İşyerlerinde müdürleri yoktur veya bunların çoğunluğu akrabalarındandır.

Kendilerini üst-orta tabaka olarak tanıtan bu grubun en önemli özelliği; ekonomik tutum, Denetim Odağı ve Özsayı ölçekleri ile ekonomik tutum ölçeğinden aldıkları tüm puanlar eşdeğer iken

uzak görüşlülük alt boyutunun daha geri bir konum göstermesidir. Bu özelliği ile grup 3, “Kara yönelik Tip” olarak adlandırılacaktır.

IV. Grup; Temkinliler Grubu

Baba mesleği küçük imalat ve sanayici, genellikle ilk veya orta okul mezunu babaların çocukları, 1. ve 2. kuşak sanayicilerdir.

Sektör ve firma büyüklükleri heterojendir. Tüketim malı, aramalı 1. ve 2. grup ve yatırım malı 1. gruptur.

Firmaları emek veya sermaye yoğunudur. Eşit ağırlıkta.

İlkokul veya teknik okul mezunu girişimcilerdir.

Firmalarını çoğunlukla baba desteği veya babadan devir alarak kurmuşlardır.

Bu işlerinin dışında bu işle ilgili diğer sanayi alanlarında yatırımları mevcuttur.

Müdür kullanılmaktalar ancak bunlar genellikle yakınları olmakta.

Teknolojik yenilikleri ithal teknoloji ile elde eden ve kendilerini orta-orta tabaka üyesi olarak görmektedirler.

Kendilerine güven puanları diğer puanlarından düşüktür ve uzak görüşlülükten kaçınmaktadırlar.

V. Grup; Model Tip

Batı tipi girişimci kalıplarına en çok benzeyen girişimcilerden oluşmaktadır.

Tüm ölçeklerden en yüksek puanı almışlardır. Bir çok yapıda heterojen bir durum sergilemektedirler.

Babaları sanayici ve tüccar, meslek lisesi ve kolej mezunu olan bu grup 1. 2. ve 3. kuşak sanayici, üniversite mezunu 45-54 yaşlarında büyük kent doğumlu girişimcilerdir.

Firmaları genellikle orta büyüklükte ve emek yoğun teknoloji, tüketim malı ve yatırım malı 2. grupta kurulmuştur.

İşyerlerini kendi birikimleri, kredi veya teşviklerle kurmuşlardır.

Profesyonel yönetici kullanılmaktadırlar. Yakınlıkları yoktur.

Teknolojik yenilikler kendi mühendislik veya ar-ge faaliyetleri ile sağlanmaktadır.

Kendilerini üst-üst tabaka olarak görmekteler ve bir örgüte üye olma eğilimi fazladır.

VI: Grup; Profesyonel Tip

5. grubun ardından ikinci olarak en yüksek puanları almışlardır.

Bu grubun temel özelliği kendine güven konusunda çekimserlikleridir.

45-54 yaşları arasında, ağırlıklı olarak 1. ve 2. kuşak sanayici.

Üniversite mezunu kent doğumlu sanayicilerdir.

Baba meslekleri tüccar küçük imalat ve sanayicilik ve baba eğitimleri ise heterojendir.

Firmaları eşit ağırlıklı olarak orta ve büyük ölçekte ve emek ve sermaye yoğun olarak dağılmakta. Yatırımları tüketim malı 1. grup ve aramalı 1. grupta yoğunlaşmakta.

En belirgin özellikleri; ilk işlerini 20-24 yaşları arasında genellikle baba desteği ile kurmuş olmaları ve ilk işlerinin sanayi ile ilgisi olmamalarıdır. Banka kredisini sıklıkla kullanırlar, diğer sanayi kollarında ikinci iş olarak yatırımları vardır.

Profesyonel yönetici kullanırlar ancak bunlar genellikle yakınlarından seçilmekte.

Hobileri vardır. Rotarien ve mason derneklerine yoğunlaşmaktadırlar.

Kendilerini üst-orta tabaka olarak tanımlamaktadırlar.

Diğer gruplara oranla daha heterojen bir yapı göstermektedirler ve girişimciliğe ülke şartlarında profesyonelce yaklaşmaktadırlar bu nedenle "Profesyonel Tip" olarak adlandırılmıştır.

VII: Grup;

Babaları ağırlıklı olarak tarım kesiminden eğitimi olmayan ancak kendileri üniversite mezunu, 35-44 yaşları arasında kent doğumlu bireylerdir.

İşletmeleri orta büyüklükte ve sermaye yoğun, tüketim malı, aramalı 1. grup ve yatırım malı 1. gruptadır.

Firmalarını kurarken çoğunlukla baba desteği almışlardır.

Yakını olmayan profesyonel yönetici kullanırlar. Mason, rotarien ve meslek örgütlerine üye ve hobi sahibidirler.

Bu yatırımcılar yatırımlarını dönemin popüler olan alanlarına yöneltmişlerdir.

Bu tip girişimci öğrendiklerini uygulamakta ve halihazırda da öğrenmektedir. Bu tip girişimcilik "öğrenilmiş Girişimcilik" olarak adlandırılmıştır.

3. 3. Türkiye Özel Kesim İmalat sanayiinde Firma Davranış Kalıpları ve Yatırım Kararları

Erol Katırcıoğlu 1992

İSO tarafından yaptırılmıştır. Yaklaşık 7000 olarak belirlenen İSO üyesi firmayı temsil etmek üzere 350 firmaya ulaşılmaması hedeflenmiş ancak 186 işletmeye ulaşılmıştır. Çalışmada; özel kesim imalat sanayi işletmelerinde davranış kalıpları ve yatırım kararları incelenmiştir.

Katırcıoğlu'nun bulgularına göre;

Firmaların kuruluş dönemlerine göre dağılımına bakıldığında 1980 sonrasında, 1970 öncesine kıyasla artış görülmektedir. Özellikle 1981-83 dönemi yüksek bir rakama sahiptir. Rakamlarla gösterecek olursak 1960 öncesi ile 1960-70 dönemlerinde kurulan firma yüzdesi 20, 1970-80 ile 80 sonrasında yüzde 30 sonucunu vermektedir.

Kuruluş dönemlerine göre dağılımını küçük, orta ve büyük firma grupları açısından ele aldığımızda 1960 öncesinde kurulmuş küçük firma sayısı genel ortalamanın çok altında olup bu grupta 1970-80 ve 1980-88'deki yoğunlaşma oldukça belirgindir. 45 firmanın %40'ı 1970-80, %35'i de 1980-88 arasında kurulmuştur.

Orta grupta ise 53 firma yer almakta olup bu grupta 1980 sonrasında düşüş olmuştur. 1960-70 arasında kurulmuş olanların oranı yüksektir. 61 firmanın yer aldığı büyük firmalar grubunda dönemler itibarıyla dağılım oldukça istikrarlıdır. İthal ikamesi dönemiyle, ihracata yönelme dönemleri arasında belirgin bir fark yoktur. 1978-1980 dönemindeki canlılık bu grupta da dikkati çekmektedir.

Kuruluş nedenleri incelendiğinde firmaların %66'sı ilk tesisin kuruluş nedeni olarak talep koşullarının uygun olmasını göstermiştir. Sağlanan teşvikler cevabının %3.75 düzeyinde kaldığı görülmüştür. İlk tesisin kuruluş nedenlerine küçük, orta ve büyük firmalar ayrımını gözeterek baktığımızda "talep koşullarının uygunluğu" cevabının küçük firmalarda %60 dolayına indiğini, bu oranın büyük firmalarda %80'e çıktığını görüyoruz. Küçük firmalarda "Başka iş bilmediğim için" cevabı ise %17 civarındadır.

Firmaların kuruluş tarihleri ile yöneldikleri piyasalar karşılaştırıldıklarında iç piyasaya yönelik üretim yapan firma sayısı %30 ile başlayıp 1980'de %65'e ulaşmıştır. Bu oran 1980'e kadar istikrarlı olarak artarken 1981-83 döneminde %60'a inerek azalma göstermiş ve 83'ten sonra çarpıcı biçimde düşüş olmuştur. Rakamlarla örnek gösterecek olursak 83-88'de %31, 88'den sonra %12 oranlarına gerilemiştir.

Aynı trend küçük firmalar içinde genel olarak aynıdır. Orta firmalarda 83-88 döneminde iç piyasaya yönelik üretimin ağırlığını koruduğunu görüyoruz. Büyük firmalarda sadece iç piyasaya üretim yapan firma oranının baştan beri düşük olduğu göze çarpmaktadır. 1977 yılına kadar bu oran %15-20 arasında değişirken, 78-83 arasında bu oranın kendi ortalamasının epey üzerine çıktığını görüyoruz. Oran 78'e kadar 78-83 düzeyini aşağı yukarı korumuştur. Yalnızca dış piyasaya üretim yapan firma sayısı her zaman için düşük olmuştur.

Hem iç hem dış piyasaya üretim yapan firma oranı 1982'ye kadar düşmüştür. Bu oran 60 ve 60-70 arasında kurulanlarda görece yüksektir.

Kuruluş teknolojisini sağlama yolları açısından firmalar incelendiğinde başka bir firmada öğrenilen tekniğin uygulanması %35 ile ilk sırada yer almaktadır. 2. sırada ise yurt dışında öğrenilen tekniğin uygulanması gelmektedir (%31). Bu sıralama küçük ve orta ölçekli firmalar içinde geçerlidir. Buna karşılık büyük firmalarda yurt dışında öğrenilen tekniğin uygulanması cevabı en büyük orana sahiptir. Büyük firmalarda lisans satın alma yoluyla teknoloji sağlanması da %19.30 gibi yüksek bir oranda olup bu oran küçük firmalarda %9.7, orta ölçekli firmalarda %6.67'dir.

Bütün bu veriler ülkemizde dışarıdan teknoloji ithali konusunda büyük firmaların ana taşıyıcılık rolünü üstlendiğini göstermektedir.

Firmanın kuruluşunda özkaynağın nereden elde edildiği incelendiğinde özkaynağın %36 gibi yüksek bir oranla “ticari işletmeden birikim” yoluyla sağlandığı ortaya çıkmıştır ki bu birikim genellikle bütün dönemlerde en önemli kaynaklardan biri olmuştur. İkinci sırada %26 ile “sanayi işletmesinden birikim” izlemektedir. Bunu sırasıyla %10.5 ile “emek kazancından tasarruf” ve %1.7 ile “tarım işletmesinden birikim” izlemektedir. Yabancı sermaye ise küçük ve orta ölçekli işletmelerde özkaynak finansmanında tüm firmalar açısından pek önemli olmadığı büyük firmalarda ise üçüncü sırada yer aldığı ortaya çıkmıştır.

Körfez krizinin özel kesim imalat sanayiine etkileri: küçük firmaların %84’ü, orta büyüklükteki firmaların %76’sı ve büyük firmaların da %75’i krizden etkilenmiştir. Körfez krizi süresince küçük firmaların %72’sinin, orta büyüklükteki firmaların %80’nin ve büyük firmaların %88’nin girdi maliyetlerini artmıştır. Büyük firmalarda bu oranın yüksek olması kullandıkları girdilerin dış piyasalara bağıllık derecesinin görece yüksekliği ile açıklanabilir.

Kriz süresince küçük, orta ve büyük gruplar açısından bakıldığında firmaların %91’inde satışların azaldığı, küçük firmalarda %66, orta firmalarda %80 ve büyük firmalar için %74 oranında ihracatın azaldığı sonucu ortaya çıkmıştır.

Firmaların krizin yarattığı olumsuzlukları düzeltmek için hangi uygulamaları gerçekleştirdiği araştırıldığında şu sonuçlar ortaya çıkmıştır. Kriz sonucunda en çok başvurulan yöntem “stokların artması olmuştur. Ancak bu yöntem firmalara finansman maliyetlerinin artması şeklinde bir yük getirmiş olup bu durumun özellikle büyük firmalarda belirgin olduğu görülmüştür. Başvurulan tedbirler arasında ikinci sırayı küçük firmalarda %38, orta büyüklükteki firmalarda %28 ve büyük firmalarda ise %30’luk oran ile bekleme, ücretli izin, üretimi kısma, daha fazla kredi, tasarruftan harcama, küçülme politikası almıştır. Üçüncü sırada %17 ile “işçi çıkarma” önleminin büyük firmalarda ağırlık taşıdığı görülmüştür. Daha sonra %16 ile stokları “daha ucuza satmak” gelmektedir. Bu uygulamanın ağırlığı küçük firmalarda %30, orta büyüklükteki firmalarda %26 ve büyük firmalarda ise %28’dir.

Körfez krizinin firmaları, aktiflerinin bir bölümünü satmak zorunda bırakacak kadar vahim boyutlarda etkilemediği ortaya çıkmıştır. Ama özellikle küçük ve orta firmaların bir bölümü bu yola başvurmak zorunda kalmışlardır. (küçüklerin %11’i ve orta büyüklükteki firmaların %10’u).

4. Anadolu Sanayisi

4. 1. Bölgesel Gelişme Politikası Aracı Olarak Ekonomik Kalkınma Ajansları ve Girişimciliğin Teşviki

Neşe KUMRAL 1993

Kumral Türkiye’de çok az bilinen ve henüz faaliyet göstermeyen kalkınma ajanslarını tanıtmak ve bu kurumların girişimciye sağlayacağı hizmetler ile bölgesel gelişmeye olan katkılarını incelemek amacıyla yaptığı araştırmasında İzmir ilinde imalat sanayiinde faaliyet gösteren 52’si tüketim, 27’si ara ve 21’i ise yatırım malı üretmekten 100 girişimci üzerinde anket çalışması yapmıştır. İşletme ölçekleri ise karışıktır. Tüketim malı üreten 52 işletmenin 22 tanesi küçük, 20 tanesi orta ve 10 tanesi büyük ölçekli işletmelerdir. Toplam 27 tane olan ara malı grubundan 13 küçük, 11 orta, 3 büyük; toplam 21 tane olan yatırım malı grubundan 12 küçük, 6 orta ve 3 büyük ölçekli işletmedir.

Kumral’ın bulguları;

- İzmir ili imalat sanayinde, 25 ve üzeri işçi çalıştıran firma sahiplerinin, %37’si 31-40 yaş grubunda, %50’si üniversite mezunu, babaları çoğunlukla memur, serbest meslek ve sanayici, %36’sının babası ise eğitimsiz/ ilkokul mezunudur.
- İşletme sahiplerinin %40’ı 15 ve daha az, %33’ü 16 ve 30 yıl arası, %27’si ise 30 yıldan daha fazla iş hayatının içinde yer almaktadır.
- İşletmelerin yaklaşık 2/3’ü anonim şirket olup %86’sı aile şirkettir.
- Ara malı üreten işletmelerin %85’i, tüketim malı üreten işletmelerin %67’si, yatırım malı üreten işletmelerin ise %76’sı anonim şirkettir. Yatırım malı grubu, limited şirket sayısında %24 ile birinci sırayı almaktadır.
- İşletmelerin %39’u 1980 sonrasında kurulmuştur.
- Kuruluş sermayesinin elde edilme şekli açısından %57’sinin kendi birikimi, %25’inin aileden geldiği %10’nun ise çok ortaklı olduğu görülmüştür.
- İşletme sahiplerinin %76’sı işletme kurulurken hangi piyasada, hangi müşteri grubuna ve hangi ürün demetiyle hitap edileceğine dair ayrıntılı bir fizibilite raporundan yararlanmamıştır.
- Tüketim malı üreten firmaların % 77’si, ara malı üreten firmaların %70’i, yatırım malı üreten firmaların ise %81’nin fizibilite raporu hazırlatmadan kuruldukları görülmüştür.
- Gerek tüketim gerekse de yatırım malı grubunda yeni yatırım yapan işletmelerin payı yaklaşık %71 dolayındadır. Bu pay ara malı grubunda %59’a düşmektedir.
- İşletmelerin yarısından çoğu yatırımlarını sadece özkaynak ile finanse etmekte, işletmelerin %39’u banka kredisi kullanmakta ve sadece 16 firma devlet teşviki ve devlet teşvikinin yanında özkaynak ve banka kredisi kullanmaktadır.
- İşletmelerin çoğu yatırım kararlarını ailedeki kişilerden oluşan yönetim kurulları ile ya da kendi başlarına almaktadırlar. İşletmelerin sadece %2’lik bir kısmı yatırım kararı alırken uzman kişi ya da kuruluşlara başvurmaktadır.
- Tam kapasite ile çalışmamanın nedenleri sektörel olarak incelendiğinde tüketim malı üreten firmaların %56’sının kapasite sorunu olmadığı ortaya çıkmıştır. Bunların dışında kalan işletmeler eksik kapasite ile çalışmalarının birinci nedeni olarak talep yetersizliğini, ikinci neden olarak da finansal sorunları göstermişlerdir.

- Ara malı üreten grupta yer alan 27 işletmeden 10 tanesi tam kapasite ile çalışırken, 1 işletme talebin mevsime göre değiştiğini ifade etmiş olup, geriye kalan 16 işletme (%59) ise, eksik kapasite ile çalışmalarında en önemli neden olarak talep yetersizliğini ve işgücü teminindeki güçlükleri göstermişlerdir.
- Yatırım malı üreten 21 işletmeden 9'u tam kapasite ile çalışırken, geriye kalan 12 işletmenin (%57) yaklaşık yarısı talep yetersizliği nedeniyle, diğer yarısı ise teknolojik yetersizlikler, girdi temininde güçlükler ve işgücü kapasitesindeki yetersizlikler nedeniyle eksik kapasitede çalışmaktadırlar.
- İşletmelerin %69'u yatırımlarını yaparken altyapısı tamamlanmış arazi temininde güçlük çekmemiştir.
- Altyapısı tamamlanmış arazi temininde en çok güçlük çeken tüketim malı grubu(%38) olup, bunu sırasıyla ara (%30) ve yatırım (%14) malı grubu izlemektedir.
- İşletmeler bina temininde güçlük çekmemektedir. Bu konuda en iyi durumda olan ara malı grubudur (%70). Bunu %62'lik payla tüketim ve yatırım malı grubu izlemektedir.
- Pazarlama faaliyetlerini, 42 işletmede üst yönetim yürütmektedir. 46 işletmenin de pazarlama elemanı bulunmaktadır. 8 işletmede pazarlama faaliyetlerini işletme sahibi, yöneticisi ve pazarlama elemanı birlikte yürütürken, 4 işletmenin kendilerine ait bir pazarlama şirketi olduğu ya da kendi bünyeleri dışında bir pazarlama şirketine ürünlerini pazarlattıkları görülmüştür.
- İşletmelerin %62'sinin Ar-Ge birimi bulunmamaktadır. Ar-Ge birimi bulunmayan işletmelerde birinci sırayı ara malı grubu (%70) almaktadır. Bunu sırasıyla tüketim malı (%63) ve yatırım malı grubu (%48) izlemektedir.
- İşletmelerin %43'ü Ar-Ge birimini ihtiyaç olarak görmemektedir. En çok tüketim malı grubunun (%76) Ar-Ge birimine ihtiyaç duymadığı bunu sırasıyla ara malı (%68) ve yatırım malı (%50) grubunun izlediği görülmektedir.
- İşletmelerin %63'nün dış pazarla ilişkisi bulunmaktadır. Tüketim malı üreten 52 işletmenin 39 tanesinin (%75), ara malı üreten 27 işletmenin 14 tanesinin (%52), yatırım malı üreten 21 işletmenin 10 tanesinin (%48) dış pazara açıldığı görülmektedir.
- Ankete katılan 100 işletmeden 23'ünün pazarlamada bir sorunu yoktur. Geriye kalan 77 işletmede pazarlama elemanı yetersizliği, satış geliştirme ve reklam çalışmalarının eksikliği, finansman, hedef pazarın araştırılamaması ve dağıtım güçlüğü problemleri bulunmaktadır.
- Pazarlama ile ilgili sorunların sektörel dağılımına bakıldığında, ara malı grubunun %28'lik bir oranla sorun belirtmediği görülmektedir. Bunu %26 ile tüketim, %12 ile yatırım malı grubu izlemektedir.
- İşletmelerin büyük çoğunluğu (%82) ürünlerinde marjinal değişikliklerle birlikte kalitede de değişikliklere gidebilmektedir. Kalite değişikliği %80 gibi bir oranla yatırım malı grubunda, %74 ile tüketim malı grubunda ve %48 ile ara malı grubunda görülmektedir.
- Satış sonrası hizmet sunumunda en yüksek oran %95 ile yatırım malı grubundadır. Bunu sırasıyla tüketim (%81) ve ara (%63) malı grupları izlemektedir.
- İşletmelerin %62'si yurt dışından teknoloji ithal ederken, 49 işletme kendi teknolojisini üretmektedir.
- İşletmelerin %86'sı teknoloji konusunda bölgeden bir yardım almamaktadır.
- Yatırım malı üreten grubun (%95) kalkınma ajansını ihtiyaç olarak gördüğü anlaşılmaktadır. Bunu sırasıyla tüketim (%83) ve ara malı (%70) izlemektedir.

- İmalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin sadece %13'ü bölgelerinde kendileri için düzenli mesleki eğitim ve seminer çalışmaları yapan bir kurumun olduğunu ve bu kurumun çalışmalarını yeterli bulduklarını belirtmiştir.

Araştırma sonucunda, iç ve dış pazar araştırması, yurt dışındaki işletmelerle bağlantı kurulması, ithalat, ihracat ve teşvik konularında bilgilendirilme, vasıflı işgücü temini, yönetici düzeyinde eleman temini, işkolu ile ilgili istatistiki bilgi, yurt dışından yatırımcı çekilmesi, bölgenin ekonomik potansiyeli ve diğer bölgelerle karşılaştırılması üzerine araştırmalar, finansman temini, İzmir için lobi oluşturulması, ihtisas fuarları düzenlenmesi, ürün bazında piyasa araştırması yapılması, üretim planlama ve denetleme konularında araştırma-geliştirme çalışmalarının yapılması alanlarında faaliyet gösterecek bir kuruma ihtiyaç olduğu sonucu ortaya çıkmıştır.

4. 2. Anadolu Kaplanları

Doç. Dr. Sevil Kişioğlu, Dr. Ahmet Haşim Köse, Dr. Ahmet Öncü, Dr. Gülşen Erenler Çakar 1997

TMMOB tarafından 1997 yılında, Anadolu’da ortaya çıkan, Anadolu Kaplanları olarak adlandırılan ve sanayin %98’ini oluşturan küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin genel özelliklerini, işverenlerin demografik yapılarını, çalışanların niteliklerini, kullanılan teknolojinin özelliklerini, üretim biçimlerini organizasyon yapılarını, işgücünün örgütlülük düzeyini, yerel ve merkezi yönetimlerden beklentilerini incelemek, ülkenin sanayileşme süreci üzerindeki etkileri, ilgili bulguları ortaya koymak amacıyla; Denizli, Gaziantep, Konya, Çorum ve Edirne İllerinde Metal Eşya, Orman Ürünleri ve Mobilya, Gıda-İçki ve Tütün, Giyim Eşyası-Deri sektörlerinde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli 590 işletmeye yönelik bir anket çalışması yapılmıştır.

Bu çalışmaya göre Anadolu Sanayisi;

- Kuruluş Yılları; %48 1990-1997 yılları arasında, %33 1980-1989 yılları arasında, %11’inin 1970-1979 yılları arasında, %9’unun 1970 öncesinde kurulduğu
- Hukuki yapıları; %37’sinin AŞ, % 28’inin ferdi mülkiyet, %26’sının limited, %7 adi ortaklık olduğu,
- Mülkiyet yapıları; %46’sının birden fazla kişiye ait ama aynı aileye mahsus kişiler, %34 tek kişiye ait, %19 farklı ailelerden gelen ortaklara ait olduğu,
- Sermayenin Kaynağı, % 77’sinin ortak aile birikimlerinden, %6’sının banka vb. kredi olanaklarından, %1’inin yurt dışı döviz kredilerinden oluştuğu,
- Yönetim Yapıları; %59’unun sadece aile fertleri ve akrabalar, %23’ünün aile fertleri, akrabalar ve profesyonel yöneticiler, %16’sının profesyonel yöneticiler
- İşletmelerin %66’sı nihai mal, %32’si ara mal ürettiği
- %59’u fason üretim yapmadığı, fason üretim yapanların %50’den fazlasının Dokuma Deri sektöründe yoğunlaştığı
- Eğitim Durumları; %32 ilkokul, %24 üniversite, %20 lise ve dengi okul, %13 ortaokul, %3 yüksek lisans ve üstü eğitim almıştır.
- Çoğunluğun yaş grubu 36-45 arası olduğu,

Sonuçlarına ulaşılmıştır.

4. 3. Elazığ'da Girişimcilik ve Girişimci Kültürü; Elazığ Ticaret ve Sanayi Odası'na Kayıtlı İş Adamları Üzerine Sosyolojik Bir İnceleme

Recep AYTAÇ 1999

Aytaç, Elazığ sanayi ve Ticaret Odası'na kayıtlı 64 işadama üzerinde yaptığı anket çalışmasında Anadolu'da girişimci bireylerin, toplumsal ve sınıfsal kökenlerini, içinde doğdukları ve kendilerini geliştirebildikleri toplumsal-iktisadi-siyasi ve kültürel koşulların neler olduğunu, dünya görüşlerini, zihniyet yapılarını, gündelik hayatlarını, hayatı yaşama ve kavrama düzeylerini ve gelecek vizyonlarının neler olduğunu ortaya çıkarmaya çalışmıştır.

Aytaç'ın bulguları;

- Girişimci gurubun yaş dağılımı;(20-25) yaş arası %9,4, (26-30) yaş arası %12,5, (31-35) yaş arası %25, (36-40) yaş arası %12,5, (41-45) yaş arası %14,1, (46-50) yaş arası %10,9, (51-55) yaş arası %9,4, (56-60) yaş arası %4,7.
- Girişimcilerin öğrenim durumu; %28,1 üniversite, %18,8 düz lise, %14,1 meslek lisesi, %9,4 ortaokul mezunudur.
- Girişimcilerin doğum yerlerine göre dağılımı; %51,6 kent, %21,9 ilçe, %26,6 sı köy doğumludur.
- Girişimcilerin medeni durumu; %85,9 u evli
- Girişimcilerin sahip olduğu çocuk sayısı; %10,6 sı çocuksuz, %14,2 tek çocuklu, %24,9 iki çocuk, %50 si ise üç ve daha fazla çocuk sahibi.
- Girişimcilerin babalarının öğrenim durumu; %12,5 okur yazar değil, %23,4 okur yazar, %34,4 ü ilkokul, %12,5'inin ortaokul, %9,4'ünün lise, %7,8'inin üniversite mezunudur.
- Girişimcilerin baba mesleğine ilişkin dağılımı; %20,3 ü çiftçi, %12,5 orta düzeyde memur, %9,4 sanayici, %10,9 vasıflı işçi geri kalan ise vasıfsız işçileri oluşturmaktadır.
- Girişimcilerin büyük baba mesleğine ilişkin dağılımı; %67,2'isi çiftçi, %12,5'i memur, %6,3 tüccar, %6,3 esnaf, %4,7 zanaatkar.
- Mezun olunan okulun yapılan işle ilgisi; %53,1 ilgisi yok, %37,5 ilgisi var.
- Öğrenim dışı kurslara katılma durumu; %31,3 katılmış.
- Yurt dışında bulunma durumu; %60,9 bulunmamış, %34,4'ü bulunmuş.
- İşletme kurma fikrinin kimden geldiği; %54,7'si kendi düşünmüş, %37,5 aile, geri kalan arkadaş ve akraba.
- Çalışma hayatına başlama yaşı; %48,4'ü 15 yaşından önce, %15,26 (15-20) yaş arası, %18,8'i (21-25) yaş arası, %6,3'ü (26-30) yaş arası.
- İşletme kurulmadan önce yapılan işler; %26,6'sı çalışmadığını, %17,2'si yaptığı işte ücretle çalıştığını, %34,4'ü ise ticaret ve esnaflıkla uğraştığını, geri kalan ise çiftçilik, hayvancılık, ve diğer işlerle geçimini sağladığını beyan etmiştir.
- İşletmelerin kuruluş / devralınış tarihleri; %37,5 1980'den önce, %7,8 (1980-1985) arası, %25 (1986-1990) arası, %17,2 (1991-1995) arası, %12,5'i 1996'dan sonra kurulmuş.
- %46,8'inin İşletme kurma nedeni özgür olmak, kendi işini kurmak ve işinim patronu olmak.
- Kuruluş aşamasında girişimcilerin %53,1'i sermaye temininde güçlük çekmiş, %25'i ise işletmenin fiziki yapısı için gerekli araç-gereç ve kalifiye eleman bulmakta güçlük çekmiş.

- Gerekli sermayenin temin durumu; %39,1 kendi birikimimi, %25 aile bireylerinden, %17,2'i işletmeye alınan ortaklardan, %3,1 banka kredisi, %7,8'i teşvik kredisi kullanılmış.
- Girişimcilerin işe eleman alımında % 96,9'u kalifiye eleman tercih ettiklerini beyan etmişler fakat "istihdam edilen işçilerle akrabalık ilişkiniz var mı?" sorusuna % 50'si akrabalık derecesinin olduğunu beyan etmişler.
- Girişimcilerin faaliyette buldukları diğer iş türlerine baktığımızda %32,8'inin sadece bir işletmesi olduğu görülmektedir. Geri kalan girişimci grubun inşaat, mağaza, market vb alanlarda faaliyet göstermektedir.
- Yurtdışına ürün ihracatı gerçekleştiren girişimcilerin oranı %15,6'dır.
- Üretim sürecinde girişimcilerin yeni, fakat riskli bir modeli deneme durumlarına ilişkin olarak sorulmuş, sorulara üçte ikisinden fazlası evet demiştir. Bu da bize girişimcilerin yenilik arayışı içinde olan cesur ve kararlı adımlar atabilecek dinamik girişimci profili çizdiğini göstermektedir.
- Piyasa koşulları içinde ortaya çıkabilecek fırsatları tahmin ederek bu yönde üretim gerçekleştirdiğiniz oldu mu? Sorusuna girişimcilerin % 67,2 evet dedikleri görülmüştür. Bu veriler ışığında girişimcilerin piyasa tarayıcı gözü pek girişken dinamik ve rant kollama eğiliminde oldukları görülmüştür.
- İşletmelerinde profesyonel bir yöneticiye veya yönetim kuruluna sahip olanların oranı %37,5. Elde ettiğimiz bu bulgular bize Elazığ imalat sanayinde modern anlamda bir işletmecilik anlayışının henüz gelişmemiş olduğunu göstermektedir.
- Girişimcilerin ortaklık konusundaki düşüncelerine baktığımızda olumlu bir kanaate sahip olmadıklarını görmekteyiz. Ortaklık düşüncesine iyimser bakanların oranı ise %32,8 dir.
- İşletmenin daha ileri noktalara taşınabilmesinde gerekli bilgi ve teknolojinin % 62,5 oranında yurt içi fuar ve sergiler aracılığıyla karşılandığı, bunu %12,5 ile kitle iletişim araçlarının izlediğini görmekteyiz.
- Girişimcilerimizin yaklaşık %60'ı işçilerin sendikalara üyeliklerini olumlu karşılamıyor. Elde edilen bulgular bize istihdam ettikleri işçilerle tek yönlü iş akdinden yana olduklarını göstermektedir.
- İşletmenin kurulmasında ne gibi sorunlarla karşılaştığına bakıldığında girişimcilerin öncelikli olarak %42,1 oranında işletme sermayesinin yetersizliğinden %34,3 oranında kalifiye eleman bulma güçlüğünden %31,2 oranında kaliteli ve ucuz hammadde temininden %20,3 oranında bürokratik engellerden son olarak da %17,1 oranında talep yetersizliğinden şikayetçi oldukları tespit edilmiştir.
- Girişimcilerin yapmış oldukları işten tatmin olma durumlarına ilişkin bulgulara baktığımızda yaklaşık %60'ının tatmin olmadıkları görülmektedir. Bunların %54'ünün yeterli kazanç elde edemedikleri için %27'sinin ise çok fazla sorumluluk ve stres gerektirmesi nedeniyle tatmin olmadıklarını beyan etmişlerdir.
- Girişimcilerimizin devletten beklentilerinin neler olduğuna baktığımızda % 54,6'sının düşük faizli uzun vadeli iş geliştirme kredisi beklentisi içinde olduğu görülmektedir. %51,5'inin vergilerin azaltılması yönde yoğun bir beklenti vardır.
- Girişimciler ağırlıklı olarak takip ettikleri yayınlar arasında %73,4 ile gazete gelmektedir. Mesleki yayınları takip edenlerin oranı ise %14,1 dir.
- Dini inanç ve ahlaki tutumlarının iş hayatında önemli bir ölçüde kendilerini etkileyen girişimcilerin oranı %82,8 dir.

4.4. Girişimcilik ve Girişimcilerin Kişilik Özellikleri Konusunda Bir Uygulama

Nigar DEMİRCAN 2000

Düzce ilindeki küçük işletme sahiplerinin girişimci kişilik özelliklerini ve bu kişilik özellikleri ile başarı, güç ve bağlılık güduları arasındaki istatistiksel olarak anlamlı ilişkileri ortaya çıkarmak, bazı demografik ve sosyal değişkenlerin bu kişilik özellikleri üzerindeki etkisini araştırmak ve girişimde bulunmalarında onları etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla yapmış olduğu araştırmasında Düzce Ticaret Odasına kayıtlı 5 ve daha fazla işçi çalıştıran 97 girişimci üzerinde anket çalışması yapmıştır.

Demircan'ın bulguları;

- Anketi yanıtlayan 97 girişimcinin %22,7'si kadın geri kalanı erkektir.
- %25,8'i 30 yaşın altındadır. %18,6'sı 31-35 yaş grubu, %20,6'sı 36-40 yaş grubu, %28,9'u 41-55 yaş grubunu oluşturmaktadır. Anketi yanıtlayanların %79,2'si bekar, %20,6'sı ise evlidir.
- %29,9'u köyde, %14,4'ü kasabada, %32'si ilçede %23,7'si ise ilde doğmuştur.
- %35,1'inin hem anne hem de babası hayatlarının büyük bir bölümünde kendi işletmelerinde çalışmıştır. Geriye kalanlarının %6,2'sinin anne ve babası hayatlarının kısa bir bölümünde kendi işletmelerinde çalışmıştır. Anne ve babasının yalnızca birinin hayatlarının büyük bölümünü girişimci olarak geçirenlerin oranı %28,9, kısa bölümünü girişimci olarak geçirenlerin oranı ise %7,2'dir. Girişimcilerin %27,7'sinin ne anne ne de babası hayatları boyunca kendi işletmelerinde çalışmıştır.
- Girişimcilerin %8,2'si yaşamlarının büyük bir bölümünü köyde, %9,3'ü kasabada, %43,3'ü ilçede, %39,2'si ise ilde geçirmiştir.
- Girişimcilerin 14,4'ü ilkokul, %20,6'sı ortaokul, %40'ı lise, %22,7'si üniversite, %1'i ise yüksek lisans mezunudur. Üniversite eğitimi alanların büyük çoğunluğu işletme ve mühendislik fakültesi mezunudur.
- Girişimcilerin %77,3'ü ilk işletmelerini 30 yaşlarından önce kurmuşlardır. İlk işletmesini 31-35 yaşlarında kuranların oranı %12,4, 36-40 yaşları arasında kuranların oranı %6,2, 41-55 yaşları arasında kuranların oranı ise %4,1'dir. 56 yaşından sonra ilk işletmesini kuran girişimciye rastlanmamıştır. Girişimcilerin %45,4'ü ilk işletmelerini kurduklarında evli, %54,6'sı bekadır.
- Girişimcilerin %32'si sermayelerinin %50'den fazlasını kendileri sağlamıştır. %42,3'lük bir çoğunluk ailelerinden temin etmiştir, %18,6'sı üçüncü şahıslara borçlanmıştır. Yalnızca %4,1 oranında girişimci sermayelerinin %50'den fazlasını banka kredisi yoluyla temin etmiştir. %3,1'de diğer yollara baş vurmıştır.
- Kadınların %81,2'si, erkeklerin de %76'sı ilk işletmelerini 30 yaşlarından önce kurmuşlardır. Erkeklerin %13,3'ü ilk işletmelerini 31-35 arasında yani 30'lu yaşların başında kurarken, bu oran kadınlarda %9,1'dir. Aynı zamanda kadınların %9,1'inin ilk işletmelerini 36-40 yaş arasında kurduğu, erkeklerin ise bu yaş aralığında işletme kurma oranının %5,3 olduğu görülmektedir.

- Hayatlarının büyük bölümünde kendi işletmelerine sahip olmuş olan anne- babaya sahip olan girişimcilerin %26,6'sı ilkokul, %26,5'i ortaokul, %29,4'ü lise, %20,6'sı üniversite ve %2,6'sı da yüksek lisans mezunudur. Hayatının hiçbir döneminde girişimde bulunmamış olan anne ve babalarının çocuğu olan girişimcilerin de %14,4'ü ilkokul, %20,6'sı ortaokul, %40,2'si lise, %27,3'ü de üniversite mezunudur.
- Girişimcilerin işletmelerini kurarken gerekli olan sermayenin %50'den fazlasını sağladıkları kaynak da eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir. Buna göre ilkokul mezunu girişimcilerin %42,9'u, ortaokul mezunu olanların %40'ı, lise mezunu olanların %20,5'i, üniversite mezunu olanların %36,4'ü, yüksek lisans yapanların da %50'si sermayelerini kendileri sağlamıştır. Sermayelerinin yarıdan fazlasını ailelerinden sağlayan girişimcilerin oranı ise %9,8'i ilkokul, %22'si ortaokul, %48,8'i lise ve %19,5'i üniversite mezunudur. Banka kredisi alanların %25'i ilkokul, %50'si lise, %25'i de üniversite mezunudur.
- Girişimcilerin %23,7'si çok az, %5,2'si fazla, %15,5'i orta düzeyde, %14,4'ü fazla, %41,2'si de çok fazla para kazanma arzusuna sahip olarak ilk işletmelerini kurduklarını belirtmişlerdir.
- Girişimcilerin %50,5'i, çok fazla, %10,3'ü ise fazla düzeyde kendi kendinin patronu olma faktörünün etkisi altında kalarak ilk işletmelerini kurmuşlardır.
- Aile geleneğini devam ettirme faktörü girişimcilerin %22,7'si üzerinde çok fazla, %11,3'ü üzerinde fazla, %9,3'ü üzerinde ise orta düzeyde etkili olmuştur.
- İlk işletmelerini topluma faydalı olma arzusu ile kuranların oranı %32'dir.
- Yaşamlarının büyük bir bölümünü geçirdikleri yerleşim birimlerinin büyüklüğü arttıkça, daha fazla para kazanma arzuları da artmaktadır. Yaşamlarının büyük bir bölümünü ilçede geçirenlerin %47,6'sı, ilde geçirenlerin %39,5'i daha fazla para kazanma arzusuna sahiptir.
- Girişimcilerin eğitim düzeyi arttıkça kendi kendinin patronu olma isteği de artmaktadır. Bu isteğin %44,9'u lise, %30,6'sı da üniversite mezununda bulunmaktadır.
- İlde yaşayanların %55,3'ü kendi kendinin patronu olma arzusu ile iş kurmuştur. Kasaba ve ilçelerde bu oran düşüktür.
- Kendi kendinin patronu olma isteği anne ve babası hayatlarının büyük bölümünde kendi işletmelerinde çalışan girişimcilerin %44,1'inde çok fazla etkili olmuştur. Hayatının kısa bir süresini girişimci olarak geçiren anne ve babaya sahip girişimcilerde bu oran %85,7' dir.
- Aile geleneğini devam ettirme arzusu ile iş kuranların %22,7'si ilkokul, %22,7'si ortaokul, %36,4'ü lise ve %18,2'si üniversite mezunudur.
- Aile geleneğini devam ettirme arzusunun çok fazla etkisinde kalarak ilk işletmelerini kuran girişimcilerin %6,4'ü yaşamının büyük bölümünü köyde, %12,8'i kasabada, %46,8'i ilçede ve %34'ü ilde geçirmiştir.

- Eğitim düzeyinin yükselmesiyle birlikte, ilk işletmeyi kurarken topluma faydalı olma arzusu da artış göstermektedir. Bu oran ilkokul mezunlarında %28,6, ortaokul mezunlarında %25, lise mezunlarında %30,8 iken üniversite mezunlarında %45,5' dir.
- Araştırmaya katılan girişimcilerin %64,9'u zorlukları aşma arzusuna her zaman sahip olduklarını, %15,4'ü de sıklıkla bu arzuyu taşıdıklarını belirtmiştir. Başarılı kabul edilme arzusunu her zaman taşıyan bireylerin oranı %57,7, sıklıkla taşıyanların oranı ise %19,6' dır.
- Araştırmaya katılan girişimcilerin %53,6'sı her zaman, %14,4'ü de sıklıkla girişimciler arasında sevilen biri olma arzusu taşıdıklarını belirtmişlerdir.
- Araştırmaya katılan girişimcilerin %41,2'si hiçbir zaman başkalarını kontrol etme arzusuna sahip olmadıklarını, %13,4'ü de her zaman sahip olduklarını belirtmişlerdir. Girişimcilerin %21,6'sı her zaman başkalarından mesul olma arzusunu taşıdıklarını belirtirken, %34'lük çoğunluk bu arzuya hiçbir zaman sahip olmadıklarını ifade etmiştir.
- Girişimcilerin %71,1'i yeniliklere açık, çalışma tekniklerini yeni metotlarla çeşitlendirebilen, %84,5'i farklı kaynaklardan bilgi araştıran, öğrenmeye istekli, %80,1'i fırsatları kollayan ve harekete geçilmesi gereken zamanı bilen bir tutum sergilemektedir.
- Girişimcilerin %78,3'ü yaratıcılıklarını kullanarak, karşılaştıkları sorunların çözümünde değişik yollar aradıkları fikrine sahiptir.
- Girişimcilerin %47,4'ü çalışanlarını kesinlikle işletme amaçları doğrultusunda yönlendirebildikleri, %87,3'ü başkalarıyla yakın ilişki kurmalarının kolay olduğu fikrine katılmaktadır.
- Girişimciler %62,9'u başarısız oldukları bir konuda tekrar denemeler yapmaktan korkmadıklarını belirterek, hırslı ve azimli olduklarını ortaya koymuşlardır.
- Girişimcilerin %49,5'i sorunlarının tek başına üstesinden gelebildikleri fikrine katılmakta buda kendilerine güvenlerini ifade etmektedir.
- Girişimcilerin %81,5'i geleceğe yönelik uzun vadeli planlar yapan, vizyon sahibi bireylerden oluşmaktadır.
- Girişimcilerin %87,6'sı planlama yapmanın problemlere daha fazla çözüm ürettiğine inanmaktadır.

Sonuç ve öneriler;

Düzce ilinde 97 küçük işletme sahibi üzerinde, anket yöntemiyle yürütülen bu araştırma sonucunda, küçük işletme sahiplerinin büyük bölümü lise veya üniversite mezunudur.

Girişimcilerin büyük çoğunluğu işletmelerini 30 yaş öncesinde kurmuşlar, sermayelerini kendileri veya aileleri sağlamıştır.

Bankadan kredi alma veya borçlanma eğilimleri de çoğunlukla yaşadıkları yerleşim biriminin büyümesi ile artmaktadır.

Girişimcilerin büyük çoğunluğunun ilk işletmelerini kurma arzularının altında kendi kendilerinin patronu olma ve daha fazla para kazanma isteği vardır.

Uygulamaya katılan girişimcilerin büyük çoğunluğu; fikirlerini değiştirip, metotları çeşitlendirebilen, çalışanları yönlendirebilen, başarısızlığa uğradıklarında tekrar deneme yapmaktan

korkmayan, çabuk karamsarlığa kapılmayan, hislerine güvenen, fırsatları değerlendiren, uzun vadeli hedeflere sahip olan bir tablo sergilemektedir.

Dünyadaki değişimin hızına ayak uydurabilmek ve toplumun refah düzeyini artırabilmek için, girişimcilik konusunda daha fazla ilgi göstermek ve girişimciliği desteklemek gerekir. Girişimciliğin desteklenmesi; potansiyel girişimcilere fırsat yaratılması ve kaynak sağlanması kadar, girişimcilik ruhunun geliştirilmeye çalışılması olarak da algılanmalıdır. Girişimcilerin kişilik özelliklerini bilmek, bu özelliklerin hangi değişkenlerden etkilendiğini ortaya çıkarmak ve girişimciliğin gelişebilmesi için uygun ortamları yaratmaya çıkarmak, girişimciliği desteklemek adına atılan önemli bir adımdır.

4. 5. Anadolu Sanayinde Girişimci Özellikleri

Dilek Eyüpoğlu 2000

Eyüpoğlu, 1998-1999 yıllarını kapsayan araştırmasında Gaziantep (19), Denizli (21), Çorum (18) ve Kayseri (22) illerindeki toplam 80 sanayici ile bir görüşme yönergesi çerçevesinde yapılan görüşmeleri bantlara kaydetmiştir. Yönergedeki sorularla girişimciye ilişkin ve bunu desteklemek üzere işyerine ilişkin genel bilgiler toplanmıştır.

Bu çerçevede, başta girişimcilik ruhunu ve yeteneğini geliştirmede artırıcı veya azaltıcı rol oynayan ekonomik koşullar olmak üzere; öğrenim düzeyi, ve niteliği, kültürel değerler, davranış biçimleri, ailelerinin arka planları gibi girişimcinin içinde bulunduğu koşullar belirlenmiştir. Bunlar daha çok niteliksel belirlemelerdir. Öte yandan girişimcinin tedarik, finansman, muhasebe, pazarlama, üretim, personel yönetimi ve genel yönetim gibi başlıca işlevler konusundaki görüşlerinin yanı sıra; yatırım, teknoloji, kapasite kullanımı, kalite güvence sistemleri, vb. güncel sorun alanlarındaki düşünceleri de ele alınmıştır.

Eyüpoğlu'nun bulguları:

- Araştırma yapılırken illerin farklılıklar değil daha çok benzerlikler gösterdiği,
- İşletmelerin çoğunun sanayi devrimi öncesi manifaktür üretim yapısına sahip olduğu ve tam olarak fabrikalaşmadığı ve geçiş dönemini yaşadıkları,
- Girişimcilerin doğum yerleri: girişimcilerin %87,5'inin o ilin yerlisi olduğu
- Girişimcilerin yaşları: 20-30 yaş %5,3 30-40 yaşları %28,7 40-50 yaşları %33,7 50-60 yaşları 21,2 60 yaş ve üzeri %11,1
- Girişimcilerin Öğrenim Düzeyleri: % 20'si ilköğretim, %43,8'i orta, %36,2'si yüksek eğitim düzeyinde olduğu
- Girişimcilerin içinden geldikleri aileler, çoğunlukla ticaret ve/veya zanaat alanında faaliyette bulunmaktadır. Kendileri de çoğunlukla geçimlik olan bu işletmelerde çıraklık yaparak yetişmişlerdir.
- Girişimcilerin çoğunluğu dar ve orta gelir grubuna ait ailelerden çıkmışlardır.
- Girişimcilerin büyük çoğunluğu evli ve çocukludur.
- Girişimcilerin içinden geldikleri ailelerin çocuk sayısı 4'tür, buna karşılık kendi ailelerinde çocuk sayısı ortalaması 2,5'tir.
- Görüşme yapılması için genellikle birinci kuşak seçildiği için 44 kişi birinci kuşak, 33 kişi ikinci kuşak ve 3 kişi ise üçüncü kuşaktır.
- Kuruluş yıllarına göre dağılımı: %3,8 1940'lı yıllar, %1,3 1950'li yıllar, %8,7 1960'lı yıllar, % 18,7 1970'li yıllar, %22,5 1980'li yıllar, %35 1990'lı yıllar

- Firmaların %30'u tekstil ve konfeksiyon, % 17,5'i Makine, %15'i metal, %11,3'ü Gıda, %7,8'i toprak, %7,5'i kimya, %5'i Mobilya, %3,3'ü otomotiv, %1,3 ise kağıt sektöründedir.
- Girişimcilerin çoğunluğu aile işletmeleridir.
- Girişimciler, işletmenin neden o ilde olduğu sorusuna orali oldukları için yanıtını vermektedir.
- Üretim biçimi faaliyette bulunulan sektöre, üretim teknolojisine bağlı olarak değişiklik göstermekle birlikte firmalar genelde hem seri üretimde bulunmak hem de sipariş üzerine çalışmak esnekliğine sahiptir.
- Üretimde hammadde tedariki ile ilgili sorunların tümüyle aşılmış olduğu söylenebilir. Kullanılan makinelerin büyük bölümü ithal edilmektedir. Yerli makine kullanımı oldukça düşük ve bunlar genellikle basit düzeydeki makinelerle sınırlıdır.
- Firmaların makine parkları sermaye yetersizliği yüzünden belirli zaman dilimleri içerisinde tek tek alınmış farklı teknolojileri içeren makinelerden oluşmaktadır.
- Pazarlama konusu, girişimcilerin karşılaştıkları en önemli üç sorun içinde mutlaka geçmektedir. Yapılan görüşmeler hemen hemen her girişimcinin ihracat konusunda en az bir deneyim yaşadığı, ihracatta hedef alınan pazarın ise tarihsel bir çizgi izlendiğinde Avrupa Ülkeleri, Orta Doğu, Türk Cumhuriyetleri, Rus Cumhuriyetleri, Balkan Ülkeleri, Kuzey Afrika Ülkeleri, hatta Amerika olduğu görülmüştür.
- Girişimcilerin yatırım yaparken göz önüne aldıkları faktörler sırasıyla; Pazar durumu, ekonomik ve siyasi durum, ve son olarak kendi imkanlarıdır.
- Dinamik girişimci sayısı azdır
- Anadolu'daki sanayi dünyası orta yaşlı, büyük bir çoğunlukla o şehrin yerlisi olan evli erkeklerin egemen oldukları bir dünyadır
- Girişimcilerin gördükleri öğrenim, girişimcinin başarısı açısından açıklayıcı görünmemektedir.
- Sanayiciler girişimci-yatırımcı-yönetici özelliklerini birlikte taşımaktadırlar.
- Anadolu sanayicisi "görev sonucuna yönelik girişimci" profili çizmektedir. Görev sonucuna yönelik girişimci profili özellikleri; Başarı gereksinimi, Kar ile ilgilenme, İnat-Sebat-Kararlılık, çok çalışma-güdü-Enerji, İnisiyatif (Altı karaktere ayrılmış girişimci profili alınmıştır)

Eyüpoğlu ayrıca çalışmasında sanayici kuşakları arasındaki farkları ortaya koymuştur. Buna göre Anadolu sanayicisinde birinci kuşak özellikleri;

- Çoğunluğu ilk ve orta okul
- Ulusçuluk bilinci gelişmiş ve çoğunlukla Kemalist
- Dinsel inançları, düşüncelerine ve davranışlarına sinmiştir.
- Sermaye sınıfı bilinci henüz oluşmamıştır.
- Tüketim eğilimleri düşük.
- Kendi yaptıkları iş konusunda özgüvenleri yüksek
- Çoğunluğu firmalarıyla bağlarını koparmamış durumdadırlar
- Yaptıkları iş konusunda aile bireylerine ve profesyonel yöneticilere güvenleri azdır.

İkinci kuşak ise birinci kuşağa göre biraz daha açık ve moderndir. Ayrıca eğitim düzeyleri de yüksektir. Ancak araştırma, eğitimin işletme başarısına anlamlı bir etkisinin olmadığı sonucuna varmaktadır. İkinci kuşakta kurumsallaşma ve profesyonel yönetici kullanımına inanç daha fazladır.

4. 6. Orta ve Güneydoğu Anadolu'da Yaşayan Girişimci/Yöneticilerin Yaşam ve Girişimcilik Değerleri

Hüsnü Kapu 2001

Araştırmanın ana kitlesini seçilen illerde sanayi sektöründe faaliyet gösteren, en az 5 ve en çok 500 kişi çalıştıran ve sanayi odalarına kayıtlı olan küçük ve orta ölçekli mal üreten özel sektör işletme sahip/girişimcileri oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini ise, her ildeki sanayi odalarına kayıtlı mal üreten küçük ve orta boy işletmelerin %10'u oluşturmaktadır. Ayrıca her ilden birkaç tane büyük boy işletme ve holding de dahil edildiği araştırma da üç bölümden (demografik bilgiler, yaşam değerleri ölçeği ve girişimcilik değerleri ölçeği) oluşan anket ve yüz yüze görüşme yöntemiyle uygulanmıştır.

%10 kriteri doğrultusunda Çorum'dan 17, Diyarbakır'dan 11, Gaziantep'ten 75, Kahramanmaraş'tan 18, Karaman'dan 9, Kayseri'den 45, Konya'dan 75, Tokat'tan 16 ve Yozgat'tan 4 girişimci olmak üzere toplam 270 sanayici araştırmaya dahil edilmiştir.

Kapu'nun bulguları;

- Girişimcilerin demografik özellikleri: girişimcilerin %84.03'ü evli, %14.82'si bekar ve sadece %1.14'ü dul ya da boşanmıştır. Bekar olan girişimciler ise daha çok 20-30 yaş grubunda yer almaktadır.
- Girişimcilerin büyük bir kısmı lise ve dengi okul (%32.9) veya fakülte (%29.1) mezunudur. Bunları %15.9 ile ilkökul, %11.2 ile ortaokul, %5.4 ile yüksekokul ve %3.6 ile yüksek lisans izlemektedir. Doktora yapanların oranı %1.6 ve okur yazar olmayanların oranı ise %0.4'dür. Bu sonuçlar dikkate alındığında, eğitim düzeyi ile girişimcilik arasında doğru bir ilişkinin varlığından söz etmek mümkün değildir.
- Anadolu Girişimcilerinin önemli bir kısmı %54.9'u büyüme çağını büyük kentlerde, %30.4'ü küçük vilayetlerde, %8.2'si kasaba ve ilçe merkezinde ve %6.7'si köyde geçirmiştir.
- Baba mesleğiyle girişimci bireyler arasında olumlu bir ilişki gözlenmektedir. Girişimcilerin %61,97'sine yakın bir kısmının baba meslekleri girişimcilikle yakın ilişkisi olan sanayici, tüccar ve esnafardan oluşmaktadır. Aynı şekilde girişimcilerin %13,30 gibi dikkate değer bir oranının baba mesleklerinin memur ve emeklisinden oluşması ve çiftçi olanların ise %9.88 oranında olması, girişimcilerin büyük ölçüde kent kökenli olduğu sonucunu da desteklemektedir.
- Girişimcilerin yarıdan çoğunun %55.13'ünün 4-6 kardeşe sahip oldukları, %31.55'nin 1-3 kardeşe, %10.26'sının 7-9 kardeşe ve %3.04'ünün ise 10 ve daha fazla kardeşe sahip oldukları görülmektedir. 10 ve daha fazla kardeş sayısının Güneydoğudaki illerde (Diyarbakır) görüldüğü, Konya, Karaman, Kahramanmaraş gibi Orta Anadolu illerinde kardeş sayısının 4-6 arasında olduğu ve 1-3 kardeşe sahip olan girişimcilerin daha çok Tokat, Çorum ve Kayseri illerinde yoğunlaştığı ortaya çıkmaktadır.
- Annenin mesleği ile ilgili soruya verilen cevaplardan girişimcilerin %97.3'ünün annesinin ev hanımı olduğu, %2.7 gibi küçük bir oranda annenin çalıştığı sonucu ortaya çıkmıştır.
- Girişimcilerin büyük çoğunluğu kardeşler arasında ilk sıralarda yer almaktadır. Girişimcilerin %35.36'sı kardeşler arasında birinci sırada,

%25.47'si ikinci sırada, %16.73'ü üçüncü sırada, %10.64'ü dördüncü sırada, %7.22'si beşinci sırada ve %4.5'i ise 6 ve daha aşağı sıralarda yer almaktadır.

- Girişimcilerin %60,6'sı daha önce başka bir işte çalışmadığını ifade etmiştir.
- Girişimcilerin kurmuş oldukları işletmelerin %39.54'ü Limited Şirket, %38.78'i Anonim Şirket, %16.73'ü Şahıs Firması, %3.42'si Adi Ortaklık ve %1.52'si Kollektif Şirket statüsündedir.
- Girişimcilerin tamamına yakını, %93.5'i mevcut işletmesinin sahip ve yöneticisi olarak görev yapmaktadır. Sadece ortak olanların oranı %3.8, sahip/pazarlamacı olanların oranı %1.5 ve sahip/ustabaşı olanların oranı ise %1.1'dir.
- İşletmelerin büyük çoğunluğunun (%80) mülkiyeti ailelerin elindedir. Bunu %17.87 ile ortaklık izlemektedir. Holdinge bağlı şirket ile halka açılmış şirketlerin oranı ise, %2.28 ile 0.4'tür.
- İşletmelerde yönetim %68 oranında aile bireylerinin elindedir. Aile bireyleri ile birlikte profesyonel yöneticilerin yönetimde olduğu işletmelerin oranı %23.19'dur. Sadece profesyonel yöneticilerin yönetimde olduğu işletmelerin oranı ise, %8.74'dür.
- İşletmelerde en çok %39.92 ile 3, %37.26 ile 2 yönetim kadrosu bulunmaktadır. Bunları %8.74 ile 4, %8.36 ile 1 ve %3.80 ile de 5 yönetim kadrosu izlemektedir.
- Anadolu girişimcilerininin %26.23'ü tekstil, %23.19'u makine ve otomotiv, %14.44'ü de metal ve döküm alanında faaliyet göstermektedir. Bu faaliyet alanlarını %11.40 ile gıda, %9.12 ile orman ürünleri, %53.80 ile plastik ve inşaat sanayi, %3.42 ile kağıt ve ambalaj ve %1.90 ile cam ve seramik izlemektedir. Özellikle Konya ve Çorum illerindeki işletmelerin faaliyet alanlarının daha çok makine, otomotiv parça üretimi ve döküm işleri, Kahramanmaraş'ta ise tekstil ile birlikte metal sanayi, Karaman, Kayseri ve Gaziantep'te gıda sektörünün ön planda olduğu görülmektedir.
- Girişimcilerin sahip oldukları veya yönettikleri işletmelerde çalışan personel sayısı ise sırasıyla; 5-10 kişi çalıştıran işletme oranı %26.23, 11-50 kişi çalıştıran işletme oranı %54.75, 51-100 kişi çalıştıran işletme oranı %10.26 ve 101-500 kişi çalıştıran işletme oranı ise %7.98'dir. Araştırma kapsamına alınan işletmeler arasında 500'den fazla kişi çalıştıran işletme oranı sadece %0.76'dır.
- Araştırma kapsamına alınan bölgelerdeki girişimciler mevcut işletmelerini daha çok 1980 ile 2000 yılları arasında kurmuşlardır. En eski işletmelerin kuruluş tarihi %9.18 ile 1950-1970 yıllarıdır. 1971-80 yılları arasında kurulan işletmelerin oranı %18.63'tür. Bunları %35.74 ile 1981-1990 ve 1991-2000 yılları izlemektedir.
- Girişimcilerin sadece %39.4'ü daha önce başka bir işte çalışmış ve %60.6'sı ise başka herhangi bir işte çalışmamıştır. Daha önce başka bir işte çalışan girişimciler genellikle yönetici, ustabaşı, işçi, memur, tüccar, makine ustası, avukat, mühendis gibi değişik mesleklerde çalışmışlardır.
- Girişimcileri motive eden girişimcilik değerleri sonuçlarına bakıldığında önem derecesine göre sırasıyla "topluma katkı", "ekonomik neden", "sosyal kimliğin güçlendirilmesi", "toplumsal

statü ve prestij kazanma”, “kendini gerçekleştirme” ve “aile geleneğini sürdürme” gibi 6 tane motive edici girişimcilik değeri bulunmuştur.

- Araştırma sonucunda girişimcileri günlük yaşamda yönlendiren, onlara yol gösteren, iyi ve kötüyü belirlemelerinde kriter olarak işlev gören ve belirli bir yönde davranmalarını motive eden yaşam değerleri olarak en önemli bulunanı **“evrensellik-bilgelik”** yönelimidir. Bunu küçük farklarla **“değişimcilik ve mücadele”**, **“iç uyum”**, **“diğergamlık”** izlemektedir.

Orta düzey yaşam değerleri ise; **“yetkecilik, konformistlik, cemaatçilik”** yönelimleri olarak tespit edilmiştir.

İşletme sahiplerince önemli görülmeyen değer yönelimleri ise **“hedonizm-egoizm, faydacılık ve sekülerlik”** değer yönelimleri ortaya çıkmıştır.

Seküler değer yöneliminin pek önemli bulunmaması bu işletme sahiplerinin daha dindar insan olduklarını göstermektedir. Ancak bu dindarlıkları, günlük dilde tutuculuk anlamında kullanılan muhafazakar bir tutum içinde olmalarını değil, aksine evrensel düşünen, bilginin gerekliliğine inanan ve değişimi isteyen insan olduklarına işaret etmektedir.

- Cemaatçi bir kültürde yaşayan girişimci açısından kendini gerçekleştirme, Batı kültürlerinde anlaşıldığı şekilde bireyin kendi kişisel kimliğini ilgilendiren, sosyal bağlardan kurtulduğu ölçüde ortaya çıkan bir olgu değildir. Sosyal kimlik en az bireysel kimlik kadar gerçekliğe sahip birçok bağlamda bireysel kimliğin de önüne geçmektedir.

Araştırmadan çıkan sonuçlara genel olarak bakıldığında,

- Aile, toplumun değer, inanç ve normlarını bireye öğreten ve bireyin sosyalleşmesini sağlayan bir araç olarak düşünüldüğünde, Anadolu girişimcilerinin sosyal sermaye gücünün gelişmesi konusunda avantajlı bir konumda olduğu söylenebilir.
- Yaş kategorisi dikkate alındığında, Anadolu girişimcisi “genç kuşak” bir girişimci olarak nitelendirilebilir. Eğitim düzeyinin yükselmesine paralel olarak entelektüel sermaye gücünün artma şansının yüksek olduğu göze çarpmaktadır.
- Girişimcilerin baba mesleklerinin memur ve emeklisinden oluşması ve çiftçi olanların oranının az olması, girişimcilerin büyük ölçüde kent kökenli olduğu sonucunu desteklemektedir.
- Çalışan sayısının büyük ölçüde 5-100 kişi çalıştıran işletmeler kategorisinde yoğunlaşması, araştırma kapsamına alınan bölgelerde işletmelerin çoğunlukla küçük ve orta ölçekli olduğu sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

5. 1. Sermaye Birikimi ve Toplumsal Değişim

Prof. Dr. Sencer Ayata 1991

Ayata küçük işletmelerin gelişimleri ve kapitalistleşmelerini, sermaye birikimleri ve fason ilişkilerini incelediği çalışmasında 1978 yılında Kayseri Metal Sanayinde faaliyet gösteren 30 zanaat atölyesi ve 50 kapitalistleşmiş orta ve büyük boy işletme ile görüşülmüştür.

Zanaat Atölyeleri Bulguları;

- Genellikle ücretli işçi kullanılmamakta veya çalıştırılan ücretli işçi sayısı bir ikiyi geçmemektedir.
- Demirciler atılım ve yenilik yapma imkanlarını yitirmiş yoksul zanaatkarlar olmakla birlikte bağımsızlıklarını korumaya devam etmektedirler.
- Bakırcıların bir bölümü bağımsızlıklarını korumakla birlikte sayıca kalabalık bir bölümü yarı işçileşmiş durumdadırlar ve bakır tüccarları için ücret karşılığı çalışmaktadırlar.
- Sobacılar işçileşmiş olmasalar da pazarın iki ucunda faaliyet gösteren tüccarlara bağımlı duruma gelmişlerdir.
- Kayseri metal sanayi zanaatkarlarının bazı küçük istisnalar dışında mülk sahipleri olarak nitelenebilir.
- Zanaatkarların dörtte üçü için halen yaptıkları iş baba mesleğidir. Diğerleri akraba ve tanıdık yanında çıraklık yaptıktan sonra bu işe atılmışlardır.
- Çap büyüklüğü ile verimlilik ve pazar koşullarına uyum sağlayabilmek için gerekli olan esneklik arasında çoğunlukla ters bir bağlantı mevcuttur. Çoğunlukla işletmede üretim ve istihdam artmış olsa bile zanaat üretimin yapısında hiçbir yönde değişiklik olmadığı için işletme çapının büyümesi çok kere verimliliği artırıcı bir rol oynamamaktadır.
- Kayseri metal sanayindeki zanaatkarlar özellikle geri bağlantılar bakımından kapitalizme ve büyük sanayilere bağımlı hale gelmişlerdir. Bundan dolayı bir çoğu aleyhlerine işleyen ticaret hadleri, yükselen fiyatlar ve girdi pazarındaki spekülasyonlar gibi olumsuz gelişmelerden zarar görmektedirler.
- Zanaatkarların büyük çoğunluğu ürünlerini ancak tüccarlar vasıtasıyla pazarlayabilmektedirler.
- Kapitalizmin nüfuz alanına girmeleri sonucu zanaatkarların mali sorunları iyice yoğunlaşmış, yaşam standartlarını yükseltmelerine ve işyerlerini büyütme yarayacak tasarruflara gitmelerine olanak kalmamıştır.
- Zanaatkarlar iş hayatında başarıyı ve başarısızlığı bireysel olaylar gibi değil mesleklerle ilgili sorunlar olarak düşünme eğilimindedirler. Diğer bir deyişle onların gözünde bireysel çabalar ve girişimler olayların akışını değiştirmede olsa olsa geri planda yer alan faktörlerdir.

Kapitalistleşmiş İşletme Bulguları;

Burada Ayata üç işletmenin gelişim hikayelerini incelemiştir. Kapsamlı olacağı düşünülerek burada sadece bir tanesi örnek olarak verilecektir.

Örnek Olay 1 :Ali ve Hasan'ın tanışmaları Sanat Okulu'nda öğrencilik yaptıkları yıllara rastlıyordu. Okul bittikten sonra her ikisi de bir müddet Hava İkmal Merkezinde işçilik yapmışlardı. Fabrikadan ayrılan Hasan otomobil tamirciliğini denemeyi düşünmüş ve bu amaçla küçük bir atölye kurmayı başarmış, Ali ise küçük bir atölyede ustabaşı olarak çalışmaya başlamıştı. İşte bu dönemde Hasan, Ali'ye ortaklık teklif eder ve birlikte bir torna atölyesi kurmayı önerir. Zaten Hasan'ın bu işte kullanılabilecek ve fazla yatırıma gitmeden dönüştürebilecek bir atölyesi mevcuttur ve ortaklar buna bazı ilaveler yaparak yeni bir iş başlatabileceklerine inanırlar. Yeni firma 1961 yılında çok kullanılmış tezgah ve beş altı işçiyle faaliyete geçer.

İmalatı başlayan ilk ürün Kayseri'de ilk defa olmak üzere süt makineleriydi. Kurucuların ifadelerine göre yaptıkları ilk süt makinesini 450 TL'ye mal edip ancak 250 TL karşılığı satabilmişler. Yine de süt makinesi gibi karmaşık bir aleti imal edebildikleri için gurur duymuşlar ve üretimi artırdıkça maliyetleri düşürebileceklerine kendilerini inandırarak seri imalata geçmişlerdir.

Hasan ve Ali'nin torna atölyesi, faaliyetlerin ve fason bağlantılarının koordine edildiği merkez atölye durumuna getirilmiş. Döküm, boya ve montaj işleri ise başka atölyelere fason olarak yaptırılıyormuş. Firmanın tarihinde ilk dönüm noktası 1966'da olmuş; o yıl iki ortak bitişikteki atölyeyi satın alarak işyerini genişletmişler ve beş yeni makine ilavesiyle atölyenin üretim kapasitesini önemli ölçüde artırmışlar. Varılan yeni aşamada döküm dışı bütün süreçler aynı çatı altında yani Hasan ile Ali'nin başında olduğu atölyede toplanmış. Atılımın nasıl gerçekleştirildiği yönündeki sorularımı ortaklar 'mal – mülk – eşya satarak' şeklinde cevaplandırdılar. Şehirde bir ev ve bir bağ evinin işyerini büyütmek amacıyla satıldığını hatta bu amaçla yatak döşeğe kadar her şeylerini elden çıkarttıklarını anlattılar. Konuştuğum başka kimseler Hasan ile Ali'nin yaptıkları başarılı atılımı aslında İstanbullu bir Musevi tüccarın finanse ettiğini belirttiler.

Girişimciliğin geçmişi hakkında bilgi toplarken 'gayri-Müslim İstanbul tüccarı' hikayelerine sık sık rastlamam araştırma arasında dikkatimi çekmeye başladı. Musevi tüccardan para aldığı için zengin olduğu iddia edilen bir kimseye bunun doğru olup olmadığını sormak güç oluyordu ve fırsat bulup da sorduğum zamanda olumsuz yanıtlar alıyordum. Ne var ki başarılı girişimcileri tanıyan veya tanıdıklarını öne süren başka girişimciler 'İstanbul tüccarı' hikayelerini konuşmalarının bir yerine mutlaka sıkıştırıyorlardı. Sanıyorum sorun iki boyutlu. Bir yandan kendi biyografilerinden söz eden büyük sanayiciler kendileri de, İstanbul'un ve İstanbul tüccarlarının o yıllardaki fevkalade önemine işaret ediyordu. Çünkü ürünlerini İstanbul tüccarları aracılığı ile pazarlıyorlar ve kullandıkları girdileri İstanbul firmalarından sağlıyorlardı. Ayrıca hatırlanması gerekir ki özellikle 1950'li ve 1960'lı yıllar ithal ikameci büyük ve küçük sanayilerin hızla çoğaldığı yıllardır. Tüketim malları ithalatına sınırlamalar getirildikçe ithalat bağlantıları kesilen tüccarların Pazar ve üretim koşullarını çok iyi bildikleri malların imalatına bizzat geçme veya ticari bağları yitirmemek için imalatı güvendikleri kimselere yaptırma gibi yollar başvurmuş olmaları ilk akla gelen önlemler arasındadır. Pazar garantisi, hammadde temini kolaylığı ve teknik bilgi sağlama biçiminde taşra imalatçıları eski ve yerleşmiş İstanbul tüccarlarından teşvik görmüşlerdir. İkinci yorum ise kıskançlık ve çekememezlik gibi psikolojik faktörlerle ilgili 'musevi tüccar' hikayelerinin kaynağının başarılı girişimcilerle aynı yıllarda ve benzer koşullarda işe başlamış fakat eski arkadaşları kadar başarılı olamamış girişimciler olduğunu unutmamalıyız. Musevi tüccar, başarıda şans ve gayri – meşru ilişkiler gibi iki faktörün rolünü ön plana çıkarmaktadır. Diğer bir deyişle bazı kişilerin yetenek ve çaba sonucu değil, başka yollardan zengin oldukları böylelikle ifade edilmektedir.

Sermayenin nereden bulunduğu bir yana kuruluşundan tam altı yıl sonra, 1967'de Ali ve Hasan süt makinesi üretimini 7.500'e çıkarmayı başardılar. Ne var ki bu atılım yılında, firma rekabetten

doğın bir krizle karşı karşıya kalıyor. Daha büyük, daha deneyimli ve mali bakımdan daha güçlü bir firma süt makinesi imalatına geçiyor. Rekabet kızışıp uzadıkça her iki firma sarsılmaya başlıyor. Hasan ve Ali geri çekilmek yerine rekabeti daha da kızıştırarak bir yola başvuruyorlar. Rakip firma aynı zamanda kömür sobası üreticisidir ve satışlarını piyasada tanınmış ve tutulan bir marka ile yapmaktadır. Bu durumu göz önünde tutan Ali ve Hasan kömür sobası üretimine geçtikleri gibi bunu rakip firmanın sobasını marka ve biçim olarak taklit ederek yapmaya başlarlar. Ama taklit soba ucuz ve düşük kalitelidir; yani güdülen strateji rakip firmayı sağlam olduğu yerden zorlayarak süt makinesi konusunda bazı ödünler koparmaktadır. Fakat sonuçta marka taklidi nedeniyle iki firma mahkemelik olur. Hukuki ihtilaf ve belirsizliğin yarattığı ortam ve bunlara eklenen finans güçlükleri sonunda her iki firmanın zararına olmuş ve büyüme hızlarını yavaşlatmış hatta durdurmuştur.

Rekabetin önemli yanı Ali ve Hasan'ın üretim maliyetlerini düşürme yollarını aramaları olmuş; Başlıca çözüm ise daha yoğun makine kullanımı ve üretimin merkezleşmesine ve bütünleşmesine ağırlık verme olarak düşünülüyor. 1971 yılında firma yeni bir fabrika binasına taşındığı zaman fabrikanın artık büyük bir dökümhanesi de vardı. O yıl sadece dökümhane için 120 kişi işe alındı. Taşındığı yeni binada, Ali ve Hasan'ın firması 200 kişi çalıştıran büyük çaplı bir firma haline gelmişti.

Bu firma 1972 – 1978 yılları arasındaki büyüme hızı açısından Kayseri metal sanayindeki hiçbir firma ile karşılaştırılmaz. 1974 yılında Hasan ve Ali ayrı bir yatırım olarak emaye (kaplama) fabrikası kurdular; Kayseri'deki ikinci emaye fabrikası olması nedeniyle siparişe boğulan bu fabrika da Hasan ve Ali açısından son derece karlı oldu. 1975'te bu iki fabrikanın ve başka imalathanelerin ürünlerini pazarlayan yeni bir şirket kuran bu iki ortak bir sene geçmeden 30 milyon TL. (1m.dolar) karşılığında ipek iplik imalatı yapan bir fabrika satın aldılar. 1977 yılında ise alüminyum işleyen büyük ölçekli bir fabrika kurmak için büyük çaplı bir yatırıma girmişlerdi.

Ali ve Hasan'ın metal sanayinde faaliyet gösteren ve ilk yatırımları olan fabrikaları 1977 yılında 40.000 süt makinesi ve 70.000 soba imalatı yapmıştır. Bu fabrikada 120 dolayında tezgah vardır ve bunların piyasa değeri 15 milyon TL. (500.000. dolar) dolayındadır. Fabrikada çalışan işçi sayısı ise 400'e ulaşmıştır. Metal sanayinin bu önde gelen firmasının çok sayıda atölye ile fason bağlantısı da mevcuttur.

Geçmişini incelediğimiz üç firma da küçük atölyeden büyük sanayi olmayı başarmış firmaların tipik örnekleri olarak görülebilir. Dikkat edileceği gibi üretim süreçlerinin teknik bütünleşmesine gidilirken sermaye de merkezleşmiştir. Bu konuda başvuru ve birbirini tamamlayan iki yöntem fason çalışan küçük atölyelerin büyükler tarafından yutulması ve emekten tasarruf sağlayan teknolojilerin devreye sokulmasıdır. Diğer yandan bazı firmaların büyümesini adım adım izleyen bir süreç dikkat çekicidir; küçük atölyelerin aynı hızda çoğalması ve büyük firmalarla küçük firmalar arasında yoğunlaşan fason ilişkileri.

Büyük sanayicinin amacı küçük girişimciyi bağımlılık ve baskı altında tutmak, onu bunaltmak, sıkıştırmak ve böylelikle de ona kendi koşullarını kabul ettirmektir. Esas amacı, firmasını büyütme ve bir kapitalist işletme haline getirmek olan küçük girişimci ise bağımlılık ilişkisine son vermek ve özerklik kazanmak için kazancını ve mali gücünü artırma mücadelesini hiçbir zaman bırakmaz.

Küçük girişimci için çıkış yapmak yani bağımsız bir kapitalist olma yolunda adım atmak kendi aralarında yarışan büyük sanayicileri kızıştırıp onlardan en iyi fiyatları kopartarak ve tasarrufları iyi yatırım tercihleri yapıp en karlı şekilde değerlendirerek mümkün olur. Fakat sorunu sadece girişimcilerin kişisel özellikleri (yetenekleri, beceriksizlikleri) bakımından ele almak yeterli değildir. Bu özelliklerin ortaya çıkmasını teşvik eden veya sınırlayan yapısal etkenlikleri dikkate almak aynı derecede yeterli değildir.

Bu bağlamda yapılması gereken ilk saptama küçük atölye sayısındaki artışın büyük sanayinin karşılaştığı yapısal sorunlardan kaynaklanıyor olmasıdır. Bu sorun devam ettiği sürece yeni küçük atölyeler kurulacak fakat onların sayısındaki artış rekabeti kızıştıracağından küçük girişimci daha güç koşullarda faaliyet göstermek zorunda kalacaktır. Oysa, küçükten büyüğe geçişin sık sık görüldüğü son

on yılda durum bunun tersineydi: Yani az sayıdaki küçük atölyeyle bağlantılarını korumak için büyük sanayiciler kendi aralarında yarışıyorlardı. Küçük işletmelerin sayısının artması küçük girişimcilerin manipülasyon alanının daralması, pazarlık gücünün azalması ve büyük sanayiye bağımlılığın artması gibi sonuçlar doğuracaktır. Yani sermaye birikimine gitme yolu tamamen tıkanmasa da önemli ölçüde daralacaktır.

Bazı küçük işletmelerin hatta onların büyük çoğunluğunun sermaye birikimi gerçekleştirememesi az gelişmiş veya Üçüncü Dünya kapitalizmine, kapitalizme özgü bir kuraldır. Soruna böyle yaklaşılınca analitik düzeyde ayrı ele alınması gereken iki soru vardır: küçük işletmelerin sermaye birikimi hangi yapısal etkenler tarafından engellenmektedir ve ne tür işletmeler hangi ortam ve koşullarda birikime gidebilmektedir. Birincisi bizi yapısal sınırlamaların ikincisi dönüşüm koşullarının incelenmesine götürür.²²⁴

Sanayide küçük üretimin farklılaşmasına iki model çevresinde yaklaşabiliriz. Birinci modelde iş yeri sahibi usta yeni yatırımlara giderek alet ve makinelerini çoğaltır, ücret karşılığı sözleşme yaptığı işçi sayısını artırmak suretiyle işyerinin çapını büyütür, kendisi üretim faaliyetinden koparak bir işveren haline gelir, işletme ise kabuk değiştirerek bir zanaat atölyesi olmaktan çıkıp, bir endüstriyel kapitalist girişim olarak örgütlenir.²²⁵

İkinci model tüccarın üretime giderek artan bir ölçüde el atmasıdır. Bu tür sermaye birikimi küçük üreticinin çeşitli gereksinmelerinin, hammadde vs, tüccar tarafından karşılanması ve merkezi bir atölye zanaatkarların kendi atölyelerinde çalışmaya devam etmekle birlikte tüccarın işçisi haline gelmeleriyle olur.

Kayseri metal sanayisinde yapılan araştırmada çıkan sonuçlardan bir tanesi de birçok başarılı girişimcinin Hava İkmal Merkezi'nde çalışan işçilerin arasından çıkmış olmasıdır. Sanat okulu mezunu olan bu kimselerin Kayseri'nin geleneksel orta sınıfa mensup ailelerden (dükkan sahibi, zanaatkar, küçük tüccar) geldiğini söyleyebiliriz. Fakat belirtilmesi gereken bir başka nokta bu girişimcilerin sermaye oluştururken aile servetinden yararlanmış olmalarıdır. Diğer yandan, bu tür aile kaynaklarından yoksun yüksek beceri sahibi işçilerin de başarılı girişimciler olarak ortaya çıkmaları rastlanmayan bir olay değildir. Örneğin, kuruluş sermayesi oluşturamayan bir yüksek vasıflı işçi parası olan fakat beceri ve bilgisi olmayan bir kimseyle ortaklık kurup sermaye engelini ortadan kaldırabilir.²²⁶

Fasona İlişkin Genel Bir Değerlendirme

Fason ilişkileri konusunda birbirine zıt iki bakış açısının oluştuğunu söyleyebiliriz. Özellikle radikal yaklaşımlar fason ilişkilerini büyük firmaların yararına işleyen onların küçük firmaları sömürmelerini sağlayan bir araç, bir yöntem olarak görmüşlerdir. Buna göre fason küçük üreticiler üzerinde ve onların zararına bir egemenlik kurma yoludur. Oysa başka yazarlar fasonun yararları üzerinde durmuşlar, ulusal ve uluslar arası düzeyde oluşturulacak fason bağlantılarının ekonomik gelişmeye önemli katkılar sağlayabileceğini vurgulamışlardır. Bu konuda verilen sembolik örnek Japonya'nın kalkınmasıdır. Yapılan işin alt bölümlere ayrılıp büyükten küçüğe verilerek oluşturulan hiyerarşik fason zincirleri Japon mucizesinin arkasındaki gizli sırlardan birisi olarak takdim edilmiştir. Yine bu bağlamda, modernleşme yeteneği olan sanayinin fason ilişkilerine girme potansiyeline bakılarak belirlenebileceği üzerinde durulmuştur; örneğin, geleneksel zanaat üretimini modernleştirme olanağı zayıftır çünkü bu sanayilerin fason ilişkilerine girebilme yeteneği düşüktür veya modern küçük sanayi ekonominin diğer kesimiyle fason bağlantısı kuran sanayidir.

Girişimcilerin Mesleki ve Toplumsal Kökenleri

²²⁴ Sencer Ayata, Sermaye Birikimi ve Toplumsal Değişim

²²⁵ Sencer Ayata, Sermaye Birikimi ve Toplumsal Değişim

²²⁶ Sencer Ayata, Sermaye Birikimi ve Toplumsal Değişim

Metal sanayindeki büyük girişimcilerin tümü ve küçük girişimcilerin beşte dördü kent kökenlidir. Küçük yerleşim birimlerinden gelenler tarafından kurulan firmaların hemen hepsi son beş yılda kurulmuştur. Geçmişte yerlilerin kır kökenlilere kıyasla bazı avantajları olduğunu söyleyebiliriz: Kredi bulma imkanları, etkili kimselere yakınlık, formal eğitim, iş deneyimi ve genel kültür. Bunun da ötesinde, metal sanayinin ortaya çıkış dönemlerinde Kayseri nüfusu büyük ölçüde yerli idi ve kent henüz önemli ölçüde göç almıyordu. Diğer bir deyişle metal sanayinde göçmen bir nüfusun işçi olarak çalışmaya başlaması 1960'lı yılların ortalarında başlamaktadır. Göçmen bir işçinin girişimci olmasını içeren bir dönüşüm süreci, uzunca bir zamanın geçmesini gerektirir. İşçi mesleği öğrenecek, iş dünyası hakkında fikir sahibi olacak, etkili olabilecek kişilerle bağlantı kuracak ve para biriktirecek. Bunlar bir çırpıda gerçekleştirilecek işler değildir. Kaldı ki metal sanayinin kırsal bir kökeni veya niteliği yoktur.

Sanayicilerin mesleki kökenleri üzerine yapılan araştırmalar girişimcilerin çoğunun önceden tüccar, ihracatçı ve ithalatçı, yüksek düzeyde memur olduğu vurgulanmakta (Gerry 1978, Woddis 1977) ve bu konuda Türkiye'de yapılan çalışmalar da benzer bulgular ortaya koymaktadır. (Alexander 1960, Soral 1974) Kayseri metal sanayinde ise küçük ve büyük girişimcilerin çoğu işçilikten gelmiştir. Araştırma kapsamında yer alan altmış firmada, firma sahiplerinden en az birisi daha önceki işlerinden birinin işçilik olduğunu belirtmiştir. Aslında bu durum özellikle sanayinin başlangıç dönemlerinde yüksek beceri ile girişimcilik arasında kuvvetli bir girişim olduğunu göstermektedir. Aslında bazı geleneksel zanaatkarlar da yeni faaliyet alanlarına kayarak firma kurmayı ve yaşatmayı başarmışlardır.

Kayseri metal sanayinde gelişme daima küçükten büyüğe doğru olmuştur. Aslında bu sanayileşmenin evrensel bir doğrultusu değildir. Günümüzde büyük firmaların çoğunun bu yoldan geçmediği de kesindi. Gerek Kayseri'de gerek Türkiye'de özellikle büyük sanayiler tedrici bir büyüme süreci sonunda değil birdenbire ve büyük çaplı kurulmaktadır.²²⁷

Uсталıktan gelen büyük firmaların sahipleri böyle bir kökenden geldikleri için giderek büyüyen ve işletmecileri yalnızca akrabalar arasından seçme, üretimin teknik yönleri dışında uzman bilgisine başvurmama, danışman olarak düşük eğitilmiş ve piyasada çekirdekten yetişen kimseleri kullanma geçmişin başarılı yöneticilerini dış dünyanın, piyasanın yeniliklerine kapatmaktadır.

Küçük kapitalist işletme zanaat üretiminin bir devamı onun bir üst adımı değildir. Tersine ondan bir kopuştur. ²²⁸

Ayata başarı örneklerini verdiği Kayseri Metal Sanayiinde işçilikten girişimciliğe geçişin artık zorlaştığını şu şekilde ifade ediyor; *"günümüz yüksek beceri sahibi işçilerin küçük atölyeler kurup işveren konumuna geçme olasılıklarının önemli ölçüde zayıfladığını ve yeni adayların bir zamanların Sanat Okulu mezunu Hava İkmal işçileri kadar şanslı olmadıklarını belirtelim. Teknolojik ilerleme, sermayenin ağır adımlarla yoğunlaşması, artan atölye kiralari gibi nedenler gerekli kuruluş sermayesini devamlı yükseltmekte bu ise küçük işverenliğe soyunanlar için ciddi bir engel teşkil etmektedir."* ;

²²⁷ Sencer Ayata, Sermaye Birikimi ve Toplumsal Değişim

²²⁸ Sencer Ayata, Sermaye Birikimi ve Toplumsal Değişim

5. 2. Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye’de Küçük Sanayi

Ayhan Aktar 1990

Küçük sanayi ve özelliklerinin ortaya konulmaya çalışılan çalışmanın saha araştırması 1982 yılında, Bursa dokuma sanayinde suni sentetik elyaftan çekilen iplikten ipekli kumaş dokuyan 1804 işyerinin %5’ini oluşturan 90 işyeri sahibi veya ortaklardan biri ile önceden hazırlanmış soru kağıdı kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Ayrıca işyerindeki işçilerden biri ile de mülakat yapılmıştır. Toplam 50 işçi ile mülakat yapılmıştır.

Küçük Sanayi

Modernleşme ekolüne dahil olan sosyal bilimciler küçük sanayi işletmelerinin daha çok girişimciliğin gelişmemesi gibi içsel faktörler nedeniyle büyüyemediklerini vurgulamaktadırlar. Küçük sanayi in sağlıklı bir şekilde büyüebilmesi için üçüncü dünya ülkelerinde girişimciliğin geliştirilmesi, küçük sanayicilere çağdaş muhasebe sistemlerinin öğretilmesi, teknik becerilerinin artırılması vb. yollarla gerçekleştirilebileceğini belirtmişlerdir. Ancak bu şekilde istihdam kapasitesi yaratılabilecek ve dolayısıyla bu ülkelerdeki işsizlik sorununun çözülmesinde katkıda bulunabilecek bir modern küçük sanayiinin ortaya çıkabileceğini savunmaktadırlar.

Üçüncü dünya ülkelerindeki küçük sanayilerin içinde bulunduğu yapısal sınırlamaların altını çizen sosyal bilimciler ise (Bağımlılık ekolü) küçük işletmelerin sürekli olarak birbirleri ile rekabet halinde olduklarını ve bu nedenle ürettikleri mallar için sağlıklı bir fiyatlama politikası uygulayamadıklarını, fason ilişkileri ile büyük sanayi kuruluşlarına bağımlı olduklarını, ayrıca üretime devam edebilmek için gerekli hammaddelerin ileri teknoloji ile çalışan büyük sanayi tarafından üretildiğini ve böylece küçük sanayicilerin sürekli olarak büyük sermayenin ve onun aracı olan ticaret sermayesinin baskısı altında olduğunu belirtmektedir.

Üçüncü dünya ülkelerindeki küçük sanayilerin içinde bulunduğu yapısal sınırlamaların altını çizen sosyal bilimciler ise küçük işletmelerin sürekli olarak birbirleri ile rekabet halinde olduklarını ve bu nedenle ürettikleri mallar için sağlıklı bir fiyatlama politikasını uygulayamadıklarını, fason ilişkileri ile büyük sanayi kuruluşlarına bağımlı olduklarını, ayrıca üretime devam edebilmek için gerekli hammaddelerin ileri teknoloji ile çalışan büyük sanayi tarafından üretildiğini ve böylece küçük sanayilerin sürekli olarak büyük sermayenin ve onun aracı olan ticaret sermayesinin baskısı altında olduğunu belirtmektedirler.

Ayata, üçüncü dünya ülkelerinde kapitalizmin sadece sermaye yoğun tekniklerle çalışan, dışarı bağımlı büyük imalat sanayi tarafından temsil edilmediğini, aynı şekilde enformel kesimin de kendi içinde türdeş olmadığını ve kendi içindeki farklılaşmaların analizde dikkate alınması gerektiğini vurgulamaktadır. Ve işletmeleri ikiye ayırıyor; küçük meta üreticileri ile küçük kapitalist işletmeler.

“Her ne kadar ikisi de değişim değeri üretme ve üretim araçlarıyla ham maddenin sağlanması bakımından piyasa ekonomisine bağımlı olarak çalışıyorlarsa da, küçük kapitalist işletmeler sürekli olarak ücretli emek kullanırlar. Küçük meta üretiminde ise ücretli emek düşük sayılarda ve büyük ölçüde mevsimlik olarak istihdam edilir. Burada düşük sayılardan kasıt bir veya iki işçi, mevsimlikten kasıt ise düzensiz istihdamdır. Ayata’ya göre küçük kapitalist işletmeler sermaye birikimine gidebilmektedirler.

Fason çalıştığı zaman ürettiği ürünün üzerindeki denetimini kaybetmiş olan küçük üretici bağımlı hale gelmekte ve kendi işyerinde kapitalist imalatçı adına parça başına üretim yaparak o imalatçının ücretli işçisi haline gelmektedir. Ücretli işçilerin de sermaye birikimine gitmeleri mümkün değildir. Onların ancak şahsi tasarrufları olabilir.

Benzer bağımlılık ilişkilerini Brezilya’da yapmış olduğu çalışmada ortaya koyan Schmitz de aynı şekilde küçük üreticilerin bağımsızlıklarını kaybetmeleri ve kendi işyerlerinde başkasının işçisi olarak çalışmalarını gündeme getirerek şu değerlendirmeleri yapıyor;

Bağımsızlık arzusu birçok bakımdan bir yanılsamadır. Çünkü fabrika işinden ayrılanların bir çoğu ücretli işçilikten kaçamazlar. Kendilerine hammadde satın alacak sermayeden yoksun oldukları için büyük firmalara gidip onların verdikleri işi parça başı kendi küçük işyerlerinde yapmak zorunda kalırlar. Bu nedenle, büyük firmalarla ilişkileri açısından onlar gizli ücretli işçidirler. Eğer kendileri de ücretli işçi çalıştıyorlarsa gizli emek gücünün başında ustabaşı konumundadırlar. Dolayısıyla sermayenin ajanı olarak çok fazla kapitalist sayılamazlar.

Fason Çalışma

Schmitz'e göre büyük firmalara açısından dışarı fason iş vermenin iki ana sebebi vardır. Bunlardan birincisi, ana firmanın tezgah, bina, personel yatırımı yapmadan büyüme olanağına kavuşmasıdır. Amerika'da dışarı iş veren tüm ana firmalar için bu sistem sermaye birikimini hızlandıran esas faktörlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Schmitz'in araştırmasına göre, ana firmalar yıllar boyu kendi sahip oldukları tezgahlardan çok daha fazlasına dışarı iş vererek kumaş dokutmuşlar ve böylece tezgah ve bina yatırımı yapmadan genişleme olanağını kullanmışlardır. İkinci önemli sebep de tekstil sanayiinin doğasında varolan talep değişikliklerine uyum gösterme açısından dışarı fason iş verme sisteminin ideal bir çalışma biçimi olmasıdır. Ayrıca en büyük avantaj emek maliyetini son derece düşük tutabilen küçük üreticilerin girdi maliyetinde yarattıkları düşüşün dışarı iş veren firma açısından önemli tasarruflara yol açmasıdır.²²⁹

Aktar'a göre; Bursa Dokuma sanayiinde, tüccarlar, sanayi sermayesi, sanayi sermayesi için çalışan araçlar tarafından sağlanan sermaye ile hammadde ile fason iş yapılmakta. Fason ücretleri ve karlar yıllar içinde düşme eğilimi göstermiştir. Bunda fason dokumacıların aralarındaki yoğun rekabet de neden olmaktadır. Bu ise küçük üreticiden, ticarete ve sanayiye sermaye transferine neden olmuştur. Yapılan görüşmeler sırasında fason iş yaptırarak işlerini büyütmüş veya sanayici olmuş bir çok örnek görülmüştür.

Aktar'a göre fason çalışmayan ve kendi hesabına çalışan işletmeler de vardır. Ancak bunlar işletme sermayesi olarak daha güçlü firmalardır. Hammadde fiyatlarındaki artışlar fason üretim yapan işletmenin kar oranındaki azalmalarla telafi edilmektedir. Bu ise bu gibi işletmelerde ücretli işçi çalıştırılmasını sınırlamakta ve düzensizleştirmektedir. İşletmeler ücretsiz aile emeği kullanarak ayakta durmaktadırlar. Bu bulgu küçük işletmelerin istihdam yaratma etkisinin bu gibi durumlarda ortadan kalktığını veya azaldığını ortaya koymaktadır.

Aktar'ın Bulguları;

- 1981-82 yıllarında Bursa ipekli dokuma sanayiinde faaliyet gösteren 90 firmada yapılan araştırmanın sonucuna göre bu işyerlerinde tezgah başında çalışanların %88'inin ücretli işçi olduğu ortaya çıkmıştır.
- Bursa ipekli dokuma sanayiinde faal olan küçük dokumacı firmaların büyük bir çoğunluğu ancak fason çalışarak, yani kendi işletmeleri dışındaki bir sermaye kaynağı tarafından kendilerine verilen iplik hammaddesini yine bu sermaye kaynağının koymuş olduğu standartlarda dokuyarak piyasadaki varlıklarını zorlukla sürdürebilmektedirler. Dolayısıyla bu firmalar fason ekonomisinin ayrılmaz bir parçası haline gelerek bağımsızlıklarını kaybetmişlerdir. Mülakat yapılan işyerlerinin %78'i ancak fason çalışarak üretime devam edebilmektedir.

²²⁹ Ayhan Aktar, Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi

- Bursa dokuma sanayinde çalışan işçilerin %56'sı Bursa ilinde ve diğer illerde köyde doğmuşlardır. Yurt dışında doğanlar, toplam işçilerin %30'unu oluşturmaktadır.
- Kuruluş Yılları; %38'i 1976-1981 yılları arasında, %38'i 1971-1975 yılları arasında, %19'u 1966-1970 yılları arasında, %6'sı 1961-1965 yılları arasında, %7'si 1955-1960 yılları arasındadır.
- Girişimcilerin Kökenleri; %67'si işçilikten girişimciliğe geçmişlerdir. %88'i ya ücretli işçilik yaparak ya da ücretsiz aile işçiliğinden gelmektedir.
- Ayata'nın Kayseri metal sanayii araştırmasında da belirttiği gibi, Üçüncü Dünya ülkelerinde sanayileşme sürecinin başlangıç döneminde yüksek beceri ile girişimcilik arasındaki kuvvetli bir ilişkinin varlığı ortaya konulmaktadır. Bu bakımdan Bursa'daki dokumacılarla Kayseri metal sanayiindeki girişimciler arasında önemli benzerlikler bulunmaktadır.
- İşyeri açılmasında ilk finansmanın tamamına yakını aile çevresi ve küçük kişisel tasarruflar ile yapılmış olup banka kredileri ve esnaf kredilerine başvurulmamıştır.
- Büyüme kapasitesi:1950 yılında Bursa'da ipekli kumaş dokuyan 429 firmanın sahip olduğu ortalama tezgah sayısı 2,6 olarak gerçekleşmektedir. 1981 yılındaki bu araştırmada ise firma sayısı 1804'e ortalama tezgah sayısı ise 7,1'e yükselmiştir. Yine 1988-1989 yılında ODTÜ-İGEME tarafından yapılan araştırmaya göre ortalama tezgah sayısı 8,5 olarak belirlenmiştir.
- Doğum yerleri: % 34'ü Bulgaristan ve Balkan ülkeleri, %26'sı Bursa ilindeki köylerde, Bursa şehrinde, %12'si Bursa dışında diğer illerin köylerinde, %9'u diğer şehirlerde doğmuştur.
- Öğrenim durumu. %56'sı ilkokul mezunudur.
- %85'i evlidir.

5. 3. Türkiye’de Küçük Girişimci profili ve OSTİM Örneğinde Küçük Girişimcinin Değerlendirilmesi

Deniz Bellikli Gödek 1994

Gödek; Türkiye’de küçük girişimci özelliklerinin işe başlamada etkili unsurların, işe başlamadan önce yapılan ön hazırlıkların işe başlarken karşılaşılan güçlüklerin, işe başladıktan sonra kapasite kullanımının, teknoloji takibi konusunda yeterliliğin, alanında düzenlenen sergi ve fuarlara katılabilme durumunun, kredi kullanılabilirliğinin, kullanmama sebeplerinin, eğitiminin, işinde kendini ilerletmesi konusunda hizmetiçi eğitim ihtiyacının, işini büyütmek istediğinde karşılaştığı sorunların, içinde bulunduğu sektörün geleceği hakkındaki düşünce ve endişelerin araştırılması amacıyla yapmış olduğu çalışmasında Ankara OSTİM’deki 400 küçük işletme sahibini incelemiştir.

Gödek; Türkiye’de küçük girişimci özelliklerinin işe başlamada etkili unsurların, işe başlamadan önce yapılan ön hazırlıkların, işe başlarken karşılaşılan güçlüklerin, işe başladıktan sonra kapasite kullanımının, teknoloji takibi konusunda yeterliliğin, alanında düzenlenen sergi ve fuarlara katılabilme durumunun, kredi kullanılabilirliğinin, kullanmama sebeplerinin, eğitiminin, işinde kendini ilerletmesi konusunda hizmet içi eğitim ihtiyacının, işini büyütmek istediğinde karşılaştığı sorunların, içinde bulunduğu sektörün geleceği hakkındaki düşünce ve endişelerin araştırılması amacıyla yapmış olduğu çalışmasında Ankara OSTİM’deki 400 küçük işletme sahibini incelemiştir.

Gödek’in bulguları;

- Sektörel Dağılım; %8,75 Gıda, %27,75 Otomotiv, %5,25 Ağaç işleri, %45,75 Metal İşleri, %12,5 Lastik-Plastik sektördür.
- Faaliyet Süreleri; %8,25 Bir yıldan az, %22,5 1-5 yıl arası, %28,25 5-10 yıl arası, %41 10 yıldan çok
- Baba mesleği olma durumu; %17,25 baba mesleği, %82,75 kendi kurmuş
- Yapılan işin tercihinde ailenin etkisi; %52,5 Hiçbir etki yok, %36,5 Destek olunmuş, %7,75 Bu işi seçmemi onlar istediler, %2,25 Karşı çıktılar, %1 cevap vermeyen
- Küçük girişimcilerin %97,75’lik kısmının işyeri açarken karşılaştıkları en önemli güçlük; finansman, yeterli sermaye bulma güçlüğüdür.
- İşletmelerin %55,5’i tek başına, %30’u iki ortaklı, %14,5’i ikiden fazla ortaklıdır.
- Hukuki statü; İşletmelerin %55,5’i şahıs işletmesi, %15,25’i adi ortaklık, %1,75’i kolektif şirket, %3,75’i Anonim şirket, %23,75’i limited şirkettir.
- Personelin yeterliliği; %70,5 yeterli, %29,5 yetersiz
- İşe başlarken fizibilite etüdü yapma durumu; %32’si yapmış, %68’i ise yapmamıştır.
- İşletme sermayesi yeterliliği; %36,5 yeterli, %63,5 yetersiz
- Yatırım sermayesi yeterliliği; %34,75 yeterli; %65,25 yetersiz
- Teknoloji takibi durumu; %52,25 takip edenler, %47,75 takip etmeyenler
- Kullanılan alet ve makinelerin teknik olarak yeterliliği; %61,75 yeterli, %38,25 yetersizdir. Burada en yüksek oran 1-10 yıllık firmalardadır : %69,51.
- Teknoloji takibinde üniversite mezunlarının oranı %81,42’dir.
- Yatırım sermayesi yeterli olanların yaklaşık %36’sı tam kapasite ile, yatırım sermayesi yeterli olmayanların ise %27’si tam kapasite ile

çalışmaktadır. Fizibilite etüdü yaparak işe başlayanlarda tam kapasite ile çalışma oranı %35'dir.

- Kredi kullanma durumları; %33'ü kredi kullanmaktadır. Kredi kullanımında Halk bankası %35,61 ile birinci sırada gelmekte, ikinci sırada % 9 ile Yapı Kredi Bankası yer almaktadır.
- Kullanılan Kredi türleri; %60,61 Ticari Kredi, %14,39 esnaf kredisi, %12,2 sanayi Kredisi, %2,27 tüketici kredisi, %7,58 Teminat mektubu.
- Kredi kullanmama sebepleri ve dağılımı; %20,89 ihtiyaç duyulmaması, %47,39 kredi faizlerinin yüksekliği, %4,1 kredi konusunda bilgi sahibi değilim, %6,72 kredi teminatı için gayrimenkul yok.
- İşletmelerin %70,5'i yaptığı işi büyütmeyi düşünmekte.
- İş büyütmede karşılaşılan sorunların başında %34 ile finansman ve sermaye yetersizliği gelmektedir.
- İşletmelerin %82,75'i mallarını sergilememekte.
- Yurtiçi ve dışı fuarlara katılan işletme oranı %12,75'dir.
- İşletmecilerin %44,75'i meslek içi eğitim almıştır.
- Girişimcilerin %31,75'i ilkokul mezunu, %39,75'i orta ve lise mezunu, %28,25'i yüksek okul mezunudur.
- Yüksek öğrenim görmüş girişimcilerin %59'a yakını iki veya daha çok ortaklı ve kurumlaşma açısından da %58'i şirketleşmiş durumdadır.
- Kredi kullananların %51,5'i yüksek tahsillidir.
- Girişimcilerin %24'75'i kursa ihtiyaç hissetmemekte, %55,5'i kursa ihtiyaç duymakta ve katılma eğilimindedir.
- Girişimcilerin %58,25'i sektörün geleceğini iyi görmekte, %16,5'i ise iyi görmemekte, %25,5'i belirsiz görmekte.

5. 4. Girişimcilik, Küçük İşletmeler, İşlevsel Alanlarla İlgili Sorunları ve Çözüm Önerileri

Zuhal KURBAN 1994

Kurban, küçük işletme kavramının Türkiye ve Dünyadaki yeri ve önemini vurgulayarak, kalkınma bakış açısından küçük işletmelerin sorunlarının tespiti ve geliştirilmesi yönünde önerilerde bulunmak amacıyla Karadeniz Ereğli'si Sanayi Sitesinde 75 işletme üzerinde anket çalışması yapmıştır.

Kurban'ın bulguları;

- İşletmelerin %73,34'ü şahıs şirketi, %13,34'ü limited şirket, %4'ü AŞ., %2,66'sı Adi ortaklık, %4'ü kolektif şirket, %2,66'sı komandit şirket.
- İşletmelerin %57,34'ü 1980-90 döneminde, %16'sı 1970-80 döneminde, %12'si 1990 sonrasında, %5,33'ü 1960 öncesinde, %9,33'ü 1960-70 döneminde kurulmuştur.
- Girişimcilerin işletmelerini kurma yaşları; 20-25 yaşları arası %5,33, 25-30 arası %23,67, 30-35 arası %32, 35-40 arası %16, 40-45 arası %12, 45+ %12.
- İşletmede çalışan personel sayısı; 1-10 işçi %85,37, 11-40 %12, 41 ve fazla işçi çalıştıranlar ise %2,66.
- İşletmelerin %81,33'ü işletme sahipleri tarafından, %4'ü miras olarak, %14,67'si ise devir alınarak kurulmuş.
- İşletmeyi kurma amacı olarak birinci sırada %78,68 ile kendi işimin sahibi olma güdüsü, ikinci olarak %9,33'le piyasadaki boşluğu değerlendirmek, %5,33 ile daha çok kazanmak, %5,33 ile başka bir yerde iş bulmanın güç olması gösterilmiştir.
- İşletme kuruluş finansmanı; %4 miras, %64 kişisel birikim, %2,67 banka kredisi, %9,33 akrabalarından borç, %12 çevreden borç.
- Kullanılan yabancı kaynaklar; %33,34 banka kredisi, 54'ü borç senedi, %21,33'ü ticari borç, %40'ı borç almamakta.
- İşletmecilerin %84'ü işletme sermayesini artırmayı düşünüyor.
- İşletmelerin %92'sinde organizasyon şeması yoktur.
- İşletmelerin %81,33'ünde işletme sahibi yönetici durumundadır. %58'inde müdür kullanılmaktadır.
- Personel eğitimine bakışları; %36'sı personelin eğitimi zamanla kendisinin alacağını, %29,33'ü işyerinde eğitime tabi tutulacağını, %24'ü hizmetçi eğitim kurslarına gönderildiğini belirtmektedir.
- İşletmelerin kuruluş yeri seçiminde; %25,33 ile pazara yakın olmasına, %13,33 ile hammaddeye yakınlık, %10,66 ile ucuz ve kredili arsa teminine gidildiği, %21,33 ile OSB'lerde devlet desteğine bakıldığı ifade edilmiştir.
- İşletmelerin %58,67'si hammadde temininde sorun yaşamazken %37,33'ü, finansman temin gücünü çekmektedir.
- İşletmelerin %53,34'ü yeni teknolojiyi takip edemediklerini ve bu nedenle rekabet güçlerinin zayıf olduğunu, %33,33'ü eski teknoloji kullanmalarına rağmen rekabet edebildiklerini, %13,33'ü ise yeni teknolojiyi hemen uyguladıklarını belirtmişlerdir.
- İşletmelerin %37,35'i Sosyal güvenlik primlerinin yüksekliğinden, %22,66'sı SSK mevzuatının karışık olduğundan, %29,33'ü

bürokrasiden ve %10,66'sı sosyal fonların fazlalığından sıkıntı duymaktadırlar.

6. Hayat Hikayeciliğinden Girişimci Profili

Girişimciliğin psiko-sosyal ortamı hakkında otobiyografiler önemli bir bilgi kaynağıdır. Otobiyografilerin incelenmesinde kullanılabilir bir yöntem olan hayat tarihi, bireylerin öznel deneyimi ve onların sosyal dünyayı yapılandırmasını analiz etmektir.

Hayat tarihlerinin analizinde kullanılan yöntemlerden birisi de içerik analizidir. İçerik analizinde kategorilerin oluşturulması ve dökümanların uygun kategoriye kodlanması en önemli iki işlemdir (Holsti, 1969). Bu çalışmada otobiyografiler, iki ana kategoriye ayrılarak analiz edilmiştir: artyetişim ve deneyim.

Artyetişim kendi içinde; yetiştirme ortamı ve kariyer seçimi olarak iki alt kategoriye ayrılmaktadır.

Deneyimler ise iş hayatında ilk yıllar, gelişme, kurumsallaşma ve sosyal sorumluluk olarak dört alt kategoride incelenmektedir.

Bu çalışmanın amacı, Türk iş hayatında başarılı olmuş girişimci işadamlarının otobiyografilerini analiz ederek onların kariyer gelişimlerini incelemektir. Çalışmanın ana çatısını, büyük ölçüde, girişimciliğe demografik yaklaşım oluşturmaktadır. Bu çerçevede, konu iki ana başlıkta ele alınmaktadır. Öncelikle girişimci işadamlarının artyetişimi, daha sonra da girişimci işadamlarının iş hayatlarındaki deneyimleri incelenmektedir. Artyetişim ve yetişkin deneyimlerini içeren otobiyografileri incelemeye uygun olduğu varsayılan hayat tarihi bu çalışmada yöntem olarak tercih edilmiştir.

Bu çalışmada içerik analizi ile beş girişimci işadamlarının otobiyografileri incelenmektedir. Otobiyografileri incelenen işadamlarının iş hayatları ve iş hayatında yaptıkları yenilikler, Schumpeter'in girişimcilik tanımında kullandığı kriterlerin büyük bir kısmına uymaktadır. Schumpeter'e göre girişimciler yeni bileşimler yaparak mevcut ekonomik düzeni yıkan kişilerdir (Bygrave, 1995:1). Bu bileşimler; yeni bir ürün çıkarmak, yeni bir üretim yöntemi bulmak, yeni bir pazar açmak, yeni bir hammadde tedarik kaynağı ele geçirmek ve bir sanayiye yeniden organize etmek olarak sıralanmaktadır. Bu bileşimler aracılığıyla, girişimci, toplumun daha önce sahip olmadığı bir değeri topluma kazandıran kişidir (Bull ve Willard, 1995:4). Buradaki girişimci tanımından hareketle, bu çalışma, başında buldukları şirketleri Türkiye'nin en önemli kuruluşları haline getirmiş işadamlarından otobiyografilerini yazan beş tanesi ile sınırlandırılmıştır

Girişimci İşadamları ve Otobiyografileri

Girişimci İşadamı	Kitabın Adı
Vehbi Koç	Hayat Hikayem
Sakıp Sabancı	İşte Hayatım
Nejat Eczacıbaşı	Kuşaktan Kuşağa
Fevzi Akkaya	Ömrümüzün Kilometre Taşları
Selçuk Yaşar	Hayatım

Girişimci işadamları, otobiyografilerinin önsözünde hayat hikayelerini niçin yazdıklarını şöyle açıklamaktadır: Vehbi Koç, başkalarının tecrübelerinden yararlanmayı önemseydiği için, işadamlarımızın hayatını ve tecrübelerini anlatan bir kitabın yazılmasının gerekli olduğu noktasından hareketle, yarım yüzyılı geçen tecrübelerini okuyuculara ilham vermek veya yollarına ışık tutmak için hayat hikayesini yazdığını ifade etmektedir.

Sakıp Sabancı'nın amacı, iş hayatının içinde, işlerle birlikte büyüyüp gelişen bir kişi olarak, hem Sabancı ailesinin işlerinin içinde, hem de genç Türkiye'nin ekonomik büyümesinin değişik kademelerinde kazandığı önemli tecrübeleri aktarmakta ve iş hayatındaki birikimlerini yazmakta yarar görmesidir.

Girişimci İşadamlarının Artyetişimi

Yetişme Ortamı

Kariyer gelişiminde ailenin önemli bir etkisi vardır. Roe ve Lunneborg (1990) göre, çocukluk dönemi tecrübeleri kariyer seçiminde oldukça etkilidir. Bu etki birkaç alanda oldukça belirgindir. Ailenin çocuklarının kariyerlerinin seçiminde etkili olduğu en önemli alanlardan birisi, ailenin sosyal yapı içindeki yeridir. Sosyal yapı içindeki yer, ailenin çocuklarını yetiştirmeleri ve onları geleceğe hazırlamaları için gerekli finansal kaynaklara ulaşma derecelerini belirler. Ayrıca ailenin değer yönelimi, çocuk yetiştirme tarzı, çocuk sayısı, ebeveynlerin otoriter veya eşitlikçi olmaları gibi öğeler de çocukların sosyalleşme sürecini, buna bağlı olarak da sonraki hayatlarını etkiler (Blau vd.,1956:540). Çocukların sosyalleşme sürecinin ailede başlaması ve çocuğun yetiştiği aile ortamının sonraki hayatındaki etkisi dolayısıyla; girişimci işadamlarının yetişme ortamını kısaca tartışmakta yarar görülmektedir.

İşadamları, eğitim düzeyleri açısından incelendiği zaman; Koç ve Sabancı lise terk iken; Akkaya ve Yaşar üniversite mezunu, Eczacıbaşı ise doktora derecesine sahiptir. Akkaya mühendis, Yaşar iktisat mezunu, Eczacıbaşı ise kimya alanında lisans ve lisansüstü eğitimini tamamlamıştır. Devam edilen yüksek öğretim programının türü, işadamlarının iş hayatlarını etkilediği, her birinin aldığı eğitimle ilgili bir alanda iş hayatına devam ettiği görülmektedir. Kimya eğitimi alan Eczacıbaşı ilaç ve temizlik malzemeleri; Mühendislik eğitimi alan Akkaya inşaat işleri; ekonomi eğitimi alan Yaşar ise boya ve gıda alanında gelişmiştir. Akkaya dışında, diğer iki iş adamının faaliyet alanını eğitim yanında, ailenin daha önce yaptığı iş de etkilemiş olabilir. Çünkü, Eczacıbaşı'nın babası eczacı, Yaşar'ın babası da boya ticaretiyle uğraşmaktaydı. Her ne kadar Koç ve Sabancı lise terk olsalar bile, eğitim çağlarında içinde buldukları ortam dikkate alındığında aldıkları okul eğitimi o döneme göre yüksek sayılabilir. Bu bulgular, Türk işadamlarının güçlü bir formel eğitim aldıkları tezini pekiştirmektedir (Bates'ten aktaran Buğra, 1994:102).

Çocukluk dönemi ailenin çocuklara etkisi açısından incelendiği zaman, işadamlarından Sakıp Sabancı ile Selçuk Yaşar'ın çocukluk dönemleri arasında bir benzerlik görülmektedir. İkinin babası da, çalışma tempoları farklı olmak kaydıyla, ticaretle uğraşmakta, çocuklarını da işyerlerinde yavaş yavaş çalıştırmaktadır. Eczacıbaşı, eğitim öğretim yıllarını ailesinden uzak geçirdiği için, babası ticaretle uğraşmasına rağmen, o yıllarda babasının yanında olmamıştır. Koç'un babası, çok kısa süreli ortaklığı dışında, ticaretle uğraşmamıştır. Fakat Koç, diğer işadamlarından farklı olarak başkalarının yanında değişik işlerde çalışmıştır. Ayrıca, Koç, dedesinin ticaret yaptığını, bazı taahhüt işlerine girdiğini belirtmektedir. Akkaya'nın otobiyografisinde bu konuda bilgi bulunmamaktadır.

Çocukluk ve yetişme dönemlerinde, babaların çocuklarına karşı tutumları bakımından işadamlarının anlattıkları da ilginçtir. Vehbi Koç, babasının ticarete yatkın olmadığını bilmektedir. 15 yaşında babasını ikna ederek ilk ticari faaliyetlerine başlamış, daha sonra işi babasından devralmıştır. Sabancı ve Yaşar ise babalarını hayranlıkla takip eden, babalarının kurup büyütme çalıştığı kendi işyerlerinde işi öğrenmeye çalışmıştır. Eczacıbaşı, uzak görüşlü, fakat otoriter bir babanın çocuğu olarak disiplinli bir aileye ve eğitim hayatına sahiptir, ancak, babasının işine devam etmeyi düşünmemiştir. Bu konuda da Akkaya'nın otobiyografisinde bilgiye rastlanmamıştır.

İşadamlarının yetişme dönemleri incelendiği zaman; işi öğrenme ve ailenin işini devam ettirme konusunda Sabancı ile Yaşar'ın artyetişimleri birbirine daha yakındır. Her ikisi de babalarının

nezaretinde işi öğrenmekte, kendilerini yetiştirmekte ve bazı kararlarda babalarını yönlendirmektedir. Çocukluğun geçtiği sosyo-kültürel ortam ve eğitim hayatı yönünden ise Eczacıbaşı ile Yaşar'ın geçmişleri benzerlik göstermektedir.

Kariyer Seçimi

Kariyer seçimi sürecinde Koç için hangi işi yapacağı önemli bir sorundu ve Koç bu sorunu aşmak için kendisine uygun bir iş arayışına girmiştir. İlgi, değer ve kabiliyetlerine uygun bir işe başlamak arzusunda olan Koç, deneme-yanılma ve gözlemleri yoluyla kendisine uygun bir iş aramıştır. Ankara'da beş katlı bir mağaza açarak esnaf olmak istemiş ve bu konuda çok ısrar etmiştir. Okuldan ayrıldıktan sonra, babasının arkadaşlarıyla bir süre yaptığı buğday ticaretine başlamıştır. Bu ticareti görüp basit bulduğu için hoşuna gitmemiştir. Babasının bacanağının manifatura dükkanında staj yapmış, işi beğenmiş, fakat çok para gerektirdiği için onu da yapamamıştır. Sonunda, o yıllarda her dükkan açan Türk gibi bakkallık ile işe başlamıştır.

Sakıp Sabancı, pamuk alımında babasına yardım ederek işe yavaş yavaş başlamıştır. Bir müsaderede aldığı rolün etkisiyle olacak, küçükken doktor olmak istemiştir. Sinema sevgisi kabarcına 15-16 yaşlarında artist olmayı düşünmüş; 18 yaşlarında pilot olmayı istemiş fakat babasını razı edememiştir. Okul yıllarında Çırçır fabrikası ve Akbank'ta çalışmaya başlayan Sabancı'nın iş konusunda bilinçli bir tercih yaptığını söylemek zordur. Sabancı, ilk gençlik yıllarında iş kaygısı olmadığı için hoşlandığı alanlarda işler yapmıştır. Zamanla, babasının büyütme başladığı işlerde görev almak ve daha sonra onların başına geçmek Sabancı'nın kariyerinde ana çizgi olmuştur.

Nejat Eczacıbaşı, kariyer seçim süreci en ilginç işadamlarından birisidir. Gerek çocukluk yılları, gerekse eğitim yılları oldukça düzenli ve planlı bir biçimde gelişmiştir. Meslek seçiminde ilk tercihi tıp olmasına rağmen; soyadına giden bir geleneğin etkisiyle yüksek öğrenim için kimyagerliği, kimyada da tıba en yakın alan olan biyokimya dalında uzmanlaşmayı seçmiştir.

Fevzi Akkaya, Ortaokuldan sonra arkadaşları Ticaret Mektebine kaydolduğu zaman açıkta kaldığını farketmiş, bir arkadaşından mühendislik mektebi olduğunu öğrenince düşünmeden buraya kaydını yaptırmıştır. Akkaya için mühendislik tesadüfi bir seçim gibi görünmesine rağmen; iş hayatı incelendiği zaman başarılı bir mühendis portresiyle karşılaşılmaktadır.

Selçuk Yaşar, yüksek makine mühendisi olmak istemiş; fakat ekonomi profesörü olan dayısı mühendisliğe girmesine engel olarak, ekonomi öğrenimine yönlendirmiştir. Yükseköğretime İzmir'de devam ederken babasına işinde yardımcı olmuştur.

İşadamlarının kariyer seçim süreci incelendiğinde; Holland ve Schein'in kariyer kuramlarına göre işadamlarının kariyer seçimi ve kariyer hayatlarının başlangıcında onları yönlendiren ana kariyer değerlerini şöyle sıralanabilir: Vehbi Koç, girişimci, yaratıcı; Sakıp Sabancı, sosyal, yönetici; Nejat Eczacıbaşı, teknik fonksiyonel, yönetici; Fevzi Akkaya, teknik/fonksiyonel, yönetici; Selçuk Yaşar, sosyal, yönetici. Burada, Vehbi Koç dışındaki diğer işadamlarının girişimcilik özelliklerinin sonradan ortaya çıktığı, vurgulanması gereken önemli bir husustur.

Girişimci İşadamlarının Yetişkinlik Deneyimleri

Girişimcilik yetkinliği, deneyim ile öğrenilebilir ve geliştirilebilir. Canlı bir örneğin, rol modelin varlığı girişimciliğin gelişmesinde önemlidir. İş, rol ve kişilerle ilgili deneyimler girişimciye bir işe nasıl başlanacağı, yönetileceği ve büyütüleceğini öğrenme fırsatı verir..

İş hayatında İlk Yıllar

Girişimci olarak kariyere başlama yaşı, geniş bir yaş dilimine dağılmıştır. Bu dilim ortalama 22 ile 55 arasında değişmektedir. Genç yaşta girişimci olarak kariyerlerine başlayanların girişimcilik hayatları daha uzun sürmektedir (Ronstadt'dan aktaran Bird, 1993:31-33). Girişimciliğe başlamadaki yaş farkı Türk girişimciler için de geçerlidir. Türk girişimciler arasında sorumlu olarak en erken iş hayatına başlayan Vehbi Koç'tur. Daha sonra Sabancı ve Yaşar gelmektedir. Eczacıbaşı ve Akkaya yüksek öğrenim gördükleri için daha geç iş hayatına atılmışlardır.

Vehbi Koç'un iş hayatında ilk yıllarda yaptığı işler oldukça çeşitlidir: Bakkaliye, hırdavat, köselecilik, yapı malzemesi, mağazacılık, boru fabrikası, gaz ve benzin acentalığı, inşaat müteahhitliği, otomobil acentalığı, oksijen fabrikası. Bu girişimlerin tamamında işletmenin kurucusu Vehbi Koç'tur.

Sakıp Sabancı iş hayatına kendi işletmelerinde alt kademelerden başlayarak kısa sürede önemli görevlere gelmiştir. Alt kademelerde başlamasının nedeni, işleri öğrenmektir. Sabancı'nın yaptığı işler ise un fabrikasında veznedarlık ve muhasebe, un fabrikasında ticaret müdürlüğü, Bossa'da umum müdür muavinliği, Bossa'da umum müdürlük olarak sayılabilir.

Selçuk Yaşar da Sabancı gibi kendi işletmelerinde, babasının dükkanında işe başlamıştır. Dükkanlarının yanmasından sonra babasıyla sünger ihracatı işine girişmişler, askerlikten sonra da boya fabrikasını kurarak ticaretten sanayiciliğe geçmişlerdir.

Nejat Eczacıbaşı doktorasını tamamladıktan sonra babasının işine devam etmek yerine, aldığı eğitimi kullanabileceği alanlarda küçük yatırımlarla iş hayatına atılmıştır. Yaptığı başlangıç işleri; balık yağı üretimi, çocuk maması imalatı, askerlik sırasında elektrolit bakır imalatı ve mobilyacılık olarak sıralanabilir.

Aldığı eğitime uygun bir alanda iş hayatına atılan Feyzi Akkaya ise kamuda, Yollar Umum Müdürlüğü Köprüler dairesinde devlet memurluğu ile başladığı iş hayatına, Macaristan'da staj ve özel sektörde Seferha İnşaat Kollektif Şirketinde devam etmiştir.

Gelişme

İşadamlarının sanayileşmeden önceki meslekleri genellikle ticarettir (Papanek, 1971). Büyük sanayi devleri birikimlerini ticaretten kazanmışlardı. Bu durumun bazı farklılıklar olmasına rağmen Türk işadamları için de büyük ölçüde geçerli olduğu söylenebilir. Eczacıbaşı doğrudan sanayiye geçerken, Koç, Sabancı ve Yaşar ticaretten sanayiye geçmiştir. Akkaya ise farklı bir alanda, inşaat alanında iş hayatına başlayarak, yine bu alanda devam etmiştir. Sanayiciliğe geçiş iş adamları için önemli bir rol değişimi olmuştur. İşadamlarının sanayiciliğe başlama zamanları ve nedenleri farklılık göstermektedir.

Vehbi Koç 1946'da ilk Amerika seyahati sonrasında tüccarlıktan sanayiciliğe geçiş yapmıştır. Sabancı, babası hayatta iken aile zaten sanayiciliğe başlamıştır. Sakıp Sabancı, babasının vefatıyla birlikte grup içinde öne çıkmış, sorumluluğu artmıştır. Sabancı varolan sanayi tesislerini büyütme ve yabancılarla ortaklığa girmek suretiyle sanayicilikte önemli mesafeler almıştır.

Nejat Eczacıbaşı ticaret geçmişi olmadan sanayiciliğe başlamıştır. Eczacıbaşı Türkiye'nin ilk ilaç fabrikasını kurarak sanayicilikte önemli bir aşamaya gelmiş ve diğer işadamlarına göre, daha dar bir alanda büyümeye devam etmiştir.

Akkaya'nın Türkeş'le birlikte devlete iş yapmaya başlaması kariyerinde gelişme döneminin başlaması olarak nitelendirilebilir.

Selçuk Yaşar ise, bir müddet ticaretin içinde bulunmuş, daha sonra da yabancı olmadıkları boya alanında sanayiciliğe başlamıştır.

Sabancı ve Yaşar, yöneticilikten girişimciliğe; Eczacıbaşı ve Akkaya uzmanlıktan girişimciliğe; Koç ise diğer işadamlarından farklı olarak girişimcilikten yöneticiliğe doğru bir rol geçişi yaşamıştır.

Kurumsallaşma

Türkiye’de politik ve sosyal yönleriyle girişimcilik ortamını belirleyen belirsizlik olgusu, şirket yönetiminde profesyonelleşmeyi engelleyen bir unsur gibi görünmektedir (Buğra, 1994:55). Ayrıca, şirketlerin büyümesi aşamasında getirisinin daha fazla olması nedeniyle, verimliliğin artırılması yerine yeni alanlara girmek tercih edilmiştir. Rekabetin artması ve kanunların zorlaması ile verimliliğe önem vermek zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Bu aşamada aile yönetiminden profesyonel yönetime geçiş başlamakta ve aile üyelerinin mühendislik ve iş idaresi alanlarında eğitim almaya yöneldikleri görülmektedir. Papanek’e (1971:322) göre, bu süreç pek çok ülkede benzerlik göstermektedir.

Girişimci işadamlarının kurup geliştirdiği şirketler genellikle aile şirketi hüviyetindedir. Aile şirketleri, çok sayıda avantaja sahip olmasına rağmen, bu tür şirketlerde bazı olumsuzluklar da görülür (Vries, 1993:61). Aile şirketi olmanın olumsuzluklarını azaltmak ve şirketlerin sürekliliğini sağlamak için, aile şirketi niteliğinden anonim şirkete geçmekte yarar olduğu görülmeye başlanmıştır. Bu düşüncedeki Koç, Siemens ve Ford’u inceleyerek şirketleri bir Holding şirketi çevresinde toplamak istemiştir. Holdingin bir kısım hisselerini, ailenin etkisinde kalmayacak bir vakfa vererek, Koç Holding’i 1963’te kurmuştur.

Koç Holding, sonradan diğer işadamları için de ilk ve önemli bir örnek olmuştur.

Sabancı’ya göre sanayileşmenin ilk döneminde sermayedar-müteşebbis- yönetici aynı kişi iken; daha sonra sermaye-müteşebbis aynı, yönetici ayrı kişi olmaya başlamıştır. Babasının ölümünden sonra, Koç Holding örneğinden de yararlanarak, Sabancı Holding 1967’de kurulmuştur.

Eczacıbaşı da güçlü olduğu alanlarda yeni girişimlere başlamadan önce bütün kuruluşları bir holding çatısı altında toplamaya karar vererek, 1970 yılında Eczacıbaşı Holding’i kurmuştur.

STFA bünyesindeki şirket sayısının artması ve kurucuların da iyice yaşlanması nedeniyle, bütün şirketleri bir çatı altında toplamak amacıyla, 1975’te STFA Holding kurulmuştur.

TÜSİAD kurulduğunda Yaşar Holding’in varolduğu düşünülürse, Yaşar Holding’in 1971 veya daha önce kurulmuş olması gerekir.

Sosyal Sorumluluk

Ticari ve sanayii faaliyetlerin belli bir büyüklüğe ulaşması ve bunların bir holding çatısı altında toplanmasından sonra, işadamlarının sosyal sorumluluk bağlamında değerlendirilebilecek alanlarda faaliyetlere destek olmaya başladıkları görülmektedir. Sosyal sorumluluk bağlamındaki faaliyetlerin başlamasında iki ana güdü öne çıkmaktadır. Bunlardan birincisi, işadamlarının toplumsal meşruiyet zemini aramalarıdır. Bu bağlamda, *toplumdan aldıklarını yine topluma verme* adına bazı sosyal alanlarda faaliyetlere girişildiği görülmektedir. Sosyal sorumluluk çerçevesinde girilen sosyal faaliyetlerin bir diğer sürükleyicisi, aile isminin devamını sağlamaktır. Çünkü, aile isminin devamı girişimci işadamlarının önem verdiği konular arasındadır. Bu amaçla ailenin adını taşıyan vakıflar kurulmuştur (Buğra, 1987:151). Bu vakıflar, genellikle eğitim, sağlık, spor ve kültürel alanlarda faaliyet göstermektedir. Sabancı ve Yaşar diğer işadamlarından daha fazla, aile ve aile bağlarının güçlülüğü konusunu vurgulamaktadır.

7. Türkiye’de Kadın Girişimciliği

Kadın girişimciler üzerine yapılmış üç çalışma incelenmiştir. Bu üç çalışmadan yola çıkılarak kadın girişimcilerin özellikleri çıkarılacaktır. Ayrıca Çavdaroğlu’nun araştırmasında Nilgün Çelebi’ye ait araştırma verilerine de yer verildiği için Çelebi’nin de bulguları araştırmamızda yer almaktadır.

- **CELEBİ, NİLGÜN 1992;** “Bağımsız İşyeri Sahibi Kadınların Aile ve İş İlişkileri”, TC Başbakanlık Aile araştırma Kurumu için Hazırlanan Rapor, Ankara 1992 850 işyeri sahibi bayan üzerine yapılmıştır.
- **ÇAVDAROĞLU, FİGEN 1996;** Ankara’da faaliyet gösteren 25 işyeri sahibi kadın üzerinde yapılmıştır. Çavdaroğlu, ayrıca Nilgün Çelebiye ait araştırma bulgularını da kendi araştırmasında baz almıştır.
- **UFUK, HATUN 1997;** Ankara Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği’ne kayıtlı, Ticaret, imalat ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren 220 kadın işletme sahibi üzerinde yapılan araştırmaya dayanmaktadır.
- **SİPAHİ, EBRU 1997;** İstanbul’da Halk Bankasından genç Girişimci Kredisi alan 35 kadın iş yeri sahibi üzerinde yapılan çalışmadır.

Girişimciliğin ülkemizde çok da eskilere dayanmadığı göz önüne alınacak olursa bu yakın dönem içerisinde kadın girişimciliğin gelişimi özellikle özel sektörümüz için önemli ipuçları verecektir. Kadın girişimciliği, ve kadının çalışma hayatına girmesi sadece doğu toplumları için söz konusu değildir. Bu durum Batı ülkeleri için de söz konusudur. Ancak Batı’da kadının hızla çalışma hayatındaki etkinliğinin arttığını ve girişimcilikte de kadınların oranının artarak geliştiği gözlenmektedir.

ABD’de kadın girişimci kuruluşlarının raporlarına göre; kadınların sahip olduğu işyeri sayısı 1982-1987 yılları arasında %57 oranında artış göstermiştir. 1992 yılında yayınlanan rakamlara göre, kadın girişimciler ülke istihdamının %10’unu sağlamaktadır.²³⁰

Kanada’da 1981-1986 yılları arasında iş sahasında kapsamlı bir değişim olmuş ve kadın girişimcilerin sayısında %27’lik bir artış gözlenirken, erkeklerde bu artış %7 oranında kalmıştır. Kanada’da küçük girişimcilerin üçte biri kadınların elindedir.²³¹

İşyeri sahibi kadınların en büyük oranda rastlandığı yerler, Kanada ve ABD olurken en düşük oran Yunanistan’dadır.²³²

1993 verilerine göre Türkiye’de kadınların %76,2’si tarım kesiminde çalışmaktadır. Ülkemizde toplam girişimcilerin ancak %1,5’i kadın girişimcidir. DİE 1993 verilerine göre Türkiye’de 408.629 kadın girişimci vardır.²³³

Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar konfederasyonu Temmuz 1992 yılı verilerine göre kayıtlı esnaf ve sanatkarların %1,4’ünü kadınlar oluşturmaktadır. DİE verilerine göre ise Türkiye’de girişimci kadınların oranı, toplam çalışan kadınlar içinde %7,5 civarındadır.²³⁴

Girişimcilerin Yaş Dağılımı

Çelebi’nin araştırmasına göre, iş kadınlarının %76,6’sı 30 yaşın üzerindedir. Çavdaroğlu’nda ise bu oran %92’dir.

²³⁰ Ebru Sipahi, Türkiye’de Girişimcilik ve Kadın Girişimciler Üzerine Bir Araştırma

²³¹ Ebru Sipahi, Türkiye’de Girişimcilik ve Kadın Girişimciler Üzerine Bir Araştırma

²³² Ebru Sipahi, Türkiye’de Girişimcilik ve Kadın Girişimciler Üzerine Bir Araştırma

²³³ Ebru Sipahi, Türkiye’de Girişimcilik ve Kadın Girişimciler Üzerine Bir Araştırma

²³⁴ Figen Çavdaroğlu, Kadın Girişimciliği

Ufuk'a göre ise, girişimcilerin %36,36'sı 36-45, %29,55'i 26-35 yaş kategorisinde yer almakta, bunu %24,09 oranı ile 46 ve daha büyük yaştaki girişimciler izlemektedir. 25 ve daha küçük yaştaki deneklerin oranı ise %10'dur.

Sipahi'nin yaptığı araştırmaya göre de, Kadınların %5,7'si 18-21 yaş grubu arasında, %17,1'i 22-25 yaş grubu arasında, %22,9'u 26-29 yaş grubu arasında, %26,8'i 30-33 yaş grubu arasında, %25,7'si ise 34 yaş ve yukarıdadır.

Genel olarak Kadın girişimcilerin yaş grubunun 30 ve üzeri olduğunu söyleyebiliriz. Sadece Sipahi'nin araştırmasında yaş durumu biraz daha genç çıkmıştır. Ancak bu araştırmanın genç girişimci kredisine başvuran girişimciler üzerinde yapıldığı göz önüne alınmalıdır. İşyerlerinin yakın zamanda açıldığını da dikkate alırsak kadın girişimcilerin genellikle olgun yaş dönemlerinde iş hayatına atıldıklarını söyleyebiliriz.

İşyeri Açma Yılı

Çavdaroğlu, İşyerinin açılma yılının %69,8 ile 1985'ten sonra, %21,9 ile 1980-85 yılları arasında olduğunu ifade etmektedir.

Ufuk'a göre, Girişimcilik süreleri 2 yıl ve daha az olanlar %36,36, (3-6) yıl olanlar %35,46, (7-10) yıl olanlar %15, 11 yıl ve daha fazla olanlar %13,8'dir.

Eğitim Durumu

Çelebi'de, iş kadınlarının %65'i lise ve daha üst düzey öğrenime sahiptir, Çavdaroğlu'nda bu oran %88 ve Ufuk'ta ise %59'dur. Sipahi'de ise girişimcilerin %60'undan fazlası üniversite mezunudur.

Çelebi'de, girişimcilerin %40,2'sinin, Çavdaroğlu'nda %44,4'ünün mezun olduğu üniversitedeki bölümü ile şimdiki işi bağlantılıdır.

Ufuk'ta, girişimcilerin %76,36'sı işleri ile ilgili eğitim almamışlardır. İş ile ilgili eğitim aldıklarını belirten girişimcilerin %44,23'ünün ortaokul-lise, %15,39'unun üniversite ya da yüksekokul düzeyinde eğitim aldıkları belirlenmiştir.

Sipahi'de, eğitim aldıkları branşlara bakıldığında %37'si,1 ile sağlık olduğu, ikinci sırada ise %25,7 ile işletme eğitimi geldiği görülmektedir.

Sipahi'nin araştırmasında işletmelerin, %34,3'lük kısmının sağlık işlerinde (doktor, dişhekim, eczacı) yoğunlaştığı, ikinci bir grubun da %34,3 ile işletme alanında olduğu (cafe, çocuk yuvası, güzellik merkezi) görülmektedir.

Buradan yola çıkarak, kadın girişimcilerin erkeklere oranla eğitim durumunun daha yüksek olduğunu ya da eğitim alan kadının girişimciliğe daha yatkın olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca, kadınların girişimciliğe atılmalarında da aldıkları eğitimin büyük etkisinin olduğu görülmektedir.

Ailevi Durum

İş kadınlarının Çelebi'de %68,5'i, Çavdaroğlu'nda %56'sı, Sipahi'de %68'i, Ufuk'ta ise tamamı evlidir ve çoğunluğu tek veya iki çocuk sahibidir.

Evdeki iş bölümü ile ilgili tavırları; Çavdarolu'nda %60,7'si evde her işi kendilerinin yaptığını belirtmiştir. Ufuk'ta ise %50'lik bir oranla girişimci olmanın kadınların ev işleri ile ilgili sorumluluklarını değiştirmedığı, %34,55'inin ev işleri ile ilgili olarak diğer aile üyelerinden, %15,45'inin ise ücretli yardım almaya başladıkları saptanmıştır.

İşyeri sahibi kadınların genelde evli olduğu ve işyeri sahibi olmanın genelde geleneksel rollerini değiştirmedığı, bunun ise kadınlara ek yük getirdiği görülmektedir.

Eş Durumu

İş kadınlarının eşlerinin mesleği; Çavdarolu'nda %40'ı orta düzey ticaret, %26,3'ü orta düzey memur, %25,2'si üst düzey bürokrat, işadamdır.

Ufuk'ta Kadın girişimcilerin eşlerinin %28,18'i serbest meslek sahibi, %23,64'ünün memur, %14,54'ünün esnaf-sanatkar, %12,73'ünün işveren, %12,27'sinin emekli, %8,64'ünün işçi olduğu saptanmıştır.

Eş mesleğinde ağırlığın ticaret ve memur olduğu görülmektedir.

Ebeveyn Mesleği

Çavdarolu'nda, baba mesleği açısından bakıldığında iş kadınlarının %39,6'sının ebeveyninin orta düzey ticaret ve esnaf olduğu görülmektedir. Bunun ardından baba mesleği olarak %27,9 ile memur ve ücretli çalışanlar gelmektedir. İş kadınlarının %83,5'inin annesinin mesleği ev kadınıdır.

Sipahi'de, girişimcilerin %57'sinin ailesinde girişimci bulunmaktadır. Bu yakınların %31,4'ü eş ve %17,1'i girişimcilerin kardeşidir. Annesi girişimci olanların oranı ise %2,9'dur.

Buradan, kadın girişimciliğinin yakın dönemde geliştiğini ve çoğunluğunun annesinin ev kadını olduğu için de araştırmada yer alan denekleri kadın girişimciliğinin öncüleri olarak tanımlamak çok da yanlış sayılmayacaktır.

İşyeri Kurma Fikri

Çavdarolu'nda, iş yerini kurma fikrinin %61,8'inin kendi fikirleri olduğu görülmektedir. İkinci sırada ise %13,8 ile eşin isteği ve üçüncü sırada ise %10,8'lik oran ile eş ve kendisi olarak gelmektedir. Ufuk'ta da, iş kurma kararını kendi verenlerin oranı %59,09, tüm aile ile birlikte verenler %24,09'dur. Eşlerinin verdiğini belirtenlerin oranı ise %16,82'dir.

Kadın girişimcilerin yaklaşık %60'ının girişimcilik kararını kendileri verdiği ortaya çıkmaktadır ki genelde evli olan kadın girişimcilerin böyle bir kararı vermedeki bağımsızlıkları kayda değer bir tutum yeniliğidir.

Önceki Meslekleri

Çavdarolu'nda, iş kadınının önceki işleri; %41,8'inin ilk işi, %17,5'i kamuda memur, %12,8'i aynı işte ücretli olarak çalışmış. Sipahi'nin çalışmasında ise girişimcilerin %80'i daha önce bir işte çalışmıştır. Daha önce çalışılan işin kurulan işle ilgili %60'dır.

Ufuk'ta girişimcilerin %60,91'inin girişimci olmadan önce çalıştığı belirlenmiştir ki, bu oran Çavdarolu'na paralel bir sonuçtur. Girişimcilerin girişimci olmadan önce %34,32'sinin memur, %32,09'unun aynı işte ücretli çalışan, %14,93'ünün işçi, %10,45'inin aynı işi evde yaptığı belirlenmiştir.

Ufuk'un araştırmasına göre, öğrenim düzeyi yükseldikçe, girişimcilerin girişimci olmadan önceki çalışma oranı da yükselmekte, ortaokul mezunlarının %51,28'inin, lise mezunlarının %65,98'inin ve üniversite mezunlarının %81,82'sinin girişimci olmadan önce çalıştıkları sonucu varılmıştır.

İş Kurma Nedeni

Çavdarolu'nda, iş yerini kurma nedeni olarak; %42'si iş kadını olma isteğini, %23,4'ü ev bütçesine katkısı, %10,9'u ev geçindirme zorunluluğunu, %10,8'i evden uzaklaşma isteğini belirtmiştir.

Ufuk'ta, iş kuma nedeni olarak %37,1 ile kendi kendinin patronu olmak seçeneği seçilmiştir. %28,6'sı ideallerinin gerçekleştirmek için, %17,1'i başarılı olmak için, %14,3'ü daha fazla gelir elde etmek için, %2,9'u ise sosyal prestij elde etmek amacıyla işyeri kurmuşlardır.

Buradan girişimcilerden çoğunluğun parasal amaçlar dışında kendi kişiliklerini ortaya koymak ve prestij için girişimci oldukları sonucuna varabiliriz.

Kuruluş Finansmanı

Çavdarolu'nda iş kurma sermayesinin nasıl elde edildiği sorusuna %20,6'sı kendi birikimi olduğunu, %17,4'ü eşin birikimi, %18'i anne, baba ve kardeş tarafından sermaye temin edildiğini ifade etmiştir.

Ufuk'ta ise, girişimcilerin %70,46'sı iş kurmak için tasarruflarını değerlendirdiklerini %18,18'i akrabalarına borçlandıklarını, %8,18'i yakınlarından karşılıksız destek aldıklarını, %3,18'i banka kredisi kullandıklarını belirtmişlerdir.

Sipahi'de ise çoğunluk, kendi ve aile birikimlerinden yararlandığını belirtmiştir.

Bu durumda çıkan sonuçlardaki farklılıklar genel olarak bir kuruluş finansmanı eğilimi ortaya koymaya yetmemektedir.

Yapılan İşin Türü

Çavdarolu'nun araştırmasına göre işyerinde yapılan işin türü; %56,1 ticaret, %22,6 hizmet, %13,8 ticaret+imalat ve %7,5'i imalattır.

Ufuk'ta Kadın girişimcilerin %50,45'i ticaret sektöründe, %25,46'sı ticaret+imalat, %24,09'u hizmet sektöründe çalışmaktadır.

Yapılan işin ağırlıklı grubu ticaret kesimi olarak ortaya çıkmaktadır. Sipahi'de ise serbest meslek ve hizmet sektörü ağırlıktadır. İmalat sektörünün ise kadın girişimciliğe genelde uzak olduğu görülmektedir.

İşyeri Kurulduktan sonra Karşılaşılan Sorunlar

Çavdarolu'nda ortaya çıkan en yoğun sorun %17,3 ile işteki acemilik gösterilmekte, kadın olarak yaşanan zorluklar sorulduğunda ise %72 herhangi bir zorluk olmadığını belirtmiştir ki Sipahi'de Girişimcilerin %77'si işlerinde cinsiyetlerinden dolayı avantaj sahibi olduklarına inanmaktadır.

İşyerinden Elde Edilen Gelir

Çavdarolu'nda, işyerinde elde edilen gelirin, ailenin toplam gelirin yaklaşık yarısını ya da daha çoğunu teşkil ettiğini belirtenlerin oranı %64'tür. Ufuk'ta ise, kadın girişimcilerin %42,27'sinin elde ettikleri gelir ailenin toplam aylık gelirin yarısından azını, %21,82'si yarısından fazlasını, %18,18'i tamamını, %17,73'ise yarısını girişimcilikten elde etmektedir.

Kadın girişimcilerin %51,82'si gelirlerini aile ihtiyaçlarının karşılanması için kullanmaktadır. Gelirini işi yürütmek için kullanan %19,55, işini büyütmek için kullananların oranı ise %16,82'dir.

Girişimcilerin %57,73'ü girişimcilikten elde ettikleri gelirin yönetiminden kendilerinin sorumlu olduğunu, %20'si eşlerinin sorumlu olduğunu beyan etmiştir.

Destekler

Sipahi'de, girişimcilerin %85,7'si çevreden olumsuz bir yaklaşımla karşılaşmamıştır. Ufuk'ta, ise girişimci olduktan sonra çevrelerindeki bireylerin kendilerine yaklaşımını olumlu olarak değerlendirenlerin oranı %48,18, çok olumlu olarak değerlendiren %30,91, olumsuz olarak değerlendirenlerin oranı ise %20,91'dir.

Kadınlar girişimci olduktan sonra çevreden genel olarak olumsuz etkilenmediklerini ifade etmişlerdir. Hatta bu durumda cinsiyetlerini avantaj olarak görenler de yine çoğunluktadır.

Çavdarolu'nda kimlerin destek olduğuna ilişkin soruya ise birinci sırada %31,4 ile eşler gelmektedir. Eşin destek olma nedenine gelince %26,7 ile bütçeye katkı ilk sırada gelmektedir. İkinci sırada %23,5 ile eşini kıramama sebebi ve üçüncü sırada ise ortak gelecek düşüncesi gelmektedir.

Burada verilen cevaplara bakıldığında kadın girişimciliğine toplumumuzun bakış açısının son derece modern olduğu ve eşlerinin ise en önemli destek kaynağı olduğu ortaya çıkmaktadır.

Ufuk'un araştırma sonuçlarına göre girişimcilerin %85,91'i seçme şansları olsaydı yine girişimci olmayı tercih edeceklerini, %14,09'u ise tercih etmeyeceklerini söylemiştir ki, kadınların girişimciliğe son derece adapte olduklarını ve yaşadıkları sıkıntılar karşısında pişman olmadan yollarına devam ederek kararlı bir tutum sergiledikleri sonucunu çıkartmaktayız.

BÖLÜM IV

SONUÇ VE ÖNERİLER

Sonuç bölümüne başlarken TÜSİAD tarafından 2002 yılında ülkemizdeki girişimcilik yapısına ilişkin uluslar arası karşılaştırmalara da yer verilen “Türkiye’de Girişimcilik” çalışmasından bilgiler vererek başlamak uygun bulunmuştur. Bu şekilde hem tarihsel gelişmelerin hem de yapılan Girişimci profili araştırmaları daha net anlaşılacağı düşünülmüştür.

Ampirik ve teorik çalışmaların derlendiği ve orijinal verilerin toplandığı bu çalışma 15 Mayıs –1 Kasım 2002 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Uluslararası kaynaklardan elde edilen bilgiler ile Türkiye’nin verileri karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. ikincil kaynakların yanında bu çalışma için yapılan özel bir anket (172 girişimci katılmıştır) ile yüz yüze yapılan görüşmelerden (20 adet) elde edilen birincil verilerden de faydalanılmıştır.

Araştırma çerçevesinde Dünya’daki uygulamalardan örnekler vermek amacıyla–öncelikle GEM (Global Entrepreneurship Monitor) tarafından 2001 yılında yapılan uluslararası endekste bulunan ve dünyanın değişik bölgelerindeki en girişimci dört ülke seçilmiştir: ABD, İrlanda, Güney Kore ve Meksika. Bir de bunlara dünyanın güçlü ekonomilerinden İngiltere ve Japonya ile girişimcilikte büyük atılımlar gerçekleştiren İsrail eklenmiştir.

Genel ülke altyapısı incelenirken ekonomik ve teknolojik altyapıyı oluşturan faktörler analiz edilmiştir.

Buna göre;

Ekonomik altyapı olarak;

- Türkiye tarım ülkesi konumunda olup hem ekonomik katma değer, hem de istihdam içindeki oranı açısından karşılaştırma yapılan ülkeler arasında en yüksek orana sahiptir.
- Türkiye’nin katma değeri yüksek teknoloji ürünleri ihracatı azdır.
- Genel ekonomik göstergelerden enflasyon oranı ve kamunun ekonomi üzerinde yarattığı yüklerin (özellikle borçlar ve borç faiz ödemeleri) düzeyi açısından karşılaştırma yapılan ülkeler içinde en ağır koşullar Türkiye’dedir.
- Türkiye, yolsuzluk ve bürokratik engeller gibi sorunlar nedeniyle yabancı yatırımcılar için çekici olamamıştır.
- Rekabet gücü açısından Dünya Rekabet Endeksi’nde yer alan 49 ülke arasında Türkiye 2001 yılında 44’üncüdür.
- Birleşmiş Milletler Gelişme Programı tarafından çok sayıda sosyal, ekonomik, eğitim ve politik faktör dikkate alınarak 2002 yılında yapılan insani Gelişim Endeksi’nde Türkiye, 173 ülke içinde 85’inci sıradadır.
- Ekonomik istikrarsızlık ve belirsizlik ortamı girişimciler için önemli bir sorundur.
- DİE’nin hazırladığı hane halkı istatistiğinde yaş grubuna göre ayrıştırılan meslek grubu dağılımlarının gösterildiği Tablo 13’e göre, 2000 yılında 20,5 milyon istihdam içinde kendini "Girişimci, direktör, üst kademe yönetici" olarak ifade edenlerin sayısı sadece 488 bindir. Yani toplam istihdamın sadece % 2,4’üdür. Bunların içinde sadece 41 bini (% 8,4’ü) kadındır.

Teknolojik altyapı olarak;

- Türkiye'yle karşılaştırılan ülkeler arasında sadece Meksika, Türkiye'den daha az kaynağı Ar-Ge' ye harcamaktadır.
- İsraili sanayici Türkiyeli sanayicinin toplam 38 katı, İrlandalı sanayici 32 ve Güney Koreli sanayici 28 katı Ar-Ge yatırımı yapmaktadır.
- Karşılaştırılan ülkelere göre hem teknoloji geliştirmeye kaynak ayırmayan, hem de yeterli sayıda Ar-Ge çalışanı olmayan Türkiye, doğal olarak bilimsel ve teknolojik üretimde düşük bir performansa sahiptir.
- Türkiye'nin 1999 yılındaki ihracatında yer alan yüksek teknolojiye dayalı ürünlerin ihracatı, toplam imalat ürünleri ihracatının sadece % 4,3'üdür, oysa bu ürün grubunda Güney Kore Türkiye'nin 5,5 katı, Meksika ise 4,8 katı ihracat yapmaktadır. Yüksek teknoloji ürünlerinin toplam imalat ihracatının yarısını oluşturduğu İrlanda, bu alanda ABD dahil olmak üzere tüm ülkelerden çok daha iyi bir performansa sahiptir.
- Türkiye 1992-97 yılları arasında ortalama % 0,1 oranında büyürken, AB ülkelerinin ortalama toplam Bilişim yatırımları ise % 5,9'dur ve ortalama büyüme hızı % 1,8'dir. En yüksek oran % 8,9 ile ABD'ne aittir ve bu ülkede büyüme hızı % 1,2'dir (OECD, 1999).

Girişimcilik altyapısı beş düzeyde incelenmiştir:

- (1) insan kaynakları,
- (2) finans,
- (3) yasal düzenlemeler,
- (4) sosyal, kültürel ve politik altyapı ve
- (5) girişimci teşvikleri ve destek mekanizmaları.

İnsan kaynakları olarak;

- Türkiye karşılaştırma yapılan ülkeler arasında % 30 ile en fazla genç nüfus (0-14 yaş grubu) oranına sahip olan iki ülkeden biridir (diğeri Meksika). Bu genç nüfusa rağmen işsizlerin çoğunluğu (% 64) 30 yaşın altındaki gençlerdir.
- 0-14 yaş grubunda bulunan çocukların istihdam içindeki oranı (% 9) en yüksek olan ülke Türkiye'dir.
- Kadın istihdamının çok büyük çoğunluğu tarımdadır, karşılaştırma yapılan ülkelerde ise hizmet sektöründedir.
- Türkiye, eğitim konusunda sınıfta kalmıştır, çünkü okuma yazma bilmeme oranı yüksektir ve orta ve yüksek öğretimde eğitime katılan öğrenci oranları düşüktür. Türkiye'nin kişi başına eğitime ayırdığı kaynağın neredeyse İran ve Irak'ın ayırdığı kaynağın üçte birini oluşturduğu göz önüne alınırsa bu başarısızlığın nedeni kolaylıkla anlaşılabilir.

Finans yapısı olarak;

- Türkiye'de her büyüklükteki firmanın başlıca sorunlarından biri finansmandır. Türkiye'nin toplam ulusal kredi miktarı diğer ülkelerle karşılaştırıldığında düşüktür.

- Özel sektöre verilen ve bankalarca sağlanan kredilerin GSYİH içindeki payları karşılaştırma yapılan ülkeler arasında bir tek Meksika'dan iyidir.
- Yenilikçi ve teknolojiye dayalı firmaların gelişmesinin arkasındaki en büyük destek olarak görülen risk sermaye sektörü, Türkiye'de henüz emekleme sürecine dahi girememiştir.
- Devlet tarafından özel firmalara yapılan Ar-Ge yardımlarının GSYİH içindeki oranı karşılaştırılan ülkelere göre Türkiye'de düşüktür.
- Girişimcilik ve yenilik için gereken çeşitli finansman destekleri olmadığından, Türk firmaları finansmanı, teknolojik gelişmenin önünde engel olarak görmektedirler.

Yasal düzenlemeler olarak;

- Türkiye'de vergi yükü ekonomik gerçekleri gözetmeksizin sürekli artış göstermekte, buna karşılık mükellef sayısında gelişme olmaması yatırımcılar açısından vergi ortamını içinde yaşanabilir olmaktan uzaklaştırmaktadır. Türkiye'de vergi öncesi kâr üzerinden alınan ortalama kurumlar vergisi oranı, karşılaştırılan ülkeler içinde Japonya, İsrail ve ABD'den düşük, İngiltere ile aynı, Güney Kore, Macaristan ve İrlanda'dan ise yüksektir. Türkiye, gelir vergisi oranlarının düşüklüğü açısından ise 49 ülke arasında 40'incidir. Türkiye'nin KDV gibi dolaylı vergiler yükü OECD ve AB ülkelerine nispeten yüksektir; işverenin zorunlu sosyal sigorta payına katkısının kişi başı GSYİH içindeki payı da karşılaştırılan yukarıdaki yedi ülke içinde Türkiye'de en yüksektir.
- Türkiye, şirketlere yönelik mevzuatlarda yaşanan sorunlar ve bürokratik engeller yüzünden iş ve yatırım yapmaya uygunluk açısından kötü bir performansa sahiptir. Şirket işleyişi ile ilgili düzenlemeler konusunda bazı önemli sorunlar vardır. Bunların başında şirketlerde hissedarların/azınlık haklarının korunması gelmektedir. Hissedar haklarının açıklığı açısından Türkiye 49 ülke arasında 34'üncüdür ve karşılaştırılan yedi ülke içinde Meksika, Güney Kore ve Japonya'dan iyi durumdadır.
- Rekabet yasalarının yeterli olmaması ve dolayısıyla haksız rekabet açısından karşılaştırılan ülkeler arasında en kötü performansın olduğuna inanılan ülke yine Türkiye'dir.
- Patent yasası yeni olan Türkiye, patent ve telif haklarının uygulamaları açısından Meksika dışında karşılaştırılan tüm ülkeler arasında en zayıf durumdadır.

Sosyal, kültürel ve politik altyapı olarak;

- Bu çalışma için yaptığımız ankete katılan girişimcilerin çoğu, Türk toplumunun girişimcileri köşe-dönmeçi olarak algıladıklarını söylemektedir.
- Toplumun olumsuz değerlendirmesine rağmen kişilerin girişimci olmak istedikleri gözlenmektedir. Ayrıca, Türkiye'deki yöneticiler, kendilerini, karşılaştırma yapılan ülkelere İngiltere, Güney Kore, Japonya ve Meksika'dakilere oranla daha fazla girişimci görmektedirler.
- Türkiye'de "devletçilik" oldukça yerleşmiş bir değerdir. Öyle ki, Dünya değerler anketine katılan Türkler arasında işyerlerinin mülkiyeti daha fazla kamuda olmalıdır diyenler, özelde olmalıdır diyenlerle hemen hemen aynı orandadır. Benzer bir durum bireyin geçimi ile ilgili sorumluluğun devlette olduğunu düşünenler ile kişide sorumluluk olduğunu düşünenler açısından da geçerlidir.
- Türkiye'de rekabet genelde olumlu görülmele birlikte, rekabetin kötü olduğunu düşünenlerin oranı karşılaştırma yapılan ülkelere kıyasla yüksektir.
- Türkiye'de insanların tedbirli davranmayı gözü pek davranmaya tercih ettikleri görülmektedir.

- Risk almaya olumlu yaklaşmayan Türk toplumu çok çalışmaya ve yeniliğe yaklaşımları açısından karşılaştırma yapılan ülkelerden İngiltere, Güney Kore ve Meksika'dan daha iyi performans göstermektedir.
- Temel bilimlerde yapılan araştırmaların uzun dönemde ekonomiye ve teknolojik gelişmelere olan etkisi açısından Türkiye'de olumlu bir beklenti yoktur.
- Türkiye'de, işbirlikleri konusundaki toplumsal değerler gelişmiş değildir. Hem üniversite ile sanayi, hem de şirketler arası işbirliği yetersizdir.

Girişimci teşvikleri ve destek mekanizmaları olarak;

- Girişimciliğe yönelik hükümet politikaları yoktur.
- Girişimcilik eğitim programları yeni başlamıştır ve oldukça sınırlıdır.
- Girişimciye destek olacak kurumlar çok sınırlıdır.
- Girişimcilere destek olan danışmanlık şirketleri azdır.
- Medya girişimcilik konusunda çok az yayın yapmaktadır.
- Girişimcilik ödülleri az da olsa vardır.

Bahsedilen altyapıya ait iki düzeyde yapılan analizler, karşılaştırma yapılan ülkeler içinde Türkiye'nin birkaç faktör dışında her alanda geride kaldığını göstermiştir.

Altyapı konusunda sorunları olan Türkiye'de, girişimcilik performansı da zayıftır. Uluslararası girişimcilik endeksinde kullanılan 100 yetişkin içinde şirket kuran insanların sayısına bakıldığında, Türkiye 29 ülke içerisinde daha az sayıda girişimciye sahip olan ülke konumundadır.

Türkiye'de her 100 yetişkin içinde şirket kuran sayısı 4,6 iken bu sayı Meksika'da 18,7, İrlanda'da 12 ve ABD'nde 11,7'dir.

Yeni kurulan şirket sayıları açısından da Türkiye kötü bir performans göstermektedir.

OECD üye ülkelerinde yeni kurulan işyerlerinin tüm işletmeler içinde oranı % 11-17, kapanan işyerlerinin oranı da % 9-14 arasında değişmekteyken, Türkiye'de bu oranlar sırasıyla % 3,5 ve % 0,9'dur. Diğer bir düşük performans, Türkiye nüfusunun önemli bir girişimci potansiyeli olan kadın ve gençlerin girişimci olarak değerlendirilememesidir. Tüm işverenler arasında kadınların oranı % 3,3 gibi oldukça düşük bir orandır ve 30 yaşın altında bulunan gençlerin % 64'ü ise işsizdir. Kısacası, Türkiye'nin girişimcilik performans karnesi zayıflarla doludur.

Türkiye genelinden şehirlerin girişimcilik performansına inildiğinde ise girişimcilik performansı en gelişkin olan illerin sadece İstanbul ve Kocaeli olduğu görülmektedir.

Kişi başına düşen yabancı sermaye açısından İrlanda Türkiye'nin 272 katı, Çin 6 katı, Polonya 17 katı daha fazla sermaye toplayabilmişlerdir. Türkiye'nin yabancı sermaye yatırımı konusundaki zayıf performansının arkasında yatan başlıca sebeplerin politik ve ekonomik istikrarsızlığın ötesinde mevzuat, adalet sisteminde yaşanan sorunlar (özellikle yasaların uygulanmayışı) ve yetersiz teşvik sisteminin olduğu söylenmektedir.

Özetle

- Az gelişmişlik kapitalizmle doğmuş ve kapitalizmin etkileşimi ile gelişmiştir. Sonuç olarak az gelişmişlik az gelişmişlerin bir suçu ve kusuru değil onların dışında gelişen ve onları bu duruma sürükleyen bir kısır döngüdür.

- Kapitalizm eski ekonomileri bazen siyasi bazen ekonomik bazen de askeri müdahalelerle yıkılmış ve kendine dikey bağlarla bağımlı hale getirmiş ve çevreleştirmiştir. Bu süreç tüm dünyada farklı şekillerde ancak benzer sonuçlar doğurmuştur.
- Kapitalizmin üstünlüğünü sadece Batının yenilikçiliğinde aramak son derece yanlış sonuçlara ulaştırır. Kapitalizmin ve Batının gelişiminde reformlar ve teknolojik ilerlemelerin rolü olduğu kadar ve hatta daha çok sömürü ve emperyalizm yatmaktadır. Asıl büyük teknolojik üstünlük ve sıçrama ise ancak bu yolla sağlanmıştır.
- Azgelişmişlik zincirinden çıkış için gerekli reçete Batıdan değil ülkenin kendi içinden ve dinamiklerinden oluşturulan yine kendine özgü reçetelerle ancak sağlanabilir. 200 yıllık ekonomik mücadele sonucunda halen benzer yolların denenmesi yanlış yolda olduğunun bir göstergesidir. Tüm teşviklerin bugünkü benzerlerinin 100 hatta 150 yıl öncesinde de denenmiş olduğunu görmek resmin netleşmesini sağlamaktadır.
- Ticaret ve üretim mantığı hatta servet birikim yöntemleri sadece Osmanlıya değil bu coğrafyaya özgü bir durumdur. Batıdaki Protestan birikim mantığı bu coğrafyada hiç olmamıştır. Ancak şu da bir gerçektir ki, bu tarihsel geçişlerin ve devamlılıkların sonsuza kadar devam ettiği ve bu sebepler dolayısıyla geri kalınma gibi bir mantığa çıkarım yapmanın ise bir gerçeği yoktur. Devlet memurluğundan girişimciliğe geçiş olması ve 50'lerde yaşanan toplumsal değişimler göstermektedir ki, bir toplumda istendiği takdirde yüzyıllardır gelen kültürel değerleri biranda gerilere itilip demode olabilmesi durumu çok da uzak değildir.
- Devlet memurluğundan girişimciliğe geçiş aşamasında. Soral'ın araştırmasında ortaya çıktığı gibi, belki de sadece Türkiye'ye has bir bulguya ulaşılmıştır; 1970'e kadar kurulan işletmelerin girişimcilerin %24,41'i memurluktan geçmişlerdir. Bu durum yoğun olarak 1931-1940 döneminde görülmektedir. Bu dönemde, işletmelerin %74'ü memurlar tarafından kurulmuştur. Sonraki on yıllık dönemde ise bu oran %31,17'dir ve memurluktan özel sektöre geçiş diğer dönemlerde de bu oranda olmasa da devam etmiştir. Girişimci yaratmakta ve sermaye birikimi sağlanmasında devlet memuriyetinin çıkış noktası olması diğer ülkelerde rastlanmaması açısından son derece ilginç bir durum olarak ortaya çıkmaktadır.
- 1980'lere kadar girişimcilerimizin son derece zayıf olduğu rekabetten uzak ve hatta klasik yönetim anlayışlarından bile uzak olduğu görülmektedir. Yapılan bir çok teşvike rağmen Batı tipi girişimci sınıfı oluşturulamamıştır. Araştırma sonuçları 1974'lerde büyük işletmelerde departmanların bile işletme içinde oluşturulmadığını göstermektedir.
- 1980 öncesinde girişimciliğin daha çok tüccar ve sanayici ailelere özgü elit bir meslek olduğu, 1950'lerden sonra küçük işletmelerin ve Anadolu sanayisinin artış sağladığı ancak 80'lere kadar halen varlık gösteremediği görülmektedir.
- Devletçilik uygulamalarının girişimci yetiştirmek dışında ekonomiye bir çok katkısı olmuştur. Özellikle kalifiye işgücünün oluşturulmasında büyük katkıları olmuştur. Hatta makine sanayinde kamu fabrikalarından satın alınan makinelerin üretimi sağlanmış ve böylece yerli makinelerin de üretimine geçilmiştir.
- Kuruluş yıllarına bakıldığında, talep patlaması ve tek parti iktidarı gibi piyasalardaki genişlemenin girişimci sayısını artırdığı görülmektedir. Girişimci sayısının artmasındaki en büyük etken teşvik değil taleptir.
- Birinci Dünya ve Kurtuluş savaşları sonrasında Cumhuriyet döneminde de devam eden gayri Müslimlerin göç etmeleri ülkenin üretken potansiyelini zayıflatmıştır. 1961 yılında Yunanistan'da A. P. Alexander tarafından yapılan bir araştırmada Yunan sanayicilerinin %25'inin dış ülkelerde doğmuş ve çeşitli nedenlerle anavatana göçmüş kimseler oldukları saptanmıştır. Yunan sanayicilerinin %20'sinin kökeni Anadolu'dur. Yine bu araştırmaya göre meslekleri zanaatkar olan Yunan sanayicilerin %25'i 18 yaşlarında Anadolu'yu terk eden kimselerdir. Bunların babalarının %55'inin Anadolu'da zanaatkar olarak çalıştıkları,

%45'inin tüccar olduğu anlaşılmaktadır. Anadolu Rumlarının gerek endüstri gerek ticaret hayatımızda oynadıkları rolü belirtmek bakımından ilginçtir. Kurtuluş savaşı ile bunların hem teknolojiyi hem de sermayeyi Yunanistan'a taşıdıkları söylenebilir.²³⁵

- Yine Leila Erder'in verdiği bilgiye göre; "1895'de toplam şehir (Bursa) nüfusunun %25'ini oluşturan gayrimüslimlerin oranı 1927'de %3,2'ye düşmüştür."
- Buradan da görüleceği gibi Türkiye'deki gayrimüslim cemaatin ekonomideki ağırlığı Cumhuriyet dönemiyle birlikte giderek azalmıştır. Bu ekonomik gücün Anadolu'dan gitmesi ekonomide Türk'lerin payının artmasına sebep olurken, belli bir sermaye ve bilgi birikiminin de kaybına neden olmuştur.
- 1980 döneminden günümüze izlenen dışa açık büyüme stratejisi Türk girişimcisini de yetiştirmiş ve geliştirmiştir. Ancak halen Anadolu sanayinde aile işletmeleri hakimiyeti ve işletme içinde aileden kişilerin yönetimde bulduklarını görüyoruz. Profesyonel yönetici kullanma eğilimi ve modern işletmecilik yaklaşımlarının ise eğitilmiş ikinci ve üçüncü kuşaklarda daha yaygın olduğu görülmektedir.
- Eğitim düzeyinin girişimci başarısı üzerinde herhangi bir anlamlı etkisi bulunmamıştır. Modernleşme yaklaşımının dinamik girişimcisi için eğitimin daha fazla rolü olacağı gibi bir inanış olmasına rağmen araştırmaların, eğitim düzeyi ile girişimsel başarının ilgisinin olmadığını göstermesi şaşırtıcıdır. Hatta lise mezunlarının bazı araştırmalarda üniversite mezunlarına göre daha başarılı ve atak çıkması ise eğitimle girişimcilik arasında ters orantı olduğu gibi bir izlenim yaratmaktadır. Ancak eğitim düzeyi arttıkça, işletme içinde profesyonel yönetici kullanılması ve Ar-Ge faaliyetlerinin artması gibi bir eğilimin de olması eğitimin daha modern işletme örgütü için ne denli önemli olduğunu ortaya koymaktadır.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerden büyük sanayiye geçiş gerçek hayatta pek de yaygın olmadığı, genellikle büyük işletmelerin büyük olarak kurulduğu ve orta ölçeklilerin ise aynı şekilde orta ölçekli olarak kurulduğu görülmektedir. Bu sonuç bize aslında ölçek genişletmenin istisnai bir durum olduğunu veya çok yavaş şekillendiğini göstermektedir.
- Küçük işletmelerde fason ilişkilerinden ekonomik fayda ve sermaye birikimi sağlanabileceğine ilişkin görüşlerin kısmen var olmakla birlikte giderek zorlaştığını, küçük sanayin bağımsızlığını korumasının bir çok sektörde oldukça zor olduğu ve bunların giderek işçileştiklerini görüyoruz. Ayata'nın kayseri metal Sanayi örneğindeki büyüme örneklerinin ise aslında çok da genel yaklaşımlar olmadığını ve İstanbullu tüccarın yardımcılarıyla büyüme öykülerinin özellikle 80 öncesi ekonomik durumlarda sanayinin gelişmesinde etkisi olduğu ortaya çıkmaktadır.
- Kadın girişimciliğin cılız da olsa var olduğu ve özellikle eğitim aldıkları alanlarda kadınların girişimci olma eğilimlerinin yüksek olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Girişimci kadınların genelde herhangi bir ayrımcılıkla karşılaşmadıklarını hatta kadın olmalarının iş hayatında bazı avantajlar getirdiğini belirtmeleri kadın girişimciliği için oldukça uygun bir altyapının var olduğu ve özellikle geliştirilmesi gerektiği gibi bir sonuca çıkarmaktadır.
- Halen girişimcilerimiz Schumpeter'in belirttiği dinamik girişimci tipine oldukça uzak görünmektedir. Girişimcilerin birikimlerini sanayi dışı alanlara aktararak kendilerini güvenceye alma istekleri ise ülkede yaşanan belirsizliklerin girişimci davranışlarına ve özellikle yatırım eğilimlerine nasıl yansıtıldığını göstermektedir. Sanayicinin birikimini sanayi dışı alanlara aktarması gelişmenin en büyük eksiklerinden biridir.
- TÜSİAD'ın yaptığı çalışmada Türkiye'nin girişimcilik potansiyelinin hangi aşamada olduğu dünya ölçeğindeki karşılaştırmalarla verilmektedir. Bu da göstermektedir ki, bu alanda oldukça gerilerde yer almaktayız. Girişimciliğin gelişmesi için gerekli uygun ekonomik,

²³⁵ Erdoğan Soral, Özel Kesimde Türk Mütteşebbisleri

siyasi ve sosyal koşulların biran önce sağlanması gerekmektedir. Yaşadığımız bu çağın en büyük silahı dinamik girişimci ve onun da silahı ise teknoloji, yenilik ve kalitedir.

- Teknoloji ve yenilikçi olmayan, dünya ölçeğinde rekabet edemeyen bir ordunun hiçbir savaşı kazanamayacağı 150 yıllık girişimci ordumuzun yenilgileriyle ortadadır. Bu sebeple öncelikle girişimci için gerekli ortamın sağlanması gerekmektedir. Yasal klasik teşviklerin gerçekte ne kadar işe yaradığı ortadadır. Devletin asıl olarak koşulları iyileştirmesi ve bu orduya tüm lojistiği sağlaması gerekmektedir. Böylece zamanla günümüzde Türk girişimcisi halen izlediğimiz bir çok başarı örneğini daha da artıracaktır.

- Aktar, Ayhan.** 1990, "Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi", Afa Yayıncılık, İstanbul
- Alacaklıoğlu, A. Süha.** 1973, "Cumhuriyetimizin 50 Yıllık Ekonomik Kalkınmasında Özel Teşebbüsün Yeri ve Rolü", Cömertiş Matbaacılık, İstanbul
- Altıparmak, AYTEKİN.** 1993, "Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi" Yüksek Lisans Tezi, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri
- Ayata, Sencer,** 1991, "Sermaye Birikimi ve Toplumsal Değişim" Gündoğan Yayınları, Ankara
- Aytaç, Recep.** 1999, "Elazığ'da Girişimcilik ve Girişimci Kültürü; Elazığ Ticaret ve Sanayi Odası'na Kayıtlı İş Adamları Üzerine Sosyolojik Bir İnceleme", Yüksek lisans Tezi, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyoloji Anabilim Dalı, Elazığ
- Çavdaroğlu, Figen.** 1996, "Kadın Girişimciliği", Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara
- Çetindamar, Dilek.** 2002 "Türkiye'de Girişimcilik" TÜSİAD Yayınları, Yayın No: TÜSiAD-T/2002-12/340
- Demircan, Nigar.** 2000, "Girişimcilik ve Girişimcilerin Kişilik Özellikleri Konusunda Bir Uygulama", Yüksek Lisans Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gebze
- Erdoğmuş, Nihat.** "Girişimci İşadamlarının Kariyer Gelişimi"
- Eyüpoğlu, Dilek.** 2000, "Anadolu Sanayiinde Girişimci Özellikleri", MPM, Ankara
- Giz, Adnan.** "Tanzimat'ın Sanayimiz Üzerindeki Yıkıcı Etkileri", İstanbul Sanayi Odası Dergisi, 1968 sayısı
- Gödek, Deniz Bellikli.** 1994 "Türkiye'de Küçük Girişimci profili ve OSTİM Örneğinde Küçük Girişimcinin Değerlendirilmesi", Yüksek lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara
- İnalçık, Halil.** "The Otoman Empire"
- Kapu, Hüsnü.** 2001 "Orta ve Güneydoğu Anadolu'da Yaşayan Girişimci/Yöneticilerin Yaşam ve Girişimcilik Değerleri", Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul
- Katircioğlu, Erol.** "Türkiye Özel Kesim İmalat Sanayiinde Firma Davranış Kalıpları ve Yatırım Kararları"
- Kılıçbay, Ahmet.** 1992, "Türk Ekonomisi Modeller, Politikalar, Stratejiler" Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara
- Kişioğlu, Sevil.** 1997, "Anadolu Kaplanları" '97 Sanayi Kongresi TMMOB Yayın no:209
- Kumral, Neşe.** 1993, "Bölgesel Gelişme Politikası Aracı Olarak Ekonomik Kalkınma Ajansları ve Girişimciliğin Teşvihi", Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir
- Kurban, Zuhale.** 1994, "Girişimcilik, Küçük İşletmeler, İşlevsel Alanlarla İlgili Sorunları ve Çözüm Önerileri", Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul
- Önsoy, Rifat.** 1988 "Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası" Türkiye İş Bankası Yayınları, Ankara, Birinci Baskı

Özgen, Neşe. 1992, “Ege bölgesinin Kalkınmasında İmalat Sanayinde Müteşebbis Tiplerinin Rolü”, Doktora Tezi, Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyoloji Anabilim Dalı, İzmir

Pamuk, Şevket. 1994, “Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme”, Tarih Vakfı Yurt Yayınları Türkiye Araştırmaları 8, İkinci Baskı, İstanbul

Saraç,Ömer Celal. “Tanzimat ve Sanayimiz”, cilt 1

Sipahi, Ebru. 1997, “Türkiye’de Girişimcilik ve Kadın Girişimciler Üzerine Bir Araştırma”, Yüksek lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul

Soral, Erdoğan. 1974 “Özel Kesimde Türk Müteşebbisleri” Ankara İktisadi ve Ticari İlimler akademisi Yayınları:72 Sayı:11, Ankara

Tezel, Yahya. 1994, “Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi (1923-1950)”, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, Üçüncü Baskı, İstanbul

Toprak, Zafer. “Türkiye’de Milli İktisat 1908-1918”, Ankara, Yurt Yayınları 1982

Tökin, İ. Hüsrev. “Türkiye’de Sanayi”, Ankara 1946

Ufuk, Hatun. 1997, “Kadın Girişimcilerin Sosyo-Kültürel ve Ekonomik Profili (Ankara Örneği), Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Ev Ekonomisi Anabilim Dalı, Ankara

Üsküdarı, Faruk. “Eski Bursa’dan Notlar”, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Yayını 1972

Zobu,Fazıl. “Gelişen Sanayimiz”, makale, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Haziran 1967

Weber, Max. 2002, “Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu”, Çev. Zeynep Gürata, Ayraç Yayınevi, Ankara