

GİRİŞİMCİ TIPLERİ VE KALKINMADA GİRİŞİMCİNİN ROLÜ

H. Neşe ÖZGEN ERTÜBEY *

1950'li yıllarda gelişmekte olan ülkelerdeki yeni yapılanmaları anlamak ve nedenlerini açıklamak amacıyla yola çıkan, dolayısı ile de bu ülkelerin kalkınması için gerekli önerileri hazırlama misyonunu da yüklenen Modernleşmeci yaklaşımların, kalkınmanın insani faktörlerini araştırırken, girişimcilik ve girişimci birey kavramlarını kuramlarının ana ögesi haline getirdiklerini görmekteyiz. Girişimciyi, özellikle de endüstriyel girişimciyi kalkınmanın itici gücü, kaptanı, önderi olarak(1) ele alan bu yaklaşımın az gelişmiş ülkelerde girişimcilik ve rolüne ilişkin saptamaları üç yaklaşıma indirgenerek düşünülebilir:

a) Ekonomik gelişmenin girişimsiz olamayacağı inancı. Bu görüşte girişimci kavramı, risk alma ve yaratıcılık deyimleri ile tanıtılır. 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 (tabi 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.

b) Yönetimin (management) mutlaklığına olan inanç. Bu yaklaşım ekonomik gelişme aşaması dikkate alınmaksızın her yerde aynıdır. Girişimsel yönetim 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 bireyler ya da geç tüm alanlarda belirecektir.

* Dr., Arş.Gör., Ege Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi, Sosyoloji Bölümü.

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.

Bağımlılık Okulunun Bağımlı Sanayileşme Açıklamaları

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)(2) önermelerinde 'kapital birikimi' ve 'bağımlılık' kavramlarını esas almaktadırlar(3).

Üçüncü Dünya Ülkelerinde yapısal dönüşümlerin Marksist kavramlarla açıklanması ECLA(4) 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 kastaşma; 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 totoliktir(5).

"Sürekli olarak kendi içinde az gelişmeyi 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 görülen 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 adlandırıyor(6) 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(7). 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 (8). 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 kapitalizme 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 baskılayıcı ve geriletici rol oynamaktadır (9). 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 gizil 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 (10). 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 (11).

Yukarıda anlatılanlardan da görüleceği gibi Bağımlılık Okulunun girişimciye yaklaşımı, daha çok kapitalistin içinde bulunduğu ekonomik sistem ile ilgilidir. Genellikle incelenen, girişimci/kapitalistin kişisel özelliklerinden ziyade, bu özelliklerin kapitalistin firmasının yapısı ve ekonomik sistem içinde firmasının konumu ve önemi ile belirlenen bir faktör olmasıdır. Burada Bağımlılık Okulunun geliştirdiği merkez-çevre teorileri, bağımlı sanayileşme ve birden fazla ekonomik sistemin içiceliği vb. yaklaşımlarının eleştirilerine değinilmeyecektir(12).

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.

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 esas tanımlayıcı olurken, bugün kavram organizasyonları yönlendiren, 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 gerektiğidir (13).

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 (14).

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 düşünülmemektedir. 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 yansıtamadığı söylenebilir.

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 gözükmektedir.

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 görünümü 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. Bu araştırmada girişimcilik ölçütleri olarak; 1)kendini bir gruba ait addetme; 2)kârını maksimize etme, prestij algısı; 3)yenilikçilik; 4)uzak görüşlü olabilme; 5) kurumlaşma isteği ve becerisi ve 6)risk alabilme isteği ve kapasitesi şeklinde formüle edilmiş bir girişimcilik ölçeği uygulanmıştır. Ayrıca girişimcinin kendine güveni ve verdiği kararların başarısından sorumlu olabilme (Denetim Odağı-Locus of Control) şeklinde özetlenen niteliklerini(psikolojik özelliklerini) ölçmek için iki ayrı Sosyal-Psikoloji ölçeği de kullanılmıştır(15). 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 yanıtlama yolu ile sınamaya yönelik olacaktır. Modernleşme 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 gözleendiği, bu ölçütlerin yapıda nasıl değişiklik arzettiği araştırılırken, modelin evrimsel bir kategorizasyon iddiası olmadığı da gözönünde tutulması gereken bir diğer husustur. Dolayısı ile modelde yeralan ve girişimsel performansı ölçmeyi amaçlayan altı boyut olarak düzenlenen bu ölçütler alanda sınanmak üzere hazırlanırken; doğrudan alandan elde edilen maddelerle, ancak modernleşmeci literatür temelinde oluşturulmuş bir aracın(yapısal farklılıkları gizli/açık kabul gören ülkelerde) bu farklılıkları ölçmek için elverişli bir araç olup olamayacağı da tartışılmaya çalışılacaktır.

Bu amaçlarla girişimsel performans ölçütleri araştırmada eşdeğer ağırlıklı (veri) kabul edilmiş ve bir ölçütün diğerine değeri atfı veya evrimsel çizgi dahilinde baskınlığı tartışma konusu yapılmamıştır.

Çalışmada model oluşturulurken, literatürde sıkça tartışılan Sosyolojik, Psikolojik ve Ekonomik faktörler de üç temel bağımsız değişken olarak ele alınmıştır. Her ne kadar bu üç faktörden bir/birkaçının diğerlerine baskınlığı çeşitli çalışmalarda farklı vurgularla alınmışsa da; bu modelde her üç faktör de (kişinin kendisine öznel atfı, sosyo-demografik değişkenler ve firmaların piyasa yapıları) eşit ağırlıklı olarak vurgulanmıştır. Zira girişimcilik çalışmalarına ilişkin literatürde, gerek interdisipliner gerekse tek disipline dayalı çalışmalarda, girişimsel performansın bir tek faktör temelinde ele alınamayacağı, kavramın interdisipliner özelliği olduğu ve bu nedenle de incelemelerin ekonomik, sosyolojik ve psikolojik faktörlerin birarada ele alınarak yapılması gereği özellikle vurgulanan bir husustur. Gerçekten de girişimcilik analizlerinde kavram birden çok faktörün etkilediği bir bileşke olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışmada da her üç faktör (ekonomik, sosyolojik ve psikolojik faktörler); sosyo-demografik faktörler (girişimcinin baba mesleği ve baba eğitimi, kaçınıcı kuşak olduğu, kendisinin eğitimi, doğum yeri ve yaşı), ekonomik faktörler (firma büyüklüğü, hangi sektörde olduğu ve kullanılan teknoloji) ve psikolojik faktörler (kişinin kendisine öznel atfı-öz-saygı ve içsel-dışsal tutum alma) girişimsel performansı oluşturan ortamı anlamaya yönelik olarak incelenecektir. Araştırma modeli şematik olarak EK.1'de görülebilir.

Yukarıda da belirtildiği gibi, sosyo-demografik, ekonomik ve öznel etkenlerin karşılıklı ilişkisinin bir bileşkesi 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" anlayışı yerine; bu çalışmada çevrelerinde girişimci olarak tanımlanan ve kendilerini sanayici-girişimci gruba ait addeden ve başarılı(16) olmuş bir grup sanayici üzerinde araştırma yürütülmüştür. Zira gerek Modernleşmeci yaklaşımlar, gerekse Bağımlılık Okulu kendi evrimsel kategorizasyonlarını varolanın 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.

Girişimciliğin temel ölçütleri olarak yukarıda belirtilen altı boyutun literatürde üzerlerinde fikir birliğine varılarak ortak olarak saptanmış ölçütler olmadığını belirtmiştik. Bu çalışmada kullanılan ölçütler, literatürde zaman içinde, çeşitli disiplinlerde farklı kuramlar tarafından farklı vurgularla ele alınan 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 da kullanılmıştır(17).

Yukarıda anlatılanlar dahilinde bu çalışma üç soruya yanıt aramaktadır:

Gelişmiş ülke girişimcilik ölçütleri olarak kullanılan bu boyutlardan hareketle oluşturulan model, az gelişmiş bir ülkede uygulandığında;

1. Girişimsel karakterin oluşmasında bir bütün olarak tartışılacak olan ekonomik, sosyo-demografik ve psikolojik özellikler girişimsel performansı ne ölçüde belirlemektedir?

2. Az gelişmiş ülke ve gelişmiş ülke girişimcileri arasında girişimsel performansa ilişkin bir farklılık var mıdır? Varsa bu farklar ne gibi özelliklerle oluşturmaktadır?

3. Az gelişmiş ülke girişimcisinin yukarıdaki soru dahilinde bir gelişme (modernleşme) çizgisi olduğundan bahsedilebilir mi?

ÖRNEKLEMİN SEÇİMİ, ALAN ARAŞTIRMASI: EGE BÖLGESİ İMALAT SANAYİ

Araştırma Türkiye'nin ticari ve sanayi geçmişi dikkate değer boyutlarda olan bir Bölge'sinde; Ege bölgesi'nde imalat sanayi sahiplerine uygulanmıştır. Çalışma alanını teşkil eden Bölge'de, EBSO (Ege Bölgesi Sanayi Odası)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. Örneklem seçiminde a) firmaların en az ön yıllık bir geçmişe sahip olması (süreklilik), b) firmaların orta ve büyük ölçekli olması (büyüklük), 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(18). Ayrıca 1979 sonrasında kurulmuş ya da ele alınan dönem içinde farklı adlarla varolan firmalar da elenmiştir. Bu

işlemler sonucu 50 ve üzeri işçi çalıştıran(büyük), 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(19) bazında tasniflenmiş olan bu 291 firmayı daha iyi yorumlamak amacı ile beş temel sektör oluşturulmuştur. Çalışma 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 malı 1. Grup)
- III = Kauçuk ve Kimya (Ara malı 2. grup)
- IV = Metal hammadde ve Metal ana (Yatırım malı 1. Grup)
- V = Madeni eşya, Makina imal, Elektrikli alet ve teçhizat, Taşıt (Yatırım malı 2. Grup)

Saptanan 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 tesadüfi sayılar tablosu yardımı ile seçilmiştir.

Bölge'de EBSO'na kayıtlı, 25 ve üzeri sayıda işçi çalıştıran 670 firma bulunduğunu belirtmiştik. 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 malı grubunda %90, Ara malı grubunda %98 ve Yatırım malı grubunda ise % 95 pay almaktadırlar. Orta ve Büyük ölçekli bu firmaların Bölge toplam katma değer payları ise, Tüketim malı grubunda % 93, Ara malı'nda % 98, Yatırım malı 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 bazı zorluklar gündemdedir. Zira firmalar sadece işçi sayısına göre ayrılandırıldığına ileri teknolojinin verimliliğine ilişkin verileri gözden kaçmakta ve ayrıca emek yoğun teknoloji ile çalışan grubun toplam verimlilik eğrisi içindeki yerini saptamak zorlaşmaktadır. Bölge İstatistiklerinde bu duruma en iyi örnekler, birinci durum için Tüketim malı orta ölçekli firmalar ve ikinci durum için ise yatırım ve ara malı grupları orta ölçekli firmalardır. Araştırma sonuçlarına bakıldığında tüketim malı grubunda orta ölçekli firmaların diğer sektörlerdeki orta ölçekli firmalardan çok daha fazla üretim ve katma değer payına sahip olduğu görülmüştür. Bu durum Tüketim malı orta ölçekte, sermaye yoğun teknoloji firmaların 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 malı 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 teknolojisi ve yatırım mantığı ile kurulan yeni firmaları; 1972 yılında yapılandırılmış bir sınıflama ile tasnifleme kimi zaman mümkün olmamaktadır. Nitekim

19 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 grupta kullanılmış ve bu tür sakıncalar önlenmeye çalışılmıştır.

Araştırmada yapılan bir diğer yenilik ise, Bölge İmalat Sanayiinden 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 sanayii oluşturmaktadır (Aliğa ve Petkim Rafinerileri). Ayrıca Tüketim malı grubu içinde TARIŞ 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.

ARAŞTIRMANIN SONUÇLARI: EGE BÖLGESİ İMALAT SANAYİ GİRİŞİMCİSİNİN SOSYOLOJİK ÖZELLİKLERİ

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) sektörlerde yoğunlaş-tığını görmekteyiz. Bölge'de büyük ölçekli firmaların daha çok sermaye yoğun teknoloji ile çalıştığını, ancak orta ölçekli firmaların sermaye ve emek yoğun teknolojiler arasında eşit dağıldığını da görmek mümkündür.

Bölge imalat sanayi sahipleri genel özellikleri ile; 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, babaları genellikle eğitimsiz veya ilkokul mezuniyeti olan kişilerdir. Ege Bölgesi sanayicisinin bu özellikleri ile; Buğra, Payaslıoğlu, Alexander, Alpander ve Soral'ın(20) çalışmalarında ortaya çıkan, eğitim düzeyleri ortalama lise, babaları tüccar, çiftçi, zanaatkar kesimden olan girişimci tipinin bu çalışmada farklılaştığını görmekteyiz. Öte yandan Şaylan 1974 çalışmasında girişimcilerin ağırlıklı olarak sanayici, tüccar babaların çocukları olduğunu belirtmektedir (21). Sonuçların farklılığı örneklerin ve çalışma yapılan dönemlerin 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, ahbap, birinci dereceden yakın kimseler olmasına ya da hiç değilse bir tanıdığı müdür/yönetici olmasına dikkat etmektedirler. Aile bağları temelindeki iş ve firma ilişkilerini Şaylan, Payaşlıoğlu ve Buğra'nın çalışmalarında da (22)görmekteyiz. Ancak bu durum girişimsel aktivitelerin geleneksellikliğini ya da zayıflığını yansıtan bir gösterge olarak düşünülmemelidir. Zira İtalya, ABD ve Japonya gibi gelişmiş ülkelerde de benzer aile-şirketi yapılanmaları 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, Payaşlıoğlu ve La Vere Bates(23) 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 profiline 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 araştırmada belirli baba mesleklerinden olan girişimcilerin belirli sektörlerde yoğunlaştıklarını görmekteyiz. 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 1. 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, modernleşmeci kuramların 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, deyim yerinde ise 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'in 1960'da İzmir sanayicisi için öngördüğü 'giderek büyük ölçekli modern işletmelere yöneleceğine ilişkin inanç ve umudu' doğrulamamaktadır(24). Alexander'in 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. 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; Ara malı 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 girişimcinin kuşağı ilerledikçe daha eğitilmiş babalara sahip olduğunu ve ayrıca 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(25), çalışmamızda doğrulanmamaktadır. Görünen odur ki girişimciler grubu giderek daha üst düzey eğitilmiş babaların giderek daha üst düzey eğitilmiş çocuklarınca 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 sektörü, teknolojisi ve büyüklüğünü etkilemede ne de profesyonel yönetici kullanma, yan işler olarak geleneksel işlerden çekilip diğer sanayi işkollarına yönelme, bir meslek/hobi grubu/parti üyesi olma vb. davranışlarında 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). Ancak bu yöneticilerin % 52.4'ü birinci dereceden yakın, akraba, ahabap veya hiç değilse tanıdık-bildik statüsündedir. Öte yandan gözlemlere ve bizzat girişimcilerin anlattıklarına dayanılarak, firmalarda yönetici ya da müdür olan kişilere fazla insiyatif 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 yer alan ilk soruyu yanıtlamak amacıyla, 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 öncelikle kendi alt boyutlarının birbirleri ile ilişkileri, daha sonra çeşitli değişkenlerle ilişkileri ve ölçeğe verilen yanıtların genel dağılımları incelenmiştir.

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 anlamlılıktaki 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 performans 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 yaklaşımclar 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. 'ın 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, tüm 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, tutum olarak pek fazla içselleştirilmeden benimsendiğini ya da benimsenmediğini söylemek olanaklıdır.

Ekonomik, Sosyolojik ve Psikolojik faktörlerin girişimsel performans üzerine etkileri incelendiğinde ise, genel olarak 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 yönlendirsün, bu yapılar onun girişimsel aktivitesinde etkili olamamaktadır. Girişimsel yapıyı en çok etkileyen bireyin aldığı kararlarda başarı/başarısızlığının nedenlerini kendine atfetmesi, 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 yararken, 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(26) sözkonusu olduğunda yapısal farklılıklara ilişkin modernleşmeci açıklama biçimleri de ad hoclarla ilerlemektedir.

Benzer olarak gelişmiş ve az gelişmiş 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. Az gelişmiş 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. Temellerinde evrensel evrimci bir kategorilendirme varsayımı yatan her iki yaklaşımın da asıl problemi, kanımızca az gelişme olgusunun göreceli yapısından kaynaklanmaktadır. Az gelişme 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. Az gelişmiş 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 performansa 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: "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 azgelişmiş 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(27). 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"(28).

Dolayısı ile evrimsel aşamalar postulası bir yana bırakıldığında dahi girişimsel aktivitenin varlığı ve sorgulanmasına ilişkin nedensel açıklamalar sorunu gündemde kalmaktadır. Bu nedenle, nedensel

açıklamalarını 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.

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

REFERANS NOTLARI

- 1) Girişimciliğin Modernleşmeci yaklaşımlardaki ayrıntılı tanımları için bkz. Hoselitz, B.F., "Entrepreneurship and Economic Growth", *American Journal of Economics and Sociology*, vol: 12, 1952; Smith, N. R., *Relationship Between Type of Man and Type of Company*, East Lansing Bureau of Business and Economic Research, MSU, 1967; Hagen, E., "How Economic Growth Begins: A Theory of Social Science" (in) *Entrepreneurship and Economic Development*, (ed.) Kilby, P., The Free Press, NewYork, 1971. McClelland "Uygarlık, en azından ekonomik yönü ile, ne adaptasyon ne de yüceltmedir. Uygarlık yüksek başarı motivasyonu düzeyinin dinamik kıldığı insanlarca yaratılan pozitif bir yaratıdır" der. Bkz. McClelland, *The Achieving Society*, Free Pres, MacMillan, London, 1961, s: 259. Modernleşmecilerin modern toplum ve girişimci davranışına ilişkin yorumları için bkz. Özgen Ertübey, "Ege Bölgesinin Kalkınmasında İmalat Sanayinde Müteşebbis Tiplerin Rolü", basılmamış Doktora Tezi, Ege Üni. Sos. Bil. Ens., İzmir, 1992.
- 2) Azgelişme kavramı pek çok tartışmaya konu olmuştur. Bu konuda en açıklayıcı tanım Mouzelis'indir: "Azgelişmişlik, 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, N., "Modern Greece: Development or Underdevelopment" *Monthly Review*, vol:32, No:7, 1980, s: 15.
- 3) Gerek kapitalizm, gerekse kapital birikimi üzerinde son derece geniş bir tartışmayı bu çalışma kapsamında açmayı yararlı görmediğimizden konu bağımlılık kavramı çerçevesinde ele alınacaktır.
- 4) Economic Comission for Latin America. Bu grubun üyeleri arasında Cardoso, Furdato ve Dos Santos gibi sosyal bilimciler sayılabilir.
- 5) Bağımlılığın oluşması ve merkez-çevre ilişkileri konusunda bkz. Frank, A.G., *Dependent Accumulation and Underdevelopment*, MacMillan Press, London, 1978; Frank, A.G., *Critique and Anti Critique; Essays on Dependence and Reformism*, MacMillan Press, London, 1984.

- 6) Lewis, B., *The Emergence of Modern Turkey*, Oxford Uni. Press, 1961, s.101.
- 7) Albertini, J.M., *Az gelişmişliğin Mekanizması*, Geçiş Yay., İstanbul, 1972, s: 61.
- 8) Woddis, J., "Is There an African National Bourgeoisie", (in) *African Social Studies* (eds.) Gutkind & Waterman, Heinemann, London, 1977, s: 26.
- 9) Therborn, G., *Sermaye Egemenliği ve Demokrasinin Doğuşu*, V Yay., Ankara, 1989, s: 56.
- 10) Albertini, a.g.e., 1972, s: 62.
- 11) Cardoso, F.H., "The Industrial Elite in Latin America"(in) *Development and Underdevelopment*, (ed.) Bernstein, H., Penguin, London, 1978, s: 194.
- 12) Bu eleştiriler için bkz: Laclau, E., "Feudalism and Capitalism in Latin America", *NLR*, No:67, 1971; Brenner, R., "The Oringing of Capitalist Development: A Critique of neo-Smithian Marxism", *NLR*, No:104, 1977; Taylor, J.G., *From Modernization to Modes of Production, A Critique of the Sociologies of Development and Underdevelopment*, MacMillan, London, 1981.
- 13) Sachs, W., "Artık Kalkınma Yarıışı Olmayacak", *NPQ*, Cilt: 1-2, 1991, s: 62.
- 14) Sachs, a.g.e., 1991, s: 62.
- 15) Kullanılan ölçekler ve Bireysel Bilgi Formu için bkz. Özgen Ertübey, a.g.e., 1992.
- 16) Başarılı terimi 'firmasını sürekli kılma' ile eşanlamlı olarak kullanılmıştır.
- 17) Bkz. Özgen Ertübey, a.g.e., 1992.
- 18) Verimlilik eğrileri sadece firmaların bir sıraya 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 anlatımı içine yerleştirme ve bazı problemleri daha iyi yorumlayabilme şansı elde etmiştir.
- 19) Bu 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 Aliğa ve Petkim Rafinelerini içerdiğinden ve her ikisi de kamuya ait olduklarından araştırma dışı bırakılmıştır.

- 20) Buğra, A., "Review Article: The Late Coming Tycoons of Turkey", **Quarterly Journal of Economics and Administrative Studies**, Vol:1, No:1, 1987; Payaşlıoğlu, A., "Türkiye'de Özel Sanayi Alanında Müteşebbisler ve Teşebbüsler" (Çoğaltma), **Türk İktisadi Gelişmesi Araştırma Projesi**, SBF Maliye Enst., Ankara, 1961; Alexander, A. P., "Industrial Entrepreneurship in Turkey: Origins and Growth", **Economic Development and Cultural Change**, Vol:8, 1960; Alpander, G., **Big Business and Big Business Leaders in Turkey**, MSU, unplsld. Ph. D Thesis, 1966; Soral, E., **Özel Kesimde Türk Müteşebbisleri**, AİTİA Yay., No:72, Ankara, 1974.
- 21) Şaylan, G., **Türkiye'de Kapitalizm, Bürokrasi ve Siyasal İdeoloji**, V Yay., Ankara, 1986.
- 22) Şaylan, G., a.g.e., 1986; Payaşlıoğlu, A., a.g.e., 1961; Buğra, A., "The Turkish Holding Company as a Social Institution", **Journal of Economics and Administrative Studies**, Vol: 4, No:1, 1990.
- 23) Bkz. Soral, E., a.g.e., 1972; Payaşlıoğlu, A., a.g.e., 1961; Buğra, A., a.g.e., 1990; Alexander, A.P., a.g.e., 1960; Şaylan, G., a.g.e., 1986; Alpender, G., a.g.e., 1966; Kerwin, R.W., "Private Enterprise in Turkish Economic Development", **Middle East Journal**, No:5, 1951; Sönmez, M. **Kırk Haramiler, Türkiye'de Holdingler**, Gözlem Yay., İstanbul, 1988 ve La Vere Bates, D., **The Origins and Career Path Development of Modern Turkish Business Elite**, Unplsld. Ph. D. Thesis, Uni. of Arkansas, 1973.
- 24) Alexander, A. P., a.g.e., 1960.
- 25) Casson, M., **The Entrepreneur: An Economic Theory**, Oxford Uni. Press, London, 1982, s. 324.
- 26) Kavramın Thatcher döneminde geçirdiği farklı tanımlara ilişkin bkz. 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, s: 21-35. Morris Thatcherizm'e bağlı olarak girişimci retoriğinin geçirdiği

içerik farklılıklarını alaycı bir dille anlatır. Ayrıca aynı yerde bkz. Heelas, P., "Reforming the Self: Enterprise and the Characters of Thatcherism" (in) Keat & Abercrombie, a.g.e. 1991, s: 72-87. Heelas da Thatcher politikalarına bağlı olarak girişimsel performans ölçütlerinin bir dönemden diğerine nasıl öne çıkarıldığını belirtmektedir.

EK.1. ARAŞTIRMANIN MODELİ

