

Amerika'ya Göç Eden Yağlıdere'lilerin Girişimcilik Özelliklerinin Araştırılması

DOI: 10.26466/opus.624974

*

İhsan Cora* - Hasan Hüseyin Aksu**

* Dr. Öğr. Üyesi, Giresun Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Giresun / Türkiye

E-Posta: coraihsan@hotmail.com

ORCID: [0000-0002-5264-468X](https://orcid.org/0000-0002-5264-468X)

** Doç. Dr. Giresun Üniversitesi, Eğitim Fakültesi, Giresun / Türkiye

E-Posta: hhaksu74@gmail.com

ORCID: [0000-0002-4898-6476](https://orcid.org/0000-0002-4898-6476)

Öz

Bu çalışmada ABD'ye göç etmiş olan Yağlıdere'lilerin girişimcilik özellikleri araştırılmıştır. Bilindiği gibi 1970'lerde Yağlıdere'den Amerika'ya ekonomik nedenlerle başlayan göç 1980 ve 1990'larda artarak 2000'lerden sonra ise azalarak devam etmiştir. Bu gün ise söz konusu bu göç oldukça azalmış ve durma noktasına gelmiştir. İlçede herkesin en az bir akrabası Amerika'dadır. Göçler ABD'nin New Jersey, New Haven, Long Island, New York, Connecticut eyaletlerine yapılmıştır. Önceleri restoranlarda komilik, garsonluk, benzin istasyonlarında pompacılık, inşaatlarda boyacılık gibi işlerde ucuz işçi olarak çalışmışlardır. Daha sonra ise çalıştıkları yerleri satın alarak ya da yeni iş kurarak işveren olmuşlardır. Eğitim düzeyleri, lisan bilgileri ve iş disiplinleri son derece düşük olmasına rağmen bugün girişimcilik özellikleriyle ün yapmışlardır. Bunun sonucu olarak da Yağlıdere'liler ilçelerine önceleri daha çok olmak üzere (çünkü ilk yatırımlarını çoğunlukla ilçelerine ve illerine yapmışlardır) milyon dolarlara varan yatırımlar yapmışlardır. Başlangıçta kaçak olarak ABD'ye giden bu insanlarda girişimciliğin olmazsa olmazı olan "cesaret, yetenek, ve çalışma azmi" in fazlasıyla var olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yağlıdere'liler, Girişimcilik Özellikleri, Amerika'ya göç.

An Investigation on The Entrepreneurship Characteristics of The People From Yağlıdere, Who Migrated To America

*

Abstract

The study aims to investigate the entrepreneurship characteristics of Yağlıdere residents who migrated to the USA. As known, migration from Yağlıdere to America for economic reasons first started in the 1970s, increased in the 1980s and 1990s, but began to decrease from the 2000s onward. However, today the migration from Yağlıdere to the USA seems to have come to a halt considerably decreasing. Everyone in the town has at least one relative in America. New Jersey, New Haven, Long Island, New York, Connecticut are the states to which Yağlıdere residents migrated most. At the beginning, they were initially employed at a low wage as comics in restaurants, waitresses, pumpers at gas stations, painters at constructions. Afterwards, they became employers of their work-places and set up their own new business. Although their education and language levels are extremely low and they lack necessary business disciplines, they are known for their entrepreneurship characteristics today. As a result, Yağlıdere residents invested up to millions of dollars, but previously their districts and provinces received a large part of their investments. The results obtained indicated that these people had such characteristics as courage, talent, and determination, which are the sine qua non of entrepreneurship.

Keywords: Yağlıdere people, Entrepreneurship Characteristics, Migration to America.

Giriş

Göçler, insanlık tarihi kadar eskidir. Tarih boyunca insanlar savaşlar, tabii afetler, sürgünler, baskılar, zulümler v.b. gibi çeşitli sebeplerle göç etmişlerdir. Sanayi devriminden sonra sanayileşme ile birlikte ise daha çok ekonomik amaçlı göçler yapılmaya başlamışlardır.

Göç konusu; sadece göç alan ve göç veren devletlerle değil, küreselleşen dünyada her ülkeyi ve herkesi ilgilendirmektedir. Çünkü dünya genelinde hemen her ülke ve her şahıs az ya da çok derece derece göçlerden etkilenmektedir. Özellikle 20. Yüzyılın ikinci yarısından sonra daha yoğun göç hareketlerine şahit olunmuş ve bu yüzden son yarım yüzyılda göçmen nüfusunda hızlı bir artış olmuştur.

Karadeniz'de arazinin kıt ve dağlık olmasının yanında fındık bahçelerinin kardeşler arasında paylaşılmasının sonucu geçim iyice zorlaşınca ekonomik nedenlerden dolayı göç kaçınılmaz hale gelmiştir. Kısacası göçün temel nedeni ekonomiktir. Hiç kimse sürekli kalmak amacıyla ABD'ye gitmemiş. Hepsi 5-10 sene çalışır, biraz para biriktirir, bir ev bir araba, birkaç dönüm fındık bahçesi alacak para biriktirip dönerim düşünceleriyle gitmişler. Ama sonuç öyle olmamıştır. Gidenler kardeşlerini ve akrabalarını da yanlarına almışlardır.

Hemen hepsi kaçak yollarla gitmişlerdir. Meksika ya da Kanada sınırlarından veya gemilerde mürettebat olarak gidip limanda gemiden inip kaçmışlar ve kaçak ucuz göçmen işçi olarak çalışmışlardır. Çoğunlukla restoranlarda komilik, garsonluk pompacılık gibi işler yapmışlardır. Daha sonra ise çalıştıkları yerlere ortak olmuşlar veya satın almışlar ya da kendileri yeni iş kurmuşlardır.

Söz konusu bu göçler ABD'nin New Jersey, New Haven, New York, Long Island, Connecticut eyaletlerine yapılmıştır. Bu eyaletlerde otel-motel gibi konaklama işletmelerinde Hintlilerin, restoran, benzin istasyonu-mekanik atölyesi, inşaat onarımı ve boyacılık sektörlerinde de Yağlıdere'lilerin (Türklerin) ağırlıkları görülmektedir.

Önceleri oturma izni alabilmek için birçoğu ABD'li hanımlarla resmi evlenme işlemleri yapmışlardır. Bu gün ise birçoğu Amerikan vatandaşı da olmuştur. Eğitim seviyeleri ve iş kültürleri oldukça düşük olmasına rağmen çalışkanlıkları ve girişimcilik özellikleri ile ün yapmışlardır. Önceleri birikimle-

rinin büyük bir kısmını ilçelerine yapmışlardır. Öyle ki Yağlıdere 'liler ilçelerine her yıl milyon dolara varan para gönderdikleri tahmin ediliyor. Hatta deniyor ki ilçede dilenciler bile dolarla para istiyorlar.

Yağlıdere; Giresun ilinin 30 km. kadar doğusunda ve sahilden 15 km. içerde vadi içinde merkez nüfusu 7.000, köyleriyle birlikte ise yaklaşık 17.000 civarında küçük bir kasabadır. 1970'lerin ortalarında başlayan ABD'ye göç 1980 ve 90'larda artarak 2000'li yıllarda ise azalarak devam etmiştir. İlçeden 15.000 kişi ABD'ye göç etmiş. Bugün bu göç durma noktasına gelmiştir. Ancak ilçede herkesin en az bir akrabası Amerika'dadır.

Bu bildiri de Amerika'nın belirtilen eyaletlerindeki bu göçmenlerin girişimcilik özelliklerinin araştırılması amacıyla yapılan yüz yüze görüşmelerin bulguları anlatılmaktadır.

Konunun Önemi

İnsanların ihtiyaçlarını kendi başlarına karşılayabildikleri yıllarda girişimciye ihtiyaç çok az ihtiyaç duyulmamaktaydı. Ama daha sonraları insanların ihtiyaçları ve çeşitleri arttıkça uzmanlaşma da arttı ve insanlar ihtiyaçlarını kendileri karşılayamaz oldular. Eski çağlarda kervanlarla yapılan ticaret bir anlamda girişimciliğin başlangıcı olarak nitelenebilir(Akpınar, 2009, s.15).

Ülke kalkınmasının sağlanmasının anahtarı bireysel yeteneklerin ve yerel potansiyellerin değerlendirilmesine ve etkin kullanımına bağlıdır. Bu da ancak girişimcilikle sağlanabilir. Ekonomik olarak gelişmiş bölgelerimizde girişimciliğin gelişmiş olduğu açıkça görülmektedir. Bu nedenle ülkemizde girişimcilik teşvik edilmelidir (Tekin, 2009, s.8).

Pek çok yazar insanlara girişimcilik ruhu kazandırmak için işe ana okulundan başlamak gerektiğine dikkat çekmektedir. Girişimcilik eğitiminin ilk alındığı okul ailedir. Aile içinde kültürel oyunlar, zeka oyunları, bilmeceler, masallar, hayal kurma, kendini ifade etme konusunda teşvikler, değişimi öğrenme, merak, yeni fikirler sunma, sorumluluk üslenme gibi konular girişimcilik ruhunun kazanılmasında gerekli olduğuna inanılmaktadır (Top, 2006).

İçinde bulunduğumuz yirmi birinci yüzyıl silahlı güçlerin değil silahsız güçlerin savaştığı bir yüz yıl olacaktır. Bu silahsız güçler girişimcilerdir. Siyasal sınırların önemini yitirdiği bu dünyada devletlerin güçleri ordularından gelmiyor. Öyle olsaydı Rusya Afganistan'da, Amerika Vietnam'dan çekilmek zorunda kalmazdı. Yeni yüzyılın devletleri güçleri ordularından değil

girişimcilerinden kaynaklanmaktadır. Bu yüzden bu yüzyılın fatihleri girişimcilerdir (Gürdoğan, 2017a, s.76).

Girişimciler ekonomik, sosyal ve kültürel hayatın belirleyicileridir. Artık ekonomik gelişmişliğe yeni boyutlar kazandırma ve sürdürülebilir kılmada doğal kaynakların yerini insan kaynakları almıştır. Mesela Japonya doğal kaynaklar açısından oldukça fakir bir ülkedir. Kuvvetli bir deprem kuşağı üzerinde bulunmakta ve yüzlerce adadan oluşmaktadır. Yüz ölçümü Türkiye'den daha küçüktür ama nüfusu 120 milyonun üzerindedir. Bütün bu olumsuzluklara karşılık ise oldukça zengin bir ülkedir. Tarım, sanayi ve hizmetler sektörlerinde büyük başarılar imza atmış dünyanın önde gelen ülkeleri arasında yer almaktadır. Aynı şekilde İngiltere'nin petrolü yoktur ama insan kaynakları zengin olduğu için Orta Doğu ve Arap ülkelerindeki petrol şirketlerinin yönetimine ortaklıklar. Bu şekilde petrole olan ihtiyaçlarını kolayca karşılamaktadırlar.

Girişimciler, dünyaya çok geniş bir açıdan bakan, geçmişten ilham alarak geleceğe uzanan projeleriyle hem kendi ülkelerini ve hem de diğer ülkelere dönüşümün ve değişimin yolunu gösteren bir kutup yıldızı gibidirler. Mal hizmet ve bilgi üretiminin büyük önem kazandığı dünyanın simyacıları girişimcilerdir. Girişimciler dünyanın her yerinde bütün insanlığın faydalandığı ortak havuzuna su taşırlar. Ortak havuza su taşıyanlar su çekenlerden daha fazla olursa toplum zenginleşir, az olursa fakirleşir. İşte toplumun bu üretim gücünü artıran, risk almasını bilen girişimcilerdir. Atasözümüz "korkak bezirgan ne kar ne de ziyan" demektedir. Zarar etmesini göze alamayanlar kar edecek fırsatları yakalayamazlar. (Gürdoğan, 2008, s.29).

Çalışmanın Şekli ve Teorik Temeli

Amerika'ya gidilmeden önce Giresun ilinde ve Yağlıdere ilçesinde araştırma yapılarak ABD'deki isim ve adresler tespit edildi, özellikle Yağlıdere Belediye Başkanlığı'ndan isim ve adresler alındı. Daha sonra Türk Amerikan Giresunlular Derneği ve New- York Giresunlular Derneği yetkilileriyle önce telefonla daha sonra ise yazışmayla iletişim kurularak davet mektubu istendi. Her iki derneğin yöneticileri araştırmacıların taleplerine olumlu cevap vererek her türlü desteği sağladılar. Türk-Amerikan Giresunlular Derneği'nden alınan davet yazısının araştırmacıların on yıllık vize almalarında büyük etkisi oldu.

06 Ağustos- 26 Ağustos 2017 tarihleri arasında yirmi gün gibi çok kısa sayılabilecek bir süre için Amerika'ya gidildi. Bu derneklerin yöneticilerin gösterdikleri adreslerdeki iş adamlarıyla görüşüldü. Daha sonra ise çoğu birbirlerini tanıdıkları için adresten adrese geçilerek görüşmeler yapıldı. Sürenin kısa olması nedeniyle günde 4-5 girişimciyle görüşüldü.

Araştırmanın teorik temeli; Amerika'ya göç eden Yağlıdere' lilerde girişimcilik ruhunun var olabileceği varsayımı üzerine kurulmuştur.

Metodolojik Problemler

Araştırmanın metodolojisinin nasıl olacağı konusu, işe başlanmadan önce araştırmacıları en çok düşündüren konulardan biri olmuştur. Çünkü bu tür araştırmalarda genellikle çeşitli sorulardan oluşan bir anket formu doldurtulur. Daha sonra ise alınan cevaplar çeşitli yöntemlerle analiz edildi.

Ancak bu çalışmada, eğitim düzeyleri genellikle çok düşük olan ve her dakika işinin başında bulunan, yoğun bir tempoda çalışan sahip- yönetici durumundaki girişimcilere sizinle bir anket çalışması yapmak istiyoruz, şu formu doldurur musunuz? Demek hiç yakışık almayacak bir durum olurdu.

Zira yerinde bizzat müşahede edilen hususlardan biri de şu olmuştur; Girişimci bir yandan araştırmacılarla sohbet ederken, onların sorularını cevaplandırırken bir yandan da müşterileri ve çalışanlarını gözetlemesiydi. Herhangi bir aksayan durum görünce anında müdahale ediyor, kısaca birkaç işi bir anda yapıyordu. Böyle yapmazsa zaten "hizmetler sektörü" gibi insan unsurunun çok önemli olduğu bir sektörde özellikle İspanyol, Yunanve İtalyan rakipleri karşısında başarılı olmazlardı.

Bu nedenle girişimcilerin memnuniyetle kabul edecekleri durum ise Giresun Üniversitesi'nden gelen öğretim üyelerinin onlara, buraya nasıl geldiniz? Hangi şartlarda nerelerde çalıştınız? Nasıl iş kurdunuz? Şeklindeki sorularla kendileriyle sohbet edilmesiydi. Çünkü bu sorularla onların kanayan yaralarına dokunuluyor ve nereden nereye geldiklerini, kısaca başarılarını heyecanla anlatıyorlar. İşte bu yöntemle anketle sorulmak istenen sorular sohbet şeklinde konuşularak cevap alındı.

Ana Kütle ve Örneklem

Araştırmanın ana kütesini Giresun'dan 1970'lerin ortalarından itibaren büyük ölçüde geçim sıkıntısı nedeniyle daha iyi yaşam şartlarına kavuşmak için ABD'ye göç eden insanlar oluşturmaktadır. Bu ana kütlede içinde de örneklem ise Yağlıdere, Espiye ve Keşap ilçelerinde göç edenlerdir. Çünkü bu üç ilçe birbirine komşu olması nedeniyle girişimcinin kendisi Yağlıdere' li hanımı ise Espiye' li, ya da kendisi Keşap' lı hanımı Yağlıdere' lidir. Bu nedenle bu üç komşu ilçe çekirdek grup olarak ele alınmıştır.

Adres Bulma, Ulaşım ve Maddi Problemler

Adres bulmakta herhangi bir problemle karşılaşılacağı tahmin edilmiyordu. Sonuçta bizzat yerinde de böyle olduğu görüldü. Göçmenlerin dayanışma ihtiyacından ve diğer sebeplerden dolayı herkes birbirini tanıdığı için bir adresten diğerini ulaşmak kolay oldu.

Ulaşım problemi ise işin başında araştırmacıları en çok düşündüren diğer bir konu idi. Gidildiğinde görüldü ki ABD'de bizim ülkemizdeki gibi ulaşım için toplu taşıma araçları ve dolmuş yok. Hatta ticari taksi sadece New York, Washington gibi büyük şehirlerin merkezinde var. Amerika'da otomobil hayatın olmazsa olmazı. Ancak bu problem de girişimcilerin desteğiyle kolayca çözüldü. Girişimciler kendi araçlarıyla araştırmacıları diğer adreslere götürmüşlerdir. Hatta onların vasıtasıyla yoğun iş tempoları nedeniyle uzun zamandır görmedikleri hemşerilerini görüp konuşmak fırsatını da bulmuşlardır. Çünkü "para kazanmak" amaçlarından dolayı düğün ve dernek etkinliklerinin dışında birbirlerini görme fırsatları da olmamaktadır.

Diğer önemli hususlardan biri de maddi problemlerdi. Zira üniversitenin BAP ofisi, proje sunan her öğretim üyesine kaynak sağlayabilmek ve bütçe-sindeki az meblağı da adil dağıtmaya çalıştığından araştırmacılara ABD'deki bir araştırma için çok mütevazı sayılabilecek bir kaynak sunabilmiştir. Bunun üstüne bir de araştırmacılar her şey kesinleşsin ve ondan sonra bilet alalım şeklinde düşündükleri için temmuz ayı gibi en pahalı zamanda bilet alabilmişlerdir. Bu nedenle de sadece gidiş-dönüş uçak bileti parası kendilerine verilen meblağın yarısını bulmuştur.

Bu önemli problem, geleneksel Türk misafirperverliğinin en müşahhas misalini gösteren Yağlıdere' li girişimciler sayesinde ve Washinton yakınındaki "Diyaret Central of America"nın müdürü Yaşar Ç. 'nin destekleri sayesinde çözülmüştür. Şöyle ki girişimcilerin bazıları araştırmacıları evlerinde misafir etmişler, bazıları da otele getirip ücretlerini ödemişlerdir. Yaşar Ç. 'de girişimcilere çeşitli destekler sağlamıştır. Bu davranışlarıyla her türlü teşekkürü hak etmişlerdir.

Bu misafirperverlik, bize 1300'lü yıllarda ünlü seyyah İbn Battuta'nın Anadolu'yu gezerken Ahilere misafir olmasını hatırlatmıştır. İbn Battuta Ahi Birlikleri hakkında görgüye en eski kaynak olan seyahatnamesinde Anadolu şehirlerinde ahilerden gördüğü misafirperverliği memnuniyetle anlatır (İbn Battuta Seyahatnamesi, Parmaksızoğlu;1989). Araştırmacılar bu seyyahın yedi asır evvel Anadolu'da gördüğü misafirperverliğin benzerini ABD' deki iş adamlarımızdan görmüşlerdir. Demek ki milletimiz bu güzel hasletinden (misafirperverlik) yedi asırdan beri hiçbir şey kaybetmemiştir.

Göç Çeşitleri Ve Tarih Boyunca Göçler

Ülke sınırları içinde yapılan göçlere iç göç, ülke sınırları dışına yapılan göçlere ise dış göç denir. Göçlere nüfus kaybına uğrayan ülke açısından "dış göç", göçmeni kabul eden ülke açısından ise "iç göç" denir. İç göç ülkemizde her zaman güncelliğini korumuştur. Çünkü Anadolu, tarih boyunca doğudan batıya, kuzeyden güneye göç alan bir coğrafyadır. Anadolu'ya göçler geçmişte Orta Asya'dan, Kafkaslardan, Balkanlardan, Kırimdan yapılmıştır. Bu gün ise daha çok Irak, Suriye ve Afganistan' dan olmaktadır. Göç edenler genellikle Musevi, Boşnak, Arnavut, Türk, Çerkez, Arap gibi etnik kökenlere mensupturlar.

Bireysel yada toplumsal olabilen göçlerin sosyal, siyasal, toplumsal, dini, ekonomik, doğal v.b. sebepleri vardır. Bunlar genel olarak itici ve çekici sebepler olmak üzere ikiye ayrılabilir. Savaş, kıtlık, siyasi baskı ya da nüfus baskıları gibi etmenlerden dolayı yapılan göçleri itici ya da zorunlu göçler, daha iyi iş imkanları, daha iyi hayat şartları ve düşük nüfus yoğunluğu gibi etmenler de çekme faktörleri veya çekici faktörler olarak ele alınmışlardır (Sağır, 2012, s.20). İtici ya da zorunlu göç şeklinin çok bilinen örneği Mekke'de

inançlarını yaşayamayan Müslümanların Medine'ye göç etmeleridir. "Hicret" olarak isimlendirilen bu göç olayı hicri takvimin de başlangıcı olarak kabul edilmiştir.

Ülkemizin göç tarihi oldukça eski ve zengindir. Türkiye Cumhuriyeti'nin geçmişini oluşturan Osmanlı Devleti'nin kuruluşu da, dağılışı da göçlerle olmuştur. Hatta belki de bugün Türkiye Cumhuriyeti'nin göçmenlere kapılarını açan ve onların ihtiyaçlarını gidermede dünya ülkeleri arasında en önde olmasının nedenleri arasındaki sebeplerden biri de bu olsa gerektir. Dünya kamu oyu ülkemizin bu fedakarlığını yüksek sesle dillendirmese de aslında takdirle karşılamaktadır.

Amerika'ya Göçlerin Genel Yapısı

Göçmenler ülkesi Amerika'ya Avrupa'dan önce Protestanlar, sonrada Ortodokslar göç etmişlerdir, daha sonra ise Yahudiler gelmeye başlamışlardır. Onlardan sonra ise İslam dünyasının çeşitli ülkelerinden Müslümanlar göç etmişlerdir. Son yıllarda ise ülkelerindeki savaşlardan kaçan Koreliler, Tayvanlılar, Vietnamlılar, Mısırlılar, İranlılar, Iraklılar, Suriyeliler göç etmişlerdir. Ayrıca Latin Amerika'lılar da Amerika'ya göç edenler arasında yer almaktadırlar. Kısacası Amerika dünyanın bütün ülkelerinden insanları bir mıknatıs gibi çeken ve içinde eriten bir eritme potası gibidir (Gürdoğan, 2017, s.79)

Son yarım asırdır ise Amerika'ya, Türkiye'den olduğu kadar dünyanın bir çok ülkesinden göçler olmuştur. Bu ülkeler başta Meksika, Brezilya, İspanya, Portekiz, İtalya, Hindistan, Çin, Doğu Asya ülkeleridir. Bu ülkelerden yapılan göçlerin nedenlerinin en başta geleni " daha iyi hayat şartları arayışı"dır. Amerika bu göçmenlerin beyin ve beden gücünden faydalanmayı başarmıştır. Tıpkı beş asır önce Osmanlı Devleti'nin yaptığı gibi. Osmanlı Devleti'nde onlarca farklı dilden, dinden, ırktan, ve mezhepten insanlar huzur ve mutluluk içinde yaşamışlardır. Balkanlar'da ve Suriye'de olduğu gibi. 1918 yılına kadar Osmanlı'nın Suriye Valisi ile yönettiği topraklarda bu gün Suriye, Ürdün, Lübnan, İsrail, Filistin olmak üzere beş tane devlet vardır. Ama halkın kan ve göz yaşı bir türlü dinmiyor. Amerika'ya göç eden Yağlıdere'liler de bu durumun örneklerindedir

Amerika artan alkol alışkanlığı, uyuşturucu kullanımı ve her geçen gün dağılan aile yapısına rağmen hala dünyanın bir çok ülkesinden çok sayıda

göç almaktadır. Çünkü insanların farklılıklarını çatışma nedeni olarak değil, sinerji kaynağı olarak kullanmayı başarmıştır. Bu husus, ABD yöneticilerinin takdir edilmesi gereken bir davranışı iken göç veren ülkelerin yöneticilerinin kınanması gereken davranışlarıdır.

Günümüzde “Farklılıkların yönetimi” işletme yönetimininönemli konulardan biridir. İnsanların farklılıklarını sinerjik yönetebilen işletmeler başarılı olmaktadır. Aksi durumdakiler yani farklılıkları çatışmaya dönüştürenler ise kendilerine zarar vermektedirler.

Sinerji işletme literatüründeçok kullanılan kavramlardan biridir. Kısaca $2+2=5$ eşitliğini sağlayan kuvvet artışıdır. Ya da bütün, parçaların toplamından büyüktür şeklinde de ifade edilebilir (Hicks, 1976, s.19).

İşletmenin insan kaynağındaki söz konusu bu farklılıkların başlıcaları şunlardır (Sürgevil, 2010, s.17).

Coğrafi farklılıklar; Coğrafi bölge, kültür, uyruk, dil. Gözle görülen farklılıklar; Cinsiyet, ten rengi, ırk, yaş, engellilik, fiziksel görünüm. Düşünce ve inanç farklılıkları; Din, mezhep, siyasal görüş, sendikal bağlılık, düşünce tarzı. Sosyal statü farklılıkları; Medeni durum, sosyal sınıf(kast), ailevi statü, sağlık durumu. Eğitim ve mesleki geçmiş farklılıkları; Tecrübe, kişisel donanım, eğitim, özgeçmiş. Diğer farklılıklar; Yukarıdaki gruplardan birine net olarak dahil edilemeyen farklılıklar.

Yirminci yüzyılın ilk yarısında bir çok Müslüman aydın ve öğretim üyesi Amerika'ya yerleşmiştir. Washington'daki Müslüman aydınların başında belki dünyada yaşayan ilk on büyük düşünürden biri olduğu kabul edilen ve kitapları bir çok batı dillerine çevrilen Seyyid Hüseyin Nasr gelmektedir. Nasr İran'da aldığı geleneksel eğitim ve fizik eğitiminden sonra Harvard'da bilim tarihi alanında çalışmalar yapmış, doğu düşüncesiyle batı düşüncesini mükemmel bir şekilde harmanlayarak Müslüman düşünürlerin yirmi birinci yüzyıldaki en güçlü temsilcilerinden biri olmuştur (Gürdoğan, 2017a, s.80).

Yağlıdere' lilerin ABD'ye Göçünün Başlangıç Hikayesi

Yağlıdere' lilerin ABD'ye göç hikayesi, yazılı kaynaklardan toplanan bilgilere ve özellikle de İzzet Aydın'ın oğlu Sebahattin Aydın'ın anlattıklarına göre şöyledir:

“1967yılında Yağlıdere'ye bir Amerikalı zat gelir. Adı LefterTsemper. Bu kişi aslında Yağlıdere'de Doğmuş Pontus Rumlarındandır. 1918 yılında

Rumlar bölgeyi terkederek köy kadınlarından biri on beş yaşlarında hasta ve yorgun bir Rum çocuğunu korur ve kollar. Daha sonra bu Rum genci gizlice gemiyle önce Batum'a oradan bir şekilde Yunanistan'a oradan da bir yolunu bulup Amerika'ya gider ve orada hayatını sürdürür. Bu şahıs yıllar sonra doğduğu toprakları ziyarete gelir. Ancak kendisini kurtaran kadın ölmüştür. (Lefter' in bu kadının mezarını yaptırdığı söylenir.) Küçük bir Karadeniz kasabasına bir Amerikalı'nın gelmesi insanların ilgisini çeker. İddialara göre Tekke köyü'nde köprü'nün ayağına sakladığı altınlarını almaya gelmiştir. (Bu iddianın doğru olma ihtimaliyoktur. Zira 1918 yılında 15 yaşındaki bir Rum çocuğunun altını nerden olacak? Çocuk o tarihte canını kurtarma derindedir.)

Daha öncede belirtildiği gibi Yağlıdere, Espiye ve Keşaplıların hemen hepsi kaçak yollarla ABD'ye gitmişlerdir. Bu yollardan biri; "Kanada sınırından kaçak giriştir. 1980'lı yıllarda Kanada göçmenlerden vize istemiyordu. Normal göçmen vizesiyle Kanada'ya geliniyor ve doğu kentlerinden komisyonculara para vererek ABD sınırından içeri girmek ve girdikten sonrada bir daha çıkmamak" dır. Normal günlerde denetimin sıkı olması nedeniyle geçişlerde yılbaşı gecelerini tercih ediyorlarmış. Bireysel veya grup halinde kaçak girişi öykülerini, insanlar bu acınacak hallerini gülererek anlatıyorlar. Düğün, bayram ve şenliklerde bir araya geldiklerinde kaçak geçiş hikayelerini anlatarak hem gülüyorlar ve hem de birbirlerinin tecrübelerinden faydalanıyorlar. Yağlıdere'li Nevzat A. Bir yılbaşı gecesini sınırda "zamanıdır geçin" işaretini beklerken üzerine beş santim kar yağdığını hatıra olarak anlatıyor (Güler, 2009, s.88).

Bir ikinci kaçak giriş yöntemi ise gemi personeli olarak gemiyle ABD limanlarından birine gelmek ve daha sonra limanda gemiden inip kaçmak. Mesela bunlardan biri Zeki G. Macerasını şöyle anlatıyor: "Günlerce süren deniz yolculuğu sırasında hep kaçmanın hesaplarını yaptıktan sonra gemi limana girince bisiklet kiralayarak akşama kadar keşif yaptım. İkinci gün kaçacağımı hisseden kaptan bana bazı işler vererek tedbir aldı. Üçüncü gün arkadaşım benim yerime nöbete kaldı. Biz üç arkadaş birlikte kaçtık. Gece yarısı rastgele bir yöne doğru yürürken gelen herhangi bir otobüse el kaldırıp bindik. Otobüs bizi sabahın erken saatlerinde Philadelphia'ya getirdi. Orada otobüs terminali veya tren istasyonu gibi bir yer aradım. Ama sormak için birine yaklaştığımda insanlar dilenci zannederek benden kaçıyorlar. Sonunda

terminali buldum. Bilet alarak New York'a geldim. Nereye gideceğimi bilmiyordum. Yol, yöntem bilmediğim için terminalden dışarı çıkmakta oldukça zorlandım. Birkaç kere denedikten sonra ancak çıkmayı başardım. Caddeye çıkınca siren sesleri duydum. beni yakalamaya geldiklerini zannederek korktum. Baktım ki herkes sakin ve beni de yakalayan yok sakinleştim. Yoldan geçen Türk'e benzettiğim insanlara "Turkish, Turkish " diyorum kimse bana cevap vermiyor. Sonunda biri bana "gel" işareti yaptı ve beni bir Yunanlı' nundükkanına götürdü. Oradan New Hawen' da akrabalarımın telefon ettim ve dükkan sahibi bulunduğumuz adresi söyledi. Akrabalarım gelip beni aldılar (Güler, 2009, s.89).

Benzer şekilde 1961 Yağlıdere doğumlu Ünsal K. (orta okul terk) Kanada üzerinden kaçak geçiş hikayesini araştırmacılara şöyle anlattı: "Sınırdan geçerken yakalandık. Beni hapse attılar. Koğuşa gittim baktım ki oradaki arkadaşların hepsi Yağlıdere' li çocukluk arkadaşlarım. Arkadaşlar beni koğuşa ağası seçtiler. Yemeklerde bize domuz eti vermezlerdi. Bir ay hapis yattıktan sonra 5.000 dolar kefaletle çıktım. İlk geldiğim yıllar benzin istasyonunda çalıştım. Sonra TIR ehliyeti aldım ve TIR' cılık yaptım. Şimdi kamyonculuk yapıyorum."

Çok çeşitli kaçak geçiş yollarından biri de pasaportlarda hile yapmak. Mühürlerin taklit edilmesi, ya da görünüşleri birbirine yakın olan baş örtülü kadınların kuaförde birbirlerine benzetilmesi gibi.

Çeşitli bu kaçak girişlerden sonra insanlar oturma izni almak için yıllarca uğraşmışlar ve bunun için buldukları en uygun çözüm yöntemi ise anlaşmalı evlilik yapmak olmuştur.

Her birinin nevi şahsına münhasır kısmen farklı ama birbirine benzer tarafları da çok olan göç hikayeleri var. Amacımız; bu hikayeleri anlatmak olmayıp, onların girişimcilik özelliklerini bulmak olduğu için ABD'ye kaçak gidiş hikayelerine daha fazla değinilmemiştir.

Sınır Tanımayan Yağlıdere' li Bir Girişimci

Girişimcinin gücünün sınırları aşmasını bilmesinden kaynaklanır. Sınırları aşmasını bilmeyenin elinde sermaye olsa da o sermaye güneşte karın erimesi gibi eriyip yok olup gider. Girişimci hangi milletten ve hangi ülkede olursa olsun, başarıları ekonominin kurallarına gösterdikleri bağlılıktan kaynaklanır. Yoksa her ülkede bir takım yasal zorluklarla muhakkak karşılaşılır.

Önemli olan girişimcinin ülkesi değil ilkesidir. İlkesiz bir girişimcinin sadece kendine değil herkese ve her ülkeye zararı olur.

İşte bu sınır tanımayan girişimcilerden biri de 1971 doğumlu Kadir Ç., Yale Üniversitesinin hemen yakınında "BrickOven Pizza" 'nın sahip yöneticisi. Yağlıdere'nin Kızılelma köyünden. İmam Hatip Lisesi mezunu 1992 yılında gelmiş ABD'ye. İki erkek bir kız olmak üzere üç çocuğu da ABD'de doğmuş. Kadir Ç. 'nin dillere destan bir kaçak gidişhikayesi var. Araştırmacılar hikayesini özetle şöyle anlatıyor:

"Herkes ABD'ye gidiyordu, o zamanlar bir akım vardı. Ben de kafama koydum ve gitmeye karar verdim. O zamanın siyasi şahsiyetlerinin hepsinden yardım istemiş ama yasal yollardan gelmeyi bir türlü başaramamış. Zamanın milletvekili Yaşar Albayrak, bayındırlık bakanı Fahrettin Kurt, Ali Bozer, Turgut Özal hepsi yardımcı olmak istemişler ama bir türlü Amerikan elçiliğinden vize almayı başaramamış. Sonunda Necmettin Erbakan'a gitmiş Amerika'ya gidebilmek ve orada iş adamı olmak istediğini söyleyerek yardım istemiş. Erbakan Ona bir İmam Hatip mezunu olarak Suudi Arabistan'a gidip Medine'de ticaret yapmasını tavsiye etmiş. Ama O Amerika'ya gitmeyi bir kere kafasına koymuş.

Mecburiyetten kaçak yollara başvuran Kadir Ç. Guatemala' ya kadar kaçak gelmiş oradan Meksika'ya geçmeye çalışırken sınırda yakalanmış önce hapsedilmiş sonra serbest bırakılmış. Nihayet gece yarısı nehirden yüzerek Meksika'ya geçebilmiş. Meksika'da tekrar yakalanmış ve 28 gün hapis yatmış. Oradan kendisini Ekvator'a göndermişler. Başkent Kuyuti' ye gitmiş. Oradan Kolombiya'ya geçmiş. Kolombiya'danKostorika' ya geçmiş. Oradan Beliz'e gönderilmiş. Beliz'de onu polisler tutuklayıp hapse atmışlar. Hapiste insanlarla çat pat İngilizce konuşarak anlaşmaya çalışmış. Hapisten çıktıktan sonra uzun bir maceradan sonra aç, susuz, parasız bir şekilde ancak kaçak olarak ABD'ye girebilmiş.

Amerikan Tarihinin En Genç Siyasetçisi Yağlıdere'li

Kadir Ç. 'nin büyük oğlu Hacıbey Ç. Amerikan tarihinin en genç siyasetçisi unvanını almış. Yale Üniversitesinde okuyor. Araştırmacılara, Yale üniversitesini baştan sona gezdirdi.

Hacıbey Ç. ABD'nin genelinde yapılan yerel yönetim seçimlerinde Demokrat Parti 3. Sıradan Connecticut eyaletine bağlı New Haven kenti belediye meclis üyeliğine seçilerek Amerikan tarihinin en genç siyasetçisi unvanına sahip olmuş. Amerika'da doğan Türk kökenli bir ailenin çocuğu olarak (Giresun /Yağlıdere) dünyaya gelen Hacıbey Ç. aynı zamanda Yale Üniversitesi'nde Siyaset bilimi okuyor. Seçimler öncesinde kapı kapı, dükkandükkan dolaşarak New Haven halkından oy istemiş. New Haven Belediye başkanı Toni Harp 'ın desteğini alan Hacıbey Ç. seçimin ardından Türk Amerikan toplumuna verdikleri destekten dolayı teşekkür ediyor.

On dokuz yaşındaki genç siyasetçi hangi düzeyde olursa olsun birine yardım edebilecek durumda olmak beni çok heyecanlandırıyor. Seçim sonuçlarını bir zafer olarak değerlendirmek istemiyorum. Bunu sadece insanlara hizmet etmek için bir araç diye düşünüyorum. Kendimi de bir siyasetçi olarak addetmiyorum. Yaptığım sadece insanlara yardımcı olmak. Bunu şu an için etkili yol olan belediye meclis üyeliği ile yapabilmek. Yaşadığım toplumun içinde olabildiğince aktif olmaya çalışıyorum. Seçim kampanyasını otuz arkadaş birlikte yürüttük. Bu arkadaşlarım hayatımda tanıdığım en yetenekli ve en zeki insanlardı. Onların yardımıyla bu sonuca ulaştık. Buradaki Türk toplumu da benim kampanyamı yürütebilmek için ilk günden itibaren yardımcı oldu. Kendilerine teşekkür ediyorum diyor. (<http://www.habertürk.com>).

Yağlıdere'lilerin Amerika'da Çalıştıkları İş Kolları

Yağlıdere'liler Amerika'da gerek işçi ve gerekse iş veren olarak restoran, benzin pompacılığı, mekanik atölyesi, boyacılık, nakliyecilik gibi iş kollarında çalışmaktadır. Bunun başlıca sebepleri arasında; bu sektörlerde işe girişin masrafı azdır ve zaman kaybı yoktur. Hızlı bir şekilde işe girilebiliyor, ilk gelenlerin öncülüğünde arkadan gelenler hızlı bir şekilde işe başlamışlardır. Burada işletmecilik literatüründe çok kullanılan "nepotizm" in etkisi gayet açıktır, restoranda işe giren kişi yemeğini orda yiyor, malzeme deposunda yatıp kalkıyor, iş öğrenmek zor değil. İş görerek öğreniyor. Bunun için özel bir eğitime gerek yok, sektörde peşin çalışılıyor. Bizim ülkemizdeki gibi veresiye yok, başlangıçta lisan bilgileri hiç yoktur. Ama komilik ya da pompacılık gibi işlerde kısa sürede ezberlenen belli cümlelerle lisan zorluğu aşılabiliyor.

Yağlıdere' lilerin Amerika'da çalıştığı sektörlerden biri de çatı onarım işleri yapımıdır. Bu işi genellikle götürü usulü alıp yapıyorlar. Rakipleri emniyet tedbirleri alarak yüksek fiyata yaparken bizimkiler emniyet tedbirlerine fazla uymazlar ve daha ucuz yapıyorlar. Rakipleri günde bir çatı oluğu yaparken Yağlıdere' liler günde en az üç tane çatı oluğu yapıyorlar. Bu yüzden birçoğu da iş kazası geçirmiş.

Girişimcilik Ve Girişimcinin Özellikleri

Girişimciliğin Tanımı ve Özellikleri

Girişimciliğin tanımını ilk kez 18.yüzyılın başlarında Fransa'da yaşayan İrlandalı iktisatçı Richard Cantillon yapmıştır. Bu tanımda girişimci, henüz belirlenmemiş bir bedelle satmak üzere üretim girdilerini satın alan ve üreten kişi olarak ifade edilmiştir. Bu tanım girişimcinin risk üstlenme özelliğini vurgulamakta ve bu özelliğini ortaya koymaktadır(Tosunoğlu'ndan nakleden Müftüoğlu ve diğ., 2004, s.4). Ekonomik gelişme süreciyle birlikte girişimcinin bu tanımına başka yeni özellikler de eklenmiştir. Mesela Jean Batise Say ise girişimcinin risk üstlenme özelliği kadar üretim girdilerini örgütleme ve yönetme özelliğine sahip olması gerektiğini vurgulamıştır. Schumpeter ise girişimciyi yenilik yapma, teknolojik buluşlar, yeni ürünler, yeni hizmetler yeni süreçler, yeni arz kaynakları, yeni pazarlar ve yeni kaynakların bulunması gibi yenilikçilik özelliğini öne çıkararak tanımlamıştır (Müftüoğlu ve diğ., 2004, s.4).

Girişimcilik hiç bir zaman modası geçmeyecek bir kavramdır. Başka meslek ve sanatlar zaman içinde eskir ve modası geçebilir. Ama girişimciliğin asla geçmez. Çünkü yer yüzünde insanlar var oldukları sürece mal ve hizmetlere ihtiyaçları olacaktır. Bu yüzden onları üretecek girişimciler de var olacaktır.

Girişimcilik kavramı uzun yıllardır, en azından iki asırdan beri biliniyor olmasına rağmen günümüzde bu kadar popüler hale gelmesinin başlıca iki sebebi vardır. Birincisi girişimciliğin yeni ve özel bir icatmış gibi algılanması ve bu şekilde takdim edilmesi, ikincisi ise girişimciliğin ekonomik, sosyal, psikolojik ve teknolojik her türlü değişimin ve yeniliğin özü ve itici gücü olduğunun yeni fark edilmesidir.

Zamana, mekana ve şartlara göre ihtiyaçların şeklinde, çeşidinde, üretiminde ve karşılama biçiminde bir takım değişiklikler olabilir. Ama sonuçta

ihtiyaçlar her zaman var olmuştur. “Girişimci” adında bazı değişiklikler olmuş olabilir. Mesela; müteşebbis, esnaf, sanatkar, tüccar, işveren, iş adamı, serbest meslek erbabı, sanayici, patron v.b. (Akdemir, 2015, s.9-13). Bu kavramların hepsi zaman zaman girişimci anlamında kullanılmıştır. Ama insanlık tarihinin her döneminde girişimciler vardır. Bundan sonrada var olacaktır. Hatta her geçen gün girişimciye olan ihtiyaç artmaktadır. Çünkü geçmişte insanların ihtiyaçları hem çeşit ve hem de miktar olarak azdı. İnsanlar ihtiyaçlarını kendileri karşılamaya çalışıyorlardı. Çok az şey satın alıyorlar ve kendi kendilerine yeterli olmaya çalışıyorlardı. Günümüzde insanların ihtiyaçları hem çeşit ve hem de miktar olarak arttı. Dolayısıyla girişimciye olan ihtiyaç da arttı. İşte bütün bu sebeplerden dolayı da diyoruz ki şairin “bekleyin görecektir duranlar yürüyeni sabredin gelecektir solmaz pörsümez yeni (N.F. Kısakürek, muhasebe şiiri) demesi misali girişimcilik bütün çağlarda solmaz pörsümez yenidir.

Bu yüzyılın generalleri üniformalılardan daha çok üniformasızlardır. Girişimciler ülkelerin üniformasız generalleridir. Onlar üniformalı generaller gibi cephelerde değil pazarlarda savaşır. Rekabet savaşını cephelerden pazarlara girişimciler taşımıştır. Üniformasız generallerin(girişimcilerin) en güçlü ve en etkili silahları ürettikleri mallar, hizmetler ve bilgilerdir. Ülkelerin kapıları bu girişimcilere ve onların mallarına açıktır(Gürdoğan, 2017a, s.77).

İşte bütün bunlardan dolayı bir girişimci “kıtlığı ve bolluğu” kedinin fareyi” ya da “avcının avı” takip ettiği takip etmelidir. Bolluğun olduğu yerden uzaklaşır. Çünkü o konuda orada üretim yapılırsa israf başlar. İsrافی önlemek için orada üretim yapmaz. Ama kıtlığın olduğu yerdeki boşluğu doldurur.

Girişimcilik ve Girişimcinin Önemi

İnsanlar bütün ihtiyaçlarını tek başlarına karşılayamadıkları için girişimcilere ihtiyaçları vardır. Bu gerçeği yüzyıllar önce gören ünlü Türk bilgini Ahi Evran, bir siyasetname(sultanlara öğüt kitabı) olan “Letaif-i Hikmet” adlı eserinde bu konuya şöyledeğirmiştir:” Allah insanları yemek, içmek, evlenmek, mesken edinmek gibi çok şeylere muhtaç olarak yaratmıştır. Hiç kimse kendi başına bu ihtiyaçları karşılayamaz. Bu yüzden demircilik, marangozluk, gibi çeşitli meslekleri yürütmek için çok insan gerekeceği gibi bu meslekler ve diğer bütün meslek ve sanatlar da bir takım alet ve edevatla yapılabileceği için

bu alet ve edevatı tedarik için de ayrıca çok sayıda insana ihtiyaç vardır. Bu bakımdan insanlar için gerekli olan bütün sanat kollarının yaşatılması ve bu işe yeterli miktarda insanın yönlendirilmesi lüzumludur (Bayram, 1986, s.176). “

Girişimciler, günümüzde global bir köy haline gelen dünyanın en etkili ve en güçlü ordularındır. Onlar toplumları silahlarıyla değil ürettikleri mal, hizmet ve yaptıkları yenilikleriyle değiştirirler. Ülkelerin ordularla değil girişimcilerle fethedildiği gerçeği geçmişe oranla bu gün daha belirgin şekilde görülmektedir. Çünkü devletlerin gücü ordularından daha çok girişimcilerinden kaynaklanır. Osmanlı Devleti'nin de gücü “yeniçeri askerler” i kadar “ahi sanatkarları” ndan kaynaklanıyordu. Girişimciler ülkelerinin üniformasız generalleridir. Güç, artık ordulardan girişimcilere geçmiştir. Anadolu insanı yeni yüzyılda bayrağın orduları değil, girişimcileri izlediğini nihayet öğrendi. Girişimciler gittikleri yerlere ülkelerinin bayrağını, dilini, dinini, musikisini, mutfağını ve kültürünü de götürür. 21.yüzyılın generalleri üniformalılardan daha çok üniformasız olanlardır. Artık soğuk savaş dönemlerinin kavramları tek bir pazara dönüşen dünyadaki gelişmeleri açıklamaya yetmiyor. Yeni dünyada, savaşın orduları, dünya standartlarında mal, hizmet ve bilgi üretebilen girişimcilerdir (Gürdoğan, 2017, s.144).

Osmanlı Devleti her hangi bir beldeyi ordularıyla fethetmeden önce ahi sanatkarları bir diğer ifadeyle girişimcileri üretim ve ticari faaliyetlerle belde halkının kalbini ve gönlünü fethederdi. Mesela Fatih Sultan Mehmet Trabzon'u karadan ve denizden kuşatarak ordularla fethetmeden önce bu gün Boztepe'de Ahi Evran Camii'nin avlusunda yatan Ahi sanatkarı gibi sanatkar ahilerle halkın gönlünü fethetmişti. Macaristan'ı Kanuni Sultan Süleyman'dan önce “Gül Baba”, Bosna- Hersek'i Fatih'ten önce “Sarı Saltık” fethetmiştir. Bu konuyu kitaplarda anlatılan meşhur bir söz vardır. Fatih, İstanbul'u fethetmeden önce İstanbul'un yerli halkı “İstanbul'da kardinal külahı görmektense Türk sarığı görmeği tercih ederiz” demişlerdir.

Müslümanlar Mekke'den Medine'ye göç ettikleri zaman Hz. Muhammed(s.a.v.) muhacir ve ensar arasında bir kardeşlik anlaşması yaptı. Bu anlaşmaya göre her iki taraftan biri diğeriyle kardeş ilan edildi. Bu kardeşleşmede Medine'li Sa'd bin Rebi ile Mekke'li Abdurrahman İbniAvf kardeş oldular. Sa'd bin Rebi, Abdurrahman İbniAvf'a “ben Medine'nin en zenginiyim malımın yarısını sana vereyim” dediği zaman O, hayır malının hepsi senin olsun sen “bana pazarın yolunu göster” dedi. İşte bu söz yeni yetişen

genç girişimcilerin parolası olmalıdır. Çünkü artık tek bir şehrin ya da ülkenin pazarı söz konusu değildir. Bütün dünya tek bir pazar haline gelmiştir. Bir asır önce cephelerde yapılan savaş ve bu gün pazarlarda yapıyor. Bu nedenle bu gün pazarlardaki savaşın derinliğini ve manasını kavrayan Abdurrahman İbnAvf misali cesur, dürüst ve iş bilen girişimcileri yetiştirmeliyiz (Karaman, 2009, s.202).

Gelişmiş ya da gelişmemiş bütün ülkelerin sorunu olduğu gibi bizim ülkemizin de sorunlarından biri işsizlik, bir başka ifadeyle istihdamdır. İşsizlik bir toplumda meydana gelen bir çok kötülüğün de ana sebeplerinden biridir. Bu önemli sorunun köklü çözüm yollarından biri girişimcilikten geçer. Çünkü girişimcilerin kurduğu küçük işletmelerde her türlü bilgi ve beceriye sahip insanlara iş vardır. Dünyanın bütün ülkelerinde istihdamın çoğunu küçük işletmeler sağlarken azını da büyük işletmeler sağlar. Buna karşılık kredilerin ve desteklerin çoğunu büyük işletmeler, azını ise küçük işletmeler kullanır. İstihdam sağlamayla kredi kullanma konusunda işletmeler arasında ters orantı vardır. Şairin: “Bir kişiye tam dokuz, dokuz kişiye bir pul, Bu takimi kurt yapmaz kuzulara şah olsa “ şiirindeki gibi bir durum.

Girişimcilik ülkemizin ekonomik kalkınmasını gerçekleştirebilmesinin, fert başına düşen milli geliri seviyesini yükseltebilmesinin cari açığı kapatabilmesinin, işsizliği azaltabilmesinin ve içinde bulunduğumuz orta gelir tuzağında patinaj yapmaktan kurtulmanın tek çaresidir.

Girişimcilik Türleri

Girişimcilik sadece işletme kurmak ve bununla ilgili riskleri almaktan ibaret değildir. Girişimcilik bir süreçtir ve işletme kurulduktan sonrada bu süreç devam eder. Bir işletmeyi kurmanın ötesinde o işletmenin sürekliliğini, büyüyüp gelişmesini sağlayabilmek için girişimcinin hem girişimsel ve hem de yönetsel zihin yapısına sahip olması gerekir (İrmiş ve Diğ., 2010, s.21).

İnsanlar ticari bir işletme kurup “ticari girişimci” olabileceği gibi çalıştıkları kuruluşlarda çalıştıkları kuruluşlarda “iç girişimci”, yaşadıkları toplumun içinde “sosyal girişimci”, çalıştığı kamu kuruluşunda “girokrat”,cinsiyetine göre “kadın girişimci” v. b. olabilir.

Ticari girişimci; Bir mal ya da hizmeti üreten, alım satımını yapan ve kar amacı güden kişilerdir. Ticari girişimciler insanların ihtiyaçlarını gözlemleyerek fırsatı gördükleri ya da ilerde olacağını tahmin ettikleri alanlara yatırım

yaparak mal yada hizmet üretirler. Bunların asıl amaçları kar etmektir. Ancak toplum içinde kabul görmek, sosyal statü elde etmek de onlar için önemli bir motivasyon kaynağıdır.

İç girişimci; Kendi işinde değil başka bir kuruluştaki ücretli ya da gönüllü olarak çalışarak değer üreten kişidir. Bir çok insan günlük hayatta ücret karşılığında bir kamu ya da özel sektör kuruluşunda çalışır. İnsanlar hangi işi yaparsa yapsın önemli olan değer oluşturarak çalıştığı kuruluşu ileriye getirebilmektir. Ülkemizde gerek kamu kuruluşlarında ve gerekse kar amaçlı kuruluşlarda ya da sivil toplum kuruluşlarında bazı kişiler farklı üretim ve yönetim teknikleriyle çalıştıkları kuruluşları daha ileri seviyelere taşıyabilmektedir. İşte bu kişilere "iç girişimci" denmektedir.

Sosyal Girişimci; toplumsal hayatı gözlemleyerek toplumun sorunlarının çözümünü ilgili çeşitli projeler geliştirerek çözümler üreten ve sonuçta parasal faydadan daha çok toplumsal fayda oluşturan kişilerdir. Çevreyi yaşanabilir bir ortam olarak korumak israfı önlemek, enerji verimliliğini artırmak, engelli ve eski mahkumlara iş bulmak v.b faaliyetler "sosyal girişimcilik" örnekleridir.

Sosyal girişimciler faaliyet gösterdikleri sahalarda kalıcı değişimler yapmayı ve uzun vadede toplumun desteğini kazanarak problemi ortadan kaldırmayı hedeflerler. Sosyal girişimcilik "hayırseverlik" ten ve "sivil toplum hareketinden" farklıdır. Hayırseverlik karnı aç olana "balık vermek" üzerine, sivil toplum projeleri ise temelde "balık tutmayı öğretmek" üzerine kurulmuştur. Sosyal girişimcilik ise balık vermek ya da balık tutmayı öğretmekle yetinmeyip balık endüstrisini kökten değiştirmeyi hedefler.

İnsanların yaşam kalitesini yükseltmeyi amaçlayan sosyal girişimciliğe iki örnekten biri Nobel Barış Ödülü sahibi mikro kredi uygulamasıyla özellikle kadınlara iş kurma fırsatı veren Bangladeşli Muhammed Yunus ikincisi ise Türkiye'den bir örnek Yüzüncü yıl üniversitesi öğr. üyesi Prof. Dr. Mustafa Sarı'nın Van Gölü'nün yaşayan inci kefalinin yanlış avlanma nedeniyle neslinin tükenmesinin önleyerek çoğalmalarını sağlaması örneğidir (Ürper ve Diğ., 2016, s.12-13).

Girişimci bürokrat (Girokrat); 21. Yüzyılın en önemli mesleği "girişimcilik" sadece özel sektör işletmelerinin sermayedar yöneticilerine has bir kavram değildir. Kavram, kamu ve diğer sektörler için de geçerlidir. Kısaca girişimcilik özellikleri taşıyan kamu sektörünün yöneticilerine "girokrat" denir. Çeşitli amaçları gerçekleştirmek için kurulan kamu kuruluşlarında binlerce

insan çalışmaktadır. Bu organizasyonlar önemli kaynaklara sahiptir. Ancak kamuda bu kaynaklar verimli kullanılmamakta israf edilmektedir. Oysa bu kuruluşlarında kar amaçlı işletmeler gibi verimlilik, ekonomiklik, rantabilite ve etkinlik gibi rasyonellik ilkeleri gereğince yönetilmesi gerekir (Alpogan, 1996, s.22-23).

Ülkemizde de geçmiş yıllarda girişimcilik özelliklerine sahip bürokratlarımızın önemli başarıları olmuştur. Dileğimiz ve umudumuz ülkemizde girişimciliğin asıl fonksiyonu olan “ekonomik değer üretmek” anlayışının yaygınlaşması ve girişimciliğin meslekler sıralamasında üst sıralarda yer almasıdır.

Girokrat konusunda yüzlerce örnekten iki T. Müftüoğlu AÖF Yay. (1999) “Girişimcilik” adlı eserin (sh.28-29) 1934 yılında “Turhal Şeker Fabrikası”nın yapılması örneği ve 1987 yılında TMO genel müdürünün 200 bin ton yeşil mercimeği yurt dışına satabilme başarısına bakılabilir.

Kadın Girişimcilik; “Kendi adına kurduğu bir iş yeri olan, bu iş yerinde tek başına veya istihdam ettiği kişilerle birlikte çalışan ve/veya işin sahibi sıfatıyla ortaklık kuran, herhangi bir mal veya hizmetin üretilmesiyle ilgili faaliyetleri yürüten, bu mal veya hizmetin dağıtım, pazarlama ve satışını yapan, yaptıran, iş ile ilgili olarak ilişkiye girilmesi gereken şahıs, örgüt, kurum ve kuruluşlarla kendi adına ilişki kuran, iş sürecinin örgütlenmesi, üretimin planlanması, iş yerinin açılması, kapatılması veya işin geliştirilmesi konusunda kendisi karar veren, iş’ den elde edilen kazancın kullanımı ve yatırım alanları üzerinde söz sahibi olan kişi” olarak tanımlanır (Müftüoğlu, 1999, s.69).

Kadın veya erkek girişimciler arasında işe başlamada ya da işi yürütürken benzerlikler olduğu gibi farklılıklar da söz konudur. Bu karşılaştırmaya mesela girişimcilikte güdülenme faktörü açısından bakıldığında girişimci kadınların birşeyleri ispatlama isteği içinde oldukları, erkek girişimcilerin ise bir şeye egemen olma isteği içinde oldukları gözlenmiştir. Benzer şekilde girişimci kadınlar işte karşılaştıkları engelleri aşma düşüncesi ile hareket ederken girişimci erkekler işte tatmin aramaktadırlar (Kutunis, 2006, s.37).

Erkekler kadınlara göre daha rasyonel, fiziki olarak da daha güçlü olmasına rağmen kadınlar hislerini daha iyi kullanabilmekte ve daha iyi empati yapabilmektedirler. Ayrıca kadınların hırs ve azmi erkeklerden çok daha fazla olabilmektedir (Küçük, 2013, s.66). Araştırmaya katılanlara girişimcilik niteliklerinin belirlenmesine yönelik çeşitli sorular sorulmuştur. Kendi işini

kurmayı düşünen kişilere yol gösterici nitelikte olan bu sorulara genellikle olumlu cevap verilmesi durumunda başarılı bir girişimci olunacağı belirtilmektedir (Müftüoğlu ve Diğ., 2004, s.5).

Girişimcilere Yöneltilen Sorular Ve Analizi

Mülakat anket formu doldurtma şeklinde olmadığı için analiz de rakamlarla yapılmamıştır.

SORU 1: İş hayatına nasıl başladınız?

Şeklindeki bir soruya görüşülen iş adamlarının çoğunun restoran iş kolunda çalıştıkları için tamamına yakını işin sektördeki tabirle mutfağında yetişmişler yani çıraklıktan işe başlamışlar. Komilik onların ilk yaptıkları iş olmuş ondan sonra yavaş yavaş yükselmişler. Kendilerinin değimiyle bir Yağlıdere' li restoranda komilik le işe başladığı zaman tek şey düşünür. Burayı nasıl satın alabilirim? Ya çalıştığı restoranı satın almış ya da ayrılıp borç harç yeni bir restoran açmış.

SORU 2: İş kurarken yeterli sermayeniz var mıydı?

Sorusuna çok önemli bir bölümü yeterli sermayeleri olmadan işe başladığını belirtmişlerdir. İçlerinden babalarının arkasından ABD'ye gelen çok az sayıdaki ikinci nesil onların kurulu düzeninin üzerine geldikleri için yeterli sermayelerinin olduğunu söylemişlerdir.

Sermaye yetersizliği belki bizde daha çoktur. Ama diğer ülkelerin girişimcilerinin de sorunudur. Buna rağmen sermaye yetersizliği girişimcilerimizin gözünü korkutmamıştır. Aksine " borç yiğidin kamçısıdır" sözünde olduğu gibi daha çok çalışıp borçlarını ödemedi onları motive etmiştir.

SORU 3: İş hayatında risk alma hakkında neler söylersiniz?

Sorusuna ise girişimcilerimizin önemli bir çoğunluğu risk üstlendikleri şekilde cevap verirken, bazıları hesaplı risk üstlenirim demişler az bir miktarı da sağlamcı olduklarını, bilip bilmedikleri her işe girmediklerini belirtmişlerdir. Hatta girişimcilerden: biri iş hayatında cesarete önem veririm. İhlas ve samimiyetle ve de cesaretle bir işe başladın mı, gerisine Allah(c.c.) yardım eder. Ben, mekanik işini kurarken, arabanın lastiğininidahi söküp takmayı bilmiyordum. Ama bu işi kurdum ve başladım. Bu gün benzin istasyonundan

daha çok mekanik işinden kazanıyorum diyor. Bundan da girişimcinin en başta gelen özelliklerinden biri olan risk üslenme özelliği taşıdıkları ortaya çıkmaktadır.

SORU 4: Çalışanlarımızı seçerken nelere dikkat ediyorsunuz? Yakınları, hemşerileri mi?

Bu soruya girişimciler in her biri farklı cevaplar vermişler. Bazıları ayırım yapmam dürüst ve iş bileni seçerim derken bazıları da Giresun' lu olması şart değil daha çok Türkleri seçtim demişler. Bazıları da her milletten insan çalıştırıyoruz. Göçmenler, Türkler, öğrenciler zamana, mekana, şartlara ve kişiye göre karar verdik şeklinde cevap vermişler. Bu soruya girişimcilerin bazıları Türkler ya da Giresunlu' lardan zaman zaman şikâyetçi olsalar da hatta nepotizmin olumsuzluklarını yaşamış olsalar da çalışanlarının çoğunluğunun Türk olduğu gözlemleniyor. Tabi ki realitenin böyle olmasının bir çok sebepleri var.

Mesela bu konuda mesela New York Giresunlular Derneği başkanı Savaş Ş. şöyle diyor: "Elbette ki iş bilmek de çok önemli bir konu ancak dernek başkanı olmam nedeniyle de yakınları, akrabalara ve hemşerilere öncelik vermem gerekiyor." Çünkü memleketten yeni gelen işsiz kimse önce beni buluyor.

1952 Yağlıdere doğumlu 1973 te ABD'ye gelen Ahmet K. ise: "çalışanlarını hemşerilerden seçmemiş. Yer seçimi de yaptık. Konsoloslukların olduğu caddede iş yeri açtık. Bu yüzden özellikle işi bilen personel aldık. Müşteri garsonu çağırırsa o garson eksi puan alır. Garson göz temasıyla müşterinin isteğini anlayacak diyor."

SORU 5: İş yeri seçimindenelere dikkat ettiniz? Müşteriler, tedarikçiler, rakipler;

Sorusuna ise girişimcilerin önemli bir bölümü lokasyona dikkat ettiklerini söylüyorlar. Bu konuda da tedarikçilerden çok müşterileri dikkate alıyorlar. Hangi tür üretimi yapıyorlarsa o insanların oturdukları yerleri tercih etmişler. Pizza türü ürünler üretiyorlarsa İtalyanların oturdukları yerleri tercih etmişler. Örneğin Park pide' nin sahibi Espiye'li Erol D. Lokasyona önem verdiğini zira müşterilerinin çoğunun Türk ve Süryani olduğunu bu nedenle ürünlerinin içerisinde özellikle lahmacuna önem verdiklerini söylüyor. Ben-

zer şekilde Pide 28'in sahibi yine Espiye' li Nurettin K. ise müşterilerinin çoğunun Türk olması nedeniyle daha çok pide türleri ve lahmacun yapıyor. Benzer şekilde benzin istasyonu ve mekanik işi yapanlarda yer seçimine dikkat ettiklerini söylüyorlar. Sonuç olarak her iki sektördeki girişimciler yer seçiminin önemli olduğunu ve müşterilerine göre yer seçimi yaptıklarını söylemişlerdir.

SORU 6: İş hayatında dürüstlük önemlidir. Çalışanlarınızı, müşterilerinizi, tedarikçilerinizi seçerken nasıl seçim yapıyorsunuz?

Sorusuna ise girişimcilerin hemen tamamı dürüstlüğe önem verdiklerini belirtmişlerdir.Örneğin bunlardan Yağlıdere' li Ahmet K. yakınlarla yada hemşerilere öncelik tanımam dürüst olmasına dikkat ederim. İş bilmiyorsa öğretirim ama yeter ki dürüst olsun diyor. Bir diğeri ise; işçiden yana çok önemli bir sıkıntımız yok. Çünkü kasanın başına güvendiğimiz adamı oturtuyoruz. Ayrıca artık her şey On-Line oldu. Sistem hırsızlığa imkan vermiyor diyor.

SORU 7: Personelinizin eğitim eksikliği var mıdır? Eğitim konusunda neler yapıyorsunuz?

Sorusuna ise girişimciler genellikle sadece personelinin değil kendilerinin bile birçok eksikliklerinin olduğunu bunların zamanla ortaya çıktığını zamana ve şartlara ve eksikliğin türüne ve özelliğine göre giderildiğini belirtmişlerdir.Bir çoğu personele inanıyor ve güveniyorsam eğitim eksikliğinden doğan hatalara ve maliyetlere katlanırım demiştir. 1960 Yağlıdere doğumlu kardeşiyle birlikte restoran işleten Fahri E. Tabak yıkama işinde bile Türkler işin kalitesini bozdular. Bizim tabakçılarımızın çoğunluğu İspanyol'dur. Onlar bu konuda süper diyerek Türklerin tabak yıkama işinde bile eksiklerinin olduğunu söylüyor.

SORU 8: İşinizi büyütme konusunda ne düşünüyorsunuz?

Sorusuna ise girişimcilerin yarıdan fazlası işlerini büyütmeyi düşünmediklerini söylemişlerdir. Bunun bir çok sebebi vardır. Önce şu noktayı belirtelim ki eğer bir girişimci kendisinden sonra çocuklarının babalarının işi seviyor ve onun bıraktığı yerden işini devralıp devam ettireceğine inanıyorsa o işi büyütmeyi ister. Şayet çocukları babalarının işini devam ettirmeyecekseler girişimci de bu bana yetiyor. Niçin işi büyüteyim ki der (Bozkurt, 1997;74-

75).Yağlıdere' lilerinbir çoğu da çocuklarının babalarının işlerini yapmayacağını düşünüyorlar. O nedenle çoğunluğu işlerini büyütmeyi düşünmediklerini söylemişlerdir. Bir diğer konu ise Türkiye'ye dönme ya da kalma konusunda hepsinin kafası karışık. Kendileri dönmek istiyorlar ama çocuklarının dönebileceklerine inanmıyorlar.

SORU 9: Nakit akışınızı (alacak/verecek)planlama konusunda zorluk çekiyor musunuz?

Bu soruya çok önemli bir bölümü nakit akışını düzenli yapabildiklerini söylemişler. Gerekçe olarak şöyle bir açıklama yapmışlardır. Her üç sektörde de (restoran, benzin istasyonu ve mekanik atölyesi) peşin çalıştıkları için müşteriden alacakları konusunda bir sıkıntıları yok. Verecekleri konusunda da işlerini düzene koyduklarını söylüyorlar. ABD 'de insanların referansı geçmiş yaşantısıdır. Bizdeki gibi bir insanı diğerine sorarak onun hakkında bilgi almıyorlar. Kredilerini, borçlarını ve vergilerin zamanında ödemiş midir? Diye bakarlar onlarda bir problem yoksa o kişinin dürüst bir kimse olduğuna hükmederler. Oldukça genç bir girişimci olmasına rağmen işyerini babasından devralan ve şimdi eşi ve kız kardeşiyle işi yürüten Yağlıdere' li Özkan A. ise bu konuda ilginç bir fikir söylüyor: "Borcu alacakla ödemeye kalkışmayacaksınız. Şayet öyle yaparsanız kaybedersiniz. Borcu yaparken alacaklarınızı hesaba katmayacaksınız. Oysa biz Türkler borçlanırken hep alacaklarımızı da dikkate alırız. Alacağımızı tahsil edemeyince de ödeme zorluğu içine gireriz. ABD vatandaşları genellikle borçlarını öderler. Ama Türk'ler genellikle borçlarını ödeme konusunda ihmalkardırlar."

SORU 10: İş hayatında başarının sırrı nedir? (İş konusunu bilmek,para, cesaret, çok çalışmak?)

Sorusuna ise girişimciler belirgin dört farklı cevap vermişler. Bunlar; bazılarına göre başarının kaynağı cesaret, bazılarına göre dürüstlük ve bazılarına göre ise çok çalışmak, bir kısmına göre de işini sevmektir. Yüzde olarak oranları ise yaklaşık olarak eşittir. Bunlardan örneğin İstanbul Cafe restoranın sahibi Yağlıdere' li Ahmet B. başarının sırrı cesaret ve dürüstlüktür derken, bir aile şirketi olan Cimoğlu kuyumculuğun sahiplerinden eşiyile birlikte işi yürüten Ayşe B. İş hayatında başarının sırrı dürüstlüktür diyor. Bunlara ilaveten ilkokulu dışardan bitirmiş 1974 Kıbrıs çıkarma hareketinin arkasından ABD'ye gelen Mustafa K. gemiyle gezi yaptırıyor. Gemilerde parti veriyor.

Sekiz tane çalışan gemisi var. Gemiyi bir geceliğine 100.000 dolara kiraya veriyor. Mustafa bey iş hayatında başarının sırrı cesarettir diyor ve 1974' den beri cesaretle iş yaptığını söylüyor ve söylüyor: "Bu sektöre gireceğim zaman borç istediğim insanlar biz ABD'de restoran ve benzin istasyonu işindeyken sen neden "gemi kiralama" gibi ilginç bir sektör seçtin diyerek benim iş kolu tercihimizi şaşkınlıkla karşıladılar ve bana borç para vermek istemediler."

SORU 11: Ortağınız var mı? Tek başımıza mı çalışıyorsunuz? Ortak çalışmakta bir sakınca var mıdır?

Bir toplumda girişimciliğin yaygınlaşmasının önemli etkenlerden biri de o toplumda bireylerin birbirine duyduğu "güven duygusu" nun yüksek olmasıdır. Çünkü yüksek güven düzeyi, o toplumdaki fertler arasında iş birliği eğilimini artırmakta ve bu durum ekonomik büyümeyi sağlamaktadır. Düşük güvenin olduğu toplumlarda sivil ve ekonomik örgütlenme eğilimi zayıf kalır (Sargut,2001;146-148). Güven duygusunun yüksek olduğu toplumlarda ortaklıklar gelişir, düşük olduğu toplumlarda ise gelişmez. İşletmelerde "ortaklık kültürü" son yıllarda öne çıkan ve önem kazanan bir kavramdır. Her ne kadar toplumumuzda "kardeşinle bile ortaklık yapmayacaksın" ya da " ortak at yokuş çıkmaz" gibi ortaklıkla ilgili olumsuz deyimler varsa da günümüzde gelinen nokta "ortaklık kültürü" artık işletmelerin olmazsa olmaz özelliklerindedir. Batıda "şirket evlilikleri" olarak adlandırılan kavram ortaklık anlayışının bir neticesidir. Özet olarak söylersek bir işletmenin büyüebilmesi ortaklığı gerektirir (Genç,2007;5). Ortağınız var mı? Sorusuna ise girişimcilerin yarısından fazlası ortak çalışmak istemedikleri şeklinde cevaplamıştır. Mesela 1967 doğumlu ABD'ye 1986 da gelen restoran işleten Ahmet K. ticaret bilgisi olan anlayışlı bir insanla ortak çalışırım derken,1965 Espiye doğumlu Mümtaz A. ise ortaklık baş ağrıtır. "Ortak atın beli kırık olur" diyor. Girişimcilerimizin ortak çalışmak istememeleri ortaklık kültürlerinin gelişemediklerinin bir sonucudur. Araştırmada ortaya çıkan ve girişimcilerin çoğunun da görülen olumsuz sayılabilecek bir özellik; ortak çalışmak istememeleridir. Bunun sebebi daha önce kötü örnekler yaşadıkları için bu anlayışa sahiplerdir. Yani ortaklık kültürleri gelişmemiştir. Ortaklık kültürü ortakların birbirlerinin fikir, düşünce, inanç ve değerlerine saygılı olmakla gelişir. Ama bizim iş adamlarımızda bu kültür gelişmemiştir. Bu yüzden de işlerini büyütüyorlar. Hepsi KOBİ seviyesinde kalmışlar. Ortaklık kurabilmek için

önce zihinsel ortaklık kurulmalıdır. Zihinsel ortaklık kurulmadan fiziksel ortaklık kurulmaz.

SORU 12: Takım kurabilir ve ekip halinde çalışabilir misiniz?

Sorusuna ise takım kurabildiklerini ve ekip halinde çalıştıkları şeklinde cevap veriyorlar. Öyle olmazsa birazı part -time, birazı full- time yedi sekiz ayrı miltten insanla birlikte çalışabilir miyiz diyorlar? Bir takımın uzun dönemde başarılı olabilmesi için kendi üyelerinin sosyal refah ve mutluluğunun sağlayacak ve kendisinden beklenen görevi eksiksiz biçimde yerine getirecek şekilde yapılandırılmış olması gerekir. Girişimciler, örnek olma, takım kurma, harekete geçirme, teşvik ve cesaretlendirme, uyumlaştırma, gerilimi düşürme, izleme, uzlaştırıcılık gibi davranışlar göstermelidirler.

SORU 13: Yeni ürün geliştirmede çalışanların, rakiplerin, müşterilerin fikirlerinden yararlanır mısınız?

Yenilik yapma tüm işletmeler için gerekli olan bir işlemdir. Bilimsel ve teknolojik devrimlerin hızlandığı değişimler sanayinin gelişiminin hızını artırmıştır. Bunun sonucu olarak da işletmelerde yeni ürün geliştirme, eski ürünlerin üretiminden vaz geçilmesi, üretim yöntem ve tekniklerindeki gelişmeler, pazarlama ve dağıtım tekniklerindeki yenilikler, işletmelerin değişme ve gelişmeler karşısında yeniden yapılandırılması gibi birçok yeniliği gerektirmektedir. Yenilik ve bunun geliştirdiği örgütsel ve yönetsel değişiklikleri örgütlerin yaşama ve gelişmeleri için temel unsur haline gelmiştir. Bunun farkına varan yöneticiler çevrelerindeki yenilikleri işletmelerine getirerek örgütsel başarı elde etmişlerdir (Eren, 1982, s.147). Yeni ürün geliştirme sorusuna ise görüşülen girişimcilerin yarısına yakını özellikle de restoran işindekiler sektörde rekabetin çok kuvvetli olduğunu Amerika' ıların çok seçici olduklarını bu yüzden rakiplerin davranışlarını takip ettiklerini, az bir kısmının da müşterilerden fikir aldıklarını söylemişlerdir. Bununla birlikte örneğin nakliye işi yapan ve her gün otuz kamyona iş verdiğini söyleyen 1968 Yağlıdere doğumlu Cemil K.:“bizim çalışanlarımız kamyonculardır, onlarda orijinal fikir olmaz. Kamyon şoförlerinin palavrası boldur o yüzden onlardan fikir almam diyor.”

Sonuç ve Değerlendirme

İnsanlarımız her yıl Giresun ve dolayısıyla Türkiye ekonomisine milyonlarca dolar para göndermektedirler. Buna karşılık devletten, Diyanet İşleri Başkanlığı'ndan kendileri ve özellikle de çocuklarının dini bilgi ve eğitimleri için din görevlisi talep etmektedirler. Zira devlet bu eksikliklerini karşılamayınca kanun dışı örgütler bu boşluğu doldurmaya kalkışmaktadırlar. Vatandaşlarımız da bu örgütlerin faaliyetlerinden oldukça rahatsızdırlar. Girişimcilerimizin vatandaşı oldukları T.C. devletine karşı her şeye rağmen kuvvetli bir sevgi beslemekte ve Türk- İslam kültürüne karşı yüksek bir aidiyet duygularının olduğu gözlenmiştir. Talep ettikleri ve özellikle memnun oldukları hususlardan biri de Türkiye'den devlet yetkililerinin ya da mahalli idare yöneticilerinin kendilerini ziyaret etmeleri, hal ve hatırlarını sormaları, çözemelerse bile problemlerinin dinlenmesinden fevkalade memnun olmaktadır. Bu, onlara psikolojik bir moral ve motivasyon kaynağı olmaktadır. Girişimcilik, yeni iş alanlarının doğması, yeni iş modellerinin geliştirilmesi, işsizliğin azaltılması, fert başına düşen milli gelir seviyesinin artırılması ve ülkenin zenginleşmesi konusunda anahtar rol oynar. Bu nedenle bu gün bütün ülkeler; girişimciliği teşvik etmektedirler. Bizim ülkemizde dahil bir çok ülkede "işsizlik" ana problemlerden biridir. Bir çok ülkede genç izsizlerin oranı ortalama işsizlik oranının iki katına yakındır. Maalesef bizim ülkemizde işsizlik oranı yüksek olan ülkeler arasındadır. Üstelik bizdeki işsizlerin %23 genç işsizlerdir. Bu durumun çözümü girişimciliği destekleyerek büyüme oranını yükseltmek ve istihdamı artırmaktır. Ülkemiz için çok önemli bir güç kaynağı olan genç nüfusun istihdam edilerek ekonomik bir güç haline gelebilmesi ancak girişimcilikle mümkün olabilir. Bu nedenle ülkemiz için çok önemli bir potansiyel olan bu dinamik ve genç nüfusun ancak girişimcilikle istihdam edilerek Türkiye'nin ekonomik büyümesi ve dünyayla rekabet edebilmesi sağlanabilir. Dünyanın en yüksek girişimcilik eğilimi ve yeteneğine sahip milletleri arasında Türkler ilk sıralarda yer almaktadır(Tekin, 2009, s.7). Bu çalışmada, devlet desteği olmamasına ve bütün zorluklara rağmen vatandaşlarımızın girişimcilik özelliklerinin olduğu yerinde gözlemlenmiştir. Gerek onlarca Afrika ülkelerinde ve gerekse Orta Asya Türk Cumhuriyetleri'nde çok bakir pazarlar vardır. Devletin ve diğer yarı kamusal kuruluşların öncülüğünde ülkemizin her şehir yada kasabası hangi mal yada hizmetin üreti-

minde öncü ise o iş kolunda Afrika yada Orta Asya ülkesinde işletmeler kurarak oralarda faaliyette bulunabilir, bayrağımızı oralarda dalgalandırabilir, dilimizi, kültürümüzü oralara taşıyabilir. Hem o ülkelerin talebini karşılayabilirler ve hem de bizim ülkemize para kazandırabilirler. Böylece işsizlik oranı önemli ölçüde düşürülebilir, cari açık azaltılabilir, orta gelir tuzağı aşarak fert başına düşen milli gelir seviyesi yükseltilebilir. Girişimcilerimizin de bir çoğunun belirttikleri gibi ABD'ye giden insanlarımız iyi iş/kötü iş ayrımı yapmadan hemen hepsi ilk gittiklerinde tabak yıkamışlar. Bu gün milyon dolar ciro yapan iş adamlarımızın hepsi bu işi yaparak işe başlamışlar. Ama "tabak yıkama" işini Türkiye'de yapmazlardı. Türkiye'de çok az sayıda insana tabak yıkatabilirsiniz. Araştırma sırasında bizzat yerinde gözlemlenen ve bir çoğunun da belirttiği gibi iş adamlarımız ücretli çalışırken ve kendi işlerini kurduktan sonra da sıkı bir disiplin altında ve günde ortalama on beş saat e yakın çalışmalarıdır. Bu konuda düşünceleri şöyle; gurbete para kazanmaya geldik. O halde günde on beş saat çalışmalıyız. Bu konuda bir çoğu şöyle demiştir: sıkı bir disiplin altında ve bu kadar uzun süre Türkiye'de çalışsaydık burada kazandığımızdan daha çok kazanırdık." Örneğin bunlardan Keşaplı Nevzat A. Şöyle diyor: "Türkiye'de pazar günü beni hiçbir Allah'ın kulu sabah saat beşte kaldıramazdı. Ama burada üç yıldır ücreti daha yüksek olduğu için pazar günü saat 05.00'de kalkıyorum, 06.00'da istasyonda görevi devralıyorum ve gece 12.00'ye kadar çalışıyorum." Buradan da şu anlaşılıyor; bizim yapmamız gereken iş hayatında sıkı bir disiplin kurabilmektir. Bunu yapabilirsek insanlarımız kesinlikle başarılı olurlar. Geri dönüş konusunda ise hepsinin kafası karışık. Aslında birinci nesil geri dönmek istiyor. Yeteri kadar para kazanmışlar. Ama çocukları dönmek istemiyor. Onlar Türkiye'de yapamazlar diyorlar. Dolayısıyla çocukları ile memleketleri arasında kalmışlar. Memlekete gideriz ama uçağın içinde mi yoksa altında mı? Belli olmaz diyorlar. Dönme ümitleri yüksek olduğu için ilk yatırımlarını hep memleketlerine yapmışlar. Ama bu umut azalınca ABD'ye de yatırım yapmaya başlamışlar.

EXTENDED ABSTRACT

**An Investigation on The Entrepreneurship
Characteristics of The People From Yağlıdere, Who
Migrated To America**

*

İhsan Cora.- Hasan Hüseyin Aksu
Giresun University

Yağlıdere is a town with 7.000 inhabitants in the valley and 17.000 inhabitants with its village populations, 30 kilometers east of the Province of Giresun and 15 km from the beach. The immigration to the USA, which started in the 1970s, increased in the 1980s and 1990s and decreased in the 2000s. Approximately 15,000 people from Yağlıdere migrated to the United States, including those from neighboring districts, Espiye and Keşap. These migrations have come to a halt today.

Migrations are as old as human history. Throughout history, people migrated for such serious reasons as wars, natural disasters, exiles, persecutions, oppressions, etc. After the industrial reform, more migrations were made with industrialization for economic purposes. The land in Eastern Black Sea region is scarce and mountainous. In addition, as a result of sharing the hazelnut orchards among brothers, the livelihood has become more difficult. Therefore, migration has become inevitable for economic reasons. No one has immigrated to the USA with the intention of permanently staying there . All of them went to the USA with an intention of working there for 5-10 years to save enough money to buy a house, a car, a few acres of hazelnut orchard and then going back home, but the result was the opposite. An even those who migrated to the USA began to guide their brothers and relatives to the USA.

Almost all of them illegally went to the USA. They went there from the Mexican and Canadian borders or as crew on ships and fled off the ship at the sea-ports. They began to work as illegal immigrant workers with cheap work force. When they first went to the USA, they worked there as waiters or waitresses in restaurants, attendants at gas or petrol stations sleeping in the material warehouses of restaurants.

Afterwards they became partners of their workplaces or bought their workplaces or set up new businesses by themselves. Such states as New Jersey, New Heaven, New York Long Island and Connecticut received the most migration. In these states, the density of the people of Yağlıdere (Turks) can be seen in restaurants, gas stations, mechanical workshops and Indian construction repairmen and painting works such as hotels and motels. When they first went to the USA, they got formally married to American women to get a residential permit. In this way, many of them became US citizens today. At first, they are estimated to have sent such a large part of their savings to their districts. Finally, Yağlıdere became an economic center of millions of dollars. In this article, the data obtained from face-to-face interviews in entrepreneurs' workplaces in order to investigate the entrepreneurship characteristics of these immigrants in the states of America described are studied.

The 21st century will be a century in which unarmed forces instead of the armed forces will fight. These unarmed forces are entrepreneurs. In today's world, where political borders have lost their importance, states take their power from their entrepreneurs, not from their armies. Nowadays, wars are fought among entrepreneurs in markets, not at the fronts. Therefore all countries privately support entrepreneurs.

The research is made up of the population that migrated to the USA from such three neighboring districts as Yağlıdere, Espiye and Keşap in the Province of Giresun and the entrepreneurs in business life. Those who immigrated to the USA work both in the US as employers and employees in such businesses sectors as restaurants, pumping, painting and shipping. The reasons why immigrants in above-mentioned sectors are as follows:

1. Recruitment is low and there is no time loss in these sectors.
2. The person employed at restaurants eats in restaurants and goes to bed in the equipment parts of restaurants.
3. The job is simple, so they learn about their jobs at work. No special education is needed
4. They work in the sector and get their wage in cash and there is no tax as in our country.
5. They have no language skills at the beginning. However, language difficulties can be overcome with a number of certain sentences

that are memorized in a short time in jobs such as waitresses or pumping.

For finding addresses and transportation, the president and members of the Turkish-American Association established by the people of Giresun were referred for assistance. The education level of almost all entrepreneurs is very low. The method of questionnaire filling was not preferred because the entrepreneurs were interviewed at work in their workplaces and asking them during working hours to fill in a questionnaire is not a reasonable way at all. For this reason, face-to-face and conversational meetings were held. One of the researchers asked questions and the other tried to keep notes. In addition, many questions were selected from among the questions related to the entrepreneurships in the main questions are:

1. How did you start your business life? (via apprenticeship or profession)
2. Did you have sufficient capital when starting a business?
3. What do you think about risk taking in business life?
4. What do you pay attention to when choosing your employees? (Do you choose your relatives, your fellow citizens?)
5. What did you pay attention to when choosing the place when establishing your business? (Customers, competitors, suppliers)
6. Do you pay attention to 'honesty' when choosing your stakeholders?
7. Does your staff have a lack of training? What do you do about education?
8. What do you think about growing your business?
9. Do you have difficulty planning your cash flow (receivable/debt)?
10. What is the secret of your success in business? (Is it good to know the business or capital?)
11. Do you have a partner? Or are you working alone? Do you see any inconvenience in collaborating?
12. Can you team up and work as a team?
13. Do you benefit from your employees, your competitors and customers' opinions in developing new products?

As a result, we cannot explain the fact that these people, whose education level is very low (even the first person who started migration is not literate), can be a 'business man' in a country where he does not know the

path, trace, language and religion of these people. Surprising though it is, one of these entrepreneurs, a son of Yale University, was elected as a member of the city council of New Haven, Connecticut, and became the youngest politician of the USA. The immigrants who experienced a lot of hardships were able to manage to exceed the limits despite the obstacles erected by the states, the USA and Turkey. There was a migration of workers from our country to Germany, but they went on leave and invited by interstate agreements and when they went there, their jobs were ready at the factories. However, the people of Yağlıdere Town went to the USA completely illegally. Each of them has spectacular stories of illegally entering the USA. However, despite all these difficulties, the immigrants were able to stand against their Italian, Spanish and Greek rivals and finally succeeded.

Kaynakça / References

- Akdemir, A. (2015). *İşletme girişimcilik ve iş kurma*. Ankara: Orion kitapevi.
- Akpınar, S. (2009). *Girişimciliğin temel bilgileri*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Alpogan, O. (1996). *İşletme bilimine giriş*. Trabzon: Derya Kitapevi,.
- Bayram, M. (1986). Ahilik ve esnaf, Anadolu Selçukluları zamanında ahi teşkilatının kuruluşu ve gelişmesi. *Ahilik haftası sempozyum bildirileri kitabı*. İstanbul: İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar, Dernekleri Birliği Yayın No:1,
- Bozkurt, R. (1997). *İşletme odağı girişimci sorunları*. İstanbul: Der yayınları.
- Eren, E. (1982). *İşletmelerde yenilik politikası*. İstanbul: İ.Ü. İşletme Fak. Yayın No:127.
- Genç, N. (2007). *Ortaklık kültürü*. İstanbul: MÜSİAD Yayını.
- Güler, M. (2009). Okyanus ötesine ABD'de Türk göçmenler. İstanbul: Huzur Ofset.
- Gürdoğan, E. N. (2008). *Girişimcilik ve girişim kültürü*. İstanbul: İgiad Yayını.
- Gürdoğan, E. N. (2017a). *Newyork'tan Losangeles'a yeni Roma*. İstanbul: İz yayıncılık.
- Gürdoğan, E. N. (2017b). *İki dünyanın hesaplaşması*. İstanbul: İz yayıncılık.
- Hicks, H. (1976). *Örgütlerin yönetimi*, 1.cilt,Çev. Osman Tekok, Ankara: A.İ.T.İ.A. Yayını.
- İrmiş, A. ve Diğ. (2010). *Girişimcilik kültürü Anadolu girişimciliğinden örnekler*. Bursa: Ekin Dağ.
- Karaman, M. N. (2009). *İslam'ın girişimci kültürü ve pazarın yolu*. İstanbul: Yayınevi.
- Kutanis, R. Ö. (2006). *Girişimci kadınlar*. Sakarya: Değişim Yayınları.
- Küçük, O.(2013). *Girişimcilik ve küçük işletme yönetimi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Müftüoğlu, T. ve Diğ. (2004). *Girişimcilik*. Eskişehir: A. Ü. A. Ö. Yay. No: 824.

- Müftüoğlu, T. (1999). *Girişimcilik*. Eskişehir: A. Ü.A. Ö. F. Yay. No: 524.
- Parmaksızoğlu, İ.(1989). *İbnBatutta seyahatnamesi*. İstanbul: Milli Eğitim Bak.Yayınları.
- Sağır, A. (2012). *Zorunlu göçler, sürgünler ve yol hikayeleri*. Ankara: Nobel Yay.
- Sargut, S. A. (2001). *Kültürlerarası farklılaşma ve yönetim*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Tekin, M. (2009). *Girişimcilik ve küçük işletme yöneticiliği*. Konya: Günay Ofset .
- Top, S. (2006). *Girişimcilik keşif süreci*. İstanbul: Beta Basın Yayın Dağıtım.
- Ürper ve Diğ., (2016). *Girişimcilik ve iş kurma*, Eskişehir: A.Ö.F. Yayın No;1525.

Kaynakça Bilgisi / Citation Information

- Cora. İ. Ve Aksu, H. H. (2020). Amerika'ya göç eden Yağlıdere'lilerin girişimcilik özelliklerinin araştırılması. *OPUS–Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 15(23), 2031-2063. DOI: 10.26466/opus.634922