

T.C.  
EGE ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
SOSYOLOJİ ANABİLİM DALI

**EGE BÖLGESİNİN KALKINMASINDA  
İMALAT SANAYİNDE MÜTEŞEBBİS  
TIPLERİN ROLÜ**

DOKTORA TEZİ

H. Neşe ÖZGEN

Tez Danışmanı:  
Prof.Dr.Önal SAYIN

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU  
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

İZMİR - 1992

36879

## ÖNSÖZ

Az gelişmiş ekonomilerde sanayileşmenin yönü ve yapısı ile ilgili hemen tüm açıklama biçimleri, sonuç olarak bu yapıya tekabül eden sosyal yapıları inceleme ihtiyacı ile karşılaşmaktadırlar. *Gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerin sosyal örüntüleri nelerdir ve bu örüntülere denk düşen insan yapısı nasıldır* vb. sorular, gelişme/kalkınma probleminin odak noktası haline gelmiştir. Zira kalkınabilmek bir problem olarak ele alınıp konuya bu boyuttan yaklaşıldığında; kalkınmayı sağlayacak itici gücün neler/kimler olabileceği, bu itici güçlerin özellikleri ve bu özelliklerin kalkınma-gelişme şartları için ne ölçüde uygun olduğu tartışması gündeme gelmektedir. Dolayısı ile kalkınma için 'girişimci bireyin önemi' de anahtar bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ancak kavramlarını uzunca bir süredir Batı'dan ödünç almakla itham edilen az gelişmiş ülke sosyal bilimcileri; bu tanımların artık kendi ülkelerinde işlemediğini, dolayısı ile bu ülkelerin sosyal yapılarını açıklamaya yetmediği sorununu gündeme getirmektedirler. Kavramların ve giderek kuramların sorgulanması ve evrenselliğin yeniden tartışılması boyutlarında cereyan eden bu yeni eleştiri yağmurundan, girişimci birey ve girişimcilik tartışmaları da nasibini almış görünüyor.

Bu çalışma, az gelişmiş ülkelerde gelişmiş ülkelerdeki girişimci tiplerinden farklı yapılanmaların varlığını saptama, bu farklılığı vurgulama ve bir karşılaştırma yaparak; 'kalkınma' ve 'girişimci' arasında var olduğu düşünülen ilişkide her iki kavrama da eleştirel bir bakış getirebilme çabasının bir ürünüdür. Çabamın haklı ve verimli olmasını diliyorum.

Her araştırmanın geçtiği bu zorlu olduğu kadar keyifli yolda, bu "uzun yol TIR şoförlüğünde, en az diğer araştırmacılar kadar keyifle çalıştım ve benzer zorluklarla karşılaştım. Ancak akademik çalışmalar bilimsel yol göstermelerin ve desteklemelerin ürünüdür. Bu araştırmanın sonuçları da salt akademik olarak değil, fakat dostça yol gösterme ve desteklerle de ortaya konulabildi.

Öncelikle tez danışmanım Sosyoloji Bölüm Başkanı Prof.Dr. Önal Sayın'a yoğun çalışmaları arasında zaman ayırdığı için; sabrı ve geliştirici eleştirileri için teşekkürü borç bilirim.

Ayrıca diğer Bölüm hocalarıma ilgi ve destekleri, gerek kaynak önerme gerek dinleyip tartışmalarımızdaki yol göstericiliklerinden dolayı teşekkür ederim.

Psikoloji Bölümü öğretim üyesi Sn. Prof.Dr. Nuri Bilgin, ölçeği geliştirebilmeme; Sn. Prof.Dr. Yurdal Topsever de istatistikî analiz kısmı ile büyük oranda başa çıkabilmeme sabırla yardım ettiler. Emekleri bende saklıdır.

Bu çalışmayı finansal olarak desteklemeye değer gören Milli Prodüktivite Merkezi'ne teşekkür ederim.

EBSO Dökümantasyon servisinden Sn. Funda Barbaros'a sadece Bölge istatistiklerini değil, dostça desteğini de benden hiç esirgemediği için teşekkür ederim.

Tezi özenle daktilo eden Sn. Şenay Keser'e sonsuz teşekkürler. Bu tezin her satırında onun titiz ilgisi, sabırlı ve sıcak dostluğu vardır.

Araştırmanın her safhasında bilgisini ve her bunaldığımda ilgisini çekinmeden veren sevgili Melek Göregenli'ye, dostlarım ve uzun yol arkadaşlarım Nilgün Toker, Banu Çengelci, Nergis Pamukoğlu, Zerrin Kurtoğlu, Hale Okçay, Gülgün Meşe ve bütün bu süreç boyunca sabrı ve sevgisi ile yanımda olan Caner Ertübey'e teşekkür ederim.

EBSO tüm yetkililerine ilgi ve yardımları; ayrıca görüştüğüm ve bilgi aldığım tüm sanayicilere sıcak ve içten yaklaşımları için teşekkürü borç bilirim.

**H.Neşe ÖZGEN**  
**Kasım 1992**

ÖNSÖZ	
İÇİNDEKİLER	
TABLO LİSTESİ	
GRAFİK LİSTESİ	
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM: GİRİŞİMCİ KAVRAMININ LİTERATÜRDEKİ YERİ	8
<b>WEBER: RASYONALİZASYON</b>	
<b>SOMBART: GEİST</b>	
<b>SCHUMPETER: YIKICI YARATICILIK</b>	
<b>McCLELLAND: N-ACH KATSAYISI</b>	
<b>PSİKOLOJİ'DE İKİ ÖRNEK: HAGEN VE KUNKEL</b>	
I-GİRİŞİMSSEL PERFORMANSIN SOSYOLOJİK YORUMLARI	20
A.MODERNLEŞME YAKLAŞIMLARININ GİRİŞİMSSEL ETKİNLİK AÇIKLAMALARI	20
<b>COCHRAN: ÇOKLU DEĞİŞKENLER</b>	
<b>HOSELİTZ: MODERN GİRİŞİMSSEL FONKSİYONLAR</b>	
<b>PAPANEK: PAKİSTAN VE ENDÜSTRİYEL GİRİŞİMCİLİKTE</b>	
<b>DEVLETİN ROLÜ</b>	
<b>TUMA: İPI SENDROMU</b>	
<b>LAUTERBACH: LATİN AMERİKA GİRİŞİMCİLERİ</b>	
B.BAĞIMLILIK OKULUNUN BAĞIMLI SANAYİLEŞME AÇIKLAMALARI	26
<b>CARDOSO: LATİN AMERİKA GİRİŞİMCİ TIPLERİ</b>	
II-TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİ ANALİZLERİ	30
III-ARAŞTIRMANIN MODELİ	33
İKİNCİ BÖLÜM: ALAN ÇALIŞMASI YÖNTEMİ	52
I-EVRENİN TANITIMI, ÖRNEKLEMİN SEÇİMİ	52
A-EGE BÖLGESİ İMALAT SANAYİ: TARİHİ VE BUGÜNÜ	52
B-ÖRNEKLEMİN SEÇİMİ	63
II-ARAŞTIRMADA KULLANILAN ARAÇLAR	68

<b>A-ÖLÇEKLERİN TANITILMASI</b>	<b>68</b>
1)Ekonomik Tutum Ölçeği	68
2)Öz-saygı ve Denetim Odağı Ölçekleri	69
a)Öz-saygı Ölçeği	70
b)Denetim Odağı Ölçeği	71
3)Bireysel Bilgi Formu	73
<b>B-ARAŞTIRMADA KULLANILAN İSTATİSTİKSEL ANALİZ TEKNİKLERİ</b>	<b>73</b>
<b>ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: ALAN ARAŞTIRMASI SONUÇLARI</b>	<b>76</b>
<b>I-BÖLGE GİRİŞİMCİSİNİN SOSYOLOJİK ANALİZİ</b>	<b>76</b>
<b>A-EGE BÖLGESİ GİRİŞİMCİ PROFİLİ</b>	<b>76</b>
<b>B-BÖLGE GİRİŞİMCİSİNİN YAPISAL ANALİZİ</b>	<b>84</b>
1-Firma Özellikleri	85
2-Sosyo-Demografik Özellikler	91
3-Girişimsel Gerekliklik Değişkenlerinin Karşılıklı İlişkileri	94
<b>II-BÖLGE SANAYİCİSİNİN GİRİŞİMCİLİK ANALİZİ</b>	<b>97</b>
<b>A-EKONOMİK TUTUM, ÖZ SAYGI VE DENETİM ODAĞI ÖLÇEKLERİNE VERİLEN TEPKİLERİN GENEL DAĞILIMLARI</b>	<b>97</b>
1)Ekonomik Tutum Ölçeğine Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı	97
a- Kendine İlişkin İmajı Yakalayıp Yargulayabilme Alt Boyutuna Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı	99
b- İşi Kurumsallaştırma, Kişiselleştirmeden Uzaklaşma Alt Boyutuna Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı	100
c- Kârını Maksimize Edebilme, İtibarı Algılama Alt boyutuna Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı	101
d- Yenilikçilik Alt boyutuna Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı	102
e- Risk Alma Alt boyutuna Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı	103
f- Uzak Görüşlülük Alt boyutuna Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı	104
2)Öz-saygı Ölçeğine Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı	104
3)Denetim Odağı Ölçeğine Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı	106
<b>B- ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEKLERİN BİRBİRLERİ İLE İLİŞKİLERİ</b>	<b>107</b>
1)Ekonomik Tutum Ölçeği ile Alt Boyutları Arasındaki İlişkiler	107
2)Ekonomik Tutum, Öz saygı ve Denetim Odağı Ölçekleri Arasındaki İlişkiler	108
<b>C-ARAŞTIRMADA KULLANILAN BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLERİN EKONOMİK TUTUM ÖLÇEĞİ İLE İLİŞKİLERİ (Varyans Analizi)</b>	<b>110</b>

1)Ekonomik Tutum Ölçeği ileİlgili Bağımsız Değişkenlerin İlişkisi	110
2)Ekonomik Tutum Ölçeği Alt Boyutlarının İlgili Bağımsız Değişkenlerle İlişkisi	113
3)Ekonomik Tutum Ölçeğinin Alt Boyutları ile Denetim Odağı ve Öz sayđı Ölçekleri Arasındaki İlişkiler	116
<b>DEĞERLENDİRME VE SONUÇ</b>	<b>119</b>
<b>I- BÖLGE İMALAT SANAYİ YAPISI VE EGE BÖLGESİ GİRİŞİMCİ PROFİLİ</b>	<b>119</b>
<b>II-EGE BÖLGESİ SANAYİSİNDE GİRİŞİMCİ TİPLERİ</b>	<b>136</b>
A)Tipolojinin Oluşturulması	136
B)Bölge Sanayisinde Farklı Girişimci Gruplarının Tanıtımı ve Özellikleri	141
<b>KAYNAKÇA</b>	<b>153</b>
<b>EKLER</b>	<b>161</b>
<b>ÖZET</b>	
<b>SUMMARY</b>	
<b>ÖZGEÇMİŞ</b>	

**TABLOLİSTESİ****Sayfa**

1. Araştırmanın Modeli.	38
2. Ege Bölgesinin Nüfusu ve Türkiye İçindeki Yeri	52
3. Anadolu Yarımadasında Ekili Alanın Ürün Türüne Göre Dağılımı	56
4. 1913-1915 Sayımları İtibarı ile İzmir ve Toplam Sanayi Sayımı Alanındaki İşyerlerinin Sektörel Dağılımı ve İzmir'in Toplam Sanayi İçindeki Payı	57
5. Temel Göstergelerle Türkiye İmalat Sanayi İçinde Ege Bölgesi Payı (1972-1990)	60
6. Firma Büyüklüğü ve Ana Gruplara Göre Bölge İşyerlerinin Üretim ve Katma Değer Payları (%)	65
7. Firmaların Sektörel Dağılımı	76
8. Firmaların Sektör ve Teknoloji Açısından Büyüklüklerine Göre Dağılımı	77
9. Girişimcilerin Demografik ve Aile Kökeni Açısından Dağılımları	78
10. Firma Büyüklüğü ile Kullanılan Teknoloji Arasındaki İlişki	86
11. Firma Büyüklüğü, Sektör ve Kullanılan Teknoloji Arasındaki İlişkiler	87
12. Firmanın Sektörü ile Girişimcinin Baba Mesleği Arasındaki İlişki	88
13. Sektör ile Girişimcinin Yaptığı Diğer İşler Arasındaki İlişki	89
14. Sektör ile Banka Kredisi Kullanma Arasındaki İlişki	90
15. Girişimcinin Mensup Olduğu Kuşak ve Baba Eğitimi Arasındaki İlişki	92
16. Girişimcinin Mensup Olduğu Kuşak ile Baba Mesleği Arasındaki İlişki	93
17. Girişimcilikte Mensup Olunan Kuşak ile Banka Kredisi Kullanma Arasındaki İlişki	94
18. Ait Olunan Tabaka ile Bir Örgüte Üye Olma Arasındaki İlişki	95
19. İşyerinde Müdür/Yönetici İstihdam Eden Girişimcilerde, Müdür/Yöneticinin, İşadamına Yakınlığı ile Müdürün Mesleği Arasındaki İlişki	96
20. Ekonomik Tutum Ölçeği Alt-Boyutlarının Birbirleri İle Korelasyonları Matriksi	107
21. Ekonomik Tutum Ölçeği, Öz-Saygı ve Denetim Odağı Ölçeklerinin Birbirleri İle Korelasyon Matriksi	108
22. Ekonomik Tutum Ölçeği, ÖzSaygı ve Denetim Odağı Ölçeklerinin Kısmi Korelasyon Katsayıları	109
23. Firma Bilgisi, Demografik Bilgiler ve Kökene Ait Bilgiler Açısından Ekonomik Tutum Ölçeği Puanları	111

24. Firma Bilgisi, Demografik Bilgiler ve Kökene Ait Bilgiler Açısından Ekonomik Tutum Ölçeği Alt Boyut Puanları	113
25. Ekonomik Tutum Ölçeği Alt Boyutları İle Özsaygı ve Denetim Odağı Ölçeklerinin İlişkisi	117
26. Ekonomik Tutum Ölçeği, Alt Boyutları, Denetim Odağı ve Kendine Güven Ölçeklerinden Alınan Puanlara Göre Girişimci Grupları	138
27. Girişimci Gruplarının Çeşitli Bağımsız Değişkenler Açısından Homojenliği	139
28. Bölge Girişimci Tiplerinin Çeşitli Bağımsız Değişkenler Açısından Belirgin Özellikleri	142





<b>GRAFİK LİSTESİ</b>	<b>Sayfa</b>
G.1: Örneklemin Toplam Ekonomik Tutumlar Ölçeğine Verdiği Tepkiler Açısından Dağılımı	98
G.2: Kendine İlişkin İmajı Yakalama Yargılama Boyutuna Verilen Yanıtlar Açısından Örneklemin Genel Dağılımı	99
G.3: İşi Kurumlaştırma, Kişiselleştirmeden Uzaklaşma Boyutuna Verilen Yanıtlar Açısından Örneklemin Genel Dağılımı	100
G.4: Kârını Maksimize Edebilme ve Saygınlığı Algılama Boyutuna Verilen Yanıtlar Açısından Örneklemin Genel Dağılımı	101
G.5. Yenilikçilik Alt Boyutuna Verilen Yanıtlar Açısından Örneklemin Genel Dağılımı	102
G.6. Risk Alma Alt Boyutuna Verilen Yanıtlar Açısından Örneklemin Genel Dağılımı	103
G.7. Uzak Görüşlülük Alt Boyutuna Verilen Yanıtlar Açısından Örneklemin Genel Dağılımı	104
G.8.Öz-Saygı Ölçeğine Verilen Yanıtlar Açısından Örneklemin Genel Dağılımı	105
G.9.: Denetim Odağı Ölçeğine Verilen Yanıtlar Açısından Örneklemin Genel Dağılımı	106

## GİRİŞ

Gelişme-kalkınma-sanayileşme retoriğinin 1980'ler sonrası Türkiye'de aldığı yeni biçim; eski devletçi söylemin, yerini liberal ekonomi ve bu ekonomi için farklı bir insan tipinin yani "*girişimci*"nin gerekliliği söylemine terketmesi oldu. 'Girişimci-lik' ve 'girişimsel performans'a ilişkin bu söylemin, kavramın içeriğini Batı anolojili bireysel özellikler ağına indirgediği söylenebilir. Böylece 'girişimci-lik', 'girişimci' kavramları işbiririci, atak, cesaretili, risk alıcı, işbilir, başının çaresine bakan, kendine güvenen, maceracı vb. sıfatların yerini alan kavramlar oldular.

Gerçekte gelişme-sanayileşme-kalkınma kutsal üçlemesinin en parlak yıldızı olan girişimci-lik kavramı, sosyal bilimler literatüründe kendisine atfedilen değeri ve yeri edininceye kadar benzer içerikler taşımıştır. Gelişme kavramını 'kalkınma' kavramına atfettikleri geniş anlam içerisinde çözmeye çalışan modernleşmeci yaklaşımlar, bireyi 'kalkınmanın ekonomik-olmayan yönleri\*'nden birisi olarak ele alıp incelerken; 'modern toplumun ideal birey tipi'ni çizebilmek adına, bilimin salt bir özelliğini, 'genelleştirme'yi kullanmakta ve uygulanabilirliğine belki de hiç bir ülkede rastlanmayan bir kavramsal kabalıkla hareket etmektedirler. Kilby 'Winnie the Pooh' öykülerinde şu herkesin yakalamaya çalıştığı 'heffalump' yaratığını, bu ideal tip için bir örnek olarak verir: "Dinamik girişimsel performansı araştırma çabaları büyük çoğunlukta heffalump'ı avlama çabasıdır. Heffalump son derece büyük ve çok çok önemli bir hayvandır. Pekçok kişi yerel tuzaklar kullanmıştır ancak henüz hiç kimse yakalayabilmiş değildir. Muhteşemliği hakkında görüş birliği tamdır da, özellikleri son derece tartışmalıdır. Avlanmasına yardımcı olabilecek alışkanlıkları üzerine ise hiç bir bilgi yoktur. Bazı avcılar kendi favori yemlerini tuzağa koyuyor ve sonra da yakaladıkları şey'in bir heffalump olduğuna çevrelerini iknaya çalışıyorlar. Tartışmaların uzamasında avcuların ikna yeteneklerinin kıtlığı yanında, canavarın kendini zaman içinde yenileyerek ruh ve kalıp değiştirdiğine ilişkin söylentilerin de payı yok değil" (Kilby, 1971, s.5).

---

(\*) Kavram Hoselitz'e aittir. "Non-economic factors of development" bkz. Hoselitz, 1952.

Girişimci kavramı Latince *intrāre*-yoluyla, içinden geçerek, Yunanca *enteron*(*entos*-içinde) bağırsak anlamlarına gelir. Fransızca'da da aynı kökenden *entre*-aldiyet ve *prendre*-aşmak, katılmak anlamına dönüşmüştür. Yeni Fransızca'da *Fil* *entrer* gir-mek kökünden gelir, *entrée* giriş, *entrepreneur* girişimci, atılğan anlamına gelir. İngilizce'de *enter*-giriş ve *pre*-ilk, *entrepreneur* ilk girişen, ilk giren, başlayan anlamına gelmektedir. Arapça'da *müteşebbıs*, *şe-bi-se* kökünden türetilen *Teşebbese* vezninden elde edilmiştir. *Teşebbüs* bir şeye pençe ile yapışmak demektir. Türkçe'de *gir* kökünden *gir-iş-me* fiiline dönüşmüştür.

'Girişimci-lik' kavramının analizi, kelimenin basit etimolojisi ile çelişen zorluk içermektedir. Bu zorluk, sadece kavramın sosyal bilimlerdeki neredeyse tüm kavramları karşı karşıya bulunduğu, kullanımdaki içerik farklılıklarına ilişkin değildir, ayrıca kendisine yüklenen farklı anlam ve eylemsel durumları sadece kuramlar boyunca değil aynı zamanda çeşitli zamanlar süresince de taşımalarının getirdiği bir zorluktur.

Kavram; yönetici, idare eden, organize eden, süreklilik, inisiyatif vb. yanları ile Yönetim Biliminin; yatırım yapan, arzı ve talebi yönlendiren, pazar arayan, vb. yönleri ile Ekonominin; çekici (attractive), atak, yaratıcı, yenilikçi, birey olan, kendine güvenen, cesur vb. sıfatları ile Psikolojinin ve tüm bunların hepsi ve üzerine bütünsel alanda oynadığı rol ve yapı içindeki yeri yönüyle de Sosyolojinin ilgi alanına girmektedir.

Girişimci-lik kavramı; elit, burjuvazi, yöneten sınıf, ekonomik sınıf kavramlarının aksine, toplumsal analizde değerler sistemini öncelikli alan yaklaşımların analitik bir aracıdır. Bu yaklaşımların geleneksel-modern, kırsal-kentsel vb. dualistik ayrımlarında en temel sorunsal, girişimcilik ve gelişme arasındaki neden-sonuç ilişkisinde, etki-tepki yönlerindeki farklılığa ilişkindir. Yani "Gelişme girişimciliğin bir sonucu mu yoksa başlangıcı mıdır?" sorusu modernleşme kuramlarının temel sorunsalıdır.

Habakkuk "The Entrepreneurship and Economic Development" adlı makalesinde bu sorudan yola çıkarak, az gelişmiş ülke girişimcilerinin kapalı bir sınıf

sistemi, yetiştirme tarzının otoriterliği, ekonomik yapıdaki riskler ve sosyal yapı nedeniyle gelişemeyeceğini savunur (Habakkuk, 1958, s: 7). Yine Hoselitz (Hoselitz, 1952, s: 98) 'Entrepreneurship and Economic Growth' adlı makalesinde sosyal ortamı hazır olmadan girişimcinin gelişemeyeceği görüşündedir. Öte yandan Lauterbach (Lauterbach, 1966, s: 23) "... ekonomik gelişmenin zorunlu olarak girişimcilik ruhu ile olabileceğini" ileri sürmektedir. Modernleşmenin bir sonuç, varılacak bir nokta olduğuna ilişkin görüşler, bireyi daha ziyade modernleşmeyi harekete geçirici, başlatıcı, sürdürücü olarak yorumlarken; modernleşmeyi uzun, geriye dönüşsüz (Levy), ilerletici (Coleman), Avrupalılaştırıcı, sistematik (Hermassi) ve dönüştürücü (Huntington) vb. nitelikleri ile bir süreç olarak yorumlayanlar, modernleşme süreci içinde girişimciyi değişkenlerden birisi olarak tanımlarlar (Casson, 1982, s: 60-75).

Girişimci tanımının ekonomi literatürüne girişi ekonomi tarihçilerinin 19. yy. sonu 20. yy. başlarında dikkatlerini işadamları ve firmalara yönleltmeleri ile başlar. Terim ekonomiyeye Cantillon ile girmiştir, ancak yaygın kullanımını J.B.Say'a borçludur. İngilizceye tüccar, maceracı, işveren vb. çeşitli biçimlerde çevrilmiş, atfedilen özel anlam ise her çalışmanın kendi çerçevesi içinde kalmıştır. Girişimciliğin tarihsel rolüne ilişkin ilk ciddi akademik çalışma 1920'lerde N.S.B. Gross'un çalışmasıdır. Gross toplumun karmaşık yapısı içinde işadamlarının özel yerine dikkati çekerken iş tarihini ekonomik tarihin bir dalı olarak tasarlamıştır. J.S. Mill terimi İngiltere'de yüzyılın sonuna doğru teorik literatürde yokolmak, gözden kaybolmak üzereyken popülerleştirmiştir. Zira Neoklasik okulun statik yaklaşımı, girişimci gibi dinamik çıkışlı bir kavramı benimsemeye hazır değildi. Örneğin Marshall, girişimcinin yaratıcı aktivitesinden çok, yönetim ve üst düzey nezarete ilişkin rutin aktivitelerine dikkati çekmektedir (Soltow, 1968,s: 80).

1946'da J.S. Astor ve J.Cooke yönetiminde kurulan 'Harvard Studies in Business History' (Harvard İş Tarihi Araştırmaları Enstitüsü, girişimciliğe ilişkin ekonomik tarih çalışmalarında bir dönüm noktası teşkil eder. Bu tarihten itibaren iş tarihine ilişkin tek tek analizlerin teorik bir temel ile desteklenmedikçe sistemleşemeyeceğine ilişkin görüşler öncelik kazanmıştır. A.H.Cole'un yönetiminde ekonomist, sosyolog, tarihçi ve diğer akademisyenlerin güçlerini birleştirmelerini sağlayan bu Enstitü olmuştur. Üzerinde en çok tartışılan ve spekülasyon yapılan

konu Schumpeter'in bir "yenilikçi" olarak girişimci kavramıdır: "Yeni birşeyler yapmak veya zaten yapılmış olanları yeni bir yolla denemek" (Hartmann, 1958, s:430). Bu kavramı netleştirmeye yönelik pek çok atılımdan birisi de Redlich'in çalışmalarıdır. Redlich kavramı hem asıl ve türeyen yenilikler anlamında; hem de objektif ve subjektif olanlar arasında tartışılmaktadır (Soltow, 1968, s: 84). Jenks ve Cochran ise "tek tek bireylerin performanslarının bir toplamından ibaret olan" girişimcilik kavramından ziyade "önemli sayıda bireyin benzer fonksiyonlarının bir performansı" yorumunu gündeme getirmişlerdir. Yine Jenks, rol ve onaylama kavramlarının sosyolojik olarak tartışılmasının, girişimcinin ne yaptığına ve niçin yaptığına ilişkin anlamlı bir analitik araç olabileceğini savunmaktadır (Soltow, 1968, s: 88).

Bu ve benzer çalışmalar girişimciliğe ilişkin çok geniş bir analitik çerçeve oluşturmaktadır. Varsayımlanan ve elde edilen ölçütler ile oluşturulan kavramlar dahilinde tanımlamalar her dönemde değişikliğe uğramış, Enstütü'nün yapısına da damga vurmuştur. Örneğin, sosyal yapı-sosyal düzen ve girişimciler arası ilişkilerden, 19. ve 20. yy.da Amerikan iş liderlerinin kariyer ve sosyal orijinlerinin keşfine, elektrik endüstrisinde keşifçilerin yaşamından, demiryolu öncülerinin düşüncü örüntülerini analiz etmede sosyal rol teorisinin kullanımına (Passer), 19. yy. tüccarlarının incelenmesinden (Aitken), sosyal bir kurum olarak iş'in önemini incelemeye, işadamı aktiviteleri ile ele alınan dönemde firma sayısı ilişkilerine dek çok geniş bir araştırma dizisi ile birbirine her anlamda zıt incelemeler yapılmıştır.

Böylesi geniş bir araştırma yelpazesinde girişimci çalışmalarının bu kadar farklı yönlerde gelişmesinden çıkan sonuçlar, bizi Kilby'nin baştaki benzetmesine götürüyor. Araştırmalarda kavram birliği yoktur: Gelişmenin harekete geçiricisi (Schumpeter); örgütlenmedeki formel otorite kaynağı, yaratıcı, yenilikçi (Hartmann); ekonomik kaynakların kontrolünde odak (Coates); risk almada atak, (Lauterbach); kâr için fırsatların nitelik ve boyutlarını sezebilecek özel bir yetenek, uzağı görme, yönetme ve girişkenlik, tüm enerjisini ulaşılmak istediği sona hasretmek (Habakkuk); evrensellik, fonksiyonel uzmanlaşma (Hoselitz); üretici, işveren, endüstrinin kaptanı (Hartmann); karar alıcı (Dobb); sonu yaratan, temel karar verici (Gehard-Haussermann ve Turin); önder, yaratıcı yeni fırsatları yakalayan, risk alıcı (Miller); diğer insanlarınkinden farklı kararları olabilen, kendine güvenen, işini ve niteliklerini

iyi bilen (Casson); nadir yetenekleri olan, uyumcu olmayan(non-conformist) davranış ve özelliklere sahip, izzeti-nefis sahibi, araştırma becerisi olan (Casson); başarı oryantasyonlu (Parsons); n-ach katsayısı yüksek (McClelland); hem yaratıcı hem de birleştirici öge (Hirschman); amaçlı aktivitesi olan, süreklilik sağlayıcı, kâr oryantasyonlu (Cole); maceracı, organizatör ve ayrıntıları atlamayan (Harbison ve Myers).

Çalışmaların ortak noktası temellendikleri kurama ilişkindir. Girişimcilik kavramına yüklenen tüm bu tanımlar (ölçücü-ayrıştırıcı-yaratıcı-kimi zaman naif, hatta romantik) sonuçta girişimciliğin temel bir ölçütünü bulmaya çabalarken fonksiyonel yaklaşımdan hareket etmektedir. Enstitü'nün tarihi içerisinde biçimlenen bu yönelim, girişimciyi sistemin bir fonksiyonu olarak ele alır ve bu değişkenin gücü ve niteliğine ilişkin çeşitli farklılıklar da teorinin uygulanmasına ilişkin zorluk ve sonuçlarla ortaya çıkar. Fonksiyonun temel karakteristikleri gözlenebilir ve genellenebilir. Böylece girişimcinin belirleyici (indicative) bir tanımını yapmak olanaklıdır. Karakteristikler de fonksiyonun tanınmasına olanak sağlar. Gözlenip genellenebilir karakteristiklerin ölçülebilir varlığı/yokluğu, karakteristiklere ilişkin bir 'yanlış tanımlama olduğu' düşüncesini de birlikte getirmektedir. Yani tipik olanın mekanda gözlenememesi; kuramdan ziyade karakteristiklerin sorgulanmasına yol açmaktadır. Modernleşmeci teorinin Azgelişmiş Ülkelerde girişimciliğe ilişkin yaptığı da budur.

Öte yandan kuramların kapitalist birikim ve kapitalist birey çerçevesinde oluşturarak, gelişmekte olan ülkelerdeki yapısal farklılıkların nedenlerine eğilen Bağımlılık Okulu yaklaşımları da, kendi evrimsel kategorilerinin ideal tiplerini oluşturmakta ve bu tiplere uyumsuzluğun nedenlerini dışsal dinamiklerin ülkenin sosyo-ekonomik şartlarını etkilemesinde aramaktadırlar. Kalkınma misyonunun sanayileşmeye indirildiği ve her ikisinin de bağımsızlık gerekli şartı ile eşitlendirildiği bu yaklaşımlarda da, azgelişmiş ülkelerin kendi içlerinde çoklu yapıları barındırdığı ileri sürülür. Modernleşmeci kuramların totolojisine benzer bir analiz problemi Bağımlılık Okulu için de geçerli sayılabilir.

Bu çalışmanın konusu, çeşitli ölçüt ve kategorilerin az gelişmiş ülke girişimcisine uygulanmasının ne ölçüde ayrıştırıcı olabileceğinin tartışılmasına dayanmaktadır. Bu amaçla öncelikle modernleşme yaklaşımlarının *girişimci*'ye ilişkin kuramsal kökeni ve kavramsal içeriklerine değinilecek ve daha sonra da araştırmanın bulguları ile bu ölçütler arasındaki fark ve benzerlikler incelenecektir.

Bu çalışma; girişimsel performans açısından gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerin farklılığına ve bu farklılığın nedenlerine ilişkin varılan tartışmalardan hareket ederek yeni bir çerçeve oluşturabilmek kaygısıyla hazırlanmıştır. Çalışmanın temel hedefi; Türkiye'nin ticari (merkantil) geçmişi ve kapasitesi yoğun bir bölgesi olan Ege Bölgesi'nde, imalat sanayi sahipleri ile yapılmış görüşmelerden hareketle oluşturulan tipolojileri farklılıkları açısından gelişmiş ülkeler tipler ve kategorizasyonları ile karşılaştırarak, bu karşılaştırmayı kapitalizmin rasyonalizasyonu ile ilgili tartışmaya konu etmektir.

Bu amaçla Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) üyesi orta ve büyük ölçekli imalat sanayi kuruluşlarında sektör ve büyüklüğe oranlı tabakalandırılan 115 firma sahibi ile görüşmeler yapılmış, bu görüşmeler için geliştirilmiş bir Ekonomik Tutum Ölçeği uygulanmış ve sonuçlar analiz edilmiştir. Çalışmanın literatür ve kuramsal analizi oluşturma kısmı 1989 da başlamış, uygulamalı bölümü Temmuz ve Ekim 1991 yılında tamamlanarak, Kasım 1991 ve Şubat 1992 yılında analiz ve yorumlama kısmına geçilmiştir.

Gerek modern birey-girişimci vb. kavramlarla ideal birey tipi yaratan Modernleşme yaklaşımının hipotetik olarak evrimsel bir kategorizasyon oluşturma çabaları gerekse kendi evrimsel kategorisini pejoratif olarak kurgulayan ve nedensel ilişkilerini bağımlılık olgusuna dayandıran Bağımlılık Okulu'nun çalışmaları, az gelişmiş ülkelerdeki yapı farklarını tanımlamakta yetersiz kalmaktadırlar. Bu çalışma öncelikle az gelişmiş bir ülkedeki yapısal farkları tanımlamaya yönelik olacaktır.

Kavram, Yönetim Bilimi, Psikoloji, Ekonomi, Ekonomik Antropoloji, Siyaset Bilimi vb. pek çok alanın inceleme konusu olurken, bu disiplinler girişimciyi ele

alınan sosyal yapının özelliklerinden az/çok soyutlama eğilimi de taşımaktadırlar. Oysa, sosyal yapı içinde girişimci karakteristikleri ele alınan yapının temel özelliklerinden ayırdedilemez. Yani yapı bir anlamda bireyin de belirleyicisi olmaktadır. Ancak bu durum, karşılıklı etkileşim içerisinde ele alınıp incelendiğinde az gelişmiş ülke girişimcisini de rasyonalizasyon terimi ile açıklamak olanaklı olacaktır.

"Girişimci Ruhu ve Girişimsel Performans"a ilişkin bu çalışmada böylesi bir çerçevenin seçilmesinin diğer bir nedeni de, Türkiye'de girişimcinin kökenleri eğitimi vb. demografik yanları ile ilgili çalışmaların varlığına rağmen girişimcilik anlayışı ve girişimsel performansa ilişkin genellenebilir ve sistematik bulgulara duyulan ihtiyaçtır.

Araştırmada "*Girişimci birey*" ve "*Girişimcilik*" üzerinde yapılan literatür çalışmalarını izleyerek alandan elde edilen bulgular tartışılacaktır. Birinci Bölüm kuramlar ve kuramsal analizi kapsamaktadır. İkinci Bölüm alan araştırması ile ilgili teknik bilgilerin sunulduğu kısımdır, Üçüncü Bölümde araştırma ile ilgili bulgular ve yorumlar, son olarak araştırmanın sonuçları ve değerlendirmeler kısmı ve çalışmanın genel bir yorumu ile bundan sonraki çalışmalar için öneriler yer alacaktır.



## **BİRİNCİ BÖLÜM:**

### **GİRİŞİMCİ KAVRAMININ LİTERATÜRDEKİ YERİ**

1950'li yıllarda gelişmekte olan ülkelerdeki yeni yapılanmaları anlamak ve nedenlerini açıklamak amacı ile yola çıkan, dolayısı ile bu ülkelerin *kalkınması* için gerekli önerileri hazırlama misyonunu da yüklenen modernleşmeci yaklaşımların, girişimci bireyi ve girişimsel performansı kuramlarının ana ögesi haline getirirken dayandıkları temel, Weber'in *rasyonalizasyon*, Sombart'ın *geist* ve Schumpeter'in *yaratıcı yıkıcılık* kavramlarıdır.

#### **M.WEBER: RASYONALİZASYON**

Weber'e göre kapitalizmin ortaya çıkışı değer ve fikirlerin, özellikle Protestan ahlakının doğrudan bir sonucudur. Weber kapitalizmin niçin önce Batı Avrupa'da ortaya çıktığını araştırırken Antikite ve Orta Çağlardaki embriyo halindeki mevcudiyetini inceler. Bu anlamlarda kapitalizmlerden bahsetmek daha doğrudur. Ancak Weber'in metodolojisi soyut kapitalizm kavramına ideal tip aracılığı ile ulaşmaya çalışır.

Weber'e göre kapitalizmin özü hedefi kârın maksimizasyonu, araçları çalışma ve üretimin akılcı örgütlenmesi olan girişimde yatar. Akılcı bir disiplinle kâr elde etmek düşüncesi Batı Kapitalizminin tarihsel olarak kendine özgü niteliğidir. Bütün bilinen uygarlıklarda kazanç elde etmek isteyen, para heveslisi tüccarlar olmuştur. Bu insanlar kâr isteklerini fetihlere, spekülasyona ya da maceraya dayandırmışlardır. Batı Avrupa Kapitalizmini niteleyen, ona özgünlüğünü veren ise kâr arzusu değil, kârın maksimizasyonunu rasyonelleştirmeye(rationalization), hesap yapmaya ve disipline dayandırmış olmasıdır. Rasyonalizasyon bu anlamda kapitalizmi, kapitalizm öncesi toplumlardan ayırt eden bir ölçü olmaktadır (Gerth ve Mills, 1986, s: 67). Weber için kapitalizm kendi başına yaygın ve birleştirici bir bütündür. Öteki kurumları kendi kavrayışı içinde eritir ve çok sayıda kurumsal etkileşim rasyonelleşme yönünde etki yapan bir dizi birbirine koşut güce dönüşür.

Weber kapitalizmi iki temel türe ayırır: Siyasal kapitalizm ve çağdaş endüstriyel kapitalizm. Siyasal kapitalizmde kâr olanakları, yine para ekonomisi ile başlasa da, fetihlere, savaş ganımetlerine ve siyasal yönelimin nüfus tekeline bağımlıdır. Alt türleri emperyalist, sömürgeci, serüvenci/yağmacı ve vergici kapitalizm olan siyasal kapitalizmin başlıca tarihsel örnekleri Batı Yarımküresinin İspanyollarca fethi, İtalyan site devletlerinin Ortaçağlardaki deniz aşırı seferleri, Hansa Birliği ve İngiliz tüccarlarının deniz aşırı seferleridir (Gerth ve Mills, 1986, s: 66, 67).

Çağdaş endüstriyel kapitalizmi diğer kapitalizmlerden ayırdeden özellik ise özgül bir üretim biçiminin ortaya çıkışı ve bunun da kapitalizm öncesi üretim biçimleri aleyhine işlemesidir. Weber burada çağdaş kapitalizmin temel kurumsal birimi olarak ticaret ve maliyeyi değil üretimi vurgular. Onun için kapitalizm rasyonel işleyişin en yüksek biçimidir. Zira "Rasyonalizasyon sürecinin en önemli görünüşlerinden biri, düşünülmeden kabul edilen kadim (ancient) adetlerin kapitalizmin kendi çıkarlarına göre (self-interest) ikame edilmesidir" (Weber, 1978, s: 30). Böylece rasyonalizasyon süreci, rasyonalizasyon ilkesinin geliştirilmesi ve hayatın her alanına uygulanması sürecidir. Özünde bir muhasebe, araç-amaç değerlendirmesi yapma biçimi olan rasyonalizasyon iki türde incelenir: Biçimsel (formal) ve Özsel (substantive) rasyonalizasyon. Biçimsel rasyonalizasyon; hedeflenen bir amaca ulaşmak için düşünülen mümkün en iyi yol; iktisadi eylemin mantıksal değerlendirilmesidir. Biçimsel rasyonalizasyon teknik etkinlikle yakından ilişkilidir ve mantıksal genellemelere dayalı karar ve uygulama yöntemlerine işaret eder. Öte yandan özsel rasyonalizasyon iktisadi eylemle toplumsal eylemlerin etkileşim derecesidir ve bilinçli bir ilişkiyi kapsar. Özsel rasyonalizasyon iktisadi eylemin mantıken doğru olup olmasının değerlendirilmesinin ötesinde bir hususa işaret eder: Eylemler, eylemde bulunan kişinin inanç sistemi ile tutarlı olmalıdır (Weber, 1978, s: 85).

Weber burada kendi probleminin sınırlarını da belirlemiştir: Değişik yaşam alanlarında ve kültürel çevrelerde görülen çok farklı rasyonelleştirme biçimlerinin hangi alanlarda ve hangi doğrultuda oldukları ve herşeyden önce de çağdaş Batı bağlamı içinde rasyonalizasyonun kaynakları ve özelliklerinin açıklanması gerekmektedir (Weber, 1970 s: 26).

Araştırma çerçevesinin sorunlarını böylece belirleyen Weber sınıai kapitalizminin gelişme sürecinde temel bazı ön koşullar olduğunu belirtir. Bunların gelişmesi ile kendiliğindenlik yerine planlama, biçimsel muhasebe ve aklın eylem üzerindeki denetimi oluşmuştur. Weber ekonomik etkilerin önemini yadsımamakta, ancak kâr hırsının sınıai kapitalizmine özgü olmadığını da düşünmektedir (Weber, 1970, s: 17).

Weber kapitalist tipteki örgütlenmenin oluşumunda temel üç ögenin(piyasa koşulları, sermayenin elde ediliş biçimleri ve özgür emek arzı) ekonomik faaliyeti nasıl etkilediğini de araştırmaktadır: (Weber, 1978, s: 165). Bu ön koşulların en kritik olanı, iktisadi faaliyetlerin akılcı bir hesaplama sistemine bağlanmasıdır. Çift taraflı defter tutma ve karşılıklı zorunlu hesap sonucunda ortaya çıkan denge, ekonomik faaliyete akılcılığın egemen olmasını gerektirir (Weber, 1970, s: 22). Weber buradan hareketle mülkiyet ve üretim araçlarının girişimcinin özerk kullanım alanına girdiğini vurgulayarak, bu özerkliğin kadim sınırlandırmaların ortadan kalkması ile akılcı teknikleri ve mekanizasyon yoğunlaşmasını da beraberinde getireceğini belirtir. Ancak tüm bunların temeli, piyasada özgün emek arzının varlığıdır (Weber, 1970, s: 22). Özgün emeğin mevcudiyeti Batı kapitalizminin özgül niteliklerinin başında gelir ve onu diğer kapitalizmlerden ayırır: "Tamamen ekonomik açıdan bakıldığında evrensel bir kültür tarihinde ana sorun, kapitalizmin kendini değişen biçimlerde ortaya koymasındır; yani maceraperest ya da ticari ya da savaş, siyaset, işletme ve kazanç biçimlerine dayalı kapitalizm olarak ortaya koyması değildir. Fark daha çok, özgür emeğin ussal bir biçimde örgütlenmesini içeren ve burjuvaziye dayalı işletme kapitalizminin olmamasındandır" (Weber, 1970, s: 20).

Weber niteliklerine göndermeler yaptığı bu gelişmelerin nasıl olup da Batı'da ve sadece Batı'da ortaya çıktığı sorusuna 'Kapitalizmin Ruhu' teorisi ile yanıt aramaktadır. Kapitalizmin ruhu iktisadi eylemi akılcı kılan bir mesleğe(calling) dayanır (Weber, 1970 s: 79). Burada söz konusu olan, mesleğin kendisinin akılcı olup olmaması değil, fakat buna dayalı iktisadi davranışın kendisinin akılcı olmasıdır ki, bu da Protestanlık'ta mevcuttur.

Etigin geist'e dayanması olgusu Sombart'ta da benzer biçimde belirir. Sombart kapitalizmin özünü, geist'te arar.

### **W.SOMBART: BİÇİM, TEKNOLOJİ VE GEİST**

Sombart'a göre kapitalizmin özü, ekonomik analizlerdeki herhangi bir özellikten çok bir çağın yaşantısını renklendirmiş olan geist'in temsil ettiği tüm niteliklerde aranmalıdır. Bu geist, girişim ya da serüven ruhu ile hesaba ve akılcılığa dayanan "burjuva ruhu'nun bir sentezidir (Sombart, 1936, s: 196). Sombart'ta ekonomik sistem kavramı hayati öneme sahiptir ve üç ögeden oluşur: Örgütlenme biçimi (biçim), ruh (spirit) ve Teknoloji. Bu sistemin ruhuna da üç ilke egemendir; Kazanım (acquisition), rekabet ve akılcılık (rationalization) ve sistemin iki cephesi vardır; Teşebbüs ruhu ve Burjuva ruhu.

Kapitalist sistemde ekonomik faaliyetin amacı parasal "kazanım"dır. Bu kazanımın içeriği de rekabet olarak şekillenir. Rekabet kazanımın doğasında vardır ve normatif bir düzenlemenin olmadığı, kazanımına nicel sınırların konmadığı bir durum olarak ortaya çıkar. Yani düzenlemelerin, sınırlamaların olmadığı bir özgürlük ortamında (kapitalist sistemde) birey, sadece kendi gücüne dayanarak risk alır. Kazanım, rekabet ve riskin ilişkisinden akılcılık (rationalization) ortaya çıkar ve bu, kapitalizmi kendisinden önceki ekonomik sistemlerden ayırır.\*

Ancak Sombart'ta akılcılık birey için varsa da sistem içinde irrasyoneldir. Kazanım ve rekabet ilkeleri sistemi irrasyonele götürmektedir.

Sombart kapitalizmin üç dönemden geçtiğini belirtir: Erken kapitalizm dönemi 1200'lerde başlar ve 1750'lerin sonuna dek sürer. Bu dönem küçük ölçekli, mekanize olmamış ev sanayilerinin yaygınlığı ile damgalanır. Ekonomik ortam feodal

---

(\*) Sombart yukarıdaki görüşlerini en derli toplu biçimde "Capitalism" makalesinde özetlemiştir (Sombart, 1936). Weber bu konuda: "Kanımca Sombart (kapitalizm ve öncesine ilişkin dönemleri ayırırken), erken kapitalist dönemden neyin anlaşılması gerektiğini önemli açılardan yeterince tanımlamıştır. Başkalarına ait terminolojiyi kendi dış fırçaları gibi kullanan çağdaş yazarların kendini beğenmişliğine katılmıyorum" der (Gerth ve Mills, 1986, s: 67).

davranışlarla belirlenmiştir ve ekonomik faaliyetler esas olarak kişisel ilişkilerle yürür. Tam kapitalizm dönemi (full capitalism) 1750'lerde başlayan ve I. Dünya Savaşı'na dek süren dönemdir.

Sisteme niteliğini kazandıran özellikler (kazanım, rekabet, risk) bu dönemde belirginleşmiştir. Sombart açıkça belirtmese de bu dönemle sanayi devrimi dönemini kastedmektedir. Geç kapitalizm dönemi: (late capitalism) ise I. Dünya Savaşı sonrası başlar. Bu dönem sanayileşmenin tüm dünyaya yayıldığı dönemdir. Ekonominin saf öğeleri silinmeye yüz tutmuş, karma yapı oluşmuştur. İlkelerde bazı değişiklikler ortaya çıkmış ve geist ortadan kalkmamışsa da, eski önemini ve işlevini sürdürme yeteneğini geniş ölçüde yitirmiştir.

Sombart kapitalizmin ruhunun rasyonalizasyon olduğunu ortaya koyarken, toplumları da temel ölçütleri dahilinde evrimsel çizgiye oturtmaktadır. Ona göre kapitalizmin ruhu; rasyonalizm ile irrasyonalizm, spekülasyon ile ölçüleme, burjuva ruhu ve soyguncu (robber) ruhu, maceracılık ve erdemlilik arasındaki farktan doğar.

#### **J.SCHUMPETER: YARATICI YIKICILIK**

Ekonomistlerce kuramı erişilmez kabul edilen Schumpeter de, Weber'e benzer biçimde, geleneksel ekonomilerin enerjik girişimciliği kendi içinde büyüttüğünü savunur. Ancak Weber'de anahtar kavram 'Kapitalizmin ruhu' iken, Schumpeter'de anahtar, ekonominin talep parametrelerini ve temel teknolojik parametreleri değiştirme becerisini içeren *yaratıcılık*'tır. Schumpeter'e göre kapitalizm kendine özgü özelliği yüzünden ekonomik bir değişim metodu ya da tipidir ve durağan değildir. Kapitalizmin bu gelişmeci niteliği, yalnızca ekonomik hayatın sürekli değişen bir ekonomik ve sosyal ortam içinde akmasından ve değişmelerin ekonomik aksiyonun verilerini de değiştirmesinden ileri gelmektedir. (Schumpeter, 1968, s: 140) Schumpeter değişmeyi yaratan faktörün savaşlar, ihtilaller veya nüfus artışları ya da para sistemlerinin kaprisleri değil; kapitalist teşebbüs tarafından yaratılan yeni tüketim maddeleri, yeni üretim metodları, yeni ulaşım metodları, yeni pazarlar ve yeni endüstriyel üretim örgütlenmeleri ve çeşitleri olduğunu vurgular. "Yeni milli pazarların ya da dış piyasaların açılması, el sanatları atelyelerinden yoğun ve büyük

işletmelere geçiş (U.S. Steel gibi), kapitalist sistemi durmadan yenilenme havasında tutmakta; bütün bu elemanlar gene devamlı olarak eski faktörleri yok etmekte, yenilerini yaratmaktadır. Bu *yaratıcı yıkım gelişimi* (Schumpeter'in vurgusu) kapitalizmin esas temelidir; ister istemez her kapitalist teşebbüs ergeç bu gelişime uymak zorundadır "(Schumpeter, 1968, s: 141).

Bu sistem içerisinde de müteşebbisin işlevi yaratıcılık (innovation) kavramı çerçevesinde belirlenir. Yeni bir meta üretmek ya da eski bir metayı yeni bir biçimde üretmek için bir buluşu-denenmemiş bir olanağı-kullanarak yeni bir hammadde kaynağı ya da mamuller için yeni bir pazar bularak, bir sanayiye örgütleyerek vb. üretim düzeninde reform ya da devrim yapmaktır. Ekonomide refah ve durgunluk dönemlerinin esas sorumlusu müteşebbisin bu faaliyetleridir (Schumpeter, 1968, s: 142-160).

Schumpeter yaratıcılık sürecinin gerektirdiği insan tipinin bir toplumda nadir bulunan bir yetenek, kendi deyişi ile şarkı söyleme yeteneği kadar az bulunur bir yetenek gerektirdiğini belirtir. Bu yetenek müteşebbisin işlevinin esas olarak işlerin yürütülmesi olduğunu vurgular.

Burada Weber'in aksine, Schumpeter'in ekonomik liderleri olan girişimcilerin sosyal, kültürel ya da dinsel değişkenlerin bir fonksiyonu olmadığını belirtmek gerekir. Girişimciler genellikle etnik olarak homojen yapılardan ortaya çıkan, güce atavistik olarak yönelen ve bununla motive olan bireylerdir. Schumpeter girişimcinin niteliklerini; belirli bir amaca yönelme, geleceğe olan inanç ve düşüncenin sıkı alışkanlık kalıplarını aşabilme kapasitesi olarak vurgular (Schumpeter, 1934, s: 26). Kilby bu niteliklere bir ekleme yapar: Schumpeterian analizde girişimcinin 'ya hep ya hiç' karakteri de vardır (Kilby, 1971, s: 23).

Weber'den değer ve fikir sistemlerinin biçimlendirdiği toplumsal yapının rasyonel hali, Sombart'tan 'evrimci gelişme çizgisi ve bu çizgi içinde geistin yeri ve önemi' ve Schumpeter'dan da 'kapitalist gelişmeye rasyonel olarak yönelen yaratıcılık' kavramlarının ödünç alınması ile modernleşmeciler, kendi kuramlarını ideal birey-ideal toplum modelinin şemalaştırmasına dönüştürmüşlerdir. Evrimsel gelişme çizgisi

içinde 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 (belki de en son olarak) c) tablo uyumsuzluğunun nedenleri üzerinde durmaktadırlar.\*

Nedenin bireysel mi yoksa yapısal mı olduğuna ilişkin soru ise, modernleşmecilerin girişimci analizinde (gizli de olsa) temel yola çıkış sorusunu oluşturmaktadır. "Kalkınmada bireyin rolünün ne olduğu ve ne derece önemli olduğu" biçiminde şekillenen bu soru, 1970'lerde yapısal dönüşümleri açıklamakta kullanılan en gözde kavram olan 'girişimci'ye bakışın kuramsal temelini de oluşturmaktadır. Kilby'nin deyişi ile kalkınmayı açıklamada 'modernleşmeciler için bir 'kayıp parça' (missing part) addedilen girişimci birey ve girişimsel performansa ilişkin açıklamalar, Lauterbach'ın da belirttiği gibi Batı kökenlidir ve bu deneyimin ışığında değerlendirilirler. Ancak temel kabul, ekonomik gelişmenin zorunlu olarak girişimcilik ruhu ile olabileceği ve bunun da yenilikçilik, rekabetçilik ve risk alma vb. ölçütlerle tanımlanabileceğidir.

Girişimciliğe ilişkin nedensel sorgulamalar, karşımıza yukarıda da belirtildiği gibi, "ya neo-Schumpeterian düşünceler gibi psikolojik varyasyonlar ya da kültürel ve sosyal gruplar arasında bir 'başarı ihtiyacı'nın yaygınlaşması veya kendi bağrından girişimci mantığı yükselten bir cins kişisel oluşum etkileri olarak yanıtlanırlar." (Lauterbach, 1966, s: xi).

Konu ile ilgili çalışmalar interdisiplinerdir. Siyaset Bilimi, Sosyoloji, Psikoloji, Ekonomik Antropoloji, Yönetim Bilimi, İş Tarihi, Pazarlama ve Finansı içerir. "Ancak" der Casson "Tüm sosyal bilimlerin bir girişimci teorisi vardır da ekonomistlerin yoktur" (Casson, 1982, s: xiii). Casson bunu iki ana nedene bağlar: "Basit neo-klasik model piyasayı herkesin serbest bilgilene ve karar verme sürecinden oluşan bir olgu

---

(\*) Doğaldır ki, kuramın kendisinin çıkış noktası nedensel açıklama isteğidir. Oysa modernleşmeci yaklaşımın neden'e ilişkin açıklamaları, neden'in uyumsuzluğuna ve dolayısı ile düzeltme isteğine ilişkindir. Başta da belirtildiği gibi modernleşmeciler yapısal analizlerinde evrensellik iddiasında buldukları ölçütleri, Batı'dan bir biçimde farklı gördükleri yapılarda sunarken, ölçütlerin geçerliliğinden çok güvenilirliğine önem vermekte, kimi zaman da sadece yapıda gözlemlenen farklılıkların betimlenmesinden hipotetik bir neden-sonuç ilişkisi çıkarabilmektedirler. Bu açıklamaları kendi nedenleri olan kaotik tablonun totolojisi üzerine çok fazla eleştiri vardır. Ancak konunun kalkınma-modernleşme-sanayileşme üzerine modernleşmecilerin çeşitli önermelerinin analizi olmadığından burada fazlaca yer verilmeyecektir. Modernleşmeci yaklaşımların eleştirileri için bkz. Taylor, J.G., 1981; Bernstein, H., 1973; So. Alvin Y., 1990; Sach S, Wolfgang, 1991.

olarak vurgulamaktadır. Herkesin karar verme sürecinin matematik kurallarla optimize edildiği bir yerde girişimcinin rolü özel bir rol olamaz"(Casson, 1982, s:10) İkinci neden ise ortodoks teorilerde, arz ve talebe ilişkin dengenin (kıt kaynaklar kullanımında vb.), insan unsuru içermeyen biçimlerde kuramlaştırılmasıdır. Ancak bir fark faktörü vardır ve denge içinde arzu edilenden fazla yer tuttuğunda araştırmaya konu edilen bu faktörü açıklamak için girişimci teorileri gerekli olmuştur. "Yanı" der Casson "ekonomik büyüme/kalkınma vb. söz konusu olduğunda girişimci rolü odak haline gelir" (Casson, 1982, s: 10).

Bu noktada ekonomistler için Gerschenkron'un "girişimsel çaba için uygun fırsatların yaratıldığı her yer ve koşulda girişimcinin de olacağı"na ilişkin savı yol gösterici olmuştur (Gerschenkron, 1962, s: 179). Burma'da çocuk yetiştirme düzeni üzerine bir araştırma sonucunda Gerschenkron, bu sistemin Alman, İsveç ve Avusturya ile yani girişimsel olarak gelişmiş addedilen ülkelerdeki çocuk yetiştirme tutumları ile tam bir eşdeğerlik içinde olduğunu göstermiştir. Ona göre, çocuk yetiştirme ve IQ'daki normal versiyonlar her toplumda yeterince potansiyel girişimci yaratabilir. Önemli olan girişimsel çaba için uygun fırsatların olup olmadığıdır (Gerschenkron, 1962, s: 180).

"Tam belirleyici çevresel faktörler" yaklaşımına tamamen zıt bir kutuptan gelen cevap, Mc Clelland'ın "The AChieving Society" adlı yapıtı ve peşisıra devam eden uygulayıcıları olmuştur.

#### **D.McCLELLAND: N-Ach ve BAŞARIYA DUYULAN GEREKSİNME**

David McClelland'ın konu ile ilgilenen her sosyal bilimcinin başvurduğu bir kaynak olan kuramı, girişimsel davranış ideolojik değerler temelinde oluşurken, bu oluşum sürecinde ailede sosyalizasyon ve bireyin başarı ihtiyacı arasında nedensel olarak varolduğu düşünülen ilişkilerin belirleyiciliği savına dayalıdır:

ideolojik değerler → aile sosyalizasyonu → başarı ihtiyacı → girişimsel davranış



McClelland başarı telkininin çocuk yetiştirme pratiklerinde ortaya çıktığını öne sürerek, çalışmasında nitel değişken olarak başarı için duyulan ihtiyaçtaki artışları ele alır. ABD'de (254), Japonya'da (150), Almanya'da (392), Brezilya'da(378) ve Hindistan'da (152) toplam 1326 yüksek okul öğrencisi üzerinde uyguladığı çalışma, geçmişte ve şimdiki toplumlarda başarı motivasyonunun, folklorik literatür, çocuk öyküleri ve başarı düşüncesinin fantastik boyutlarına ilişkin ölçümler yardımı ile ölçülmesi ve ülkelerin ekonomik gelişmelerinin çeşitli göstergeleri ile bunların ilişkilendirilmesi temeline dayalıdır. McClelland, ebeveyn-çocuk ilişkisi ve ailenin dinine birincil önem atfederken, baba mesleği ve yaşamsal düzenlemelere (kölelik, poligami vb.) daha az önem verir. Başarı ihtiyacı için değerler, tutumlar ve motiflere çok az önem vermekte, daha çok psikoanalitik yapılar oluşturmaya çabalamaktadır.

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. "Ancak bir yandan kitabını yoğun istatistik analizlere dayandırırken diğer yandan yeterince tanımlanmamış değişkenler, önyargılı bir örnekleme verisi ve zayıf bir biçimde bağlantılandırılmış çoklu tartışmalar platformu nedeniyle ciddi sistematik ve kuramsal problemleri vardır" (Kilby, 1971, s: 8).

McClelland destek aldığı kadar çok eleştiriye de konu olan çalışmasında 20 çeşit meslekten (bunların sadece dördü girişimsel mesleklerdir ve bu sayıya fabrika yöneticiliği de dahildir) hangilerinin, (sahip oldukları karakteristiklerin bu mesleklere tekabül ettiğinin farkında oldukları düşünülüyor için) seçilen gençlerce meslek olarak benimsendiğini incelemiştir. Temelde n-ach katsayısı genel olarak yüksek bir toplumun daha enerjik girişimciler üreteceği ve bunun da ekonomik gelişmeyi daha bir hızlandıracağı varsayımı (McClelland, 1961, s: 43) ile yapılan çalışmada meslek ile n-ach katsayısı arasındaki tek pozitif korelasyon (.16 ile) ABD öğrencilerinde bulunmuştur. Diğer ülkelerde korelasyon 0'a yakın ve istatistik olarak anlamsız iki ülkede ise negatiftir. Kısacası girişimsel motivasyon ile girişimsel mesleklere yönelme arasında ilişkiye dair hiçbir kanıt yoktur.

Mc Clelland ikinci olarak 'girişimsel mesleklerin prestijinin, bunlara yönelen bireylerin başarı ihtiyacı olup olmadığı ile belirlendiği' biçiminde bir hipotezi sınamıştır. Bu beş ülkedeki öğrenci örneklemini için dolaylı ölçümler olarak kullanılan 20 mesleğe yönelmede bir ortalama ilgi/yönelme bulunamamıştır. Tüm ülkelerde girişimsel meslekleri sevme/ilgi ortalamanın altındadır ve başarı ihtiyacı ile girişimsel meslekleri sevip-yönelme arasındaki ilişki istatistik olarak anlamlı ancak negatiftir.

Sınanan üçüncü hipotez; orta-sınıf kökenli öğrencilerin üst-sınıf kökenli olanlara oranla, üst-düzey mesleklerde daha az başarılı olması beklentisidir. Diğer iki hipotezde görülen yanlışlamaların bu konuda da devam etmesine karşın McClelland'ın geliştirdiği ad hoc; "Üst sınıf çocuklarının kendilerini girişimsel mesleklerin kolayca büyümesine kaptırmayıp, sosyal prestij hiyerarşisine alt basamaklardan tırmanmayı yeğlemeleri"dir (McClelland, 1961, s:249).

Öte yandan McClelland başarı ihtiyacını (n-ach katsayısı) ölçmek için 22 ülkede; ilkökul kitaplarındaki öykülerden edinilen başarı imajını bağımsız değişken olarak kullanarak, hipotezi test etmiştir. Başarı ihtiyacı ile öykülerden çıkan başarı imajı arasındaki ölçümlerde negatif ilişki bulunmuştur. Sonuç olarak az gelişmiş ülkelerde gelişmiş ülkelere daha fazla yüksek başarı ihtiyacı görülmektedir. Örneğin Türkiye'de 3.62, Hindistan'da 2.71, Pakistan'da 2.29, Bulgaristan'da 2.24 ve Amerika'da 2.22 çıkan n-ach katsayısı, Norveç'te 1.71, Japonya'da 1.29, İsveç'te 1.20, Belçika'da .43'tür (McClelland, 1961, s:77-79). Mc Clelland bu karmaşıklığın açıklamasını: "Az gelişmiş ülkelere pek çoğunun kendi durumlarının farkına varması ve gelişmiş ülkelerle aralarındaki uçurumu kapayabilmek için motive oldukları" biçiminde yapar (McClelland, 1961, s: 102).

Teorisine yönelik temel eleştirileri; gelişme göstergesi olarak ele aldığı ulusal gelir içindeki belirleyici ölçütün elektrik gücü olması (Schatz, 1971); evrensellik iddiası; örneklem problemi (Kilby, 1971, s: 10) ve yöntemi ile alan McClelland, yine de kendisinden sonra, çeşitli ülkelerde bir dizi n-ach ölçme çalışması ve tartışma başlatmıştır\*.

---

(\* ) Bkz. Singh, N.D. , 1970; Javillonar G.V.& Peters, G.R., 1973; Aldaba-Lim E., & Javillonar G.V., 1968.

## PSİKOLOJİ'DE İKİ ÖRNEK: E.HAGEN VE J.KUNKEL

Hagen "On the Theory of Social Science: How to Economic Growth Begins" başlıklı çalışmasında McClelland'a benzer bir yapı çizer. Ancak psikolojik odaklı olmaktan çok sosyal kabule dayalıdır. Hagen'in yaratıcı kişilik tanımı başarı, düzen ve otonomiye duyulan ihtiyaç ile karakterize edilen bir bireydir.\*

Asya ve Latin Amerika çalışmalarında ekonomistlerin tersine Hagen'in ekonomik gelişme teorileri pazar, kapital birikimi ve kâr amaçlı çalışmalar vb. değil, (500 sayfalık kitabında bu kavramlara çok az rastlanır) aksine toplumda bireylerin teknolojik yaratıcılıkları ile taşınan bir teknolojik değişmeler sürecidir. Hagen girişimciyi bu süreçte başarı hedefli yönelimleri ile pratik ve teknik amaçlı olarak problem çözmeye odaklanmış, yaratıcı birey olarak görür (Hagen, 1971, s: 125).

Hagen'in teorisi otoriteryen-yaratıcı kişilik dikotomisi üzerine kuruludur. İkinci olarak ise yaratıcı olmayan davranış ve otoriteryen kişilik arasında bir gereklilik ilişkisinin varlığı temel kabulüdür. Hagen çocuk yetiştirme pratikleri üzerinde 5 vak'a ile sınıadığı çalışmasının dökümünü şöyle yapar:



(\*) Bu bölümde Hagen'in "How Economic Growth Begins: A Theory of Social Change" başlıklı çalışmasından yararlanılmıştır. Bkz. (ed) P.Kilby,1971, s: 123-139.

Hagen'in otoriteryen kişiliğin geleneksel (tarımsal) toplumlara, yarışmacı kişiliğin de çağdaş (sınai) toplumlara tekabül ettiğine ilişkin evrensellik iddiası; "geleneksel toplumların teknolojik değişmelerini nasıl yapmaları gerektiği" yolundaki sorunun altında gizil bir evrimci kabulün yattığını göstermektedir. Ona göre yaratıcı ve yaratıcı olmayan kişiliği kabul, toplumsaldır. Dolayısı ile yaratıcılığın kökeni ve kabulü de toplumdadır (Hagen, 1971, s: 137).

Hagen hangi şartlar altında yaratıcı kişiliğin modern iş aktivitelerine yöneldiğine ilişkin ayrıntılı görüşler de ortaya koymuştur. Buna göre 1) Birey-kendisi basit halk tabakasından gelmedikçe-işgücü ve alt-sosyal sınıfların simgesi olan el ve aletle çalışmaya karşı antipatisini yenmelidir; 2) Ekonomik ilerleme bloke edilmemelidir; 3) Genel sosyal blokaj koşulları girişimsel aktiviteye; olası tüm sosyal kabul alternatiflerini açabilecek biçimde izin vermelidir (Hagen, 1971, s: 134-136).

Davranışsal modele bir örnek oluşturan Kunkel ise, davranışsal kalıpların çıkış noktası olarak içinde yaşanan toplumun değer ve kişilik kalıpları olgusuna odaklanmayı reddeder. Tersine davranışsal öngereklerin kendisini dikkate alır ve biçimleri ve sürekliliklerini gerekli sayar (Kunkel, 1971, s: 151). Davranışsal kalıplar sosyal bağlam içinde (örneğin çocukluk döneminde ceza-ödül davranışları gibi) zorlama veya özendirme kalıplarının varolup olmamasına verilen cevaplardır. Bu yüzden girişimsel davranış, etrafımızdaki sosyal yapının (şimdi ve geçmişte) bir fonksiyonudur ve sosyal uyaranlarla doğrudan yönlendirilebilirler. Başarı güdüsü (achievement motivation) için "somut davranışın soyutlanmasından başka bir şey değil" (Kunkel, 1971, s: 158), diyen Kunkel'in değişme anlayışını, 'sosyal dürtülerin yapısal değişmelerinin girişimci bireyi girişimsel araçlara yönlendirmesi' biçiminde özetlemek mümkündür. Ekonomik değişmenin bu davranışsal gereklilikleri arasında paranın birikmesi, birikimlerin yatırıma dönüşmesi, risk alma, ekonomik yenilikçilik, yatırımların geri dönüşünü bekleme, toprağı terk etme, işini satma, fabrikada çalışma, yiyecek ürününü satın alma ve hısımlık (affinity) temelinden çok yarışmacı temelde insan ilişkileri vardır (Kunkel, 1971, s: 177-178).

Girişimci birey ile gelişmenin hızı ve yönleri arasındaki benzer tartışmalar; girişimsel aktiviteyi ekonomik ve sosyal şartların bir sonucu olarak ele alan sosyolojik

araştırmaları da fazlası ile etkilemiştir. Dolayısı ile konuya "ülkenin kalkınma düzeyinde girişimcinin yerin'e ilişkin soru temelinde bakan modernleşmeci sosyologlar; bireye toplumsal ve ekonomik yapının baskınlığına rağmen özel bir önem atfetmekden, bireyin şartlarının sadece ve sadece sosyo-kültürel ve ekonomik yapılar ile belirlendiğini öne sürmeye uzanan bir yelpazede sıralanırlar.

## **I. GİRİŞİMSEL PERFORMANSIN SOSYOLOJİK YORUMLARI**

### **A. MODERNLEŞME YAKLAŐIMLARINDA GİRİŞİMSEL ETKİNLİK AÇIKLAMALARI**

#### **T.COCHRAN: ÇOKLU DEĞİŞKENLER**

Nadir bulunan bir yetenek olarak girişimciyi, şartların geliştirdiği Batı tipi bir kişilik olarak gören modernleşmeciler içinde Cochran'ın yeri; bireysel etkinliği daha öne çıkaran Weber-Parsons geleneğinin bir devamı olarak belirlemektedir. Cochran'a göre girişimciler sapan, anormal ve süper kişilikler değildir, toplumun model kişiliğinin temsilcileridirler. Bu model kişilik, çocuk yetiştirme pratikleri ve okula yöneltme ile oluşturulmaktadır (Cochran, 1971, s: 96-98). Girişimsel rol, kültürel şartlar, evrensel faktörler ve teknolojik büyüme gibi kültürel değişikliklerin sonucu olan bir davranıştır ve tarımsal-ticari topluluklardan endüstriyel durumlara geçişe temel etken rollerden bir tanesidir. Cochran, ABD ve onun gelişmişlik düzeyini mihenk taşı olarak kullandığı çalışmalarında girişimsel rolü tanımlayacak değişkenlerin çok sayıda ve kontrol edilemez durumda olduğundan bahseder (Cochran, 1971, s: 106). Sonuçta yanıtlar kişilik ve kültür birleşikliğinin çeşitli varyasyonlarını vermektedir.

Latin Amerikan girişimcilerinin performans yorumunu yaptığı çalışmasında Cochran, bu bireylerin, kendi kültürel değerlerinin bir ürünü olduğu sonucuna varır. Nüfus, teknoloji ve kurumsal hedefleri değerkenler olarak ele aldığı bu çalışmada Cochran kültürel değerler, rol beklentileri ve sosyal kabul üzerine çalışmıştır. Ona göre bireyin bir işadamı olarak performansı üç faktörden etkilenir: Mesleğe yönelimi,

referans grubun rol beklentileri ve işin operasyonel gereksinimleri (Cochran, 1971, s: 106).

Çocuk yetiştirme düzenleri, aile yaşamı ve eğitimin; kültürel ve kişilik örüntülerini girişimci ve ekonomik gelişmeyi ketlediğini veya yönlendirebildiğini savunan Cocran'a göre, değerlerdeki değişmeler işadammın performansını da dönüştürmektedir.

Konuya daha çok sosyo-kültürel şartlar açısından yaklaşan bir yazar ise; Hoselitz'dir. Hoselitz sosyal ortamı olmaksızın girişimcinin de olamayacağını belirtir (Hoselitz, 1952, s: 98).

#### **B.HOSELİTZ: MODERN GİRİŞİMSEL FONKSİYONLAR**

Hoselitz, ekonomik gelişmelerin içinde kültürel olarak marjinal grupların yeri ve önemini inceler (Ortaçağ Avrupa'sında Yahudi ve Yunanlıların, Batı Afrika'da Lübnanlıların, Güney Doğu Asya'da Çinlilerin ve Doğu Afrika'da Hintlilerin). Ona göre marjinal birey sosyal ve kültürel başlangıç noktalarındaki konumundan dolayı, değişme şartların uygun bir başlatıcısı durumundadır.

Kuramında az gelişmiş ülkelerde girişimsel performansın farklılıklarını incelemek üzere yola çıkar ve girişimsel fonksiyonu üçe ayırır. a)Girişimcinin kapitalist fonksiyonu; Girişimci girişim için gerekli fon ve diğer insani olmayan kaynakları sağlar, b)Girişimcinin yönetici fonksiyonu; girişimci üretici aktivitelerin denetleyicisi ve koordinatörüdür ve c)Girişimcinin girişimsel fonksiyonu; girişimci planlayıcı, yaratıcı ve zor kararların alıcısıdır. Hoselitz "modern işletmelerde girişimcinin bu üç fonksiyonu bir kural olarak farklı bireyler arasında paylaşılır", (Hoselitz, 1952, s: 99) diyerek, Az gelişmiş Ülkelerdeki temel farklılıklardan birinin fonksiyonlarda ayrışmanın ve uzmanlaşmanın olmamasına bağlar.

Hoselitz bu ülkelerde yerli sermayenin iki problemi olduğundan söz etmektedir; en önemlisi devletin vergiler, fonlar, gümrük ve dış ticaret hadleri yolu ile yerli

sermayeye müdahalesi, ikinci problem ise bu ülkelerin pek çoğunda yerli sermayenin tüccar, para taciri ve miras yolu ile (çoğunlukla da toprak) sermaye sahibi olanların elinde olmasıdır. Bunlar ekonomik eylemlerinde geleneksel yöntemlere yatkınlıkları, tutucu tarzları ve spekülâtif tavırları ile ülkenin endüstriyel gelişmesinin önünü tıkamaktadırlar (Hoselitz, 1952, s: 99). Dolayısı ile bu ülkelerde iki uç tip girişimci gelişmektedir: büyük ölçekli ve kompleks kamu mülkiyetleri ve küçük ölçekli özel firmalar. Bu sonuncusunda hakim olan girişimci yapısı yönetici safhasından yoksunluk, maceracılık ve saldırganlıkla tanımlanabilir (Hoselitz, 1952, s: 100).

Modern girişimsel edime atfedilen öneme ilişkin diğer çalışmalar Tuma (1988) Papanek (1962) ve Lauterbach'ın (1966) az gelişmiş ülke analizleridir.

#### **G.PAPANEK: PAKİSTAN VE ENDÜSTRİYEL GİRİŞİMCİLİKTE DEVLETİN ROLÜ**

1962 Pakistan girişimcileri çalışması ile Papanek geleneksel yapıların endüstrileşmenin ve modernleşmenin önünde bir engel oluşturduğunu ve dolayısı ile modernleşebilmenin tek yolunun (nadir bir yetenek olan ve her toplumla potansiyel olarak dahi sınırlı sayıda bulunan) girişimci bireyleri desteklemek olduğunu belirtmiştir (Papanek, 1962). Bir toplumu harekete geçirici değişmelerin sadece köktenci hareketlerle sonuçlandığını belirten Papanek, "Ekonomideki değişkenler harekete geçirici olsun olmasın ya bir gereklilik ya da etkili bir şart içerir. Pek çok az gelişmiş ülkede bu gerekli değişmeler ya henüz oluşmamıştır ya da belli belirsiz kıpırdanışlar halindedir. Dolayısı ile bu gelişmelerin bilinçli devlet politikalarınca etkilenmesi ve hızlandırılması gerekmektedir" (Papanek, 1962, s: 46-47) der.

Papanek'in Pakistan çalışması belirli dönemler boyunca ülkenin ekonomik gelişme göstergeleri ile bu dönemlerdeki firma artış ve büyüklüklerinin karşılaştırılması ayrıca da bu firma sahiplerinin iş ve aile kökenlerinin araştırılmasından oluşur. Papanek az gelişmiş ülke endüstriyel girişimcilerinin, ideolojik zorunlulukların olmaması nedeniyle, gerçek kaynaklara ulaşma ve elde etme zorlukları olduğunu belirtir. Bu ülkelerde spekülâtif olanaklar fazladır, kısa vadeli ticari vurgun olanakları ve tarımsal alanlara yatırımların yüksek kârlılığı söz

konusudur. Bütün bunlar zaten az olan endüstriyel girişimciyi de cezbetmektedir. Ayrıca gerek tüketim gerek endüstriyel olmayan diğer alanlarda yatırım hem prestijlidir, hem de daha az risk, problem ve teknolojik bilgi gerektirir ve herşeyden önce de alışkanlıklar alanında ve ticari alanda daha az değişkendirler (Papanek, 1962, s: 50-53).

Papanek tüm bu zorluklarla savaşıp modern endüstriyel girişimciyi yaratabilmede en önemli rolü, ekonomik şartları bilinçli olarak düzenleyecek devlet politikalarına vermektedir.

#### **E.TUMA: IPI SENDROMU**

Tuma 1988 Mısır çalışmasında, Mısır'ın az gelişmiş bir ülke görünümünde olmasını, en az ekonomik şartlar kadar gerçek bir diğer faktöre bağlar: IPI sendromu .IPI davranış modelini ('indecision' (kararsızlık); procrastination' (erteleme) ve 'indifference' (aldırmazlık)) Mısır halkının içinde bulunduğu değerler sistemini anlatmada kullanılan bir yöntem olarak kullanan Tuma, bunların Mısırlılarca İnşallah, Bukra(yarın) ve Ma'alesh boşver, kafana takma) sözcükleri ile simgelandığını belirtir (Tuma, 1988, s: 11187). IPI sendromu benzer biçimlerde Filistin'de (in-Allah-Rad, ba'dayn ve bihimmiş) ve İran'da da (inşallah, Ba'dann ve mühim nist) gözlenmektedir. Tuma'ya göre sendromun gelişmesine yardımcı olan etkenler öncelikle İslami kurallar (dın), aile yapısı, toprak imtiyazı, eğitim politikaları ve yönetim biçimidir.

Tuma IPI sendromunu Mısır ekonomisi ve gelişmenin ilerlemesine ilişkin açıklamalarda bir davranış modeli olarak sunar ve IPI davranışının kurumlaşmış etkilerinin gelişme üzerinde yarattığı sonuçları incelerken; modelin olumlu yorumunun yapı içinde işlevsel, olumsuz yorumunun ise ekonomi için bir engel oluşturduğuna dikkati çeker. Tuma bu tartışmayı IPI sendromunun aşılması ile sonuçlandırmanın mümkün olduğu noktasına bağlamaktadır (Tuma, 1988, s: 1185-1187).



Girişimsel aktivite ve girişimci bireyin Batı orjinli kavramlarla düşünülmesine\* karşı çıkan bir ses ise Lauterbach'ındır.

#### A. LAUTERBACH: LATİN AMERİKA GİRİŞİMCİLERİ

Lauterbach, "Yoksul ülkelerde gelişme ihtiyacı ile girişimsel aktivite arasındaki ilişki üzerine düşünüldüğünde, bu genellikle Batı orjinlidir" der (Lauterbach, 1966, s: x). Şili, Peru, Arjantin, Brezilya, Meksika, Venezuela üzerine yaptığı incelemelerde Azgelişmiş ülkelerin şirket tipleri ve bu ülkelerin yapısal farklılıklarına değinmiştir. Ona göre Azgelişmiş ülke iş ilişkileri ile Batı'da rastlanılan tipler arasındaki benzerlikler yüzeyseldir. İşteki ilişkiler, şirket biçimleri, mülkiyet ilişkileri ve sermaye biçimleri vb. son derece farklıdır. Örneğin "Sociedad anónima" Latin Amerika'da sıkça rastlanan bir şirket biçimidir. Ancak mülkiyetin paylaşılma biçimi tipik olarak, küçük veya büyük aile grupları(belki biraz da aile dostlukları)çerçevesinde kalmaktadır. "Gerçek şu ki" der Lauterbach "böylesi bir aile merkezli mülkiyet genellikle çoğunluğu sınırlar veya hisselerin azınlık elinde tutulmasını sağlar" (Lauterbach, 1966,s:7). Azgelişmiş ülkelerdeki bir diğer farklılık ihtisaslaşmanın olmamasıdır. Lauterbach bunu vergi sistemleri ile ilişkilendirmektedir. Kahve plantasyonları, tekstil, inşaat firması, dışsatım ve bankacılık sektörlerinin hepsi birarada, bir şirket çatısı altında olabilmektedir. Bu firmalar arasında; mülkiyet ve kontrolün aynı elde oluşu ve finansal kaynakları paylaşma ve bu yüzden de kar'a ilişkin beklentinin tüm şirket grupları tarafından paylaşılması dışında, aktiviteleri arasında pek fazla ekonomik bağ yoktur. Sadakat büyük patrona yöneliktir ve gerçek patron da otoriteren konumdadır (Lauterbach, 1966, s: 8-10). Üçüncü farklılık kısa dönemli bakış açısı ile ilgilidir (acil kararlar). Bu tip ülkelerde uzun dönemli planlama, hükümet kararları ve politik güçlerin zorlamaları ve enflasyonist atmosferden dolayı olanaksızdır. Lauterbach farklılıklarda dördüncü ve son sıraya günlük çalışmalardaki bazı alışkanlıkları koyar. Latin Amerika ülkelerindeki kısa vadeli zihniyet, kârın maksimizasyonuna ilişkin bir genel ruh oluşumunun önündeki engellerden bir tanesidir (Lauterbach, 1966, s: 11-13). Lauterbach girişimsel atmosferi etkileyen ve bu ülkelerde farklılıkları yaratan diğer unsurlar olarak; Latin Amerika ülkelerinin sık sık yaşadıkları politik bunalımı ve

(\*) Azgelişmiş ülkelerde girişimsel performansı engelleyicileri arasında, diğer sosyal ve ekonomik faktörlerin yanısıra, İslam dininin normatif yaptırımlarına özel bir önem atfedenler arasında Meyer ve Berna'da sayılabilir. Bkz. Meyer, 1958 ve Berna, 1958.

sosyal radikalizmi de gündeme getirir. Ayrıca bu ülkelerde yatırım ve şirket yönetimlerindeki yabancı etkisi de dikkate alınması gereken bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

Çalışmasında modernleşmecilerin aksine farklılıklara ilişkin değer yargıları bulunmayan Lauterbach, sadece bir durum saptaması yapmaktadır.\*

Yukarıdaki görüşlerin tümünün genel bir değerlendirmesini yaptığımızda, Modernleşmecilerin az gelişmiş ülkelerde girişimcilik ve rolüne ilişkin saptamaları üç yaklaşıma indirgenerek düşünülebilir:

a) Yönetimin (management) mutlaklığına olan inanç. Bu yaklaşım ekonomik gelişme aşaması dikkate alınmaksızın her yerde aynıdır. Girişimsel yönetimi karakterize eden organizasyonel amaçlar birbirinden temelde ayrı addedilmeyen dışsal durumlardır: teknoloji eğitim düzeyi, kapital birikimi ve kamu yönetimi vb.. Az gelişmiş ülkelerde yönetim, Batı'dan birşeyler öğrenme ve onu olabildiğinde çabuk yakalayabilme ihtiyacı duyar. Endüstriyel birey er ya da geç tüm alanlarda belircektir.

b) Ekonomik gelişmenin girişimcisz olamayacağı inancı. Bu görüşte girişimci kavramı, risk alma ve yaratıcılık deyimleri ile tanıılır. Temel sorun böylesi bir ruhun nasıl olup ta yükseltilebileceği ve karakteristiklerin tam olarak *nerede* eksik kaldığını saptamaktır. Batı deneyimlerinin ışığında etnik ve dinsel azınlıklar vb. elit gruplar genellikle girişimsel ruhun en verimli kaynakları addedilir. Bir diğer soru da; bu sürecin *nasıl* olup da kamu veya özel sektörlerle hızlandırılabilirliği (tabii yabancı yardımları ihmal etmeden). Böylesi bir neo-Schumpeterian düşüncenin psikolojide yansımaları; ya 'başarı ihtiyacı'na ya da girişimsel düşüncenin yükselmesini sağlayacak kişisel oluşma etkileri üzerinde odaklanır.

---

(\*) Lübnan'da endüstriyel gelişme ve aile firmaları arasındaki ilişkiyi incelemek amacı ile yola çıkan Khalaf'ta Lauterbach'a benzer sonuçlara varmıştır. Modernleşmeci bir terminoloji ve önermelere karşı çıkarak başlayan çalışma, Lübnan'da aile işletmeleri ve geleneksel yapının Lübnan için işlevsel olduğu sonucuna varmaktadır. Bkz. Khalaf, 1967.

c) Yatırımların desteklenmesi gerekliliği inancı. Bu görüş özellikle dengesiz ekonomilerde gelişmenin yeni iş fırsatları açabileceği temeline dayanmaktadır.

Modernleşmeci yaklaşımlar yukarıdaki üç saptamayı genel olarak kabul etmekle birlikte, bunlardan bir tanesini özellikle vurgulayarak, araştırmalarına temel almaktadırlar. Diğer yandan ekonomik kalkınma ile bireyin rolü arasındaki ilişkiler üzerinde karşıt yorumlamalar Bağımlılık Okulu'ndan gelir.

## **B- BAĞIMLILIK OKULUNUN BAĞIMLI SANAYİLEŞME AÇIKLAMALARI**

Az gelişme kavramını bireyin kalkınma-gelişme içindeki rolüne ilişkin açıklamalarında temel kavram olarak kullanılan görüşler (az gelişmenin kendisine ilişkin kavramsal bir birliğe de henüz erişmemiş olmalarına rağmen\*) önermelerinde 'kapital birikimi' ve 'bağımlılık' kavramlarını esas almaktadırlar.\*\*

Üçüncü Dünya Ülkelerinde yapısal dönüşümlerin Marksist kavramlarla açıklanması ECLA\*\*\* üyesi 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. Dünyada 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.\*\*\*\*

(\*) Az gelişme kavramı pek çok tartışmaya konu olmuştur. Bu konuda en açıklayıcı tanım Mouzelis'indir: "Az gelişmişlik, Batı'daki kapitalist gelişmeden temel olarak ayrı olan ve nüfusun büyük bir kısmı için daha az avantajları olan bir kapitalist büyüme tipini betimlemede kullanılan bir terimdir (Mouzelis, 1980, s: 15).

(\*\*) Gerek kapitalizm, gerekse kapital birikimi üzerinde son derece geniş bir tartışmayı bu tezin kapsamında açmayı yararlı görmediğimizden konu bağımlılık kavramı çerçevesinde ele alınacaktır.

(\*\*\*) Economic Commission for Latin America. Bu grubun üyeleri arasında Cardoso, Furdato ve Dos Santos gibi sosyal bilimciler sayılabilir.

(\*\*\*\*) Bağımlılığın oluşması ve merkez-çevre ilişkileri konusunda bkz. Frank, 1978, 1979 ve 1984; ayrıca WEFA (Wallerstenin, Emmanuel, Frank ve Amin) Okulu'nun diğer üyeleri.

"Sürekli olarak kendi içinde azgelişmeyi yeniden üretme" yaklaşımı Bağımlılık Okulu üyelerinin, kalkınma/gelişmeyi ele alışlarında 'bağımlı sanayileşme', 'çarpık kapitalizm' vb. kavramları temel almalarına neden olmuştur. *'Ekonomik ve sosyal olarak Batı'da görülenden farklı bir yapı arzeden ülkeler'* anlayışı konu ile ilgili sosyal bilimcilerin yabancı olmadığı bir önermedir. Ancak Bağımlılık Okulu yapının nasıl ve neden farklı olduğunu incelerken, Modernleşmecilerden farklı olarak dışsal dinamikleri neden addetmekte ve yapının düzeltilmesine ilişkin karamsar görüşlerde odaklanmaktadır.

Bağımlılık Okulu'nda da evrimsel bir gelişme çizgisi anlayışı ve ek olarak ikili yapılar tezi görülebilir. Kapitalizme (ideal tipe) ulaşmada başarısız olmuş bu ülkelerin kendi içinde çoklu yapıları barındırdığı ileri sürülür. Nasıl Lewis azgelişmiş ekonomiyi "kapitalist" ve "geçimlik" sektörler olarak ikiye ayırıyor ve yeniden üretebilen sermaye kullanan bölümü "kapitalist sektör" olarak adlandırıyorsa (Lewis, 1961, s: 101): Bağımlılık Okulu da azgelişmiş ülkelerde aynı anda birden fazla yapının varlığına dikkati çeker. Başta ülkenin bağımlılık ilişkilerini lehine kullanabilmiş, merkez ülkenin ürettiği teknolojinin yurtiçi satış temsilcisi veya hammadde pazarlayıcısı konumunda olan ve genellikle tekelci özellikleri ağır basan, yabancı sermaye ortaklı tekelci burjuvazi, yanısıra geleneksel ekonomi sektörü ve kent ekonomisi içinde yer alabilen, iç pazarı denetlemeye yönelik, küçük ölçekli bir yerli imalat sanayi burjuvazisi vardır (Albertini, 1972, s: 61). Ledda Afrika burjuvazisini 5 ana gruba ayırır: yerli girişimci, ulusal elitten türemiş bürokratik bir burjuvazi, büyük ölçekli yabancı firmaların komisyoncuları olan kompradorlar, yerel çiftçiler ve feodal toprak ağaları (Woddis, 1977, s: 26). Ortaya çıkan bu çoklu yapıların yanyana sıralandığı ve tüm biçimlerinin birlikte varolduğu düşünülür.

Kalkınma-sanayileşme-gelişme üçlemesini bağımsızlıkla özdeşleştirmekle eleştirilen Bağımlılık Okulu, yukarıdaki yapılara tekabül eden insan tiplerini "komprador burjuva", "lumpen burjuva", "bağımlı burjuvazi" vb. kavramlarla tanımlamaktadır. Yapının bağımsızlık dışında bir salâhı da mümkün görünmediğinden, WEFA Okulunun açıklamaları Azgelişmiş ülkelerin yapısal analizini bu ülkelerdeki kapitalizmde nelerin olmadığını söylemekle sınırlı bırakıyor görünmektedir. "Dışarıya bağımlı burjuvazi", bu ülkelerde bir yandan ancak dışarıdan

ithal kapitalizmle varolabilirken, öte yandan ülkenin kendi içi dinamikleri ile oluşmuş yerli ulusal (sanayi) burjuvazisi üzerinde baskulayıcı ve geriletici rol oynamaktadır (Therborn, 1989, s: 56). Küçük imalat ve ticaret veya tarım kökenli bir yapıya sahip olan bu ulusal burjuvazinin, Bağımlılık Okulu görüşlerince sanayileşme-kalkınma yolunda potansiyel olarak ilerletici bir gücü olduğu gizli olarak varsayılır. Öte yandan yerli sermayenin kapitalistleşme sürecinde sanayie akmasının önünde de pek çok engel vardır: Albertini bunları; ekonomik, politik ve teknik risklerden dolayı üretim yatırımlarındaki ketlenmeler, ticaret ve yönetimin de erittiği bir girişimsel potansiyelin az sayıdaki varlığı ve sabit sermaye yatırımlarındaki yetersizlikler olarak vurgular (Albertini, 1972, s: 62).

Cardoso Latin Amerika girişimcileri üzerine yaptığı çalışmalarda, bu toplumlarda endüstriyel gelişme için gerekli şart olarak gördüğü kolektif çıkarın, girişimci çıkarı olarak tanımlanan özel çıkar ile sürekli rekabet içinde olduğunu öne sürer (Cardoso, 1978, s: 194).

#### **F.CARDOSO: LATİN AMERİKA GİRİŞİMCİ TİPLERİ**

Cardoso Az gelişmiş ülke girişimcilerinin "... kârını artırmak için yeni imalat ve pazarlama metodlarını ele geçirmeye fazlaca çabalamayan," ... yeni davranış kalıplarına asimilasyonu çabucak belirmeyen kişiler olduğunu belirtir. Kaldı ki, bu girişimciler yeni davranış kalıplarını kolayca benimseseler dahi "... (bu kalıplar) toplumun bütününe ilişkin tavırlarını değiştirmek için yeterli güçlülükte değildir" (Cardoso, 1978, s: 193). Bu ülkelerde endüstriyel büyüme tiplerinde ekonomik sınıfların fonksiyonu ve kompozisyonu, küçük işletmelerde etken olan göçmenlerin yönetici kapasitelerini kullanmaları, ya da tarımsal-dışsatım sektöre bağlı olan girişimcilere (Cardoso her ikisinin de aile tipi küçük firmalar olduğunu belirtir) uygun gelen pazar şartlarının harekete geçiriciliği ile büyük oranda belirlenir (Cardoso, 1978, s: 202). Sistemde birden çok girişimci tipi bulunmasına rağmen hiçbir tipin kendi başına belirleyici olmadığına da dikkat çeken Cardoso "Latin Amerika'da pazar şartları ve gelişme süreci sadece doğrudan iş bağlantıları ile yönetilmez. (Bu ülkelerin yapısal analizlerini yapabilmek için) diğer sosyal güçler ve ülkelerin özel tarihi dönüşümleri de dikkate alınmak zorundadır" demektedir (Cardoso, 1978, s: 196).

Cardoso Latin Amerika'da 4 tip girişimci ayırdeder: (T: bir bütün olarak toplum, G: Girişim)

- a) **T-G-**: Bu tip uç noktada spekülâtif girişim tipidir. Başarısı, ücret artışlarına karşı olmaya, spekülâtif vurgunlara ve stokçuluğa dayalıdır.
- b) **T-G+**: Püriten girişimci. Bireysel girişimi içinde daha rasyonel yöntemlere nispeten daha eğilimlidir. Bu tip **endüstrinin kaptanıdır** (vurgu Cardoso'nundur) ve genellikle kalifiye eleman veya usta-zanaat kökenlidir.
- c) **T+G-**: Gelişmeci ama spekülâtif tip. Bunlar vergi sistemini ve devlet düzeyinde ticaretin aracılığını üstlenir ve bu sermaye birikimini az/çok hileli manevralarla sağlarlar. Ancak endüstride planlı teknolojik gelişmelerle ya da üretimde ücretlerin manüplasyonu ile ilgilenmezler. İlgî ve çabaları, doğrudan kendi yararına olacak bir cins bağımsız ekonomik gelişme sistemi içinde, kendilerine bir yer kapmaya yöneliktir.
- d) **T+G+**: Modern girişimci. İlgisi toplum düzeyinde planlamaya ve girişimci düzeyinde de rasyonel ekonomiye yöneliktir (Cardoso, 1978, s: 194-195).

Cardoso bu gruplamaları iki farklı boyutta şöyle yapar:

Toplum Düzeyinde Sınıflama

- a) Ekonomistler  
(T-G+) ve (T+G+)
- b) Politikacılar  
(T+G-)

Girişim Düzeyinde Sınıflama

- a) Kurucular  
(T-G+) ve (T-G-)
- b) Örgütleyiciler  
(T+G-) ve (T+G+)

Bu tiplerle ilgili Cardoso'da girişimci, kalkınma misyonunu bir biçimde yükümlendiği varsayılan bireydir. Cardoso girişimcinin bu nosyonunu onun ulusalcı yanına bağlıyor görmektedir.

Yukarıda anlatılanlardan da görüleceği gibi Bağımlılık Okulunun girişimciye yaklaşımı daha çok içinde bulunduğu ekonomik sisteme yaklaşımla ilgilidir. Girişimci/kapitalistin kişisel özellikleri söz konusu edilmekten çok, firmasının yapısı ve ekonomik sistem içinde firmasının konumu ve öneminin belirlediği bir faktördür.

Burada Bağımlılık Okulunun geliştirdiği merkez-çevre teorileri, bağımlı sanayileşme ve birden fazla ekonomik sistemin içiceliği vb. yaklaşımlarının eleştirilerine değinilmeyecektir.\*

Bağımlılık Okulunun sanayileşme=bağımsızlık indirgelemeleri, açıklayamadığı yeni yapısal dönüşümler karşısında (G.Kore, Brezilya, Türkiye) en baştaki sorunun yeniden sorulmasını gerekli kılmıştır: "Sanayileşmenin ülkede ne gibi dönüşümler yarattığı veya hangi dinamiklerle varolabildiği" sorusunun yerini artık "**Sanayileşmenin nasıl bir yapı içerisinde olduğu**" ve "**Hangi durumun sanayileşme addedileceği**" sorusu almaktadır.

## II. TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİ ANALİZLERİ

Türkiye'de yapılan girişimcilik analizlerini az gelişmiş diğer ülkeler çalışmalarına benzer olarak kategorize etmek mümkündür. Bu çalışmalar ya gelişmekte olan ülkelerin insan gücüne ilişkin eski ve yeni yapılanmaları karşılaştırmak ve bu karşılaştırma içinde devletin sanayi ve kalkınma içindeki yeri ve önemine ilişkin analizler yapmak; ya da Türkiye Cumhuriyeti'nin yeni yapılanması içinde sanayi ve ticaretin önemi ve kapsamına değinerek bundan sonra atılacak adımlara, alınması gerekli olan yeni biçimlere ilişkin hedefler geliştirmeye yönelik çalışmalardır. Bu anlamda girişimcilik analizi hedefine doğrudan yönelik araştırmalardan çok birey, modern toplumun insanı ve kamu kesimi yöneticisi ile özel kesim farklılıklarına ilişkin çalışmalar ön plandadır.

Tüm bu analizler içerisinden özellikle girişimci-lik üzerine yapılmış çalışmaların en eskisi Alexander'ın 1960'da İzmir'li 63 sanayici üzerinde yaptığı araştırmadır. Alexander Osmanlı İmparatorluğu sonrasında Türk ekonomisini incelemiş; sanayi ve ticaretin azınlık mesleği olmaktan devlet eli ile çıkarılması sürecini dikkate alarak 1950'li yılları izleyen endüstrileşme ve bu süreçte sanayicinin kapasitesi, önemi ve kökenleri üzerinde durmuştur (Alexander, 1960, s: 349-359). Alexander 10-49 işçi çalıştıran işyeri sahiplerini orta, 50 ve üzeri işçi çalıştıran işyeri

---

(\* Bu eleştiriler için bkz.: Laclau, 1971.; Brenner, 1977; Taylor, 1981.

sahiplerini büyük sanayici olarak adlandırarak, İzmir'de varolan toplam 380 sanayiciden 63'ünü incelemiştir. Bulgulara göre sanayicilerin baba mesleği % 43.0 oranında ticaret, % 19.4 oranında tarım ve % 17.3 oranında kalifiye işçi/ustabaşısıdır. Baba mesleği sanayici olan grup sadece % 8.3'tür. Ancak bu oranlar orta ve büyük ölçeklere oranlandığında baba mesleği çiftçi olanların daha çok orta ölçekli zirai mekanizasyon işletmelerinde, daha çok orta ölçekli zirai mekanizasyon işletmelerinde, baba mesleği sanayici olanların ise daha çok büyük ölçekli işletmelere yöneldikleri görülmektedir. Alexander bu sonuçlardan modernleşmekte olan, yani büyük ölçekli ve yatırım malları grubuna yönelen bir ikinci kuşak sanayinin gelişmekte olduğunu, bunun gelişmiş ülkelerdekine benzer bir yapılanmayı ileride gösterebileceği umudunu taşıdığını, ancak henüz endüstrinin gerek finans, gerek nitelikli işgücü ve teknolojik yenilik açısından oldukça cılız olduğunu belirtmektedirler (Alexander, 1960, s: 361).

1973'te 20 sanayici-yönetici elit üzerine bir çalışma yapan La Vere Bates de aynı tür ketlemeleri vurgular. Türk sanayicisinin önündeki üç engeli aşması, aday olduğu AET'ye ülkesini taşıyabilmesi için gerekli şarttır. Bu engeller a) İslami yapı, b) Geleneksel değerler ve c) Ekonomik kısıtlamalardır. Ekonomik kısıtlamalar finans yetersizlikleri, teknik bilgi birikiminin yokluğu, uluslararası pazarlarla ilişkilerin azlığı, girişimci sayısının kısıtlılığı ve en önemlisi de yönetici yoksunluğudur (Bates, 1973, s: 5-8). Payaslıoğlu 1961 yılında yaptığı çalışmada Türkiye'de büyük sermaye kuruluşlarının henüz holdingleşebilme aşamasında olmadığını, yaygın şirketleşme tipinin aile işletmesi biçiminde olduğunu ve en büyük şirketlerin dahi yönetiminde kan bağı bulunduğunu anlatarak (Payaslıoğlu, 1961, s:42), köken ve iş tarihi açısından firmaları, girişimci açısından ise sosyo-ekonomik kökeni incelemiştir. Payaslıoğlu'na göre Türkiye piyasasındaki firmaların % 2.4'ü 1923 yılından önce, % 16.2'si 1923-1939 arasında, % 18.4'ü 1940-1945 yıllarında ve % 59.7'si de 1946-1950 yıllarında kurulmuştur. 1945'ten itibaren kuruluş hızına dikkat çeken Payaslıoğlu firma sahiplerinin sermaye kaynağının % 66.6 aile, % 47.1 ise eş ailesinden alınan yardımlar olduğunu, işadamlarının % 52.8'inin babalarının da işadamı olduğunu ve % 31.2 lise, % 29.2 oranında üniversite mezunu olduklarını belirtir (Payaslıoğlu, 1961, s: 27-34).



1968 yılında, Ankara, İstanbul ve İzmir'de toplam 103 işadamı (bankacı, sigortacı, taşımacı, tüccar, madenci vb.) ile yaptığı görüşmelerin analizlerini yorumlayan Alpander de firmaların 2/3'ünün 1951-1960 yıl döneminde kurulduğunu, iş sahiplerinin 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, firma kurucusu ile arasında akrabalık-ailesel bağı bulunmayan kişiler olduğunu belirtir (Alpander, 1966, s: 1-5). Alpander Türk iş aleminin temelini, en büyük alıcı-satıcısı ve yatırımcısının devlet olduğunu, Türk işadamlarının geçmişinin üst düzey bürokratlığa ya da küçük ticarete dayandığını vurgular (Alpander, 1966, s: 363-364). Alpander diğer araştırmacılardan farklı olarak görüşmelerinde işadamlarının önem verdikleri şeyler, yatırım eğilimleri, risk alma eğilimleri vb. girişimsel tutumlarını da incelemektedir. Girişimcinin yenilikçi, atak ve değiştirici bir güç olduğunu, ancak gelişmekte olan ülkelerde sosyal gelenekler, kanunlar, gümrükler ve ekonomik yapının genel kurallarının onu sınırladığını belirten Alpander; bu ülkelerde piyasanın dengesiz yapısından ileri gelen güvensizlik ortamının girişimcinin risk alıcı karakterini zayıflattığını, uzun dönemli plan olanaklarını ortadan kaldırdığını, çevrelerini manüple etmek ve geleceği garantilemek için 'plastikleşme' edimi içine girdiklerini ve bu yüzden de gelişmekte olan ülke girişimcisinin likiditeye fazlaca önem vermesi ile karakterize edilebileceğini vurgular. Alpander girişimcilerin en büyük problemlerinin hükümet/devletle olan ilişkileri ve kendilerinin kamuoyu tarafından yanlış değerlendirildiklerini düşünmeleri olduğunu belirtmektedir. Alpander; Türk işadamları arasında 'hiçbir kolektif, standart ya da kalıplaşmış davranış veya motivasyon genel kabulü olmadığını ve buna bağlı olarak Türk işadamlarının toplumda belirlenmiş bir misyonu üstlenmediğini belirtir' (Alpander, 1966, s: 357).

Benzer olarak Kerwin 1951 çalışmasında, Türk girişimcisinin endüstriyel aktiviteye yönelik uzun dönemli kararları almadığını, hızlı bir amortizasyon ve normalin üzerinde kâr beklentileri olduğunu ve yatırımların bu nedenle endüstriden ziyade spekülâtif bir karakter taşıdığını vurgulamaktadır (Kerwin, 1951). Soral da çalışmasında endüstricilerin ticari geçmişlerini, endüstriyel aktiviteleri boyunca taşıdıklarını vurgular (Soral, 1974, s: 98).

Şaylan da 1986 çalışmasında AGÜ burjuvazisinin tipik özellikleri olan Batı ile bütünleşmiş; askeri-sivil bürokrat, toprak ağası, eski sömürge sistemi artığı yabancı gruplar kökenli yerel bir burjuvazisinin Türkiye'de de gözlemlendiğini belirtir (Şaylan, 1986, s: 61). Şaylan Türk burjuvazisinin gelişme özellikleri olarak; küçük ve dağınık işletmeler, emek yoğun ve geri teknoloji, tüketim mallarına yönelik yatırım, ara malları dolayısı ile dışa bağımlılık, aile tipi girişimin egemenliği, devlete dayalı girişim tipi ve bir yandan da toprağa para yatırmayı vurgular (Şaylan, 1986, s: 80-85). Şaylan sayılan özelliklerin Batı tarzı girişimci tipinden farklı olduğunu, bunun nedeninin de gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında gelişme süreçlerine ilişkin objektif süreçlerin farklılığı olduğunu belirtmektedir. Gelişen Türkiye Cumhuriyeti Batı kapitalizminin tekelci-emperyalist aşaması ile, kendi kapitalistleşme adımlarının ilkinde atarken karşılaşmış ve bağımlılık süreci sonucu, ulusal ağır sanayi yerine montaj sanayiine ve devlet kapitalizmi biçimine yönelmiştir (Şaylan, 1986, s: 209). Bu süreç Şaylan'a göre Orta-doğu burjuvazisinin gelişme süreçleri ile benzerdir. Orta-doğu ülkelerinde burjuvazi ekonomik ve siyasal alanda güçlü bir hale gelememiştir; zira yatırım amaçlı riski göze alamamaktadır ve girişimcilik eylemleri daha çok yarı-feodal nitelik taşır ve kısa sürede daha çok kâr getireceğine güvenilen ticarete yönelim fazladır (Halpern'den akt. Şaylan, 1986, s: 62).

Görüleceği gibi, gerek girişimci kavramından hareketle tipoloji belirlemeye yönelik olan çalışmalar, gerekse burjuvalaşma kavramını merkez alarak yapılan tarihsel-nedensel açıklama biçimleri; girişimcinin gelişmekte olan/azgelişmiş ülkelerde tipik özelliklerinin Türkiye sorgulamasını yaparken evrimsel bir yapılandırmayı da katmaktadırlar. Bu evrimsel süreç içerisinde neden-sonuç analizlerinin temelinde ise, yapıda varolmayan Batılı ölçütlerin hangi şartlarla ve nasıl oluşturulabileceği sorunsalı yatmaktadır.

### III. ARAŞTIRMANIN MODELİ

Modernleşme kuramlarınca modern olma, Bağımlılık okulu düşünürlerince de kapitalist olma ile eşdeğer tutulan girişimcilik kavramının; konuya sanayileşme-kalkınma temelinde yaklaşan her analizde anahtar olarak kullanıldığını görmekteyiz.

Ancak başta da belirtildiği gibi; "modern" ve "kapitalist" kavramlarına ait tüm tartışmalar, bu yapıların taşıyıcısı sayılan birey (girişimci) kavramının içeriğine de yansımaktadır. 19. yy. girişimcisi için maceracılık ve kârın maksimizasyonu ölçütleri tanımlayıcı esas olurken, bugün kavram organizasyonları yönlendirilen, kendine güvenli vb. ölçütleri ile anılır olmuştur.

21. yy.'a beş kala dünyanın çehresi hızla değişmektedir. Ekonomik süreçler bilgi güdümlü üçüncü dalga toplumlarında hızlanırken birinci dalga tarım toplumlarında ve ikinci dalga sanayi toplumlarında geride kalmakta ya da durgunlaşmaktadır. Tüm yüksek teknoloji ürünlerindeki hızlı değişimin giderek ivme kazanmaya başladığını ve artık zamanın her biriminin bir önceki birimden daha kıymetli olduğunu hesaba katarak 21. yy.'ın temel kavramının hız olacağını söylemek mümkün görünmektedir.

Dünya toplumları artık 30 yıl önce düşünüldüğü gibi birbirine yaklaşıyor, hızla uzaklaşıyor. Bu hız yarışında öncülüğü bilgi ve yüksek teknoloji toplumları alırken, kadim söylemle 'geçiş' veya 'ikinci' ve 'üçüncü dünya' ya da 'yarı çevre' ve 'çevre' olarak anılan toplumların yeri giderek daha aşağılara itiliyor.

Yüksek teknoloji sanayilerin ortaya çıkışı ile, birçok Üçüncü Dünya ülkesi dünya piyasasındaki hammaddeye sahip olma avantajlarını ve pazarlık güçlerini yitirmiş görünüyorlar. Mikro prosesörler enerji tüketimini azaltıyor, bakır ve çeliğin yerini yeni sentetik maddeler alıyor ve biyoteknoloji soya fasulyesi ile ham şekeri piyasadan siliyor. Benzer olarak hızlanan piyasanın ivmesi Üçüncü Dünya'nın diğer avantajını ucuz işgücü ve buna bağlı ucuz üretim sayesinde edinilen pazarlık gücünü de yitirdiğini gösteriyor. Dünyanın tüketim hızı, ucuz emeğin diskalifiye emek anlamına geldiği bu ülkelerdeki üretim hızını, artık kendi üretimi için yeterli görmüyor.

Kötümser de olsa yeni yapılanmanın portresi böylece çizildiğinde, bu toplumlara düşen Sachs'ın deyişi ile, eğer geleceğin dünyasında seyirci olmak istenmiyorsa kalkınma anlayışında devrim yapılması gerektirir (Sachs, 1991, s: 62).

Sachs 'kalkınma fikrinin arkeolojisi'nden bahsederek, "İşgal altındaki bölgeleri demir bir elle yöneten sömürgecilikten, bağımsız ulusların global bir arenada yarışmalarını öngören kalkınmacılığa geçiş, dünya düzeninde İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra yapılan en önemli yenilikti" demektedir (Sachs, 1991, s: 62).

Bütün bu yapılanmanın içinde girişimcinin yerinin de artık "kalkınmada önder" ya da "ulusal sanayileşmeyi görev edinen" vb. deyimlerle incelenmesi olanaklı görünmemektedir. Dönüşümleri kendi iç dinamiklerinin etki-tepki mekanizmaları içinde dünya ile birlikte geçirmekte olan Üçüncü Dünya Ülkelerinde temel sorunsal sanayileşme-kalkınma kavramlarının sorgulanmasına uzanmaktadır.

Öte yandan bu yapısal dönüşümlerin içinde atak-girişimci bireyin yeri de yapı ile birlikte farklılaşmakta, kavramın içeriği de benzer biçimde değişmeler geçirmekte, ancak yine de , özellikle Üçüncü Dünya Ülkelerinde "kalkınma" kavramı ile birlikte düşünülmemekten vazgeçilmemektedir. Yeni yapısal dönüşümlerin içinde kalkınmayı veri olarak yapılan analizler, ülkelerin temel koşullarındaki değişmeyi basit bir indirgemecilikle evrimsel kategoriler içinde düşündüğünden, girişimci kavramının da ülke-dünya şartları dinamiğini pek açıklıkla yansıtabildiği söylenemeyebilir.

Dolayısı ile, Üçüncü Dünya'nın bir bölgesinde yapılacak bir girişimcilik analizinin de kalkınma misyonu kavramını geride bırakarak girişimsel performansa ilişkin ölçütleri yeniden tanımlaması gerekmektedir. Kanımızca dinamiğin yeniden yakalanabilmesi, değişme dinamiklerinin ancak doğru tanımıyla mümkün gözükmemektedir.

Bu çalışma da az gelişmiş bir ülkede, yapısı ve tanımları zaman içerisinde en fazla değişmeye açık olmuş bir kavramı; girişimcilik kavramını kalkınma retoriği çerçevesinde sınamaya yöneliktir. Bu amaçla geliştirilen araştırma modeli sadece az gelişmiş bir ülkedeki girişimsel performansın yapısal farklılıklarını anlamaya yönelik olmayacaktır. Çalışmanın sonuçlarından hareketle, kalkınma kavramına bir eleştiri getirebilmek de amaçlanmaktadır.

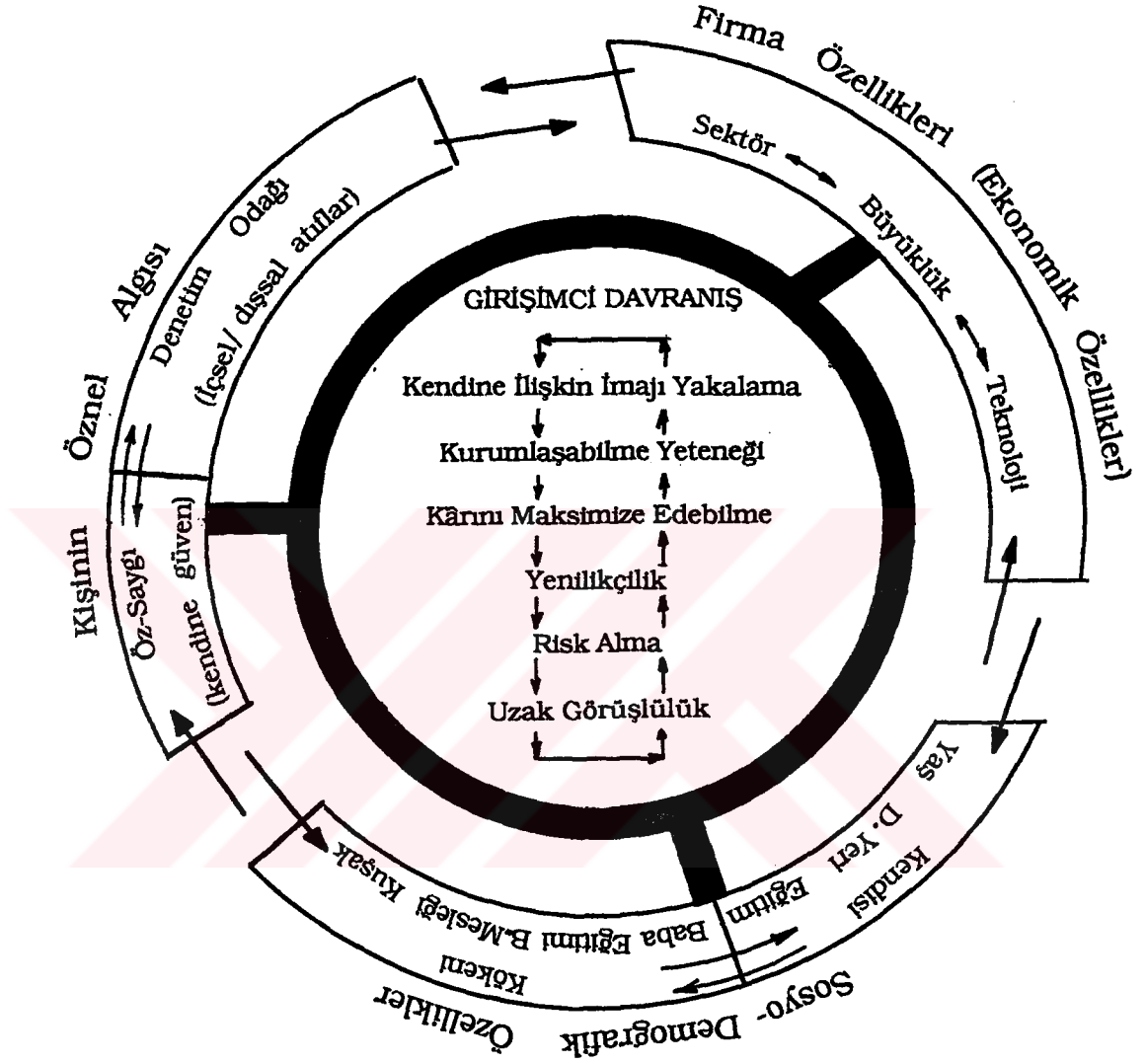
Bu çalışma için oluşturulan araştırma modeli, öncelikle modernleşmeci yaklaşımların literatürdeki görünümünü dikkate alınarak hazırlanmıştır: Girişimci-lik ve girişimsel performansa ait çalışmalarda çalışmaların birincil literatürü, genellikle kavramın sosyolojik olarak sorgulanmasına yönelik değildir. Yani çalışmaların ağırlıklı çoğunluğunda girişimciliği ölçmeye yönelik ölçütler nicel olarak yoruma tabi tutulmuş, kuramda gizli olarak kabul gören evrimsel kategorizasyon dahilinde bu ölçütler az gelişmiş/gelişmekte olan ülkelerdeki girişimci yapılarında aranmıştır. Dolayısı ile literatürde, analizlerde temel olması gereken kuramsal yapı örtük olarak hipotetiktir.

Örneğin bu çalışmalarda çeşitli girişimsel performans ölçütleri arasından bir/birkaçı özellikle seçilirken, bu ölçütlere temel olacak kurama ilişkin sorgulama eksik kalabilmektedir. Ya da girişimciyi yetiştiren ortama ilişkin analizlerinde psikolojik, sosyolojik ve ekonomik faktörlerden bir/birkaçını öne çıkaran çalışmalarda, bu öne çıkarımın hangi kuramsal temelde ele alındığına ilişkin çizilmesi gereken çerçevede boşluklar bulunabilmektedir. Dolayısı ile bu tarz araştırmalarda bir kuramsal çerçeve sınırları içinde kaldığı için ikincil(tali) olması gereken girişimcilik ölçütleri, literatürde birincil planda görünmektedir.

Bu modelde de ikincil literatürden yola çıkılacak oluşturulmuş bir dizi ölçüt bulunmaktadır. Ancak bu ölçütler daha önce anılan kuramsal çerçeve ile bağlantılandırılmaya ve dolayısı ile az gelişmiş bir ülkede girişimsel performansa ilişkin farklılıkların kuramsal bir çerçeve dahilinde tartışılması mümkün kılınmaya çalışılacaktır.

Öte yandan araştırma modeli ile oluşturulan çerçeve, doğrulama mantığı ile sınamaktan ziyade yanlışlama yolu ile sınamaya yönelik olacaktır. Modernleşmeci literatürde farklı vurgularla çeşitli ülkelerde uygulamaya konulan girişimcilik ölçütleri, bu çalışmada birbirine eşdeğer ağırlıkta altı boyut olarak ele alınacak, boyutların her birinin alandaki varlığı/yokluğu sorgulanacaktır. Bu sorgulama sırasında araştırmanın çerçevesi dahilindeki girişimsel yapıda, ölçütlerden *hangilerinin* gözlemlendiği, bu ölçütlerin yapıda *nasıl* değişiklik arzettiği araştırılırken, modelin evrimsel bir kategorizasyon iddiası olmadığı da gözönünde tutulması gereken

## T. 1. ARAŞTIRMANIN MODELİ



Modelden de görüleceği gibi girişimcilik karakteri veya girişimcilik performansı kişinin öznel, ekonomik ve sosyo demografik özelliklerinin toplamının bir bileşkesi, karşılıklı etkileşimlerinin bir sonucudur. Ancak literatürde buraya dek olan kısım az/çok ortak bir kararla kabul görürken, bu çalışmada yanıtlanmak istenen bir diğer bağlantı vardır: Girişimcilik özelliğinin kendisi (bütün olarak) acaba köken, firma özellikleri ve bireyin öznel algıları ne kadar ve nasıl etkilemektedir ya da böyle tersine bir ilişkiden söz etmek ne kadar mümkündür?

Aynı biçimde bu tersine etkileşim kurgusu içinde girişimcilik karakteristikleri olarak tanımlanan ve 6 boyutta ele alınan ölçütlerin her birinin kendi içinde de birbirleri ile olan ilişkileri, ek olarak da bu her alt boyutun sosyo-demografik, ekonomik ve bireyin öznel yanlarını ne ölçüde ve nasıl etkilediği de bu çalışmada yanıt aranacak sorular olacaktır.

Yukarıda da belirtildiği gibi, sosyo-demografik, ekonomik ve öznel etkenlerin karşılıklı ilişkisinin bir bileşkeni olan girişimcilik kavramı, literatürde modernleşmeci yaklaşımların da araştırmalarına konu olmaktadır. Ancak modernleşmeci literatürde yer alan "ölçütleri ideal tiplere göre oluşturmak, bu ölçütlere uyan yapıların alanda varlığını/yokluğunu sorgulamak" yerine; bu çalışmada çevrelerinde girişimci olarak tanımlanan ve kendilerini sanayici-girişimci gruba ait addeden ve başarılı\* olmuş bir grup sanayici üzerinde araştırma yürütülecektir. Zira gerek Modernleşmeci yaklaşımlar, gerekse Bağımlılık Okulu kendi evrimsel kategorizasyonlarını varolan'ın öncelikle tespiti üzerine kurmaktan çok, ideal olanı alanda aramakta ve giderek de farklılıkların nedenlerine ilişkin *ad hoc*'lar üzerinde yoğunlaşmaktadırlar. Sosyoloji'de gelişme-kalkınma alanına ilişkin bu totoloji, kavramın adı her iki yönde konya da (gelişmekte olan veya az gelişmiş), gelişme kavramına atıfla yapılandırılmaya çalışılmasından ileri gelmektedir.

Dolayısı ile bu çalışmada referans noktası, önceden 'girişimci' olduğu saptanan gruptur. Bu grubun çeşitli evrensel ölçütlere uygunluk-farklılık tespiti ve varolanın tanımlanması da araştırmanın konusunu oluşturmaktadır.

Bu çalışmada girişimciliğin temel ölçütleri olarak altı boyut ele alınmıştır. Bu altı boyut literatürde üzerlerinde fikir birliğine varılarak ortak olarak saptanmış ölçütler değildir. Zira başta da belirtildiği gibi *heffalump* sadece kuramlar değil zamanlar boyunca da farklı tanımlamaların konusu olmuş, kavramın içeriği zaman içinde farklılıklar göstermiştir. Bu çalışmada kullanılan ölçütler, literatürde zaman içinde, çeşitli disiplinlerde farklı kuramlar tarafından farklı vurgularla ele alınan

---

(\* ) Başarılı terimi 'firmasını sürekli kılma' ile eşanlamlı olarak kullanılmıştır.

ölçütlerdir. Zaman ve kuram boyunca görülen bu farklılıklar kavramın içeriğinde ve dolayısı ile tanımında kullanılan ölçütlerde belirgin ayrımlar oluşturmuştur. Örneğin 'organizasyon becerisi' ölçütü "yenilikçilik" ile, "risk alma" ise kimi zaman "kârı maksimize etme becerisi" ile çatışabilmektedir.

Tüm bunlara rağmen ele alınan ölçütler, çeşitli kuramlarda girişimcilik karakterinin en belirgin özellikleri olduğu en sık vurgulanan ve ölçülebilir niteliği en fazla olan özellikleridir. Bu ölçütler 4'lü cevap skalasında boyutlar oluşturacak biçimde düzenlenmiş ve tutumların kontrolünü pekiştirmek amacı ile bireysel bilgi formu içerisinde bazı ek sorular kullanılmıştır.

#### **a) Kendine İlişkin İmaja Yakalama-Yargılayabilme:**

Bu boyut ile girişimcinin bir gruba aidiyet yargısını ölçmeyi hedeflemektedir. Aynı zamanda az gelişmiş ülke girişimcisinin tipik bir özelliği olarak yansıtılan; *"referans aldığı grubun kamuoyunda olumsuz yansımaları olduğuna ilişkin genel bir kârı ve bu nedenle de birey olarak kendisine olumlu atıfta bulunma isteği"* de bu boyut içerisinde ele alınıp değerlendirilecektir.

Mills aidiyet konusunda sınıf kavramı ile hareket eder: "Sınıf bilincine sahip olma niteliği, toplumun tüm tabakalarına eşit biçimde yayılmamıştır. Bu bilinçlenme en çok üst sınıflarda görülmektedir... Alt tabaka üyesi insanlar, toplumdaki ayrımları karıştırmakta, farkedememekte, toplumsal açıdan insanların giyim, konut, para tasarruf etme ve harcama biçimlerinin taşıdığı statü sembolü olma niteliğini kavrayamamaktadırlar... Oysa üst tabakadan kimseler, sayıca az oluşları yüzünden de olsa, birbirlerini daha kolay ve daha iyi tanıyabilmekte, kendi aralarında kendilerine özgü bir gelenek yaratabilmekte, kendi ayrıcalıklı durumlarının bilincine varabilmektedirler" (Mills, 1974, s: 45).

Öte yandan Randall gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde girişimciye bakışın farklı olduğunu vurgular; "Gelişmiş ülkelerin halkı, özel girişimciye pozitif yaklaşıyor. Politik ve ekonomik özgürlük arasında güçlü bir ilişkinin olduğu ve bunun da özel



girişimciliğin başarılı sonuçları ile varolduğunu/olabileceğini biliyorlar. Oysa gelişmekte olan ũlkelerde girişimciye bakış daha olumsuzdur" (Randall, 1971, s: 3). Randall'a göre bu durum azgelişmiş ũlke girişimcisinin kamuoyuna karşı kendisini güçlü hissetmemesine bu nedenle de edimine verdiği bireysel önemi aşırı vurgulamasına yol açmaktadır. Lipset Latin Amerika'lı girişimcilerin davranış kalıplarını aktarıırken, özellikle "kişisel görüş ve duygulara fazlaca önem verme ve kişisel otoritesinin sınırlandırılmasına duyduğu tahammülsüzlük" ũzerinde durur(Lipset, 1967 s:17). "Bu niteliklere göre" der şaylan, "AG burjuvazisinin henüz Batı anlamda girişimci haline gelmediği ve buna dayanarak da bu ũlkelerdeki burjuvalaşma sürecinde hala feodal değer ve ilişki Őekillerinin devam ettiği ileri sürülebilir" (şaylan, 1986, s: 62). şaylan bu ũlke girişimcilerinin Parsonian yaklaşımla, esas olarak öznel-bağıtlı (Particularistic-ascriptive) olduğunu vurgulamakta ve bir sınıfa aidiyet olgusunun gelişemediğine ilişkin rneği de 1986 yılında yaptığı çalışmada aidiyet sorusuna verilen yanıt ile desteklemektedir. Bu alışmada "Kendinizi hangi tabakaya ait hissediyorsunuz?" sorusuna yanıt en fazla % 46.3 ile "st-orta tabaka" olmuştur (şaylan, 1986, s:202).

Pye ise, konuyu siyasi sosyalizasyon boyutunda ele alarak, azgelişmiş ũlkelerde siyasi sosyalizasyonun olmamasından dolayı, Batı'ya bir akltrasyon formunun ortaya çıktığını, Batı'ya en çok akltre olmuş olan grubu meydana getiren elitin batılı gibi davranmaya ve toplumu batılaştırmaya çalıştığını ileri sürer (Pye, 1962 den akt., şaylan, 1986, s: 101). Oysa Batı'da görülen siyasi sosyalizasyon formu ve gerek davranış kalıpları kişilerin öznel yönelimlerinden değil, belli bir toplumsal yapının gereklerinden doğmuştur. Dolayısı ile azgelişmiş ũlke girişimcisinin kendine ilişkin imajını yargılayabilme konusunda Batı'dakine benzer atıflarda bulunmaması olasılığı fazladır.

#### **b. İşi Kurumlaştırabilme, Kişiselleştirmeden Uzaklaşabilme**

Bu boyut girişimcinin organizasyon konusundaki tutumunu iki grupta ölçmeyi amaçlamaktadır: Girişimci işi ne kadar, ne ölçüde kurumlaştırabilmektedir (organizasyon becerisi ve isteği) ve ek olarak bu organizasyonu (hangi düzeyde olursa olsun) kendi kişisel yargı ve etkilerinden ne ölçüde uzaklaştırabilmektedir (nesnellik).

Ancak literatürde kurumlaşabilmenin girişimciliğin bir ölçütü olarak kullanılması iki uç noktada cereyan etmektedir. Yönetim bilimci ve ekonomistler organizasyon becerisi ve isteğini girişimciliğin *sine qua non* karakteristiği olarak ele alırken, daha sonra gelişen yaklaşımlarda yönetim bilimi, yönetme yeteneği ile yönetim erki arasında bir ayrım geliştirmekte, yani yönetme (management) ile girişimci (entrepreneur) birbirinden ayrı tutulmaktadır\*. Ancak bu ayrıştırmanın içeriği; mülkiyet ile yönetimin ayrıştırılmasının yanısıra çok ortaklı anonim şirketlerde yönetim kurulu başkanlıklarının esas karar alma mercileri olmasının getirdiği ayrım zorluklarından, beyaz yakalı grubun üst kesiminin iktidar erki açısından hangi sınıftabakaya ait olacağına belirlenmesine değin bir dizi tartışmayı da içermektedir (Mills, 1974; Bottomore, 1989 ve 1990).

Yine de tüm bu tartışmaların içinde sabit olan nokta; girişimcinin niceliği ne olursa olsun bir organizasyon oluşturma becerisinin bir girişimcilik karakteristiği sayılmasıdır. Örneğin Cole, girişimcinin toplumun diğer üyelerinden farklı bir rolü oynamaya, ekonomik analiz için belirli entellektüel ve duygusal nitelikleri göstermeye daha yatkın ve baskın olduğunu vurgular. "O, bir ya da daha çok ihtisaslaşmış işi yürütür, girişir, sürdürür, yönetir ve hatta olabilirse büyütür... Burada üretimdeki artış kadar önemli olan şey, çevredeki etkenlerin olanaklarını maksimize etmek çabasıdır (eforudur). Kapital ya da işgücüne erişebilme tali plandadır (Cole, 1968, s: 61). Yine Kilby girişimci tanımını verirken "... kamu bürokrasisi ile iş görme.firma içi insan ilişkilerini yönetme, müşteri ve satıcıyı idare etme, finansal yönetim, üretim yönetimi, üst denetim (supervision) vb." (Kilby, 1971, s: 27-28) özelliklerini önemle belirtir.

Casson organizasyonel becerinin girişimci için önemini sık sık vurgularken (Casson, 1982, s: 29 ve 390), girişimciyi "aktif karar alıcı kişi" olarak tanımlar. Casson'a göre girişimcilik ölçümsel beceri, iletişimsel beceri ve danışma becerisinin bir etkileşimsel sonucu olarak organizasyonel beceriyi içinde barındırır (Casson, 1982, s: 29). "Aktif ve pasif planlama arasındaki ayrım, girişimci ile diğer insanlar arasındaki önemli bir ayrımdır. Bir anlamda herkes plan yapar, örneklersek basit tip bir

---

(\*) Yönetici ve girişimci arasındaki ayrımla ilgili son derece geniş olan tartışmalara burada fazla yer verilmeyecektir. Daha ayrıntılı bilgi için bkz. Hartmann, 1958; Zeitlin, 1974 ve Barton, 1985.

planlamada aynı strateji bir periyoddan bir diğerine tekrarlanır. Diğer bir deyişle, plan bir alışkanlık uyarlaması içerir. Burada pasif karar planı düzeltmez; plan tutucu (conservative) bir "değişiklik yok" stratejisine eşdeğerdir. Aktif bir karar ise, değişiklik olasılığını gereksinen alışkanlıkların bir yeniden değerlendirilmesini içerir. Girişimci aktif bir planıcı, girişimci olmayan (yönetici-manager) ise pasif bir planıcı olarak karakterize edilir" (Casson, 1982, s:28) Casson aktif planlama ve karar vermenin organizasyona birkaç aşamada yansıdığını belirtir. En alt düzeyde aile şirketlerinde, girişimci bir danışman kişi/gruba sahip değildir, kararlarını bizzat kendisi verir. Bu modern girişimciliğin en alt boyutudur. İkinci basamakta bir danışman veya bir ekip girişimciyi bilgilendirir ve girişimci yine son kararını ekipten bağımsız olarak verir. Üçüncü basamakta girişimci, danışman ekibinden bilgilendirilir, danışır ve ortak bir karar alınma olasılığı yüksektir. Dördüncü ve en modern aşamada ise danışmanlar ekibi veya çeşitli kısımların alt ekiplerinin üst yönetim kademesine ilettiği bilgiler dahilinde çalışan bir en üst organizasyon ekibi kararları alır ve girişimci bizzat bu karar alınma sürecinin içerisinde yer alır (Casson, 1982, s: 344-345 ve ayrıca bkz. Miller, 1983).

Görüldüğü üzere literatürde girişimcinin organizasyonel becerisi; planlama, karar alma ve uygulamadan, profesyonel yönetici sahibi olmaya dek bir dizi birbirinden ayrı alanı kapsamaktadır\*. Ortak olan nokta organizasyonel becerinin örtük/açık olarak bir modernleşme belirtisi sayılmasıdır. Az gelişmiş ülkeler üzerinde yapılan çeşitli çalışmalarda, AGÜ girişimcisinin: "...yarı feodal bir nitelik taşıdığı" (Halpern'den akt.Şaylan, 1986, s:62), bu ülkelerde "...dışarıdan ithal bir kapitalizm yaşandığı" (Gevgilli, 1989, s: 43), bunun en önemli belirtisinin de "... küçük-ölçekli aile işletmelerinin yaygınlığı" (Woddis, 1977, s:268) ve "... emek yoğun ve geri teknoloji işletmelerinin aile tipi girişimcilerin elinde olmasının oluşturduğu organizasyonel yetersizlikler" olduğunu belirtilmektedir (Şaylan, 1986, s: 80). Aile şirketi tipi yapılanmaların veya aile temel alınarak genişletilen işletme tiplerinin modernleşmenin önündeki temel engellerden birisi olduğuna ilişkin örtük ve yaygın varsayımın en temelli karşı yanıt ise, Bottomore ve Brym'in 1989 yılında yayınladıkları

(\* ) Bu becerinin içeriğine girişimcinin diğer elit gruplarla birlikte örgütlenebilme (formel ve informel olarak) ve bu örgüt/yapı/kurumlardan çeşitli alanlarda bilgilenebilme yeteneği de dahil olmaktadır. Ancak konunun sağlıklı sınırlanabilmesi için burada yer verilmemiştir. Bu konuda bilgi için bkz. Mills,1974; Miller,1983; Brimmer,1955.

6 ülke elitine ait çalışmada bulunmaktadır. Martinelli ve Chiesi'nin kitapta yer alan çalışmalarında İtalyan sanayi burjuvazisinin tipik özelliği olarak-dış rekabete açık ve büyük ölçekli firmalarda dahi-aile tipi işletmelerinin yaygınlığı gösterilmiştir (Martinelli ve Chiesi, 1989, s: 116). Yine Japonya için de aile tipi işletmelerin yaygınlığı, iş hacimleri ve çeşitli iktidar ve finansal gruplarla ilişkileri tartışma konusudur (Morioka, 1989, s: 143).

Gerek organizasyonel becerinin bir girişimcilik yeteneği olduğu, gerekse bu organizasyonun hangi aşamalarda modern olma (gelişme/kalkınma)nun bir göstergesi sayılabileceğine ilişkin bu tartışmalarda, esas olan kanımızca organizasyonun niceliğinden ziyade niteliğidir. Bu boyutta ele alınacak temel soru girişimcinin ne ölçüde organizasyon isteği ve becerisi bulunduğu ve bunlara ek olarak bu kurumu kişiselleşmeden ne ölçüde uzak tutabildiğidir.

### **c. Verdiği Kararların Başarısını Para İle Ölçebilme**

Bu boyut "kârın maksimizasyonu" olarak ifade edilen ve girişimciliğin en temel ölçütü sayılan kâr güdüsünü ölçmeyi hedeflemektedir. Örneğin Hartmann "Girişimciliğin özü, iş hayatının yeni fırsatlarını algılayıp kendi çıkarına kullanmayla ilgidir" (Hartmann, 1958, s: 430) derken, Şaylan girişimcilik tanımını şöyle verir: "Girişimci, ekonomik kaynakları bir araya getiren ve bir kâr eldesi için riski göze alan kişidir" (Şaylan, 1989, s:58). Habakkuk girişimci özellikleri arasında ilk sırayı "...kâr için fırsatların boyut ve kimliklerini görmede özel bir yetenek"e verir. McClelland girişimci aktiviteleri içinde ilk sıraya "...Bell konulara yetenekli olma ve kâr için riski göze olma ve ...verdiği kararların başarısını para ile ölçebilme yeteneği" (McClelland, 1961, s: 27) ölçütlerini koyarken, önemli bir tartışma konusunu; başarı'yı gündeme getirmektedir. Batı toplumu için girişimsel başarı, elde edilen kâr'a endekslenmiştir. Marceau (kapitalist burjuvazi için) "tüm ekonomik gücü elinde tutan sınıf" tanımlamasını yaparak, "Bu salt ekonomik aktiviteden çıkan kârı elinde tutan anlamına gelmez, fakat aynı zamanda üretim alanındaki yatırım ve tahsisat (allocation) gücünü de elinde tutmak demektir" der (Marceau, 1989, s:49). Casson, "Girişimci, işini sadece belirli bir çaba ile elde edebileceği kârın maksimizasyonu için işletir. O, kârına ihtiyacı olan statü ve tüketimi alabileceği için güvenir. Statüsünü

artırmak için işteki kârını düşürecek yöntemleri uygulamaz" (Casson, 1982, s: 25) demektedir. Gerçekte literatürde girişimci, mal ve lüksün (leisure) tüketimine yönelik, statüsü diğer insanlardan farklı olarak ilgi ve kazanımları ile belirlenmiş kişidir. Dolayısı ile Batı tarzı girişimci için statüsü, kâr ile elde edilen bir araçtır. Amaç kâr'dır ve kârın maksimize edilmesi ile statü satın alınabilir\*.

Oysa AGÜ girişimci tipleri statünün ve saygınlığın satın alınan bir mal olduğu konusunda Mills'in *yeri üst zenginler* tiplemesine benzer bir tutum içerisindedirler (Mills, 1974, s: 46). Lipset AGÜ girişimci tiplerinin davranış özellikleri arasında "... sosyal prestije paradan fazla önem verme"yi (Lipset, 1967, s: 11) vurgular. Stewart Endonezya çalışmasında değiş-tokuş ekonomisinde kazancın prestij, ad ve statü olduğunu vurgular. "Big Man kazançtan çok prestij için rekabete girer. Ancak en yüksek moral değer hakimiyet (territory)in sürekliliğidir. Çünkü prestij sahibi bir lider daha çok askeri gücü ve kadını elde tutar. Prestij kârdan çok daha fazla birşeydir; kârın dönüştürülmüş bir biçimidir... Ulaşılan kâr gücü de içerir" (Stewart, 1989, s: 141,142).

Görülebileceği gibi Batı tarzı olmayan bir başarı anlayışı, içerisinde kârın maksimizasyonundan ziyade statüye yönelik bir amaç algısını barındırmaktadır. AGÜ girişimcisi için iyi ad, aile onuru, baba adı, vb. biçimlerde ifade edilen ailesel prestij kişisel statüsü ile eşanlamlı sayılabilmekte ve öncelikle kâr yerine statüye verilebilmektedir. Bu boyutta girişimci için statünün yerini (amaç/araç olarak algısı) ölçmek hedeflenmiştir.

#### **d. Yenilikçilik**

Girişimci karakterinin bir diğer tartışmalı kriteridir. Tıpkı "organize etme becerisi ve isteği" gibi, yenilikçilik de, çeşitli araştırmalar tarafından girişimci karakterin ya temel bir özelliği ya da 'olmasa da olur' bir yan görünümü olarak değerlendirilmiştir.

---

(\*) Burada statüyü algılama konusu tartışılırken, kârın maksimizasyonu ile paraya önem verme arasında önemli bir fark olduğu gözardı edilmemelidir. Statüye verilen kimliksel önem Batı tarzı girişimci için ön plandadır. Ancak bunun ardında yine de temel amaç , kârı ençoklamaktır.

Yenilikçiliğin temel bir kriter olması Schumpeter ile girişimci literatürüne girmiştir. Schumpeter için girişimci ekonomik gelişmenin önde gelen harekete geçiricisidir ve girişimcinin fonksiyonu, yenilik yaratma ve/veya yeni kombinasyonları oluşturmaktır. Schumpeter beş çeşit yaratıcılık (Innovation) tartışmaktadır: a) Yeni mallara el atma veya varolan bir malın kalitesinde iyileştirmeler, b) Üretimde yeni bir yöntem girme, c) Yeni bir pazar açma (özellikle yeni bir alanda, bir dışsatım pazarında ), d) Hammadde veya yarımamul madde arzına ilişkin yeni bir kaynağı ele geçirme ve e) Yeni bir tip endüstriyel organizasyon yaratma-özellikle bir tröst veya tekel oluşturması (**Schumpeter, 1934, s: 47-50**).

Wilken, Schumpeter'in "bir yaratıcı olarak ekonomik değişimin baş aktörü; girişimci" tanımından hareketle yaratıcılığın etkilerinin ekonomik değişimin herhangi bir noktasında ölçülebileceğini savunur. Wilken'e göre girişimsel yaratıcılık ve büyüme girişimsel performansın iki göstergesidir ve büyüme ve yaratıcılığın her ikisinin de var olduğu durum dinamik girişimcilik olarak adlandırılır. Burada genişleme-büyüme değişiminin niceliksel, yaratıcılık-yenilikçilik ise nitel yanına tekabül eder (**Wilken, 1979, s:61**). Wilken bu durumu aşağıdaki model ile açıklar:

Girişimciliğin özet karakterizasyonu (**Wilken, 1979, s: 61**).

		Genişleme-Büyüme	
		Var	Yok
Yaratıcılık	Var	Dinamik Girişimci	Yaratıcı Girişimci
	Yok	Gelişmeci Girişimci	Girişimcilik Yoktur

Wilken gelişmeci ve yaratıcı girişimciliğin pek çok değişkenle birlikte (pazar, işgücü, finans, hammadde ve ek olarak sosyo-demografik şartlar, azınlık olup olmama, allel ilişkiler vb.) eylediğini; gelişmeci ve yaratıcı girişimciliğin bu nedenle birçok varyasyonu olabileceğini savunur (**Wilken, 1979, s: 64-74**). Drucker girişimcinin yaratıcılık aktivitesi üzerine temellendirdiği kavramlaştırmasını ele aldığı kitabında her iş sahibinin girişimci olamayacağını savunur. Ona göre iş sahibinin girişimci sayılabilesinin tek ölçütü yaratıcılıktır ve girişimci kavramının zaman içinde değişen içeriğinde kalıcı olan tek kriter de budur (**Drucker, 1985, s:19-30**).

Yine Hartmann, girişimciliğin özünün yenilikçi aktivite olduğunu savunurken, burada temel olanın geleneksel olandan, eski ve alışılmış olandan uzaklaşmak, yeni bir alana yönelmek olduğunu vurgular (Hartmann, 1958, s:430).

Yukarıda anlatılanlardan da görüleceği üzere, yenilikçiliğin girişimsel performansın temel kriteri olduğunu vurgulayan literatürde, yenilikçilik ölçütü daha çok kişisel bir yetenek atfı içeren yaratıcılık niteliği ile belirgin bir biçimde içiçedir\*. Öte yandan literatür, organizasyon becerisi ile yaratıcılığı birbirine zıt iki temel ölçüt olarak koyarken bir yandan da organizasyon becerisi ile yenilikçiliğin zıt kriterler olmadığını-dolayısı ile sahip ile yönetici ayrımında üst düzey yöneticinin de girişimsel aktivitesi bulunduğunu-tartışmaktadır.

Organizasyon becerisine ilişkin bu tartışmalarda bazı araştırmacılar yaratıcılık-yenilikçilik ve karar alma ile liderliğin her üçünü de girişimsel aktivitenin temel ölçütleri olarak ele alırken (bkz. Miller, 1983; Hoselitz, 1952; Soltow, 1968) örn: McClelland liderlik ile başarı katsayısının (n-ach katsayısı) birbiri ile negatif ilişki içinde olduğunu vurgular (McClelland, 1961, s: 55).

Her durumda da yenilikçilik aktivitesinin çizgi-dışılık içerdiği yolunda örtük bir fikir birliği görünmektedir. Nadir yetenekleri olan, uyumcu olmayan (non-conformist) davranış ve özelliklere sahip kişilerde girişimci aktivitesi aranmaktadır (Casson, 1982, s: 358; Shapero, 1975, s: 83-89).

Girişimsel aktivitenin en yoğun biçimde beklenildiği ve araştırıldığı bir kesim olarak azınlık gruplarında, bu aktivitelerin temel harekete geçiricisi olarak azınlık psikolojisi önemle vurgulanır. Azınlığa dahil kişilerin genel olana aykırı davranabildikleri; yaratıcılıklarını bu aykırılıkları ile daha etken olarak kullanabildikleri savunulmaktadır (Drucker, 1985, s: 76-82; Wilken, 1979, s:11-12; Barton, 1985, s: 58).

---

(\*) Yaratıcılık ile yenilikçiliğin bu biçimde içiçeliği kimi zaman Leonardo Da Vinci'nin en yaratıcı-dolayısı ile en yenilikçi olup olmadığı tartışmasına dek gider (Tartışma için bkz. Drucker, 1985, s: 133-137).

Girişimciliği hazırlayan ortamlar içinde eğitimin rolü ayrıca bir tartışma konusudur. Casson formel eğitimi aşan bir eğitim düzeyinin girişimsel aktiviteyi engelleyeceğini savunur "Girişimci (bu ileri eğitim yoluyla) asla sahip olamayacağı temsilcilik (delegating) özelliklerini kazanmış gözükebileceği için, hayati kararlarını kolayca temsilcilerine kaptırabilir. İlerleyen eğitim düzeyi bireyde uyumculuk (conformism) ve pasifizm yaratabilir. (İleri eğitimin). Bir diğer dezavantajı da, girişimcinin bireyselliğini ve özgün bakış açılarını zayıflatabilmesidir" (Casson, 1982, s: 356,357).

Ancak yenilikçilik kriterinin az gelişmiş ülke uygulamaları diğer kriterlerde olduğu gibi tartışmalıdır. Zira yeni olanı uygulama ve yaratıcılık gibi özellikler; özellikle teknolojisi dışa bağımlı ve bu yüzden de taklit etme üzerine kurulu olmakla suçlanan (Alexander, 1960; Albertini, 1972, s: 41) bir sanayle sahip olan az gelişmiş ülkelerde belirleyici ölçütler olmaktan uzaktırlar. Bu konuda neo-Keynesian akım dengesiz piyasada yaratıcılığın olamayacağını savunur. "Yaratıcılık için en elverişli ortam ekonominin bir denge tutturduğu dönemdir. Ancak o zaman gelecek görelî olarak kolayca uzak görüşe açık hale gelebilir"(Casson, 1982, s: 374).

Bu boyutta ele alınacak temel soru, girişimciliğin bir kriteri olarak yenilikçilik ve yaratıcılığın Ege Bölgesi imalat sanayinde ne ölçüde ortaya çıkabildiği olacaktır.

**e) Risk Alma:** Risk alma, ya da riski göze alma boyutu (diğer tüm ölçütlerde olduğu gibi) organize edebilme, uzak görüşlü olma ve yenilikçi olabilme ölçütlerinin hem öngerekliliği, hem de kaçınılmaz tamamlayıcı ögesidir. Risk alma ölçütü bütün olarak girişimsel performansın içinde en önemli yeri işgal ederken, literatür tartışmalarında riskin niteliği ve niceliğine ilişkin farklı betimlemeler sözkonusudur.

Tartışmaların altında rekabet ve çıkar kavramlarını da içeren risk tanımı yatmaktadır. Aynı alanda yarışan bir dizi benzer ile kendi çıkarı doğrultusunda yarışmaya girmek, eşit olmayan şartların gerektirdiği bir risk katsayısını doğurur ki,



bu katsayının nicel ve nitel karakteri, özellikle az gelişmiş ülke girişimcisi çalışmalarında tartışma konusudur\*. Riski göze alabilme ölçütü, tek başına ele alındığında maceracılık ve serüven ruhu vb. tanımlarla girişimcilik kavramının içeriğini de bir hayli değiştirmektedir (Bkz. **Harbison, 1956**). Bu durumda örneğin, 15. yy. İspanyol korsanları veya politik çıkarları için iktidarı ele geçirmeyi planlayan ordu mensubu diktatörleri de girişimci saymak mümkün olabilmektedir. Örneğin Casson 5 çeşit girişimci ayırteder: a) Özel girişimci (kendi işinde çalışan (self employment), satış yöneticisi ve finansal spekülâtör olarak üç ayrı grupta toplanır. b) Kurucu girişimci, c) Politik girişimci, d) Devrimci girişimci ve e) Kriminal girişimci (**Casson, 1982, s: 350**).

Literatürün daha yeni bölümlerinde ise girişimsel performans, serüven isteği ve maceracılıktan ayrılmaya çalışılır: Örneğin Smith amaçlı bir aktivite ve insiyatif içeren girişimsel karakterin orta-dereceli risk alıcı gruptan olduğunu savunur (**Smith, 1967, s:22**). Bu durumda önemli olan gözü kapalı riske girmek değil, riskleri önceden sezme ve azaltabilmektir.

Ancak az gelişmiş ülke girişimcileri risk alıcı olmamakla karakterize edilir. Van Velzen Kayseri çalışmasında kişisel girişimcilik özellikleri arasında riskten kaçınma eğilimlerinin güçlülüğüne dikkat çeker (**Van Velzen, 1978, s: 112**). Halpern Ortadoğu ülkelerinde yatırım için riskin göze alınmadığına dikkat çeker (Halpern'den akt. **Şaylan, 1986, s:62**). Lipset, Latin Amerika girişimcilerinin tipik özellikleri arasında "risk alma ve büyüme için herhangi bir gerçek güdüye sahip olmama"yı sayar (**Lipset, 1967, s: 12**). Riskin göze alınmama nedenlerinin en önemlileri ise, az gelişmiş ülkelerde var olan güçlüklerdir. Albertini, bu ketlemeleri üç grupta toplar; a) Üretim yatırımlarının güçlüğü; ekonomik güçlükler, teknik güçlükler, psikolojik güçlükler ve politik riskler; b) Girişkenlerin az sayıda olması ve c) Finansal yetersizlikler (**Albertini, 1972, s:62**). Habakkuk sosyal çevre, yetişme tarzının otoriterliği vb. yapısal ketlemelerin yanı sıra, az gelişmiş ülke girişimcisini asıl olarak ekonomik yapılanmanın doğası gereği oluşan risk yüksekliğinin engellediğini savunur

---

(\*) Riskin göze alınabilirlik derecesine ilişkin en geniş tartışmalar klasik iktisat ile diğer ekonomi okullarının görüşleri arasında yer alır . Bkz. **Drucker, 1985**.

(Habakkuk, 1958, s: 13). Girişimci riski azaltmak ya da riskten kaçınmak için bu ülkelerde kâr marjı ve umudu daha yüksek olan alanlara (spekülasyon ve ticarete) yönelmektedir. Bu boyutta az gelişmiş ülke girişimcisinin kâra yönelik olarak riski ne zaman ve ne oranda göze alabileceği tartışılacaktır.

**f) Uzak Görüşlülük:** Girişimsel aktivitenin temel ölçütlerinin içindeki öznel değerlerden birisi olarak (diğerleri kendine güven, ataklık, işini iyi bilme ve uygulama gurur (arrogance), izzeti nefis, işi sevmek vb.dir.) *nadir yetenek* ölçütü; içerisinde uzak görüşlü olma (foresight), uzağı görebilme yeteneğini de barındırır. Temel olarak girişimsel uzak görüşlülük; belli bir zaman sonrayı hesap edebilme, yatırımın kâra dönüşmesi için gereken süreyi hesaplayabilme vb. yanları ile risk alma, insiyatif, karar verme ve organizasyon becerisi ile aldığı kararların sorumluluğunu taşıma ve işi büyütmeyle duyulan istekle etkileşerek işler. Zira başlıbaşına tek bir ölçüt olarak ele alınan uzak görüşlülük kriteri, içerisinde çeşitli girişimci tanımlarını barındırabilmektedir: Örneğin tarlasına gelecek yılın hububat fiatlarını hesaplayarak soya ekmeyi kararlaştıran bir çiftçi de bu anlamda uzak görüşlülük kriterine uymuş sayılabilir.

Tartışıldığı üzere uzağı görme/geleceği önceden sezebilme yeteneği içinde esas konu, geleceğin kendisine ilişkindir. Gelişmiş ülkelerde girişimcinin gelecek algısı 10-20'li yılları kapsarken, az gelişmiş ülkelerde bu rakam 1-5 yıl arasında olabilmekte, hatta 1-2 yıl sonrası için yapılan planlar istek ve temennilerden ileri gitmemektedir (Buğra, 1990, s: 37). Bu boyutta, karar alma süreçlerinde girişimcilerin uzak görüşlü olabilme kapasitesi ve isteği ölçülmeye çalışılacaktır.

Yukarıdaki altı temel ölçüt dahilinde bu araştırmada yanıt aranacak sorular şunlardır: **Gelişmiş ülke girişimcilik ölçütleri olarak kullanılan bu boyutlardan hareketle oluşturulan model, az gelişmiş bir ülkede girişimciye uygulandığında:**

1. Öncelikle girişimsel karakteri oluşturan bu altı alt boyutun birbirleri ile ilişkileri var mıdır?

2. Girişimsel karakterin oluşmasında bir bütün olarak tartışılacak olan ekonomik, sosyo-demografik ve psikolojik özellikler girişimsel performansı ne ölçüde belirlemektedirler?
3. Azgelişmiş ülke ve gelişmiş ülkeler girişimcileri arasında girişimsel performansa ilişkin bir farklılık var mıdır? Varsa bu farklar ne gibi özellikler oluşturmaktadır?
4. Azgelişmiş ülke girişimcisinin yukarıdaki soru dahilinde bir gelişme (modernleşme) çizgisi olduğundan bahsedebilir mi?
5. Girişimsel performansın bulunabilecek farklılıklarına ilişkin, bundan sonraki çalışmalara ışık tutabilecek öneriler neler olabilir?

## İKİNCİ BÖLÜM: ALAN ÇALIŞMASI YÖNTEMİ

### I-EVRENİN TANITIMI, ÖRNEKLEMİN SEÇİMİ

#### A.EGE BÖLGESİ İMALAT SANAYİ: TARİHİ VE BUGÜNÜ

Öncelikle Ege Bölgesinin tanımının, coğrafik bölünme olarak değil de, Ege Bölgesi sanayi odalarına kayıtlı merkezler itibarı ile yapılmış olup; İzmir, Aydın, Manisa ve Muğla illerini kapsadığını belirtelim. Ege Bölgesi Anadolu'nun Batı kıyısında yer almaktadır. Bölge, kuzeyde Edremit körfezi ve güneyde Marmaris'e kadar uzanmaktadır. İklim ılımandır ve yağışlar tarım için çok elverişli koşullar yaratmaktadır. Doğal yaşam koşullarının elverişliliği nedeni ile büyük uygarlıkların kuruluş merkezi olan Bölge, Anadolu'nun nüfusu en yoğun bölgelerinden birisini oluşturmaktadır.

#### T.2. Ege Bölgesinin Nüfusu ve Türkiye İçindeki Yeri

(EBSO İst., 1981, s:iii.)

	Nüfus milyon kişi		Yüzölçümü 1000 km <sup>2</sup>	Yoğunluk kişi/km	
	1980	1990		1980	1990
Türkiye	43.5	56.9	780.5	58	72
Ege Bölgesi	4.8	5.2	60.1	780.3	87.1
Ege Bölgesi payı	9.2	9.4	7.7	-	-

Ege Bölgesi her zaman Anadolu'nun dış dünyaya açılan bir kapısı ve önemli olayların merkezi olmuştur. Öncelikle söylemek gerekirse İzmir, Ege Bölgesinin liman kenti olarak bölgede özellikle 17. yy.'dan itibaren çok önemli bir rol oynamıştır.

İzmir Osmanlı İmparatorluğunun idari bölünüşü içinde, Aydın Vilayetinin merkezi olarak yer alır. Aydın Vilayeti günümüzdeki Denizli, Aydın, İzmir, Manisa ve Muğla illerinin tamamını kapsayan bir idare merkezi olup, alanı şöyle belirlenmektedir.

#### Aydın Vilayet'i

Vilayet merkezi: İzmir

Sancaklar	Sancağa Bağlı Kazalar
İzmir	İzmir, Bornova, Ödemiş, Bayındır, Menemen, Bergama, Foca (Foçateyn), Urla, Çeşme, Seferihisar, Kuşadası, Tire.
Aydın	Aydın, Nazilli, Söke, Çine, Bozdoğan, Karacasu.
Denizli	Denizli, Tavas, Çal, Saray, Buldan, Garbıkaraağaç.
Saruhan (Manisa)	Alaşehir, Eşme, Kula, Demirci, Gördes, Akhisar, Kırkağaç, Soma, Kasaba (Turgutlu), Salıhlı.
Menteşe (Muğla)	Bodrum, Milas, Marmaris, Köyceğiz, Fethiye.

Aydın vilayetinin tamamı tarıma dayalı bir ekonomik yapıya sahip iken, İzmir'in vilayet içinde 17. yy.'ın ilk yarısından sonra bir ticaret şehri olarak öneminin artmaya başlamasını şöylece açıklamak olanaklıdır.

Özellikle 16. yy.'ın sonlarına doğru Osmanlı İmparatorluğunda başlayan ekonomik ve sosyal dönüşümün temel nedeni, dıştan gelen etkilenmelerin tam da bu sıralar başlaması idi. Dünya ekonomisinde hızlanan dönüşüm ile birlikte sanayi devrimini yapmakta olan ülkelerin 'çevre'yi kendi amaçları doğrultusunda biçimlendirme çabalarından Osmanlı İmparatorluğu içindeki Ege Bölgesi ve özelde de İzmir etkilenmiştir. Özellikle, Balıkesir, Uşak, Denizli, Muğla çizgisi ile Ege Denizi arasındaki tarım alanlarının dış dünyaya açılma merkezi konumunda olan İzmir'in bir liman kenti olarak tam da bu tarihlerde (16 yy. ile 17.yy. başında) gelişmesinin önemli bir göstergesi 1610-1620 tarihlerinde daha önceleri Sakız'da bulunan yabancı konsoloslukların İzmir'e taşınmasıdır. Bağdat'ın el değiştirmesi üzerine, İran ipek tüccarlarının kervanlarını Tokat üzerinden İzmir'e göndermeye başlamaları ile 17. yy.'da İzmir limanının önem kazandığını görmekteyiz.

16. yy.'da önceleri Venedik ve Cenevizli'lere tanınan ticari ayrıcalıkların, artık Fransız, İngiliz ve 17.yy.'da Hollandalılar'a da tanınması ile İzmir çok sayıda yabancı tüccar'ın yerleşim ve ticaret eylemi merkezi olmuştur. Böylelikle Aydın vilayetinde ticaret ve ihracaatın 1900'lü yıllara gelinceye değin yavaş yavaş azınlık ve levantenin eline geçtiğini görmekteyiz. Şöyle ki: 1740 kapütülasyonları ile Osmanlı dış ticaretinde en büyük payı ele geçiren Fransız tüccarları ve daha sonra da İngiliz ve Hollandalılar 1838 Ticaret anlaşmaları ile yeni ayrıcalıklar ve farklı gümrük resimleri ile yeni haklar edindiler. Bu anlaşmalar gereği İzmir'e İngiliz malları akın etmiş ve ticaret hacmi genişlerken yerli sanayi gerilemeye başlamıştır. 1838'lerde İzmir'de İngiliz ticaretinin daha da önem kazanmaya başladığı görülür. İngiltere, Osmanlı İmparatorluğu ile olan ticaretini çoğunlukla İzmir limanından yürütmekteydi.

İngiliz tüccarlar 1850'lerden sonra tarımsal üretime el atarak, tarımsal krediler vermeye başladılar. "1856'da kurulan Asia Minor Cotton Company, pamuk üretimini destekleme kararı alarak Amerikan tohumuyla ekim yapılmasını sağlamak için köylüleri ikna etmeye çalıştı. Şirket köylülere 60 torba parasız tohum yardımı yaptı." (Bilget, 1949, s: 117). 1862'den sonra ise Batı Anadolu'nun çeşitli yerlerinde çırçır fabrikaları ve hidrolük presleme tesisleri kurulmuş, 1878'de İngiliz tüccarlar biçerdöğür, su motorları ve tarım aletleri ithal etmişlerdir (Ergenç, 1985, s: 14). 1860 da açılışı yapılarak ve 1912'ye dek çeşitli yıllarda yapımı sürdürülen inşaatla, toplam 608 km.'ye ulaşan İzmir-Aydın demiryolu ile, yine aynı yıllarda yapılan İzmir-Kasaba demiryolu ve 1868'de bitirilen İzmir rıhtımı ile bölgede yeni bir ulaşım ağı yaratılmıştır. Böylece son noktaları İzmir limanı olan dışa dönük bir ulaşım ağı, İzmir'e bölgenin ürünleriyle birlikte, hem içerilerden, hem de yabancılardan dikkat çekecek ölçüde nüfus gelmesine neden olmuştur. M.Kaynak 'Osmanlı Ekonomisinin Dünya Ekonomisine Eklemlenme Sürecinde Osmanlı Demiryollarına Bir Bakış' adlı makalesinde, demiryollarının bir yandan Batı Anadolu'nun tarım alanlarına nüfuz etme isteğiyle birlikte, diğer yandan da 'Hindistan'a kısa bir yol' düşüncesi taşıdığını belirterek, demiryollarının işletmeye açılması ile birlikte Batı Anadolu vadilerinde eskiden beri sürdürülmekte olan geleneksel ulaşım yükünün yüzde ellisinden fazlasını kendisine çektiğini ve bunun da İzmir ticaretini büyük boyutlara ulaştırdığını açıklamaktadır(Kaynak, 1984, s: 72-73).

Aydın vilayetine özelde de İzmir'e büyük nüfus akımının 1841 salnamesindeki verilerle karşılaştırması şöyledir:

	<u>Aydın vilayeti</u>	<u>İzmir Merkezi</u>
1884'de	1.002.920	119.944
1889'da	1.392.497	150.382
1891'de	1.408.387	145.813
1899'da	1.586.628	264.145
1902'de	1.634.078	?
1905'de	1.688.391	?
1908'de	1.725.974	627.850

Yine 1908'de (**Aydın Vilayeti Salnamesi 1908**) Aydın vilayetinin toplam nüfusunun 412.413'ü Hristiyan ve Musevi olup, bunun 35021'i yerleşik olmayan yabancı uyruklu nüfusu oluşturmaktadır.

Aydın vilayeti'nin tarıma dayalı bir ekonomik yapısı olduğu söylenmişti. Tarımsal ürünlerin pazara yönelik olması (pamuk, incir, tütün ve üzüm) Aydın tarımını diğer bölgelerden ayıran en önemli özelliktir. 1860'lardan itibaren pamuk ekimi yerleşmiş ve demiryolu ağı ile Söke ovasının pamuk ürünü İzmir Limanından ihraç edilmiştir. 18. yy. sonlarında İzmir çevresi yerleşiminde verimli alanlarda azınlık ve levanten iyeliğinde büyük çiftlikler görülmektedir. Ancak "...Amerikan iç savaşının bitmesi ile Güney eyaletlerinin pamuk üretiminin yeniden Avrupadaki tekstil endüstrisi tarafından kullanılışı Ege'deki büyük ölçekli kapitalist çiftliklerin sonu olmuştur." (**Çavdar, 1985, s.3**) Yirminci yüzyıla girilirken Aydın vilayetinde büyük çiftlikler azalmış, diğer yandan üzüm, tütün, pamuk ve incir ticareti bütünüyle yabancı uyruklularla, levantenlerin ve azınlıkların denetimine geçmiştir. Tarım ürünlerinin üretimden ihracata kadar geçirdiği evredeki denetim şöyledir:

"Üretim (Müslüman), Taşıma (Demiryolu: İngiliz-Fransız), Birinci Aracı (Yerli Rum), İhracatçı (Levanten ya da yabancı uyruklu). Bu araçların ve son ihracatçının ise bu belirlenen fiyata göre kendi kâr paylarını azamiye çıkardığını tesbit

edebiliyoruz." (Çavdar, 1985, s.3) Aydın vilayetinin Osmanlı tarımı içindeki payını şöylece gösterebiliriz:

**T. 3. Anadolu Yarımadasında Ekili Alanın Ürün Türüne Göre Dağılımı**  
**İlin toplam Ekilen Arazisi İçinde % Dağılımı (Çavdar, 1985, s.6)**

İl	Tahıl	Bakliyat ve Sebze	Endüstri Bitkileri	Bağlar
Adalar	56.8	13.5	4.11	25.4
AYDIN	72.8	4.3	5.7	17.3
Adana	63.8	1.3	32.4	2.6
Sivas	92.5	2.1	1.2	4.
Ankara	90.4	1.1	0.2	8.1
İzmit	74.7	2.6	6.6	15.9
Bolu	95.	2.6	2.0	0.2
TOPLAM	83.1	3.	5.7	8.

Üreticisinin müslüman köylü olduğu, ortalama aile başına 30 dönüm tarım arazisi düşen (bunların % 38'i 10-50 dönüm arası, % 34'ü 50 dönümden fazla araziye sahip çiftliklerdir) ve ticaretinin yabancı uyruklular ve Hristiyanların elinde bulunduğu İzmir'de 1885'te bir ticaret odası kurulmuştur. Yönetimi ve başkanlığı tamamen yerli Rum ve yabancı Hristiyanlardan oluşan ticaret odasına ancak 1909'da bir aracı Türk başkan olabilmiş, 1911'den sonra odada Türk tüccarlar ve yerli Rumlar ağırlıklı yer almıştır.

Tüm bu bilgilere karşın, eldeki veriler içinde Ege Bölgesi sanayileşmesine ilişkin en sağlam bilgiler 1913-1915 sayımının sonuçlarından elde edilmektedir. Bilindiği gibi 1913 sayımı sadece İstanbul, İzmir, Beyrut, Bursa, Eskişehir vb. birkaç merkezde uygulanabilmiş ve savaş başladıktan sonra 1915'te bir kez daha yinelenmiştir.

Bu sayım sonuçlarına bakıldığında Aydın vilayetinde çok sayıda mensucat tezgahı görmekteyiz. Pamuklular, havlular peştemaller, sırmalı veya sade ipekliler, kurdelalar, yatak çarşafları, masa örtüleri vb. imal edilen mallardan bazılarıdır. Çok



az sayıdaki dokuma fabrikası (8 tane) ise ileride İzmir sanayinin temelini oluşturacaktır. Yine aile işletmeleri biçiminde çalışan yağ tahsishaneleri ile bunlardan alınan ham zeytinyağını işleyen bir kaç yağ fabrikası ve sabun imalathanesi ile, un değirmeni, incir, üzüm ve tütün işletme evleri de yine vilayetin temel sanayileri arasında yer almaktadır.

Bir diğer önemli imalat ise halı sanayidir. Özellikle Uşak ve Kula yöresinde aile işletmeciliği biçiminde yapılan halı dokumacılığı, bir İngiliz şirketi aracılığı ile neredeyse tamamen ihracata yöneliktir.

1913 ve 1915 sayımları itibarı ile İzmir şehrinin sanayi işyerlerinin ana kesimler itibarı ile dağılımı şöyledir.

**T.4. 1913-1915 Sayımları İtibarı ile İzmir ve Toplam Sanayi Sayımı Alanındaki İşyerlerinin Sektörel Dağılımı ve İzmir'in Toplam Sanayi İçindeki Payı (Ökçün, 1970, s.12)**

Sanayi	İzmir Şehri 1913-1915		Tüm sanayi sayım alanı 1913-1915		İzmir'in tüm sanayi sayım alanı içindeki oranı % 1913-1915	
	23	25	76	78	30.2	29.4
Gıda	23	25	76	78	30.2	29.4
Toprak	1	1	20	21	5.	5.
Deri	2	2	12	13	16.6	15.3
Ağaç	9	9	19	24	47.3	37.5
Dokuma	6	8	75	78	8.	10.2
Kırtasiye	11	11	55	55	20.	20.
Kimya	60	62	269	282	22.3	21.9
a- Yağ. Ür.	5	5	5	5	100.	100.
b- Sabun Ür.	1	1	3	3	33.3	33.3
c- Palamut özü	2	2	2	2	100.	100.
d- Diğer kimyasal Üretim	2	2	2	2	100.	100.

Görüldüğü gibi Ege Bölgesi özellikle pazara yönelik tarımsal üretimi, Anadolu ekonomisinde önemli yer tutan küçük imalathaneleri ve İzmir limanı sayesinde ticaret ve ihracatta edindiği önemli yeri ile, Osmanlı İmparatorluğu ekonomisi içinde belirgin bir konuma sahiptir. Dolayısı ile işgal yıllarından ve dış ticarete konan yasaklardan da İzmir ve çevresi fazlasıyla etkilenmiştir.

1922'lere gelindiğinde Mustafa Kemal yönetimindeki genç ulus yeni ekonomik politikasını belirlemek için İzmir'i merkez seçmiştir. İlginç olan; 1923 I. İktisat Kongresinin, aldığı kararlar içinde ağırlıklı olan "ulusal endüstriyi destekleme, yabancı ayrıcalıklarının iptali ve yerli ürünlerin kullanımı ile yerli sanayiciyi özendirme" maddelerinin, İzmir gibi ihracaat ve hizmet sektörlerinin yabancı uyruklarının elinde olduğu bir şehirde yapılmış olmasıdır. Kongre için kent seçimini etkileyen neden; İzmir ve Ege Bölgesinin dışa en açık kesim olması ve dolayısı ile Osmanlı Ekonomisi içinde ağırlığını vurgulaması iken, I. İktisat Kongresinde vurgulanan "yerli üretime yönelme" kararını etkileyen nedeni 'ağırlıklı yabancı tüccar ve sanayicinin İzmir'i terketmesi ile geride kalan hizmet, ticaret ve sanayici açığını doldurmak isteyen yerli kesimin varlığı' olarak vurgulamak olanaklıdır.

Aydın vilayeti-ki artık Ege Bölgesi'dir-savaş ekonomisinin çöküntülerini tüm ağırlığı ile yaşamıştır. Gerek savaş kayıpları nedeni ile tarım nüfusundaki genç erkek oranının azalması, gerek savaş boyunca konulan dış ticaret sınırlılıkları, gerekse Gayrimüslümin göçleri ile Ege ekonomisi geçirdiği çöküntüden ancak 1926'larda çıkabildiğini görüyoruz. Yine 1929'larda yaşanan dünya krizinin Türkiye'yi ve paralel olarak Ege Bölgesini etkilemesi kaçınılmazdı. Kriz döneminde tarım ürünlerinin fiyatlarının düşmesi İzmir ticaret hacmini de daraltmıştır.

1931'lere gelindiğinde Türkiye Ekonomisindeki yön arayışlarının devletçilik politikası ile kısmen noktalandığını görmekteyiz. Bu dönemin Ege Bölgesine yansıyan politikası, İzmir Liman Şirketini tasfiye ederek, İzmir-Kasaba demiryolunu satın alma ve bazı ihraç ürünlerini örgütlemeye kendisini göstermiştir. Örneğin incir ve üzüm üreticileri 1936'da; İzmir İncir ve Üzüm Tarım Satış Kooperatifinde örgütlenmiş, İzmir Limanının idaresi 1936'da çıkarılan bir kanunla İktisat Vekaleti'ne bağlanmıştır.

İzmir Sanayisinin ise 1932'lerden itibaren geliştiği görülmektedir. Şark Sanayi(1924), İzmir Pamuk Mensucat(1932), Kula Mensucat(1933) ve İzmir Yün Mensucatu(1935) Ege Bölgesi pamuk ürününü çekip işlerken, diğer yandan un fabrikaları, orman ürünlerini işleyen tesisler küçük çapta zirai alet ve inşaat malzemeleri yapımeleri de bu dönemde üretime geçmiştir. 1936-1950 yılları arasında bu sayılanlara konserve, bitkisel yağ, makarna ve makina fabrikaları eklenmiştir.

1950-1960 döneminde ise alt-yapı tesislerinin kurulmasının hız kazandığını görmekteyiz. Bu dönemde Çimentaş, dokuma kesiminde Taç Sanayi, Sümerbank Basma Sanayi Müessesesi, DYÖ, Bayraklı Boya, BETONTAŞ, METAŞ, ETİTAŞ fabrikaları kurulmuş, Alaybey Tersanesi faaliyete geçmiştir. Ayrıca Orman Ürünleri işleme, kağıt ve matbaacılık alanlarında gelişmeler olmuştur(1973 İzmir İl Yıllığı, 1974, s: 524).

1960'dan sonra ise yine Türkiye Ekonomisindeki gelişmelere bağlı olarak Ege Bölgesi sanayileşmesi, özeldede İzmir'de yabancı sermaye ağırlıkla yatırımlar görmekteyiz. BMC, Tuborg ve Ege Biracılık ve Batı Anadolu Çimento Fabrikası faaliyete geçen belli başlı fabrikalardır. 1954 yılında kurulan İzmir Sanayi Odası, daha sonra Aydın, Manisa, Muğla ve Balıkesir illerini de kapsamına alarak Bölge Sanayi Odası haline gelmiştir. 1960'da İzmir Ticaret Odasına kayıtlı ihracaatçiler içinde % 9 oranında yabancı uyrukluya rastlanmaktadır. Bu bize Ege Bölgesi ticaretinin büyük çoğunlukla Türklerin eline geçtiğini göstermektedir.

1960 yıllarının Türkiye Ekonomisine damga vuran özelliği 'Planlı Ekonomiye Geçiş' olgusudur. Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde Türkiye ekonomisinin bu yeni olgusuna paralel olarak Bölge ekonomisinde de yapısal değişiklikler gözlemek olanaklıdır.

1960-1972 yılları arasındaki anılan illere (Aydın, Manisa, Muğla, İzmir) ilişkin sağlıklı istatistik veri bulmak mümkün olmamıştır. Yalnızca tüm bu yıllara ilişkin yapılan arşiv çalışmalarından Bölge (anılan iller) sanayisinin, Türkiye sanayisine paralel bir gelişme gösterdiği ve İzmir ili sanayisinin anılan dört ilin toplam içinde % 75'lik bir pay oluşturduğu bilgisi edinilmiştir.

1972'den itibaren ise Ege Bölgesinin imalat sanayinin Türk imalat sanayi içindeki payı şöyledir:

**T. 5. Temel Göstergelerle Türkiye İmalat Sanayi İçinde Ege Bölgesi Payı  
(1972-1990)  
(E.B.S.O. İstatistikleri 1972-1991)**

	1972	1977	1979	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Üretim	9	9.9	9.	10.1	9.3	9.7	10.6	10.6	10.3	10.
Yatırım	12.7	3.8	3.5	3.6	23.6	23.1	23.5	6.7	7.7	9.3
Katma Değer	9.3	14.	15.1	11.	9.	12.2	9.8	12.3	13.4	13.6
İstih- dam	6.	6.	6.5	6.2	5.5	5.4	5.3	5.2	4.4	4.6
İhracat	22.	21.	17.	16.	13.	11.	10.	13.	-	24.4

(yatırım paylarının arttığı yıllar genellikle katma değeri yüksek teknoloji yoğun kamu yatırımlarının gerçekleştiği yıllardır)

Türkiye ortalaması içinde önemli paylara sahip olan Ege Bölgesi, girişimci geçmişi açısından da tarihsel ve kültürel bir zenginlik ve çeşitlilik göstermektedir. 1913 ve 1915 Osmanlı sanayi sayımına ilişkin istatistiklerde (Ökçün, 1970, s.4) 1913 tarihli Teşvik-i Sanayi Kanunu'ndan yararlanan 15 İzmir'li sanayiciden bahs olunmaktadır. Yine aynı sayımlarda, İzmir ilinde toplam 60 sanayi müessesesinden bahsedilmektedir. Sayımların ayrıntılandırılmasından sonra ise, tütün, un, unlu mamuller, şekerlik, tahin ve bisküvi, konserve imalatı, bira, buz, toprak sanayi (tuğla, kireç, çimento), deri ve deri işleme, marangozluk ve doğramacılık, kutu, sair ağaç, dokuma, kağıt ve kırtasiye, matbaa, yağ imalatı, sabun ve kimyevi madde ve madeni eşya kalemlerinden sadece 3 firmanın başında Türklerin bulunduğu görülmüştür. Azınlık (Levanten ve Musevi) grubun elindeki imalat sanayi profili ancak Cumhuriyetten sonra değişime uğramış, I. İktisat Kongresinde azınlıkların bıraktığı iktisadi boşluğun nasıl doldurulabileceği üzerine konuşmalar yapılmıştır (Ökçün, 1981, s.142). I. İktisat Kongresi numune sergisine malzeme gönderen çeşitli kalemlerde toplam 78 özel-kişisel sergi görmekteyiz. Bunlar elektrikli eşyadan, kağıt

mamullerine, topraktan çeşitli mamul ve yarı mamul gıdaya kadar çeşitli gruplardır. Ege Bölgesinin çeşitli il ve ilçelerinden bizzat katılan il Türk tüccar da kayıtlarda yer almaktadır.

1930-1963 arasında ise İzmir ve Ege Bölge sanayine ilişkin düzenli tutulmuş kayıtlar yoktur. Ancak 1931-1939 yılları arasında sınıai üretim endeksinin 38'den 100'e çıktığını; 1939-1945 dönemindeki yavaşlamanın ardından da 1952'de endeksin 172 puana ulaştığını görmekteyiz. 1945-1950 döneminde harp yılları boyunca yıpranan sanayi donatımının yenilenmesi dolayısı ile devletçiliğin yaygınlaştığı dönemdir. 1950'den sonra Bölge'de mamul ithalatının kısıtlanması ve yatırım teşvikleri ile bir canlanma görülmektedir. Endeks 1960'dan 256'ya ulaşmıştır (EBSO, 1990, s. 36-43).

Bu dönemde Ticaret ve Sanayi Odalarının kuruluşunu düzenleyen kanun ile (1950) sanayicilerin kendi birliklerini kurduklarını görmekteyiz. 1952'de kurulan İzmir Sanayi Odası, 1954 yılı başında adını (İzmir, Aydın, Balıkesir, Manisa ve Muğla illerini kapsayan) "Bölge Sanayi Odası" olarak değiştirmiş ve genişletmiştir.

Kıray 1967-1968 yıllarında gerçekleştirdiği İzmir çalışmasında İzmir Ticaret Odası ve Bölge Sanayi odasına kayıtlı çeşitli büyüklük ve sektörlerde 5000 civarında işyerinin varlığından söz etmektedir (Kıray, 1972, s.75). Bunların içerisinde 1260'ı sanayi grubunu oluşturmaktadırlar ve sadece % 14'ü 500.000 TL. ve üzeri sermayeli, dönemi içinde orta ve büyük ölçekli işletmelerdir (Kıray, 1972, s.92). Öte yandan 1972'de çalıştırılan işgücü sayısına göre yapılan ayrımlaştırmada 50 ve üzeri işçi çalıştıran işyeri sayısının genel dağılım içindeki payı % 13.3 olarak verilmiştir (1973 İzmir İl Yıllığı, 1974, s.530). Bölge imalat sanayi 1960 yıllarından itibaren orta ve küçük ölçekli firma grubu şişkin olan ve tüketim malı ile yatırım malı 1. grupta (maden, döküm, yedek parça imali vb.) yoğunlaşan bir görünüm arz etmektedir. Bölgenin 1970'li yıllardan itibaren ara ve yatırım malı gruplarına yönelmesi, firma ölçeklerinin büyümekte olduğunun gözlenmesi de bu sonucu fazla değiştirmemektedir, zira bölgede katma değeri yüksek ve büyük ölçekli bu ara ve yatırım malı grupları kamuya ait yatırımlar olarak karşımıza çıkmaktadır (Bkz. EBSO Yıllık Raporları, 1972-1990). Kamu kesimi 1989 yılında Bölgenin tümü için toplam

üretimde % 44, yatırımında % 12'lik ve katma değerinde % 50'lik paya sahiptir (EBSO, 1990, s.77).

Kıray'ın 1968-1969 yılları arasında gerçekleştirdiği, İzmir'in ticari-mali ve sınıal alanları ile birlikte yorumlayan özel çalışması dışında İzmir'li sanayici grubuna yönelik bir diğer çalışma 1960'da Alec P.Alexander'in "Industrial Entrepreneurship in Turkey: Origins and Growth" başlıklı araştırmasıdır (Alexander, 1960, s.349-385). Alexander bu çalışmasında Türkiye'nin toplam endüstriyel aktivitesi içinde Ege Bölgesi'nin % 40'lık bir payı olduğundan bahisle, Bölge'nin İstanbul'dan sonra ikinci önemli endüstriyel merkez olmasına dikkati çekmektedir. Ancak Türk özel girişimcisine ait bilgileri izlemeye Bölge'nin merkez olarak seçilmesinin nedeni, sadece Bölgenin endüstriyel payı değildir. Alexander, tüm ülkenin toplam gıda endüstrisi içindeki payı 1/3 olan Ege Bölgesi'nde özel teşebbüsün gelişme hızının Türkiye'den kat kat fazla olduğunu bildirmektedir. İstanbul'un, Türkiye'nin % 50'sini özel girişim olarak kapsamasına rağmen, daha çok ticari bir karakter taşıdığını vurgulayan Alexander, bu nedenle İstanbul tüccarlarının sanayici olmaya Ege Bölgesindekilerden daha az istekli oldukları anlamının çıkmayacağını belirtmektedir. Ancak diğer yandan kuzey batıdaki ticari tarımcılığın Ege Bölgesindeki kadar önemli olmamasından kaynaklanan bir yapısal farklılık söz konusudur. Sonuçta (İstanbul'un endüstriyel bir merkez olarak görelî öneminin de dikkate alınarak) tüm Türkiye sanayicileri arasında daha önceden tüccar olanlarının oranının, Ege Bölgesinde en yüksek değerinde bulunması, Alexander için Bölge'yi özel girişimcilik incelemesine konu etmesinin en önemli nedenidir (bkz. Alexander, 1960, s.354-355).

Bu çalışmada da Ege Bölgesinin evren olarak seçilme nedenleri Alexander'ın çalışmasına benzer kaygıları taşımaktadır. Bölge 1990 yılı itibarı ile Türkiye içinde üretimden % 10.0, katma değerden % 13.6, istihdamdan % 4.6, yatırımdan % 9.3 ve ihracaattan % 13 pay almaktadır. Ayrıca tüm bölgelerde yatırım yapan sanayiciler içerisinde sadece Ege Bölgesi sanayicileri, Bölge Sanayi Odası temelinde bir örgütlenmeye gitmişlerdir ve Ege Bölgesi Sanayi Odası(EBSO), örgütlü olmanın tüm avantajlarını kurulduğu tarihten itibaren taşıyor gözükmektedir. Örneğin, Bölge imalat sanayine ait 1972 yılından itibaren ayrıntılı istatistikler mevcuttur ve sektör temelindeki örgütlenme biçimleri ile EBSO, kurulduğu günden itibaren, üyelerininin

politik ve ekonomik tutumlarını/isteklerini aktarmada elverişli bir araç olmuştur. Bölge'nin evren olarak seçilmesinin bir diğer nedeni ise, yukarıda sayılan nedenlerin yanısıra, tarihinde köklü bir ticari (merchant) yapı bulunması ve bu nedenle de, bir sanayici-girişimci profilli çalışmasında en iyi portreyi verebileceğinin düşünülmesidir.

## B- ÖRNEKLEMİN SEÇİMİ

EBSO'na kayıtlı, İzmir, Aydın, Manisa ve Muğla illerinde kurulmuş bulunan ve 5 üzeri işçi çalıştıran toplam 4500 firma bulunmaktadır ve bunların 670 tanesi 25 ve üzeri işçi çalıştıran firmalardır(Bkz.T.6). Örneklem seçiminde a) firmaların en az on yıllık bir geçmişe sahip olması (**süreklilik**), b) firmaların orta ve büyük ölçekli olması (**büyüklik**), c) kamuya ait olmaması (**özel sektör**) ve d) bölgeye ait sermaye kullanması (**yerellik**) dört esas ölçüt olarak kabul edilmiştir.

Bu dört ölçüte temel olarak EBSO verileri incelenmiş ve toplam 670 firma içinden 50 ve üzeri işçi çalıştıran 369 işyeri saptanmıştır. Bu işyerlerinin, yine EBSO verilerinden hareketle, 1979-1990 yılları arasındaki üretim endeksleri çıkartılarak her firma için bir verimlilik eğrisi bulunmuştur.\* Ayrıca 1979 sonrasında kurulmuş ya da ele alınan dönem içinde farklı adlarla varolan firmalar da elenmiştir. Bu işlemler sonucu 50 ve üzeri işçi çalıştıran(**büyüklik**), 1979 ve öncesinde kurularak piyasada süreklilik sağlamış(**süreklilik**), **özel sektöre ait** ve bölge sermayesini kullanan(**yerellik**) 291 firma bulunmuştur. Bu 291 firma araştırmanın evreni olarak kabul edilmiştir.

Daha sonra EBSO tarafından 19 sektör\*\* bazında tasniflenmiş olan bu 291 firmayı daha iyi yorumlamak amacı ile beş temel sektör oluşturulmuştur. Çalışma

- 
- (\*) Verimlilik eğrileri sadece firmaların bir saraya konması açısından değil aynı zamanda alanda sorulacak soruları azaltmak ve firmayı daha iyi tanımak açısından da son derece yararlı olmuştur. Böylece araştırmacı, firmanın yıllar itibarı ile geçirdiği dalgalanma, durgunluk ve sıçramaları değerlendirme fırsatı bulmuş ve bunları sanayicinin anlattığı içine yerleştirme ve bazı problemleri daha iyi yorumlayabilme şansı elde etmiştir.
- (\*\*) 19 sektörün dağılımı şöyledir; Gıda, içki, tütün, pamuklu mensucat, kundura ve konfeksiyon, ağaç, mobilya, kağıt, matbaa ve neşriyat, ayakkabı ve deri, kauçuk, kimya, metal hammaddesi, metal ana, madeni eşya, makina imal, elektrikli alet ve teçhizat, taşıt, muhtelif. 32 nolu sektör sadece Aliağa ve Petkim Rafinelerini içerdiğinden ve her ikisi de kamuya ait olduklarından araştırma dışı bırakılmıştır.

boyunca 1., 2., 3., 4.ve 5. sektör olarak adlandırılacak olan bu beş sektörün kapsamı şöyledir.

- I = Gıda, İçki, Tütün, Mensucat ve Konfeksiyon (Tüketim)
- II = Ağaç, Mobilya, Kağıt, Matbaa ve Deri (Ara malı1. Grup)
- III = Kauçuk ve Kimya (Ara malı 2. grup)
- IV = Metal hammadde ve Metal ana (Yatırım malı1. Grup)
- V = Madeni eşya, Makina imal, Elektrikli alet ve teçhizat, Taşıt (Yatırım malı 2. Grup)

Saptananan 291 firma, öncelikle 19 sektörün kendi içinde verimlilik endekslerine göre küçükten büyüğe sıralandırılmıştır. Çeşitli değişkenler arasında ilişki arayan analizlerde, tablonun her hücreğine en az beş gözlenen değer düşmesi gereğinden hareketle, evrenin % 45'i örneklem olarak alınmaya karar verilmiştir. Evrenin %45'ini oluşturan 130 firma, her sektörün evren içindeki payı ağırlıklandırılarak tesadüfl sayılar tablosu yardımı ile seçilmiştir.

Küçük, orta ve büyük ölçekli 670 firmanın Bölge sanayisinde üretim ve katma değere göre payları T.6.'de verilmiştir.



**T.6. Firma Büyüklüğü ve Ana Gruplara Göre Bölge İşyerlerinin Üretim ve Katma Değer Payları (%)**

		Sayı	%	Üretim	K.D.
Tüketim Mali Grubu	K	132	43	10	7
	O	110	36	30	24
	B	66	21	60	69
	Toplam	308			
Ara Mali Grubu	K	107	47	2	2
	O	90	40	11	9
	B	30	13	87	89
	Toplam	227			
Yatırım Mali Grubu	K	62	46	5	5
	O	50	36	15	15
	B	23	17	80	80
	Toplam	135			

Araştırmanın bu evresinden itibaren bazı zorluklar ortaya çıkmıştır. Bunların en önemlisi firmaların hangi ölçüte göre orta ya da büyük ayırımına tabi tutulması gerektiğidir. Devlet İstatistik Enstitüsü ilk genel sanayi ve işyerleri sayımını 1950 yılında gerçekleştirdiğinde kullanılan büyüklük ölçütü, firmanın çevirici motor gücüdür. Buna göre çalışan insan sayısı ne olursa olsun, 10 ve daha üzeri BG çevirici güç kullanan işyerleri büyük, diğerleri ise küçük işletme sayılmıştır. Sayımdan sonraki anketlerde 1962 yılına dek, motor gücü yanında işgücü de büyüklük ölçüsü olarak dikkate alınmış, 10 ve üzeri BG kullanan veya 10 ve üzeri işçi çalıştıran işyerleri "büyük" kabul edilmiştir. 1963 yılında ise büyüklük saptamada çevirici güç dikkate alınmamıştır. ancak 1983 yılından bu yana, 25 ve üzeri fazla işçi çalıştıran işyerleri büyük ve orta ölçekli işletmeler kapsamına alınmıştır.

Buradan da anlaşılacağı gibi, işyeri büyüklük ölçütü sadece işçi sayısı ile sınırlandırılmıştır. Ancak konu ile ilgili çalışmalar yapan araştırmacılar; özellikle küçük sanayiye ilişkin büyüklük tanımlamalarının, işgücü sayısının yanısıra çevirici

motor gücü, imalat teknolojisi, yıllık iş hacmi, sermaye vb. değişkenlerin de dikkate alınarak yapılması gerektiğini vurgulamaktadırlar (Çelebi, 1983, s: 3). Dolayısı ile firmaların büyüklüğüne ilişkin saptamalarda nicel ve nitel verilerin ortak dinamikleri ile ölçütler geliştirmek gerekmektedir.

Ancak özellikle az gelişmiş ülkelerde, firmaların nicel ve nitel değerlendirmelerini yaparak, büyüklüklerini saptamaya çalışmak bir dizi zorluğu da beraberinde getirmektedir. Temel olarak işçi sayısı, çevirici güç, verimlilik, sabit sermaye miktarı vb. nicel ölçütler kullanıldığında nitel farklılıkları bu ölçütlere eklemek mümkün olamamakta, sonuç olarak ortaya gelişmiş ülkeler ile kıyaslaması yapılamayacak bir dizi elverişsiz kriter çıkmaktadır.

Ölçüt saptamada özellikle bu çalışmada ortaya çıkan bir diğer zorluk da, sektörler arası büyüklük sınıflandırmasındaki temel kriterlere ilişkindir. Çalışmada ele alınan beş sektörün herbirisinin kendi içinde geçerli olabilecek büyüklük sıralaması; sektörler arası karşılaştırmalarda işlememektedir. Örneğin sabit sermaye yatırımı, işgücü verimliliği ve çevirici motor gücü açısından tüketim malı 1. grubunda "büyük ölçekli firma" statüsüne yerleştirilebilecek olan bir işyeri; ara malı grubunda ortaya çıkan "ithalat-ihracat payı" ölçütünde yer alamadığından toplam içerisinde orta ölçekli işletmeler grubuna girilebilmektedir.

Yukarıda anılan nedenlerden dolayı bu çalışmada her sektör içinde, işçi sayısı\* ve verimlilik açısından bir sıralama ile orta ve büyük işletmeler sınıflandırılmasına gidilmiş, böylelikle sektörler arası büyüklük ölçütüne ilişkin karışıklık önlenmeye çalışılmıştır. Her sektörün kendi orta ve büyük ölçekli işletmeleri sıralanarak toplama ağırlıklı tabakalar oluşturulmuş ve seçimler, 19 sektörün kendi iç sıralamasına göre, tesadüfi sayılar tablosu aracılığı ile yapılmıştır.

Araştırmada ortaya çıkan zorluklardan bir diğeri firma sayısı ve firma sahiplerinin sayılarının çakışmasıdır. Çalışma firma adından hareketle işyeri sahibini bulmaya yönelik olduğundan, aynı veya farklı sektörler içinde birden çok

(\*) Bu çalışmada verimliliği sektör içinde sınıflandırma ölçütü kullanılma öncelikli şartı ile 50-200 işçi çalıştıran işyerleri orta, 200 ve üzeri işçi çalıştıran işyerleri de büyük olarak kabul edilmiştir.

firma sahibi tek kişi veya bir firma içinde ortaklıklarla sıkça karşılaşmıştır. Bir diğer zorluk da farklı adlarla kurulmuş ancak bir holding gibi işleyen aile şirketlerinin varlığıdır. Genellikle baba ve oğullar ya da yakın akrabalarından oluşan bu firmalar grubu, bağımsız gözükmelerine rağmen, etrafında girdi ve çıktı açısından kümelenedikleri ağabey/baba'nın firması tarafından yönetilmektedirler. Yine benzer olarak ortaklık ya da aile işletmelerinde küçük hisselerine rağmen görüntü olarak yönetim kurulu başkanlığı veya murahhas üyelikleri süren akrabaların varlığı da firmada etken kurucu ya da yöneticiyi ayırdedebilme ve ulaşma zorluğu yaratmıştır.

Tüm bu zorlukları aşabilmek için, sahip olduğu birden fazla firma ile örnekleme giren işletmecilerle tek bir görüşme yapma yoluna gidilmiştir. Bu tür firmaların elenmesi ile örneklem sayısı 119'a düşmüş, ancak sayı azalmasına rağmen örneklemin evreni temsil yeteneği bozulmamıştır.(Örneklemin sektörel dağılımı için bkz. T.7) Daha sonra, bu 119 firma sahiplerinden öncelikle firma kurucusu olan kişi, kurucu halen işbaşında değilse firmanın denetim ve yönetiminde etken olan, ortaklıklar içinde etken ve aktif olan ortak, holding ve anonim şirketlerde yönetim kurulu başkanları; aile işletmelerinde firmada söz sahibi ve etkin olan kişiler ile görüşme yapılmıştır.

Alan çalışması 1991 Temmuz ve Ekim ayları arasında tamamlanmış ve 119 firma sahibi içinden 4 kişi ile tüm ısrarlara rağmen görüşmek mümkün olmadığından, örneklem sayısı 115'de\* kalmıştır. Birimlerin her birisi ile önceden randevu alınarak ve işyerlerinde görüşme yapılmış, görüşmeler 45 dakika ile 4 saat arasında sürmüştür. Sıklıkla, sorulan soruların da dışında firma tarihi, iş tarihi ve işe ait bilgilere ilişkin derinlemesine yapılan sohbetler ile işletmeciler daha iyi tanınmaya ve çoğunlukla imalathaneye girilerek işyerine ilişkin derinlemesine ve gözleme dayalı bilgi sahibi olmaya çalışılmıştır.\*\*

---

(\*) Örneklemin ikamesinin % 7'yi geçmemesine dikkat edilmiş ayrıca örnekleme dahil olup Bölge sanayisinde söz sahibi olan ya da kuruluşu eskiye dayanan firma sahipleri ile görüşme konusunda ısrarlı davranılarak, bu birimlerin ne olursa olsun ikamesine gidilmemiştir.

(\*\*) Orta ve büyük ölçütlerinin sektörel bazda seçiminin sağlıklı olduğuna ilişkin bir gösterge bu çalışmada şöyle ortaya çıkmıştır: Bölgenin EBSO'nca seçilen en büyük 100 firması içinden , kamu kuruluşları ve yerli olmayan yatırımlar dikkate alınmadığında kalan 67 firmadan 34'ü 'büyük ölçekli firmalar' kategorisinde örnekleme yer almışlardır.

## II. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ARAÇLAR

### A-ÖLÇEKLERİN TANITILMASI

Araştırmada Ekonomik Tutum Ölçeği bağımlı değişken olarak, Öz-Saygı (self-esteem) ve Denetim Odağı Ölçekleri (locus of Control) de iki ayrı bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Ayrıca Bireysel Bilgi Formu adı ile düzenlenmiş iş ve firma tarihine ilişkin bilgileri derlemeye ve ölçeklerdeki bazı maddeleri denetlemeye yönelik bir soru kağıdı da kullanılmıştır.

#### 1. Ekonomik Tutum Ölçeği:

Ekonomik tutum adı altında geliştirilen bu ölçek altı ayrı alt boyut oluşmaktadır. 1) Kendisine ilişkin imajı yakalama, uğraşını haklı çıkarma, 2) İş kurumlaştırma, kişiselleştirmeden uzaklaşma, diğer bir anlamda organizasyonel kapasite, 3) Verdiği kararların başarısını para ile ölçebilme (prestiji araç ya da amaç olarak algulama); 4) Yenilikçilik; 5) Risk alma ve 6) Uzak Görüşlülük boyutları.

Araştırmanın başında, bağımlı değişken olarak kullanılacak, eşit aralıklı sorulardan oluşmuş ve girişimsel performansı doğrudan ölçmeye yönelik bir analiz aracının ihtiyacı duyulmuştur. Ancak bu amaçla incelenen literatür çeşitli tutum ölçekleri içermesine rağmen, Türkiye için geçerlik güvenilirlik çalışması yapılmış bir girişimsel performans ölçeği bulunamamıştır. Bu nedenle öncelikle bir ekonomik tutum ölçeği oluşturmak gereği ortaya çıkmış ve araştırmanın uygulamalı kısmı bir pilot öncesi çalışma ile başlamıştır. Uygulamanın kolaylığı açısından Aydın ili seçilmiş, Aydın EBSO meclis üyeleri arasından 22 kişi ile açık uçlu sorularla derinlemesine mülakatlar yapılmış ve kişilerin öncelikle kişisel sonra da iş ve firma geçmişleri; ekonomik yapıya ve firmaya ilişkin duygu ve düşünceleri, ayrıntılar atlanmaksızın ve kendi ifadeleri ile not edilmiştir. Bu beyanların incelenmesi ve

kategorize edilmesi ile yedi alt-boyuttan ve toplam 59 sorudan oluşan bir ön-ölçek hazırlanmıştır.\*

Daha sonra bu ölçek bir bireysel bilgi formu ile EBSO Meclis üyelerinden oluşan, sektör ve büyüklük açısından ağırlığı toplam evrene oranlı olarak kontrol edilmiş olan 25 kişilik bir sanayici gruba (İzmir, Aydın ve Manisa illerinde) pilot çalışma olarak uygulanmıştır. Yapılan güvenirlik analizi sonuçları güvenirlik endeksleri (K-R için) .020 ve üzeri, ayrıca toplam skor ile korelasyonu .160 olan maddeler ölçeğe dahil edilmiştir. Devlet kontrolüne ilişkin tutumları ölçmeye yarayan 5 maddenin hiçbiri güvenilir çıkmadığından bu boyut tamamıyla ölçekten çıkarılmıştır. Ayrıca 5 nolu (*Bu işin başında başkası da olsa, aşağı yukarı benimle aynı şeyleri yapar*) ve 11 no'lu (*Birden fazla işkolunu birarada yürütmeden kâr edilmez*) maddeler güvenirlik endeksleri düşük olmasına rağmen ikame edilememeleri ve önemleri nedeniyle ölçeğe alınmışlardır. Güvenirlik analizi sonucu ölçek son şeklini altı alt-boyutta toplam 32 madde ile (K.R. .751 ve standart sapması ise 10.96) almıştır.\*\* Ölçeğin güvenirlik analizi sonuçları Ek.2'de verilmiştir.

Pilot çalışmasında güvenirlik analizi sonucu 32 maddeye indirilen Ekonomik Tutum Ölçeği, alan çalışması güvenirlik analizleri sonucu 31 maddeye düşmüştür\*\*\*: "Bir işte sonuç önemlidir, işin nasıl yapıldığı değil" (no: 7) maddesi, toplam ölçekle korelasyonu aksi yönde çıktığı için ölçek dışı bırakılmış ve tüm analizler 31 madde üzerinden yapılmıştır.

## **2. Öz-Saygı(Self-Esteem) ve Denetim Odağı (Locus of Control)**

### **Ölçekleri:**

Araştırmada kullanılan bağımsız değişkenlerden ikisi öz-saygı (self-esteem) ve denetim odağı (Locus of Control) ölçekleridir. Çalışmada her iki ölçek de alt-boyutlara ayrılmadan bir bütün olarak ele alınmıştır.

---

(\*) Makyavelizm, faydacılık, tutuculuk, radikalizm vb. tutum ölçekleri için bkz. Shaw, M.E. & Wright, J.M. (1967); Robinson, N.J.P. & Shaver, P.R., (1973).

(\*\*) Yedinci alt-boyut "Devlet desteği ve kontrolüne ilişkin tutumlar" adı altında, yukarıda anılan altı boyuttan farklı bir boyuttur ve güvenirlik analizleri sonucunda tüm maddeleri yeterli güvenirlik katsayısına erişemediğinden tümüyle ölçekten çıkarılmıştır.

(\*\*\*) Ekonomik Tutum Ölçeği örneği Ek.1'dedir

a) **Öz-Saygı Ölçeği:** "Kendine güven", 'Başarısını kendine güven ile bağdaştırma' gibi kavramlar, girişimsel performans için hem etki ve hem de sonuç olan en önemli özelliklerdendir. Ancak genel bir benlik(self) kavramı ile benlik algısını oluşturan diğer bileşenleri ayırdetmek oldukça güçtür. Öz-saygı, benlik olgusunun diğer bileşenleri (özgüven,kendilik değeri, kendinden emin olma vb.) kavramlarla yakından ilişkilidir. Bu konuda James'in(1892) öz-saygı tanımı şöyle formüle edilmiştir:

$$\text{Öz-saygı} = \text{Başarı} / \text{İddia}^*$$

Bu formül, bireyin inandığı ve iddia ettiği başarının bireyin başarısına oranının öz-saygıyı ifade ettiği anlamına gelir. Yani bireyin kendine inancı, kendilik değerine ilişkin duyguları, kişinin gerçek başarısının gizli güçlerine oranı ile belirlenir.

Öz-saygıya ilişkin çok çeşitli tanımlamalar vardır. Örneğin Cooley(1902) için, gurur ve utanç gibi insanın kendini tanımasıyla uyandırılan duygular,bireyin kendisini değerlendirme sürecinin kritik ögeleridir. Epstein(1973) duyguların önemini vurgular ve insanın kendine bakışının ana işlevinin, haz ve elem dengesini en iyi biçimde kurarak kendine olan saygısını muhafaza etmek olduğunu ileri sürer.

Bu tutumu araştırmak amacı ile çalışmada bir kendilik saygısı/öz-saygı ölçeği uygulanmak istenmiştir. Ancak 'kendine güven' kavramı sınırlandırması ile bu çalışmada kullanılacak yetişkinlere yönelik bir ölçek bulmak son derece zor olmuştur. Bu amaçla 1990-1991 yılında Ege Üniversitesi, Psikoloji Bölümü, Sosyal Psikoloji ABD'nda literatürden çeşitli boyutlarda çekilen maddelerden oluşmuş ve geçerlik ve güvenirlik çalışmaları yapılmış, yetişkinlere yönelik bir öz-saygı ölçeğinden, toplam skor ile korelasyonları .300 ve üzeri olan 16 madde seçilmiş ve pilot çalışma sonucu, toplam skor ile korelasyonu .275 olan 15 madde ile bir öz-saygı

---

(\*) Öz-saygı ölçeği için bkz.Robinson & Shaver, 1973,s: 45-68.

ölçeği oluşturulmuştur.\* Ölçeğin pilot çalışması sonucu toplam güvenilirliği K.R. = .760 ve standart sapması 6.83'tür.

**b) Denetim Odağı Ölçeği:** Geliştirdiği toplumsal öğrenme kuramı ile, öğrenme ilkelerine dayanarak kişiliğin oluşumuna açıklık getirmeye çalışan J.B. Rotter'a göre; insanlar davranışlarının sonuçlarına ilişkin beklentilerini iki eğilimden birisine bağlı olarak genelleştirirler. Bu eğilimlerden birisi; ödül ve cezaların büyük ölçüde kişinin kendi eseri olduğu, bunların ortaya çıkışında daha çok kendi davranışlarının etkili olduğu doğrultusundaki genel beklenti (ya da inanç) olarak ifade edilmektedir ki, bu durum "içsel denetim" (internal locus of control), bu inancı taşıyanlar da "içsel denetimli" olarak nitelenmektedir. Diğeri ise, ödül ve cezaların kişinin kendi dışındaki güçlerce (tanrı, kader, şans, toplumsal güçler vb.) uygulandığı ya da yönetildiği, böylece ödüle ulaşma ve cezadan kaçınma konusunda kişisel çabalarının etkili olamayacağına ilişkin beklentidir ki, bu durum "dışsal denetim" (external locus of control), bu inancı taşıyan kişiler ise "dışsal denetimli" olarak nitelenmektedir (Yeşilyaprak, 1988).

Literatürün bulgularına göre, içsel ve dışsal denetimli bireylerin özellikleri şöyle gruplandırılabilir: İçsel denetim odağına sahip bireyler; entellektüel ve akademik etkinliklere daha çok zaman harcarlar, okul başarıları daha yüksek, yarışma ortamlarında daha üstün başarılıdırlar, toplumsal olaylarda daha aktiftirler, aılgan ve girişimci karakterlidirler, olumsuz etkilere karşı daha dirençli, kişisel özgürlüklerinin sınırlandırılmasına daha tepkilidirler, kendilerini daha etkili, güvenli ve bağımsız kişiler olarak algırlar.

Dışsal denetim odağına sahip kişiler ise; daha itaatkardılar, çevrelerinde değişiklik yapma konusunda daha pasiftirler, çevre üzerinde kontrollerinin olmadığına inandıkları ve olayları kontrol altına alamayacaklarını düşündüklerinden dolayı daha kaygılı, pasif ve kuşkucudurlar, hem kendilerine hem başkalarına daha az güven,

---

(\*) Öz-saygı ve denetim odağı ölçekleri alan çalışması sonucu güvenilirlik analizi sonuçları Ek.2'dedir. Her üç ölçeğin pilot çalışması MINITAB paket programı, alan çalışması ise SPSS paket programı ile değerlendirildiğinden; pilot çalışma güvenilirlik sonuçları Kuder-Richardson, alan çalışması güvenilirlik sonuçları ise Cronbah's alpha katsayıları ile verilmiştir.

kendini tanımada yetersiz, toplumsal kabul ihtiyaçları az olan, saldırgan ve daha çok savunma mekanizmaları kullanan kişilerdir, yetenek ve ustalık isteyen oyunlardan ziyade şans oyunlarını tercih ederler ve gerçek performansları ne olursa olsun, kendi başarılarını küçümsemek eğilimindedirler(**Robinson & Shaver,1973, s: 169-186**).

Psikolojide bir kişilik boyutu olarak ele alınan ve bu özellikleri açısından bireylerin anlamlı şekilde farklılaştıklarını ortaya koyan denetim odağı ölçekleri, modernleşmeci yaklaşım için içsel denetimi modern olma ile, dışsal denetimi geleneksellik ile özdeşleştiren birer araç olarak çeşitli ölçümlerde kullanılmıştır.

Örneğin Inkeles, bireyin modernizasyonunu ölçmek için geliştirdiği ve 6 ülkede uyguladığı OM skalasında kadercilik, geleneklere bağlılık, otoriteriyenizm vb. özellikleri geleneksel kişiliğin özellikleri olarak vurgulamaktadır (**Inkeles & Smith,1974, s: 319-356; Inkeles,1983, s: 3-27**).

Ancak denetim odağına ilişkin çalışmalarda ölçme yöntemlerinin doğası ve sınırlılıklarına ilişkin sorunlar incelendiğinde, ölçeklerin sanıldığı gibi tersine tek boyutu ölçmedikleri, güvenilirlik sonuçlarının düşük olduğu, sosyal beğenirlik eğiliminden (social desirability) ve tepki biçiminden (response set) etkilendikleri ortaya çıkmıştır (**Yeşilyaprak, 1988, s: 9**). Ayrıca gelişmekte olan ülkelerde uygulanan denetim odağı ölçeklerinin de farklı sonuçlar verdiği görülmektedir. Yani kadere, şansa, dış dinamiklerin gücüne gerçekten inandığını ifade eden bireyler ayrıntıda son derece içsel bir karakter çizebilmekte ya da temelde dışsal karakter puanları yüksek olan bireylerin nedensel açıklamaları içsel görünüm arzedelebilmektedir.

Dolayısı ile bu ölçeklerin bireylerin gerçekten baskıcı ve otoriter bir devlet ve sosyal yapıya ilişkin kendi kontrol alanlarının darlığını ayımsaması ile, volk-islam karakterinin bir yansıması olan son kertede kader ve inanç arasındaki farkı ölçmede yetersiz kalabildiklerine ilişkin tartışmalar yoğunudur.

Bu çalışma için, V.Dubois(1985) tarafından geliştirilen denetim odağı ölçeği ile Nowicki-Strickland Çocuklar için Denetim Odağı Ölçeği temel alınarak, yine Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Psikoloji Bölümü, Sosyal Psikoloji ABD'nda geliştirilen



ve geçerlik güvenirlik çalışması yapılmış bir denetim odağı ölçeğinden, iç boyutları bozulmadan, toplam skor ile korelasyonu .30 ve üzeri olan 12 madde alınarak pilot çalışmada kullanılmış ve bu 12 maddeden iki tanesi elenerek 10 madde ile bir içsel/dışsal denetim odağı ölçeği oluşturulmuştur. Ölçeğin toplam güvenirliği K-R=.595 ve standart sapması 5.37'dir.

**3. Bireysel Bilgi Formu:** Girişimci kültürü ya da "Sense of Entrepreneurship" tartışmalarında en fazla yeri; bireyin yaşı, eğitimi, aile ve etnik köken aldığından, formda öncelikle bu sorulara yer verilmiştir. Araştırma öncesinde örnekleme giren firmaların 10 yıllık üretim endekslerinin çıkarılması ve firmalara ait EBSO istatistiklerinden elde edilen veriler sayesinde, sektör bilgisi, işçi sayısı, büyüklük ve üretim teknolojisine ait bilgiler sorulmadan geçilebilmiştir.

Soru kağıdında daha sonra kişinin girişimcilik geçmişi, daha önce yaptığı işler, bu işlerin sanayi ile ilgisi olup olmadığı, firma tarihi ile ilgili sorular yer almaktadır. Son olarak tüketim alışkanlıkları, boş zaman faaliyetleri, hobileri, hayatta en önem verilen üç şey, üye olduğu çeşitli grup, dernek ve partiler ve kendisini Türkiye koşullarında hangi sosyal tabakaya ait hissettiği sorulmuştur. Soru kağıdında yer alan "son beş yılda firmada gerçekleştirilen teknolojik yenilikler" sorusu, ekonomik tutum ölçeğindeki 'yenilikçilik' boyutu ile, ve "Para sizce nasıl birikir?" sorusu da 'prestije ilişkin yargı' boyutu ile analize sokulmuştur.\*

## **B. ARAŞTIRMADA KULLANILAN İSTATİSTİKSEL ANALİZ TEKNİKLERİ**

Araştırmanın istatistik analizleri SPSS paket programı yapılmıştır. Alandan elde edilen verilerin genel dağılımları, histogramlar ve tanımlayıcı (deskriptif) analizler yolu ile açıklanmaya çalışılmıştır. Araştırmada kullanılan ölçekler ve ölçeklerin her bir alt-boyutu için çeşitli yorumlarda korelasyon, varyans analizi, stepwise regression, ayrıca girişimcileri gruplandırmada cluster analiz tekniği kullanılmıştır.

---

(\*) Bireysel Bilgi Formu örneği Ek 3'tedir.

Verilerin çözümlü ve gruplandırılmasında kullanılan analizlerden birisi olarak Cluster tekniği ölkemizde son derece yeni bir teknik olduğundan, aşağıda kısaca tanıtılmıştır.

**Cluster (Kümeleme) Analizi:** Bir araştırmada birbirinden farklı cins, tür, yapı vb. grupların farklılık ve benzerlikleri açısından sınıflandırılmasıdır. İstatistikte görel olarak objelerin homojen gruplarda toplanması işlemine Cluster analiz adı verilir. Discriminant analizinden farklı olarak Cluster tekniğine, toplam grup içinde kaç ayrı grup olduğu ve ayrıca görel olarak kendi içinde homojen olan bu gruplarda kaçar üye bulunduğu bilinmediği durumlarda başvurulur. Analizin amacı tek değişkene bağlı olarak homojen grup ya da kümeleri oluşturmaaktır.

SPSS Cluster analizi benzerlik, "en yakın olan" tekniği ile çalışmaktadır. Hiyerarşik olarak oluşturulan analizde son adım tüm grubu tek bir grup olarak alır. İlk basamakta ise her bir kişinin değişkene aldıkları tavır açısından tek başına bir grup oluşturduğu görölmektedir. Bu aşamada, araştırmadaki kişi sayısı kadar grup vardır. İkinci basamakta ikinci bir vaka-kişi eklenir ve iki vaka içeren bir grup oluşur, üçüncü adımda eklenen üçüncü kişi-vaka, var olan iki kişilik gruba ya üçüncü bir kişi olarak katılır ya da ayrı bir grup oluşturulur ve bu böylece devam eder. Her bir adımda hangi vakaların ya da grupların birleşebileceklerine ilişkin pek çok ölçüt olmasına rağmen, bunların tamamı bir matrix esasına ya da vaka (kişi-olgu) çiftleri arasındaki benzerlik ve farklılıklar esasına dayanır. Benzerlik ya da farklılıklar, vakanın ortalamaya olan uzaklığının standart sapma değerini üzerinden hesaplanmasıdır.

Grupların sayısına ilişkin seçim ise tamamıyla iradidir. Yani araştırmacı, adlandırabileceği kaç grup yada küme olduğuna kendisi karar vererek, gruplamayı bir aşamada kesebilir. Bu durumda ise, grupların ele alınan değişkenden ayrı olarak diğer bağımlı ve bağımsız değişkenler açısından birbirlerinden anlamlı şekilde farklılaşıp farklılaşmadığına ilişkin başka analiz teknikleri de kullanılmalıdır.\*

---

(\* Cluster analizi için bkz. SPSS User's Guide, 1990, USA, s: 949-979.

Cluster analiz, matris çözümlerinde uzaklık ve benzerlik saptarken Euclid ve Manhattan uzaklık yakınlık formülleri kullanılmaktadır.

Euclid karesi: Uzaklık (D)

$$D(x, y) = \sum_i (x_i - y_i)^2$$

$$\text{Benzerlik için : } S(x, y) = \frac{\sum_i (x_i y_i)}{\sqrt{\sum_i (x_i^2) \sum_i (y_i^2)}}$$

Manhattan uzaklık katsayısı:

$$D(x, y) = \sum_i |x_i - y_i|$$

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: ALAN ARAŞTIRMASI SONUÇLARI

### I. BÖLGE GİRİŞİMCİSİNİN SOSYOLOJİK ANALİZİ

#### A.EGE BÖLGESİ GİRİŞİMCİ PROFİLİ

Bu bölümde Bölge girişimcisinin örneklem aracılığı ile bir profili çizilmeye çalışılacaktır. Örneklemin özellikleri, soru kağıdı dikkate alınarak beş ayrı grupta incelenecektir: demografik özellikler (yaş, doğum yeri ve eğitim); köken özellikleri (baba eğitimi, baba mesleği ve sanayicilikte kaçınıcı kuşak olunduğu); firma bilgileri (sektör, firma büyüklüğü ve firmada kullanılan teknoloji); iş ve firma tarihine ait bilgilerin oluşturacağı bir grup soru ve sanayicilerin kendilerine ilişkin yorum ve değerlendirmelerinin yorumlanacağı bir başka grup soru.

Örneklemin araştırma evreninin % 45'ini oluşturduğu belirtilmiştir. Örneklemin sektörlere göre dağılımı ise şöyledir;

#### T.7. Firmaların Sektörel Dağılımı\*

	n	%
I. Sektör	35	30.4
II. Sektör	27	23.5
III. Sektör	15	13.0
IV. Sektör	18	15.7
V. Sektör	20	17.4
N	115	100.0

(\*) Araştırmada sektörlerin dağılımı şöyledir:

I. Sektör: Gıda, İçki, Tütün, Mensucat ve Konfeksiyon (Tüketim Malı Grubu)

II. Sektör: Ağaç, Mobilya, Kağıt, Matbaa, Deri, Toprak (Ara Malı 1. Grup)

III. Sektör: Kauçuk ve Kimya (Ara Malı 2. Grup)

IV. Sektör: Metal hammadde ve Metal ana (Yatırım Malı 1. Grup)

V. Sektör: Madeni eşya ve Makina imal, Elektrikli alet ve Teçhizat, Taşıt (Yatırım Malı 2. Grup)

Tablodan da görüleceği üzere, firmaların % 30.4'ü tüketim, % 36.5'i ara ve % 33.1'i yatırım malı üreten firmalarda yoğunlaşmışlardır.

Tüm firmaların teknoloji ve büyüklük açısından sektörel dağılımı ise T.8'de gösterilmektedir.

#### T.8. Firmaların Sektör ve Teknoloji Açısından Büyüklüklerine Göre Dağılımı

Büyüklük	Orta				Büyük					
	Emek		Sermaye		Emek		Sermaye		Toplam	
Teknoloji	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Sektör										
I	13	16.0	12	14.8	8	23.5	2	5.9	35	30.4
II	19	23.5	5	6.2	1	2.9	2	5.9	27	23.5
III	1	1.2	8	9.9	0	-	6	17.6	15	13.0
IV	6	7.4	7	8.6	0	-	5	14.7	18	15.7
V	3	3.7	7	8.6	2	5.9	8	23.5	20	17.4
Toplam	42	51.9	39	48.1	11	32.4	23	67.6		
Top.Top.	81			100.00	34			100.00	115	100.00

Tablodan, Ege Bölgesi imalat sanayinde öncelikle orta ölçekli firmaların, büyük ölçekli firmalara oranla daha çok olduğunu görmekteyiz. Büyük ölçekli firmaların daha çok sermayeye yoğun teknolojiye yöneldiğini, orta ölçekli firmaların ise daha çok emek yoğun teknolojilerden oluştuğunu ayrıca tüketim ve ara malı 1. grup sektörlerde yerleştiğini de görmek mümkündür. Diğer yandan büyüklüklerine bakılmaksızın tüm firmaların sermaye yoğun teknolojiye sahip olan grupları ise ara malı 2. grup ve yatırım malı 1. ve 2. gruplara yönelmiş durumdadırlar.

Firma sahibi işadamlarının demografik bilgi ve aile kökenine ilişkin dağılımları T.9.'da verilmektedir.

### T.9. Girişimcilerin Demografik ve Aile Kökeni Açısından Dağılımları

Yaşı	N	%
25-35	13	11.3
35-44	40	34.8
45-54	31	27.0
55 +	31	27.0
Toplam	115	100.0

Doğum Yeri	N	%
Kent	88	76.5
Kır	18	15.7
Diğer*	.9	7.8
Toplam	115	100.0

Eğitim	N	%
İlkokul	12	10.4
Ortaokul	14	12.2
Lise	9	7.8
Kolej	10	8.7
Meslek ve Teknik Okul	13	11.3
Üniversite	35	30.4
Teknik �niversite	16	13.9
Yurtdışı �niversite	6	5.2
Toplam	115	100.0

Kuşak	N	%
1	60	52.2
2	49	42.6
3	6	5.2
Toplam	115	100.0

(\*) Diğer hanesi yurtdışı doğumlular ve Balkan  lkeleri ve Yunanistan göçmenlerini kapsamaktadır.

<b>Baba Mesleği</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Çiftçi	16	13.9
Toprak işçisi	3	2.6
İşçi	5	4.3
Küçük İmalat	15	13.0
Tüccar	19	16.5
Sanayici	35	30.4
Memur-Serbest Meslek	9	7.8
Teknik Personel	1	0.9
Diğer*	12	10.4
<b>Toplam</b>	<b>115</b>	<b>100.0</b>

<b>Baba Eğitimi</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Eğitimi Yok	22	19.1
İlkokul	34	29.6
Orta	18	15.7
Lise	11	9.6
Kolej	11	9.6
Mesleki Okul	10	8.7
Üniversite	8	7.0
Yurtdışında Üniversite	1	0.9
<b>Toplam</b>	<b>115</b>	<b>100.0</b>

T.9.'dan da görülebileceği gibi Bölge İmalat Sanayisinde orta ve büyük ölçekli işletme sahipleri, daha çok 35-44 yaş grubunda ve kent doğumlu, daha çok birinci kuşak sanayici ve üniversite mezunları olup, babaları daha çok düşük eğitimli (diploması olmayan ya da ilkokul mezunu) olup öncelikle sanayici ve sırası ile tüccar, çiftçi ve küçük imalat sahibi bir gruptur.

İş ve firmaya ait tarihsel ve güncel bilgilere baktığımızda ise şöyle sonuçlar çıkmaktadır. Girişimcilerin % 71'i, 20 ve daha önceki yaşlarda işe başladıklarını

---

(\*) Diğer hanesi esnaf ve zanaatkarları da içermektedir.

belirtmektedir. En geç bir işe atılma yaşı ise 26 olarak tespit edilmiştir. Burada 'iş'ten kastedilen sadece baba'nın işini sürdürme veya baba mesleğine atılma değildir. Sanayiciler, babalarının kendilerini çok küçük yaşlardan itibaren gerek kendi işine yardımcı olmasını gerek bir başka işte ustalaşmasını teşvik ettiğini ve bu amaçla yazları ve sıkça da okul çıkışı cüz-1 de olsa ücret karşılığı çalıştıklarını özellikle vurgulamışlardır. Girişimcilerin % 44.3'ü ilk işlerinin bu işleri olduğunu, % 55.7'si ise daha önce başka işler de yapmış olduklarını belirtmişlerdir. Daha önce başka işler de yapmış olan grubun % 65.6'sı, bu işlerin sanayi ile ilgili olmadığını bildirmişlerdir.

"İşinizi ilk kez oluştururken kimden destek aldınız?" sorusuna; işadamlarının % 48.7'si (56 kişi) "baba, akraba, kardeş gibi birinci dereceden yakınlarından", % 43.5 (50 kişi) "kendi birikimleri ile", % 4.3 (5 kişi) "yakınlardan faizle borç alarak" yanıtları verirken, sadece 4 kişi (% 3.5) banka desteği ile iş kurduklarını belirtmişlerdir. Ayrıca işadamlarının toplamı içinde 66 kişi (% 57.4) işlerini kurarken az ya da çok miktarda babalarından maddi destek aldıklarını belirtmişlerdir. Babalarından hiç yardım görmediklerini ifade eden % 42.6'lık kesim (49 kişi), ya babalarının meslek ve birikim açısından kendilerine destek olamadığını ya da babaları ile tartışarak ve ayrılarak kendi birikim ve çabaları ile firmalarını kurduklarını vurgulamışlardır.

İşadamlarının "Kendinizi hangi meslek grubuna ait hissediyorsunuz?", "İşinizi tanımlamanız gerekse ne yanıt verirsiniz?" sorusuna cevapları sırası ile % 38,3 (44 kişi) "ben işletmeciyim, işadamıyım, girişimciyim", % 37.4 (43 kişi) "sanayiciyim", % 7.0 (8 kişi) "tüccarım", % 0.9 (1 kişi) "kapitalistim" olmuştur. % 16.5'lik bir kesim ise (19 kişi) bu soruda "diğer" hanesini işaretlemişlerdir. Bu kesimin yanıtları iki grupta toplanmaktadır: a) Bir başka meslek grubuna aidiyet bildirenler (ziraatçıyım, çiftçiyim, mühendisim, zanaatkarım vb.) ve b) Yaptığı işi meslek olarak bildirenler (Buzdolapçıyım, makarnacıyım, kiremitçiyim, mobilyacıyım, yönetici-idareciyim vb.). Bu sorunun yanıtları; işadamlarının kendi tabalarına aidiyet tutumlarının oldukça gelişmiş olduğu biçiminde yorumlanabilir.

"Banka kredisini ne sıklıkla kullanırsınız?" sorusuna girişimcilerin % 37.4'ü (43 kişi) 'çok sık', % 22.6'sı (26 kişi) 'zaman zaman', % 23.5'i (27 kişi) 'hiç kullanmam', ve % 16.5'i (19 kişi) 'çok az' yanıtlarını vermiştir. Bu yanıtların iki ayrı kutupta



toplanması ile girişimcilerin % 60.0'ının daha sık banka kredisi kullandıklarını, % 40.0'ının ise hiç veya çok nadiren bankaya kredi amacı ile başvurduklarını görmekteyiz.

Girişimciler miktar ve nicelik beyan edilmeksizin yanıtlamaları istenen "Gayrimenkulünüz var mı?" sorusuna % 100.0 ile "Evet, var" yanıtı vermektedirler.

"Bu firmanızdan başka işiniz var mıdır? Yaptığınız diğer işler nel sorusunun yanıt dökümü ise şöyledir: Girişimcilerin % 20'si sadece bu firmanın sahibi olduğunu başka herhangi bir işle uğraşmadıklarını bildirmişlerdir. Geri kalan % 80'in dağılımında ise yapılan diğer işlerde ilk sırayı 29 kişi ile "diğer sanayi işkolları" almış, 5 kişi tarım ile, 18 kişi ticaret ile, 10 kişi pazarlama, 12 kişi galericilik, inşaat, benzin istasyonu vb.ile, 9 kişi turizm ve otelcilik ile ve 9 kişi de diğer işlerle uğraştıklarını bildirmişlerdir. Görüleceği gibi sanayicilik, girişimcilerin % 80'inin tek iş alanı değildir. Bu % 80'lik grubun (92 kişi) % 68,5'lik kesimi ise şu andaki firmasıyla birlikte sanayi ile ilgisi olmayan diğer işkollarında işyeri sahipleridir. Ancak bu dağılımın yorumunda; imalat sanayi sahiplerinin ticaret ve pazarlama işkollarında ikinci iş olarak yoğunlaşmasının gerek imalat sanayi kesiminde süregelen düşük ve istikrarsız kâr marjlarının ticaret ve pazarlama gibi daha yüksek karlı işkolları ile örtüşürülme çabası ve daha önemlisi de ülke sanayicisinin imalatının dağıtımını için kendi ticaret ve pazarlama ağını oluşturma zorunluluğu olduğu da gözönünde bulundurulması gereken bir diğer husustur.

İşyerinde profesyonel yönetici kullanma bir girişimcilik göstergesi sayılabileceği için, sanayicilere yönetici istihdamı ile ilgili üç soru sorulmuştur: "1) İşyerinizde müdür var mıdır?, 2) Varsa, sizinle yakınlığı nedir ve 3) Varsa mesleği nedir?"

İşyerinde müdür olduğunu bildiren % 70.4 (80 kişi), olmadığını söyleyen % 29.6 (34 kişi) olmuştur. Müdürlerin % 72.8'i (59 kişi) profesyonel yönetici, % 27.2'si ise (22 kişi) firma içinden yetişmiş, "alaylı, çekirdekten yetişme" tabir edilen kişilerdir. Görünümde son derece modern bir durum arzeden bu hal, müdür/yönetici ile firma sahibinin yakınlık ilişkilerine bakıldığında değişmektedir. Firma müdürlerinin sadece

% 37'sinin firma sahibi ile yakınlığı yoktur. Geri kalan % 63'ünün 6'sı "akraba, ahbab, tanıdık", 26 kişi "birinci dereceden yakın (oğul, ağabey, baba)", grubuna girmektedir. Yine yanıtlardan 15 kişinin teknik personel olmasına rağmen tanıdık kategorisine girdiklerini, 4'ünün de "tanıdık ama işini iyi bilir" yanıtı ile değerlendirildiğini görmekteyiz.

"İşinizde, teknolojinizde yapacağınız değişikliklerle ilgili bilgileri nereden ediniyorsunuz?" sorusuna ise işadamları öncelikle (% 51.3) "Yurtiçi ve dışı fuar ve sergilerden" yanıtını vermiştir. % 7'lik bir kesim "çevresi ve iş arkadaşlarını", % 6.1 ise "iş dergi ve mecmualarını, tanıtım broşürlerini" bilgi kaynağı olarak göstermiş, % 35.6'lık bir grup ise yeni bilgilerinin kaynağının "kendileri" olduğunu belirtmişlerdir.

"Son beş yılda işyerinde teknolojik bir değişiklik yapıldı mı" sorusuna % 37.4 ile "hayır" yanıtı verilmiştir. İşyerinde teknolojik değişiklik yaptığını bildiren grupta % 62.5'lik bir kesim bu değişikliğin yurtdışından satın alınarak gerçekleştirildiğini bildirmiş, firmaların ancak % 37.5'i teknolojik yenilikleri yerli imalata veya kendi teknik-mühendislik hizmetlerine dayandırdıklarını bildirmişlerdir.

Boş zaman ve hobi faaliyetleri bir tabakaya ait olmanın temel göstergelerinden sayılmaktadır. İşadamları boş zamanlarının % 32.2 ile (33 kişi) "hiç olmadığını, olsa da işleri ile ilgilendiklerini" bildirmişlerdir. % 67.8'lik grubun ise boş zaman faaliyeti dağılımları şöyledir: 16 kişi aile, ahbab ziyaretleri ile, 4 kişi ev ve bahçe ile ilgilenerek, 7 kişi dinlenme ve uyku ile, 14 kişi amatörce spor yaparak, 8 kişi TV/video ile, 5 kişi çeşitli toplantılarla, 12 kişi serbest veya mesleki okumalarla, 1 kişi de diğer boş zaman faaliyetleri ile ilgilenmektedir. Bir hobileri olup-olmadığını sorulan sanayicilerin % 34.8'i gerçek bir hobi bildirmiştir. % 33.0'lık grup hobi olarak bir boş zaman faaliyeti gösterirken, % 7.8 "hobim işimdir" ve % 24.3 ise "hayır, işimin yoğunluğu nedeni ile bir hobim olamıyor" yanıtını vermiştir.

Para biriktirme biçimleri, sermaye yatırımlarını dönüştürebilmenin önemli bir yolu olduğundan; işadamlarına "sızce, işte para nasıl birikir?" sorusu yöneltilmiştir. İşadamlarının % 35.7'si (41 kişi) "Para tasarruf ve masrafları kısarak birikir" yanıtı vermişlerdir. % 12.2 ile (14 kişi) "para spekülatif olarak biriktirilir", ikinci grup olarak

değerlendirilmiştir. % 15.7 (18 kişi) "para atılım ve yeniliklerle birikir" ve % 36.5'lik bir kesim de (42 kişi) "para biriktirmek için değildir" veya "işte para biriktirilmez, bu paranın maliyetini artırır", ya da "para çalışarak birikir" vb. yanıtlar vermişlerdir.

İş adamlarına hayatlarında en önem verilen üç şey sorularak fikirleri alınmıştır. Yanıtlar üç grupta toplanmıştır. 1) Aile, sağlık ve huzur, doyum ve başarı (manevi değerlere yönelik yanıtlar), 2) Memlekete hizmet ve statü, mevki(gösteriyeshowing-yönelik yanıtlar) ve 3) Para(maddi olana verilen öneme ilişkin yanıtlar).

'Hayatta en önem verilen ilk üç şey'in değerlendirilmesinde birinci sırayı % 64.4 ile manevi değerlere yönelik yanıtlar almıştır. En önem verilen ikinci şeyde yine manevi değerler % 66,1 ile ilk sırayı alırken, ikinci olarak % 16.5 ile gösteriye yönelik değerler belirlemektedir. En önem verilen üçüncü şey grubunda ise yine manevi değerlerin % 58.2 ile ilk sırada olduklarını görmekteyiz. Ancak girişimcilere göre üçüncü sırada ikinci olarak önem verilenler; % 30.8 ile "iyi ad", "işte başarı" olarak adlandırılan gösteriye yönelik değerler ve % 12.2 ile de "para" belirlemektedir. İşadamları ayrıca üçüncü önemli şey olarak % 13.9 ile diğer hanesini işaretlemişlerdir. Diğer grubunda ağırlıklı olarak "iş'in kendisi ve çalışma" sırası ile de "zaman , iyi bir yaşam , yaratıcılık , çevre, mutluluk, insan sevgisi, dürüstlük" vb. yanıtları vardır.

Sanayicilere; "sadece gelir kaynağı ve gelir miktarı açısından değil; aynı zamanda aile yapısı, yaşam anlayışı, eğitime bakışları, dünyaya bakışları, harcama biçimleri vb. açısından bir bütün olarak kendilerine hangi sosyal tabakaya ait hissettikleri" sorulmuş, yanıt olarak 66 kişi (% 57.4) kendilerini üst-orta tabakaya, 32 kişi (% 27.8) orta-orta tabakaya ve 17 kişi de (% 14.8) üst-üst sosyal tabakaya ait hissettiklerini bildirmişlerdir.

Son bir bilgi olarak da işadamlarının çeşitli örgüt, dernek, lokal, meslek kuruluşu, hobi grupları ve siyasi parti üyelikleri araştırılmıştır. İş adamlarının kurumsal üyelik dağılımı şöyledir; 10 kişi siyasi parti üyesidir. 36 kişi bir hobi grubu veya spor klübü üyesidir, 57 kişi meslek odası/kuruluşu ve 60 kişi Rotarien

dernekler mensubudur.\* İşadamlarının % 36.5'i hiç bir dernek, organizasyon ve kuruluşa üye olmadığını bildirmiştir.

## **B.BÖLGE GİRİŞİMCİSİNİN YAPISAL ANALİZİ**

Bu bölümde çapraz tablolardan yararlanılarak Bölge girişimcisinin sosyolojik yapısı derinlemesine incelenecektir. Öncelikle demografik özellikler ve ekonomik biçimlerin birbirleri ile ilişkileri araştırılacak ve bunların girişimcinin kendisini öznel algısı ile ilişkileri araştırılacaktır. Daha sonraki ayrıntılı analizlerde ise, sosyolojik yapısı betimlenmiş olan bu oluşumun hangi girişimcilik ölçütleri ile nasıl bir ilişki içinde olduğunu belirlemeye çalışacağız. Böylece girişimci tutumların da hangi yapı içerisinde yer aldığını görme fırsatı bulacağız.

Bu çalışmada 6 demografik değişken ve 3 ekonomik biçim değişkeni bağımsız değişken olarak kullanılmıştır: Baba mesleği, baba eğitimi ve kuşak; girişimcinin yaşı, doğum yeri ve eğitimi; firmanın sektörü, büyüklüğü ve teknolojisi.

Bu dokuz temel bağımsız değişkenle; firma içi ilişkiler, yönetim biçimleri, yaşam algısı, firma kuruluşu ile ilgili bilgilenme ve iş algısına yönelik olduğu düşünülen 9 değişken ilişkiye sokulmuştur. Bunlar, işyerinde müdür/yönetici kullanıp kullanmama, işi kurarken destek alınan kurumlar; banka kredisinin ne sıklıkla kullanıldığı; para biriktirmeye yönelik düşünceler; yapılan diğer işler; kişinin kendisini hangi sosyal tabakaya ait hissettiği; bir örgüt/parti/hobi grubuna üye olup olmama; boş zaman faaliyetleri ve hobileridir.

Toplam 18 değişkenin birbirleri ile olan çaprazlamasından elde edilen tüm tablolar içerisinde ancak anlamlı sonuçlar veren tablolar aşağıda sunulmuştur.

Bu çalışmayı yaparken, aklagelen ilk sorular; (özellikle uygulama kısımlarında gözlenenlerle birleştiğinde) firmaların sektörel, büyüklük ve teknoloji açısından

---

(\* )Birden fazla kurum üyeliği söz konusudur.

sahiplerinin sosyo-demografik özellikleri ile nasıl bağdaşabildiği ve bu konuda genel eğilimlerin var olup olmadığı idi. Yapılan analizler sonucu, örneğin; "Acaba yaş ile sektör arasında nasıl bir ilişki vardır" veya "kişilerin eğitim düzeyleri firmalarını belli bir sektörde oluşturmalarında rol oynamakta mıdır" ya da "acaba belli sektör veya teknoloji'deki firmalar ya da belirli büyüklükteki firma sahiplerinin; hobi, müdür kullanma, kendilerini bir tabakaya ait hissetme, iş kurarken babadan bağımsız davranma konularında diğer gruplara oranla anlamlı farkları var mıdır" türünden sorulara anlamlı yanıtlar almak mümkün olmamıştır. Tüm analizlerden çıkan sonuç demografik değişkenlerle (girişimcinin köken ve sosyo-demografik yapısı ile) firma bilgilerini içeren ekonomik biçim değişkenlerinin kendi aralarında anlamlı ilişkiler içinde oldukları (sektör ile baba mesleği ve baba eğitimi, eğitim ve sektör gibi), öte yandan girişimciliğin gereklerine ait bazı göstergeler olan değişkenlerle hiçbir anlamlı ilişki içermedikleridir. Örneğin bir hobi sahibi olup olmama; işyerinde müdür/yönetici kullanma; baba desteğine başvurma; bir siyasi parti/hobi grubu veya mesleki örgüte üye olma; sanayicilik dışında bir başka iş sahibi olma ve işin niteliği; para biriktirme biçimleri ve kendisini bir tabakaya ait hissetme sorularının hiç birisi yaş, eğitim, doğum yeri, baba mesleği, baba eğitimi, girişimcilikte kaçınıcı kuşak olunduğu, ve firma bilgileri (sektör, teknoloji ve büyüklük)ile anlamlı ilişki içinde değildir (sadece sektör ile yapılan diğer işler arasında anlamlı bir ilişki vardır). Buradan hareketle işletme biçimi ve işletmecinin köken, eğitim, yaş vb. özelliklerinin, birbirleri ile etkileşse de, firmayı yönetme ve yönlendirme ile ilişkisi olmadığını söyleyebiliriz. Girişimci; firmasının teknolojisi, büyüklüğü ve sektörü; kendi kökeni, eğitimi, doğum yeri ve yaşı ne olursa olsun; firmasını benzer biçimde piyasa kurallarınca yönlendirmektedir. Ancak son yorumlamalara geçmeden önce ilişkileri bir kez gözden geçirmek yerinde olacaktır.

### **1) Firma Özellikleri**

Firma özellikleri ya da daha önce bahsedildiği gibi ekonomik biçim değişkenleri (firmanın sektörü, büyüklüğü ve kullandığı teknoloji) arasında üçlü bir anlamlı ilişki söz konusudur. Ancak burada özellikle dikkat çekilmek istenen bu üçlü anlamlılık içinde firmanın büyüklüğünden ziyade, sektör ve teknolojinin baskın değişkenler olmasıdır. Tablo 10'dan işletme büyüklüğü ve teknoloji arasındaki ilişkiyi görmek

mümkündür. Buna göre Bölgede teknoloji ve firma büyüklüğü açısından çapraz bir ilişki söz konusudur. Yani Bölge orta büyüklükte emek yoğun ve büyük ölçekli sermaye yoğun firmalardan oluşan bir yapıya sahiptir.

#### T.10. Firma Büyüklüğü ile Kullanılan Teknoloji Arasındaki İlişki

Sayı Beklenen Değer	Teknoloji		Satır Toplam %
	Emek	Sermaye	
Büyük	1	2	
Orta	42 37.3	39 43.7	83 70.4%
Büyük	11 15.7	23 18.3	34 29.6%
Kolon Toplam %	53 46.1%	62 53.9%	115 100.0%

$$x^2 = 3.66 \quad D.f: 1 \quad p: .05$$

Bölgede teknoloji ve firma büyüklüğü açısından çapraz bir ilişki söz konusudur. Yani bölge orta büyüklükte emek yoğun ve büyük ölçekli sermaye yoğun firmalardan oluşan bir yapıya sahiptir.

Sektör ve işletme büyüklüğünün teknoloji ile nasıl bir ilişkisi olduğuna baktığımızda ise, özellikle emek yoğun teknolojilerin 1. ve 2. sektörde orta ölçekli firmalarda yoğunlaştığını, sermaye yoğun teknolojilerin ise büyüklüğü ne olursa olsun 4. ve özellikle de 3. ve 5. sektörlere yığıldığını görmekteyiz. Bkz. T.11.

**T.11. Firma Büyüklüğü, Sektör ve Kullanılan Teknoloji Arasındaki İlişkiler**

Sektör	Sayı	Teknoloji/Büyüklük				Satır Toplam %
		Emek		Sermaye		
		Orta	Büyük	Orta	Büyük	
Tüketim Mal.	1	13	8	12	2	35
Ara Malı 1. grup	2	19	1	5	2	27
Ara Malı 2. grup	3	1	-	8	6	15
Yatırım 1. grup	4	6	-	7	5	18
Yatırım 2. grup	5	3	2	7	8	20
Kolon Toplam %		42	11	39	23	115
Top.Top.		53		62		115

$\chi^2 = 19.81$  D.f.: 12 p: .04

Bu tabloda özellikle dikkat çeken ve genel eğilimlerin dışında kalan iki grup vardır: 1) Emek yoğun ara malı 1. grup firmalar, (ağaç, mobilya, kağıt-matbaa ve deri) daha çok orta ölçekli olarak karşımıza çıkarken; metal hammadde ve metal ana yani yatırım malı 1. gruptaki firmalar, sermaye yoğun ancak yine orta ölçeğe yönelmiş görünmektedirler. Tüm tabloda Bölge sanayisinin genel eğilimi orta ölçekli sanayiler yönündedir; ancak bu kuralı 5. sektördeki (makina imalat elektrikli alet ve teçhizat ve taşıt grubu) büyük ölçekli firmaların sermaye yoğun teknolojilere kayması ve kimya ve kauçuk malı üreten grubun, yani ara malı 2. grubun -büyüklüğü ne olursa olsun-sermaye yoğun teknolojilere kayması bozmaktadır.

Firma özellikleri açısından demografik değişkenler ve diğer 9 değişkene bakıldığında ise durum şöyledir:

Sektör ile girişimcinin baba mesleği arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. T.12.'den de görüleceği gibi, baba mesleği çiftçilik ve toprak işçiliği olanlar özellikle tüketim, ara malı 1. grup ve ilginçtir yatırım malı 2. gruba yönelirken; küçük imalat

sahibi babaların çocukları ara malı 1. gruba; babaları işçi olanlar öncelikle metal hammadde grubuna (yatırım malı 2. grup), babaları tüccar olan girişimciler ise öncelikle tüketim malı ve ara malı 1. gruba yönlendirilmektedir. Babaları sanayici olan girişimcilerin ise yönelimleri dağınıktır. Bu grup öncelikle ara malı 2. gruptan kaçınmakta ve sırası ile tüketim malı, yatırım malı 1. grup ve yatırım malı 2. gruba yönelmektedir.

#### T.12. Firmanın Sektörü ile Girişimcinin Baba Mesleği Arasındaki İlişki

Sektör	Sayı	Beklenen Değer	Baba Mesleği				Satır Toplam %
			Tüketim Malı	Ara Mal 1. grup	Ara Mal 2. grup	Yatırım 1. grup	
Çiftçi	1	6	5	0	2	6	19
Toprak işçisi	1	5.8	4.5	2.5	3.0	3.3	16.5%
İşçi	2	2	0	1	2	0	5
	2	1.5	1.2	.7	.8	.9	4.3%
K.İmalat	3	4	5	2	2	2	15
	3	4.6	3.5	2.0	2.3	2.6	13.0%
Tüccar	4	7	6	3	1	2	19
	4	5.8	4.5	2.5	3.0	3.3	16.5%
Sanayici	5	14	6	2	6	7	35
	5	10.7	8.2	4.6	5.5	6.1	30.4%
Memur/Ser.mes.	6	2	1	1	4	1	9
	6	2.7	2.1	1.2	1.4	1.6	7.8%
Tek.Per	7	0	1	0	0	0	1
	7	.3	.2	.1	.2	.2	.9%
Diğer	8	0	3	6	1	2	12
	8	3.7	2.8	1.6	1.9	2.1	10.4%
Kolon Toplam %		35	27	15	18	20	115
		30.4%	23.5%	13.0%	15.7%	17.4%	100.0%

$$\chi^2 = 41.91 \text{ D.f.: } 28 \text{ p: } .04$$

Diğer yandan bir soru da "Hangi sektörlerde hangi yaş ve eğitim grubundan girişimcilerin yoğunlaştığı" olduğundan, bu yöndeki ilişkiler araştırılmıştır. Sektör ile yaş ve doğum yeri ve eğitim arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Benzer olarak teknoloji ve firma büyüklüğü ile girişimcinin yaşı, eğitimi ve doğum yeri arasında da anlamlı bir ilişki yoktur. Aynı şekilde firma özellikleri ile girişimcinin müdür/yönetici istihdamı, banka kredisi kullanıp kullanmama, kendisini ait hissettiği tabaka, bir örgüt/parti/kuruluş üyeliği, boş zaman ve hobi faaliyetleri arasında da anlamlı



İlişkilere rastlanmamıştır. Bu kısımda tek anlamlı ilişki firmanın bulunduğu sektör ile girişimcinin yaptığı diğer işler arasındadır.

### T.13. Sektör ile Girişimcinin Yaptığı Diğer İşler Arasındaki İlişki

Sayı Beklenen Değer Sektör	Diğer İşler								Satır Toplam %
	Yok	Diğer Sanayi	Tarım	Ticaret	Pazarlama	Yan İşler	Turizm	Diğer	
Tüketim Malı 1	7 7.0	4 8.8	3 1.5	12 5.5	2 3.0	3 4.7	4 2.7	0 2.7	35 30.4%
Ara Malı 1. grup 2	4 5.4	5 6.8	1 1.2	2 4.2	5 2.3	6 2.8	2 2.1	2 2.1	27 23.5%
Ara Malı 2. grup 3	4 3.0	5 3.8	0 .7	2 2.3	1 1.3	1 1.6	0 1.2	2 1.2	15 13.0%
Yatırım 1. grup 4	5 3.6	7 4.5	0 .8	1 2.8	0 1.6	1 1.9	2 1.4	2 1.4	18 15.7%
Yatırım 2. grup 5	3 4.0	8 5.0	1 .9	1 3.1	2 1.7	1 2.1	1 1.6	3 1.6	20 17.1%
Kolon Toplam %	23 20.0%	29 25.2%	5 4.3%	18 15.7%	10 8.7%	12 10.4%	9 7.8%	9 7.8%	115 100.0%

$$\chi^2 = 49.6 \text{ D.f.: } 28 \text{ p: } .04$$

T.13.'den de görüleceği gibi bütün sektörlerde yapılan ikinci iş öncelik sıraları ile; diğer sanayi işkolları (% 25.2), ticaret (% 15.7), benzincilik, galericilik vb. yan işler (% 10.4) ve pazarlamadır (% 8.7). Diğer yandan tüketim malları grubundan yatırım malları grubuna doğru gidildikçe diğer sanayi işkolları ile yan iş olarak uğraşma artmaktadır. Benzer bir eğilim tersine olarak turizm işkolunu yan iş olarak seçen gruplarda görülmektedir. Burada en yüksek oranı gösteren grup tüketim malı üreten gruptur, bu eğilim yatırım malı gruplarına gidildikçe azalmaktadır.

Bütün olarak; diğer sanayi işkollarını ikinci bir iş olarak seçen girişimcilerin en yoğun biçimde madeni eşya, elektrikli alet ve teçhizat ve taşıt (yatırım malı 2. grup) sektöründen; tarıma ikinci bir işkolu olarak en fazla yönelen girişimci grubun tüketim malı sektöründen; ticaret ve pazarlamayı en fazla seçen grubun tüketim malı ve ara malı 1. gruptan; benzincilik, oto galericiliği vb. yan işlere en çok yönelen girişimlerin ara malı 1. grup sektörlerinden; turizm işkolunu yan iş olarak en çok seçen grubun ise tüketim malı sektöründen geldikleri görülmektedir. Bütün içerisinde ise kendi

sektörleri baz alındığında en çok sanayi dışı işkollarını yan işler olarak sürdüren gruplar tüketim mali ve ara mali 1. grup mallar üreten sektörlerden çıkmaktadır. Tüketim mali üreten gruplar en çok ticaret, pazarlama ve turizm işkollarını yan iş olarak seçerken; ara mali 1. grup sanayiciler benzincilik, galericilik vb. yan işlerde yoğunlaşmaktadırlar.

Firma bilgileri (ekonomik biçim) değişkenleri içinde firmanın sektörü ile anlamlı ilişki içermese de sonuçları açısından ilginç olduğunu düşünülen bir diğer değişken, T.14.'den de görüleceği gibi, girişimcinin banka kredisi kullanıp kullanmadığını ölçen değişkendir.

#### T.14. Sektör ile Banka Kredisi Kullanma Arasındaki İlişki

Sayı Beklenen Değer Sektör		Banka Kredisi		Satır Toplam %
		Evet daima ve sık sık kullanırım	Nadiren ya da hiç kullanmam	
Tüketim Mali	1	23 21.0	12 14.0	35 30.4%
Ara Mali 1. grup	2	15 16.2	12 10.8	27 23.5%
Ara Mali 2. grup	3	7 9.0	8 6.0	15 13.0%
Yatırım 1. grup	4	13 10.8	5 7.2	18 15.7%
Yatırım 2. grup	5	11 12.0	9 8.0	20 17.1%
Kolon Toplam %		69 60.0%	46 40.0%	115 100.0%

$$\chi^2 = 3.13 \quad D.f.: 4 \quad p: .53$$

Tablodan çıkan yorum (ilişkiler anlamlı olmasa da) sık sık ve daima banka kredisi kullanmanın, beklenenin aksine, tüketim mali grubundan ara mali 1. grup ve yatırım mali her iki gruba doğru giderek azalmasıdır. Banka kredisini en yoğunlukla kullanan grup öncelikle tüketim mali ve ara mali 1. grup ile yatırım malları grupları iken; banka kredisine hemen hiç veya kesinlikle hiç başvurmama tavrı yatırım

malları gruplarına doğru gidildikçe, bu grupların kendi içlerinde artmaktadır. Banka kredisine hiç başvurmayan grup ise metal ana ve metal hammadde üreten yatırım malı 1. grubudur. Ancak bu ilişkiler, başta da belirtildiği gibi anlamlı değildir.

## 2. Sosyo-Demografik Özellikler

Bu kısımda girişimcinin kökeni ve kendi sosyo-demografik özelliklerinin öncelikle kendi içlerinde, daha sonra da birbirleri ile ilişkileri araştırılmıştır. Bu konudaki temel sorular: "*Girişimciliğin ailesel bir yapı arz edip arzetmediği*", "*Girişimcinin yaş, eğitim ve doğum yeri özelliklerinin köken ve firma özellikleri ile genelleştirilebilir ve anlamlı ilişkileri olup olmadığı*"dır. Daha sonra bu genellenebilir özellikler, (eğer varsa) girişimcinin girişimsel aktivitesini tamamlayıcı olarak görülen, yukarıda sayılan diğer çeşitli değişkenlerle ilişkiye sokulmuştur.

Ancak araştırmalarda yaş, eğitim ve doğum yeri, birbiri ile anlamlı ilişkiler içermeyen değişkenler olarak belirmiştir. Ayrıca köken özellikleri de (baba mesleği, eğitimi ve kuşak) girişimcinin kendi sosyo-demografik özellikleri ile (yaş, doğum yeri ve eğitim) anlamlı ilişkiler içermemektedir. Dolayısı ile; belirli gruplardan aile kökenine sahip, belirli yaş, eğitim ve kuşak mensubu girişimcilerin varlığından söz etmek mümkün görünmemektedir.

Ancak girişimcinin baba mesleği, eğitimi ve mensup olduğu kuşak değişkenleri kendi içlerinde anlamlı ilişkiler içermektedir. T.15.'den de görüleceği gibi, birinci kuşak girişimcilerden ikinci ve üçüncü kuşak girişimcilere doğru gidildikçe, baba eğitimi de orta ve liseden kolej ve üniversiteye doğru yükselmektedir.

### T.15. Girişimcinin Mensup Olduğu Kuşak ve Baba Eğitimi Arasındaki İlişki

Sıra No	Kuşak	Baba Eğitimi						Satır Toplam %
		Eğitimi yok ve ilkokul	Ortaokul	Lise	Mesleki ve teknik okul	Kolej	Üniversite	
1	1. kuşak	43 29.2	4 9.4	3 5.7	5 5.2	3 5.2	2 4.7	60 52.2%
2	2. kuşak	12 23.9	13 7.7	8 4.7	5 4.3	7 4.7	4 3.8	49 42.6%
3	3. kuşak	1 2.9	1 .9	0 .6	0 .5	1 .6	3 .5	6 5.2%
Kolon Toplam %		56 48.75%	18 15.7%	11 9.6%	11 9.6%	10 8.7%	9 7.8 %	115 100.0%

$$\chi^2 = 43.30 \quad Df: 10 \quad p: .00$$

Benzer olarak T.16.'dan ise birinci kuşak sanayicilerden ikinci kuşağa doğru gidildikçe, baba mesleği küçük imalat, tüccar ve sanayici olan grubun arttığını görmekteyiz. Üçüncü kuşak 6 sanayiciden 5'inin babaları sanayicidir. İkinci kuşakta bu sayı (babaları küçük imalat sahibi, tüccar ve sanayici olanlar) 43'e yükselmektedir. Ancak birinci kuşak sanayiciler daha çok çiftçi, tüccar ve küçük imalat sahibi ve işçi babalara sahiptir (bkz. T.16.).

T.16.'da bir diğer dikkat çeken nokta, baba meslekleri içinde işçi, çiftçi tüccar grup ile teknik eleman, memur ve diğer kategorisindeki meslek gruplarının ikinci ve üçüncü kuşak sanayiciler arasında hızla azalırken, özellikle sanayici ve kısmen de küçük imalat grubunun ikinci kuşakta yaptıkları belirgin artıştır.

**T.16. Girişimcinin Mensup Olduğu Kuşak ile Baba Mesleği Arasındaki İlişki**

Sayı Beklenen Değer	Baba Mesleği								Satır Toplam %
	Çiftçi	İşçi	Küçük İmalat	Tüccar	Sanayici	Teknik Eleman	Memur/ Serbest Meslek	Diğer	
1. kuşak 1	17 9.9	4 2.6	6 7.8	14 9.9	1 18.3	6 4.7	1 .5	11 6.3	60 52.2%
2. kuşak 2	2 8.1	1 2.1	9 6.4	5 8.1	29 14.9	2 3.8	0 .4	5 5.1	49 42.6%
3. kuşak 3	0 1.0	0 .3	0 .8	0 1.0	5 1.8	1 .5	0 .1	0 .6	6 5.2%
Kolon Toplam %	19 16.5%	5 4.3%	15 13.0%	19 16.5%	35 30.4%	9 7.8%	1 .9%	12 10.4%	115 100.0%

$$\chi^2 = 63.80 \quad \text{Df: } 14 \quad \text{p: } .00$$

Ancak bu iki tablodan "*girişimcilerde kuşak artışı ile birlikte baba mesleğinin sanayiciliğe doğru kaydığı ve eğitimin de giderek yükseldiği*" şeklinde bir yorum çıkarmak, her üç değişkenin üçlü analizi sonucu mümkün görünmemektedir. Zira baba eğitimi, baba mesleği ve kuşak arasında anlamlı bir üçlü ilişki yoktur. Dolayısı ile '*sanayicilikte kuşakla birlikte daha eğitilmiş sanayici babalara sahip olduğu*' biçiminde bir yorum yapılamamaktadır.

Diğer yandan firma özelliklerine (ekonomik biçim) sıra geldiğinde, her ne kadar firmanın büyüklüğü ve kullanılan teknoloji sosyo-demografik özelliklerle anlamlı ilişkiler içermese de, sektör değişkeni temel bir değişken olarak karşımıza çıkmaktadır. T.12.den belirli sektörlerde yoğunlaşan girişimcilerin özellikle belirli baba mesleklerinden geldiklerini görebiliriz. Bir bütün olarak firma özellikleri ile girişimcinin sosyo-demografik özellikleri arasındaki ilişki, sektör ve baba mesleği ilişkisi ile sınırlı kalmaktadır.

Sosyo-demografik değişkenler ile girişimsel gereklilikler adı altında toplanan diğer değişkenlerin ilişkisinde de benzer bir durum söz konusudur. Belirli köken, yaş,

eğitim, kuşak ve doğum yerinden olan girişimcilerin; müdür/yönetici kullanma, para biriktirme biçimleri, yaptıkları diğer işler, işini kurarken hangi finans kaynaklarını kullandığı, boş zaman ve hobi faaliyetleri ve kendilerini ait hissettikleri tabakaya ilişkin değişkenlerle anlamlı ve genellenebilir ilişkiler içerisinde olmaları beklenirken; bu grup içerisinde sadece girişimcilikte mensup alınan kuşak ile banka kredisi kullanma değişkenleri anlamlı ilişkiye girmiştir.

### T.17. Girişimcilikte Mensup Olunan Kuşak ile Banka Kredisi Kullanma Arasındaki İlişki

Sayı Beklenen Değer Kuşak	Banka Kredisi Kullanma				Satır Toplam %
	Evet Çok sık	Evet Zaman Zaman	Evet Çok az	Hayır, hiç	
1. kuşak	20 22.4	8 13.6	15 9.9	17 14.1	60 52.2%
2. kuşak	19 18.3	17 11.1	4 8.1	9 11.5	49 42.6%
3. kuşak	4 2.2	1 1.4	0 1.0	1 1.4	6 5.2%
Kolon Toplam %	43 37.4%	26 22.6%	19 16.5%	27 23.5%	115 100.0%

$$\chi^2 = 14.14 \quad Df: 6 \quad p: .02$$

Tablo 17.den de görüleceği gibi, banka kredisi kullanma ve kullanmanın sıklığı birinci kuşaktan ikinci ve üçüncü kuşaklara doğru gidildikçe artmaktadır.

### 3) Girişimsel Gereklilik Değişkenlerinin Karşılıklı İlişkileri

Bu kısımda yukarıda da belirtildiği gibi 9 ayrı değişken arasında ilişki aranmıştır. Öncelikle sorulan sorular; "Banka kredisi kullanıp kullanmama örgütlenmede bir aşama sayılacak müdür/yönetici kadroları istihdam etme ile ilişkili midir" veya "bir hobi sahibi olma ve kendisini bir tabakaya ait hissetme arasında nasıl bir ilişki kurulabilir" ya da "acaba girişimcinin para biriktirme biçimleri ile banka kredisi kullanma sıklığı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır" biçiminde olmuştur. Ancak

yukarıda sayısı artırılabilir sorular içerisinde, sadece bir tabakaya aidiyet ve bir örgüt/parti/hobi grubu mensubu olma arasında anlamlı bir ilişki vardır; ikinci olarak ise işletme müdür/yöneticilerinin mesleki analizlerini yapmak mümkün olmuştur. T.18.den bir tabakaya mensup olma ile örgüt/parti/hobi grubu üyesi olma arasındaki ilişkiyi görmek mümkündür.

### T.18. Alt Olunan Tabaka ile Bir Örgüte Üye Olma Arasındaki İlişki

Mesleki Örgütler				Rotary Klübü Mason Dernekleri						
Sayı Beklenen Değer	Üye değil	Üye	Satır Toplam %	Sayı Beklenen Değer	Üye değil	Üye	Yanıt yok	Satır Toplam %		
Tabaka				Tabaka						
üst-üst	1	4 8.6	13 8.4	17 14.8%	üst-üst	1	4 8.1	13 8.7	0 .1	17 14.8%
üst-orta	2	28 33.3	38 32.7	66 57.4%	üst-orta	2	27 31.6	38 33.9	1 .6	66 57.4%
orta-orta	3	26 16.1	6 15.9	32 27.8%	orta-orta	3	24 18.3	8 16.4	0 .3	32 27.8%
Kolon Toplam %		58 50.4%	57 49.6%	115 100.0%	Kolon Toplam %		55 47.8%	59 51.3%	1 .9%	115 100.0%

$$\chi^2 = 18.77 \quad \text{Df: } 2 \quad \text{p: } .00$$

$$\chi^2 = 15.36 \quad \text{Df: } 4 \quad \text{p: } .00$$

T.18.de meslek örgütleri/ odalar/ birliklere üye olup olmama ile bir tabakaya aidiyet arasında anlamlı bir ilişki görülmektedir. Mesleki kuruluşlara üye olma davranışı, girişimci kendisini daha üst tabakalarda konumlandığında artmaktadır. Üst-üst tabakada üyelik beklenti değerleri üye olma davranışının gerisinde kalmıştır. Tablonun bu kısmından, kendisini üst tabakada atfeden girişimcinin, meslek odası ve kuruluşlara üye olmaya da ayrıca önem verdiğini söylemek mümkündür.

Bir siyasi parti ve/veya hobi grubu, spor klübü mensubu olma ile tabaka aidiyeti arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Ancak Rotarien veya Mason derneklere üye olma ile tabaka arasında anlamlı bir ilişki vardır. T.18.'in ikinci kısmında da görülebileceği gibi; girişimciler kendilerine bir üst tabaka atfında bulunmaya daha çok yöneldiklerinde, paralel bir eğilim olarak Rotarien ve Mason derneklere üyelikleri de artmaktadır.

Girişimcilik gerekleri olarak sayılan diğer değişkenler içerisinde ise, sadece işyerinde müdür bulundurma, müdürün mesleği ve yakınlığı değişkenleri, birbirleri ile anlamlı etkileşim vermektedir.

**T.19. İşyerinde Müdür/Yönetici İstihdam Eden Girişimcilerde,  
Müdür/Yöneticinin İşadamına Yakınlığı ile Müdürün Mesleği  
Arasındaki İlişki**

Kontrol: Müdür/Yönetici v ar.

Şayı Beklenen Değer Müdür/Yönetici Mesleği	Yakınlığı					Satır Toplam %
	Yakınlık yok	Akraba, ahbab, tanıdık	Birinci dereceden yakın	Tanıdık ama teknik personel	Tanıdık ama işini iyi bilir	
Profesyonel Yönetici 1	28 21.9	1 4.4	14 18.9	14 10.9	2 2.9	59 72.8
Alaylı, çekirdekten yetişme 2	2 8.1	5 1.6	12 7.1	1 4.1	2 1.1	22 27.2
Kolon Toplam %	30 37.0%	6 7.4%	26 32.1%	15 18.5%	4 4.9%	81 100.0%

$$\chi^2 = 24.91 \quad \text{Df: } 4 \quad \text{p: } .00$$

Tablodan da görüleceği üzere profesyonel yöneticilerin % 47.4'ü (28 kişi), beklenen değer de üzerinde, işyeri sahibi ile yakınlığı bulunmayan kişilerdir. Alaylı, çekirdekten yetişme tabir edilen 22 yöneticinin ise ancak % 9.09'u (2 kişi) girişimci ile yakınlığı bulunmayan kişilerdir. Bu grupta 17 kişi (% 77.27) girişimci ile akrabalık, tanıdık, ahabaplık ve birinci dereceden (baba, oğul, kardeş) yakınlık içerisindedirler. Ancak tabloda bir diğer dikkati çeken nokta; profesyonel yöneticilerin % 23.7'lik bir kesiminin girişimciye birinci dereceden yakın kişiler olması, % 27.11'inin de tanıdık statüsünde sayılmasıdır. Bu nokta, girişimcilerin % 52.54'ünün mesleği profesyonel yöneticilik olan kişileri işbaşına getirirken, bunların birinci dereceden yakınları, akrabaları, hiç değilse tanıdıkları olmalarına da özen gösterdikleri anlamına gelmektedir.



Bu tespitte ilişkin bir diğler soru da "Acaba girişimciler firmalarında profesyonel yönetici olarak kullanılmak üzere oğullarının eğitimini yönlendirmekte midir?" olmuştur. Ancak spekülâtif gözlemler dışında bu kuşak, eğitim ve müdür yakınlığı değışkenleri anlamlı ilişkiler vermemektedir.

'Bölge Girişimcisinin Sosyolojik Özellikleri' başlıklı bu bölümde de açık olarak görülebileceğı gibi Ege Bölgesi imalat sanayi girişimcisinde; sosyo-demografik özellikler, firma özellikleri ve girişimsel gereklilikler adı altında toplanan özellikler açısından anlamlı ve genellenebilir ilişkiler yok denecek kadar azdır. Bölge sanayi girişimcisinin belirli dönemler, yaşlar, köken, eğitim, sektörel yapı, teknoloji kullanma vb. değışkenler açısından belirlenebilecek bir genel tipolojisini çıkartmak, bu yüzden mümkün görünmemektedir. Bu nedenle en başta belirtilen, girişimciyi sosyo-demografik özellikleri ve "kapitalist" yanı ile belirlenmiş bir olgu olarak veri almak yerine, performansını ölçerek bu yönde genellemelere gitmek yerinde olacaktır.

## **İL.EGE BÖLGESİ SANAYİCİSİNİN GİRİŞİMCİLİK ANALİZİ**

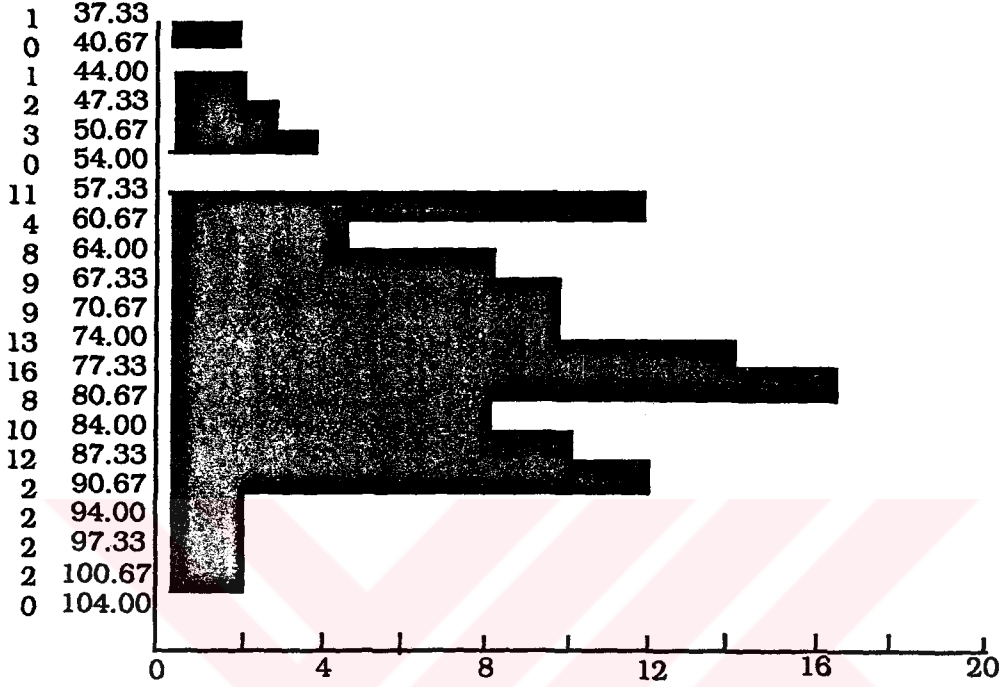
### **A. EKONOMİK TUTUM, ÖZ-SAYGI VE DENETİM ODAĞI ÖLÇEKLERİNE VERİLEN TEPKİLERİN GENEL DAĞILIMLARI**

#### **1) Ekonomik Tutum Ölçeğine Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı**

Ekonomik Tutum Ölçeğı öncelikle bütün olarak, daha sonra da alt boyutların ayrı ayrı analizi sonucu örneklemin genel profili şöyle çizilebilir.

Bütün olarak Ekonomik Tutum puanlarındaki artışın, girişimci karakterde daha üst boyutlara işaret ettiği düşünölmelidir. Ancak örneklemin 128 puan üzerinden en fazla 102.00'a çıkabilmiş, 12.36 standart sapma ile minimum değeri 39.00'da kalmıştır.

**G.1: Örneklemin Toplam Ekonomik Tutumlar Ölçeğine Verdiği Tepkiler Açısından Dağılımı**



Sd: 12.36     $\bar{X}$ = 73.72    Min: 39.00    Max: 102.00    Max/Min 128.00/32.00

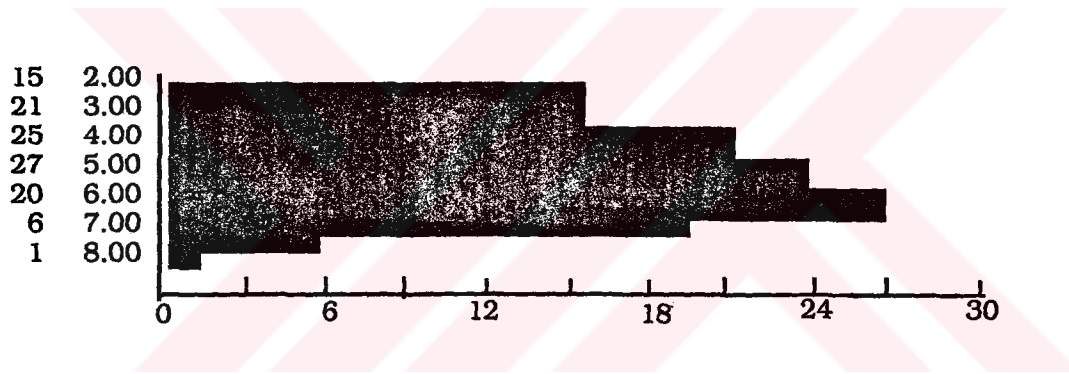
Yukarıdaki grafikten de görülebileceği gibi, örneklemin toplam tutum ölçeği dağılımı normal dağılıma oldukça uygundur. Örneklemin tümü alt-orta-üst girişimcilik kategorilerine ayrılmış ve her bir kategorideki sayıya bakılmıştır. Burada ilk dikkat çeken nokta; örneklemin toplam en üst girişimci puanına (128.00) ulaşamamış olması ve en alt toplam puana (32.00) düşmemesidir. Bu sonuç örneklem puanlarının genel olarak ortalarda yoğunlaştığı izlenimini vermektedir.

Alt-orta-üst girişimci kategorilerini oluşturmak için ortalamadan birer standart sapma sağa ve sola kayılarak, her bir kategoriye düşen yüzde değer bulunmuştur. Buna göre orta grup 81 kişiden (% 70.43) oluşmakta, alt düzey girişimci kategorisi toplamın % 18.26'sını (21 kişi) ve üst düzey girişimci grubu da örneklemin % 11.30'unu (13 kişi) oluşturmaktadır. Sonuçlardan tüm ölçeğin hafifçe alt gruba doğru kaydığını söylemek olanaklıdır.

Ancak toplam ölçeği oluşturan alt-boyutlar açısından farklılık olup-olmadığına bakılması zorunludur. Her bir alt boyutta ortalamadan birer standart sapma sağa ve sola kaydırılarak alt-orta ve üst kategoriler oluşturulmuş ve sonuçlar bu kategorilere göre değerlendirilmiştir.

**a) Kendine İlişkin İmajı Yakalama-Yargılayabilme Alt Boyutuna Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı**

**G.2: Kendine İlişkin İmajı Yakalama Yargılama Boyutuna Verilen Yanıtlar Açısından Örneklemin Genel Dağılımı**

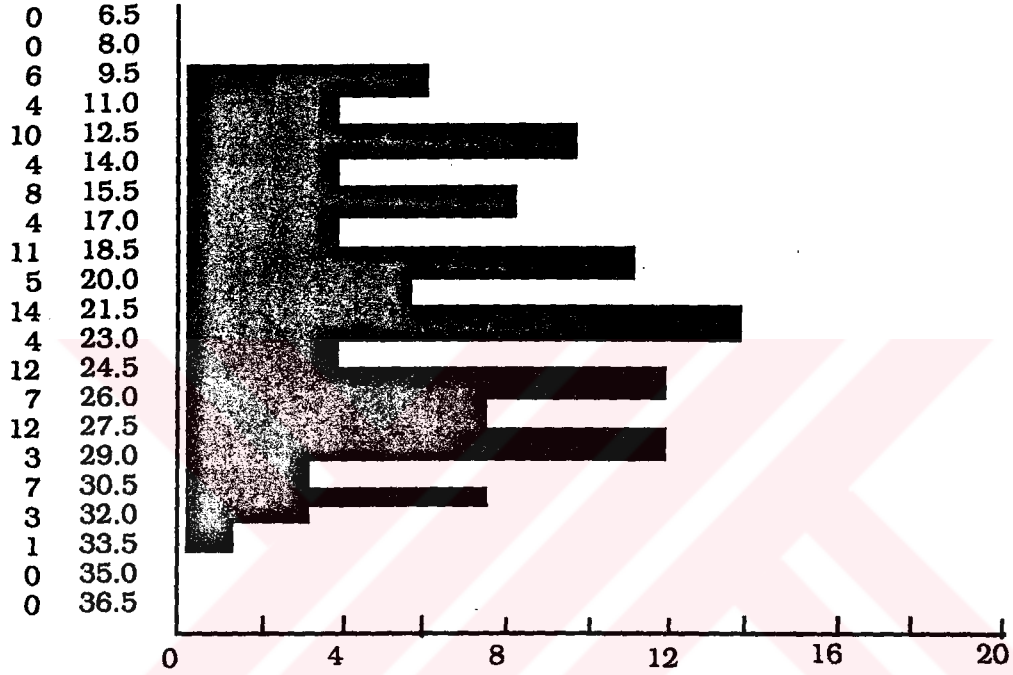


Sd: 1.47       $\bar{X}$ = 4.33      Min: 2.00      Max: 8.00      Max/Min= 8.00/2.00

Örneklemin kendine ilişkin imajı yakalama boyutunda genel dağılımı grafik 2'den de görülebileceği gibi oldukça sağa yatıktır. Kendine ilişkin imajı yakalama konusunda alt kategoriye 36 kişi (% 31.3), orta kategoriye 52 kişi (% 45.2) ve üst kategoriye de 27 kişi (% 23.4) düşmektedir. Grafikten örnekleme giren sanayicilerin, kendine ilişkin imajı yakalama konusunda girişimci tutumu göstermede oldukça yetersiz kaldıklarını, diğer bir deyişle kendilerine olumlu bir imaj atfetmede çekingen davrandıklarını söylemek olanaklıdır.

**b) İşte Kurumlaşma, İş Kişiselleştirmeden Uzaklaştırma Alt Boyutuna Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı**

**G.3: İş Kurumlaştırma, Kişiselleştirmeden Uzaklaştırma Boyutuna Verilen Yanıtlar Açısından Örneklemin Genel Dağılımı**



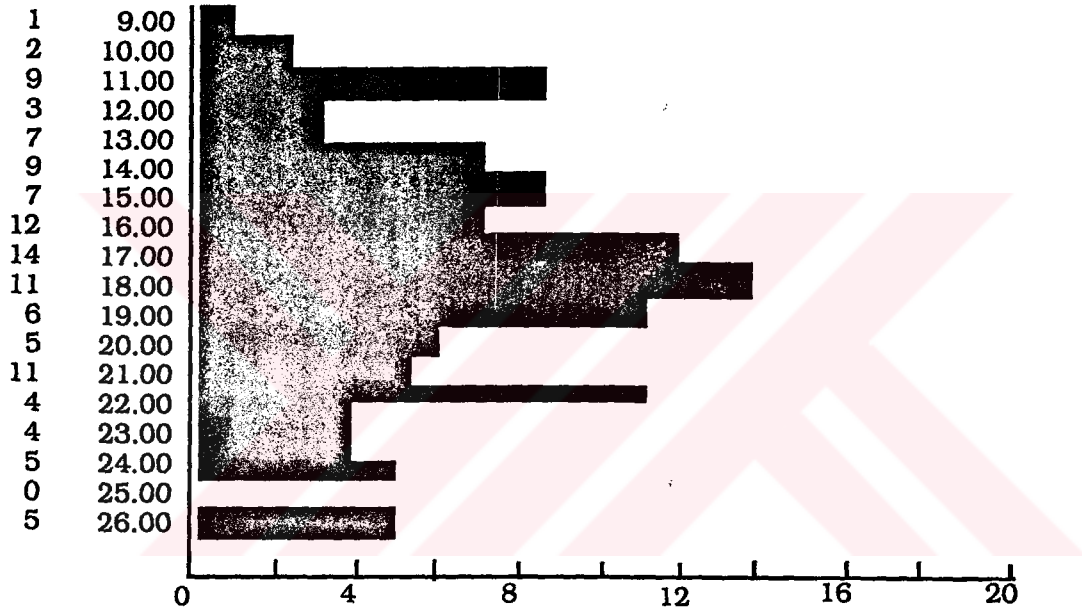
Sd: 6.36  $\bar{X}$ = 20.97 Min: 10.00 Max: 33.00 Max/Min: 40.00/10.00

Grafikten çıkan ilk sonuç girişimcilerin en üst puana (40.00) ulaşamazken en alt toplam puanda varlık göstermiş olmalarıdır. Örneklemin genel dağılımı normal dağılıma uygunluk göstermekte ise de bu alt boyutta genel olarak bir alt-orta kategoriye yaklaşma görülmekte, ayrıca, orta kategorilerde de toplam puanlarda bloklaşma yerine gruplaşma belirlenmektedir. Örneklemin bu biçimde gruplaşmasına bu alt boyuta verilen yanıtlarda cevap aramak yerinde olacaktır. Bu alt boyut; işi kurumlaştırabilme, organizasyonel yetenek, kişiselleşmeden uzaklaşma ve son olarak da işi özel hayattan ayırabilme ve iş zamanına verilen önemi özel hayata verilen değerden ayırt edebilme gibi tutumları ölçmeye çalışmaktadır. Yanıtlardan ve grafikten çıkan sonuç; girişimcilerin % 79 alt ve orta kategoride kurumlaşmaya yatkın ve istekli olduklarını; fakat aynı zamanda kurumlaşmaya istekli ve yatkın olsalar dahi iş

zamanı ile özel zaman arasındaki ayrımı belirleme konusundaki yanıtlarında farklılık gösterdiklerini belirtmektedir.

**c) Kârını Maksimize Edebilme, Saygınlığı Bir Amaç ya da Araç Olarak Algılama Boyutuna Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı**

**G.4: Kârını Maksimize Edebilme ve Saygınlığı Algılama Boyutuna Verilen Yanıtlar Açısından Örneklemin Genel Dağılımı**



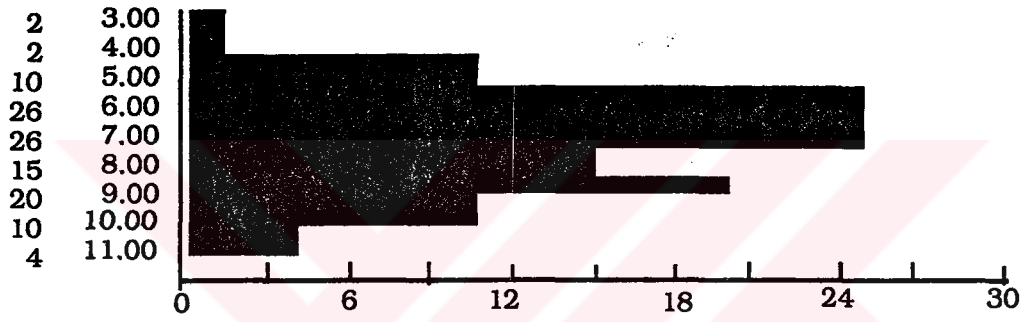
Sd: 4.22  $\bar{X} = 19.90$  Min: 9.00 Max: 30.00 Max/Min: 36.00/9.00

G.4'ten öncelikle sanayicilerin en yüksek toplam puan olan 36.00'a ulaşamadıkları, aksine ulaşılabilen en üst toplam puanın 30.00'da kaldığı görülmektedir. Grafik bir bütün olarak normal dağılım eğrisine uygunluk göstermektedir, ancak en alt ve en üst kategorilerdeki azınlık gruplar bu kez orta kategoriye doğru çekilmiştir ve bu da orta kategoride dolgunluk yaratmaktadır. Bir bütün olarak değerlendirildiğinde girişimcilerin kârın maksimizasyonunda 'girişimci' tanımı ile pek bağdaşmayan bir çekingenlik içinde oldukları ve bu konuda daha çok orta ve alt kategoride yoğunlaştıklarını, bu tutuma paralel olarak da saygınlık

kavramına odaklandıklarını ve saygınlık (prestij) kavramını bir araç olarak değil amaç olarak algıladıklarını söylemek olanaklıdır.

#### d) Yenilikçilik Alt Boyutuna Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı

#### G.5. Yenilikçilik Alt Boyutuna Verilen Yanıtlar Açısından Örneklemin Genel Dağılımı



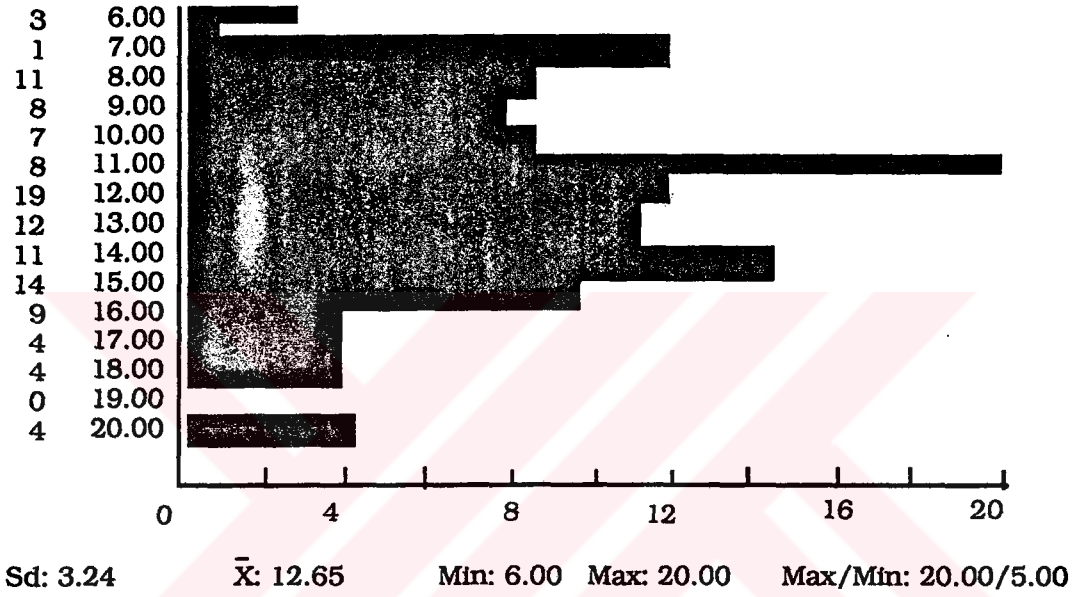
Sd: 1.75       $\bar{X}$ : 7.36      Min: 3.00 Max: 11.00      Max/Min:12.00/3.00

Üretim, satış, pazarlama, yönetim vb. aşamalardan her birinde veya bir/bir kaçında yenilik yaratma, yenilikçi bir tutum ve değer oluşturma girişimci olmanın başlıca ölçütlerinden biridir.

Örneklemin yenilikçilik boyutuna verdiği yanıtlar G.5.'de görülmektedir. Örneklemin minimum ve maksimum en uç değerler toplamına ulaşmıştır ve grafiğin sola yatıklığından da tüm grubun oldukça yüksek bir yenilikçi potansiyel içinde olduklarını görmek olanaklıdır. Yenilikçilik kategorilendirmesinde alt gruplar örneklemin % 12.17'sini, orta gruplar % 58.26'sını ve üst gruplar % 29.56'sını oluşturmaktadır. Örneklemin yenilikçilik alt-boyutu açısından oldukça ileri bir tutum sergilemektedir.

e) Risk Alma Alt Boyutuna Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı

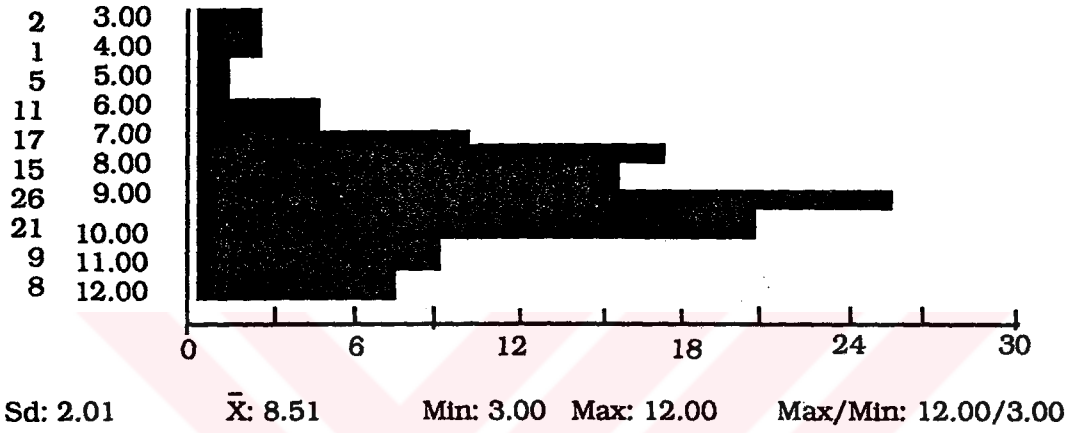
G.6. Risk Alma Alt Boyutuna Verilen Yanıtlar Açısından Örneklemin Genel Dağılımı



Risk alma alt boyutunda alt ve orta kategoride örneklemin yoğunlaştığını görmekteyiz. Alt kategoriye örneklemin % 20.00'si, orta kategoriye % 69.56'sı ve üst kategoriye ise ancak % 10.43'ü girmektedir. G.6.'da da görüleceği gibi, sanayiciler risk alma konusunda oldukça çekingen davrandıklarını belirtmişlerdir.

## f) Uzak Görüşlülük Alt Boyutuna Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı

### G.7. Uzak Görüşlülük Alt Boyutuna Verilen Yanıtlar Açısından Örneklemin Genel Dağılımı



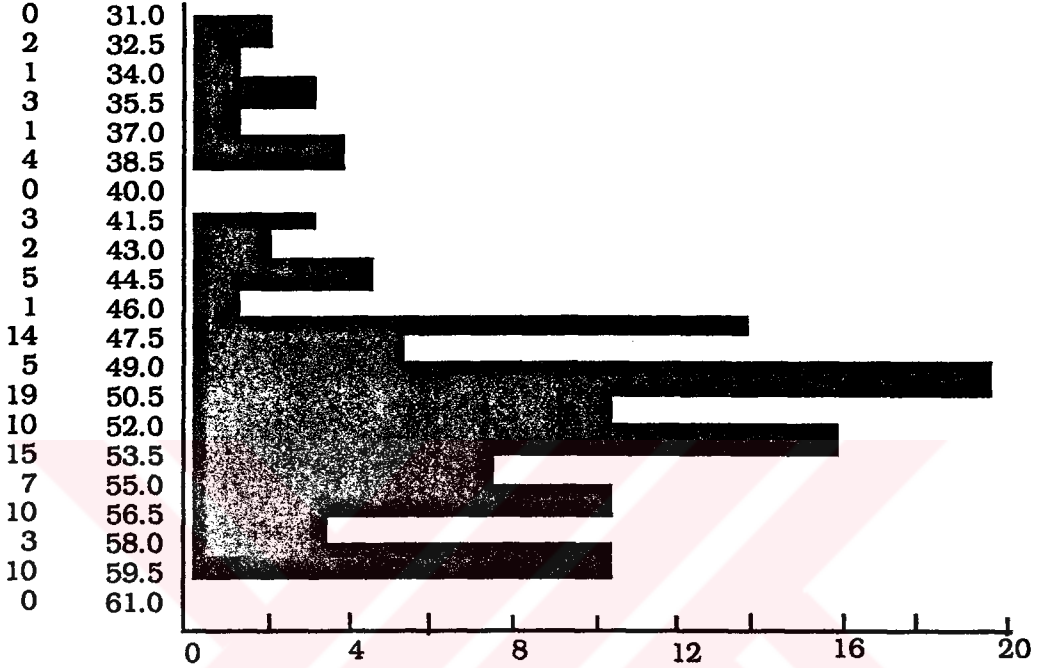
G.7.'den de görülebileceği üzere girişimciler uzak görüşlülük konusunda fazla atak ve istekli bir tutum sergilememektedir. Örneklemin % 16.52'si (19 kişi) uzak görüşlülük konusunda alt kategoride, % 76.52'si (88 kişi) orta kategoride yer alırken, ancak % 6.95'i (8 kişi) üst kategoride uzak görüşlülük bildirmişlerdir. Grafikte alt ve orta kategoriler arasında kademeli olarak bir puan artışı varken; orta kategoriden üst kategoriye geçişte puanlar kesintilidir.

## 2) Öz-Saygı (Self-Esteem) Ölçeğine Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı

Öz-saygı ya da kendilik saygısı (kendine güven) olarak tanımlanan bu ölçek toplam en fazla 60.00 ve en az 15.00 tam puan üzerinden değerlendirmeye alınmıştır. Öz-Saygı ölçeğinde de ortalamadan birer standart sapma sağa ve sola kaydırılarak oluşturulan toplam puanlara tekabül eden kişi sayısı ile alt, orta ve üst kategoriler oluşturulmuştur.



**G.8. Öz-Saygı Ölçeğine Verilen Yanıtlar Açısından Örneklemin Genel Dağılımı**



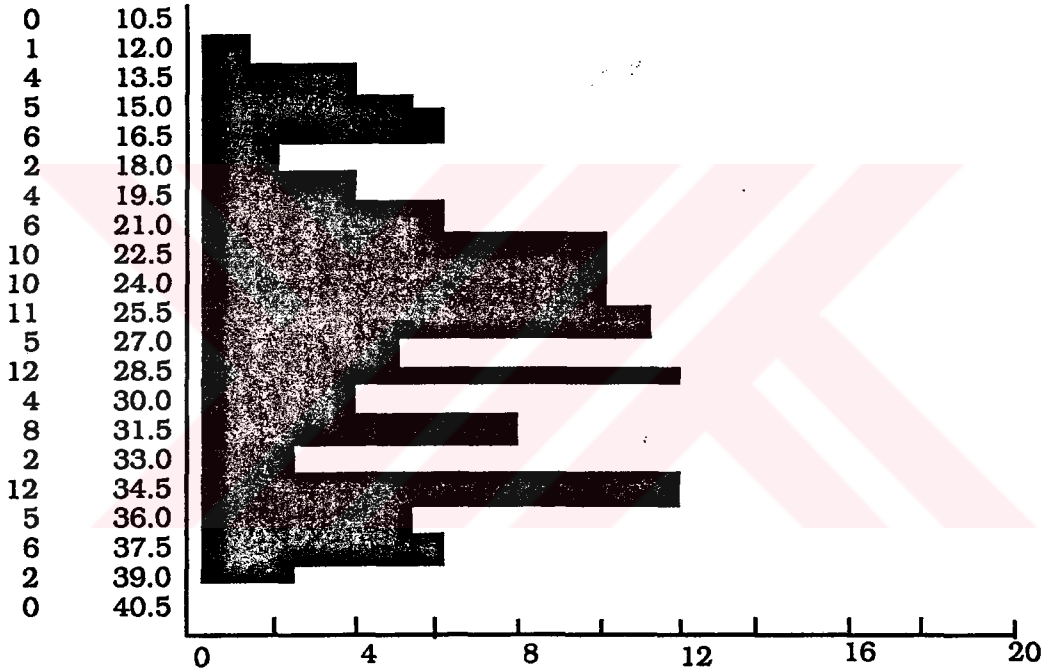
Sd: 6.46     $\bar{X}$ : 50.35    Min: 32.00 Max: 60.00    Max/Min : 60.000/15.00

G.8.'den de görüleceği üzere öz-saygı ölçeğinde puanlar genel olarak derece yüksektir. Ölçekten tam puan alan 15 kişi % 13.04 ile üst kategori oluştururken, orta grup 94 kişi ile % 81.73'lük bir çoğunluğu almakta ve alt grup ise 16 kişi ile % 13.91'de kalmaktadır. Örneklemin 30.00 düzeyinde tahmin edilen beklenen değeri, 50.35 puan ile gözlenen değer ortalaması almaktadır ve bu da bütün olarak sanayicilerimizin beklenenin son derece üzerinde bir kendine güven, kendilik saygısı tutumu belirttiklerini göstermektedir.

### 3) Denetim Odağı (Locus of Control) Ölçeğine Verilen Tepkilerin Genel Tanıtımı

Öz-saygı ve toplam ekonomik tutum ölçeklerine benzer biçimde, denetim odağı ölçeğinde de alt, orta ve üst kategoriler oluşturulmuştur. Ölçeğin sonuçları G.9.'da görülmektedir.

#### G.9. Denetim Odağı Ölçeğine Verilen Yanıtlar Açısından Örneklemin Genel Dağılımı



Sd: 6.94       $\bar{X}$ : 26.43      Min: 12.00      Max: 39.00      Max/Min: 40.00/10.00

Yukarıdaki grafikten de görüleceği gibi, girişimciler içsel/dışsal davranış yönelimi konusunda öncelikle beklenenin üzerinde bir ortalama değer sergilemektedirler. Örneklemin genel dağılımı alt kategoride % 17.39 (20 kişi), orta kategoride % 55.65 (64 kişi) ve üst kategoride de % 23.47 (27 kişi) dir ve bu haliyle grafik girişimcilerin daha çok içsel denetim odaklı olduğu görünümü arz etmektedir.

## B. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEKLERİN BİRBİRİ İLE İLİŞKİLERİ

Bu kısımda önce Ekonomik Tutum Ölçeğinin(ETÖ) altı alt boyutunun birbirleri ile korelasyonları, daha sonra da toplam Ekonomik Tutum Ölçeği, Öz-Saygı ölçeği ve Denetim Odağı Ölçeği arasındaki korelasyonlar tanıtılarak tartışılacaktır.

### 1) Ekonomik Tutum Ölçeği İle Alt Boyutları Arasındaki İlişkiler

Ekonomik tutum ölçeğini oluşturan 31 maddenin güvenilirlik analizlerinde (Bkz. Ek 2) her bir maddenin bütün ile korelasyonu verilmiştir. Bir bütün olarak ölçeği oluşturan altı alt boyutun birbirleri ile korelasyonu ise aşağıda T.20.'de verilmiştir.

### T.20. Ekonomik Tutum Ölçeği Alt-Boyutlarının Birbirleri İle Korelasyonları

#### Matriksel

	İmaj	Kurumlaşma	Para/Stati	Yenilikçilik	Risk Alma	Uzak G.
İmaj	1.000					
Kurumlaşma	.523**	1.000				
Para/Stati	.194*	.257**	1.000			
Yenilikçilik	.264**	.368**	.451**	1.000		
Risk Alma	.290**	.331**	.131	.266**	1.000	
Uzak Görüşlülük	.108	.114	.144	.002	.255**	1.000

\* p < .05

\*\* p < .001

T.20.'den birbirleri ile anlamlı korelasyon içeren alt-boyut çiftlerinin sırası ile, İMAJ ile KURUMLAŞMA, PARA/STATÜ ile YENİLİKÇİLİK, KURUMLAŞMA ile YENİLİKÇİLİK, KURUMLAŞMA ile RİSK ALMA, İMAJ ile RİSK ALMA, YENİLİKÇİLİK ile RİSK ALMA, İMAJ ile YENİLİKÇİLİK ve en son da RİSK ALMA ile UZAK GÖRÜŞLÜLÜK arasında bulunduğu görülmektedir. Özetle alt boyutların hiçbiri birbirleri ile aksi yönde korelasyonda değildir. Ayrıca İMAJ, KURUMLAŞMA, PARA/STATÜ, YENİLİKÇİLİK ve RİSK ALMA başlıkları ile kodlanan ilk beş alt boyutun birbirleri ile

yüksek korelasyon içinde olduklarını, ancak UZAK GÖRÜŞLÜLÜK başlığı ile kodlanan son alt boyutun diğer alt boyutlarla genellikle ilişkili olmadığı görülmektedir

Tablodan, PARA/STATÜ alt boyutunun RİSK ALMA ve UZAK GÖRÜŞLÜLÜK alt boyutları ile korelasyona girmediği ve UZAK GÖRÜŞLÜLÜK alt boyutunun da sadece RİSK ALMA boyutu ile anlamlı korelasyon içinde olduğu görülmektedir. Bu sonuçların değerlendirilmesi ile "Statüyü bir araç/amaç olarak algılama, kârı maksimize edebilme"yi ölçmeye yönelik alt boyuta verilen yanıtların "Risk Alabilme görüş ve kapasitesi"ni ölçmeye yönelik alt boyutla anlamlı bir etkileşim içinde olmadığı; öte yandan "Uzak Görüşlülüğü" ölçmeye yönelik alt boyutun yenilikçilik ve "Kurumlaşmayı" ölçen alt boyutlar yerine "Risk alma"yı ölçmeye yönelik alt boyutla anlamlı korelasyon içinde olduğunu söylemek olanaklıdır.

## 2) Ekonomik Tutum Ölçeği, Öz-Saygı ve Denetim Odağı Ölçekleri Arasındaki İlişkiler

Araştırmada bağımlı tek değişken olarak kullanılan Ekonomik Tutum Ölçeğinin, iki sürekli bağımsız değişken olan Öz saygı (Kendilik Saygısı) ve Denetim Odağı Ölçekleri ile korelasyonlarına bakılmıştır.

### T.21. Ekonomik Tutum Ölçeği, Öz-Saygı ve Denetim Odağı Ölçeklerinin Birbirleri İle Korelasyon Matrisi

	Ekonomik Tutum	Öz-Saygı	Denetim Odağı
Ekonomik Tutum	1.000		
Öz-Saygı	.159*	1.000	
Denetim Odağı	.331**	.172*	1.000

\*p< .05

\*\* p< .001

T.21.'den de görüldüğü gibi, ekonomik tutum ile denetim odağı ve özsaygı ile denetim odağı arasında anlamlı sayılabilecek bir korelasyon , ekonomik tutum ile özsaygı arasında ise anlamlı ancak düşük bir korelasyon vardır. Verilerimizden öz-saygı ölçeğinin bütününün örneklem için son derece yüksek çıktığı ve bağımsız

değişkenlerden hiçbirisi ile etkileşime girmediği dikkate alındığında, bu ölçeğin ekonomik tutum ve denetim odağı ile düşük anlamlılık göstermesi şaşırtıcı değildir.

T.21.'de dikkati çeken denetim odağının ekonomik tutum ile anlamlı ilişkisinin yüksek oluşudur. Yani, bireylerin içsel/dışsal tutum alışları ekonomik tutum ölçeğinde alt-orta-üst kategorilerde yer almaları ile paralel gitmektedir. Bu savı desteklemek için öz-saygı ile ekonomik tutum ölçeği arasındaki .159'luk korelasyon oranının denetim odağı ölçeğinden ne kadar etkilendiği araştırılmıştır. Burada anahtar soru şudur: "*Kişilerin kendilerine güvenlerinin az ya da çok olmaları ile ekonomik tutumlarında alt-orta-üst kategorilerde yer almalarının birbirlerine paralel olmasında; kişilerin içsel/dışsal denetim odaklı olmalarının payı ne kadardır?*"

Bu soruyu sınavabilmek için kısmi korelasyon(partial correlation) katsayısı tekniği kullanılmış ve denetim odağı ölçeği toplam korelasyondan çekilerek ekonomik tutum ile öz saygı arasındaki etkileşime bakılmıştır. Sonuçta ekonomik tutum ile öz saygı ölçeği arasındaki korelasyonun .159'lık katsayıdan .110'a düştüğü ve anlamsız olduğu görülmektedir(T.22).

#### **T.22. Ekonomik Tutum Ölçeği, ÖzSaygı ve Denetim Odağı Ölçeklerinin Kısmi Korelasyon Katsayıları**

Kontrol: Denetim Odağı

	Ekonomik Tutum	Öz Saygı
Ekonomik Tutum	1.000	.110
Özsaygı	.110	1.000

Bu uygulamadan çıkan sonuç: "denetim odağında içsel/dışsal odaklı olmanın öz saygı ve ekonomik tutum arasındaki paralel ilişki üzerinde büyük etkisi olduğu, hatta bu etki olmaksızın, öz saygı ve ekonomik tutum arasındaki etkileşimin anlamlı olamayacağı" şeklindedir.

### **C. ARAŞTIRMADA KULLANILAN BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLERİN EKONOMİK TUTUM ÖLÇEĞİ İLE İLİŞKİLERİ (Varyans Analizi)**

Bu çalışmada kullanılan bağımsız değişkenlerin 9'u kategorik, 2'si ise sürekli. Sürekli değişkenler öz-saygı ve denetim odağı ölçekleridir. Kategorik değişkenler ise üç alt grupta toplanmıştır:

- a) Firma bilgileri (sektör, büyüklük ve teknoloji),
- b) Demografik bilgiler (yaş, doğum yeri ve eğitim düzeyi),
- c) Köken bilgileri (baba mesleği, baba eğitimi ve kuşak).

Sürekli ve kategorik bu 11 bağımsız değişkenin, ekonomik tutum ölçeğinin bütünü ve alt boyutları ile tekli ve çoklu varyans analizi yapılmış; girişimcilerin hangi durumlarda ekonomik tutum alma puanlarının anlamlı biçimde etkilendiği araştırılmıştır.

#### **1) Ekonomik Tutum Ölçeği Bütünü ile İlgili Bağımsız Değişkenlerin İlişkisi**

T.23.'de ekonomik tutum ölçeğinin bütünü açısından ve sadece anlamlılık ifade eden ilişkilerin dökümü yapılmıştır.

**T.23. Firma Bilgisi, Demografik Bilgiler ve Kökene Ait Bilgiler Açısından  
Ekonomik Tutum Ölçeği Puanları ( $\bar{x}$ = 73.72, N= 115)**

<b>Değişken Adı</b>	<b>Kategori</b>	<b>Ortalama</b>	<b>S.d.</b>	<b>F</b>	<b>P</b>
<b>İşletme Büyüklüğü</b>	Orta	72.30	1,114	4.064	.047
	Büyük	77.08			
<b>Doğum Yeri</b>	Kent	76.31	1,114	4.064	.034
	Kır	70.36			
<b>Yaş</b>	25-34	76.31	3,114	2.919	.037
	35-44	71.85			
	45-54	79.00			
	55 +	69.77			
<b>Eğitim</b>	İlkokul	66.91	4,114	4.713	.001
	Ortaeğitim	69.17			
	Meslek Lisesi	69.30			
	Kolej	71.70			
	Üniversite	78.35			
<b>Baba Eğitimi</b>	Eğitimsiz ve İlkokul	70.50	5,114	2.963	.01
	Ortaokul	71.88			
	Lise	74.63			
	Kolej	78.72			
	Meslek Lisesi	81.60			
	Üniversite	81.44			

<b>Kuşak</b>	1.kuşak	72.87			
			2,114	3.654	.05
	2. kuşak	73.43			
	3. kuşak	84.67			

Araştırmada kullanılan diğer değişkenler; (sektör, teknoloji ve baba mesleği) ekonomik tutum ölçeği ile anlamlı ilişki vermediklerinden tabloya dahil edilmemişlerdir.

Yukarıdaki tablodan da görüleceği gibi firmanın ölçeği büyüdükçe, girişimcilerin ekonomik tutum puanları da anlamlı şekilde artmaktadır. Aynı şekilde doğum yerinin kır veya kent olması ekonomik tutum puanlarında farklılığa yol açmaktadır. Kent doğumlu girişimcilerin ölçekten aldıkları ortalama puanlar, kır kökenli olanlara oranla anlamlı biçimde fazladır.

Diğer yandan eğitim de ekonomik tutum puanlarındaki artış ve azalışlarda önemli rol oynayan bir değişken görünümündedir. Eğitim düzeyi arttıkça ekonomik tutum ölçeğinden alınan puanlar da anlamlı biçimde artmaktadır. Girişimciler içinde üniversite, teknik üniversite ve/veya yurt dışı eğitilmiş olan 5. kategori, ekonomik tutum puanları açısından ortalamanın çok üzerinde (78.35) bir görünüm arz etmektedir.

Girişimcilerin yaşa bağlı olarak ekonomik tutum ölçeğinden aldıkları puanlarda da anlamlı farklılık görülmesine rağmen, bu değişkende sabit bir artış kaydedilmemektedir. Tablodan da görüleceği üzere, yaşları 45-54 arasında olan grup ekonomik tutum puanları en yüksek olan gruptur. Bunu yaşları 25-34 arasında olan grup izlemektedir. Ölçekten ortalamanın çok altında ve en düşük puanı alan grup ise yaşları 55 ve üzeri olan girişimci grubudur. Bu durum, "daha genç yaşlarda olan girişimcilerin daha aktif ve modern bir ekonomik tutum alma yanısı olabileceklerine" ilişkin genel yargıya aykırı görünmektedir.

Ekonomik tutum ölçeği ile anlamlı ilişkiye giren diğer iki değişken de baba eğitimi ve kuşaktır. Girişimcilerin baba eğitimleri lise düzeyi ve üzerine çıktıkça,



ekonomik tutum ölçeğinden aldıkları toplam puanlar da buna bağlı olarak artmaktadır. Aynı şekilde kuşak değişkeni de ekonomik tutum ile anlamlı ilişkiler vermektedir. Ekonomik tutum ölçeğinden en fazla puan alanlar üçüncü kuşak sanayiciler olmuştur.

Ancak ölçeğin bütünü açısından ortaya çıkan çeşitli değişken ilişkileri, ölçek alt boyutlara ayrıldığında aynı sonuçları vermemektedir. Çeşitli alt-boyutlar ile değişkenlerin varyans analizi dökümü aşağıda verilmiştir.

## 2) Ekonomik Tutum Ölçeği Alt Boyutlarının İlgili Bağımsız Değişkenlerle İlişkileri

Kendine ilişkin imajı yakalayıp yargılayabilme (EKONA) ve kârını maksimize edebilme (itibarı bir amaç ya da araç olarak algılama) (EKONC) alt boyutları ile hiçbir değişkenin anlamlı ilişkisine rastlanmadığından T.24. diğer dört boyutun anlamlı ilişkiler dökümünü vermektedir.

### T.24. Firma Bilgisi, Demografik Bilgiler ve Kökene Alt Bilgiler Açısından Ekonomik Tutum Ölçeği Alt Boyut Puanları

Alt Boyut	Değişken Adı	Kategori	Ortalama	S.d.	F.	P	
EKON B ( $\bar{x}$ =20.97 N=115)	İşletme Büyüklüğü	Orta	20.11				
		Büyük	23.00	1,114	6.056	.01	
	Eğitim	İlkokul	17.33				
		Orta Eğitim	18.39				
		Meslek Lisesi	19.85	4,114	2.867	.06	
		Kolej	22.50				
		Üniversite	22.75				

<b>Baba Mesleği</b>	Çiftçi, toprak işçisi	17.05			
	İşçi	23.20			
	Küçük İmalat	20.40			
	Tüccar	19.74			
			7,114	2.212	.03
	Sanayici	21.46			
	Memur/Serbest Meslek	28.22			
	Teknik Personel	22.00			
	Diğer	21.92			

<b>EKON D</b>	<b>Doğum Yeri</b>	Kent	7.68		
( $\bar{x}$ =7.36				1,114	2.867 .09
N=115)		Kır	6.94		

<b>EKON E</b>	<b>Eğitim</b>	İlkokul	11.17		
( $\bar{x}$ =12.65		Orta Eğitim	12.22		
N=115)		Meslek Lisesi	11.38		
				4,114	4.392 .003
		Kolej	10.80		
		Üniversite	13.75		

<b>EKON F</b>	<b>Yaş</b>	25-34	8.17		
( $\bar{x}$ =8.51		35-44	7.70		
N=115)				3,114	3.226 .02
		45-54	9.17		
		55 +	8.68		

**EKON A:** Kendine ilişkin imajı yakalama/yargılama

**EKON B:** İş kurumlaştırma, kişiselleştirmeden uzaklaşabilme

**EKON C:** Kârını maksimize edebilme, statü algısı

**EKON D:** Yenilikçilik

**EKON E:** Risk alma

**EKON F:** Uzak Görüşlülük

T.24.'de "İşî kurumlaştırabilme, kişiselleştirmeden uzaklaşma" olarak tanımlanan alt boyutta (EKONB) anlamlı ilişki içeren  değişken görülmektedir: işletmenin büyüklüğü, girişimcinin eğitim düzeyi ve baba mesleği.

İşletmenin leği büyüdükçe işin kurumlaşması; diğer bir deyişle girişimcinin organizasyon yeteneği de anlamlı biçimde artmaktadır. Büyük işletme sahiplerinde organizasyona verilen önem ve bunun yanısıra organize edebilme kapasitesi, kendisini bu alt boyutta genel ortalamanın çok üzerinde bir puan artışı ile göstermektedir.

Diğer yandan girişimcinin kurumlaşma algısı eğitim değişkeni ile de anlamlı ilişki içindedir. Eğitim düzeyi yükseldikçe işletmenin organizasyonuna verilen önem ve organize edebilme kapasitesi de anlamlı biçimde artmaktadır.

Ancak baba mesleği ile kurumlaşabilme arasında anlamlı ilişkiye karşın, farklı bir artış sözkonusudur. Bu değişkenin kategorik olmaması sabit aralıklı bir anlamlı artışı engellemektedir ve ayrıca genel beklentiye aykırı bazı puan artışıları da gözlenmektedir. Örneğin; baba mesleği memur/serbest meslek kategorisinde bulunanlar, kurumlaşabilme potansiyeli en fazla olan gruptur. İşi kişiselleştirmeden uzaklaştırabilme ve kurumlaşabilme potansiyeli ikinci sırada yüksek olan grup baba mesleği işçi olanlardır ve bu kategoride nc sırayı baba mesleği teknik personel olan grup almaktadır. Genel beklentinin (*kurumlaşma potansiyel ve isteğinin kuşak ve işletmenin /iş'in eskiliği ile artması*) aksine olan bu durum manidardır. Sonuçlardan küçük imalat sahibi, tüccar ve sanayici babaların çocuklarına devrettikleri iş/firma bilgilerinin kurumlaşmayı artırmadığını görmekteyiz. Aksine küçük imalat sahibi ve tüccar babaların oğulları, genel ortalamanın altında kurumlaşma potansiyel ve isteğine sahip olduklarını ifade etmektedirler.

Bu durum iş/firma yaşı ve sanayicilikte kuşak ilerlemesinin kurumlaşma isteği ve potansiyeli ile ilgisi olmadığının açık bir göstergesidir. Firma eskidikçe kurumlaşma artmamaktadır. Aksine baba mesleği memur/serbest meslek ile işçi ve teknik personel olan girişimcilerin kurumlaşmaya çok daha fazla önem verdiklerini

belirtmeleri de, imalat sanayi piyasasında, kurumlaşmanın bürokrasi ile karıştırıldığına açık bir göstergesi sayılabilir.

Yenilikçilik (EKOND) alt boyutu ile doğum yeri arasında anlamlı bir ilişki görülmüştür. Doğum yeri kent olan girişimciler, doğum yeri kırsal alan olan girişimlerden daha fazla yenilikçiliğe değer verdiklerini belirtmektedirler.

Risk alma (EKONE) alt boyutunda ise durum farklıdır. Bu alt boyut ile anlamlı etkileşime giren tek değişken girişimcinin eğitim düzeyidir. Ancak burada eğitim düzeyi yükseldikçe, risk alma eğiliminin artması söz konusu değildir. Aksine, örneğin risk alma eğilimi en az olan grup kolej eğitimi almış olan gruptur. Öyle ki, ilk ve orta dereceli okullardan mezun olanlar dahi risk alma konusunda kolej mezunlarının üstünde bir tutum sergileyebilmektedirler. Diğer yandan risk almaya en çok eğilimli olan grubun üniversite mezunları olması anlamlıdır (Bu kategori üniversite, teknik üniversite ve yurt dışı mezunlarını da kapsamaktadır).

Uzak görüşlülük (EKONF) alt boyutu da sadece girişimcinin yaşı ile anlamlı etkileşim vermektedir. Ancak, yine yukarıdaki alt boyutlardakine benzer biçimde, bu alt-boyutta anlamlı değişkenin aralıkları arasında negatiften pozitive bir doğrusal yükselme (veya azalma) söz konusu değildir. Aksine uzak görüşlülük potansiyeli en yüksek olan grup 45-54 yaş grubundaki sanayicilerdir. Daha genç dolayısı ile daha dinamik olacağı düşünülen 25-34 ve 35-44 yaş grupları, ortalamanın oldukça altında kalmaktadırlar. Sonuçlardan uzak görüşlü olmanın sadece "tecrübe" ile ilişkilendirildiğini söylemek olanaklıdır.

### **3) Ekonomik Tutum Ölçeğinin Alt Boyutu İle Denetim Odağı ve Özsaygı Ölçekleri Arasındaki İlişkiler**

Bu kısımda ise, girişimsel performansa ilişkin çeşitli kriterlerin alt boyutlar olarak formüle edilen biçimleri ile iki bağımsız değişken (denetim odağı ve özsaygı) arasında etkileşimler olup olmadığına bakılacaktır. Bu amaçla çift yönlü varyans analizi uygulanmış ve sonuçlar T.25.'de gösterilmiştir.

**T.25. Ekonomik Tutum Ölçeği Alt Boyutları İle Özsaygı ve Denetim Odağı Ölçeklerinin İlişkisi**

Denetim Odağı Ölçeği	Alt Boyutlar	Cor.Coeff	t	P
Denetim Odağı Ölçeği	EKONA	.193	- 34.8	.039
	EKONB	.320	- 7.54	.000
	EKONC	.289	- 14.05	.002
	EKOND	.158	- 29.72	..091
	EKONE	.155	- 20.56	.098
	EKONF	.001	- 26.60	.990
	Öz-Saygı Ölçeği	EKONA	.146	-76.99
EKONB		.094	-36.51	.318
EKONC		.046	-47.26	.629
EKOND		-.020	-68.56	.836
EKONE		.184	-60.61	.049
EKONF		.198	-70.40	.034

EKONA: Kendine ilişkin imajı yakalama/yargılama

EKONB: İşi kurumlaştırma, kişiselleştirmeden uzaklaşabilme

EKONC: Kârını maksimize edebilme, statü algısı

EKOND: Yenilikçilik

EKONE: Risk alma

EKONF: Uzak Görüşlülük

T.25.'den de görüleceği gibi, kişinin içsel/dışsal denetim odaklı olmasının sırası ile işi kurumlaştırma, kârını maksimize etme ve kendine ilişkin imajı yakalayabilme ile çok yüksek korelasyonu bulunmaktadır. Denetim odağında içsel tutum almakla yenilikçilik ,risk alabilme ve uzak görüşlülük arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

Yukarıda daha önce de belirtilmiş olan toplam ekonomik tutum ölçeği ile denetim odağı ölçeği arasındaki yüksek korelasyonun alt-boyutlara da aynı biçimde (uzak görüşlülük hariç) yansıdığını görmekteyiz.

Ancak öz-saygı ile alt boyutlar arasında yukarıdakine benzer anlamlı ilişkilerden söz etmek mümkün görünmemektedir. Bu kısımda özsaygı ile sadece risk alma ve uzak görüşlülük boyutu anlamlı ilişkiler vermektedir. Buradan hareketle kendine güvenme davranışının risk alma ve uzak görüşlülük boyutlarında artışlarla aynı yönde ve anlamlı olduğunu, imajını yakalayabilme, organize edebilme ve kârını maksimize edebilme tutumları ile ilişkili olmadığı söylenebilir. Öte yandan bu tabloda özellikle dikkati çeken husus, kendine güven tutumu ile yenilikçilik arasında anlamlı olmasa da tersine bir ilişkinin bulunmasıdır: Kendisini en yenilikçi addeden girişimci grubunun kendisine aynı zamanda en az güvenen grup olduğu söylenebilir.

## DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

### I. BÖLGE İMALAT SANAYİNİN YAPISI VE EGE BÖLGESİ GİRİŞİMCİ PROFİLİ

Bu çalışmanın başında 'Araştırmada yanıt aranacak sorular' başlığı ile beş soru sorulmuştur:

1. Girişimsel karakteri oluşturan altı alt boyutun birbiri ile ilişkileri var mıdır?
2. Girişimsel karakterin oluşmasında bir bütün olarak tartışılacak olan ekonomik, sosyo-demografik ve psikolojik özellikler girişimsel performansı ne ölçüde belirlemektedir?
3. Az gelişmiş ülke ve gelişmiş ülke girişimcileri arasında girişimsel performansa ilişkin bir farklılık var mıdır? Varsa bu farklar ne gibi özelliklerle oluşturmaktadır?
4. Az gelişmiş ülke girişimcisinin yukarıdaki soru dahilinde bir gelişme (modernleşme) çizgisi olduğundan bahsedilebilir mi?
5. Girişimsel performansın bulunabilecek farklılıklarına ilişkin, bundan sonraki çalışmalara ışık tutabilecek öneriler neler olabilir?

Bu kısımda sorular sırası ile yanıtlanmaya çalışılacak ve araştırmanın bütünü, yeni tartışma konuları açmak için değerlendirilecektir. Ancak Bölge imalat sanayi girişimcisinin profilini çıkarabilmek için öncelikle Bölge imalat sanayinin bu çalışma dahilinde ortaya çıkan özellikleri gözden geçirilmelidir.

Bölge imalat sanayi 5 ve üzeri işçi çalıştıran 4500 firmadan oluşmuştur. Bu firmaların küçük, orta ve büyük ölçekli sıralandırmasını yapabilmek için 25 ve üzeri işçi çalıştıran işyerleri ölçütü, büyüklük ölçütü olarak alınmıştır. Bu durumda 25-50 arası işçi çalıştıran işyerleri küçük ölçekli, 50-200 işçi çalıştıran işyerleri orta ölçekli ve 200 üzeri işçi sayısına sahip olan firmalar da büyük ölçekli işletmeler olarak adlandırılmıştır. EBSO ölçütlendirmelerine uygun olan bu ayrıştırma ile Bölge'de 670 firma bulunduğunu görmüştük (bkz. T.6). Bu firmalar içinde orta ve büyük ölçekli firmalar, Bölge'nin toplam firma sayısı içinde Tüketim malları grubunda % 57'sini, Ara malı grubunda % 53'ünü ve Yatırım malı grubunda % 53'ünü oluşturmakta iken, aynı

zamanda toplam üretim içinde Tüketim mali grubunda %90, Ara mali grubunda %98 ve Yatırım mali grubunda ise % 95 pay almaktadırlar. Orta ve Büyük ölçekli bu firmaların Bölge toplam katma değer payları ise, Tüketim mali grubunda % 93, Ara mali'nda % 98, Yatırım mali grubunda ise % 95'tir. Yani orta ve büyük ölçekli firmalar Bölge toplamı için her üç grupta % 54.3'lük bir sayıda iken, Bölge üretiminde % 94.3 ve katma değerde % 95.3'lük paya sahiptirler. Dolayısı ile Bölgenin imalat sanayi profilini çizmede orta ve büyük ölçekli firmaların örneklem için kullanımı uygun bir seçim olmaktadır.

Ancak, büyüklük ayrımının kriterlerine ilişkin, **II. Bölüm B.Örneklem Seçimi** kısmında da tartışılan hususlar yine de gündemdedir. Zira firmalar sadece işçi sayısına göre ayrılandırıldığında ileri teknolojinin verimliliğine ilişkin verileri gözden kaçırmakta ve ayrıca emek yoğun teknoloji ile çalışan grubun toplam verimlilik eğrisi içindeki yerini saptamak zorlaşmaktadır. Bölge İstatistiklerinde bu duruma en iyi örnekler, birinci hata için Tüketim mali orta ölçekli firmalar ve ikinci hata için ise yatırım ve ara mali grupları orta ölçekli firmalardır. Şöyle ki: T.6'da tüketim mali grubunda orta ölçekli firmalara baktığımızda, bu grubun diğer sektörlerdeki orta ölçekli firmalardan çok daha fazla üretim ve katma değer payına sahip olduğunun görürüz. Bu durum Tüketim mali orta ölçekte, sermaye yoğun teknoloji firmalarının yoğunlaşmış olduğunun belirtisidir ve verimlilik endeksi büyüklüğü ölçmede temel alınmadığından, bu tür firmaları büyük ölçekli işletmeler grubuna aktarmak mümkün olamamaktadır. Aynı şekilde, yatırım ve ara mali gruplarında orta ölçekli firmaların toplam sektörel sayıya oranla fazlalığına rağmen, sektör bazında bu firmaların üretim ve katma değer paylarının son derece düşük olduğunu görüyoruz. Bu durum ise bu sektörlerde orta ölçekte, emek yoğun teknoloji, üretimi düşük firmaların yoğunlaşmış olduğunun iyi bir göstergesidir. Ancak EBSO verileri temelinde, yani işçi sayısı ölçüt alınarak ayrılaştırma yapıldığında orta ve büyük ölçekli firmalara ilişkin veri toplama ve tasnifleme güçlüğü de çıkmaktadır. Dolayısı ile bu çalışmada, firma sınıflandırmasında işçi sayısının yanısıra teknolojinin yoğunluğu da bir ölçüt olarak alınmış ve firmalar dörde ayrılmıştır: Orta ölçekli emek yoğun, orta ölçekli sermaye yoğun, büyük ölçekli emek yoğun ve büyük ölçekli sermaye yoğun şirketler.



Çalışmada ölçüt oluşturmada bir diğer zorluk da, firmaların kuruldukları sektörlerle ilişkindir. EBSO verilerinde 19 sektör adı geçmektedir ve bu 19 sektör Tüketim, Ara ve Yatırım malı grupları olarak üç ana grupta toplanmaktadır. Ancak sektörlerin gerek kendi içlerindeki farklı yapılanmaları gerekse çağın teknolojisini ve yatırım mantığı ile kurulan yeni firmaları, 1972 yılında yapılandırılmış, böylesi bir sektörlere ile sınıflamak kimi zaman mümkün olmamaktadır. Nitekim 39 nolu "Muhtelif" başlığını taşıyan sektör EBSO yayınlarında 1972'den bu yana hem çeşitlilik hem de hacim açısından giderek kabarmaktadır. Bu açıdan çalışmada EBSO sektör sınıflandırmasından ayrı bir gruplama kullanılmış ve bu tür sakıncalar önlenmeye çalışılmıştır (Bkz. II. Bölüm, B. Örneklemin Seçimi).

Araştırmada yapılan bir diğer yenilik ise, Bölge İmalat Sanayinden kamu sektörüne ait firmaları elemek olmuştur. Bölge'de kamunun payı 1989'da % 43, 1990'da ise % 41'dir. Bu oran içinde en büyük kesimi Ara malları grubunda yer alan petrol ürünleri sanayi oluşturmaktadır (Aliağa ve Petkim Rafinerileri). Ayrıca Tüketim malı grubu içinde TARİŞ ve TEKEL'in yeri de gözardı edilemeyecek büyüklüktedir. Araştırmanın konusu ise özel teşebbüs sahiplerine yönelik bir girişimci profili çıkartmak olduğundan, çalışmada kamu kesimi firmalar elenmiştir.

Ayrıca çalışmada Ege Bölgesi profili alınmak istendiğinden, Bölge yerel sermayesi olmayan (İstanbul, Marmara ve Çukurova vb. gruplar) şirketler de kapsam dışı bırakılmıştır.

Yukarıda anlatılanlar ışığında çalışma kapsamı yerel, orta ve büyük ölçekli ve özel sektöre ait imalat sanayi sahipleri olarak belirlenmiştir. Bölge sanayicisine ait tüm değerlendirmeler, bu ölçütler dahilinde yapılacaktır.

Bu çerçevede Bölge imalat sanayiine baktığımızda Bölge'nin Tüketim malı (gıda, içki, tütün, mensucat ve Konfeksiyon) ve Ara malı 1. grup (Ağaç, mobilya, kağıt, deri, matbaa, toprak) sektörlerinde yoğunlaştığını görmekteyiz. Bölge'de büyük ölçekli firmaların daha çok sermaye yoğun teknoloji ile çalıştığını, ancak orta ölçekli firmaların sermaye ve emek yoğun teknolojiler arasında eşit dağıtıldığını da görmek mümkündür.

Bölge imalat sanayi sahiplerinin genel özelliklerine baktığımızda; genellikle 35-44 yaşları arasında, ağırlıklı olarak kent doğumlu ve üniversite, teknik üniversite veya yurtdışı üniversitelerinden mezun, genellikle 1. kuşak, babaları ağırlıklı olarak sanayici, tüccar ve çiftçi, baba eğitimleri ise ya olmayan veya ilkokul mezuniyeti olan kişiler olduğunu görmekteyiz. Ege Bölgesi sanayicisinin bu özellikleri ile; Buğra, Payashoğlu, Alexander, Alpander ve Soral'ın çalışmalarında ortaya çıkan, eğitim düzeyleri ortalama lise, babaları tüccar, çiftçi, zanaatkar kesimden olan, girişimci tipinin bu çalışmada farklılaştığını görmekteyiz. Şaylan ise 1974 çalışmasında girişimcilerin ağırlıklı olarak sanayici, tüccar babaların çocukları olduğunu belirtmektedir. Sonuçların farklılığı örneklemelerin farklılığından kaynaklanıyor olabilir. Zira örneğin Şaylan, tüccar grubunu da girişimci gruba dahil etmektedir.

Girişimcilerin iş ve firmaya ait tarihsel bilgilerinin dökümünden ise, bu kişilerin genellikle 20 ve öncesi yaşlarda işe başladıklarını, genellikle babalarının veya bir tanıdıklarının yanında çok küçük yaştan itibaren çırak olduklarını, ilk işlerinin şu anda yaptıkları iş olduğunu, daha önce başka işler de yapanların ise bu işlerinin sanayi ile ilgili olmadığını öğrenmekteyiz.

İmalat sanayi girişimcileri işlerini ilk kez kurarken banka, devlet teşviki vb. formel yardımlardan çok baba, akraba, kardeş ve yakınlardan yardım almayı yeğlemektedirler. Bu işlerinde ise banka kredisini, kendi ifadeleri ile sık sık kullanmakta ve kendilerini 'işletmeci, işadamı, girişimci' olarak tanıtmaktadırlar.

Bölge imalat sanayi girişimcilerinin ağırlıklı çoğunluğu (% 80'i) şu anki firmaları dışında başka işlerle de uğraşmaktadırlar ve bu işler öncelikle diğer sanayi işkolları, ticaret ve pazarlama, galericilik, benzin istasyonu, inşaat gibi yan işler, turizm/otelcilik ve tarımdır. Bu kısım için tamamlayıcı bir bilgi olarak, girişimcilerin tamamının firmaya ait olanın dışında gayrimenkulü ve likiditelerinin olduğunu belirtmek gerekir. Görülmektedir ki, imalat sanayi girişimcisi, sanayii birincil işi olarak algılasa dahi, yatırımlarını öncelikle sanayi dışı işlere aktarmakta ve gelişmiş ülkelerde pek de görülmeyen bir şekilde gayrimenkul ve likiditeyi firması/kendisi için güvence olarak algılamaktadır.

Ege Bölgesi imalat sanayi girişimcisinin şimdiye dek anılan özellikleri dikkate alındığında, girişimcilik üzerine yapılmış kimi çalışmalarla tanımlanan girişimci tiplerinden farklılıkları ve benzerlikleri olduğu görülmektedir. Bölge girişimcisi aile tipi şirketlerde yoğunlaşmakta ve iş/firma ilişkileri ve kararları genellikle ailede alınmaktadır. Nitekim işyerinde profesyonel yönetici çalıştıran % 70.4'lük kısım içinde % 52.6'lık bir grup, yöneticilerinin akraba, ahabap, birinci dereceden yakın kimseler olmasına ya da hiç değilse bir tanıdığı müdür/yönetici olmasına dikkat etmektedirler. Aile bağları temelindeki iş ve firma ilişkilerini Şaylan, Payashoğlu ve Buğra'nın çalışmalarında da görmekteyiz. Ancak bu durum girişimsel aktivitelerin gelenekselliğini ya da zayıflığını yansıtan bir gösterge olarak düşünülmemelidir. Zira başta da belirtildiği üzere İtalya, ABD ve Japonya gibi gelişmiş ülkelerde de benzer aile-şirketi yapıları mevcuttur. Bu ülkelerde farklı olan girişimciliğin mülkiyetinin ailenin elinde olması, ancak yönetimin profesyonellere bırakılması olgusudur. Ege Bölgesi imalat sanayi girişimcilerinde ise sıkça görülen, profesyonel müdür/yönetici kullanmada dahi yakınların yeğlenmesidir. Ayrıca Sönmez, Soral, Buğra, Alexander, Şaylan, Alpender, Kerwin, Payashoğlu ve La Vere Bates gibi girişimcilik üzerine Türkiye incelemesi yapan araştırmacıların özellikle belirttiği; "Girişimcilerin büyük çoğunlukta kamu kesimi kökenli olması" olgusuna, Ege Bölgesi imalat sanayi girişimcilerinde rastlanmamıştır. Bölge girişimcilerinin daha çok sanayici, tüccar ve küçük imalat ile toprak sahibi babaların çocukları olması, kanımızca Cumhuriyet dönemi ile birlikte levanten ve Musevi tüccarın işini devralan ve bu nedenle merkantil bir geçmişe oturabileceğimiz yerli sanayicinin varlığına iyi bir işarettir.

Diğer yandan portresi kabaca da olsa az gelişmiş ülke girişimci profillerine benzeyen bu yapıyı daha iyi inceleyebilmek için çalışmada bazı ilişkiler aranmıştır. Örneğin ekonomik faktörlerin birbiri ile ve sosyo-demografik faktörlerle, aynı şekilde sosyo-demografik faktörlerin de birbirleri ve ekonomik faktörlerle ilişkilerine bakılmış, bu şekilde Bölge girişimsel profilinin belirli girişimcilik eğilimleri olup olmadığı araştırılmak istenmiştir. Örneğin; belirli yaş ve kuşak sanayicilerin belirli sektörlere yatırım yapıp yapmadığı, hangi köken ve eğitim düzeyinin hangi sektör ve büyüklükteki firmalarda yoğunlaştığı, belirli köken, kuşak ve eğitim düzeyindeki girişimcilerin firma yönetimi, profesyonel müdür/yönetici kullanma, hobi sahibi olma, kendilerini bir tabakaya ait hissetme vb. davranışlarda, yönü belirlenebilecek bir eğilim içinde olup

olmadığı vb. sorulara cevap aranmıştır. Ancak bu tarz eğilimlerden genel olarak sözetmenin pek mümkün olmadığı anlaşılmıştır.

Yine de belirli baba mesleklerinden olan girişimcilerin belirli sektörlerde yoğunlaştıklarını görmekteyiz (Bkz. T.12). Baba mesleği sanayici, küçük imalat ve tüccar olan gruplar en çok Tüketim ve Ara malı 1. grupta yatırım yapmaktadırlar. Gözlemlerimize dayanarak bunların büyük çoğunlukta baba firmasını devralan girişimciler olduklarını görebiliriz. Bir diğer eğilim ise baba mesleği memur/serbest meslek olan gruptur. Bu grup yatırımlarını özellikle yatırım malı I. gruba (Metal Ana ve Metal hammadde) grubuna yöneltmektedir. Daha sonra bu tabloyu tamamlamak amacı ile kuşak ve sektör arasında bir ilişki aranmış ancak anlamlı ilişki bulunamamıştır. Yani ikinci ve üçüncü kuşak sanayicilerin, modernleşme kuramlarının modernite belirtisi olarak vurguladıkları gibi, ara ve yatırım mallarına yatırım yapması ve birinci kuşak sanayicinin daha geleneksel alanlara (Tüketim malı grubuna) yönelmesi olgusuna rastlanmamıştır.

Bu bölümden çıkan bir diğer sonuç da, kuşak ilerledikçe firmaların orta ölçekten büyük ölçeğe ve sermaye yoğun teknolojiye doğru ilerlediğine ilişkin bir kanıtın olmadığıdır. Yani girişimci babadan devraldığı firmasını, tabir-i caizse yine babadan kalma usullerle yürütmekte, firmayı büyütme ya da ileri teknolojiye geçirme konusunda Ege Bölgesi İmalat sanayi girişimcileri arasında, en azından belirgin eğilimler görülmemektedir.

Bu durum, Alexander'ın 1960'da İzmir sanayicisi için öngördüğü 'giderek büyük ölçekli modern işletmelere yöneleceğine ilişkin inanç ve umudu' doğrulamamaktadır. Alexander'ın çalışmasını 1960'da gerçekleştirdiği ve İzmir sanayisinin o dönemlerdeki konumu ve hacmi ile şimdiki halin kıyas kabul etmez olduğu söylene dahi, alandan çıkan genel sonuç; imalat sanayi girişimcisinin orta ölçekte kurulan firmayı orta ölçekte, büyük ölçekte kurulan firmayı da büyük ölçekte sürdürmekte olduğudur. Ya da en azından, konumunda ilerleme kaydedenler aranan ilişkiyi anlamlı çıkartmayacak denli azdır. Görünen odur ki, girişimciler firmayı büyütme yerine, yatırımlarını farklı işkollarına kaydırarak bireysel büyüme seçeneğini yeğlemişlerdir (Bkz. T.13). Bu konuda genel eğilim Yatırım malları ikinci grup

sanayicinin (elektrikli eşya ve teçhizat, elektronik, makina imal ve taşıt) kendi işkolu ile bağlantılı olsun olmasın diğer sanayi işkollarına yatırımı daha çok yeğlerken; Aramalı I. grup girişimcinin (deri, konfeksiyon, matbaat ve kağıt ve toprak) en çok yan işler diye adlandırılan benzin istasyonu, galericilik ve inşaat alanına girmesidir.

Öte yandan girişimciliğin bir aile mesleği olup olmadığı, bu yapının belirgin sosyo-demografik özelliklerinin firma özellikleri ile bir ilişkisi olup olmadığı, ailesel girişimci yapının -eğer varsa- firma yönetiminde modern tavır alma, örneğin profesyonel yönetici çalıştırma, banka kredisi kullanma vb. davranışlarla desteklenip desteklenmediği vb. sorularda da genellikle anlamlı ilişkiler mevcut değildir. Yalnızca T.15.'den girişimcinin kuşağı ilerledikçe daha eğitilmiş babalara sahip olduğunu ve ayrıca T.16.'dan da imalat sanayinin artık giderek daha çok sanayici, tüccar ve küçük imalat kökeninden gelenlerden oluştuğunu, bu grubun tarım, işçilik, teknik personel ve memur/serbest meslek grubunu köken olarak daha az içerdiğini görmekteyiz. Ancak Casson'un da vurguladığı, 'formel eğitimden ileri bir eğitimin girişimciler arasında kabul görmediği, aksine ileri eğitimin girişimcilik ruhunu ketlediğine' ilişkin savlar, T.15.'de doğrulanmamaktadır. Görünen odur ki girişimciler grubu giderek daha üst düzey eğitilmiş babaların giderek daha üst düzey eğitilmiş çocuklarıncı doldurulmaktadır.

Ancak diğer ilişkilere bakıldığında bu 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 ve büyüklüğünü ne de profesyonel yönetici kullanma, yan işler olarak geleneksel işlerden çekilip diğer sanayi işkollarına yönelme, bir meslek/hobi grubu/parti üyesi olma vb. davranışlarda etken değişken değildir.

Aksine firmalarda profesyonel yönetici kullanma değer ve tutumlarına bakıldığında sonuçlar ilginçtir. Girişimciler genellikle profesyonel yönetici kullanmadan yana olduklarını belirtmektedirler. Şu anda firmalarında profesyonel yönetici bulduklarını belirten girişimci sayısı da çoğunluktadır (% 72.8. **Bkz. T.19**). Ancak bu yöneticilerin % 52.4'ü birinci dereceden yakın, akraba, ahbab veya hiç değilse tanıdık-bildik statüsündedir. Öte yandan gözlemlere ve bizzat girişimcilerin anlattıklarına dayanılarak, firmalarda yönetici ya da müdür olan kişilere fazla inisiyatif

verilmediği, hatta bu kişilerin Batı tarzında 'yönetici' (manager) olarak değil de, daha çok 'idareci' (administrator) olarak çalıştırıldıklarını söylemek mümkündür.

Alandan alınan tüm bu sonuçlar, yapıda birden çok girişimci tipinin varlığına işaret eder görünmektedir. Zira, Bölge imalat sanayi girişimcilerinin, firma bilgileri ve sosyo-demografik bilgiler açısından genel eğilimleri olduğundan sözedilmesi mümkün görünmemektedir. Ancak modelde ikinci soruyu yanıtlamak açısından, girişimcilerin girişimsel performanslarının bu değişkenlerle nasıl ilişkileri olduğuna bakılmıştır. Yani girişimsel performansın ne ölçüde ve nasıl ekonomik, sosyolojik ve psikolojik özelliklerden etkilendiği ya da belirlendiği sorusuna yanıt aranmıştır.

Bu amaçla girişimsel performansın 'en belirgin görüntüleri olarak modernleşmeci yaklaşımlarca ölçütler biçiminde sunulan ve bu çalışmada altı boyutlu bir ölçek halini almış olan Ekonomik Tutum Ölçeği'nin çeşitli değişkenlerle ilişkileri ve ölçeğe verilen yanıtların genel dağılımları incelenmiştir.

Herşeyden önce Ekonomik Tutum Ölçeği dağılımının bütün açısından normal dağılıma uygun olduğunu söylemek mümkündür. Bölge imalat sanayi girişimcileri, genellikle orta düzeyde yanıtlar vermiştir. Ancak burada belirtilmesi gereken bir husus, Ekonomik Tutum Ölçeğinde üst puan almanın bir modernite belirtisi, alt düzey gruba girmenin de bir geleneksellik belirtisi olma anlamına gelmediğidir. Bu durumlar ancak Batı tarzı girişimci kalıplarına değer olarak en uygun, en benzer olma ve Batı tarzı girişimci kalıplarına en uzak olma, en az benzeme olarak değerlendirilebilir. Ölçeğe verilen yanıtlar açısından Batı tarzı girişimsel aktiviteye en fazla benzerlik gösteren madde "No: 25: Moda neyse onu üretmek lazım" maddesidir (Bkz. Ek: 5). Bu madde 3.4 ortalama puanla girişimciler arasında şöyle değerlendirilmiştir: "Hayır, moda neyse onu üretemezsiniz, moda yenilikten yana bir tutum değildir". Öte yandan Batı tarzı girişimsel davranışa en az benzerlik gösteren madde de 1.4 ile ortalama alan "No: 15: Bir işadamı için, işyeri çocuğu gibidir" maddesi olmuştur. Sonuçlar Ölçeğin alt boyutlarında da paralel olarak görülebilir. Yenilikçilik alt boyutu, Bölge imalat

sanayicisinin verdiği yanıtlarda en fazla desteklenen ve kabul gören boyuttur. Yani yenilikten yana olma açısından Bölge sanayi girişimcisi Batı'ya en fazla benzer tutumu alabilmektedir.\*

Diğer yandan kurumlaşabilme, işi kurumlaştırma yeteneği olarak adlandırılan alt boyut'a bakıldığında durum biraz farklıdır. Kurumlaşabilme alt boyutunun genel dağılımı normal dağılıma uygun görünmektedir. Ancak bu alt boyutun iki değeri ölçmeye çalıştığı düşünüldüğünde (iş organize edebilme ve işi özel hayatından ayırabilme olarak) örneklemin tepki dağılımında farklılıklar olduğu görülecektir. Şöyle ki, organizasyon becerisi konusunda tutum belirten girişimciler bu konuda daha Batı tarzı davranabildiklerini ifade ederken (bu tutumu ölçen maddelere verilen yanıtların ortalamaları 2.3'tür (Bkz. Ek: 5), işlerini iyi organize etseler de kendi özel hayatlarını işlerinden ayırıp ayırmadıklarını ölçen maddelere verilen yanıtların ortalaması ise 1.8'dir.(Bkz.Madde15., EK.5) Görüldüğü üzere kurumlaşabilmenin işi günlük hayattan ve özel hayattan ayırabilme davranışından daha popüler olduğunu söylemek olanaklıdır. Ancak bu durum yukarıda belirtilen; işyerinde yönetici/müdürü idareci konumunda tutma davranışı ile birlikte gözönüne alındığında anlamlı olacaktır. Sonuçta girişimcinin, profesyonel yönetici istihdamını kurumlaşma davranışı için yeterli şart olarak gördüğünü, ancak yöneticisinin eline de işin tüm iplerini bırakmadığını söylemek olanaklıdır.

Bir diğer ele alınması gereken nokta; risk alma konusundaki tutumlardır. Ölçekte 5 madde ile ölçülmeye çalışılan bu tutuma tepkiler genellikle risk almaktan olabildiğince kaçınma biçiminde yoğunlaşmaktadır. Ancak bu durumun risk almaktan gerçek yaşamda kaçma olmadığını vurgulamak gerekmektedir. Zira başta da belirtildiği üzere, araştırma evreni en az 10 yıl sürekliliği olan, yani firmasını çeşitli dönem ve riskler arasından en az 10 yıldır 'başarı' ile geçiren girişimcilerden alınmaktadır. Firmasını sürekli kılma, kanımızca bir başarı göstergesidir. Yani girişimcinin çeşitli riskleri zaten göze alarak ve geçmişte de risk alarak piyasada kaldığını söylemek olanaklıdır. Bu durumda, risk alma boyutuna verilen tepkilerin riske olumsuz

---

(\*) Ne yazık ki bu tutumun davranışlara pek fazla yansımadığını söylemek olanaklıdır. Yenilikçilik alt boyutu en fazla kabulü görürken, firmasında son beş yıldır teknolojik değişiklik yapan girişimci oranı % 62.6'lık bir grup iken, teknolojik yenilikten çoğunlukla ithal teknoloji satın almanın anlaşıldığını görmekteyiz.

yaklaşım yönünde değil de, riske ilişkin temkinlilik yönünde yoğunlaştığı söylenebilir. Nitekim verilen yanıtlarda girişimciler çeşitli açıklamalar getirmişlerdir. 'Piyasanın dengesizliğinin risk almayı zorlaştırdığını', 'gençken daha fazla risk aldıklarını, ancak firma kökleştikçe ve yaşları ilerledikçe riske artık pek de heyecan unsuru olarak bakmadıklarını' ifade etmişlerdir. Gerçekte bu tutumların, girişimcilerin macera ve heyecan duygusu yerine güven arayışını yansıttığını söylemek de olanaklıdır.

Tersine bir değer/davranış zıtlığı uzak görüşlülük alt boyutunda da belirmiştir. Girişimciler bütün olarak değerlendirildiğinde, bu alt boyutta uzak görüşlülükten yana olduklarını, firmanın ancak uzak görüşlü olmakla ilerleyebileceğini savunmaktadırlar. Ancak uzak görüşlü olmaktan girişimcilerin ne anladıkları araştırıldığında; en uzun vadeli planın 3-5 yıl arasında yapıldığı ortaya çıkmaktadır. Planlamalar büyük çoğunlukta 1 yıl ile sınırlı kalmakta ve 3-5 yıla uzandığı belirtilen planlamaların da bir AR-GE incelemesi dahilinde değil de daha çok temenni ve isteklerle belirlendiği gözlenmektedir.

Ekonomik Tutum Ölçeği alt boyutlarının, yani girişimsel performansın ölçütleri olarak modernleşmeci yaklaşımca sunulan bu altı ölçütün birbirleri ile ilişkileri olup olmadığı sorusu bir korelasyon matrisi yardımı ile açıklanmaya çalışılmıştır (Bkz. T.20). Modernleşmeci literatürde birbirleri için öngereklilik içermeyen, yani girişimsel aktiviteyi tanımlamada zaman içinde bir/birkaçı diğerlerinden daha fazla öne çıkan bu ölçütler Bölge imalat sanayi girişimcisine uygulandığında, ortaya ilginç bir tablo çıkmaktadır: Bu alt boyutlar içinde diğerleri ile en düşük anlamlılıkta ilişkiye giren ve en fazla anlamlı olmayan ilişki içeren ölçüt olan 'uzak görüşlü olma' boyutu dışında, diğer tüm ölçütler Bölge girişimcisi için aynı yönde işler görünmektedir. Yani en fazla risk alma yanlısı olan gruplar yine en fazla kârını maksimize etmeyi amaçlayan, en yenilikçi tutumu sergileyen, kendini girişimci/işadamları grubuna en fazla ait hisseden ve en fazla kurumlaşma yanlısı gruplar olmaktadır. Yani girişimsel performansı modernleşmeci ölçütlerle az gelişmiş ülke girişimcisine uyguladığımızda çıkan sonuç; Batı tarzına benzer olma ve benzer olmama tutumlarının hepsinin birden gündeme gelmesi biçiminde olmaktadır. Oysa modernleşmeci yaklaşımca bu ölçütlerin Batı'da dönem ve zaman içinde değişik vurgular kazandığını, örneğin 19. yy. girişimcisinde maceracılık düzeyinde risk alma tutumunun ön plana çıkarken, 20.



yy.'in son çeyreğinde girişimsel aktivitenin artık yönetebilme erki ve becerisi, yenilikçi davranış vb. ile ölçüldüğünü vurgulamakta, hatta kimi zaman da bir ölçütün diğeri ile zıt karakter taşıdığını vurgulamaktadırlar. (Örneğin risk alma davranışı kimi zaman yenilikçilik ile, veya yenilikçilik davranışı kurumlaşma becerisi ile zıt karakterler taşıyabilmektedir). Oysa Bölge sanayi girişimcisinde uzak görüşlülük dışında tüm ölçütler aynı anda destek almakta ya da almamakta, bu boyutlar aynı yönde işlemektedirler. Ortaya çıkan bu durum, Batı tarzı girişimsel aktivitenin girişimciler tarafından bir model olarak algılandığı ve bu modele onay verip vermeme tutumunun da yine bir kalıp olarak karşımıza çıktığı biçiminde yorumlanabilir. Yani Bölge girişimcisi için Batı tarzına uygunluğun, davranışsal durumla da karşılaştırıldığında, tutum olarak pek fazla içselleştirilmeden benimsendiğini ya da benimsenmediğini söylemek olanaklıdır.

Tüm bu sonuçlardan sonra modelin ikinci ve üçüncü soruları yanıtlanmaya çalışılacaktır: Girişimsel aktivite sosyolojik, psikolojik ve ekonomik faktörlerle ne kadar belirlenmektedir ve eğer bu belirlenimde gelişmiş ülkelerde görülen durumdan bir fark varsa, bu fark-farklar nelerdir?

Sonuçlara baktığımızda ekonomik faktörün (firma özellikleri) kendi içinde anlamlı bir bütün arzettiğini görürüz. Yani firmanın sektörü, işletmenin büyüklüğü ve kullanılan teknoloji kendi aralarında anlamlı ilişkilere sahiptir. Sosyo-demografik faktörler için de benzer şeyleri söylemek mümkündür. Girişimcinin kendi ve kökenine ait sosyo-demografik özellikleri kendi içinde nispeten tutarlı eğilimlere ve anlamlı ilişkilere sahiptir. Ancak aynı şeyi kişinin kendine ilişkin öznel atfı (yani bu çalışmada psikolojik özellikleri olarak adlandırdığımız) faktör için söylemek pek mümkün görünmemektedir.

Literatürde belirtildiği biçimi ile bireyin içsel/dışsal denetim odaklı olması, kendi öz-güveni ile de yakından ilişkilidir. Yani daha içsel atfı kişilerin kendilerine öz-güvenleri daha fazla olmaktadır. Aynı şekilde öz-saygı (özgüven, kendine güven) ölçeklerinden yüksek puanlar alan kişilerin de olayların nedenlerini daha çok kendilerine, kendi çaba ve beceri düzeylerine atfettikleri görülmektedir. Oysa bu çalışmada T.21'den de görüleceği gibi içsel/dışsal denetim odağı ile kendine güven

ölçekleri arasında anlamlı ancak oldukça zayıf bir ilişkiden söz etmek mümkündür. Ölçeklere verilen tepkilerin genel dağılımlarına baktığımızda ise, G.7'de de denetim odağı ölçeğine verilen tepkilerin genellikle içsel denetimli olmaya yatkınlığı görülmektedir. Bütün olarak Denetim Odağı ölçeğinde en düşük puanları alan maddeler; "3- İnsanın ne zaman öleceği alınanda yazılıdır.", "4- İyi bir eşe sahip olmak şansa bağlıdır.", "5- Bazı insanlar doğuştan şanslıdır." ve "7- Kadere inanıyorum." maddeleridir. Bu maddelerin genel olarak Batı tipinden ayrı bir kaderciliğe işaret ettiği düşünülebilir. İş adamları zenginlik, tesadüfler, uğursuzluk gibi konularda; kadercilik, son kertede tevekkül olarak adlandırılacak konularda olduğundan daha az şansa paye vermektedirler. Ancak burada, sonuçlardan girişimcilerin gerçeklik algısını ölçmenin mümkün olmadığı sonucu da çıkmaktadır. Girişimciler denetleyebildikleri alanın sınırlarını iyi tanıyor ve bu alanda da kendilerine güveniyor görülmektedirler. Ancak denetleyemedikleri bir alan söz konusu olduğunda ve bu alan da kader, tevekkül tanımları ile bağdaştırıldığında; girişimcinin bu geri çekilme-teslim olma davranışının gerçeklikle ne kadar örtüştüğünü belirleyebilmek olanaksızdır. Denetim Odağı ölçeklerinin az gelişmiş ülke uygulamalarında bir problem olarak gündeme gelen bu konunun temelinde, içsel davranışın modernite, dışsal davranışın da geleneksellik ile bağdaştırılması varsayımı yatmaktadır.

G.8'e verilen yanıtlardan, Bölge imalat sanayi girişimcisinin kendine güven puanlarının çok yüksek olduğunu görmekteyiz. Kendine güven tutumunun bu yüksekliği literatürde sık sık karşılaşılan ve girişimcinin nadir yetenekleri arasında sayılan inisiyatif sahibi olma, öz-saygı (self-reliance) özelliklerine\* Bölge sanayi girişimcisinin de uygun olduğu anlamına mı gelmektedir? Bu soruya 'bir anlamda evet' denilebilir. (Öz-saygı ve Denetim Odağı ölçeklerine verilen tepkilerin sayısal dağılımları ve madde ortalamaları için, bkz EK.5.). Girişimciler normal dağılımın çok üzerinde bir kendine güven tutumu sergilemektedirler. Öte yandan girişimcilerin kendine güven puanlarındaki bu yüksekliğin denetim odağına çok fazla yansımadağı da söylenmelidir. Bu takdirde literatürde içsel denetimlilik ile kendine güven arasında olması gerektiği düşünülen yüksek anlamlılık gerçekleşmemektedir.

---

(\*) Self-reliance konusunda; Keat'in dönemseller olarak girişimcinin atıflarındaki değişimlere ilişkin örnekleri gerçekten ilginçtir. Bkz. Keat, 1991, s: 5-6.

Benzer olarak öz-saygı ölçeği ile Ekonomik Tutum Ölçeği'nin bütünü arasında da anlamlı ilişki son derece zayıftır, hatta yukarıda tartışıldığı üzere bu ilişki girişimcinin içsel/dışsal tutum alması için içine girmeden anlamlılık ifade etmemektedir. Öz-saygı ölçeği ile girişimsel performansın çeşitli boyutlarına bakıldığında da, bu ölçütlerin bireyin kendine güvenli olup-olmamasından etkilenmediği görülmektedir. Bütün bu değerlendirmelerden çıkan sonuç; bireyin kendine ilişkin güven atıflarının Ege Bölgesi imalat sanayi girişimcisinin girişimsel performansı üzerinde pek fazla etkili olmadığı yönündedir.

Benzer olarak ekonomik ve sosyo-demografik faktörlerin de girişimciliği ne kadar etkilediği sorusu sorulmuş ve sosyo-demografik faktörlerin neredeyse tamamen ekonomik faktörlerin ise kısmen (sadece firmanın büyüklüğü) etkili olduğu görülmüştür.

Genel olarak değerlendirildiğinde Ege Bölgesi imalat sanayi girişimcisinin girişimsel performansının psikolojik ve ekonomik faktörlere kısmen bağımlı ve esas olarak sosyo-demografik özellikleri ile belirlendiğini söylemek mümkündür. Yani girişimci kendi kişilik özellikleri ne olursa olsun, firmasını hangi sektörde hangi teknoloji ile yönlendirirse yönlendirsin, bu yapılar onun girişimsel aktivitesinde etkili olamamaktadır. Girişimsel yapıyı en çok etkileyen bireyin kendini içsel atıflı olarak adlandırması, kökeni ve sosyo-demografik özellikleridir.

Modernleşmeci yaklaşımların çizdiği Batı tarzı girişimci tipinden büyük farklılıklar arzeden bu durum nasıl açıklanabilir? Kanımızca bu soruya 'rasyonalizasyon' kavramının yorumlanması ile yanıt aramak gereklidir. Modernleşmeci yaklaşımın mekanda aradığı farklılıklar, kendi ölçütleri veri alanda gözlenemediğinde ortaya çıkan farklılıklardır. Yani bu çalışmanın başında da belirtildiği üzere, az gelişmiş bir ülkeye uygulanan ölçütler alanda farklılıkları belirlemeye yarararken, sorgulanan ölçütler değil alanın kendisi olmaktadır. Batı'ya anolojili bir dizi ölçülebilir kategorinin az gelişmiş kapitalist bir ülkede gözlenememesi, modernleşme yaklaşımlarınca bir eksiklik, kusur ve zayıflık belirtisi sayılmaktadır. Az gelişmiş bir ülkede makro kurumlardan mikro süreçlere dek toplumun her alanında uygulanmakta olan bu prosedür, özellikle girişimci gibi, kuramların her dönemde tanımına farklı anlamlar

yüklediği bir kavram\* sözkonusu olduğunda yapısal farklılıklara ilişkin modernleşmeyi açıklama biçimleri de *ad hoc*larla ilerlemektedir.

Benzer olarak gelişmiş ve azgelişmiş ülkeler arasındaki yapısal farklılık olgusuna bir problem olarak yaklaşan Bağımlılık Okulu temsilcileri de, farklılığı veri olarak ele alıp yorumlamaktadırlar. Oysa bu konuda asıl sorgulanması gereken kanımızca 'farklı yapıların bir problem konusu olup olmadığı'dır. Azgelişmiş bir kapitalist yapının, gelişmiş olan'dan yapısal olarak farklı olmasını bir zayıflık, kusur ya da düzeltilmesi gereken bir noksan olarak gören her iki yaklaşım da (Modernleşmeciler ve Bağımlılık Okulu), 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 azgelişme olgusunun göreceli yapısından kaynaklanmaktadır. Azgelişme gelişme'ye göre tanımlanan bir yapıdır ve görecelilik, kavramın sınırdığı her sosyal yapıda kendisini göstermektedir.

Ancak buradaki problem görecelilik tanımının evrimsel bir kategori içinde değerlendirilmesidir. Azgelişmiş ülkelerin şu andaki farklılıklarının (problemlerinin)neler olduğu, bu problemlerin nedenleri(Modernleşmeciler için içsel, Bağımlılık Okulu için dışsal) 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 üzerine temellendirilmektedir.

Girişimcilik ve girişimsel performansla ilişkin çalışmaların temelinde varolan ikili problemin ana konusu da budur: Azgelişmiş bir ülkede girişimsel performans ne ölçüde Batı'ya benzerdir?" sorusu, yerini "Peki ama bu benzemezlik zaten her ülkenin kendi girişimcisinin tarihsel süreci boyunca da görülmemiş midir?" sorusuna bırakmaktadır. Dolayısı ile ardarda sorulan bu iki sorunun varsayımları olan:

---

(\*) Kavramın Thatcher döneminde geçirdiği farklı tanımlara ilişkin bkz. Morris, 1991, s: 21-35. Morris Thatcherism'e bağlı olarak girişimci retoriğinin geçirdiği içerik farklılıklarını alaycı bir dille anlatır. Ayrıca bkz. Heelas, 1991, s: 72-87. Heelas da Thatcher politikalarına bağlı olarak girişimsel performans ölçütlerinin bir dönemden diğerine nasıl öne çıkarıldığını belirtmektedir.

yüklediği bir kavram\* sözkonusu olduğunda yapısal farklılıklara ilişkin modernleşmeci açıklama biçimleri de *ad hoc*larla ilerlemektedir.

Benzer olarak gelişmiş ve azgelişmiş ülkeler arasındaki yapısal farklılık olgusuna bir problem olarak yaklaşan Bağımlılık Okulu temsilcileri de, farklılığı veri olarak ele alıp yorumlamaktadırlar. Oysa bu konuda asıl sorgulanması gereken kanımızca 'farklı yapıların bir problem konusu olup olmadığı'dır. Azgelişmiş bir kapitalist yapının, gelişmiş olan'dan yapısal olarak farklı olmasını bir zayıflık, kusur ya da düzeltilmesi gereken bir noksan olarak gören her iki yaklaşım da (Modernleşmeciler ve Bağımlılık Okulu), 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 azgelişme olgusunun göreceli yapısından kaynaklanmaktadır. Azgelişme gelişme'ye göre tanımlanan bir yapıdır ve görecelilik, kavramın sınındığı her sosyal yapıda kendisini göstermektedir.

Ancak buradaki problem görecelilik tanımının evrimsel bir kategori içinde değerlendirilmesidir. Azgelişmiş ülkelerin şu andaki farklılıklarının (problemlerinin)neler olduğu, bu problemlerin nedenleri(Modernleşmeciler için içsel, Bağımlılık Okulu için dışsal) 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 üzerine temellendirilmektedir.

Girişimcilik ve girişimsel performansla ilişkin çalışmaların temelinde varolan ikili problemin ana konusu da budur: Azgelişmiş bir ülkede girişimsel performans ne ölçüde Batı'ya benzerdir?" sorusu, yerini "Peki ama bu benzemezlik zaten her ülkenin kendi girişimcisinin tarihsel süreci boyunca da görülmemiş midir?" sorusuna bırakmaktadır. Dolayısı ile ardarda sorulan bu iki sorunun varsayımları olan:

(\*) Kavramın Thatcher döneminde geçirdiği farklı tanımlara ilişkin bkz. Morris, 1991, s: 21-35. Morris Thatcherism'e bağlı olarak girişimci retoriğinin geçirdiği içerik farklılıklarını alaycı bir dille anlatır. Ayrıca bkz. Heelas, 1991, s: 72-87. Heelas da Thatcher politikalarına bağlı olarak girişimsel performans ölçütlerinin bir dönemden diğerine nasıl öne çıkarıldığını belirtmektedir.

"Girişimcilik kalkınma için önşarttır" ve "Her ülkenin girişimci yapısı benzer süreçlerden geçerek bu güne gelmiştir ve bu nedenle de evrenseldir" yanıtları, sıra farklılıkları açıklanmaya geldiğinde "Girişimcilik evrensel özellikleri olan bir yapıdır ve her az gelişmiş ülke de kalkınma süreci içinde bu yapının bazı özelliklerini taşımaktadır" paradoksuna dönüşmektedir.

Oysa girişimcilik tanımına yapılan atıflar sadece ülkelerin gelişme süreçleri içinde geçirdikleri uzun tarihsel dönemlerde değil, aynı zamanda bir ülkede birkaç yıl içinde dahi farklılıklar arz etmektedir. Her ülke kendi girişimsel yapısını kendi ekonomik tarihi ve sosyal yapılanması içerisinde oluşturmuştur ve bu anlamda da örneğin İngiltere'deki 19. yy. girişimci tipi ile Fransa'da aynı dönemdeki girişimci yapısını birbiri ile eşleştirmek ya da Rusya'da 19. yy.'da var olan girişimsel aktiviteye benzeştirmek olanaklı değildir\*. Benzer olarak aynı kapitalist gelişme dönemine tekabül eden iki ülkede de girişimciliğin yapısı ve girişimsel etkinlik şartlarını birbiri ile karşılaştırmak da olanaklı değildir. Schwengel İngiliz girişimci kültürü ve Alman *Kulturgesellschaft*'ını irdelediği çalışmasında, Alman ve İngiliz girişimcileri arasındaki fark ve benzerlikleri ortaya koyarken modernizasyon'un aşamalar teorisini tartışmaktadır. "(İngiliz) Girişimci kültürü daha tutucu stratejidedir ve önceliği orta sınıfın öncülüğüne ve onun özel sektörüne verirken, Kulturgesellschaft daha liberaldir ve kamu sektörü ve liberal kurumlara daha çok alan tanır" (Schwengel, 1991, s: 139).

Dolayısı ile evrimsel aşamalar postulası bir yana bırakıldığında dahi girişimsel aktivitenin varlığı ve sorgulanmasına ilişkin nedensel açıklamalar sorunu gündemde kalmaktadır. Bu nedenle, nedensel açıklamaların içsel (Modernizasyon Teorileri) ve dışsal atıflarla (Bağımlılık Okulu) sürdüren her iki ekolün de gözardı ettikleri konu ölçütlerin kendilerine ilişkindir. Özellikle girişimcilik üzerine az gelişmiş ülkelerin yapısal farklılıklarını nedensel olarak açıklamanın yolu, kanımızca öncelikle evrensel olduğu iddia edilen ölçütleri sorgulamaktan geçmektedir. Zira bu ölçütler Batı anolojilidirler ve zaten Batı'da da sorgulama konusu olmaktadır.

---

(\*) Bkz. Wilken, 1979, Wilken 6 ülkede (İngiltere, Fransa, Rusya, Almanya, ABD ve Japonya) girişimciliğin ortaya çıkışını ve girişimciliği yaratan ortamları incelemiştir.

Ölçütleri ve ideal tipleri eleştirerek her iki yaklaşıma da karşı çıkan çeşitli açıklamalar arasında Üretim tarzları (moden of production) yaklaşımı öncelikle dikkate değerdir. Üretim tarzları yaklaşımı neo-Marksist bir açıklama temelinde 'Artık dünya'nın 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 içinde sadece ikili bir merkez-çevre farklılaşmasının değil yarı çevre, yarı-sanayileşme vb. yapıların da varolduğu; bu zincirleme etkileşim içinde 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 cevap oluşturacak biçimde evrildiği; yeniden evrilen bu yapının genel dünya yapılanmasının çeşitli zorlamaları 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 (Taylor, 1981; Foster-Carter, 1978; Lall, 1975).

Az gelişmiş yapıları içsel ve dışsal dinamiklerin karşılıklı evrilmesi içerisinde irdeleyen Üretim tarzları yaklaşımı; bu ülkelerde kendi evrimlerinin hangi noktada dünya kapitalist sistemine eklendiklerine bağlı olarak; birden fazla üretim tarzının birarada olduğunu, hakim bir üretim tarzı etrafında (çoğunlukla kapitalist üretim biçimi) birden çok üretim biçiminin birlikte varolduğunu vurgular (Foster-Carter, 1984; Mavros, 1984; So, 1990). Karşılıklı etkileşim içindeki birden çok üretim tarzının varlığı yine her ülkenin kendi tarihsel-kültürel birikimlerinden dolayı özgün, ancak az gelişmiş ülkelerin dünya konjonktürü içindeki yerlerinden dolayı, genellenebilir çoklu sosyal yapılar biçiminde toplumsal yapıda kendisini gösterir. Yani Üretim tarzları yaklaşımı az gelişmiş kapitalist yapılanmalarda karmaşık bir ekonomik yapı öngörerek, üretici güçler ve üretim ilişkilerinin tümüyle kapitalist olmayan bir nitelik sunduğu en alt düzeyden, bu iki ilişkinin tümüyle kapitalist olduğu en üst düzeye dek sıralanmalarını öngörür (Taylor, 1981, s: 220). Bu çoklu yapıların herbirinin tekabül ettiği sosyal yapılar ise ülkenin birarada evrilen iç dinamiğini oluştururlar.

Üretim tarzı yaklaşımlarının, Modernleşmeci yaklaşımlar ve Bağımlılık Okulu açıklamalarından en önemli farkı budur: Yani ikili, durağan ilişkilerden ziyade, az gelişmiş ülkelerde bir süreç olarak birbirlerini karşılıklı etkileyen birden çok üretim tarzı arasındaki etkileşimi ve bu ilişkilerin karmaşıklığı ve çeşitliliğini vurgulamaları, bu etkileşimi de dışsal dinamiklerin dönüşümleri ve müdahalelerini de dikkate alarak incelemeleridir.

Birden çok üretim tarzının bu karşılıklı etkileşimini ve dinamiklerini Latin Amerika ülkeleri araştırmasında konu edinen Kay; az gelişmiş ülkelerde görülen sosyal yapılar farklılığının ve karmaşıklığının, ülkelerin ekonomik yapılanmaları temelinde rasyonel olduğunu belirtir (Kay, 1989, s: 206). Benzer olarak Turner, Orta Doğu ülkelerinde kapitalizmin gelişmesini ve bu gelişmelerin dinamiklerini (girişimcilik kavramını da analizlerine katarak) incelerken, Üretim tarzları yaklaşımı temelinde bu yapılanmaların ülkenin ekonomisi ve sosyal yapısı içinde ne ölçüde rasyonel olduğunu araştırır (Turner, 1984, s: 44-66). Turner'a göre az gelişmiş ülkenin dünya ile bütünleşerek oluşturduğu bu ekonomik yapı dünya konjonktürü için rasyoneldir, dolayısı ile birden fazla üretim tarzının tekabül ettiği çoklu sosyal yapıların da rasyonelitesi sözkonusudur (Turner, 1984, s: 61-62). "Kuzey Avrupa toplumları ile, Orta Doğu (toplumları) arasındaki önemli farklılıklar, kaçınılmaz bir son olarak karşımıza dikilen "geç gelişenler" (late developers) için gelişmenin çok farklı şartlarında aranması gereken bir yanıt içerir. Hızlı ve yoğun gelişme ile karşılaşan bu "geç gelişenler", tipik bir biçimde sadece dış kolonileri değil, kendi tarımsal ve pre-kapitalist sektörleri tarafından da birikim (acumulation) problemlerini çözmeye zorlanmaktadırlar. Çözüm ise sadece girişimcinin risk-alma davranışının olup olmadığını tartışmak değildir" (Turner, 1984, s: 62) diyen Turner, Orta Doğu girişimcilerinin nasıl olup da gelişme ve endüstrileşmenin farklı aşamalarında birikim problemi içerisinde devindiğini ve girişimcinin birikim problemini endüstrileşme süreci içinde rekabetçi kapitalizmin şartlarından yoksun olarak, ama devlet aracılığı ile çözmeye çalıştığını irdelerler (Turner, 1984, s: 50-54).

Van Velzen de Kayseri çalışmasında benzer soruları gündeme getirir: "Bir başka derinlerde yürütülen siyasi tartışma konusu da, çeşitli girişimcilik tipleri içindeki geçerli içsel ilişkiler ve bu tiplerin değerlendirilmeleri üzerinde toplanmaktadır. Bu,



başlıca küçük, orta ve büyük ölçekli işletmelerin nasıl biradada ve birlikte yaşayabildikleri sorusunu konu etmektedir" (Van Velzen, 1978, s: 38).

Bu çalışmada da "birden çok üretim tarzına tekabül eden çoklu sosyal yapıların varlığı" tartışması, Bölge girişimcisinin alanda gözlenen farklı yapılarının varlığı ile gündeme gelmiştir. Bölge imalat sanayi yapısı, kendi içinde farklı tiplerde firma ve dolayısı ile girişimci tiplerini de barındırıyor görünmektedir. Bölge girişimcilerinin ancak genel bir profilini çizebilmemiz; ekonomik, sosyolojik ve psikolojik faktörlerin girişimsel yapıyı zayıf bir biçimde tanımlamaları, bu faktörlerin kendi içlerinde tutarlı bir ilişkiyi barındırırken girişimsel performans ölçütleri ile yüksek anlamlılık içermeyen ilişkileri bulunması, araştırma alanında bizzat gözlenen farklı tipler çalışmada bir tipoloji oluşturma ihtiyacını doğurmuştur. Az gelişmiş bir ülkenin görece olarak gelişmiş bir bölgesinde muhtemelen birden çok ekonomik yapılanmanın birer örneği sayılabilecek olan bu farklı girişimci yapılarının tiplerini çizebilmek için, alandan elde edilen verilerin tekrar dökümü yapılmıştır. Aşağıdaki kısımda bu tipoloji tanıtılacaktır.

## **II- EGE BÖLGE SANAYİSİNDE GİRİŞİMCİ TİPLERİ**

### **A. TİPOLOJİNİN OLUŞTURULMASI**

Yukarıda belirtilen nedenlerle bir tipoloji oluşturmak için yola çıktığımızda değişkenlerden birisini bir tipoloji oluşturabilmek için kriter olarak kullanma düşüncesi doğmuş ve Ekonomik Tutum Ölçeği, Bölge girişimcilerini kategorilere ayırmada en uygun değişken olarak belirlemiştir. Ölçeğin sürekli bir değişken olması ve yanı sıra farklı ağırlıkta altı boyut içermesi de kategori oluşturmak için ölçüt olarak seçilmesinde önemli bir etkidir.

Kategorileri oluşturmaya başlamadan önce, heterojen bir yapının homojen gruplamalara nasıl indirgeneceğini tartışırken; hangi kategorinin kaç kişiden oluştuğu ve grupların sayısı bilinmemekteydi. Bu durumda kullanılmaya en uygun istatistik tekniğin Cluster (kümeleme) analizi olacağı düşünülmüştür. Bu çalışmada "Araştırmada Kullanılan İstatistik Analiz Teknikleri" kısmında da tanıtıldığı üzere, Cluster analizi benzerlik/uzaklık ilkesine dayalıdır. Analiz her birimin ortalamaya olan uzaklığının bir standart sapma değeri üzerinden hesaplanması ve grupların birim sayısı kadar oluşturulması ile yapılmaktadır. Bu durumda araştırmada kullanılan birim sayısı kadar grup oluşmaktadır\*. Grupların sayısı arttıkça homojenliği de artmaktadır, ancak grupların sayısına ilişkin seçim tamamıyla iradidir. Yani araştırmacı adlandırabileceği ve anlamlı olduğuna karar verdiği grup sayısında gruplamayı sonlandırabilmektedir. Bu aşamada önemli olan grupların ölçüt olarak kabul edilen değişkenden ayrı olarak diğer bağımlı ve bağımsız değişkenler açısından da anlamlı biçimde farklılaşıp farklılaşmadıklarını, yani homojenliklerini koruyup koruyamadıklarını sınamaktır.

Bu çalışmada da grup sayısı 7 ile sınırlandırılmıştır\*\*. Bu yedi grubun Ekonomik Tutum Ölçeği açısından homojenlik oluştururken, diğer yandan hem Ekonomik Tutum Ölçeği alt boyutları ve diğer iki ölçek açısından hem de bağımsız değişkenler (sektör, teknoloji, büyüklük, yaş, doğum yeri, eğitim, kuşak, baba mesleği ve baba eğitimi) açısından homojenlik içinde olup olmadıklarına bakılmış ve sonuç uygun bulunmuştur. T. 26'dan da görüleceği gibi, gruplar Ekonomik Tutum Ölçeği ve alt boyutları ve diğer iki ölçek (Denetim Odağı ve Kendine Güven) açısından 7 tam puan üzerinde değerlendirmeye alınmış, 1 ve 7 arasında bu gruplara puan değeri verilmiştir. Burada dikkat edilecek bir husus; bazı grupların (standart sapma değerleri birbirine yakın olduğundan) çeşitli sınıflamalarda birbirleri ile eşit puanlar almış olmalarıdır.

---

(\*) Bu çalışmada da 115 grup oluşturulmuştur.

(\*\*) Cluster analiz gruplama şeması Ek 4'tedir.

**T. 26. Ekonomik Tutum Ölçeği, Alt Boyutları, Denetim Odağı ve Kendine Güven Ölçeklerinden Alınan Puanlara Göre Girişimci Grupları\***

	EKON- TOP	LOC- TOP	SELF- TOP	EKONA	EKONB	EKONC	EKOND	EKONE	EKONF	N
1. Grup	1	6	6	2	1	1	2	1	1	2
2. Grup	2	2	3	1	2	2	1	2	4	5
3. Grup	3	3	3	3	3	3	3	3	2	15
4. Grup	4	4	2	4	4	5	4	4	3	35
5. Grup	7	7	7	7	7	7	7	7	7	4
6. Grup	6	5	4	6	6	6	6	6	6	21
7. Grup	5	6	5	4	5	4	5	5	5	33

Vurgulanması gereken bir diğer husus da 1 ile 7 arasında yapılan bu sınıflandırmanın, Ekonomik Tutum Ölçeğinde daha üst ya da alt puanlar almış olmanın dışında bir anlam taşımadığıdır. Yani 7 tam puan bir modernite belirtisi değildir. Başta da belirtildiği gibi Modernleşme kuramlarınca vurgulanan çeşitli girişimcilik ölçütleri, modeli oluşturan alt boyutlar olarak kabul edilmiştir. Dolayısı ile Ekonomik Tutum Ölçeğinden 7 tam puan almak bir modernite belirtisinden çok, Batı girişimcilik kalıplarına uygunluk; 1 puan almak ise geleneksel girişimsel tutumdan ziyade Batı tarzı girişimsel etkinliğe en az uygunluk anlamına gelecektir. Diğer yandan 1 ve 7 puanları arasında sıralanan bu grubun evrimsel bir kategorilendirme olmadığını belirtmek gerekir. Bir grubun diğerlerine baskınlığını iddia etmek, yani Bölge girişimcisinde gruplardan bazılarının temsil ettikleri yer açısından diğerlerine baskın olabileceğini ve dolayısı ile Bölge girişimsel aktivitenin şu ya da bu yöne gittiğini belirtmek de mümkün değildir. Zira bu çalışmanın başında "başarı"lı olmanın, yani

- (\*) EKONTOP:Ekonomik Tutum Ölçeğine verilen tepkilerin toplam puanı  
 LOCTOP:Denetim Odağı Ölçeğine verilen tepkilerin toplam puanı  
 SELFTOP:Öz saygı Ölçeğine verilen tepkilerin toplam puanı  
 EKONA: Kendine ilişkin imajı yakalama/yargılama boyutuna verilen tepkilerin toplam puanı  
 EKONB: İş kurumsallaştırma, kişiselleştirmeden uzaklaşabilme boyutuna verilen tepkilerin toplam puanı  
 EKONC: Kârını maksimize edebilme, statü algısı boyutuna verilen tepkilerin toplam puanı  
 EKOND: Yenilikçilik boyutuna verilen tepkilerin toplam puanı  
 EKONE: Risk alma boyutuna verilen tepkilerin toplam puanı  
 EKONF: Uzak Görüşlülük boyutuna verilen tepkilerin toplam puanı

firmasını en az 10 yıl sürekli kılmanın bir kontrol değişkeni olduğu belirtilmiştir. Buna göre ele alınan gruplardaki tüm üyeler 'başarılı' girişimcilerdir, zira firmalarını aynı pazar koşulları ve piyasa dalgalanmaları içinde sürekli kılabilmişlerdir. Dolayısı ile Ekonomik Tutum Ölçeğinden alt/üst puanlar almanın piyasa içinde firmasını başarılı kılma ile bir ilgisi yoktur.

Benzer olarak, Modernleşmeci kuramlarca sanayileşmede teknolojinin emek yoğunundan sermaye yoğununa doğru gidişi, orta ölçekten büyük ölçeğe gidış ve tüketim malı gruplarından ara ve yatırım mallarına yönelme olarak, belirtileri gizli/açık kabul gören modernleşme ölçütlerinin de bu çalışmada yansılandığını görmek olanaklıdır. T.27'den de görüleceği gibi Ekonomik Tutum Ölçeği temelinde belirlenmiş olan grupların; Kendine Güven ve Denetim Odağı Ölçekleri ile ve ayrıca firmanın büyüklüğü, sektör, teknoloji, girişimcinin yaşı, doğum yeri, eğitimi, baba eğitimi, baba mesleği ve kuşak ile varyans analizleri yapılmış ve "Grupların bu değişkenler açısından da homojenlik taşıyıp taşımadığına ve gruplandırmanın bu değişkenler açısından da anlamlı olup olmadığına bakılmıştır.

#### T. 27. Girişimci Gruplarının Çeşitli Bağımsız Değişkenler Açısından Homojenliği

Değişken Adı	F	P
Denetim odağı ölçeği	4.115	.001
Özsaygı ölçeği	1.759	.114
Sektör	.004	.948
Teknoloji	4.387	.119
Büyükklük	14.634	.000
Yaş	5.857	.017
Eğitim	78.887	.000
Doğum yeri	24.585	.000
Baba eğitimi	33.112	.000
Baba mesleği	8.464	.004
Kuşak	34.761	.000

Tablodan da görüleceği gibi seçilen grupların sektör, teknoloji ve özsaygı ölçeği dışında diğer bağımsız değişkenlerle anlamlılık ilişkisi açısından homojen oldukları söylenebilir. Ekonomik Tutum Ölçeğinin bütünü ile anlamlı ilişki veren Denetim Odağı Ölçeği, grupların her birisi içinde de anlamlılık ifade etmektedir. Yani grupların gruplandırılma biçimi içinde birbirlerinden içsel, dışsal denetim odaklı olma bakımından anlamlı biçimde ayrıştıkları, ancak özsaygı (kendine güven) açısından birbirleri ile anlamlı olarak farklılaşmadıkları söylenebilir. Öte yandan grupların birbirleri arasında sektör ve teknoloji açısından anlamlı farklılaşmaları da söz konusu değildir. Yani Ekonomik Tutum açısından 1 ile 7 arasında sınıflanan bu gruplar içinde, girişimcilerin sektör ve teknoloji açısından belirgin ve birbirlerinden anlamlı olarak farklı tercihleri olduğundan sözedilemez. Diğer bir husus da, grupların firma büyüklüğü, yaş, eğitim, doğum yeri, baba mesleği ve eğitimi ve kuşak açısından anlamlı olarak farklılaşmalarıdır.

Ancak tüm bu sonuçlar belirli grupların Ekonomik Tutum Ölçeği açısından alınan puanların sıralandırması ile paralel bir uyum içerisinde de değildir. Yani Ekonomik Tutum Ölçeğinden en üst puanları alan gruplar *sadece büyük ölçekli işletmelere* yönelen, yaşça daha genç, eğitimce daha üst seviyede olan gruplar değildir. Ancak bu konunun ayrıntılarını bu bölümün ikinci kısmında grupların tanıtılması konusuna bırakarak T.26'ya geri dönelim.

T.26'dan görüleceği gibi Ekonomik Tutum Ölçeği ile en uyumlu gruplandırmayı sağlayan alt boyutlar kurumlaşabilme ve risk alma boyutlarıdır. Bu iki boyutta grupların puanlandırması Ekonomik Tutum Ölçeğine göre puanlandırma ile paraleldir. Uzak görüşlülük alt boyutu ise bu puanlandırma sistemi içerisinde Ekonomik Tutum ile en az benzerlik gösteren boyut olarak karşımıza çıkmaktadır. T.20'de (önceki sayfalarda) da görülen bu ilişki, grupların çeşitli alt boyutlar açısından birbirinden farklı olduklarının açık bir göstergesidir. Örneğin 1. grup diğer tüm alt boyutlarda en düşük puanı alırken kendine ilişkin imajı yakalama konusunda ve yenilikçi düşünceye önem verme boyutunda, Ekonomik Tutum Ölçeğinin bütünü içindeki yerinden bir ileri puandadır. İkinci grup için toplam ölçeğe oranla çok daha ileri bir sınıflamaya giren

uzak görüşlülüğün ön planda olduğu, tersine üçüncü grubun da uzak görüşlülük sıralamasında genel dağılımına oranla oldukça düşük puan topladığı söylenebilir. Dördüncü gruba damgasını vuran özellik kendilerine güvenlerinin ekonomik tutum almanın aksine çok daha düşük olması, yedinci grubun en önemli özelliği ise olayları değerlendirmelerinde daha çok içsel bir tutum almalarıdır.

T.26 ve T.27, bundan sonraki kısımda yer alacak olan T.28 ile beraber değerlendirilerek, Cluster analizden çıkarılan yedi ayrı grup derinlemesine incelenecek ve farklılık ve benzerlikleri itibariyle adlandırılmaya çalışılacaktır.

## **B. BÖLGE SANAYİSİNDE FARKLI GİRİŞİMCİ GRUPLARININ TANITIMI VE ÖZELLİKLERİ**

Aşağıdaki T.28'de 7 ayrı grup halinde Bölge girişimcilerin çeşitli bağımsız değişkenler açısından özellikleri verilmiştir.

**T.28. Bölge Girişimci Tiplerinin Çeşitli Bağımsız Değişkenler Açısından Belirgin Özellikleri**

Grup	EKON TOP	Sektör	İşletme Büyüklüğü	Teknoloji	Yaş	D.Yeri	Eğitim	Kuşak	Baba Eğitimi	Baba Mesleği	N
1. Grup	1	Tüketim M.	Orta	Emek Yoğun	35-44	Kent	Orta- okul	1.ku- şak	Yok	Küçük imalat ve Tüccar	2
2. Grup	2	Ara Mali 1. Grup	Orta	Emek Yoğun	55 +	Kırsal Kesim	İlkokul ve Meslek Cinsi	1. Kuşak	Yok ve İlk- okul	Tarım (hete- rojen)	5
3. Grup	3	Yatırım Mali 2. Grup (hete- rojen)	Orta	Serma- ye Yoğun	55 +	Kırsal Kesim	Orta- okul	1. Kuşak	İlk- okul ve Orta- okul	Küçük imalat	1 5
4. Grup	4	Tüketim M., Ara mali 1. Grup (hete- rojen)	Orta	Serma- ye Yoğun (hete- rojen)	35-44	Kent ve Kırsal Kesim	İlkokul ve Meslek Lisesi	1. ve 2. Kuşak	İlk- okul ve Orta- okul	Küçük imalat ve Sanayi ci	3 5
5. Grup	7	Tüketim mali ve Yatırım mali 2. Grup	Orta	Emek Yoğun	45-54	Büyük kent	Üni- versite	1, 2 ve 3. kuşak	Mes- lek Lisesi ve Kolej	Sana- yici ve Tüccar	4
6. Grup	6	Tüketim M. ve Ara M. 1. Grup	Orta ve Büyük (hete- rojen)	Emek ve Serma- ye Yoğun (hete- rojen)	45-54	Büyük kent	Üni- versite	1. ve 2. kuşak	Yok, İlk- okul ve Üni- versite	Tüccar, küçük imalat sanayi ci	2 1
7. Grup	5	Tüketim M. Ara M. 1. Grup Yatırım 2. Grup	Orta	Serma- ye Y.	35-44	Kent	Üni- versite	2. Kuşak	Yok ve İlk- okul	Küçük imalat, Tarım	3 3
											1 1 5

T.28'de özetlenen yedi grubun ayrıntılı özellikleri, grupların kendi içlerinde tanıtılacaktır.

**1. Grup:** Bu grup iki kişi ile temsil edilmekte ve Ekonomik Tutum Ölçeği puanı en düşük, diğer yandan Denetim Odağı ve Kendine Güven Ölçeğinden 7 üzerinden 6 puan almış olan girişimcilerden oluşmaktadır.

1. Grup öncelikle 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.

Ölçeğin alt boyutları açısından bakıldığında kurumlaşabilme becerisi, kârını maksimize ederek statüyü bir araç olarak algılama, riski göze alabilme ve uzak görüşlü olabilme boyutlarında en düşük puanları almışlardır**(bkz.T.26)**. Diğer yandan kendine güven konusunda en üst puanlardan birisini almaları dikkat çekicidir. Bu grup girişimciler kendilerine ilişkin kamuoyu yargısını yakalayabilme ve imajına sahip çıkma boyutunda ise en düşük değil de bir üst puanı almışlardır. Yenilikçilik boyutunda da durum aynıdır. Aşağıdaki örnek olay, nitel bir veri olarak 1. Grubun özelliklerinin daha iyi kavranmasına yardımcı olabilir:

**Örnek Olay 1:** "Babam Isparta doğumlu, dedem asker, toprak sahibi. (Babam) Çeşitli işler bulmuş. Nazilli Basma'nın açılışında Celal Bayar'a ayran ikram eden 16 yaşındaki yağcı çirağının oğluyum ben... Babam Nazilli'den kalkıp geldiğinde bakkallık, nakliyecilik yapmış. Ailesi kalabalık olduğundan ilkokulu bile bitirememiş. Yahudilerle arkadaşlık ederek ticareti öğrenmeye çalışmış. 1945-55 arasında çok önemli fırsatlar yakalamış. MAN o dönemde babama Türkiye mümeslligi teklif etmiş. Babam çok atakmış. Önce zeytinyağı sonra çırçır fabrikası kurmuş. Bu arada inşaat mütahitliğine başlamış, belediyelerden ihaleler almış. 1957'deki pamuk krizi sırasında banka borcu yüzünden iflas etmiş. 1960'da tuğla fabrikası ile ikinci hamlesine başlamış. Yaptığı işleri hep tarıma dayalı sanayi olarak geliştirmeye başlamış ve bunun için zirai aletler şirketini kurmuş. Babam kolay para kazanmaya yanaşmamış. İşini, vatanını seven bir insan olduğundan fakir Türkiye'nin gelişmesi için emek yoğun, işsizliği yokedici teknolojilere yönelmiş.

Biz üç oğlanız, en küçükleri benim. Annem ve 4 kardeşimle iyi bir ilişkimiz var. İş terbiyemizi babamızdan aldık. Ben de kaç kişiye ekmek yediriyorum; 2 mimar, üç mühendisi kendim için çalıştırıyorum. 40 yıllık iş itibarım var, aile adım var. Yoksa bende akıl olsa malımı mülkümü paraya çevirirdim.



... Bizde bir turizm hevesi 1980'lerde başladı. 15 dönümlük turizm yatırım yeri alındı. Ayrıca ... Tatil Köyü çalışmalarına başladık. Bu arada para bulmak için ... adında bir inşaat şirketi kurduk, 700 adet villa tipi ev yaptık. Ailenin şu anda 1 zeytinyağı fabrikası, 2 tuğla fabrikası, 1 zirai aletler fabrikası ve döküm imalathanemiz var. Bu yere çalışarak geldik, biz işimizin içinde yatarız".

Örnek olay 1, 1.gruptaki girişimcinin belirgin özelliklerini ortaya koymaktadır. Bu grup girişimcinin kendine güveninin yüksek oluşu, 'çalışmak" sözcüğü ve anlayışı ile açıklanabilir. "Çalışarak kazanmak", "çok çalışmak" sözcükleri; araştırmanın her aşamasında "zenginlik" sözcüğünün tedirginliğini örtmek için girişimcilerin kullandıkları bir ikâme aracı olarak karşımıza çıktı. Dolayısı ile bu grubun kendisini haklı çıkarma çabasını, kendine güveni ve içsel denetime daha fazla yönelmesi ile açıklamak mümkündür. Bu grubu oluşturan girişimci tipini, anılan niteliklerinden dolayı **Spekülatif Tıp** olarak adlandıracağız.

**2. Grup:** Bu grup 5 kişi ile temsil edilmektedir ve Ekonomik Tutum Ölçeğinden aldıkları puanlarla 2. sıraya yerleşmişlerdir. Kendilerine güven puanlandırmasında 3, içsel/dışsal tutum alma sıralamasında ise 2. sıradadırlar ve bu sınıflandırmalar Ekonomik Tutum Ölçeği sıralaması ile paralellik oluşturmaktadır.

2. Grubun önemli iki özelliği kendine ilişkin imajı yakalayabilme ve yenilikçilik alt boyutlarında en düşük puanları alırken, uzak görüşlülük alt boyutunda 4. sıraya yerleşebilmeleridir (**bkz.T.26**). Grubu oluşturan tipleri bu nedenle **Geleceğe Yatırımcı Tıp(Futuristler)** olarak adlandıracağız. Bu grup ağırlıklı olarak tarım kökenli ve eğitimsiz (veya ilkokul mezunu) babaların kırsal kesim doğumlu, 55 yaş ve üzeri 1. kuşak sanayici çocuklarından oluşmaktadır. İşletmeleri ağırlıklı olarak Aramalı 1. grupta (ağaç, mobilya, kağıt, matbaa ve deri) kurulmuş, emek yoğun ve orta ölçekli firmalardır.

Bu grup ağırlıklı ilkokul veya meslek lisesi mezunudur ve ilk işlerine 20 yaşları öncesinde başlamışlardır. Daha önce başka işler yapmamışlardır veya ilk işlerinin sanayi ile ilgisi yoktur. İş kurarken babalarından destek almışlardır ve şu anda da ikinci iş olarak benzin istasyonu, turizm, inşaat, oto galericiliği vb. yan işler yapmaktadırlar. Genel olarak küçük aile işletmeleri görünümündeki firmalarında profesyonel yönetici yoktur, varolan müdür/yöneticiler ise birinci dereceden akraba ve

yakınlardır. Kendilerini ağırlıkla alt-orta tabaka üyeleri addeden bu grubun para biriktirme biçimleri gelenekseldir ve son beş yıldır firmalarında teknolojik değişiklik yapılmamıştır. Örnek Olay 2 ,bu gruba iyi bir örnek olabilir:

**Örnek Olay 2:** "Çok kalemli işe girmem. 17 yıldır bu işi yapıyorum. 1938 doğumluyum... İlk-orta okulu ve yine sanat enstitüsünü Aydın'da okudum. Terfiye bölümünde tornacı olarak sanayi sitesinde işçilik yaptım. 1971'de işyeri açtım. Daha önce askerden döndüğümde Aydın Tekstile tornacı olarak girmiştım. Alışamadım Aydın Tekstile. Boş kalmak rahatsızlık verdi. Akşamları saat 7.00'ye kadar sanayi sitesine giderdim boş kalmayayım diye. Piyasada unutulmayayım dedim. 1971'de borçlanarak bir torna tezgahı alıp bir dükkan açtım. 1974'e kadar geceli-gündüzlü çalıştım. Babam biraz destek oldu. Babam çiftçiydi. Dedem de, Aydın'lıyız, 12 kardeşiz. Ben sondan bir önceyim. Onların hepsi toprak sahibi-çiftçi. Hepsi bir mahallede oturuyorlar. Ben bunlardan üstün olmak için çok çalışıyordum. Patozlar vardı o zamanlar. Bunları tamiri için İzmir'e gitmek gerekiyordu. Her gece kendi işimden ayrı olarak ben iki çırakla bu patoz millerini 6 saat işliyordum. 1974'de bir freze aldım. Üç kuruşum varsa, beş liralık malzeme aldım. Askerde bir İtalyan ustam vardı. "Yeni yap, iğne yap" derdi. 1974'lerin sonuna doğru elime bir Alman malı pompa geldi, tamire. Be o pompayı çıkarttım. Aynısını yapmaya başladım. Avrupa'dan kalıplar getirttim. 1976'da bu babadan kalma arsa üzerinde bu imalathaneyi kurmaya başladım. 1977'ye kadar pompanın karkasını başkası yapardı. Ben riske girmedim. Karkası da yapmak için 1978'i bekledim. 1979'da bu binaya geldik. 4 tezgahımız vardı. Şimdi 7 modelimiz var, Türkiye genelinde 40 tane bayimiz var. 1978'de bir serpmeye işi yapmaya başladım, tutmadı, hemen durdurdum... Avrupa'ya 3 kez gidip geldim. Çok güzel tezgahlar var. 6000 m<sup>2</sup>'lik bir alana taşınmak istiyorum. Mini bir fabrika kuracağım. Fazla riske girmem... Rüşvet veririm. Farzedelim şu sokağın başını köpek tutmuş, geçemiyorum. Elimdeki etten bir kilo versem geçeceğim. Verir geçerim. Banka borcum yok... İleride yine tarıma dayalı bir iş yaparım... Bir inşaat şirketim var... Bizim işimizin geleceği var ama işimizdeki bazı "çürük diş"ler yüzünden herkes sanayiciyi kötü biliyor... İki kızım var, küçüğü daha uyanık. İleride işin başına o geçebilir... Üniversiteye gitmesine gerek yok, hayat üniversite zaten."

Örnek olay 2, bu grubun tipik özelliklerini son derece iyi yansıtmaktadır. Bu grup girişimci uzak görüşlüdür, geleceğe yönelik yatırımları vardır, ancak bu yatırımlar yenilikle ve bu yenilik için risk almakla ilişkili değildir. 2. grup girişimci kendisini ait olduğu gruptan titizlikle ayırmakta; 'ben' kavramını 'biz'e dönüştürmemeye özellikle dikkat etmektedir.

**3. Grup:** Bu grup çoğunlukla orta ölçekli fakat sermaye yoğun firmaların 1. kuşak kırsal kesim doğumlu 55 ve üzeri yaşlardaki sanayicilerini kapsamakta ve bu örnekte 15 kişi ile temsil edilmektedir. Girişimciler ağırlıkla ortaokul mezunudur ve baba meslekleri küçük imalat ve sanayici, baba eğitimleri ise ilk ve orta okuldur.

Grubun ağırlıklı bulunduğu sektör yatırım malı 2. gruptur (Makina 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 oranında sanayi ile ilgisi yoktur. İşlerini genellikle kendileri, kısmen babalarından da destek alarak kurmuş olan bu grup girişimciler işyerlerinde müdür/yönetici bulundurmaktadır (% 60 oranında) ve yöneticileri % 40 oranında profesyonel, % 67 oranında ise birinci derecede yakınlığı olan kişilerdir. Para biriktirme konusunda tasarruflu eğilimler taşımaktadırlar ve boş zaman ve hobi faaliyeti olarak aile ahhap ziyaretlerini göstermektedirler. Kendilerini üst-orta tabaka olarak tanıtan bu grubun en önemli özelliği; Ekonomik Tutum, Denetim Odağı ve Özsaygı Ölçekleri ile Ekonomik Tutum Ölçeği alt boyutlarından aldıkları tüm puanlar eşdeğer iken, uzak görüşlülük alt boyutunun daha geri bir konum göstermesidir(bkz.T.26). Bu özelliği ile Grup3, **Kâra Yönelik Tıp** olarak adlandırılacaktır.Kanımızca örnek olay 3, bu durumun iyi bir örneğidir:

**Örnek Olay 3:** "Babam müteahhitlik işleri yapardı. 1942'de liseyi bitirdim (özel lise). Liseyi bitirince bir müteahhitlik firmasına taşaron olarak girdim. 3-4 yılda şirkette çok iyi bir yere geldim. Şirket bana İnebolu şantiyesinin sorumluluğunu verdi. Ama ben kendi işimi kurmaya karar verdim. Yol seferberliği vardı. Devlet taşaronluklarına girdim. Ufak-tefek işlerde 1949'a kadar hep meşakkatle çalıştım. Öylece ilerledim. ... Risk almak gençken heyecan veriyordu. Yaş ilerledikçe riske girmemeye çalışıyorum... Arada bir işten kendimi çekebiliyorum. Ama mal sahibinin gözü tarlaya iki yağmur yerine geçer. İşinizde ateşi küllendirmeyin derim. Mal sahibinin işi ateşi üflemdir... Memlekete bir yenilik, bir hareket getirmek çok önemli. Birisi bir yatırım yapıp kâr aldı mı, diğerleri onun arkasından gelir. Ama tabii yenilik kendi başına olmaz, kâr da çok önemli. Kazanç, temiz olunca prestijiniz de olur."

Örnek olay 3, 1945'lerden sonra devlet ile ilişkiye girebilen, devlete iş yapan ve "devlet desteği" sürecini iyi yönlendirebilmiş orta yaşı geçkin sanayici gruba iyi bir örnektir. 1945-1950 yıllarında iş hayatına verimliliği yüksek alanlarda girerek, devletin destekleyici ve/veya asıl alıcı olduğu pazarlarda iş kuran işadamlarının özellikle bu grup içinde yer aldığını görmek olanaklıdır.

**4. Grup:** Bu grubun temel özelliği küçük imalat sahibi ve sanayici, genellikle ilkokul ve ortaokul mezunu babaların çocukları olan 1. ve 2. kuşak sanayicilerden oluşmasıdır. Bunların dışında grup oldukça heterojendir. Sanayiciler eşit ağırlıkta kır

ve kent kökenli, firmalarını Tüketim malı grubu, Ara malı 1. ve 2. grup ve Yatırım malı 1. grupta eşit ağırlıkta emek ve sermaye yoğun teknoloji ile kurmuş, ilkökul veya teknik okul mezunu girişimcilerdir. Firmalarını büyük oranda baba desteği veya babadan devir ile oluşturmuş, şu andaki işleri dışında sadece bu iş ile bağlantılı diğer sanayi işkollarında işyeri sahibi olan, firmalarında çoğunlukla profesyonel müdür kullanan, ancak bu kişileri de çoğunlukla birinci dereceden yakınlar arasında seçen, işyerlerindeki teknolojik değişikliklerde ithal teknolojik yenilikleri yeğleyen ve kendilerini orta-orta tabaka üyesi addeden bu girişimcileri, **Temkinliler Grubu** olarak adlandıracamız. Grup 4'ün tipik bir örneği örnek olay 4'de bulunabilir.

**Örnek Olay 4:** "Babam 59 yaşında vefat ettiğinde ben Hukuk 2'deydim. Kardeşim eczacı mektebine girdiğinden eczaneyi o aldı. Ben de bir ilaç laboratuvarı kurdum. 1952'de ilaç sanayi ile başedemeyeceğimi anlayınca kolonya-esans imalatına başladım. İhtisaslaşmayı o zaman düşündüm. Bu çok önemli. Dilim var. Kitaplar getirttim, okudum. Ancak ondan sonra üretimin yüzde yüzünü kendim yapmaya başladım... Boş zamanım pek yok, olsa da iş !... Aile, ahbap ziyaretleri yaparız, hobim yok... Bence memlekete hizmet çok önemli. Önce hizmet gelir. Biz girişimciler memlekete hizmet ettiğimizi iyi anlatamıyoruz... Kârdan önce kalite lazım...Ayıplı kazanç olmaz."

Bu grubun en belirgin özellikleri T.26'dan da görüleceği gibi, kendilerine güven puanlarının diğer tutumlarından aldıkları puanlardan oldukça geri kalması, öte yandan statü'yü daha çok kârlarını maksimize edecek bir araç olarak algılamaları ve uzak görüşlülükten temkinli bir biçimde kaçınmalarıdır.

**5. Grup:** Bu örnekte 4 kişi ile temsil edilen bu grup, Batı tipi girişimci kalıplarına en çok benzeyen girişimcilerden oluşmaktadır. Tüm ölçekler ve alt boyutlardan en yüksek puanı almış olan bu grup genel özellikleri açısından ise (özellikle sektör ve kuşak'ta) kimi zaman heterojen yapılar göstermektedir. Babaları sanayici ve tüccar, mesleki lisesi ve kolej mezunu olan bu grup; 1., 2. ve 3. kuşaktan, kendileri üniversite mezunu 45-54 yaşları arasında büyük kent doğumlu girişimcilerden oluşmuştur. Firmaları genellikle orta büyüklükte ve emek yoğun teknoloji, Tüketim malı ve Yatırım malı 2. grupta kurulmuştur.

Grubun diğer özelliklerine gelince; işlerini büyük oranda kendi birikimleri ile, bir kısmı da teşviklerle ve banka kredileri ile kurmuşlardır, Hepsinin işyerinde müdür/yönetici vardır ve tüm müdür/yöneticiler profesyoneldir, hiçbirisinin firma

sahibi ile yakınlığı yoktur. İşyeri teknolojisindeki değişiklikler kendi mühendislik ve araştırma-geliştirme faaliyetlerine dayanmaktadır. Kendilerini üst-üst tabaka üyesi addetmektedirler ve bir örgüte üyelik oranı oldukça fazladır. Görüldüğü gibi Grup 5, Batı tarzı girişimci kalıplarını bir kalıp/model olarak taşıyor görünmektedir. Bu nedenle bu grubu **Model Tıp** olarak adlandıracağız. Örnek olay 5, bu tıpin belirgin özelliklerini yansıtmaktadır:

**Örnek Olay 5:** "Teknik üniversite mezunuyum, babam bürokrattı, iktisat mezunuydu. Öğrenciliğimde öğrenci turizmi yapardım. Bu getirdiğim gruplardan birindeki Brezilya'lı bir karı-koca gelip Brezilya'daki fabrikalarında çalışmamı istediler. Gittim. İki yıl orada kimya mühendisi olarak çalıştım. Sonra Türkiye'de bir İngiliz şirkette çalıştım. Harvard'da 1 yıl lisans üstü eğitim gördüm. Türkiye'ye dönüp çeşitli firmalarda müşavirlik yaptım. 1977'de ...'da genel müdürlük yaptım. 1986'da bu şirketi satın aldım... Banka ile çalışmak işin gereğidir. Maliyet hesabınızı doğru yaparsanız batmazsınız."

**6. Grup:** Bu grup tüm ölçek ve alt boyutlardan tam puanın bir altında en yüksek puanı alarak, ikinci sıraya yerleşirken, kendine güven konusunda daha çekimsiz olması ile belirgin özelliğini kazanmaktadır. Temel özelliği, 45-54 yaşları arasında, ağırlıklı olarak 1. ve sonra da 2. kuşak üniversite mezunu, kent doğumlu sanayicilerden oluşan heterojen yapıda bir grup olmasıdır. Baba meslekleri tüccar, küçük imalat ve sanayicilik, baba eğitimleri ise heterojen yapıda; ilkokul ve üniversite arasındadır. Firmaları eşit ağırlıklı olarak orta ve büyük ölçekte, emek ve sermaye yoğun teknolojide dağılmakta, yatırımları Tüketim malı 1. grup ve Ara malı 1. grupta yoğunlaşmaktadır.

Diğer belirgin özellikleri; ilk işlerini 20-24 yaşları arasında genellikle baba desteği ile kurmuş olmaları ve ilk işlerinin sanayi ile ilgili olmaması, bu işlerini ise kendi birikimleri ile oluşturmaları ve banka kredisini sıklıkla kullanmalarındadır. Ağırlıklı olarak diğer sanayi işkollarında ikinci iş olarak yatırımları vardır; firmalarında profesyonel müdür kullanmakta ancak bu kişilerin akraba, ahbap ya da tanıdık olmasına özen göstermektedirler. Genellikle hobi sahibidirler, örgüt üyelikleri Rotarien ve Mason derneklere yoğunlaşmaktadır ve kendilerini üst-orta tabakaya ait hissetmektedirler. Genel olarak diğer gruplara oranla daha heterojen bir yapı gösteren bu grup, kanımızca bu özellikleri nedeniyle, girişimciliğe ülke şartlarında profesyonelce

yaklaşmaktadır ve bu nedenle **Profesyonel Tıp** olarak adlandırılacaktır. Örnek olay 6'da grubun tipik özelliklerini görebiliriz.

**Örnek Olay 6:** "4. kuşak sanayiciyim. Dede babam ... Bey Yunanistan'da tütün işi yaparmış. Dedem Türkiye'ye kaçmış. Mübadeleden sonra aile İstanbul'a yerleşmiş. Dedem ve kardeşleri yeniden İstanbul'da işi kurmuşlar. Babam sonraları İzmir'de bir ABD firmasında çalışmış, sonra oraya ortak olmuş ve daha sonra da bu firmayı kurmuş. 1950'lerden itibaren aktif olarak ticaretin içindeyiz... İTİA mezunuyum (İzmir doğumlu). Hobilerim deniz sporları ve yemek pişirmektir. Hayatta en önem verdiğim şey iş'in kendisi. Ama iş'i de özel yaşamımdan ayırırım..." Moda neyse onu üretmek lazım" demem. Moda üreten yenilik yaratamaz. Yenilik kaliteyi getirir, kalite de kâr ve itibar demektir... Herhalde üst-orta tabaka sayılırız, zira 'top' olmak İzmir sanayicisinin pek harcı değildir.... 1983 öncesi yatırımlar kârlı idi, 1983'ten beri yatırımlar frenlendi... Bizim babalarımız ithalatı bilir, ihracaatı bilmezler... Tek başıma çalışmam, strateji ve oryantasyon yapıyorum. İyi bir organizasyon çok önemlidir. Ekip çalışması önemlidir... Fazla işgücü devri iyi değildir. Sıfır olmasını tercih ederim. Tecrübe çok önemli... Ama profesyonel karar veremez, sahip daha iyi karar verir. Yaratıcılık sahiptir".

**7. Grup:** Örnekleme 33 kişi ile temsil edilen bu grubun belirgin özellikleri davranışlarının nedenlerine içsel atıflarının üst düzeyde olması, öte yandan kendilerine ilişkin imajı yakalama ve yargılamada daha kötümser, kârın maksimizasyon boyutunda da daha prestije yönelik bir tablo çizmeleridir(**bkz.T.26**). Grubun diğer özellikleri gözönüne alındığında bu durumu açıklamak mümkün görünmektedir. 7. grup babaları ağırlıklı olarak tarım kesiminden eğitimi olmayan ancak kendileri üniversite mezunu, 2. kuşak, 35-44 yaşları arası, daha çok kent doğumlu bireylerden oluşmaktadır. İşletmeleri orta büyüklükte ve sermaye yoğun teknoloji ile; Tüketim malı grubu, Ara malı 1. grup (Ağaç, mobilya, deri, kağıt ve matbaa) ve yatırım malı 1. grup (metal ana ve metal hammadde) sektörlerde kurulmuştur. Firmalarını kurarken büyük oranda baba desteği almışlardır. Varolan firmaları dışında ek olarak diğer sanayi işkolları ayrıca ticaret ve turizmi ikinci iş olarak seçen bu grup ağırlıklı olarak kendisi ile tanıdıklık dışında yakınlığı bulunmayan profesyonel yönetici çalıştırmaktadır. Hobileri olduğunu ve kendilerini üst-orta tabakaya ait addettiklerini bildiren bu grup, genellikle meslek odaları ve Rotarien derneklere üyedir.

Büyük oranda tarım kökenli veya tarıma dayalı küçük imalat sahibi babaların, üniversitede okutarak ilk sermayelerini temin ettikleri ve doğrudan son

teknoloji ile kurdukları firmaların başına geçirdiği girişimci gençlerden oluşan bu grup, yatırımlarını dönemlerinin popüler olan alanlarına yöneltmişlerdir. Girişimsel aktivitelerinin verimliliğine ilişkin ancak içsel denetimli bir tavır alma seçenekleri olan bu grup, itibarın 'alle adı' ile bir tutulduğu bir piyasada firmasını yürütme çabasıdadır. Yani bu tip girişimci öğrendiklerini uygulamakta ve halihazırda da öğrenmektedir. Bu tip girişimciliği **Öğrenilmiş Girişimcilik** olarak adlandıracağız. Örnek olay 7 bu grubun tipik özelliklerini yansıtmaktadır.

**Örnek Olay 7:** "1952 doğumluyum. Baba mesleğini devraldım. Babam sıfırdan başlamış, önceleri ziraat aletleri ile ilgili küçük bir imalathane sahibiydi. Çalışarak bu yere geldi. Ben ... koleji mezunuyum. Daha önce bir iş yapmadım. Doğrudan okul bitince babamın yanında çalışmaya başladım. Bu işin büyümesi benim gözlerimin önünde oldu. Okuldan sonra babama önce çıraklık ederek yardım ettim. Sonra iki yıl içinde hızla yükseldim, firmanın başına geçtim. 7 yıldır ihracaata yönelik çalışıyoruz... Bu şirkete bilgisayarlı çalışmayı ben soktum. Ama eski kuşak yeniliğe çok açık değil... Babam kararlara fazlaca karışmaz ama tecrübelerini aktarır... Dikey bir örgütlenme kurduk. Başta yönetim kurulu başkanı, onun altında genel müdür var. Üretim, pazarlama, personel müdürleri genel müdüre bağlı... 'İşyerindeki kurallar çok fazla ciddiye alınmalı' sözü yanlış. Bu kuralların hangi şartlarda bozulacağı çok önemli. Gelecekte de haklı olabileceğini ispatlayabilen kuralı bozar (bozabilir). ... Bizde yönetim kurulu başkanı-sermaye sahibi menajer, genel müdür de idareci olarak iş görür."

Bölge imalat sanayinde bu yedi ayrı girişimci tipinin, modernleşmeci ölçütlerin kesin determinizmi dışında, ancak Üretim Tarzları yaklaşımı ile açıklanabileceğini söylemek olanaklıdır. Girişimcileri bu şekilde grupladığımızda girişimsel performansın ancak ekonomik, sosyolojik ve psikolojik faktörlerin bir bileşkesi olarak işleyebileceğine ilişkin savlar, Ege Bölgesi imalat sanayi girişimcisinde kanıtlanıyor görünmektedir. Zira (T.26'dan da görülebileceği gibi), toplam girişimsel ölçütler, denetim odağı ve kendine güven ile bu tipoloji içinde paralel gitmektedir ve sosyo-demografik değişkenler olarak adlandırılan sosyolojik faktörlerin tamamı ile ekonomik faktörler içinde firma büyüklüğü de, girişimsel geçerlilik ölçütleri ile anlamlı ilişkiler vermektedir. Dolayısı ile bu tiplere ile, Bölge girişimcisinin çoklu yapılar içinde oldukça homojen bir örüntüsünü tanımlamak mümkün olmuştur. Ayrıca diğer girişimci özellikleri olarak adlandırılacak olan firmayı yönetme biçimleri, iş ve firma tarihine ait bilgiler, tabaka aidiyeti bilgileri vb. değişkenler açısından da girişimci tipleri homojenliklerini korumaktadırlar.

Ancak yukarıda da değindiğimiz gibi, bu homojenlik ne Modernleşmeci yaklaşımların '*kapitalistleşme yolundaki evrimsel aşamalar*' önermesi, ne de Bağımlılık Okulu'nun '*bağımlı sanayileşme ile oluşmuş, ketlenmiş az gelişmiş kapitalist yapılar*' önermesi ile açıklanamamaktadır. Kanımızca bu tarz bir tipolojiyi açıklayabilmemizin en iyi yolu Üretim Tarzları yaklaşımının çizdiği '*az gelişmiş bir ülkede farklı kapitalist aşamalara tekabül eden çoklu sosyal yapılar*' önermesidir. Zira tiplerden de görülebileceği gibi her bir gruptaki girişimciler, homojenliklerini Modernleşmeci yaklaşımların kesin olarak belirlediği aşamaların bir tanesine yerleşmiş olmaları ile değil de, çoklu sosyo-kültürel, psikolojik ve ekonomik yapıları kendi içlerinde aynı anda barındırmaları ile taşıyor görünmektedirler. Yani modernleşmecilerin 'en modern olanın, aynı zamanda büyük ölçekli, sermaye yoğun teknoloji, yatırım mallarına yoğunlaşmış girişimciler olması gerektiği' biçiminde belirlenen modernite önermeleri, örneğin 5 No'lu gruba tam olarak uymamaktadır. Aynı şekilde 'tarım kökenli olma, 1.kuşak sanayicilik, daha emek yoğun teknoloji ile orta ölçekli aile tipi firmalar kurma vb.' ölçütlerle tanımlanan daha geleneksel girişimci yapıları da, örneğin 3 No'lu gruba aykırı görünmektedir. Bu durum ise kanımızca saf olmayan, farklı çoklu yapıları içinde barındıran farklı üretim tarzlarının birlikteliği olgusunun iyi bir göstergesidir.

Aynı zamanda bu tiplerden bazılarının diğerlerine göre sayıca üstün olmalarının da, bir modernleşme çizgisi sayılıp sayılamayacağı, ileride oluşabilecek Batı tarzı girişimci tipi için çekirdek oluşturup oluşturamayacakları sorunsalı ise tartışma konusudur ve "Kalkınma" ve "Girişimci" kavramlarının içerikleri dahilinde değerlendirilmelidir.

Ancak çalışmanın Ege Bölgesi imalat sanayi orta ve büyük ölçekli girişimciler kapsamında değerlendirilmesi gereklidir. Benzer çalışmaların farklı bölgelerde, örneğin Marmara, İstanbul, Çukurova veya kentsel sanayilerde örneğin, Denizli, Mersin, Bursa v.b. uygulanması ile ve ayrıca sanayi/ticaret/hizmetler sektörlerinin çoklu yapılanmasının çeşitli örüntülerinin ve aralarındaki bağlantıların girişimsel aktivite açısından incelenmesi ile, bir ülke girişimci/girişimciler profilini çizebilmek olanaklı olacaktır.



Araştırmanın bir diğer amacı, kavramların içeriğini sorgulamaya ilişkindir. Modernleşmeciler için, kalkınma ve onun itici gücü olan girişimci kavramları gelişmenin önkoşulu sayılırken, Bağımlılık Okulu yaklaşımı yerel sanayiciye (girişimciye) ülkeyi kapitalistleştirme yolunda nasyonalist bir görev yüklemektedir. Dünyada liberal ideolojinin hızla değer kazanması ile birlikte, ülkemizde de kalkınma retoriğinin devletçilik nosyonu, yerini bireycilik özellikle de girişimci birey nosyonuna terketmiş görünmektedir. Temelde kalkınma/kalkındırma kavramları ise, sorgulamaya konu olmamaktadır.

Oysa hızla değişen dünyada artık ucuz emek, enerji tüketimi, üretim hızı, kapitalist yoldan sanayileşme, dinsel engeller, apartheid, Üçüncü Dünya, iktisaden büyüme vb. İktisat, Sosyoloji, Psikoloji kavramlarının her biri tek tek sorgulamaya konu olurken; kalkınma ve kalkınmanın itici gücü olan girişimci birey kavramlarının hala evrimci kategorilerde kesin determinantlarla yapılandırılmış olarak tanımlanmasının, ülke-dünya dinamiklerini yeterince iyi açıklayabildiğinden sözedilemez. Hele ki, girişimcilik ile eşdeğer sayılabilir bir kalkınma kavramı, bizzat girişimcilik kavramının kendi tanımlarına ilişkin çoklu sorunları nedeniyle artık özellikle azgelişmiş ülkeler için varılması gereken bir hedef olma özelliğini kaybediyor görünmektedir. Nitekim, bu araştırmadan çıkan sonuçlardan da, özellikle imalat sanayinde bölge/ülkeyi bir üst aşamaya (kalkınma/gelişme/ilerleme vb.) sıçratmaya yönelik bir misyon veya dünya şartlarına benzer bir liberal ideoloji nosyonuna rastlanılmamıştır. Eğer Türkiye/Bölgenin bir ilerleme/kalkınma/gelişme probleminden sözedilebilirse, kanımızca girişimciler bu yapıyı bir üst aşamaya taşıyabilecek olan çeşitli ve karmaşık etkenlerden sadece bir tanesidir ve tüm özellikleri ile, veri yapının sosyal, kültürel, ekonomik ve tarihsel özelliklerinin birer aynasıdır.

Kanımızca, azgelişmiş ülke sosyal bilimcisine düşen temel görev ise, artık gelişmiş/azgelişmiş ülkeler sosyal yapı farklarını vurgulamaktan ziyade, bu farkların nasıl ve ne gibi farklar olduğunu ve hangi yeni dinamiklerle açıklanabileceğini tartışma konusu yapmaktır.

## KAYNAKÇA

- AKTAR, Ayhan, Kapitalizm, Azgelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi, AFA Yay., İstanbul, 1990.
- ALBERTINI, J.M., Azgelişmişliğin Mekanizması, Geçiş yay., İstanbul, 1972.
- ALDABA-LIM, Estefania & JAVILLONAR, Gloria V., "Achievement Motivation in Filipino Entrepreneurship" International Social Science Journal, Vol: 20 (Oct.), 1968.
- ALEXANDER, A.P., "Industrial Entrepreneurship in Turkey: Origins and Growth", Economic Development and Cultural Change, No: 8, 1960.
- ALPANDER, Güvenç, Big Business and Big Business Leaders in Turkey, MSU, Unpubl. Ph.D.Thesis, 1966.
- AMSDEN, Alice, "Third World Industrialization: 'Global Fordism' or a New Model?", NLR, Vol: 182, (July-Aug)1990.
- BALASSA, Bela, "The Lessons of East Asian Development; An Overview", Economic Development & Cultural Change, Vol: 36, No: 2, 1988.
- BARTON, A.H., "Determinants of Economic Attitudes in the American Business Elite", AJS, Vol: 91, No: 1, 1985.
- BAUMOL, W.J., "Entrepreneurship in Economic Theory", AEA, Vol: 58, 1968.
- BATES, Donald La Vere, The Origins and Career Path Development of the Modern Turkish Business Elite, Unpubl. Ph.D.thesis, Uni. of Arkansas, 1973.
- BENNELL, Paul, "Industrial Class Formation in Ghana: Some Empirical Observations", Development and Change, Vol: 15, 1984.
- BERNA, James J., "Patterns of Entrepreneurship in South India", Economic Development & Cultural Change, Vol: 7, No: 2, 1958.
- BERNSTEIN, H., Underdevelopment and Development: The Third World Today, Penguin, London, 1973.
- BILGET, A., Son Yüzyılda İzmir Şehri: 1849-1949, İzmir, 1949.
- BORATAV, K., "Türkiye'de Burjuvazinin Yapısı ve Siyasi İktidarla İlişkileri, Marxizm ve Gelecek, S: 1, No: 1, 1989.

- BORATAV, K. & TÜREL, O., "Notes on the Current Development Problems and Growth Prospects of the Turkish Economy", New Perspectives on Turkey, Vol: 2, No: 1, (Sept). 1988.
- BOTTOMORE , T.B. & R.J. BRYM, (eds), The Capitalist Class. An International Study, Harvester Wheatsheaf, 1989.
- BOTTOMORE, T.B. Seçkinler ve Toplum, Gündoğan Yay., Ankara, 1990.
- BRENENR,R., "The Origing of Capitalist Development: A Critique of neo-Smithian Marxism", NLR, No:104, 1977.
- BRIMMER, Andrew F., "The Setting of Enterpreneurship in India", Quarterly Journal of Economics, Vol: 69, 1955.
- BUĞRA, Ayşe, "Review Article; The Late Coming Tycoons of Turkey", Journal of Economics and Administrative Studies, vol: 1, No: 1, (Winter)1987.
- BUĞRA, Ayşe, "The Turkish Holding Company as a Social Institution", Journal of Economics and Administrative Studies, vol: 4, No: 1, (Winter )1990.
- CARDOSO, F. H., "Dependency and Development in Latin America", (eds.)H.ALAVİ T.SHANIN,(in) Introduction to the Sociology of 'Developing Societies',Macmillan,London, 1982.
- CARDOSO, F. H., "The Industrial Elite in Latin America",(ed) H. BERNSTEIN,(in) Development and Underdevelopment, Penguin, 1978.
- CASSON, Mark, The Entrepreneur: An Economic Theory, Oxford Press, London, 1982.
- COATES, David, "Britain", (in) The Capitalist Class,(eds) T.BOTTOMORE & R.J. BRYM, Harwester Wheatsheaf, London, 1989.
- COCHRAN, Thomas C., "The Entrepreneur in Economic Change" (in) Entrepreneurship and Economic Development,(ed) P. KILBY, The Free Press, New York, 1971.
- COLE, A.H., "The Entrepreneur; Introductory Remarks", AEA, vol: 5,1968.
- ÇAVDAR,T., "Mütareke ve Milli Mücadele Döneminde Osmanlı Ekonomisi ve İzmir", Türkiye Ekonomisinin 100. Yılı ve İzmir, İTO Semp., İzmir,1985.
- ÇELEBİ,N., Aydın'da Küçük Sanayilerin Sosyoloji Açısından İncelenmesi, Ege Üni.Yay.,İzmir, 1983.

- DELACROIX, J & RAGIN, C. C., "Structural Blockage: A Crossnational Study of Economic Dependency, State Efficacy, and Underdevelopment", AJS, Vol: 86, No: 6, 1981.
- DRUCKER, Peter, F., Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles, Harper and Row Publ., New York, 1985.
- EBSO Bölge Sanayi Raporları, 1972-1990. EBSO Yay., İzmir, 1972-1990.
- ERGENÇ, Ö., "Salnamelerde İzmir", Türkiye Ekonomisinin 100.Yılı ve İzmir, İTO Semp., İzmir, 1985.
- ERSOY, M., "Çevre Toplumsal Formasyonlarda Ulusal Ekonomiler ve Kentsel Sanayi Sektörünün Yapısına İlişkin Modeller" (içinde); Üretim Tarzlarının Eklemlenmesi Üzerine, (der) Ç.KESKİNOK ve M. ERSOY, Birey Toplum Yay., Ankara, 1984.
- FOSTER-CARTER, A., "Marxism vs. Dependency Theory?: A Polemic", Occasional Papers, No: 8, University of Leeds, Dep. of Sociology, 1984
- FRANGAKIS-SYRETT, Elenea, "Trade Between Ottoman Empire and Western Europe: The Case of İzmir in the Eighteen Century", New Perspectives on Turkey, vol: 2, No: 1, 1988.
- FRANK, A.G., Dependent Accumulation and Underdevelopment, McMillan Press, London, 1978.
- FRANK, A.G., on Capitalist Underdevelopment, Oxford Un.Press, London, 1979.
- FRANK, A.G., Critique and Anti Critique: Essays on Dependence and Reformism, MacMillan, London, 1984.
- GERSCHENKRON, Alexander, Economic Backwardness in Historical Perspective. A Book of Essays, Harvard Uni. Press, 1962.
- GERTH, H. H., & MILLS, C.W., Max Weber: Sosyoloji Yazıları, Hürriyet Vakfı Yay., İstanbul, 1986.
- GEVGİLİLİ, Ali, Türkiye'de Kapitalizmin Gelişmesi ve Sosyal Sınıflar, Bağlam yay., 1989.
- GUTKIND, P.C.W. & WATERMAN, (eds) African Social Studies: A Radical Reader, Heinemann, London, 1977.
- GÜLALP, H., "Patterns of Capital Accumulation and State-Society Relations in Turkey", Journal of Contemporary Asia, Vol: 15, No: 3, 1985.

- HABAKKUK, John H., "The Entrepreneur and Economic Development", (in) Lectures on Economic Development, pub. by The Faculty of Economics and Political Sciences, Sermet Matb., Istanbul, 1958.
- HAGEN, Everett E., "How Economic Growth Begins: A Theory of Social Change", (in) Entrepreneurship and Economic Development, (ed) P.KILBY, The Free Press, New York, 1971.
- HARBISON, F., "Entrepreneurial Organization as a Factor in Economic Development", Quarterly Journal of Economics, (Aug.) 1956.
- HARTMANN, H., "Managers and Entrepreneurs: A Useful Distinction", Administrative Science Quarterly, vol: 3, No: 4, 1958.
- HEELAS,P., "Reforming the Self: Enterprise and the Characters of Thatcherism", (in) Enterprise Culture, (eds)KEAT & ABERCOMBIE, Routledge, London, 1991.
- HENERSON, M.E., MORRIS L.L. & FITZ-GIBBON C.T., How to Measure Attitudes, II. ed., Sage Publ, California, 1988.
- HERSLAG, Z. Y., The Economic Structure of the Middle East, E.J. Brill, Leides, 1975.
- HOSELITZ, B.F., "Entrepreneurship and Economic Growth", American Journal of Economics and Sociology, vol: 12, 1952.
- HOSELITZ, B.F., Ekonomik Kalkınmanın Sosyolojik Yönleri, Yarın yay., Ankara, 1960.
- 1973 İzmir İl Yıllığı, İzmir, 1974.
- INKELES, A., & SMITH, David H., Becoming Modern: Individual Change in Six Developing Countries, Colombia Uni. Press, 1974.
- INKELES, A. et.al., Explority Individual Modernity, Colombia Uni. Press, 1983.
- JAVILLONAR, G.V.& PETERS, George, "Sociological and Social Psychological Aspects of Indian Entrepreneurship", The British Journal of Sociology, Vol: 24, No: 3 (Sept)1973.
- KAY, Cristobal, Latin American Theories of Development and Underdevelopment, Routledge, London, 1989.
- KAYNAK, M., "Osmanlı Ekonomisinin Dünya Ekonomisine Eklemlenme Sürecinde Osmanlı Demiryollarına Bir Bakış", Yapıt, (5), Ankara, 1984.

- KEAT, Russel, "Introduction: Starship Britain or Universal Enterprise?", (in) Enterprise Culture, (eds) KEAT & ABERCROMBIE, Routledge, London, 1991.
- KERWIN, R. W., "Private Enterprise in Turkish Economic Development" Middle East Journal, No: 5, Winter, 1951.
- KEYDER, Çağlar, Emperyalizm, Azgelişmişlik ve Türkiye, Birikim Yay., İstanbul, 1979.
- KHALAF, Samir & SHWAYRI, Emilie, "Family Firms and Industrial Development: The Lebanese Case; Economic Devevelopment & Cultural Change, Vol: 15, No: 4, 1967.
- KILBY, Peter, "Hunting the Heffalump", (in) Entrepreneurship and Economic Development, (ed) P. KILBY, The Free Press, New York, 1971.
- KIM, Ipyong J., Development and Cultural Change, Cross-Cultural Perspectives, Paragon House Publ., New York, 1986.
- KIRAY, M.B., Örgütlemeyen Kent: İzmir'de İş Hayatının Yapısı ve Yerleşme Düzeni, Sos.Bil.Der.Yay., Ankara, 1972.
- KUNKEL, John H., "Values and Behaviour in Economic Development" (in) Entrepreneurship and Economic Development, (ed) P. KILBY, The Free Press, New York, 1971.
- LACLAU, E., "Feudalism and Capitalism in Latin America", N.L.R., Vol: 67, 1971.
- LALL, S., "is 'Dependence' a Useful Concept in Analysing Underdevelopment?", World Development, Vol:3, No:11-12, 1973.
- LANDES, D.S., "French Entrepreneurship and Industrial Growth in the Nineteenth Century", Journal of Economic History, Vol: 9, No: 1 (May), 1949.
- LAUTERBACH, A., Entreprise in Latin America, Business Altitudes in a Developing Economy, Cornell Uni. Press, Ithaca, New York, 1966.
- LEE, Gloria L., Who Gets to the Top?, Gower, London, 1981.
- LEFÈBVRE, Georges, Kapitalizm, Çan Yay., Ankara, 1972.
- LEFF, Nathaniel H., "Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups, Economic Development and Cultural Change, Vol: 26, No: 4 (July)1978..
- LEIBENSTEIN, Harvey, "Entrepreneurship and Development", American Economic Association, Vol: 58, 1968.

- LEWIS, B., The Emergence of Modern Turkey, Oxford Uni. Press, 1961.
- LIPSET, S.M. & SOLARİ, A. Elites in Latin America, Oxford, London, 1967.
- MacDONALD, Ronan, "Schumpeter and Max Weber: Central Visions and Social Theories", (in) Entrepreneurship and Economic Development, (ed) P.KILBY, The Free Press, New York, 1971.
- MARCEAU, Jean, "France", (in) The Capitalist Class: An International Study, (eds); T.B.BOTTOMORE & R.J. BRYM, Harvester Wheatsheaf, London, 1989.
- MARDİN, Şerif, Türkiye'de Toplum ve Siyaset, Makaleler I, İletişim Yay., İstanbul, 1990.
- MARDİN, Şerif, Siyasal ve Sosyal Bilimler, Makaleler 2, İletişim Yay., İstanbul, 1990.
- MARTINELLI, A & CHIESI, Y.M., "Italy" (in) The Capitalist Class, (eds) BOTTOMORE & BRYM, Harvester Wheatsheaf, 1989, s: 109-140.
- MAVROS, Efstathios, "Marxism' Versus Dependency 'Theory': on the Futility of a Debate", Occasional Papers of Sociology, The University of Leeds, No: 17, 1984.
- McCLELLAND, D.C., The Achieving Society, Free Press, Mac Millan, London, 1961.
- MELLER, Patricio & MARFAN, Manuel, "Small and Large Industry: Employment, Generation, Linkages, and Key Sectors" Economic Development and Cultural Change, Vol: 29, No: 2, 1981.
- MEYER, A.J., "Entrepreneurship and Economic Development in the Middle East", Public Opinion Quarterly, Vol: 22, 1958.
- MILIBAND, R, Kapitalist Devlet, Belge Yay., İstanbul, 1989.
- MILLER, Danny, "The Correlates of Entepeneurship in Three Types of Firms", Management Science, vol: 29, No: 7, (July)1983.
- MILLS, W.C., İktidar Seçkinleri, Bilgi yay., Ankara, 1974.
- MORALI, Nail, Mütarekede İzmir, Önceleri ve Sonraları, Tekin yay., İstanbul, 1976.
- MORIÖKA, Koji, "Japan" (in) The Capitalist Class, (eds) BOTTOMORE & BRYM, Harvester Wheatsheaf, 1989.
- MORRIS,P., "Freeing the Spirit of Enterprise: The Genesis and Development of the Concept of Enterprise Culture", (in)Enterprise Culture, (eds)KEAT & ABERCROMBIE, Routledge, London, 1991.

- MOUZELIS, Nicos, "Modern Greece; Development or Underdevelopment" Monthly Review, Vol:32, No: 7, 1980.
- MOUZELIS, Nicos, Politics in the Semi-Periphery, Early Parliamentarism and Late Industrialization in the Balkans and Latin America, MacMillan, London, 1986.
- Osmanlıdan Günümüze Ege Ekonomisi, EBSO Yay., İzmir, 1990.
- ÖKÇÜN,G., Osmanlı Sanayi, 1913-1915 Yılları Sanayi İstatistikleri, SBF.Yay., Ankara, 1980.
- ÖKÇÜN,G., Türkiye İktisat Kongresi, SBF Yay., Ankara, 1981.
- PAPANEK, Gustav, F., "The Development of Entrepreneurship", AER, vol: 52, (May) 1962.
- PAPANEK, Hannah, "Pakistan's Big Businessmen: Muslim Separatism, Entrepreneurship and Partial Modernization, Economic Development & Cultural Change, vol: 21,( Oct.)1972.
- PAYASLIOĞLU, Arif, "Türkiye'de Özel Sanayi Alanında Müteşebbisler ve Teşebbüsler" (Çoğaltma), Türk İktisadi Gelişmesi Araştırma Projesi, SBF Maliye Enst., Ankara,1961.
- ROBINSON, J.P. & SHAVER, P.R., Measures of Social Psychological Attitudes, Survey Research Center, Inst. for Social Research, Michigan, 1973.
- SACHS,W., "Artık Kalkınma Yarışı Olmayacak, NPO, Cilt: 1-2, (Güz)1991.
- SAUNDERS, Peter, Social Class and Stratification, Routledge, London, 1990.
- SAYER, Derek, Capitalism and Modernity, An Excercus on Marx and Weber, Routledge, London, 1991.
- SCHATZ, Sayre P., "n/Achievement and Economic Growth: A Critical Appraisal" (in) Entrepreneurship and Economic Development, (ed)P.KILBY The Free Press, New York, 1971.
- SCHUMPETER, J.A., The Theory of Economic Development, Cambridge: Mass, Harvard Uni. Press, 1934.
- SCHUMPETER, J.A., Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi, Varlık Yay., 1.Kitap, İstanbul, 1974.



- SCHWENGEL,H., "British Enterprise Culture and German Kulturgesellschaft", in)Enterprise Culture,(eds)KEAT & ABERCROMBIE, Routledge, London, 1991.
- SÉE, Henri, Modern Kapitalizmin Doğuşu, Turan Neşriyat, İstanbul, 1970.
- SHAPERO, Albert, "The Displaced, Uncomfortable, Entrepreneur" Psychology Today, Vol: 9, No: 6, (Nov.) 1975.
- SHAW, M.E. & WRIGHT, J.M., Scales for the Measurement of Attitudes, McGraw Hill Comp., New York, 1967.
- SHILLS, D., & COCHRAN, T.C. (ed) International Encyclopedia of Social Science, Vol: 10, s: 402-409, MODERNİZATION, The Bourgeoisie.
- SINGH, Narayan Prosad, "n/Ach Among Agricultural and Business Entrepreneurs of Delhi", The Journal of Social Psychology, No: 81, 1970.
- SMITH, N.R., "Entrepreneur and His Firm: The Relationship Between Type of Man and Type of Company", East Lansing Bureau of Business and Economic Research, MSU, 1967.
- SO, Alvin Y., Social Change and Development: Modernization, Dependency and World-System Theories, Sage Lib. Publ., 1990, London.
- SOLTOW, James, H., "The Entrepreneur in Economic History", AEA, vol: 58, 1968.
- SOMBART,W., "Capitalism", Encyclopedia of Social Sciences, Vol:2, 1936.
- SÖNMEZ, Mustafa, Kırk Haramiler, Türkiye'de Holdingler, Gözlem yay., 3.b., İstanbul, 1988.
- SORAL, E., Özel Kesimde Türk Müteşebbisleri, A.İ.T.İ.A., Yay. No: 72., Ankara, 1974.
- ŞANDA, Hüseyin Avni, "Türkiye'de İlk Sermaye Şirketleri", İst. Ticaret Odası Yay., İTO, 1965.
- ŞAYLAN, Gencay, Türkiye'de Kapitalizm, Bürokrasi ve Siyasal İdeoloji, V Yay., Ankara, 1986.
- STEWART, Alex, Team Entrepreneurship, Sage Publ, California, 1989.
- TAYLOR, J.G., From Modernization to Modes of Production, A Critique of the Sociologies of Development and Underdevelopment, MacMillan Press Ltd., London, 1981.
- THERNBORN, G., Sermaye Egemenliği ve Demokrasinin Doğuşu, V Yay., Ankara, 1989.

- TOPÇUOĞLU, Abdullah, Konya'daki Büyük Sanayiler, Basılmamış Doktora tezi, Konya, Selçuk Üni., 1990.
- TUMA, Elias, "Institutionalized Obstacles to Development: The Case of Egypt", World Development, Vol: 16, No: 10, 1988.
- TURNER, Bryan S., Capitalism and Class in the Middle East: Theories of Social Change & Economic Development, Heinemann, London, 1984.
- TURNER, Bryan S., "Marx, Weber and the Coherence of Capitalism", (in) The Marx-Weber Debate, (ed) N.WILEY, Sage Publ., London, 1986.
- TÜRK, İbrahim, Türk Toplumunda Sosyal Sınıflar, Öncü Kitabevi, İstanbul, 1970.
- Van VELZEN, Leo , Kayseri'de Çevresel Üretim, Ajans-Türk Matb., Ankara, 1978.
- WALTON, Scott, American Business and Its Environment, McMillan, New York, 1966.
- WEBER, M., The Protestant Ethic and Spirit of Capitalism, (tr.by)T.PARSONS, Unwin Uni. Press.,London, 1970(1930).
- WEBER, M, Economy and Society (eds. G.ROTH & C.WITTEK), Uni. of California Press, Berkeley, California, 1978.
- WEBSTER, Andrew, Introduction to the Sociology of Delopment, II. Ed., MacMillan, London, 1990.
- WILKEN, Paul H., Entrepreneurship: A Comperative and Historical Study, Ablex Publ., New Jersey, 1979.
- WODDIS, Jack, "Is There an African National Bourgeoisie?" (in) African Social Studies,(eds.) GUTKIND & WATERMAN, Heinemann, London, 1977.
- YAŞAR, Selçuk, Güçlü Devlet Dürüst Özel Sektör, (der) Ç. ŞANLI, İ.Ü. İşletme Fak., İşletme İk. Enst. Konferansları, 1983.
- YEŞİLYAPRAK, Binnur, "Nowicki-Strickland Denetim Odağı Ölçeği" VI. Ulusal Psikoloji Kongresi Tebliği, 1990.
- ZEITLIN, I. M., "Corporate Ownership and Control; The Large Corporation and the Capitalist Class", AJS, Vol: 79, No: 5, 1974.
- ZEITLIN, I. M., Ideology and the Development of Sociological Theory, Prentice-Hall, New Jersey, 1987.

**EK 1: Ekonomik Tutum Ölçeği, Öz-Saygı ve Denetim Odağı Ölçekleri****EKONOMİK TUTUM ÖLÇEĞİ**

■ Aşağıda yazılı ifadelere ne ölçüde katılıp katılmadığınızı, lütfen karşılardaki hanelerden uygun olanına (X) koyarak belirtiniz.	Kesinlikle katılıyorum	Kısmen katılıyorum	Kısmen katılmıyorum	Kesinlikle katılmıyorum
	1 İşadamları olarak, bizim kamuoyunda olumlu bir imajımız var.....	( )	( )	( )
2 İşletmeciler, memleketine en çok hizmette bulunan kişilerdir.....	( )	( )	( )	( )
3 İşim, işyerinde kalır, eve taşımam .....	( )	( )	( )	( )
4 Ben, işyerimin başında bulunmasam da, işlerin yolunda gideceğine güveniyorum .....	( )	( )	( )	( )
5 Bu işin başında başkası da olsa, aşağı yukarı benimle aynı şeyleri yapar .....	( )	( )	( )	( )
6 "Önce iş, sonra eğlence" hayatımın kuralıdır .....	( )	( )	( )	( )
7 Bir işte sonuç önemlidir, işin nasıl yapıldığı değil....	( )	( )	( )	( )
8 Kazancın ayıbı olmaz .....	( )	( )	( )	( )
9 Çocuklarımızın geleceğini garanti etmek, onlara iyi bir ad bırakmaktan daha önemli .....	( )	( )	( )	( )
10 İşyerindeki kurallar çok fazla ciddiye alınmamalı.....	( )	( )	( )	( )
11 Birden fazla işkolunu birarada yürütmeden kâr edilmez .....	( )	( )	( )	( )
12 İşletmecilik uzun vadeli planlarla yürür .....	( )	( )	( )	( )
13 Sanayici sanıldığı kadar zengin değildir .....	( )	( )	( )	( )
14 Fakir olduğunu söyleyenler, genellikle benim kadar çalışmıyorlar .....	( )	( )	( )	( )
15 Bir işadama için, işyeri çocuğu gibidir .....	( )	( )	( )	( )
16 İşin içinde 'yatmazsanız' bu iş yürümez .....	( )	( )	( )	( )

A) İmaj = 1, 2, 13, 14

B) Organizasyon = 3,4,5,6,15,16,17,18,19,20

C) Para/statü= 7,8,9,21,22,23,24.

D) Yenilikçilik= 10,25,26..

E) Risk alma= 11,27,28,29,30.

F) Uzak görüş= 12,31,32.

<p>■ Aşağıda yazılı ifadelere ne ölçüde katılıp katılmadığınızı, lütfen karşılardaki hanelerden uygun olanına (X) koyarak belirtiniz.</p>	Kesinlikle katılıyorum	Kısmen katılıyorum	Kısmen katılmıyorum	Kesinlikle katılmıyorum
17 İşletmenin lokomotifi benim, bensiz işler yürümez.....	( )	( )	( )	( )
18 İşimden birkaç gün uzaklaşsam, gözüm arkada kalır.....	( )	( )	( )	( )
19 Kendimi işyerimde, sadece kendi işimle değil, diğerlerinin işiyle de uğraşmak zorunda hissediyorum.....	( )	( )	( )	( )
20 İyi bir işletmeci, herkese neyi nasıl yapacağını söyleyen kişidir.....	( )	( )	( )	( )
21 İşte para kazanmaktan çok, nasıl kazanıldığı önemlidir.....	( )	( )	( )	( )
22 Para, önce tasarrufla birikir.....	( )	( )	( )	( )
23 Yaptığım işin beğenilmesi, kâr getirmesinden daha önemlidir.....	( )	( )	( )	( )
24 İyi bir gelir için eğitim şarttır.....	( )	( )	( )	( )
25 Moda neyse onu üretmek lazım.....	( )	( )	( )	( )
26 Kârımı koruduğum sürece yenilikten yana değilim.....	( )	( )	( )	( )
27 Daha kârlı görünse bile, yeni fakat riskli bir yöntem yerine, sınanmış bir yöntemi yeğlerim.....	( )	( )	( )	( )
28 Bir işin sonucunu almadan, bir diğerine başlamam.....	( )	( )	( )	( )
29 Bu ülkede spekülasyon yapmadan zengin olunmaz.....	( )	( )	( )	( )
30 Risk almayı sevmem.....	( )	( )	( )	( )
31 İşin günlük kısa vadeli sonuçları önemlidir.....	( )	( )	( )	( )
32 Yarını düşünerek, günün keyfini kaçırmam.....	( )	( )	( )	( )

## ÖZ-SAYGI ÖLÇEĞİ

<p>■ Aşağıda yazılı ifadelere ne ölçüde katılıp katılmadığınızı, lütfen karşılardaki hanelerden uygun olanına (X) koyarak belirtiniz.</p>	Kesinlikle katılıyorum	Kısmen katılıyorum	Kısmen katılmıyorum	Kesinlikle katılmıyorum
1 Hayattan pek şikayetçi değilim.....	( )	( )	( )	( )
2 Karşı cins ile rahatça konuşup arkadaşlık edebiliyorum..	( )	( )	( )	( )
3 Tanımadığım insanlar arasında bulunmaktan rahatsız olurum.....	( )	( )	( )	( )
4 Hayattan genel olarak zevk ve tad alırım.....	( )	( )	( )	( )
5 Başıma bir dert gelse, arkadaşlarımın çoğunun beni yalnız bırakacağını düşünüyorum.....	( )	( )	( )	( )
6 Kendimle barışık ve kendimden memnunum.....	( )	( )	( )	( )
7 Hayatımı çoğu zaman anlamsız ve boş buluyorum.....	( )	( )	( )	( )
8 Bir toplantıda insanların gözlerinin üzerimde olmasından rahatsız olurum.....	( )	( )	( )	( )
9 Kendimi çekici bulmuyorum.....	( )	( )	( )	( )
10 Yeniden dünyaya gelseydim başka türlü bir insan olmak isterdim.....	( )	( )	( )	( )
11 Kendime güvenirim.....	( )	( )	( )	( )
12 Hayattan beklediğim ve önem verdiğim şeylerin çok azını elde ettim.....	( )	( )	( )	( )
13 Arkadaşlarımla tartışırken kendimi çoğu zaman yetersiz buluyorum.....	( )	( )	( )	( )
14 Hayatımda elime geçen fırsatları iyi değerlendiremediğimi düşünüyorum.....	( )	( )	( )	( )
15 Hayatımın kendi kontrolüm dışında akıp gittiğini düşünüyorum.....	( )	( )	( )	( )

## DENETİM ODAĞI ÖLÇEĞİ

<p>■ Aşağıda günlük yaşam olaylarına veya kendinize ilişkin bir dizi ifade bulunmaktadır. Bunları dikkatle okuyarak ve cevabınızı uygun seçeneğe (X) koyarak belirtiniz. Katkılarınız için teşekkürler.</p>	Kesinlikle katılıyorum	Kısmen katılıyorum	Kısmen katılmıyorum	Kesinlikle katılmıyorum
1 Başarısızlıkların çoğu kötü tesadüflerin sonucudur.....	( )	( )	( )	( )
2 Ana babadan kalmadıkça zengin olunmaz.....	( )	( )	( )	( )
3 İnsanın ne zaman öleceği alnında yazılıdır.....	( )	( )	( )	( )
4 İyi bir eşe sahip olmak, şansa bağlıdır.....	( )	( )	( )	( )
5 Bazı insanlar doğuştan şanslıdır.....	( )	( )	( )	( )
6 Bazı hastalıkların hiçbir zaman çaresi bulunmaz.....	( )	( )	( )	( )
7 Kadere inanıyorum.....	( )	( )	( )	( )
8 İnsanın şansı yoksa, boşuna çaba harcamamalıdır.....	( )	( )	( )	( )
9 Ne yaparsa yapsın, sonuçta insan kaderinde kim varsa onunla evlenir.....	( )	( )	( )	( )
10 Öyle uğursuz günler olur ki hiçbir şey yapmamak daha iyidir.....	( )	( )	( )	( )

## EK.2 Ekonomik Tutum Ölçeği Güvenirlik Sonuçları

### Pilot Çalışma

Madde No.	Madde skorları ile Toplam skorun korelasyonu	Maddenin Toplam Varyansa katkısı	Güvenirlik Endeksi	Ortalama	Varyans	Standart Sapma
<b>A) Kendine ilişkin imajı yakalama, uğraşını haklı çıkarma boyutu</b>						
1	.193	1.858	.016	2.68	.78	.88
2	.564	5.760	.049	2.00	.88	.94
13	.398	4.638	.039	2.12	1.15	1.07
14	.683	7.584	.064	2.20	1.04	1.02
<b>B) İşi kurumsallaştırma, kişiselleştirmeden uzaklaşma boyutu</b>						
3	.112	1.514	0.13	2.48	1.29	1.14
4	.161	1.893	.016	2.04	1.16	1.08
5	.098	0.930	.008	2.28	.76	.87
6	.525	5.112	.043	1.60	.80	.89
15	.535	3.995	.034	1.36	.47	.69
16	.457	5.682	.048	1.88	1.31	1.14
17	.313	3.354	.028	2.48	.97	.98
18	.399	3.590	.030	1.72	.68	.83
19	.462	4.496	.038	1.80	.80	.89
20	.397	3.864	.038	2.20	.80	.89
<b>C) Verdiği kararların başarısını para ile ölçebilme, itibar algısı boyutu</b>						
7	.206	2.403	.020	2.76	1.14	1.07
8	.414	5.490	.046	2.28	1.48	1.22
9	.217	2.437	.021	2.24	1.06	1.03
21	.254	2.410	.020	2.28	.76	.87
22	.457	5.890	.050	2.28	1.40	1.18
23	.566	6.266	.053	2.08	1.03	1.02
24	.616	6.922	.058	1.88	1.07	1.03
<b>D) Yenilikçilik boyutu</b>						
10	.320	3.378	.028	1.68	.94	.97
25	.320	3.688	.031	2.40	1.12	1.06
26	.410	4.973	.042	3.04	1.24	1.11
<b>E) Risk alma boyutu</b>						
11	.004	0.420	.000	2.88	.99	.99
27	.493	4.534	.038	1.92	.71	.84
28	.378	5.117	.043	2.24	1.54	1.24
29	.276	3.258	.027	2.68	1.18	1.09
30	.113	1.373	.012	3.04	1.24	1.11
<b>F) Uzak Görüşlülük boyutu</b>						
12	.068	0.502	0.004	3.32	.46	.68
31	.250	2.827	.024	2.96	1.08	1.04
32	.263	2.842	.024	2.88	.99	.99

K-R katsayısı: .751

St.sapma: 10.96

Varyans : 120.11

**Ekonomik Tutum Ölçeği  
Alan Çalışması**

Madde No.	Ortalama	St.Sapma	Madde Çıkarıldığında		
			Toplam Varyans	Toplam Korelasyon	Toplam Güvenirlilik
<b>A) Kendine ilişkin imajı yakalama, uğraşını haklı çıkarma boyutu</b>					
1	2.52	1.04	141.21	.25	.77
2	1.80	1.00	141.16	.44	.77
13	1.65	1.00	143.55	.33	.77
14	2.06	1.10	141.84	.36	.77
<b>B) İşi kurumsallaştırma, kişiselleştirmeden uzaklaşma boyutu</b>					
3	2.33	1.28	146.29	.15	.78
4	2.39	1.14	136.83	.54	.76
5	2.05	.98	145.65	.25	.77
6	1.59	.95	146.65	.22	.78
15	1.47	.85	144.04	.39	.77
16	2.13	1.18	134.77	.60	.76
17	2.63	1.07	136.53	.60	.76
18	2.33	1.16	136.34	.55	.76
19	1.90	.95	142.69	.40	.77
20	2.07	1.15	140.07	.41	.77
<b>C) Verdiği kararların başarısını para ile ölçebilme, itibar algısı boyutu</b>					
7	2.60	1.11	152.57	-.03	.79
8	2.00	1.17	148.36	.10	.78
9	2.17	1.08	147.91	.13	.78
21	2.02	.95	148.33	.15	.78
22	2.05	1.16	141.32	.36	.77
23	3.06	.98	151.00	.03	.78
24	2.25	1.05	145.70	.23	.77
10	1.83	.92	146.01	.26	.77
25	2.03	1.12	141.05	.39	.77
26	3.48	.76	148.47	.19	.78
<b>D) Yenilikçilik boyutu</b>					
10	1.83	.92	146.01	.26	.77
25	2.03	1.12	141.05	.39	.77
26	3.48	.76	148.47	.19	.78
<b>E) Risk alma boyutu</b>					
11	2.79	1.15	145.66	.20	.78
27	2.15	1.10	144.05	.28	.77
28	2.33	1.19	140.58	.38	.77
29	2.55	1.10	149.15	.08	.78
30	2.80	1.15	143.57	.28	.77
<b>F) Uzak Görüşlülük boyutu</b>					
12	3.07	1.04	151.40	.06	.78
31	2.65	1.02	146.38	.21	.78
32	2.84	1.13	146.49	.18	.78

Ch.Alpha katsayısı: .783

Varyans : 152.76

St.sapma : 12.35



## ÖZ-SAYGI ÖLÇEĞİ GÜVENİRLİK ANALİZİ SONUÇLARI

### Pilot Çalışma

Madde No.	Madde skorları ile Toplam skorun korelasyonu	Maddenin Toplam Varyansa katkısı	Güvenirlilik Endeksi	Ortalama	Varyans	Standart Sapma
1	.773	5.061	.108	2.96	.92	.96
2	.643	3.288	.070	3.60	.56	.75
3	.275	1.840	.039	3.00	.96	.98
4	.641	3.032	.065	3.40	.48	.69
5	.309	2.421	.052	2.96	1.32	1.15
6	.815	4.693	.101	3.36	.71	.84
7	.557	3.250	.070	3.52	.73	.85
8	.411	3.046	.065	2.68	1.18	1.09
9	.373	2.525	.054	2.76	.98	.99
10	.451	3.963	.085	2.84	1.65	1.29
11	.352	2.051	.044	3.44	.73	.85
12	.384	2.619	.056	3.04	1.00	1.00
13	.395	2.094	.045	3.28	.60	.78
14	.640	4.046	.087	2.68	.86	.93
15	.425	2.720	.058	3.00	.88	.94

K-R : 760

St.sapma : 6.83

Varyans : 46.65

## ÖZ-SAYGI ÖLÇEĞİ

### Alan Çalışması

Madde No.	Ortalama	St.Sapma	Madde Çıkarıldığında		
			Toplam Varyans	Toplam Korelasyon	Toplam Güvenirlik
1	3.487	.75	36.64	.49	.79
2	3.460	.70	37.43	.43	.80
3	3.095	.99	35.24	.46	.80
4	3.617	.62	38.18	.40	.80
5	3.139	1.01	38.92	.13	.82
6	3.400	.75	37.27	.41	.80
7	3.460	.71	37.08	.47	.80
8	2.947	1.08	34.54	.47	.80
9	3.078	.90	35.33	.55	.79
10	3.452	.87	35.23	.55	.79
11	3.626	.15	37.20	.50	.79
12	3.426	.76	37.28	.41	.80
13	3.373	.69	38.16	.35	.80
14	3.356	.78	36.57	.47	.79
15	3.426	.77	37.05	.43	.80

Ch. alpha katsayısı: .733

## DENETİM ODAĞI ÖLÇEĞİ GÜVENİRLİK ANALİZİ SONUÇLARI

### Pilot Çalışma

Madde No.	Madde skorları ile Toplam skorun korelasyonu	Maddenin Toplam Varyansa katkısı	Güvenirlilik Endeksi	Ortalama	Varyans	Standart Sapma
1	.300	1.440	.051	2.56	.81	.90
2	.247	1.120	.039	3.00	.72	.85
3	.602	4.360	.153	2.60	1.84	1.36
4	.611	3.040	.107	1.64	.87	.93
5	.244	1.160	.041	1.92	.79	.89
6	.246	1.480	.052	2.64	1.27	1.13
7	.729	4.880	.171	2.16	1.57	1.25
8	.279	1.560	.055	2.16	1.09	1.05
9	.771	5.520	.194	2.28	1.80	1.34
10	.580	3.640	.128	2.76	1.38	1.18

K-R : .595  
St.sapma : 5.37  
Varyans: 28.48

## Denetim Odağı Ölçeği

### Alan Çalışması

Madde No.	Ortalama	St.Sapma	Madde Çıkarıldığında		
			Toplam Varyans	Toplam Korelasyon	Toplam Güvenirlik
1	2.938	.99	38.7	.64	.83
2	2.964	.98	42.2	.35	.85
3	2.429	1.15	37.6	.62	.83
4	2.166	1.02	39.5	.55	.83
5	2.157	1.00	38.7	.63	.83
6	2.833	1.04	39.8	.47	.84
7	2.114	1.88	37.6	.58	.83
8	3.166	.93	40.3	.54	.83
9	2.736	.98	38.1	.70	.82
10	3.000	1.10	40.0	.46	.84

Ch. alpha katsayısı: .856

**EK: 3****BİREYSEL BİLGİ FORMU**

1) Sektör Kodu:

2) İşçi Sayısı:

3) Yaş.....()

1-25-34

( ) 2-35-44

( ) 3-45-54

( ) 4-55 ve üzeri

4) D.Yeri.....

( ) 1-Üç Büyük Kent

( ) 2-Büyük Kent

( ) 3-Kent

( ) 4-Kasaba/Köy

( ) 5-Diğer

5) Eğitim.....

( ) 1-İlkokul

( ) 4-Kolej

( ) 7-Teknik Üniversite

( ) 2-Ortaokul

( ) 5-Mesleki ve Teknik Ok.

( ) 8-Yurtdışı

( ) 3-Lise

( ) 6-Üniversite

( ) 9-Diğer

6) Baba Eğitimi.....

( ) 1-Eğitimi Yok

( ) 4-Lise

( ) 7-Üniversite

( ) 2-İlkokul

( ) 5-Kolej

( ) 8-Yurtdışı

( ) 3-Ortaokul

( ) 6-Mes.ve Tek.Ok.

( ) 9-Diğer

7) Baba Mesleği .....

( ) 1-Çiftçi

( ) 4-Küçük imalat

( ) 7-Memur/Serbest Mes.

( ) 2-Toprak İşçisi

( ) 5-Tüccar

( ) 8-Teknik Personel

( ) 3-İşçi

( ) 6-Sanayici

( ) 9-Diğer

8) İlk işe başlama yaşı.....

( ) 1-20 öncesi

( ) 3-25-29

( ) 5-35 ve üzeri

( ) 2-20-24

( ) 4-30-34

9) Daha önce başka işler yaptı mı?..

( ) 1-Evet

( ) 2-Hayır

- 10) Yaptı ise, sanayi ile ilgisi .....  1-Var  2-Yok
- 11) Ailede başka işadamı var mı? ...  1-Var  2-Yok
- 12) Baba desteği var mı?...  1-Var  2-Yok
- 13) İlk işi kurarken kimden destek aldı?...  
 1-Kendi birikimi  3-Baba/Kardeş/Akraba/Dost/Arkadaş  
 2-Banka  4-Yakınlardan faizle borç  5-Diğer

14) Mesleğinizi ne olarak yorumlarsınız?....

- 1-İşletmeci/İşadamı/Girişimci  2-Tüccar  
 3-Sanayici  4-Kapitalist  5-Diğer

15) Hiç banka kredisine başvurdu mu?

- 1-Evet, çok sık  2-Evet, zaman zaman  
 3-Evet, çok az  4-Hayır, hiç

16) Gayrimenkulü var mı?.....

- 1-Var  2-Yok

17) Yaptığı için çeşitleri .....

- 1-Diğer sanayi  4-Pazarlama  7-Diğer  
 2-Tarım  5-Yan işler (Galeri/İnş./Benzin ist.)  
 3-Ticaret  6- Turizm/Otelcilik

18) İşyerinizde müdür/yönetici var mı?...

- 1-Var  2-Yok

19) Varsa, mesleği nedir?.....

20) Varsa, sizinle yakınlığı nedir? .....

- 1-Yakınlığı yok  4-Tanıdık ama teknik personel  
 2-Akraba/Ahbap/Tanıdık  5-Tanıdık ama işini iyi bilir  
 3-Birinci dereceden yakın  6-Diğer

21) İşinizle ilgili bilgileri nereden alırsınız?.....

- 1-İş dergileri/mecmua/TV/vb.  3-İş arkadaşları/Çevre  
 2-Yurt dışı ve içi gezi ve fuarlar  4-Diğer

22) İşinizle ilgili olarak düşünürken, uzun, orta ve kısa vadeli plan size neyi ifade ediyor?

.....  
.....  
.....

23) Son beş yılda, işyerinizde teknolojik bir değişiklik yaptınız mı?

- 1-Yok/Yapılmadı  3-Evet (gerçek değişiklik)  
 2-Evet (İthal tek.vb.)  4-Diğer.....

24) Boş zaman faaliyetleri.....

- 1-Yok/İşi  5-Spor  8-Okuma(Mesleki/serbest)  
 2-Aile/Ahbap  6-TV/Video  9-Çocuklarını ve ailemle  
 3-Ev ve bahçe  7-Toplantılar  10-Diğer  
 4-Dinlenme/Uyku

25) Bir hobiniz var mı? ....

- 1- Evet, var.....  3-Evet, (hobisi işi)  
 2- Evet, (boş zaman faaliyeti)  4-Hayır, yok

26) Sizce para nasıl birikir?....

- 1-Tasarruf ve masrafları kısarak  3-Atılım ve yenilikle  
 2-Spekülasyon ile  4-Para biriktirilmez

27) Sizin için en önemli üç şeyi sıralar mısınız?

- 1-Memlekete hizmet  4-Başarı  
 2-Ailem  5-Para  
 3-Sağlık ve huzur  6-Statü

28) Kendinizi Türkiye koşullarında hangi tabakaya koyarsınız?.....

1-Üst-üst

2-Üst-orta

3-Orta-orta

4-Orta-alt

5-Alt-alt

29) Üye olduğunuz siyasi parti, hobi grubu, meslek kuruluşu var mı? Rotarien ya da Mason dernekleri?

.....

.....

.....



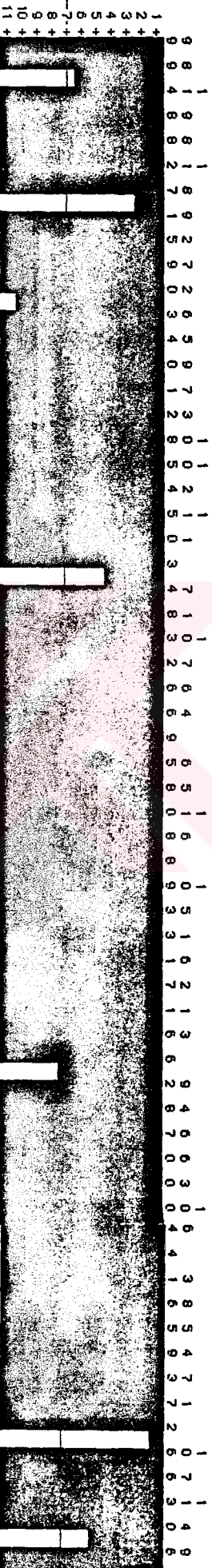


EX.4. CLUSTER ANALIZ SONUCUARI

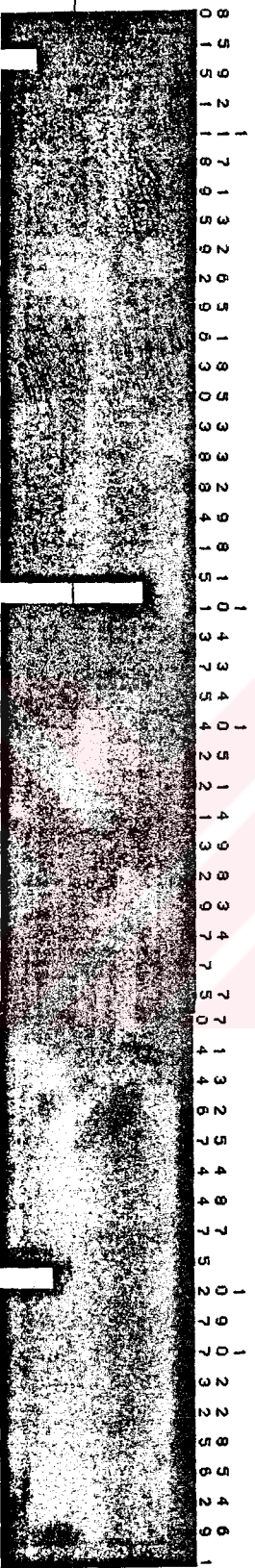
Vertical Icicle Plot using Complete Linkage

(Down) Number of Clusters (Across) Case Label and number

\*\* HIERARCHICAL CLUSTER ANALYSIS\*\* \*\* HIERARCHICAL CLUSTER



ANALYSIS\*\*\*\*\*



## EK 5

## Ekonomik Tutum Ölçeğine Verilen Yanıtların Sayısal Dağılımları

■ Aşağıda yazılı ifadelere ne ölçüde katılıp katılmadığınızı, lütfen karşılardaki hanelerden uygun olanına (X) koyarak belirtiniz.					Mean
	Kesinlikle katılıyorum	Kısmen katılıyorum	Kısmen katılmıyorum	Kesinlikle katılmıyorum	
1 İşadamları olarak, bizim kamuoyunda olumlu bir imajımız var.....	27	27	40	21	2.5
2 İşletmeciler, memleketine en çok hizmette bulunan kişilerdir.....	61	25	19	10	1.8
3 İşim, işyerinde kalır, eve taşımam .....	33	20	14	48	2.3
4 Ben, işyerimin başında bulunmasam da, işlerin yolunda gideceğine güveniyorum .....	24	34	20	37	2.3
5 Bu işin başında başkası da olsa, aşağı yukarı benimle aynı şeyleri yapar .....	10	31	34	40	2.0
6 "Önce iş, sonra eğlence" hayatımın kuralıdır .....	74	24	8	9	1.5
7 Bir işte sonuç önemlidir, işin nasıl yapıldığı değil....	32	31	27	25	2.6
8 Kazancın ayıbı olmaz .....	19	22	15	59	2.0
9 Çocuklarımızın geleceğini garanti etmek, onlara iyi bir ad bırakmaktan daha önemli .....	17	28	28	42	2.1
10 İşyerindeki kurallar çok fazla ciddiye alınmamalı.....	7	20	35	53	1.8
11 Birden fazla işkolunu birarada yürütmeden kâr edilmez .....	43	28	21	23	2.7
12 İşletmecilik uzun vadeli planlarla yürür .....	50	30	22	13	3.0
13 Sanayici sanıldığı kadar zengin değildir .....	74	18	12	11	1.6
14 Fakir olduğunu söyleyenler, genellikle benim kadar çalışmıyorlar .....	49	27	22	17	2.0
15 Bir işadamı için, işyeri çocuğu gibidir .....	82	16	12	5	1.4
16 İşin içinde 'yatmazsanız' bu iş yürümez .....	51	21	20	23	2.1

A) İmaj = 1, 2, 13, 14

B) Organizasyon = 3,4,5,6,15,16,17,18,19,20

C) Para/statü= 7,8,9,21,22,23,24.

D) Yenilikçilik= 10,25,26..

E) Risk alma= 11,27,28,29,30.

F) Uzak görüş= 12,31,32.

■ Aşağıda yazılı ifadelere ne ölçüde katılıp katılmadığınızı, lütfen karşılardaki hanelerden uygun olanına (X) koyarak belirtiniz.	Kesinlikle katılıyorum	Kısmen katılıyorum	Kısmen katılmıyorum	Kesinlikle katılmıyorum	Mean
	17 İşletmenin lokomotifi benim, bensiz işler yürümez.....	23	25	38	29
18 İşimden birkaç gün uzaklaşsam, gözüm arkada kalır.....	37	30	21	27	2.3
19 Kendimi işyerimde, sadece kendi işimle değil, diğerlerinin işiyle de uğraşmak zorunda hissediyorum.....	48	40	17	10	1.9
20 İyi bir işletmeci, herkese neyi nasıl yapacağını söyleyen kişidir.....	51	25	18	21	2.0
21 İşte para kazanmaktan çok, nasıl kazanıldığı önemlidir....	40	43	21	11	2.0
22 Para, önce tasarrufla birikir.....	54	22	18	21	2.0
23 Yaptığım işin beğenilmesi, kâr getirmesinden daha önemlidir.....	11	19	36	49	3.0
24 İyi bir gelir için eğitim şarttır.....	37	27	36	15	2.2
25 Moda neyse onu üretmek lazım.....	53	22	23	17	2.0
26 Kârımı koruduğum sürece yenilikten yana değilim.....	5	4	36	70	3.4
27 Daha kârlı görünse bile, yeni fakat riskli bir yöntem yerine, sınanmış bir yöntemi yeğlerim.....	48	30	23	19	2.1
28 Bir işin sonucunu almadan, bir diğerine başlamam.....	41	21	26	27	2.3
29 Bu ülkede spekülasyon yapmadan zengin olunmaz.....	26	28	32	29	2.5
30 Risk almayı sevmem.....	44	28	20	23	2.8
31 İşin günlük kısa vadeli sonuçları önemlidir.....	18	33	35	29	2.6
32 Yarını düşünerek, günün keyfini kaçırmam.....	21	21	28	45	2.8
	3	9	32	71	2.7

### Öz-Saygı Ölçeğine Verilen Yanıtların Sayısal Dağılımı

■ Aşağıda yazılı ifadelere ne ölçüde katılıp katılmadığınızı, lütfen karşılardaki hanelerden uygun olanına (X) koyarak belirtiniz.	Kesinlikle katılıyorum	Kısmen katılıyorum	Kısmen katılmıyorum	Kesinlikle katılmıyorum	Mean
1 Hayattan pek şikayetçi değilim.....	71	32	9	3	3.49
2 Karşı cins ile rahatça konuşup arkadaşlık edebiliyorum..	65	40	8	2	3.46
3 Tanımadığım insanlar arasında bulunmaktan rahatsız olurum.....	11	19	33	52	3.10
4 Hayattan genel olarak zevk ve tad alırım.....	79	29	6	1	3.62
5 Başıma bir dert gelse, arkadaşlarımla çoğunun beni yalnız bırakacağını düşünüyorum.....	11	19	28	57	3.14
6 Kendimle barışık ve kendimden memnunum.....	63	37	13	2	3.40
7 Hayatımı çoğu zaman anlamsız ve boş buluyorum.....	1	12	35	67	3.46
8 Bir toplantıda insanların gözlerinin üzerimde olmasından rahatsız olurum.....	16	22	29	48	2.95
9 Kendimi çekici bulmuyorum.....	8	19	44	44	3.08
10 Yeniden dünyaya gelseydim başka türlü bir insan olmak isterdim.....	6	11	23	75	3.45
11 Kendime güvenirim.....	81	27	5	2	3.63
12 Hayattan beklediğim ve önem verdiğim şeylerin çok azını elde ettim.....	4	7	40	64	3.43
13 Arkadaşlarımla tartışırken kendimi çoğu zaman yetersiz buluyorum.....	0	14	44	57	3.37
14 Hayatımda elime geçen fırsatları iyi değerlendiremediğimi düşünüyorum.....	3	13	39	60	3.36
15 Hayatımın kendi kontrolüm dışında akıp gittiğini düşünüyorum.....	1	17	29	68	3.43

**Denetim Odağı Ölçeğine Verilen Yanıtların Sayısal Dağılımları**

<p>■ Aşağıda günlük yaşam olaylarına veya kendinize ilişkin bir dizi ifade bulunmaktadır. Bunları dikkatle okuyarak ve cevabınızı uygun seçeneğe (X) koyarak belirtiniz. Katkılarınız için teşekkürler.</p>	Kesinlikle katılıyorum	Kısmen katılıyorum	Kısmen katılmıyorum	Kesinlikle katılmıyorum	Mean
1 Başarısızlıkların çoğu kötü tesadüflerin sonucudur.....	11	28	34	42	2.93
2 Ana babadan kalmadıkça zengin olunmaz.....	10	27	34	44	2.97
3 İnsanın ne zaman öleceği alnında yazılıdır.....	31	36	17	31	2.42
4 İyi bir eşe sahip olmak, şansa bağlıdır.....	36	42	20	17	2.16
5 Bazı insanlar doğuştan şanslıdır.....	35	42	23	15	2.16
6 Bazı hastalıkların hiçbir zaman çaresi bulunmaz.....	20	23	30	42	2.82
7 Kadere inanıyorum.....	52	22	18	23	2.10
8 İnsanın şansı yoksa, boşuna çaba harcamamalıdır.....	6	27	26	56	3.15
9 Ne yaparsa yapsın, sonuçta insan kaderinde kim varsa onunla evlenir.....	17	26	44	28	2.72
10 Öyle uğursuz günler olur ki hiçbir şey yapmamak daha iyidir.....	16	21	25	53	3.00

## ÖZET

"Azgelişmiş/kapitalist bir ülkede sanayileşmenin lokomotif gücü addedilen 'girişimci'nin sosyolojik bir analizini yapma"yı hedefleyen bu çalışma, girişimciyi kalkınma/modernleşme kuramları dahilinde ele alan yaklaşımlara eleştirel bir bakış getirebilmeyi amaçlamaktadır.

Azgelişmiş bir ülkede, gelişmiş bir bölgenin sanayicisinde girişimsel etkinliğin Bölge ekonomik yapılanmasında ne derece etkili olduğunu, gelişmiş ve azgelişmiş ülkelerdeki girişimsel etkinliğin yapısal farklılıklarını karşılaştırarak ölçmeyi hedefleyen bu çalışma için Ege Bölgesi Sanayi Odası istatistikleri temel alınarak Bölge imalat sanayinde 115 büyük ve orta ölçekli firma sahibi ile görüşülmüş ve sonuçlar alanda geliştirilen bir Ekonomik Tutum Ölçeği yardımı ile yorumlanmıştır. Alan çalışmasında ayrıca bir Denetim Odağı Ölçeği ve bir Özsaygı Ölçeği de kullanılmıştır.

Araştırma sonuçları ile Bölge Girişimcisinin bir Genel Profili çıkarılmış ve ayrıca Bölge imalat sanayinde birarada varlığını sürdüren çoklu sosyo-ekonomik yapılanmaların sonucu olan çeşitli girişimci grupları incelenmiştir.

Sonuçlar; Ege Bölgesi sanayicilerinin genel olarak azgelişmiş ülke girişimcileri profiline benzer bir yapı gösterse de, ayrıntılı olarak incelendiğinde yedi ayrı girişimci tipi gösterdiğini bulgulamaktadır. Bu tipler farklı girişimsel performanslar göstermelerine rağmen aynı ekonomik şartlar ve aynı piyasa koşulları içerisinde firmalarını benzer biçimde başarılı kılabilmektedirler.

Kalkınmayı veya kapitalistleşmeyi sanayileşme veya bağımlı olmayan yoldan sanayileşmeye; öte yandan bu sürecin itici gücü rolünü girişimci (özellikle de endüstriyel girişimci)/kapitalist birey'e indirgeyen yaklaşımlar, azgelişmiş/kapitalist ekonomide aynı ekonomik koşullar içinde çoklu yapılar arzeden girişimcilerin nasıl olup da farklı girişimsel aktivitelerine rağmen varlıklarını sürdürmeyi başardıklarını ve bu soruya ek olarak 'kalkınma' misyonunu hangi tür girişimcinin üstlendiğine ilişkin anlamlı verilerin olmayışını açıklamakta kısıtlı kalabilmektedir.

**Dolayısı ile 'kalkınma'nın başlatıcısı sürdürücüsü ve çekici gücü addedilen girişimcinin, gelişme/kalkınma için gerek şart olan pek çok değişkenden sadece birisi olduğunu ve sosyo-ekonomik yapısı ve kişisel kimliklerinin içinde bulunduğu ülkenin şartları ile büyük oranda belirlendiğini söylemek olanaklıdır.**



## SUMMARY

The main purpose of this study is to carry out a sociological analysis of the entrepreneur considered as the leading force of industrialization in an underdeveloped/capitalist society. More specifically, the present study aims to express a critical view of the approaches dealing with the entrepreneur and entrepreneurship in terms of the development/modernization theories.

On the basis of the statistics obtained from the Aegean Chamber of Industry, the owners of 115 large and middle scale firms in the regional product industry were interviewed in an attempt to examine to what extent the enterprising performances have a determining effect on the regional economic structuring, as far as the industrialists of a developed region in an underdeveloped country are concerned. The results of these interviews were interpreted by referring to an Economic Attitude Scale developed for the area. In addition, a Locus of Control Scale and a Self-Esteem Scale were employed in this field study.

On the basis of the research findings, we were able to obtain a General Profile of the regional entrepreneurs, and also to examine various types of entrepreneurs appeared due to the multiple socio-economic structurings that happen to co-exist within the regional manufacture industry.

The results demonstrated that the industrialists in the Aegean District, in general terms, display a profile similar to that of the entrepreneurs in the other underdeveloped societies. Yet, a detailed investigation of these results indicated the existence of seven different types of entrepreneurs. Despite the fact that these different types exhibit different enterprising performances, they meet with success in similar ways while managing their firms under the same economical and market conditions. Findings obtained from all of the analyses also emphasized that the relations between the socio-economic backgrounds of entrepreneurs along with the characteristics of their firms and the enterprising performances.

The approaches that reduced development or capitalization to independent industrialization and the entrepreneur's-particularly industrial entrepreneur's- role as a driving force in this process to a capitalist individual seem to be inadequate to explain the issue of how the entrepreneurs with the multi socio-economic backgrounds manage to survive in an underdeveloped/capitalist economy under the same economical conditions, in spite of their different enterprising performances and also the issue of lack of significant data describing the types of the entrepreneurs that are engaged in fulfilling the task of "development".

Thus, it seems plausible to say that the entrepreneur considered as the initiating, driving and the leading force of development is only one of the many variables necessary for progress/development, and that the entrepreneur's socio-economic background and personal characteristics are greatly determined by the conditions of the society in which s/he lives.



## **ÖZGEÇMİŞ**

1960 Ankara doğumluyum. 1984 yılında Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümü'nü bitirdim. 1986 yılında "Ege Bölgesi'nde 1972-1984 Yılları Arasında Endüstriyel Gelişmenin Toplumsal Yapıda Meydana Getirdiği Değişmeler" başlıklı yüksek lisans tezimi, Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kurumlar Sosyolojisi Anabilim Dalı'nda vererek, 1987 yılında aynı Enstitü'nün Sosyoloji Bölümü Doktora Programı'na kaydoldum. 1986 yılında Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümü'ne Araştırma Görevlisi olarak girdim ve halen bu görevi sürdürmekteyim.

**T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU  
DOKÜMANTASYON MERKEZİ**