

Türkiye'deki Büyük Girişimci Profilindeki Değişim

Proje No: 107K042

Prof. Dr. Şükrü ÖZEN
Prof. Dr. A. Selami SARGUT
Prof. Dr. A. Kadir VAROĞLU
Yrd. Doç. Dr. H. Cenk SÖZEN
Dr. Özlem ÖĞÜTVEREN GÖNÜL

TEMMUZ 2008
ANKARA

ÖNSÖZ

Bu çalışmada temel olarak, girişimcilik yazınına makro-kurumsal bir bakış açısı kazandırılması amaçlanmıştır. Bu amaçla, yeni kurumsal kuram, popülasyon ekolojisi, ulusal iş sistemi yaklaşımı, sosyal yerleşiklik ve ağ düzeneği yaklaşımlarından yararlanılarak, bir ülkedeki girişimci profilindeki çeşitliliği tanımlayıcı makro-kurumsal bir bakış açısı geliştirilmeye çalışılmıştır. Çalışmada ayrıca, bu bakış açısı kullanılarak Türkiye’de 1980 sonrası ekonomik ve siyasal değişimlere koşut olarak ortaya çıkan yeni girişimci türleri kuramsal ve görgül olarak araştırılmıştır.

Proje, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) tarafından Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma Grubu (SOBAG) 107K042 numaralı proje olarak desteklenmiştir. TÜBİTAK’a ve özellikle SOBAG çalışanları Arzu Kecoğlu ve C. Müjde Atabey’e, bu projenin gerçekleşmesindeki katkılarından dolayı teşekkür ederiz.

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	I
TABLO VE ŞEKİL LİSTELERİ.....	IV
ÖZET.....	V
1. ÇALIŞMANIN SORUNSA LI VE AMACI.....	1
2. GİRİŞİMCİLİK YAKLAŞIMLARI.....	2
2.1. AKTÖR TEMELLİ GİRİŞİMCİLİK YAKLAŞIMLARI.....	5
2.1.1. Psikoloji Temelli Yaklaşımlar.....	5
2.1.2. Stratejik Uyum Yaklaşımı.....	7
2.1.3. Kaynak Temelli Yaklaşım.....	8
2.1.4. Sosyal Yerleşiklik Yaklaşımı.....	10
2.2. ÇEVRE TEMELLİ GİRİŞİMCİLİK YAKLAŞIMLARI.....	11
2.2.1. Örgütsel Ekoloji ve Evrimsel Yaklaşım.....	11
2.2.2. Makro Kurumsal Yaklaşım.....	13
3. TÜRKİYE'DE 1980'Lİ YILLAR SONRASI MAKROKURUMSAL ALANDAKİ DEĞİŞİMLER VE GİRİŞİMCİLER ÜZERİNE ETKİLERİ.....	15
3.1. BÜYÜK GİRİŞİMCİ SINIFIN DOĞUŞUNUN TARİHSEL ARKAPLANI.....	15
3.2. LİBERALLEŞME VE GİRİŞİMCİ SINIFIN ÇEŞİTLENMESİ.....	18
3.2.1. Finansal Sistemdeki Değişim.....	21
3.2.2. Devletin Rolündeki Değişim.....	23
3.2.3. Yerel Yönetimlerde Yapısal Değişim.....	24
4. TÜRKİYE'DEKİ GİRİŞİMCİ PROFİLİNİ AÇIKLAMAYA YÖNELİK BİR MODEL ÖNERİSİ.....	26
4.1. GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİ PROFİLİ.....	26
4.2. TÜRKİYE'DE MAKRO KURUMSAL DEĞİŞİM VE YENİ GİRİŞİMCİ TÜRLERİ.....	29
5. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ.....	37
5.1. VERİ TOPLAMA YÖNTEMİ.....	38
5.2. ÖRNEKLEME YÖNTEMİ.....	39
6. ARAŞTIRMANIN BULGULARI.....	42
6.1. GİRİŞİMCİ PROFİLİNİN ÇEŞİTLENMESİ: NİTELİKSEL BULGULAR.....	42
6.1.1. Merkez-Bağımlı Girişimci Tipi.....	44
6.1.2. Çevre-Bağımlı Girişimci Tipi.....	48
6.1.3. Merkez-Bağımsız Girişimci Tipi.....	51
6.1.4. Çevre-Bağımsız Girişimci Tipi.....	54
6.2. GİRİŞİMCİ TÜRLERİNİN TESTİ: NİCELİKSEL BULGULAR.....	56
6.2.1. Çevre-Bağımsız, Merkez-Bağımsız ve Çevre-Bağımlı Girişimciler.....	57
6.2.1.1 Girişimcilerin Merkez-Çevre İkililiğindeki Konumu: Toplumsal Kökenleri.....	57
6.2.1.2 Girişimcilerin Bağımlılık-Bağımsızlık İkililiğindeki Konumu: Girişimciler ve Devlet.....	61
6.2.1.3 Girişimci Türlerinin Testi.....	63
6.2.2. Girişimci Türlerinin Beşeri Sermaye Açısından Farklılıkları.....	65

6.2.3.Girişimci Türlerinin İlişki Ağları Açısından Farklılıkları.....	70
6.2.4.Girişimci Türlerinin Büyüme Stratejisi Açısından Farklılıkları.....	75
6.2.5.Girişimci Türlerinin Örgütlenme Biçimi Açısından Farklılıkları.....	79
6.2.6.Sorunlu Girişimcileri Diğer Girişimci Gruplarından Farkları.....	80
7. Sonuç ve Öneriler.....	85
KAYNAKÇA.....	92
EK1.....	101
EK2.....	107
EK3.....	122
EK4.....	125

TABLO VE ŞEKİL LİSTELERİ

Tablo 1.....	3-4
Tablo 2.....	6
Çizim 1.....	34
Tablo 3.....	35-36
Tablo 4.....	58
Tablo 5.....	59
Tablo 6.....	60
Tablo 7.....	61
Tablo 8.....	62
Tablo 9.....	63
Tablo 10.....	64
Tablo 11.....	87-88

ÖZET

Bu araştırmada, bir ÷lkeledeki girişimci profilinin o ÷lkenin iş sistemi özelliklerine bağlı olarak değişeceği ne s÷r÷lmektedir. Çalışmanın bu tezi, T÷rkiye’de son 30 yılda s÷regelen ekonomik ve siyasal değişimlerin girişimci profiline etkisi açısından incelenmiştir. Çalışmada, T÷rk iş sisteminin bir yandan geleneksel devlete bağımlı özelliklerini s÷rd÷r÷rken, diğer yandan da liberal ve devlet-eřė÷ml÷ iş sistemi özellikleri taşıyacağı ngr÷lmüşt÷r. Kurumsal bağlamdaki bu eşitlilikin, T÷rkiye’deki girişimcilerin merkez-evre ve devlete bağımlı-bağımsız ikiliklerinde farklılaşan dört girişimci t÷r÷n÷n varlığına neden olacağı ileri s÷r÷lmüşt÷r. Merkez-bağımlı, evre-bağımlı, merkez-bağımsız ve evre-bağımsız girişimciler olarak adlandırılan bu girişimcilerin, beşeri sermaye, ilişkiler ağı, b÷y÷me stratejisi ve rg÷tlenme biçimi açısından farklı özellikler taşıyacakları iddia edilmiştir. Çalışmada son ÷ girişimci t÷r÷n÷n varlığı ve farklılıkları, niteliksel ve niceliksel yöntemlerin birlikte kullanıldığı grg÷l bir araştırma ile sınanmıştır. Çalışmada, kontrol grubu olarak 1980 sonrası b÷y÷yen ancak daha sonra sorun yaşayan girişimciler de incelenmiştir. Araştırma bulguları, bu önerilen ÷ girişimci grubunun varlığını desteklemiştir. Araştırma bulguları ayrıca, evre-bağımsız, merkez-bağımsız, evre-bağımlı ve sorunlu girişimcilerin, beşeri sermaye, ilişki ağı, b÷y÷me stratejisi ve rg÷tlenme biçimi açısından ngr÷len farklılıkların birçoğunu taşıdığını kanıtlamıştır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal teori, pop÷lasyon ekolojisi, ulusal iş sistemi, sosyal yerleşiklik, ağ d÷zeneği, girişimcilik, T÷rkiye.

ABSTRACT

In this study, it is argued that entrepreneurial profile prevailing in a country depends on the national business system characteristics of that country. This argument is studied within the Turkish context with respect to the effects of economic and social changes ongoing throughout the last three decades on entrepreneurial profile. It is first argued that the current business system in Turkey is characterized by traditional state-dependent features as well as emergent liberal and state-coordinated business system characteristics. This diversity in the business system forms the basis of the diversity in entrepreneurial profile. Accordingly, it is argued that there are four entrepreneurial typologies that differentiate from each other on the dichotomies of state dependency-independency and center-periphery; namely, center-dependent, periphery-dependent, center-independent, and periphery-independent entrepreneurs. It is also argued that these entrepreneurial groups differ from each other on such dimensions as human capital, network, growth strategies, and organizational features. The existence and characteristics of the later three entrepreneurial groups are analyzed by an empirical research in which both qualitative and quantitative methodologies are adopted. In this research, a group of entrepreneurs that have emerged in the post-1980 period, but experienced serious corporate failures is also examined as a control group. The research findings largely support the existence of three entrepreneurial groups in Turkish context and their differences with respect to human capital, network, growth strategies and organizational features.

Keywords: Institutional theory, population ecology, national business systems, social embeddedness, network, entrepreneurship, Turkey.

1.ÇALIŞMANIN SORUNSA LI VE AMACI

Türkiye’de büyük girişimciler üzerine yapılan çalışmalar genellikle Cumhuriyetin kuruluşundan bu yana izlenen iktisadi politikalar çerçevesinde büyüyen ve bugün TÜSİAD çevresi olarak anılan büyük girişimcilere odaklanmaktadır (bkz., Soral, 1974; Buğra, 1994; Öniş, 1991; Sönmez, 1993; Gülfidan, 1993). Buğra’ya (1994) göre, (1) sanayileşmenin tarihsel koşullarının devleti kalkınmanın öncüsü kılan bir aktöre dönüştürmesi, (2) Türkiye’deki girişimcinin kişisel sermaye ve uluslararası bağlantılar açısından zayıf bir toplumsal kökene sahip olması, (3) iktisat politikalarının uzun vadeli bir vizyona sahip olmaması ve (4) politik ve yasal bağlamın girişimci ve devletin iktisadi eylemlerine ilişkin koordinatları belirgin olarak çizmemesi, devlete bağımlı bir iş ortamı yaratmıştır. Bu ortamda gelişen ve bugün TÜSİAD çevresini oluşturan büyük girişimci profilinin belirgin özellikleri ise, eğitim düzeyi yüksek ancak küçük memur ve esnaf kökenli olmaları, yenilikçilikten çok spekülâtif kazanca eğilim göstermeleri, devletle kurdukları ilişkiler sonucunda farklı sektörlere fırsatçı bir biçimde girerek alabildiğine çeşitlenmiş olmaları ve bu çeşitlilikle baş etmek üzere sahip aile üyeleri tarafından merkezden yönetilen holding yapısı içinde örgütlenmeleridir.

Bu çalışmalarda, ekonomi-politik ortamın ve tarihsel gelişmelerin büyük girişimci profilinin oluşmasında etkili olduğu açıkça dile getirilmektedir. Aynı yapısalcı bakış açısından yola çıkarak, Türkiye’de 1980’li yıllardan günümüze kadar geçen süre içinde yaşanan önemli ekonomi-politik değişimlerin (bkz., Öniş, 1991) TÜSİAD çevresinden farklı yeni girişimci türlerinin doğmasına neden olduğu düşünülebilir. Bu düşünceden hareket ederek yapılan çalışmalar ise, Türkiye’deki büyük girişimci çeşitlenmesini genellikle TÜSİAD-MÜSİAD ekseninde açıklamaktadırlar (bkz. Alkan, 1998; Buğra 1998; Buğra, 2004; Çınar, 1997; Çokgezen, 2000; Gülalp, 2000; Koyuncu, 2002; Sargut vd., 2007). Bu çalışmalarda ise benimsenen temel tez, 1980 sonrasındaki liberalleşme süreci ve politik İslam’ın yükselişi Türkiye’de MÜSİAD çevresinde örgütlenen yeni bir girişimci türünün doğmasına zemin hazırlamıştır. Genellikle Türkiye’de ekonomik ve politik anlamda önemli bir belirleyen olan merkez-çevre çatışmasını temel alan bu çalışmalara göre, merkeze daha yakın olan TÜSİAD üyelerinden farklı olarak MÜSİAD üyeleri muhafazakar ve yerel “çevreyi” temsil etmektedir. Buna göre, MÜSİAD çevresi genellikle, çeşitli Anadolu kentlerinde informal ilişkilerin sağladığı, zaman zaman da iktidara gelen İslami eğilimli siyasal partilerin yerel ve merkez düzeyinde sağladığı kaynaklarla büyümüş, temelde belirli bir sektörde odaklanmış bağımsız şirketlerden oluşan ancak büyüdükçe çeşitlenen ve holding yapısını benimseyen, temelde aile şirketleri olmakla birlikte çok ortaklı sahiplik yapısına da sahip olan görece orta ölçekli örgütlerden oluşmaktadır.

Türkiye’deki büyük girişimci türlerini sadece TÜSİAD-MÜSİAD ekseninden açıklamak, bir yandan girişimci profilini biçimleyen ekonomi-politik bağlama ilişkin değişimleri basite indirgemek, diğer yandan da bu değişimlerin yarattığı çeşitliliği yansıtan diğer girişimci türlerini gözden kaçırmak tehlikesi yaratmaktadır. Örneğin, TÜSİAD ve MÜSİAD çevresinin

gelişmesinde ortak vurgulardan biri girişimcilerin merkezden ya da çevreden olsun devletin kaynaklarını kullanma gücünü ele geçiren siyasal yetkenin sağladığı kaynaklar yoluyla büyüdüğüdür. Diğer bir deyişle her iki durumda da siyasal iktidarla girişimci arasında bir patron-yanaşmacı ilişkisi mevcuttur. Oysaki 1980'li yıllardan bu yana izlenen liberalleşme politikaları, önceleri yürütmenin gücünü ve dolayısıyla siyasal iktidarların gücünü artırsa da (Öniş, 1991) özellikle 2000'li yıllardan bu yana piyasanın ve küresel aktörlerin gücünü artırmıştır. Bu gelişmeler, ulusal ve uluslararası düzeydeki fırsatları, siyasal iktidarın vesayetinden bağımsız bir biçimde değerlendirerek büyüyen yeni girişimci türlerinin doğması için elverişli bir zemin oluşturmaktadır. Bu nedenle, Türkiye'de 1980 sonrası gelişmelerin yarattığı bağlamsal çeşitliliği ve bu çeşitlilikten doğan büyük girişimci türlerini kapsamlı ve sistematik olarak inceleyen çalışmalara gereksinim duyulmaktadır.

Bu çalışma, Türkiye'deki geleneksel büyük girişimci türüne ek olarak, 1980 sonrasındaki bağlamsal değişimlerin yarattığı yeni girişimci türlerini keşfetmeyi amaçlamaktadır. Yukarıda belirtildiği gibi, Türkiye'de TÜSİAD-MÜSİAD eksenindeki yeni girişimci türlerinin varlığını araştırmak çalışmanın temel hedeflerinden birini oluşturmaktadır. Bu hedef, özellikle, liberalleşme politikalarının piyasayı egemen kılarak Schumpeterci anlamda girişimci türünü ne ölçüde yaratabildiğini anlamak açısından önemlidir. Diğer bir deyişle, bu çalışma için şu soruyu yanıtlamak oldukça önemlidir: 1980'li yıllardan günümüze geldiğimizde siyasal iktidarlara yanaşmacı ilişkisi kurmaksızın piyasadaki fırsatları yenilikler yoluyla değerlendirerek büyüyen girişimci türlerinden söz edilebilir mi? Çalışmada bu soruyu yanıtlamak üzere öncelikle, girişimcilik konusunda bir literatür araştırması verilmektedir. Bu incelemede özellikle girişimci özellikleri ile içinde bulunduğu yakın ve uzak çevre arasındaki etkileşime odaklanan makro bakış açıları çalışmanın kuramsal çerçevesini desteklemesi nedeniyle vurgulanmaktadır. Ardından, Türkiye'de 1980 sonrası yaşanan ekonomik ve politik değişimlerin girişimci türleri üzerindeki etkisine odaklanılmaktadır. Çalışmanın dördüncü bölümünde örgütsel ekoloji, makro-kurumsal yaklaşım, kaynak-temelli yaklaşım ve yerleşiklik yaklaşımından yararlanarak Türkiye'deki 1980 sonrası makro değişimlerin girişimci türlerinin doğmasına etkisi kavramsallaştırılarak betimleyici bir model önerilmektedir. İzleyen bölümlerde ise, yapılacak alan araştırmasının yöntemi, örneklem seçimi, veri toplama ve analiz teknikleri açısından ele alınmaktadır.

2. GİRİŞİMCİLİK YAKLAŞIMLARI

Özellikle 1970'lerden sonra hızla gelişen bir araştırma alanı olan girişimciliğe olan ilginin artmasının nedeninin, girişimciliğin ülkelerin iktisadi gelişimlerinde öncü bir rol oynaması olduğu düşünülmektedir (Low ve Mac Millan, 1988). Farklı bilim alanları ve kuramlar girişimcilik kavramını kendi konuları çerçevesinde ele almış ve farklı yönleriyle incelemişlerdir. Dolayısıyla genel kabul görmüş tek bir girişimcilik tanımından bahsetmek mümkün olmamaktadır. Shane ve Venkatraman (2000), girişimcilik konusunda birçok araştırma yapılmasına rağmen halen

daha girişimci veya girişimcilik süreci üzerinde uzlaşmaya varılabilmiş belirli bir tanım bulunmadığına değinmekte ve girişimciliğin kar getirici fırsatlar ve girişimcilerin varlığı ile ilişkili olduğunu belirtmektedirler. Girişimcilik tanımlamalarındaki çok çeşitliliğin ortaya çıkartmakta olduğu en büyük sorun, tanımlamaların kavramın farklı parçaları üzerine odaklanmaları ancak hiç birinin kavramı bir bütün olarak ele alamamasıdır (Low ve MacMillan, 1988).

Girişimcilik çalışmalarının büyük çoğunluğu girişimci kavramı ve girişimcinin kişilik özellikleri üzerine odaklanmaktadır. Diğerleri ise, çevresel faktörlerin girişimciliğin ortaya çıkmasındaki etkisi, girişimcilik süreci, girişimcilik çeşitleri gibi konularda ve farklı bilim alanlarında yoğunlaşmaktadır. Bu bölümde, farklı girişimcilik tanımları üzerinde durulacak ve yazarların girişimcilik kavramına bakış açıları incelenmeye çalışılacaktır. Tablo 1’de yapılmış olan geniş bir literatür taraması sonrasında elde edilmiş olan tanımlamalar yer almaktadır ve bu tanımlamalar, yazarlarına göre kümelenedikleri temalar açısından gruplandırılmıştır. Tablo 1 incelendiğinde, araştırmacıların büyük çoğunluğunun *girişimcilik* kavramını, firma sahipliği ve daha önceden var olmayan yeni bir işletmenin kurulması eylemleri ile özdeşleştirdiği göze çarpmaktadır. Benzer şekilde, birçok yazar üretim araçlarının yeni bir bileşenini yaratma, kaynakları farklı biçimde bir araya getirme becerilerine vurgu yapmaktadır. Ön plana çıkan bu iki tanımlamanın yanı sıra, birçok çalışma girişimci ile yönetici arasındaki farkı ortaya koymaya çalışmış, iki kavram arasındaki benzerlik ve ayrımların üzerinde yoğunlaşmıştır.

Tablo 1: Girişimci/ Girişimcilik Tanımları

Tanım	Yazarlar
Sahiplik işlevi, firma sahibi kişi, yeni firma kuran kişi	Becker & Gordon (1966), Davis (1968), Brockhouse (1980), Davids (1963), Draheim (1972), Howell (1972), Mescon & Montanari (1981), Low ve MacMillan (1988)
Var olan araçların yeni bir bileşiminin yaratılması, yeni birleşimler ortaya koyabilmek	Schumpeter (1934), Collins & Moore (1970)
Üretim araçlarını (kaynakları) bir araya getiren, bileşiminden ortaya bir işletme çıkaran ve bu işletmenin başarı ve başarısızlığının sorumluluğunu alan kişi/kişiler	Ely & Hess (1937)
Örgüt içinde formel otoritenin kaynağı olmak	Hartman (1959)
Kar yapma riskini üstlenerek bir işletmeyi örgütleyen ve yöneten kişi (tanım, büyütme ve geliştirmek üzere satın alan /devralan kişileri de kapsamaktadır)	Hull, Bosley, Udell (1980)
Endüstride yeni bir marka üretmek üzere üretim araçlarının (kaynakların) yeni bir bileşimini kullanan	Lachmann (1980)

kişi	
Çağdaş tanımı ile girişimci çok farklı formlarda ortaya çıkabilir. Girişimci, özel işletme sahibi, ortak, anonim şirket, kooperatif veya belediye kuruluşu olabilir.	Lavington (1922)
<i>Klasik girişimcilik</i> : Yerleşik ve açıkça tanımlanmış piyasalarda işleyen, yerleşik üretim işlevlerinin kullanıldığı faaliyetlerin eşgüdümü ve sürdürülmesi <i>N-Girişimcilik</i> : Yerleşik olmayan ve açıkça tanımlanmamış piyasalarda, üretim işlevinin parçalarının tamamının bilinmediği durumlarda yeni bir işletme kurma veya süregelen bir işletmenin faaliyetlerini sürdürme.	Leibenstein (1968)
Hedef ve eylem yönelimli <i>girişimci</i> ile hedeflere ulaşılması için politika ve prosedürleri uygulayan <i>yönetici</i> ayrımı	Litzenger (1965)
Bireysel gelir elde etmek üzere, kendisinin kullanabileceğinden fazlasını üretim araçları üzerinde denetim uygulayarak üreten kişi	McClelland (1961)
İşletme içinde risk değerlendirmesi yapan, risk alan ve riski azaltmak/yönetmek üzere politikalar belirleyen kişi	Palmer (1971)
İşletme kendisi girişimcidir. “the firm is the entrepreneur”	Stauss (1944)
İşletmeyi örgütleyen ve/veya üretim kapasitesini arttıran kişi	Wainer & Rubin (1969)
Girişimciliği yönetim ile tanımlamaktadırlar.	Marshall (1925), Cole (1949), Parsons & Smalser (1956)
“ <i>radikal girişimcilik</i> ”: ortaya çıkmalarıyla, yeni pazarların veya tamamen yeni endüstrilerin ortaya çıkmasına neden olan öncü oluşumlardır.	Aldrich & Fiol (1994)
Girişimcilik var olan fırsatların algılanması ile yaratılır.	Stevenson, Roberts ve Grousbeck (1985)
Bir birey veya grubun iktisadi mal ve hizmetlerin üretimi ve dağıtımını yapan kar amaçlı bir işletme birimini başlatması, sürdürmesi ve büyütmesine yönelik amaçlı bir faaliyettir.	Cole (1959)

Gartner (1988:13-20)'in yapmış olduğu yazın taramasından derlenmiş ve genişletilmiştir

Caroll ve Mosakowski (1987), yapılmış olan araştırmaların, ya girişimcinin kişisel özelliklerine ya da girişimciliği etkileyen sosyal ve ekonomik koşullara odaklandığını belirtmektedirler. Bu görüşlerden birisi, aktörün eylemlerini kendi kişilik özelliklerinin şekillendirdiği ve girişimcilerdeki ortak kişilik özelliklerinin girişimciliği açıklamak için kullanılabileceğini iddia ederken, diğer görüş ise çevrenin aktörün eylemleri üzerinde olan belirleyiciliğini vurgulamaktadır.

Girişimcilikle ilgili literatürde bahsedilen iki zıt görüş, söz konusu alanda cevaplanması gereken bazı soruları akıllara getirmektedir. Öncelikle, girişimcilerin kimliği ve girişimcilik sürecini tamamen aktörün kişisel özellikleri ile eylemlerinin şekillendirdiğini öne süren yaklaşımlar; aktörün eylemleri ve kimliği üzerinde etki yaratabilecek kültürel, kurumsal, ekonomik faktörler gibi güçlü çevresel unsurları dışlamaktadır. Bu nedenle, aşağıda farklı kuramların girişimcilik konusuna olan zıt ve/veya tamamlayıcı bakış açıları üzerinde durulmaktadır.

Sonuç olarak, girişimcilik üzerine yapılan çalışmalar, *aktör temelli* çalışmalar ve *çevre temelli* çalışmalar olmak üzere iki kısımda incelenebilir. Aldrich ve Ruef'e (2006: 61) göre, girişimcilik üzerine yapılan çalışmalar genellikle örgüt kurucusunun kişiliksel özelliklerine ve eğilimlerine odaklanmakla birlikte, son yıllarda sosyal, ekonomik ve politik çevrenin girişimci popülasyonlarına etkilerini inceleyen makro yaklaşımların varlığı da söz konusudur. Her iki çalışma alanında da, girişimci ile çevresi arasındaki etkileşimleri ele alan çalışmalar olmakla birlikte, aktör temelli çalışmalar genellikle aktörün özelliklerinden ve stratejik davranışlardan yola çıkarak çevreyle etkileşimine odaklanırken, çevre temelli yaklaşımlar da çevrenin özelliklerinden yola çıkarak farklı aktör türleriyle etkileşimlere odaklanır. Bu ayırımdan yola çıkarak, psikoloji temelli, stratejik uyum, kaynak temelli ve yerleşiklik yaklaşımlarını aktör temelli yaklaşımlar içinde, örgütsel ekoloji-evrimsel yaklaşım ve makro-kurumsal yaklaşımı çevre temelli yaklaşımlar içinde değerlendirmek mümkündür.

2.1. AKTÖR TEMELLİ GİRİŞİMCİLİK YAKLAŞIMLARI

2.1.1. Psikoloji Temelli Yaklaşımlar

Bu yaklaşımlarda, girişimcinin belirli bir kişilik tipine sahip olduğu düşünölmektedir (Gartner, 1988). Girişimciyi yöneticiden ve diğer herkesten ayıran kişilik özellikleridir. Kişilik özellikleri ve girişimcilik üzerine yapılmış olan ilk çalışmalar McClelland (1967) ve Collins, Moore ve Unwalla'nın (1964) çalışmalarıdır. Tablo 2'de, yapılan yazın taraması sonucunda, yazarların *girişimci* olarak tanımladıkları bireylere atfetmekte oldukları kişisel özellikler yer almaktadır.

Tablo 2: Girişimcilerin sahip oldukları kişilik zellikleri

Girişimcilik zellikleri	Yazarlar
Yaratıcılık, yenilik (innovation), karizmatik liderlik	C. B. Schoonhoven & E. Romanelli (2001)
Yüksek başarı ihtiyacı	McClelland (1961, 1965), Meyer, Walker ve Litwin (1961) Schrage (1965), Hornaday & Aboud (1971), DeCarlo & Lyons (1979), Komives (1972)
Etkin liderlik, bağımsızlık	Hornaday & Aboud (1971)
İçsel denetim odaklı olmak	Shapero(1975), Brockhaus (1975, 1980), Borland (1974), Hull, Bosley, Udell (1980), Liles (1974)
Risk alabilmek	Brokehouse (1980), Hull, Bosley, Udell (1980), Liles (1974), Sexton ve Bowman (1985)
Özerklik (autonomy), girişkenlik (aggression), liderlik, bağımsızlık, yüksek enerji ve hırs	DeCarlo & Lyons (1979),
Yenilikçilik, risk alma, inisiyatif sahibi olmak (proactiveness)	Cowin & Slevin (1989), Jennings & Young (1990), Khandwalla (1977), Miles & Arnold(1991) , Miller & Friesen (1983), Morris, Avila & Allen (1993)
Belirsizlikle başa çıkabilme, belirsizliğe tolerans	Schere (1982), Sexton ve Bowman (1985)
Geleceği tahmin etme yeteneğinin kuvvetli olması	Knight (1921)

Bununla birlikte davranışsal yaklaşım, girişimcinin kim olduğu değil, ne yaptığı ve nasıl davrandığı soruları üzerine odaklanma gereğini ileri sürmektedir. Bu bakış açısı doğrultusunda, öncelikli analiz düzeyi örgütün kendisi olup, girişimci yeni bir örgütün yaşamaya başlayabilmesi için gerekli faaliyetleri yerine getiren kişi olarak düşünölmektedir (Gartner, 1985). Girişimcilik sürecini anlayabilmek için sorulması gerekli olan soru girişimcinin kim olduğu değil, girişimcinin neler yaptığıdır. Davranışsal yaklaşım, girişimciyi, yeni bir girişim yaratma sürecinin içine, yeni örgütün ortaya çıkması için gerekli eylemleri yerine getiren kişi olarak yerleştirmektedir. Davranışsal yaklaşım tarzını benimseyen araştırmacıların, girişimciliği sadece kişilik özellikleri ile açıklamaya çalışan yaklaşıma en büyük eleştirileri, böyle bir açıklama tarzının *açıklayıcı* olmaktan çok *betimleyici* olması ve nedensellik ilişkilerini kapsamayarak çok kısıtlayıcı kalması yönündedir. Diğer bir eleştiri ise, girişimciler ile özdeşleştirilen çoğu özelliğın (örneğin, McClelland'ın tanımladığı başarı ihtiyacı özelliği veya içsel denetim odaklı olma gibi) diğer işlerde ve kişisel hayatlarında başarılı olan birçok bireyde bulunan özellikler olup, öncelikle girişimcileri tanımlamakta kullanılmasının hatalı olabileceğidir (Low ve MacMillan, 1988). Ayrıca, girişimciler arasında gözlenebilen farklılıklar, girişimciler ve girişimci olmayanlar arasında gözlenen farklılıklar kadar büyüktür (Gartner, 1985).

Yapılan çalışmalarda kişilik özelliklerine yönelik yaklaşımlar ile davranışsal yaklaşımlar arasında yakın bir ilişki olduğu, iki yaklaşımın zaman zaman birbirinden ayrılmasının güç olduğu da ortaya çıkmaktadır. Örneğın, davranışsal yaklaşıma sahip Cole'un (1946) üretim araçlarını birleştirme faaliyetinde bulunan ve bu bileşimden fayda ortaya çıkaran kişi olarak tanımladığı girişimciyi hemen sonrasında kişilik özellikleriyle de tanımladığı gözlenmektedir

(Gartner, 1988). Kişilik özellikleri ile davranışları birbirinden ayırt etmekte yaşanan zorluk ve iki olgu arasındaki sıkı bağ nedeniyle kişilik özellikleri yaklaşımı ile davranışsal yaklaşımı psikoloji temelli yaklaşımlar çatısı altında incelemek mümkündür.

2.1.2. Stratejik Uyum Yaklaşımı

Örgütsel stratejik uyum, örgüt ile çevresi arasında meydana gelen karşılıklı uyumlanma süreci olarak tanımlanabilmektedir (Rosetto, Salvador ve Mello, 2002). Sürecin karşılıklı olması, örgütün yanı sıra çevrenin de uyum gösterme yönünde değişiklik geçirmesini öngörmektedir. Örgüt, içinde bulunduğu çevrenin beklenti ve taleplerine karşılık vermeye çalışırken, çevre de örgütün kendi ihtiyaçlarını giderme arayışı sırasında örgüt tarafından şekillendirilmektedir (Lawrence ve Dyer, 1981). Koşul bağımlılığı kuramında uyum konusunda yer alan boşluğu doldurmak üzere, örgüt kuramında örgütsel stratejik uyum sürecini ele alan iki yaklaşım ortaya çıkmıştır. Bunlardan birincisi, belirlenimci (deterministic) yaklaşım adı verilen ve örgütsel sağkalım (survival) ile başarının asıl belirleyicisi olarak çevreyi ele alan yaklaşımdır. Bu yaklaşım, örgütün kendi stratejilerini seçme yeteneğini saf dışı bırakmaktadır. Diğer taraftan, gönüllü vizyon (voluntary vision) adı verilen yaklaşım değişimin gerçekleşebilmesi için örgüt aktörlerine koşulları seçme ve yaratma şansı vermektedir (Acuna ve Fernandez, 1995). İki yaklaşım arasında yer alan tartışmada, birçok yazar belirlenimcilik/gönüllülük kavramlarını bir ikilik (dichotomy) olarak yorumlamanın yanlış olacağını ileri sürmektedir. Gerçekte, çevrenin yanı sıra örgütler de değişim ve uyum için baskı yaratmaktadır ve iki kavramı bir süre (continuum) içerisinde yorumlamak mümkündür. Bu durumda içinde bulunulan stratejik uyum süreci az ya da çok belirlenimci veya gönüllü bir süreç olabilmektedir (Rosetto, Salvador ve Mello, 2002).

Giddens (1989), örgütsel değişimin bir vakumda meydana gelmediğini, sosyal hayatın uzamsal yapısının da göz önünde bulundurulması gereğini ileri sürerek bağlam konusuna dikkat çekmektedir. Örgütsel değişim içinde bağlam göz önünde bulundurularak değerlendirilmelidir. Örgütsel uyum sürecinin incelenmesinde örgütün içsel ve dışsal unsurlarının etkisini, diğer bir deyişle bağlamını anlamak gereklidir (Rosetto, Salvador ve Mello, 2002). Bağlam, içsel ve dışsal olarak iki farklı biçimde incelenebilir. Dışsal bağlam örgütün işlevlerini sürdürdüğü sosyal, politik, ekonomik ve rekabetçi çevreyi, içsel bağlam ise, değişim ile ilgili fikirlerin içinde filizlendiği örgüt yapısı, kültürü ve örgüt içi politik bağlamı ifade etmektedir (Pettigrew ve Whipp, 1991).

Stratejik uyum yaklaşımında ön plana çıkan bakış açısı, hayatta kalabilme (sağkalım) olasılığını geliştiren anahtar unsurları tanımlayabilmektir (Low ve MacMillan, 1988). Bu unsurlar yeni girişim için rekabetçi avantajlar sağlayarak yaşam şansını arttırabilecek, uyum yeteneğini geliştirecektir. Girişimci, verdiği kararlar, tanımladığı fırsatlar, bir araya getirdiği kaynaklar ve aldığı insiyatifler ile bu yeteneği çoğaltacaktır. Vesper (1980) bu unsurları, teknik bilgi, ürün/hizmet fikri, kişisel ilişkiler, fiziksel kaynaklar ve müşteri istekleri olarak sıralarken;

Timmons (1982), girişimcinin kendisi, tamamlayıcı becerileri olan kişilerin kurmuş olduğu takımlar, tetikleyici bir ürün/hizmet fikri, iyi oluşturulmuş bir iş planı, kişisel ağıdüzenekleri, kaynaklar ve yeterli finansman olarak ele almaktadır (Low ve MacMillan, 1988). Benzer çalışmaların stratejik uyum yaklaşımı ile ilgili ortaya çıkardığı ortak tema, girişimcilerin başarılarının öncelikle etkin stratejiler oluşturabilme ve uygulayabilme yeteneklerine bağlı olduğudur.

2.1.3. Kaynak Temelli Yaklaşım

Westhead ve Wright'ın (2000), girişimcinin demografik özellikleri ile sahip olduğu ağ düzeneğini ve sosyal sermayeyi onun avantaj elde etmesini sağlayan kaynaklar olarak gören yaklaşımı, Alvarez ve Busenitz'in (2001) vurguladığı girişimcinin bireysel özellikleri ve bu özelliklerin heterojenliği ile benzerlik göstermektedir. Bu noktadan hareketle, kaynak temelli yaklaşımın girişimcilik konusunda genişletilmiş bir bakış açısı sağlayacağı söylenebilir.

Kaynak temelli yaklaşım firmaların ürün yönünden değil de kaynak yönünden analiz edilmesine odaklanmaktadır. Firmaların kontrol edebildikleri kaynakların heterojen olduğu ve kaynak hareketliliğinin sınırlı, dolayısıyla piyasalardaki yapıların nispeten durağan olduğu varsayımlarıyla, Barney (1991), firmaların sürdürülebilir rekabetçi avantajları açık piyasalarda satın alamayacaklarını, bu avantajların firmaların sahip oldukları değerli, nadir, taklit edilemez ve ikame edilemez kaynaklara bağlı olduğunu belirtmektedir. Bir firmanın rekabetçi avantaj elde edebilmesi için kontrolündeki kaynaklar, ekonomik olarak çevresindeki fırsatları genişletmek ve tehditleri etkisizleştirmek anlamında değerli olmalıdır. Bu değeri taşıyan kaynak, firmanın mevcut ve potansiyel rakipleri arasında nadir bulunur olmalıdır ve bu kaynağın eşdeğerde ikameleri bulunmamalıdır. Ayrıca, nitelik ve/veya maliyet yönünden taklit edilemez olmalıdır.

Firmaların sahip oldukları bu kaynakları Barney (1991), fiziki sermaye kaynakları, beşeri sermaye kaynakları ve örgütsel sermaye kaynakları olarak üç grupta ele almaktadır. Rekabetçi avantajlar elde edebilme potansiyeli açısından taklit edilemezliği sağlayacak en kuvvetli faktör; eğitim, deneyim, ilişkiler, kararlar, zeka gibi unsurları içeren beşeri sermaye kaynaklarıdır. Çünkü bu tür kaynaklar dışarıdan gözlem yapmak, satın almak ya da tekrarlamak yoluyla taklit edilemezler. Bu nedenle, beşeri sermayesi dolayısıyla girişimcinin varlığı (Soral, 1974) ve beşeri sermayenin heterojenliği (Alvarez ve Busenitz, 2001) önemli bir taklit edilemezlik özelliği sağlamaktadır.

Firmanın sahip olduğu kaynağın taklit edilemezliği, tarihsel koşulların firmaya sunduğu eşsiz bir durumdan da kaynaklanabilir. Tarihsel koşulların yarattığı fırsat, Barney'e (1991, 1986) göre, taklit edilemez ve diğer firmalarca ulaşılamaz bir kaynağa dönüşebilir. Çünkü söz konusu tarihsel döneme ve o dönemdeki koşullara özgüdür. Wernerfelt de (1984) bir kaynağın zaman içinde sürdürülebilir yüksek getiriler sağlamanın hangi koşullar altında gerçekleşeceği

sorusunun önemine dikkat çekmektedir. Burada vurgulanan tarihsel koşullar öyle bir kaynak yaratmaktadır ki o dönemdeki koşulların sunduğu fırsatları kullanan firmalar, bundan bir avantaj elde etmektedirler. Bu avantajı, diğer firmalara karşı üstün gelmeleri, rekabetçi avantajlar elde etmeleri anlamında sürdürülebilir kılan ise, söz konusu tarihsel koşulların oluşturduğu ortamın kendine özgü tekilliği ve bu dönemdeki deneyimlerin tekrarlanamayacak olmasıdır. Ancak, Barney (1986) farklı firmaların farklı koşullardan kaynaklanan avantajlar elde edebileceklerini ve aslında farklı yollardan aynı sonuçlara da ulaşabileceklerini belirtmektedir.

Alvarez ve Busenitz (2001), çevredeki fırsatları ve tehditleri keşfedebilme, piyasadaki fırsatları anlama ve elde edilebilirliği koordine edebilmeye ilişkin olarak girişimcilik süreçlerinin incelenmesi yoluyla, heterojen kaynakların nasıl avantaj sağlayan çıktılar haline geldiğini anlamak yönünden kaynak temelli yaklaşımın bilgi sağladığını göstermişlerdir. Girişimci fırsatların, diğer birçok kişinin fark edemediği durumlarda, bazı bireylerin kaynakların değerini kavramasından doğduğu belirtilmektedir (Barney ve diğerleri, 2001). Çünkü, belirsizlik ortamında ileriye dönük bir tahminle eylemde bulunan girişimci, sezgisel (heuristic) bir karar vermektedir. Bu nedenle de diğerleri çevresel değişimler karşısında tehdit algıladıkları için mevcut durumu korumaya çalışırken, girişimciler bu ortamdaki yeni fırsatları yakalama eğiliminde olurlar (Alvarez ve Busenitz, 2001).

Girişimcinin uyanıklık, girişimci bilgisi ve kaynakları koordine etme yeteneği başlı başına birer kaynak olarak görülmektedir. Bu durumda tarihsel ve çevresel koşullardan doğan nedensel belirsizliğin, girişimciliğin esası olarak görülebileceği belirtilmektedir. Çünkü deneyim ve öğrenme yoluyla girişimcinin genişleyen bilgi tabanı ve özümleme kapasitesi sürdürülebilir rekabetçi avantaj yaratmanın anahtar faktörüdür. Firmanın bakış açısıyla, girişimci, uzman bilginin sunduğu değer ve fırsatları tanıma ve bunları birleştirerek rant yaratmada kilit rol oynamaktadır. Kaynak temelli yaklaşıma göre, piyasanın sunduğu girişimci fırsatlar ekonomik aktörlerin çok fazla yatırım yapmasını gerektiriyorsa, aktörler bu fırsatları piyasa aracılığıyla gerçekleştirmeyi tercih ederler ve yeni bir örgüt kurma eğiliminde olmazlar.

Alvarez ve Busenitz (2001: 761), Schumpeter'e dayanarak yenilik (innovation) ve buluş (invention) arasındaki farkı vurgulamaktadırlar. Buluş, bir fırsatı keşfetmek anlamına gelirken, yenilik, karlı bir fırsatın kullanılmasını ifade etmektedir; fırsatları kullanabilen bir girişimciyi, sadece piyasada alıcı ve satıcı rolleri oynayan bir girişimciden farklı kılan faktör de bilgi ve öğrenmenin birbirine entegre edilebilmesidir. Bilgi örtük bir kaynak olduğu için önemlidir. Zaman içinde deneyimlerle sağlanan öğrenme ise bilgiyle birleşerek, onun sosyal karmaşıklığı olan ve yol bağımlı/tarihsel bağımlı (path dependent) bir kaynağa dönüşmesini sağlar. Dolayısıyla girişimcinin sahip olduğu bu bilgi, hangi kaynakları hangi süreçlerle etkili bir sonuca ulaştırabileceği konusunda koordine edici bir rol oynamasını sağlar.

Bu yaklaşımın, girişimcinin fırsatları fark etme yeteneği, fırsatların kullanılabilmesi için gerekli

olan kaynaklara ulaşabilme becerisi ve çıktıya dönüştürmek üzere kaynakları yeni bir kombinasyonla koordine edebilme becerisi olarak vurguladığı girişimcilik nitelikleri bir yetkinlik olarak görülebilir ve bu yetkinliğin kendisi değerli, nadir ve taklit edilemez bir kaynak olarak düşünülebilir (Guillén, 2000). Alvarez ve Busenitz'in (2001) önemini vurguladıkları "girişimcilerin keşfettikleri karlı ekonomik fırsatları etkili bir şekilde kullanabilmelerini sağlayan koşullar nedir?" sorusunun cevabı, Guillén'in (2000) belirttiği gibi, politik ve ekonomik koşulların, yerli ve yabancı kaynaklara – girdiler, süreçler ve piyasalar da bu kaynaklara dahil olmak üzere - ulaşmaya, temin etmeye ve sürdürmeye ne kadar izin verdiğine bağlı olarak farklılaşan bu girişimci yetkinliğin etkili kullanılabilme potansiyeline dayanmaktadır. Girişimcilerin yetkinliklerini etkili biçimde kullanabilmeleri için ihtiyaç duydukları üç kaynak türü bulunmaktadır (Guillén, 2000: 364): (a) işgücü, sermaye, hammadde gibi üretim sürecinin temel girdileri, (b) teknoloji, know-how gibi sürece ilişkin bilgiler ve (c) dağıtım kanalları ve devletle ya da yerli/yabancı müşterilerle bağları da içerecek şekilde piyasalar. Girişimci için önemli olan, bu kaynakları hızlı ve etkili biçimde koordine edebilmek ve üretime dönüştürebilmektir.

2.1.4. Sosyal Yerleşiklik Yaklaşımı

Girişimcilik olgusuna ışık tutabilecek bir başka yaklaşım da Granovetter'in (1985) sosyal yerleşiklik tartışmasıdır. Granovetter (1985), aktörlerin toplumsal bağlamdan bağımsız olan varlıklar gibi davranamayacaklarını ifade ederek, gerçekleşen ekonomik faaliyetlerde sosyal ilişkilerin yaratabileceği etkiyi vurgulamıştır. Granovetter (1992), ekonomik eylemin tüm diğer eylemler gibi, sosyal olarak yapılandığını ve bunların sosyal ilişkilerden bağımsız olarak açıklanmasının mümkün olmadığını belirtmektedir. Nahapiet ve Ghosal (1998), ekonomideki mübadeleleri ve pazarların oluşumunu insan fırsatçılığı üzerine temellenmiş bir biçimde açıklayan yaklaşımların, güvene dayalı sosyal ilişkilerin yaratabileceği doğrudan etkileri dışladığını ifade etmektedirler.

Sosyal yerleşiklik tartışması girişimcilik açısından değerlendirildiğinde, hem aktöre hem de çevrenin belirleyiciliğine yer vermektedir. Bu yaklaşımdaki temel varsayım, ekonomik eylemin süregelen sosyal bağlarda yerleşik olduğudur (Uzzi, 1997). Bu bakış açısına göre bir örgütün veya örgütü kuran şahısların kaynaklara ulaşması için sosyal ağda anahtar konumda olan taraflarla kuracakları ilişkiler oldukça önem taşımaktadır. O halde aktörler anahtar konumundaki taraflarla ilişki kurmaya veya bunu sağlayacak araçlara ulaşmaya çalışacaklardır.

Sosyal yerleşiklik tartışmasıyla beraber ele alınan bir başka kavram da sosyal sermayedir. Neergard ve Madsen (2004), sosyal sermayenin yeni bir kavram olmadığını, bu kavramın ilk kez kullanılmaya başlandığı zamanların 20. yüzyılın başlangıç dönemlerine dayandığını ve örgütsel ağ araştırmaları içerisinde en fazla gelişim gösteren alan olmasının yanı sıra girişimcilik araştırmalarında da giderek temel bir kavram haline gelmekte olduğunu vurgulamaktadırlar. Sosyal sermaye, gruplar veya şahıslar arasındaki ilişkinin kişiler ve gruplar için fayda

yaratması varsayımı üzerine temellenmiş bir yaklaşımdır (Hazleton ve Kennan, 2000). Buna göre, bir örgütün taraflarla sahip olduğu sosyal ilişkiler aynı zamanda sosyal sermayesinin de bir ifadesidir. Girişimcilik süreci açısından sosyal sermaye yaklaşımı incelendiğinde, aktörün sahip olduğu bireysel sosyal ilişkilerinin kaynak ve bilgiye ulaşım bakımından büyük öneme sahip olduğu düşünülebilir. Burt (1997), sosyal ilişkilerin girişimcilik hedeflerine katkıda bulunması durumunda sosyal sermaye olarak tanımlanabileceğini belirtmektedir. Abell ve diğerleri (2001), girişimciliğin bir kişinin sahip olduğu sosyal sermayenin düzeyi ile ilişkili olduğunu ifade etmektedirler. Girişimcilik sürecini, söz konusu ağ düzeneği içerisinde yerleşik bir kavram olarak gören Low ve MacMillan (1988), süregelen sosyal ilişkilerin girişimciler, kaynaklar ve fırsatlar arasındaki kısıtlayıcı veya kolaylaştırıcı rolüne dikkat çekmektedirler. Larson (1991), sosyal ağ düzeneği analizine odaklanmanın dikkatleri girişimcilerle örgütün kuruluşu için önemli olan kaynakları sağlayan diğer kişiler arasındaki ilişkiye yönelttiğini ifade etmektedir. Greve ve Salaf (2003), girişimcilerin aynı zamanda birbirleriyle etkileşim içerisinde olan kişiler ve örgütlerle de ilişkilere sahip olduklarını ve bu ilişkilerin de yeni bir firmanın kuruluşu ve kendini idame ettirmesi için gerekli olan kaynaklara erişimi kolaylaştırdığını belirtmektedirler. Sosyal yerleşiklik ve sosyal sermaye yaklaşımları girişimcilik eyleminin aktörün sahip olduğu ilişkilerin kendisine kaynaklara ve bilgiye ulaşabilme imkanı tanıma derecesine bağlı olduğunu göstermektedir. Amit ve Glosten (1993), gerçekleştirdikleri araştırmada başarılı girişimcilerin hızlı ve yeterli bilginin ulaştırılabildiği, müşteriler ve muhtemel yatırımcılara erişim sağlayan geniş ağlarda bulunduğunu ortaya çıkarmışlardır. Neergard ve Madsen (2004) ise, ağ düzeneği yapısı ve etkileşimi hakkındaki çalışmaların bulgularının, geniş ağların diğer aktörlerin elinde bulunan değişik kaynaklara ulaşım imkanı tanimasından dolayı bir girişimin büyümesi için önemli olduğunu ortaya koymaktadır.

Özet olarak, yukarıda bahsedilen her yaklaşım girişimci kimliğine ve girişimcilik sürecinin oluşumu ve gelişimine farklı açıklamalar getirmektedir. Psikoloji temelli yaklaşımlar adı altında derlenmiş olan davranışsal ve özelliklere yönelik yaklaşımlar girişimciyi sahip olduğu kişilik özellikleri ile açıklamakta ve girişimcilik sürecini girişimcinin kendisi ile özdeşleştirmektedir. Stratejik uyum, kaynak temelli ve yerleşiklik yaklaşımları ise çevrenin etkilerini dikkate almakla birlikte aktörün çevrenin sağladığı fırsatları ve ilişki yapılarını kullanma biçimlerine odaklanmaktadır. Söz konusu yaklaşımlar girişimci kavramına dikkate değer açıklamalar getirmekle birlikte, birbirlerini tamamlayıcı nitelik taşımaktadırlar. Ancak, özellikle makro çevrenin girişimci üzerine etkileri bu yaklaşımlarda göz ardı edilmektedir.

2.2. ÇEVRE TEMELLİ GİRİŞİMCİLİK YAKLAŞIMLARI

2.2.1. Örgütsel Ekoloji ve Evrimsel Yaklaşımı

Örgütsel ekoloji yaklaşımı, çevresel faktörleri girişimcilik başarısının en önemli belirleyicisi olarak kabul etmektedir (Amit, Glosten ve Muller, 1993). Bu yaklaşıma göre, çevre tarafından seçilen örgütler hayatta kalırken, elenenler ölecektir. Bu seçim mekanizması içinde çevre, örgüt

popülasyonlarının özelliklerini belirleyecektir (Hannan ve Freeman, 1977; Aldrich, 1990) ve girişimciliğe ait kaynakların dağıtımına olan nihai etkisini zorla kabul ettirecektir (Baumol, 1990). Diğer bir deyişle çevre, seçim mekanizmasıyla, örgüt topluluklarının özelliklerini ve girişimcilik için gerekli olan kaynakların dağılımını belirlemektedir. Örgütsel ekoloji kuramını girişimcilik kuramlarıyla ilişkilendiren Greenfield ve Strickon (1981, 1986), sosyal bilimler araştırmalarındaki çağdaş modellerin durağan olduğunu ve girişimciliğin dinamik yapısını açıklamakta yetersiz kaldığını tartışmaktadırlar (Amit, Glosten ve Muller, 1993). Yazarlar Darwinci yaklaşımdan yola çıkarak, uyum yeteneği yüksek örgütlerin seçildiği ve uyum yeteneği düşük örgütlerin elendiği yeni bir paradigma önermektedirler. Örgüt ekolojisi kuramı, diğer kuramsal yaklaşımları da bütünleştiren bir çerçeve ile ortaya çıkmaktadır. Ekoloji yaklaşımı öncesinde, girişimcilik araştırmalarının büyük çoğunluğu stratejik adaptasyon bakış açısını benimseyerek başarının sadece girişimcinin bireysel kararlarına bağlı olduğunu savunurken, ekoloji düşüncesinin geliştirilmesiyle stratejik adaptasyon varsayımını sorgulayan ve girişimcilik sürecinin anlaşılmasına odaklanan bir bakış açısı ortaya koyulmuştur.

Örgütsel ekoloji yaklaşımı, girişimci firmaların kurulması ve büyümesine yol açan çevresel şartların öngörülmesi konusunda yol gösterici olmaktadır. Bununla birlikte, başarının girişimcinin beceri, yaratıcılık ve kararlarından çok çevresel koşullar ile belirlenme olasılığını ortaya koymaktadır (Amit, Glosten ve Muller, 1993). Aldrich, örgütsel popülasyon içindeki doğum ve ölüm *oranları* üzerinde odaklanarak, girişimcilerin bireysel özellikleri üzerinde yapılan çalışmaların, girişimcilerin içinde yer aldıkları ve kendi eylemlerinden anlamlar çıkartarak yorumladıkları çevresel bağlam hakkında bilgi üretmekte başarısız olduğunu ileri sürmektedir (Thornton, 1999). Örgütsel ekoloji yaklaşımı, literatüre kazandırdığı *yenilik zayıflığı*¹ (liabilities of newness) ve *ergenlik* (adolescence) gibi kavramlarla yeni girişimler üzerindeki örgütsel ve çevresel etkilerin çerçevesinin çizilmesine olanak tanımaktadır.

Low ve Mac Millan (1988), aktörün eylemlerine yer veren uyumlanmacı paradigmanın geçerliliğinin örgütsel ekoloji bakış açısını savunan kuramcılar tarafından sorgulandığı ve bu kuramcıların girişimciliğin aktörlerin amaçları doğrultusunda oluşan bir kavram olmasından ziyade, çevresel seçim süreçlerinin en güçlü belirleyicisi olduğunu savunduklarını belirtmektedirler. Popülasyon ekolojisi bakış açısıyla aktör girişimcilik sürecinde önemini yitirmektedir. Bouchiki (1993), örgütlerin nüfus çevre bilimi kuramcılarının girişimciliği örgütsel olarak üretilen bir fenomen olarak gördüklerini ve girişimciyi çevrenin belirlediği fırsat yapısı bağlamında örgütleri yaratan bir etken olarak düşündüklerini vurgulamaktadır. Popülasyon ekolojisi bakış açısıyla ele alındığında, girişimciden ziyade ne gibi çevresel unsurların girişimcilik sürecini olanaklı hale getirdiği konusu dikkati çekmektedir. Söz konusu unsurların belirlenmesi durumunda değişkenler üzerinde kontrol sağlanarak girişimcilik için uygun olan ortam müdahale edilerek oluşturulabilecektir. Çevrenin süreç üzerindeki etkisini vurgulayan

¹ Yenilik zayıflığı: Örgütsel ekolojide, yeni örgütlerin kapanma olasılığının eski örgütlere göre daha yüksek olacağı öngörüsü. Bu yaklaşım, örgütün yaşı ile örgütsel ölüm oranı arasında önemli bir bağ kurmaktadır.

popülasyon ekolojisi kuramı açısından girişimcilik alanında yapılacak araştırmalar, süreci başlatan koşulların belirlenmesi bakımından büyük yarar sağlayabilir.

Bu yaklaşım kapsamında, örgütlerin geçmişlerinde kritik olayların meydana gelmesine ve evrimlere yol açan dört jenerik süreçten bahsedilmektedir: Dönüşme (geçerli olan durum ve yetkinliklerde değişim, örgütsel biçimde değişim), Ayırma (varyasyonların elenmesi, ayıklanması), Alıkoyma (seçilmiş, ayıklanmış olanın korunması, yeniden üretilmesi) ve Mücadele (arzi sınırlı olan kısıtlı kaynakların ele geçirilebilmesi için rekabet) (Aldrich ve Ruef, 2006: 16-17). Yukarıda bahsedilen dört jenerik süreç evrimsel değişimin geerleşebilmesi için gerekli ve yeterlidir. Bir sistemde, dönüşme ve alıkoyma durumlarını yaratan süreçler mevcutsa ve sistem ayırma sürecine tabi oluyorsa evrim meydana gelecektir. Bu süreçler çerçevesinde, evrim kuramı belirli çevresel koşullar altında özgün örgütsel biçimlerin ortaya çıkışlarını açıklamaktadır.

Örgütsel ekoloji kuramı ile evrim kuramı arasında bazı benzerliklerle birlikte belirgin ayrılıklar da göze çarpmaktadır. Örgütsel ekoloji, örgütsel çıktıları demografik bileşenlere (büyüklük, dağılım) ve içinde yer aldıkları çevresel kaynaklara dayalı bir yaklaşım ile açıklamaktadır. Ekoloji bakış açısı ile yapılan analizler örgütler arası ilişkilere odaklanmakta ve daha mikroanalitik bir yaklaşım sunmaktadır. Belirli bir çevre içindeki örgüt nüfusu aynı kaynaklar için rekabet durumunda olmaları nedeni ile rekabetçi bir bağımlılık içindedirler. Rekabet, örgütleri aynı tipte örgüt yapıları oluşturmaya zorlamakta ve yüksek düzeyde eşbiçimlilik veya pazar bölümleri içinde özelleşmiş formlar ortaya çıkartmaktadır (Aldrich ve Ruef, 2006: 35). Evrimsel bir bakış açısı ise, örgütlerin yaşamlarını sürdürmek üzere geçirdikleri değişim, dönüşüm süreci üzerinde odaklanmaktadır. Stinchcombe (1965) bireylerin kültürel bağlama yerleşik ve belirli bir tarihsel konjonktür içindeki toplumsal koşulları yansıtan (tarihsel koşullara özgü) örgütler inşa ettiklerini öne sürmektedir. Görüldüğü üzere, evrimsel yaklaşım örgütlerin toplum içindeki değişim-dönüşüm süreci ile ilgilenmekte ve içinde buldukları makro-kurumsal ve sosyopolitik bağlamın etkilerini de değerlendirmektedir (Aldrich ve Ruef, 2006: 16-17).

2.2.2.Makro Kurumsal Yaklaşım

Girişimcilik faaliyetlerini örgütlerin popülasyon ekolojisi yaklaşımında teknik çevre kadar kurumsal çevrenin de etkileyebileceğine dikkati çeken bir başka kuramsal yaklaşım da bir grup yazarın (Maurice ve A.Sorge, 1980; Orru ve diğerleri, 1991; Whitley, 1990, 1994; Hamilton ve Biggart, 2004) devlet, finansal sistem ve eğitim sistemi gibi güçlü kurumların, örgütlerin üzerinde önemli bir rolü olduğunu vurguladıkları makro kurumsal bakış açısıdır. Girişimcilik literatüründe kurumsal kuram ve makro kurumsal kuram bakış açısıyla yapılmış araştırmalar çok sık yer almamaktadır (Shane, 1997). Oysaki makro kurumsal kuram, bağlamın girişimcilik sürecini ve girişimcinin kimliğini etkileyen önemli noktalarını vurgulamaktadır. Orru ve diğerleri (1991), Hamilton ve Biggart (1994), Japonya, Kore ve Tayvan'daki tarihsel otorite yapısının

örgütsel formların oluşumu üzerindeki etkisini araştıran karşılaştırmalı bir araştırma gerçekleştirmişlerdir. Orru ve diğerleri (1991), Hamilton ve Biggart (1994), Japonya'da hakim örgütsel form olan kaişa, Kore'deki şabol ve Tayvan'daki aile şirketlerinin oluşumunu bu ülkelerdeki otorite biçiminin tarihsel gelişimi ile ilişkilendirilmiştir. Girişimcilik açısından makro kurumsal otorite yaklaşımı ele alındığında, fırsatlar kurumsal çevre tarafından ortaya çıkarılmakta veya tanımlanmakta ve olanakları değerlendirerek bir örgüt kuracak kişinin kimliği de kurumsal etkiler çerçevesinde belirlenmektedir. Ayrıca, bir ülkedeki mevcut otorite yapısının meşru kıldığı yapıdaki örgütsel formların kaynaklara ulaşma ve böylece yaşamlarını idame ettirme konusunda şansları olacaktır.

Makro kurumsal yaklaşımlar içerisinde girişimciliğe farklı bakış açısı kazandırabilecek bir başka yaklaşım da "ulusal iş sistemleri" yaklaşımıdır. Whitley (1992), kapitalizmin tek bir biçimi olmadığını, kapitalist düzenin ülkeden ülkeye farklılaşabileceğini, devlet ve finans sistemi gibi ana kurumların söz konusu farklılıkların ortaya çıkmasında büyük etkisi olacağını belirtmiştir. Whitley (1994), pazar ekonomilerini birbirinden ayırt etmenin yolunun, devletin kredi akışlarını bankacılık sistemi aracılığıyla kontrol altına alması ve sektörlerin büyüme ve küçülme eylemlerini yönetmesinin derecesini belirlemesi olduğunu ifade etmektedir. Ulusal iş sistemleri yaklaşımında tanımlanan farklı iş sistemleri, girişimcilik sürecinin ülkelerin iş sistemine göre değişebileceğini göstermektedir. Örneğin, Whitley'e göre (1999), anglo-sakson dünyada yaygın olan bölümlenmiş iş sistemlerinde çok ortaklı çok bölümlü (M-Form) örgüt yapıları, Japonya'da egemen olan devlet tarafından eşgüdümlenen iş sistemlerinde yatay ve dikey ağlar şeklinde organize olmuş keiretsu'lar, Almanya gibi devlet, meslek kuruluşları, şirketler ve sendikaların işbirliği içinde olduğu iş sistemlerinde az ortaklı ve dikey bütünleşmiş örgüt biçimlerinin, G. Kore gibi devlete bağımlı iş sistemlerinde ise ailelerin elinde, dikey bütünleşmiş ve yatay çeşitlenmiş şabolların yaygınlığı söz konusudur. Örneğin, devlet tarafından kontrol edilen iş sistemlerinde yatırım için gerekli olan finansal ve diğer kaynaklar devletin kontrolü altında olduğundan, şahısların devlet ile olan yakın ilişkileri, girişimci kimliklerinin oluşmasında etkili olabilir. Devlet tarafından kontrol edilen iş sistemlerinde devlet doğrudan kimin girişimci olacağını kimin olmayacağını belirleyebilir. Makro kurumsal yaklaşım, sadece bağlamın meşru olarak tanımladığı girişimci tipinin bir ülkede varlığını sürdürebileceğini ve meşruiyet standartları dışında kalanların girişimcilerin kurduğu örgütlerin yaşam şanslarının düşük olacağını göstermektedir.

Kaynak temelli yaklaşım ile makro-kurumsal yaklaşımı bütünleştirmeye çalışan Guillén (2000) özellikle gelişmekte olan ekonomilerde, yurt içi ve yurt dışı sermaye akışına ilişkin farklı iktisadi politikaların, farklı kaynaklara sahip girişimci türlerinin artmasına yol açtığını vurgulamaktadır. Örneğin, aile kontrolünde hızla büyüyerek, ilgisiz sektörlerde çeşitlenmiş şirket topluluklarının (örneğin G. Kore şabolları ya da Türk holdingleri) belirli ülkelerde doğması, bu örgüt tipi için gerekli "jenerik girişimci tipi" ile, yurt içi ve yurt dışı sermaye akışında yerel girişimciyi destekleyip yabancı girişimciyi engelleyen iktisadi politikaların bir araya gelmesiyle

açıklanmaktadır. Buna göre, ithal ikameci ya da ihracata dayalı bir gelişme politikasının yürütülüyor olması kaynaklara ulaşım imkanları açısından jenerik girişimcilerin büyüyerek şirket toplulukları haline gelmesini sağlamaktadır.

3. TÜRKİYE’DE 1980’Lİ YILLAR SONRASI MAKROKURUMSAL ALANDAKİ DEĞİŞİMLER VE GİRİŞİMCİLER ÜZERİNE ETKİLERİ

3.1. BÜYÜK GİRİŞİMCİ SINIFIN DOĞUŞUNUN TARİHSEL ARKAPLANI

Türkiye bağlamını inceleyen pek çok ekonomi-politik analiz devletin şekillendirici temel işlevini vurgulamaktadır. Türkiye’de devlet özel teşebbüsü sadece desteklemekle kalmaz aynı zamanda piyasa oluşturma rolüne de sahiptir. Buğra (1997) çalışmasında devletin belirlenen alanlarda istekli girişimcilere yatırım yapma görevi vererek firma gelişiminde önemli bir rol oynadığını belirtmektedir. Diğer taraftan firmaların yeni faaliyet alanlarına girme kararları piyasadan alınan sinyallere göre değil, hükümet ya da devlet yöneticilerinin öneri ve tavsiyeleri çerçevesinde alınmaktadır. Bunun nedenlerinden bir tanesi girişimciliğin ve sermayenin yeterli olmadığı durumlarda devletin tecrübeli birkaç girişimciyi destekleme kararının gelişmeyi destekleme dürtüsü ile yapılmasıdır. Ancak Türkiye’de devlet piyasa kökenli alternatif güç kaynaklarına Osmanlı’dan beri gelen gelenekselleşmiş anlayış çerçevesinde güvenmemekte veya kontrol edemediğinin büyümesini istememekte böylece de bunun oluşmasını engellemek için birkaç güvenilir kişiyi seçerek, partikülarist siyasal ilişkiler kurmaktadır.

Vorhoff’un (2001) da belirttiği gibi Türkiye’de sanayileşme ve özel girişim pek çok Avrupa ülkesinden daha geç dönemde başlamıştır. Bu durum kalkınmanın bir an önce gerçekleştirilmesi arzusu ve “muasır medeniyetler seviyesine yükselme” hedefiyle birlikte düşünüldüğünde özel sektörün devlet eli ile yaratılması sürecini başlatmıştır. Cumhuriyetin ilk yılları düşünüldüğünde ülkenin laik, batılı görünüme sahip bir devlet olarak düzenlenmesi beraberinde iktisadi gelişme ve sanayileşmenin bir misyon olarak ele alınmasını ortaya çıkartmıştır (Vorhoff, 2001).

Osmanlı döneminde devletin yasal ve ekonomik yapısı, en genel itibari ile sermaye birikimini engellemektedir. Devlette memuriyetin müslümanlar için cazip hale getirilmesi ekonomik faaliyetlerin genellikle gayrimüslimlerin elinde toplanmasına neden olmuştur (Çokgezen, 2000: 528). Kalkınma misyonunun gerçekleştirilmesi için yeni Türkiye Cumhuriyeti Osmanlı devletinin özellikle son döneminden alınan derslerle, başka bir deyişle ticarete ve manifaktür üretiminde yabancıların ve ülke vatandaşı gayrimüslimlerin yerini alacak bir Türk-müslüman girişimci sınıfı yaratılması projesini uygulamıştır. Devlet kaynaklarını ihale olanakları, devletle ortaklık kurma, düşük faizli kredi, kamu iktisadi teşekküllerinden ara mal sağlama ve yurt dışı mübadeleye kolay ulaşım olanakları sağlama yolları ile dağıtmıştır (Çokgezen, 2000: 528).

1923 İzmir İktisat Kongresi geniş bir katılım yelpazesi ile beraber Türkiye’de serbest teşebbüs

ve piyasanın kurulması için önemli liberal hamleleri ihtiva etmesine rağmen 1929 büyük bunalımı Türkiye’de özellikle kalkınmakta olan ülkelerde liberal politikaların uygulanması konusunda ciddi şüpheler yaratmış ve ardından çıkan II. Dünya Savaşı devletin ekonomideki yerini zorunlu olarak sağlamlaştırmıştı (Buğra, 1997:143-147).

İkinci Dünya Savaşı’nda milli şef dönemi Cumhuriyet Halk Partisi’nin özel teşebbüs düşmanı olarak algılandığı bir dönem olarak karşımıza çıkmaktadır. Savaş ekonomisi nedeni ile haksız yoldan zengin olmayı engellemek için başvuru gereğinden fazla ciddi baskılar ve denetlemeler iş dünyasında rahatsızlıklara neden olmuştur (Buğra, 1997). Diğer taraftan hükümetin çıkarttığı varlık vergisi özellikle Yahudi kökenli iş adamlarında gayet ciddi güvensizliklere neden olmuştur. Buğra (1997) bugün bile varlık vergisi nedeniyle yaşanan sıkıntıların bu işadamları aileleri tarafından dile getirildiğinin altını çizmektedir.

İktisadi politikaların devletçilikten daha liberal bir yöne kayışı DP’nin (Demokrat Parti) tek başına iktidara gelmesi ve son derece dostane iş adamı-devlet ilişkileri kurmasıyla başlamıştır (Buğra, 1997; Çokgezen, 2000; Vorhoff, 2001). Devletin kaynaklarının dağıtım işlevinde siyasi elit ile kişisel nitelikli ilişkiler kurma ve siyasal patronaj en sık görülen ilişki biçimi olarak karşımıza çıkmaktadır. Devletin özel sektörle ilişkilerinde 1950 öncesi ticaret ve inşaat işleri yoğunken, 1950’lerin ortalarında sanayi üretimi önem kazanmaya başlamıştır. Daha önceleri ithalat rejimi olabildiğince engellenmiş ve ithal edilebilir malların benzerlerinin ülke içinde üretimi teşvik edilmiştir. Çeşitli iş adamları farklı sektörlerde faaliyet göstermiş ve bu korunaklı çevrelerinde iş grupları haline gelerek büyümüşlerdir. Böylece 1980’lerin en büyük iş grupları devlet eli ile oluşturulmuştur. Bunlar yerel pazarda faaliyet göstermişler, küçük yeni firmalar ya bunlara taşeronluk yapmış ya da farklı pazarlarda dolaylı veya dolaysız yoldan rekabet etmişlerdir. Büyüklük devlet destekli güçlerini küçüklere karşı kullanmışlardır.

Osmanlı dönemi, Cumhuriyet dönemi ve sonrası ele alındığında girişimci sınıfın eksikliği, liberal ekonominin ilk algısının kötü olması ve ithal ikameci ekonomik sistem devletin kalkınmada belirleyici rol oynamasına ve daha da önemlisi bağımlılıklar ister ekonomik düzlemde ister meşruiyet anlamında “devlete bağımlı iş sisteminin” (Whitley, 1999) oluşmasına neden olmuştur (Gökşen ve Üsdiken, 2001). Türk iş sistemi bir taraftan devlete bağımlı iş sistemi olarak tanımlanırken diğer taraftan devlet tarafından istikrarlı bir biçimde düzenlenemeyen iş sistemi özellikleri gösterdiğini de söyleyebiliriz. Ayşe Buğra’nın çalışması (1997) yoğun şekilde işadamları anlatılarında devletin kaynaklar anlamında dağıtıcı “baba devlet” olarak algılandığını, ancak günü gününü tutmayan kişilik özelliği gösteren bir insan gibi değişen iktisadi politikaları nedeni ile uzun dönemli kalkınma politikalarının uygulanmasında istikrarsızlıklar yarattığı vurgulanmaktadır.

Türkiye Cumhuriyetinin tarihsel olarak gelişme koşulları ve iş dünyasının yapısal özellikleri dikkate alındığında yapılan analizler merkez-çevre ayırımı üzerine konumlandırılmaktadır. Bu

anlamda merkez, devlete bağımlı büyük sanayiye temsil etmektedir. Merkezde yer alan daha büyük ölçekli sanayiciler siyasal ve sosyal olarak temsil edilmediklerini ve azınlıkta kaldıklarını düşünerek yeni bir örgütlenme biçimi olan TÜSİAD'ı (Türkiye Sanayici ve İş Adamlar Derneği) 1970 yılında kurmuşlardır. Ancak, derneğin kurulma gerekçesinde bile devlete bağımlılıktan kaynaklanan bir tedirginliğin izlerini bulmak mümkündür. Örneğin, TÜSİAD'ın eski bir başkanı kuruluşun “belirli çıkarları elde etmek için değil, özel sektörün varlığını göstermek için kurulduğunu” belirtmiştir (Buğra, 1997). Dolayısıyla, TÜSİAD'ın genel amacının devlet eli ile yaratılmış burjuva kesiminin ortak çıkarlarını kollamak yanı sıra, statüsünü arttırmak olduğu da söylenebilir.

TÜSİAD'ın genel temsil yapısı, üye yapısı toplumsal ve ekonomik projeleri yapılan çalışmalar incelenerek değerlendirildiğinde şu başlıklar ön plana çıkmaktadır: yüksek sosyo-ekonomik seviye, elit, geneli İstanbul merkezli firmalar, devlet iş dünyası ilişkilerinde 1980 sonrasında iş dünyasının özerkliğini temsil etme, devletin oyunun kurallarını belirlemede tek güç olmasına tepki, baskın sınıf olarak hegemonyanın teşkilini isteme, Avrupa modeline destek, batılı demokrasi vurgusu, bireysel ve toplumsal haklar vurgusu, sendikal haklar vurgusu, askeri egemenliği azaltma (demilitarizasyon) vurgusu, toplumun demokratikleşmesi talebi. Üyelerinin %70'i 1980 öncesinde kurulmuş firmalardan oluşmaktadır. 1996'da 391 üyesi bulunmaktadır. Bünyesinde 30 holding bulunmaktadır. Üyelerinin %51'i 200 kişi veya daha fazla işçi çalıştırmaktadır. 1996 raporunda Türkiye'de %48,6 katma değer, %6,7 işgücünün, %31,6 ihracat payının ülke çapındaki sahibi olarak görülmektedir. Bu anlamda zenginler kulübü olarak nitelendirilmektedir. Coğrafi dağılım olarak büyük şehirlerde (İstanbul, İzmir, Ankara) yoğunlaşmaktadır.

Buğra'nın (1997) çalışmasının ışık tuttuğu bir diğer önemli nokta Türk işadamlarının toplumsal kökenleridir. Çalışmanın geneline bakıldığında Türkiye'deki büyük sanayici olarak nitelendirilen, merkezde yer alan işadamlarının büyük bölümünün 1970'lerde, eski mesleklerinin kamu sektöründen olduğu görülmektedir. Aynı zamanda eski meslek olarak tüccarlık da memurluk ile birlikte ön plana çıkmaktadır (Soral, 1974). Devlet memurluğu ve tüccarlıktan sonra işadamlarının büyük çoğunluğu eski mesleklerini serbest meslek olarak tanımlamışlardır. Toprak sahipliği ise görece en az belirtilen meslek olarak karşımıza çıkmaktadır.

Buğra (1997) iş adamlarının toplumsal geçmişleri dikkate alındığında iş hayatında başarılı olabilmek için ticaret yeteneğinin dışında aile desteğinin ve hükümet yetkilileri ile olan bağların önemi vurgulanmaktadır. Aileden gelen başlangıç desteği sermaye cinsinden her ne kadar çok olmasa da işadamlarının kuruluş maliyetlerinin altından kalkmalarını sağlamıştır. Cumhuriyetin ilk dönemlerinde kurulan işletmeler için çok geçerli olmasa da bu yardımlar işadamları tarafından çokça dile getirilmektedir. Aile desteğinin sermaye ile birlikte diğer bir boyutu da yönetim mekanizmasında aile üyelerinin bulundurulması ve böylece oluşturulan dayanışma ile

kontrolün ailede kalmasının sağlanmasıdır.

İş hayatında başarılı olmanın iş adamlarının toplumsal geçmişleri ile ilgili olan diğer tarafı ise hükümet yetkilileriyle olan bağlardır. Aile geçmişi burada önemli bir rol oynamakla birlikte, işadamlarının hükümet çevrelerine girmesini kolaylaştıracak formel bir eğitim de ayrı bir kanal olarak karşımıza çıkmaktadır. Buğra'nın (1997) çalışmasında bahsedilen bir araştırmaya göre 1960'larda işadamlarının %60'ı yüksekokul, %14'ü yüksek lisans ve %5'inin doktora derecesi bulunmaktadır. TÜSİAD'ın yaptığı diğer bir araştırmaya göre ise 1989 yılında 217 TÜSİAD üyesinin 194'ü üniversite ve yüksek lisans diplomasına sahip olduğu anlaşılmaktadır. Bu durum ülkenin önde gelen işadamlarının yalnızca ortalama vatandaştan değil, ama oldukça fazla sayıda politikacı ve bürokratından daha yüksek bir eğitime sahip oldukları göstermektedir (Buğra, 1997: 100). Üniversitede alınan eğitim incelendiğinde ise 1910 ile 1950 arasında doğan işadamlarının yarısından fazlasının mühendislik diploması olduğu görülürken, ilk kuşakta mühendislik lehine olan branş türünün ikinci kuşakta iktisadi ve idari bilimler alanına kaydığı görülmektedir. Yabancı dil bilme seviyesi ise hem ilk kuşaklarda hem de ikinci kuşaklarda yüksek olarak gözlemlenmektedir.

3.2. LIBERALLEŞME VE GİRİŞİMCİ SINIFIN ÇEŞİTLENMESİ

1980 yılıyla beraber 1979 Yapısal Uyum Yasalarının yürürlüğe girmesi ihracat merkezli politikaların önem kazanmasına neden olmuştur. Bu dönemde döviz kurları ve faiz üzerindeki kısıtlamalar kaldırılmıştır. 1989 – 1990 yılları arasında Türk ekonomisinin dünya pazarlarına açılma süreci başlamış, bu süreçte öncelikle mal piyasaları dış pazarlara açılmış ve ticaret kotalarının koruması altındaki ithalat rejimi serbestleştirilmiştir. Döviz kuru yüksek bir devalüasyonu takiben esnekleştirilmiş ve dolaylı teşvikler ile birleştirilerek sanayinin ihracata yönlendirilmesinde temel bir araç görevi görmüştür. Bu süreç 1990'lı yıllara Türkiye ekonomisinin tamamı ile dışa açık bir ekonomi konumunda girmesine neden olmuştur (Koyuncu, 2002: 359-360). Devlet altyapı yatırımlarına yönelmiştir. Yerel yönetimlerin bütçeden aldıkları pay oranı arttırılmıştır.

Öniş'e (1991) göre, liberalleşme ve özelleştirme dönemlerinin sonrası sanıldığı gibi pazar mekanizmasının öne çıkıp devletin geri çekilmesi olarak değil daha çok devletin yeniden yapılandırılması olarak tanımlanmalıdır. Örneğin İngiltere'de liberalleşme programının uygulanması güçlü bir devlet aygıtı yaratarak mümkün olmuştur. Bu tür bir güçlü devlet yapısı kendisini devletin baskı araçlarının artması, yönetsel gücün ve kamu politikası üretme sürecinin merkezileşmesinde göstermektedir. 1980'lere kadar devlet müdahalesini içeren kararların merkezi bürokratik elit iken, 1980'lerle birlikte karar mercii siyasal elit haline gelmiştir (Gülalp, 2001). Diğer bir deyişle, kararların merkezi başbakanlık haline gelmiştir. Böylece 1980 sonrasında yasama, yargı ve bürokratik devlet kurumları aşındırılmıştır.

Özellikle Özal döneminde bürokrasinin aşılarak çabuk karar alma motivasyonu ile pek çok kararın Turgut Özal'ın elinde toplanması gerçekleşmiştir. Kamu bürokrasisinde merkeziyetçiliğin azalması gerekirken liberalleşmenin temel unsurlarından olan özelleştirme ve de-regülasyonun yapılması ancak güçlü yönetsel otorite ile gerçekleşmiş görünmektedir. Fonların dağıtımının bu anlamda yine merkezde bulunması çevredeki alginın da bu yönde gelişmesi ile neticelenmektedir. Diğer yandan Turgut Özal'ın çevresinde bulunan yakın çemberin içine girmek pek çok iş adamı için yeni fırsatlar ve iş imkanlarına sahip olmak adına büyük yararlar sağlamıştır. Bu dönemin en büyük özelliği olan devletin alt-yapı yatırımlarına yaptığı büyük harcama, özellikle yapı sektöründe faaliyet gösteren işadamlarının siyasilerle yakın ilişkiler içine girmelerine neden olmuştur.

Liberalleşmenin temel motifi olarak ithal ikameci bir ekonomik sistemden ihracata dayalı bir sisteme geçiş arzusu özellikle 1980'lerin ilk yarısında oldukça başarılı olmuş görünmektedir. Bu dönemde Güney Kore ve Japonya gibi Doğu Asya ülkelerinin ihracat başarıları örnek alınarak ölçek olarak büyük 25-30 kadar ihracat firması devlet tarafından desteklenmiştir (Öniş, 1991; İlkin, 1991). 1980'lerin ikinci yarısına gelindiğinde bu firmalar Türkiye'nin toplam ihracatının %50'si civarını gerçekleştirmişlerdir. Bu firmalar incelendiğinde büyük holding şirketleriyle olan organik bağları görülmektedir. Bu bağlar zaten mevcut olarak siyasilerle diğer bir deyişle devletin kaynaklarından destek görerek, büyümelerini sağlamış olan holdinglerin ihracat alanında da faaliyetlerini sürdürdüklerini göstermektedir. Başka bir deyişle bu dönemde hem devlet elinde belirli bir ekonomik ve siyasi güç konsantrasyonu görülmekte hem de devlet eliyle oluşturulmuş belirli alanlardaki belirli firmalar rant faaliyetlerini yine devletin sağladığı otonomi ile başarmaktadırlar.

Özal dönemi genel hatları ile girişimciliğin desteklendiği bir dönem olarak öne çıkmış ve girişimci-iş adamı toplumsal söylemde itibar kazanmıştır. Yine bu anlamda girişimci firmaların sayısında artış olmuş ve büyük şehirler dışında da ülkedeki çevre bölgelerde yatırımlar yapılmaya başlanmıştır (Çokgezen, 2000). Ancak, Buğra (1994), Özal döneminin girişimciyi bir yandan destekleyen diğer yandan da girişimci için istikrarsızlığa neden olan bir dönem olarak değerlendirmektedir. Ekonomide ve ekonomik kurumlardaki kaotik gelişmeler, iş dünyasının bazı kesimlerinin muazzam servetler edinmesini sağlarken bazı kesimler için de büyük zorluklar yaratmaktaydı (Buğra, 1994: 207). Özal dönemindeki istikrarsız ortamda üç fırsatın girişimcilerin büyümesine neden olduğu vurgulanmaktadır: ihracatın teşvik edilmesi ve ithalatın serbestleştirilmesi TÜSİAD çevresindeki büyük holdinglerin büyümesini, alt yapı yatırımları müteahhit firmaları ve iç borçlanma rantine kesiminin büyümesini sağlamıştır (s. 209). Örneğin, ihracatı teşvik mevzuatındaki ani değişiklikler, kuru incir ve plastik terlik ihracatı üzerinden yeni zenginler yaratabilmekte, ithalat rejiminde yapılan değişikliklerle TÜSİAD çevresinden Sabancı grubu TOYOTA ile işbirliğinde büyük yararlar görebilmekteydi (s. 218-219). Öte yandan, toplu konut fonları birkaç inşaat firmasına aktarılabilen ve %90'ı devlet kağıtlarından oluşan borsadan büyük rantlar elde edilebilmekteydi. Buna karşılık aynı dönemde

1983 seçiminde MDP'yi destekleyen Yaşar Holding ve Anadolu Endüstri Holding'e zorluklar çıkarılmış, arada siyasi bir husumet olmasa da Enka ve Ercan Holdingler Özal hükümetinin yanlış yönlendirmeleri sonucunda zarar etmişlerdir (s. 220-221). Genel olarak bakıldığında, Özal'lı yılların özellikleri sonlarına doğru devletle büyük girişimci arasında süregelen "ortodoks ittifakın", hükümet tarafından yaratılan istikrarsız ortam nedeniyle yara aldığı belirtilmektedir (Özel, 2003). Nitekim Özal'ın 1980'li yılların sonlarına doğru TÜSİAD çevresini hedef alan suçlayıcı ve dışlayıcı tavrı, bir yandan bu kırılmanın diğer yandan da TÜSİAD'a karşı alternatif sermaye gruplarının yaratılmasının işareti gibidir.

1991-1995 dönemi eski politikacıların Türkiye siyasetine dönmesine tanıklık etmiştir. Bu bağlamda eski başbakanlardan Süleyman Demirel ve Bülent Ecevit siyasete tekrar girmişlerdir. 1991-95 dönemi Süleyman Demirel'in Doğru Yol Partisi'nin başında başbakanlık yaptığı bir dönemdir. Bu dönemde Doğru Yol Partisi Özal döneminde yapısal uyum politikalarının kaybedenleri olan iç pazara dönük çalışan büyük endüstriyel gruplar, toprağa dayalı yaşayanlar ve ücretli çalışanların büyük çoğunluğunu temsil etmektedir (Heper ve Keyman, 1998). Demirel'in yasaklı olduğu dönemde siyasal faaliyetlerini destekleyen Cavit Çağlar ve Kamuran Çörtük gibi işadamları Özal'inkine benzer şekilde Demirel'e yakın çemberin içinde diğer pek çok işadamlarıyla birlikte yer almışlardır. 1996-1997 Doğru Yol Partisi-Refah Partisi koalisyonu İslamcı motifler taşıyan bir parti olan Refah Partisini iktidara taşımıştır. Bu değişiklik ülkenin iş hayatında çevrede yer alan küçük tüccar ve sanayicinin de devlet kaynaklarından daha da fazla faydalanmasına yol açmıştır. Özellikle belediye ihaleleri yoluyla Anadolu'daki İslami referanslı şirketler büyümeye başlamıştır (Doğan, 2007). Bu durum çizilen çerçeve itibariyle ülke içi pazarlara yönelmiş bulunan merkezdeki holding formlarına karşı küçük ölçekli işletmelerin sayısının artmasına neden olmuş, bölüşümden daha fazla talebi olan alt tabakaların artışı bu tabakaların iş dernekleri çerçevesinde kenetlenip güç birliğine gitmeleri sürecini başlatmıştır.

Türkiye'de çevre olarak adlandırabileceğimiz merkez dışı kalan firmalar, TÜSİAD'a göre geniş bir tabanda farklı büyüklüklere sahip ve farklı coğrafi bölgelerden olan firmalar tarafından 5 Mayıs 1990'da İstanbul'da kurulmuş olan MÜSİAD'dır (Gülfidan, 1993). Üyelerinin çoğunluğunu 1980 sonrası kurulmuş firmalar oluşturmaktadır. 1997 yılında üye firma sayısı 3000'i bulmuştur. Günümüzde ulaşılan üye sayısı konusunda kendi web sitesinde de kesin bir bilgi bulunmayan (bkz. www.musiad.org.tr) MÜSİAD, kuruluşundan itibaren genel olarak kendilerine karşı devlet tarafından adil olarak davranılmadıklarını vurgulamış, özellikle de yatırım fonları ve diğer ayrıcalıklardan merkezde bulunan ve devletten nemalanan holdingler kadar yararlanamadıkları söylemini ön plana çıkartmıştır (Buğra, 1997; Çokgezen, 2000). 1980 yılı ile başlayan esnek üretim mantığında birbirleri ile işbirliği yapan ve aynı zamanda rekabet eden küçük kuruluşlar arası tedarikçi, taşeron ve son kullanıcı ağları oluşmuştur. Böyle bir durum bireysel ilişkiler ile şekillenmiş güven ve bağlılıklar ile biçimlenen ve yerel kurumlarca desteklenen endüstriyel bölgelerin yükselişine tanıklık etmiştir (Doğan, 2007). Bu anlamda MÜSİAD'ın söyleminin en önemli parçalarından biri olan Asya kapitalizminin başarısı da bu tür ağ yapıları ile

şekillenmiştir (Buğra, 2003). MÜSİAD'ın kuruluşunu sağlayan ana firmalar Türkiye'de Anadolu'daki şehirlerde ihracat potansiyeline sahip küçük ölçekli firmalar olan "Anadolu Kaplanları" (Asya Kaplanları deyimine referansla) olarak öne çıkmaktadır. MÜSİAD'ın gücü ve temsili özellikle 1994 yerel seçimlerinde Refah Partisi'nin birinci olarak çıkması ve sonraki genel seçimlerde iktidarı kuran parti olarak meclise girmesi ile ciddi şekilde artmıştır.

Buğra (1998) çalışmasında MÜSİAD'ın genel özellikleri olarak siyasal merkezi otoriteye karşı duruş, üyeleri arasında ciddi bir uyum, merkeze hem kültürel hem ekonomik eleştiri, Asya modeline vurgu, geleneksel sosyal kurumlar ile (aile, din) global pazarların gereklilikleri arasında stratejik uyum, İslam'ın bir dayanışma ve işbirliği sağlama aracı olarak kullanılması, finans kaynağı olarak kullanılması ve toplumsal düzen ve işçi militanlığını engellemeyi sağlama aracı olarak kullanılması olarak ortaya çıkarmaktadır. MÜSİAD'ın geneli küçük firmalardan oluşmaktadır; çoğunluğu 50 kişiden az işçi çalıştırmaktadır. Firmalar arasında dengeli bir coğrafi dağılım bulunmaktadır. MÜSİAD'da ezilen Müslüman retoriği ön plana çıkmaktadır. Bu durum azınlık – hakim grup ilişkisi olarak ele alınmaktadır. Dernek küçük firmaların bir araya gelmek, iletişim kurmak ve kendi kaynak ağlarını oluşturma kanalı olarak işlev görmektedir. Ülke dışında fuarlar ve toplantılar düzenlenmektedir. Refah ve kazanımlar İslam yolu ile meşrulaştırılmakta, maddi kazancın getirdiği suçluluk duygusu giderilmektedir. İformel ilişkiler yoluyla sermaye toplanmakta ve İslam'da sınıflı bir toplum olamayacağı görüşü öne çıkartılarak işçi örgütlenmelerinin ve sendikalaşmanın sorgulanması sağlanmaktadır (Buğra, 2003).

Çokgezen'e (2000) göre Türkiye'de çevre'de bulunan firmalar İslamcı hükümet kaynaklarına yakın olmak isteği ile MÜSİAD'a üye olmaktadır. Bu firmalar da informel ilişkiler ile kazanç sağlama motivasyonu bulunmaktadır. Sektörel komiteler oluşturma, ticari ve teknik yardım ve dayanışmanın artırılması işlevleri vardır; firmalar arası ortaklıklar özendirilmektedir. Bu firmalarda, TÜSİAD'ın yerel pazarlarda hakim olmasından dolayı dış pazar arayışı vardır. MÜSİAD bunu ülke dışı fuarlar ve toplantılar düzenleyerek sağlamaktadır. Durmadan yapılan ihracat vurgusu sosyal ve politik bir güç vurgusu taşıyor görünmektedir. İhracat milli bir hizmet söylemi olarak inşa edilmektedir.

Yukarıda değinilen Türkiye'deki girişimci profilindeki değişmeyi biçimleyen 1980 sonrası makro kurumsal değişimleri temel olarak üç başlık altında incelemek mümkündür.

3.2.1. Finansal Sistemdeki Değişim

Finansal sistemde 1980 sonrası temel değişim İMKB'nin açılması olarak ele alınabilmektedir. İMKB'deki işlem hacmine, işlem adedine, piyasa değerinde ve menkul kıymetler ihracındaki artış, borsada işlem gören şirketlerdeki artış ele alındığında finansal sistem içerisinde sermaye piyasasının payı artmaktadır. Diğer tarafta ise, 1980 sonrası döneme bakıldığında 1980 öncesi dönemdeki kredilere dayanan finansal sistemde fazla bir değişiklik olmadığı ve kredi

kullanımının ve kredi hacminin de yıllar itibari ile arttığı gözlemlenmektedir. Sermaye piyasasının gelişmesi, finansal sistemde bir değişim olduğunu göstermektedir; bununla birlikte bu değişimin mevcut sistem korunarak yaşandığı ve finansal sistem içerisinde hem piyasaya dayalı hem de krediye dayalı sistemlerin beraberce var olduğu bir sistem ortaya çıkmaktadır.

Özal döneminde finans sektöründe gerçekleştirilen liberalleşme hareketi ve bunun sonucunda kurulan menkul kıymetler borsası Türkiye'nin liberalleşmenin gereklerini doğru yollardan yerine getirdiği izlenimini vermektedir. Ancak Türkiye 2001 yılında bugün hala etkileri görülen çok ciddi bir ekonomik kriz yaşamıştır. Burada üstünde durulması gereken nokta finansal sistemin belirli ekonomi-politik yapılanmaları yerine getirememesidir. Bunun nedenleri pek çok yazar tarafından dile getirilmekle birlikte sadece ekonomik düzenlemelerin yeterince gayretli ve yeterli şekilde oluşturulamamasına dayandırılmakta ve meselenin politik yanı gözden kaçırılmaktadır. Özel sektörün sadece piyasa mekanizması içinde işleyen ve yine piyasa mekanizmasının dinamikleri içinde hareketlerine yön veren aktörler grubu olarak tanımlanması özellikle Türkiye gibi çevre ülkeler için doğru bir yaklaşım oluşturmamaktadır. Türkiye'de Cumhuriyet döneminden itibaren devlet eliyle bir girişimci sınıfının oluşturulması iş dünyasının temel özelliğidir. Devlet teşvikleri ve yol göstermesi ile bugün belirli büyüklüğe ulaşan iş dünyasının merkez aktörleri için en temel meselelerden bir tanesi kendi mevcut baskın durumlarını korumak olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu durumun finans alanındaki boyutu ise rant sağlama çabasının veya olgusunun sağlanıp, sürdürülmesi ihtiyacıdır.

1990'lı yıllar Türkiye'si sayıları 80'i bulan özel bankanın kamu borçlanması sayesinde yüksek faiz kazancıyla büyümesine tanıklık etmiştir. Bu dönemde özel sektör açık-düzenlenmemiş bankacılık sisteminin tüm faydalarından yararlanmıştır. Bu dönemde Cizre, Sakallıoğlu ve Yeldan (2000) ile Öniş ve Aysan (2000)'in de belirttikleri gibi Türk bankacılık sistemi reel üretime yapılan yatırımlar ile değil manipülasyona dayalı rant gelirinine sırtını yaslamıştır. Balkan ve Yeldan'a (2002) göre, 1990-2000 yılları arasındaki dönemde gayri safi hasıla yıllık % 3.4 büyürken, bankacılık sektörü % 13 büyümüştür (Cizre ve Yeldan, 2005). Başka bir deyişle merkezde bulunan büyük iş grupları reel yatırımlardan ziyade iç borçlanmadan kazanılan faiz gelirinine dayalı olarak güçlerini sürdürmüşlerdir. Bu dönemin bir diğer önemli özelliği de farklı sektörel iştirakleri olan pek çok iş grubunun bankacılık alanındaki yatırımlarının ön plana çıkması ve yatay çeşitlenmenin artmasıdır. Bunlara örnek olarak medya patronlarının banka sahibi olmaları gösterilebilir.

Sonuç olarak devletin ekonomideki payının görünürde azalması, devletin doğrudan müdahalesinin yine görünürde azalması ve aracı kurumların ortaya çıkması ile değişen finansal sistem, iş sisteminde bir takım değişimlere neden olmuştur. Örneğin, bu anlamda 1980 öncesi ve sonrasını karşılaştırmak üzere Buğra'nın (1994) özellikle profesyonel yöneticilerle yaptığı görüşmelerden, 1980'lerde çeşitli teşviklerden ve ucuz kredi kullanımından yararlanmaksızın tek bir yatırımın yapılmadığını ancak 1980'lerden sonra yaşanan mali kriz nedeniyle yabancı

ortaklıklar ve yatırım bankacılığının önemli hale geldiği anlaşılmaktadır (s. 282). Özellikle, yabancı ortaklıklar ve gruba bağlı şirketlere verilecek krediler üst sınırının olmadığı bir bankacılık sistemi yoluyla büyük girişimcilerin devlet dışında kaynaklara ulaşma yeteneği kazanması, devlete bağımlı iş sistemini aşındırıcı bir nitelik taşımaktadır.

3.2.2. Devletin Rolündeki Değişim

1980 darbesi sonrasında yaşanan politik gelişmeler temel iktisadi yaklaşımlarda köklü değişimlere sebep olmuştur. 1980'lerden sonra serbest piyasa ekonomisine geçiş ile birlikte baskın devlet eşgüdümü azalmış, devletin ekonomik aktör olarak piyasalardan çekilme çabası ve buna bağlı olarak devletin yaşadığı bir değişim söz konusu olmuştur.

1989 yılında Türk Lirasının konvertibilitesi IMF tarafından onaylanmıştır (Kazgan, 2005). Bu sayede devletin sermaye üzerindeki kontrolü kalkmıştır. Avrupa Birliği kriterleri de yine devletin liberalleşmesini zorlayıcı diğer bir unsur olarak öne çıkmaktadır. Bu kriterlere uyum adına Merkez Bankası, BDDK, Rekabet Kurulu gibi kurumların kurulması, bu kuruluşlara özerklik tanınması, yine özelleştirme ile devletin ekonomik rolünün azaltılması, aracı kurumların ortaya çıkması ve koordinasyon ile kontrolün devlet tarafından değil de TOBB, ATO, İTO, İSO, ASO vb. gibi ara kuruluşlar aracılığı ile yapılması devletin rolündeki değişimin ve devlet rolünün azaldığının göstergeleridir.

1980 sonrası liberal ekonomiye geçiş ile birlikte devletin teşvik uygulamalarında da bir değişim gözlenmektedir. Devlet sanayi teşvikleri yerine yatırım teşviklerini artırmıştır. 1995 yılı ile birlikte yatırım teşviklerinde de bir düşüş başlamış ve GSMH içerisindeki devlet teşviklerinin payı giderek azalmıştır.

2001 yılında 4651 sayılı kanun ile Merkez Bankasının tam bağımsızlığının sağlanması devletin finansal sistem üzerindeki kontrolünün azaldığının göstergesi olarak tartışılabilmektedir. Yine bir başka düzenleme ise 1999 yılında 4389 sayılı Bankacılık Kanunu ile kurulan Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kuruludur. Üçüncü düzenleme ise Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonunun 1983 yılında kurulması ve 2005 yılında 5411 sayılı Bankalar Kanunu ile revize edilmesidir. Bu düzenlemeler devletin temel olarak piyasalardaki rolünü azaltmıştır. Devlet, ekonomiye doğrudan müdahale etmek yerine, ara kurumlar eliyle ekonomiyi yönlendirme ve denetleme yoluna gitmeye başlamıştır.

Devletin gücünü gösteren bir diğer gösterge ise devletin ekonomideki payıdır. Devletin ekonomideki payının temel göstergesi ise Kamu İktisadi Teşebbüsleridir (KİT). 1984 yılında çıkarılan 2983 sayılı özelleştirme kanunu, daha sonra çıkarılan 3291 sayılı "Kamu kuruluşlarının özelleştirme kapsamına alınması ve uygulamaların yürütülmesine ilişkin esaslar kanunu", 1994 yılında yürürlüğe giren 4046 sayılı özelleştirme kanunu sonuç olarak devletin ekonomideki rolünün azaltılmasına ve gerek KİT'lerin gerekse TMSF tarafından el konulan şirket ve

kuruluşların özel sektöre devredilmesine olanak sağlamıştır. Özelleştirmenin dönemler itibari ile değersel olarak durumuna bakıldığında, ÖDB verilerine göre 1986 ve 2004 yılları arasında özelleştirme düşük kalmış 2005 ve 2006 yıllarında yıl bazında önceki 18 yıl kadar bir özelleştirme yapılmıştır. Diğer tarafta ise Kamu Sektörünün GSMH içerisindeki payı özelleştirmeye rağmen azalmamıştır (Hazine Müsteşarlığı, 2007). Yine 1980 sonrası dönemde devlet yatırımları doğrudan yatırımlardan altyapı yatırımlarına doğru kaymıştır (Çokgezen, 2000). Yol, demiryolu ve iletişim altyapısına yapılan yatırımlar yerel enformasyon ağını geliştirmiş ve yerel pazarları genişletmiştir.

Kurumsal bağlamdaki diğer bir değişiklik olarak da kamu ihalelerine ilişkin düzenlemelerde yapılan değişiklikler göze çarpmaktadır. Bu kanunla belirli şirketlerin kamu ihalelerinde öncelikli ve tercih edilen konumda bulunmaları geride bırakılmıştır. 2002 yılında son olarak değiştirilen ve 2003 yılında tekrar revize edilen “Kamu ihale kanunu” kamunun ihtiyaç duyduğu mal veya hizmetlerle, özelleştirmesi yapılacak mal ve hizmetlerin ihale yolu ile giderilmesi amacıyla çıkarılmıştır. İhale alımlarındaki devlet işadamları ilişkileri ile sürdürülmesi bu kanun yolu ile azaltılmıştır. Diğer tarafta ise kamu ihaleleri miktarındaki yıllar itibari ile olan artışlar ise devletin ekonomik aktörler için önemini de bir taraftan arttırmıştır. Bu dönemde kurumsal bağlama ilişkin ele alınabilecek diğer bir düzenleme ise yerel yönetimler yasasıdır. Bu yasa ile yerel yönetimlerin hem finansal hem de yetkesel gücü artmış ve buna bağlı olarak yerel yönetimler etrafında bir işadamları grubu ortaya çıkmıştır (Çokgezen, 2000).

3.2.3. Yerel Yönetimlerde Yapısal Değişim

1980’li yıllarda Türkiye’nin dünya ekonomisi ile eklemlenmesi ile birlikte ihracat 1990 yılında 13 milyar dolara, 1998’de ise 27 milyar dolara çıkmıştır. Bu durumun Türk kamu yönetiminde ademi merkezîyetçilik ile yakından ilgisi bulunmaktadır. Ülke yönetiminde ademi merkezîyetçiliğin oluşmasının temelinde iki nedeni olduğu belirtilmektedir (Özcan, 2000). Bunların birincisi sanayileşmenin Anadolu şehirlerine doğru yayılması ve İzmir, İstanbul ve Ankara dışındaki şehirlerin büyümesi; ikincisi şehir ekonomilerinin küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin bölge ve dünya pazarları ile birleşmesiyle birlikte büyümeye başlamasıdır. Bu bağlamda Anadolu şehirlerindeki kapitalistleşme eskiden bu bölgelerin itici gücü olan zanaatçılığı ve ustalığı söndürmüştür. Dünya pazarlarına çalışan bu tür modern bir kapitalist oluşum dinsel ve kırsal bağlarını muhafaza etmiş, böylece şehirli kapitalist yeni bir sınıfın oluşmasına neden olmuştur.

Türk kamu bürokrasisindeki tartışma alanlarından birini oluşturan ademi merkezîyetçiliğin gerekliliği inancı önceleri akademi, entelektüeller ve yerel yönetimler tarafından özellikle Ankara, İstanbul ve İzmir gibi şehirler için talep edilirken, 1990’larda bu talepler yerini devlet mekanizmasının bir yandan korunurken diğer yandan ademi merkezîyetçilik ve yönetişimin yerelleşmesi taleplerine bırakmıştır (Özcan, 2000). 1984’de Türkiye’de Yerel Yönetimler Kanununda yapılan değişiklik ile büyük şehir belediyesi yapısı getirilmiştir. 1980 darbesi

öncesinde Türkiye’de büyük çoğunluğu solun elinde bulunan büyük şehirlerin belediyeleri ile merkezi hükümetler arasında sürtüşmeler çok ciddi boyutlara çıkmıştır. 12 Eylül 1980 darbesi ile yönetime gelen askeri otorite solun gücünü kırmak için belediyelerin yetkilerini pek çok hususta kısıtlamıştır. 1984’de çıkan Yerel Yönetimler Kanunu ile bugün Türkiye’de 15 büyük şehir belediyesi bulunmaktadır. Büyük şehir belediyelerinin yetkileri arasında yatırım planlarını yapmak ve uygulamak, kendi bölge sınırlamalarını ve planlamalarını düzenlemek, kalkınma programları ve uygulamalarını hazırlamak, su, toplu taşıma ve atık işlemlerini onaylayarak uygulamak ve son olarak bölge ve büyükşehir belediyelerini koordine etmek yer almaktadır.

1980’li yıllarla beraber Türkiye açık Pazar ekonomisine geçiş yapmış, dış ticaret liberalleştirilmiş, piyasaların ve fiyatların kontrolü ortadan kaldırılmıştır. Makro ekonomik politikadaki bu değişiklik, yerel yönetimleri yetkilerini kısıtlamak yerine güçlendirmeyi esas alan bir değişimi doğurmuştur. Bu gelişmeler sonrasında yerel yönetimlerin güçlendirilmesine yönelik yapılan uygulamalar Heper’e (1991) göre genel olarak başarılı olmuştur. Ancak yerel yönetimlerin yasal olarak güçlendirilmesi Türkiye’de parti içi demokrasilerin olmayışı nedeniyle kesintiye uğramaktadır. Bunun nedeni ise iktidara gelen merkezi otoritenin kaynakların dağıtıcısı olma rolünü sürdürüyor olmasıdır.

1980’li yıllar ile birlikte Anadolu şehirlerinde yeni bir yerel burjuva sınıfının oluştuğu gözlenmektedir. Özellikle Denizli, Kayseri ve Gaziantep’te öncelikle Arap ve Orta Doğu pazarlarını hedefleyen ihracatçı firmalar ortaya çıkmıştır. Daha sonra petrol fiyatlarındaki düşüş ve bu küçük ve orta ölçekli firmaların kendilerine olan güvenlerinin artması ile beraber Avrupa ve Rusya pazarlarına açılma başlamıştır. Diğer yandan Orta Asya Türk Cumhuriyetleri de yeni birer fırsat kapısı olarak görülmüştür. Bu şekildeki yatırımlar ile büyüyen KOBİ’ler daha da dışa açık ve risk alır hale gelmişlerdir. Sanayileşme bu dönemde aşamalı olarak küçük kırsal şehirlere de yayılmaya başlamıştır (Özcan, 2000). Bunlara örnek olarak Denizli’de Buldan ile Babadağ ve Kayseri’de Hacılar verilebilir. Bu şehirlerin özellikleri incelendiğinde birer teknoloji üreticisi olarak değil, teknolojiyi daha çok tüketen üretimler olarak öne çıktıkları görülmektedir.

1980’li yıllar ile beraber, Anadolu’daki bahsedilen küçük ve orta ölçekli firmaları finansmanında da değişimler meydana gelmiştir. Bu dönemde İller Bankası ve devlet kredilerinin dağıtımının yapısı değiştirildiği için ülke dışı krediler ve uluslararası örgütlere üyelikten doğan finansmanın önü açılmıştır. Arsa spekülasyonu ve inşaat sektörü ivme kazanmış, yerel projeler sayesinde iş alma oranı artmıştır. Dış kredilere ve dış kalkınma fonlarına dayalı olarak çevre şehirlerin kaynak bulmaları merkezi otoriteye olan bağımlılığı azaltmış, bir nevi merkezi by-pass etmeye neden olmuştur. Yine bu dönemde belediyeler Dünya Bankası kredilerinden çokça yararlanmışlardır. Ancak madalyonun diğer tarafı ise bu kadar çok dış borçlanmanın belediyeler üzerindeki yükü arttırmasıdır. Örneğin sadece Gaziantep Büyükşehir Belediyesinin 300 milyon dolar borcu bulunmaktadır.

Ali Ekber Doğan'ın (2007) Kayseri ili kapsamında gerçekleştirdiği alışma, İslamcı partilerin yerel düzeydeki belediyeçilik anlayışının, neo-liberal siyasetlerle bu partilerin yerel ve merkezi düzeydeki gündemlerinin bütünleştirilmesiyle olduğunu göstermektedir. Bu anlayış, yerel büyük sermaye ve KOBİ'lerin çıkarlarını bir araya getirmeye çalışan ve kent yoksullarını da yardım faaliyetleriyle kendisine eklemleyen bir kentsel ittifak siyasetini yansıtmaktadır (Doğan, 2007: 38). Özel sermayenin mekanda yapılandırılmasını içeren bu siyaset, ihale mekanizması ile, özellikle inşaat-konut ve ticaret sektörlerine kaynak aktarılmasını beraberinde getirmiştir.

Devlet korumacılığının azalması sonucunda, ranta dayalı gelir dağılımı adaletsizliği ve sosyal güvenlik mekanizmasının düşüklüğü nedeniyle özellikle evre olarak adlandırılan Anadolu şehirlerinde devreye sosyal ve ekonomik düzenleyici gleri bulunan tarikatlar girmiştir. ınar'ın (1997) da belirttiği üzere *salt akla dayanan bir ekonomik mantığı reddeden bu oluşumlar insan tipi olarak homoislamicusu model olarak almaktadırlar. Homoislamicus sadece bizim değil aynı zamanda bütün insanlığın kurtuluğu reçetesi olan değerlere sahip insan tipidir. Bunun nedeni homoislamicus helal ve meşru yollardan kar ederken toplumsal ve vicdani sorumluluklarını unutmayan, emeğin hakkını veren, adaleti üstün tutan, ahlak sahibi, kanaatkar bir insandır.* Ancak, bu söylemlere karşıt olarak İslami sermayenin sigortasız işçi alıştırma, kayıt dışı işlemler yoluyla kazanç elde etme (Doğan, 2007: 107-114) gibi yollara başvurduğu, MÜSİAD vresindeki firmaların çalışma ilişkilerinde cemaatiliği ne çıkaran ve formel sendikalaşmayı dışlayan anlayışının da ideolojik açıdan yakın olduğu Hak-İş'le bile anlaşmazlığa düşmesine neden olabilmektedir (Buğra, 2003).

4. TÜRKİYE'DEKİ GİRİŞİMCİ PROFİLİNİ AÇIKLAMAYA YÖNELİK BİR MODEL NERİŐİ

Bu bölümün amacı, Türkiye'deki 1980 sonrası ekonomi-politik değerisimlerin büyük girişİmcİ profilini nasıl biimlediğini açıklayıcı kuramsal bir ereve geliştirmektir. Yukarıda değinildiği gibi ulus-devlet düzeyindeki ekonomi-politik gelişmelerin bir ülkede ya da örgüt popülasyonlarındaki yaygın örgütsel formları nasıl biçimlendirdiği makro-kurumsal ve örgütsel ekoloji yaklaşımlarınca incelenmektedir (rn., Whitley, 2000; Hamilton ve Biggart, 1988; Aldrich ve Ruef, 2006)). Ancak bu yaklaşımlar genellikle örgütsel forma odaklanarak, bu formun oluşum sürecinde kaynaklarını harekete geçiren girişİmcİnin rolünü göz ardı etmektedir (Guillen, 2000). Oysaki Hannan ve Freeman'ın (1977) nerdiği örgütsel form kavramından esinlenerek, *girişİmcİ profili* kavramı tanımlanabilir. Kuramsal çerçeveyi oluşturmak amacıyla bu bölümde öncelikle bu çalışmada anlaşıldığı biçimiyle girişİmcİ ve girişİmcİ profili kavramları tanımlanmakta, daha sonra Türkiye'deki makro kurumsal değerisimlerin yönünü ve niteliğini belirten bir kuramsal ereve oluşturulmakta ve ardından bu değerisimlerin biçimlediği girişİmcİ profili tartışılmaktadır.

4.1. GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİ PROFİLİ

Bu çalışmada girişimci, kurumsal bağlamın sağladığı fırsatları değerlendirerek, görece kısa süre içinde büyüme yeteneği gösteren ekonomik aktörler olarak tanımlanmaktadır. Dolayısıyla, bu çalışmada ele alınan ekonomik aktörlerin girişimci olarak kabul edilebilmesi için sadece bir “örgüt” kurmuş olması yeterli değildir, ancak muhakkak bir “yenilik” yapması da gerekmemektedir. Aldrich ve Ruef’de (2006: 63) belirtildiği gibi, ekonomik aktörün fırsatları değerlendirerek görece kısa bir zaman içinde büyümüş olması önemli bir girişimcilik göstergesidir. Bu çalışmada ele alınan girişimci kavramı diğer yandan küçük ya da orta ölçekli işletmeler ya da onun sahipleriyle özdeşleştirilmemektedir. Aksine çalışmada, içinde bulunulan ulusal bağlamda çalışan sayısı, satış hacmi, karlılık, üretim miktarı ve kapasite gibi değişkenler bazında “büyük” olarak kabul edilen işletmelerin sahip/yöneticileri girişimci olarak kabul edilmektedir.

Girişimci profili ise, bir ulus-devlette yerleşik oldukları kurumsal çevre ile etkileşerek, beşeri sermaye, ilişki ağları, büyüme ve örgütlenme biçimi açısından benzerlik gösteren girişimci türü olarak tanımlanmaktadır. Bu tanım, Hannan ve Freeman’ın (1977) “örgütsel form” kavramından esinlenilerek geliştirilmiştir. Bilindiği gibi örgütsel form, Hannan ve Freeman tarafından “örgütsel eylem için bir şablon olarak” tanımlanmaktadır (s. 935). Bu anlamda örgütsel form, belirli sınırları olan örgüt popülasyonunda geçerli olan yaygın örgüt biçimini oluşturmaktadır. Bu form, çevre ve örgütler arasında yaşanan çeşitlenme, seçim ve hayatta kalma süreçleri boyunca oluşan ve diğer örgütler tarafından kabul gören ancak yine de her zaman çevrenin seçimine bağımlı örgütsel formdur. Örgütsel form, örgüt yapısı, işleyiş süreçleri, örgüt kültürü, teknoloji ve strateji gibi boyutları içermektedir. Bu çalışmada benzer olarak, girişimci profili, belirli bir zaman diliminde ortaya çıkan makro değişimlere uyumlu olduğu için seçilen girişimci türüne karşılık gelmektedir. Yukarıda tanıttığımız kaynak temelli, yerleşiklik, makro-kurumsal ve örgütsel ekoloji yaklaşımlarından yararlanarak, girişimci profilinin temel boyutları *beşeri sermaye, ilişkiler ağı, büyüme stratejisi ve örgütlenme* biçimi şeklinde tanımlanabilir.

Beşeri sermaye, kaynak temelli yaklaşıma göre, rekabetçi avantajlar elde edebilme potansiyeli açısından taklit edilemezliği en yüksek faktör; girişimcilerin sahip olduğu sermaye türüdür (Barney, 1991). Çalışmada, girişimcilerin eğitim düzeyi, sektördeki deneyimi, yaşı, toplumsal kökeni, yurt dışı deneyimi, büyüdüğü yerleşim merkezinin gelişmişlik düzeyi gibi unsurlar beşeri sermayenin birer ölçütü olarak ele alınmaktadır. Beşeri sermaye, bir ülkedeki kurumsal faktörlerle örtüşerek girişimcilerin doğmasında önemli bir faktör olarak ele alınmaktadır. Örneğin, Linskey (2004) beşeri sermayeyi, finans ve bilgiye ulaşmak için mevcut kurumsal yapıyla etkileşerek Japonya’daki biyoteknoloji ve bilişim sektöründeki girişimci firmaların ortaya çıkışını ve örgüt özelliklerini biçimleyen önemli faktör olarak ele almaktadır. Diğer yandan, Guillen (2000), devletin ithal ikameci ya da dışa açık büyüme stratejisi ile yerel sermaye desteklediği politikalarla örtüşen, belirgin bir sektörde deneyimi olmayan ancak kaynakları bir araya getirme konusunda beşeri sermayesi yüksek “jenerik” girişimcilerin öne çıkarak kısa zamanda şirket toplulukları yaratabildiklerini göstermektedir.

İlişki ağları, bölüm 2.1.4 te açıklandığı gibi sosyal yerleşik yaklaşımının ekonomik eylemi anlamada önemli bir açıklayıcı değişken olarak kullanılmaktadır. Bu alanda yapılan çalışmalar, girişimcilerin doğuşunun, büyüme hızının ve örgütlenme biçiminin, yerleşik olduğu ilişkiler ağından etkilendiğini vurgulamaktadır (Granovetter, 1985; Burt, 1997, Uzzi, 1997). Ekonomik aktörler, içinde buldukları ilişkiler ağının sağladığı avantajlardan yararlanarak kaynakları bir araya getirip fırsatları yakalayabilmekte ve hızla büyüyen işletmeler kurabilmektedirler. Bu anlamda, aktörlerin kurdukları ilişkilerin niteliği (doğrudan-dolaylı, güçlü-zayıf gibi) önem kazanmaktadır. Diğer yandan içinde bulunulan makro ekonomik bağlamda devletin gücüne bağlı olarak, girişimcilerin devletle dikey ilişkiler ve/veya diğer örgütlerle yatay ilişkiler kurma eğilimleri örgütsel başarılarını etkileyebilmektedir (Sargut, 2007). Bu ilişki ağları sonuç itibariyle girişimcilerin güçlü ve doğrudan bağlar oluşturarak yarattıkları içsel sosyal sermaye ve/veya dolaylı ve zayıf bağlar yoluyla (diğer bir deyişle yapısal boşlukları doldurarak) elde ettikleri dışsal sosyal sermaye, kurumsal bağlamın sunduğu fırsatları değerlendirerek kısa zamanda büyümelerini sağlayabilmektedir (Özen ve Aslan, 2006).

Büyüme stratejisi, girişimcinin büyümesinde etkili olan stratejilere karşılık gelmektedir. Girişimciler zaman içinde yavaş yavaş büyümeyle birlikte, kısa zamanda şirket toplulukları oluşturacak kadar hızlı bir büyüme de gösterebilmektedirler (Guillen, 2000). Örneğin, Buğra (1994) Türkiye'deki TÜSİAD çevresini oluşturan büyük holdinglerin hemen hepsinin geçmişlerinde hızlı yükselişlerini sağlayan bir kamu ihalesi olduğunu belirtmektedir. Dolayısıyla yükselme stratejilerinden biri kamusal kaynakları kullanma şeklinde tanımlanabilir. Diğer yandan, kamusal kaynaklar dışında ulusal ya da uluslararası piyasalarda kaynakları bir araya getirerek fırsatları değerlendirme de bir başka büyüme stratejisi olarak değerlendirilebilir. Son olarak, Schumpeterci anlamda, üretim odaklı yenilikçilik de girişimcilerin hızlı çıkışlarına neden olan bir strateji olarak kabul edilebilir. Doğaldır ki, bu büyüme stratejileri ulusal bağlamdaki farklılıklara ve aynı bağlamdaki dönemsel farklılıklara bağlı olarak değişebilecektir. Örneğin, Almanya'daki büyük girişimcilerin oluşmasında teknik anlamda yenilikçilik önemli bir etmen olurken (Lane, 1992), G.Kore'de devletle ilişkiler kurarak kamusal kaynakları kullanmak yaygın bir strateji olabilmektedir (Maman, 2002).

Son olarak, örgütlenme biçimi girişimci profilinde ekonomik kaynakları eşgüdümleme ve yapılandırma biçimine karşılık gelmektedir. Diğer bir deyişle, örgütsel ekoloji yaklaşımının örgütsel form kavramını oluşturan çeşitli boyutlar, önerdiğimiz kuramsal çerçevede girişimci profilinin bir boyutu olarak yer almaktadır. Bu boyutlar, örgütün sahiplik yapısı, çeşitlenme derecesi, pazar ve sektör yönelimleri, örgüt büyüklüğü ve yaşıdır. Örgüt sahipliği Whitley (1999) izlenerek, doğrudan sahiplik, ortaklaşa sahiplik ve piyasa sahipliği şeklinde kavramsallaştırılabilir. Örneğin, Japonya'da İkinci Dünya Savaşı öncesi doğrudan aile sahipliğinin söz konusu olduğu kaişalar, ABD'nin işgaliyle birlikte lağvedilmiş ve yerine karşılıklı hisse paylaşımı yoluyla ortaklaşa sahipliğin söz konusu olduğu keiretsular kurulmuştur (Hamilton ve Biggart, 1988). Çeşitlenme derecesi, örgütlerin farklı sektörlere

yayıma derecesi olarak tanımlanmaktadır. Bir ülkedeki büyük girişimcilerin makro kurumsal bağlamdaki değişimlere paralel olarak yatay çeşitlenme ve dikey bütünleşme biçimlerinde farklılıklar olduğu bilinmektedir (ABD örneği için bkz Fligstein, 1985). Pazar yönelimi, girişimcilerin ulusal ve uluslararası piyasalara ne ölçüde yöneldiğini gösterirken, sektör yönelimi girişimcilerin büyümede ana sektör olarak hangi sektörleri tercih ettiğini göstermektedir. Örneğin, her ne kadar ampirik olarak belirgin bir farklılık çıkmasa da, Türkiye’de 1980 sonrası uygulanan ihracata dönük kalkınma politikalarının 1980 sonrası kurulmuş büyük girişimlerin 1980 öncesi kurulmuş girişimlere göre daha yurt-dışına dönük olacakları beklenebilmektedir. Diğer yandan kalkınma ile birlikte, girişimcilerin büyümesinde etkili olan sektörler o ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğünün olduğu geleneksel sektörlerden (örneğin, tarım, gıda, tekstil gibi) katma değeri yüksek teknolojik ürünlerin ve hizmetlerin üretildiği sektörler kayabilmektedir. Dolayısıyla, aynı ülkede farklı girişimci kuşakları, büyümede yaslandıkları sektörler itibariyle farklılaşabilmektedir. Son olarak, bir ülkenin kurumsal bağlamındaki değişimler büyüklük açısından farklılaşan girişimci türlerinin doğmasına neden olabilir. Örneğin, yukarıda belirtildiği gibi Türkiye’de 1980 sonrası doğan MÜSiAD çevresindeki örgütler TÜSiAD çevresine göre daha küçük örgütlerden oluşmaktadır. Bu büyüklük farkı sadece yaş farkının bir sonucu değil, 1980 sonrası dönemin görece küçük örgütlere daha fazla yaşama şansı tanınmasıyla da ilgilidir.

4.2. TÜRKİYE’DE MAKRO KURUMSAL DEĞİŞİM VE YENİ GİRİŞİMCİ TÜRLERİ

Bölüm 2.2 de incelenen çevre temelli yaklaşımlar makro bağlamın etkisini dikkate almakla birlikte genellikle girişimcilik süreçlerine odaklanmamaktadırlar. Örneğin örgütsel ekoloji yaklaşımı makro değişimlerin genellikle örgüt popülasyonlarındaki örgütsel formları temsil eden örgütlerin ölüm ve doğum oranlarına odaklanmaktadır. Öte yandan, makro kurumsal yaklaşım, makro değişimlerin o ülkedeki örgüt yapılarına, örgütler arası ilişkilere ve yönetim uygulamalarına etkilerini ele almaktadır. Dolayısıyla her iki yaklaşımın da yukarıda çizilen girişimci profilinin son boyutu olan örgütlenme biçimine odaklandıkları söylenebilir. Bu nedenle makro kurumsal değişimlerin girişimci profiline etkilerini anlayabilmek için özgün kurumsal çerçevelere gereksinim duyulmaktadır.

Bir ülkedeki büyük girişimcilerin nasıl oluştuğunu anlayabilmek için, o ülkenin tarihsel koşullar içinde değişen ve gelişen siyasal ortamını (*polity*) anlamak gerektiği gerçeğini ulusal iş sistemi (Whitley, 2000) ve otorite yaklaşımı (Hamilton ve Biggart, 1988) vurgulamaktadır. Bu yaklaşımlar, kurumsal bağlamda devletin rolü, finans ve eğitim sistemi özellikleri ve toplumdaki güven ve yetke ilişkileri ile iş sisteminde yaygın olan örgütlenme biçimi (sahiplik, dikey ve yatay bütünleşme), örgütler arası ilişkiler ve örgütlerdeki yönetim uygulamaları arasında, birinci özelliklerin ikincileri biçimlendirdiği bir ilişki olduğunu vurgular (Whitley, 2000). Dolayısıyla, makro bağlamda ortaya çıkan bir değişim o ülkedeki iş sistemi özelliklerinde de değişimlere yol açacaktır. Ancak bu değişimin hiçbir zaman radikal olmayacağı, tarihsel

yörüngenin izlerini taşıyacak biçimde yavaş yavaş olacağı iddia edilmektedir (Whitley, 1998; Czaban ve Whitley, 2000).

Ulusal iş sistemi yaklaşımı ulusal iş sistemi özelliklerine odaklanarak, bu sistemin gerisindeki kurumsal bağlam özelliklerini gölgede bırakmaktadır. Diğer bir deyişle, bir ülkedeki siyasal ortam özelliklerini yeteri kadar dikkate almamaktadır. Oysaki toplumdaki önemli bir sınıf olan büyük girişimcilerin ortaya çıkışı yerleşik oldukları siyasa içindeki konumları ve rolleri ile açıklanmalıdır. Bu konuda Jepperson'ın (2000) kuramsal çerçevesi bizim için bir esin kaynağı olabilir. Jepperson, bir ülkedeki kurumsal alanın biçimlenmesinde siyasal ortamın iki temel özelliğine dikkat çekmektedir. Bunlardan birincisi o ülkedeki siyasal ortamın ne ölçüde "devletçi" olduğu ile ilgilidir. Diğer bir deyişle, bu boyut, o ülkede ortak amaçlara ulaşmada kolektif eylem için devletin ne kadar önemli bir aktör olduğunu dikkate almaktadır. Bu boyut üzerinden ülkeler devletçiliğin yüksek olduğu "devletçi" ve düşük olduğu "toplumcu" siyasalara sahip olabilmektedirler. İkinci boyut ise toplumun örgütlenme biçimi ile ilgilidir. Diğer bir deyişle o toplumun kompozisyonu ve kendi içinde işbirliği yapma biçimiyle ilgilidir. Bu boyut üzerinden de toplumlar, hiyerarşik olarak örgütlenmiş grupların ilişkisi şeklinde organize olmuş "korporatist" ve bireyselleşmiş sosyal yapıların egemen olduğu "dayanışmacı" toplum türlerini yansıtmaktadır. Bu ayırım dört farklı siyasayı beraberinde getirmektedir; *liberal*, *devlet-ulus*, *devletçi korporatist* ve *toplumcu korporatist*. Liberal siyasa, Anglo-Sakson dünyada görülen devletçiliğin düşük olduğu ve bireyselleşmiş toplumsal yapısının egemen olduğu siyasaya, devlet-ulus devletçiliğin yüksek ve bireysel dayanışmacılığın egemen olduğu siyasaya (Fransa örneği), devletçi korporatist yapı devletçiliğin ve toplum içinde zorunlu mesleki örgütlenmelerin egemen olduğu siyasayı (Almanya ve Japonya örnekleri), son olarak toplumcu korporatist, devletçiliğin düşük ancak sivil örgütlenmelerin hiyerarşik bir biçimde yapılandığı siyasaya (Kuzey Avrupa ülkeleri) karşılık gelmektedir.

Bu temel siyasa türleri üzerinden analiz edildiğinde Türkiye'deki siyasa değişimine ilişkin farklı görüşlerin var olduğu görülmektedir. Örneğin Bianchi (1984) Türkiye'de 1970'lere kadar siyasa ortamının çoğulculuk ile korporatizm arasında gidip geldiğini ancak 1970'lerin sonu itibariyle devletçi korporatizmin egemen olduğunu iddia ederken, Heper (1991) Türkiye'deki çıkar grubu siyasasının ne devletçi korporatist, ne neo-korporatist ne de çoğulcu olabileceğini tam aksine "tekilci" (monist) olduğunu ileri sürmüştür (s.17). Heper bu görüşe ulaşırken, bir ülkedeki siyasayı anlayabilmek için "devletlilik" (*stateness*) kavramının kilit kavram olduğunu, dolayısıyla politik sistemdeki devlet geleneğine bağlı olarak daha sonraki dönemlerde çıkar grubu politikalarının farklı siyasaların bir karışımı değil hakim bir model etrafında şekilleneceği düşüncesine dayanmaktadır (s. 6). Heper'in ileri sürdüğü bu hakim siyasa ise, yukarıda Jepperson'ın modeli üzerinden ifade edilirse, devlet-ulus siyasasıdır. Hatta Heper'e göre Türkiye'deki siyasa Fransa dahil kıta Avrupası ülkelerinden daha da devletçidir (s. 8). Bunun en önemli göstergesi Türkiye'de devletin her dönemde sivil toplumu oluşturan grupların isteklerini göz ardı edebilen, kendisini bu anlamda sorumlu hissetmeyen tepeden inme bir hükümet

etme tarzına sahip olmasıdır (s. 17). Liberalleşme çabaları ise devlet-merkezli siyasadan sivil toplum merkezli siyasalara değil, çıkar gruplarıyla pedersahi bir ilişkinin kurulduğu parti-merkezli siyasalara dönüşmektedir (s. 20).

Buğra (1984) ise Bianchi ile Heper arasındaki görüş ayrılığının abartılmaması gerektiğini çünkü korporatizm kavramının kullanımı ile devlet geleneğinin vurgulanışı arasında kesin bir bağdaşmazlığın söz konusu olamayabileceğini belirtmektedir (s. 308). Buğra, Heper'in "karışım değil hakim siyasa" görüşüne katılarak, Türkiye'deki devlet geleneğinden ötürü hiçbir zaman, devletle sivil toplum arasında uyumlu bir ilişkinin varolmasını gerekli kılan Avrupa tarzı bir neo-korporatizmin Türkiye'de geçerli olmayacağını, çünkü neo-korporatist devlet- iş adamı ilişkilerinin her zaman partikülarist yaklaşımlar ve rant sağlama çabaları karşısında güçsüz kalmaya mahkum olduğunu vurgulamaktadır (s. 355). Buğra, öte yandan, zorunlu ve devlet kontrolü dışındaki sivil iş adamı örgütlenmelerine de (TÜSİAD, MÜSİAD gibi) ve bu örgütlenmelerin siyasa üzerinde artan etkilerine dikkat çekerek, Türkiye'deki siyasanın devletle büyük şirketler arasındaki, diğer grupları dışlayan bir ortaklığın ekonomik yaşamı yönlendirdiği Japonya ve G. Kore deneyimlerini andırabileceğini ileri sürmektedir (s. 356). Buğra'nın bu görüşlerini Jepperson'ın terminolojisini kullanarak ifade edersek Türkiye'de 1980 sonrası gelişmelerin devlet-ulus geleneğinden devletçi korporatist siyasaya doğru yönelimi ifade ettiğini söyleyebiliriz.

Bu çalışmada ise yukarıdakilerden farklı bir görüş benimsenmektedir. Kanımızca Türkiye'de siyasa değişimi ne sadece farklı siyasalar arasında bir salınımı ne de sadece hakim bir mantığın egemenliği ile açıklanabilir. Bunun yerine, tarihsel olarak gelen devlet geleneğinin politik gelişmelerin etkisiyle dönüşmüş versiyonu ile, bu versiyondan farklı yeni mantıkların aynı resim içinde görüldüğü bir *çeşitlilik* söz konusu olabilir. Diğer bir deyişle, Türkiye'de güncel siyasa içerisinde devlet-iş adamı ilişkilerinde bir yandan devlet-ulus geleneğinin devamını, diğer yandan devletçi korporatizmin izlerini, öte yandan da liberal siyasanın çeşitli özelliklerini görmek mümkündür. Bu iddianın temelinde, Heper'in (1991) görüşlerinden farklı olarak "devleti" toplumsal çıkar gruplarından "tamamen bağımsız", kendi başına bir varlık olarak değil, devletin toplumsal rızayı örgütlemek adına çeşitli toplumsal grupların isteklerine karşı duyarlı olmak durumunda olan bir varlık olduğu düşüncesi yatmaktadır. Elbetteki, hangi grupların isteklerine ne ölçüde duyarlı olunacağı, siyasal iktidarı ele geçiren siyasal partilerin gündemlerine bağlı olarak değişebilecektir.

Bu temel görüşten hareket edildiğinde, Türkiye'de 1980 sonrası liberalleşme deneyimlerine rağmen, daha önceki dönemlerin devlet-ulus siyasasının gelenekselleşmiş ilişki biçimi olan patron-yanaşmacı ilişkisinin özellikle Özal döneminde neden egemen olduğunu anlamak mümkündür. Öniş'in (1991) iddia ettiği gibi bir yandan patrimonyal devlet geleneği diğer yandan da liberalleşme politikalarının yürütmenin gücünü artırma etkisi, ortodoks olmayan kendine özgü bir liberalleşme ve partikülaristik ilişkileri egemen kılmıştır. Dolayısıyla, bu

dönemde geçmiş dönemlerde olduğu gibi devletle ilişkiler yoluyla büyüyen yeni girişimcileri bulmak ya da mevcut girişimcilerin zaten tecrübeli oldukları bu ilişki biçimleriyle daha da büyümeleri mümkün olmuştur. Özal döneminde, mevcut TÜSİAD holdinglerinin ihracatı teşvik politikalarından yararlanarak daha da büyümeleri veya alt yapı yatırımlarının gerçekleştirilmesinde siyasilerle ilişkiler sonucunda kazanılan ihalelerle büyüyen yeni girişimcileri bu geleneğin sürmesiyle varlığını sürdüren girişimci türüne örnek olarak verilebilir. Özellikle 1990'lı yıllardan sonra siyasal İslamın yükselişiyle birlikte yerel ve merkezi düzeyde iktidarı ele geçiren Refah Partisi, Fazilet Partisi ve Adalet ve Kalkınma Partisi çizgisinin de benzer bir devlet-ulus geleneğini izleyerek kendi zenginlerini yarattıklarını söylemek mümkündür (Doğan, 2007). Dolayısıyla, merkez ya da çevreyi temsil eden her iktidarda kamunun kaynakları siyasilerle iş adamları arasındaki partikülaristik ilişkiler yoluyla bir biçimde kullandırılarak büyük girişimcilerin doğması sağlanmıştır. Bu gelenektir ki Türkiye'de merkezi temsil eden TÜSİAD grubu ile çevreyi temsil eden MÜSİAD grubunun aynı anda var olmasını mümkün kılmıştır. Sonuç olarak Lowry'nin (2000) vurguladığı gibi Türkiye'de piyasa ekonomisine geçiş yönünde hızlı değişimler yaşansa da "eski" sistem yerini "yeni" sisteme bırakmamakta, aksine "eski" ile "yeni" aynı anda yaşamlarını sürdürebilmektedirler.

Ancak Giriş bölümünde de belirttiğimiz gibi, Türkiye'deki büyük girişimci türlerini sadece TÜSİAD-MÜSİAD eksenini üzerinden açıklamak, bir yandan girişimci profilini biçimleyen siyasaya ilişkin değişimleri basite indirgemek, diğer yandan da bu değişimlerin yarattığı çeşitliliği yansıtan diğer girişimci türlerini gözden kaçırmak tehlikesi yaratmaktadır. 1980'li yıllardan bu yana izlenen liberalleşme politikaları, önceleri yürütmenin gücünü ve dolayısıyla siyasal iktidarların gücünü artırsa da (Öniş, 1991) özellikle 2000'li yıllardan bu yana piyasanın ve küresel aktörlerin gücünü artırmıştır. Bu gelişmeler, bir yandan siyasal iktidarların kendi siyasal görüşleriyle uyuşma düzeyinden bağımsız olarak TÜSİAD, MÜSİAD, TOBB, İSO, ATO gibi girişimci örgütlenmelerinin taleplerine karşı duyarlı olmaya itmiş ve bu örgütlenmelerin özellikle ekonomik politikaların seyrine olan etkileri artmıştır. Bu her zaman var olan bir devlet-ulus geleneğinin yanı sıra Buğra'nın da (1994) belirttiği gibi bir devlet-korporatizminin varlığını da söz konusu kılmaktadır.

Buna ek olarak, özellikle 2000 yıllardaki gelişmeler, Kamu İhale Kanunu'nun çıkması, piyasaları denetleyen üst kurulların oluşumu, merkez bankasının özerkleşmesi gibi düzenlemelerle hükümetlerin görece piyasadaki çekilmesini ve küresel aktörlerin daha fazla ekonomide söz sahibi olmasını beraberinde getirmiştir. Dolayısıyla, bu gelişmeler ulusal ve uluslararası düzeydeki fırsatları, siyasal iktidarın vesayetinden bağımsız bir biçimde değerlendirerek büyüyen yeni girişimci türlerinin doğması için elverişli bir zemin oluşturmaktadır. Diğer bir deyişle, Türkiye'deki büyük girişimcileri ister merkez ister taşradan olsun, ille de siyasilerle partikülaristik ilişkiler yoluyla büyümüş girişimciler olarak görmek miyopik bir bakış açısıdır. Tam tersine ister merkez ister taşrada konumlanmış, kurumsal bağlamdaki liberal değişimlerin yarattığı fırsatları değerlendirerek büyüyen girişimciler de söz konusu olabilir. Daha açık bir

ifadeyle, kaynaklara ulaşma konusunda devletin kontrolü dışındaki sermaye piyasası, yatırım bankacılığı sistemi, uluslararası finansal kaynaklar gibi alternatif mekanizmaların çoğalması, piyasada çeşitli siyasilere yakınlıktan çok teknik yeterliliğin ve kabiliyetin giderek daha fazla önem kazanması “bağımsız” girişimcilerin doğmasını mümkün kılmaktadır. Örneğin, 2005 yılı itibarıyla sahip oldukları şirket sayısı açısından Türkiye’deki en büyük 40 holdingin 30 tanesi TÜSİAD üyesi iken, sadece 4 tanesi MÜSİAD üyesidir, ancak buna karşılık 6 tanesi iki derneğe de bağlı olmayan bağımsız holdinglerdir (Berkman ve Özen, 2008). Kaldı ki çoğu zaman İslami sermaye, yeşil sermaye, Anadolu kaplanları, MÜSİAD üyeleri gibi kavramlar içi içe girmekte ve Ankara, İstanbul, İzmir, Adana, Kayseri gibi geleneksel sanayi kentleri dışında yer alan tüm “Anadolu” sermayesi “İslami” sermaye şeklinde adlandırılma yanlılığına düşülmektedir (Demir, Acar, ve Toprak, 2004).

Bu değerlendirmelerden hareket ederek Türkiye’de güncel olarak varlığını sürdüren girişimci türlerinin aşağıdaki çizimde görüldüğü gibi, iki eksen üzerinde farklılaştığını öngörmekteyiz. Bu eksenlerden birini son yıllardaki dinamizmi de yansıtabilecek biçimde geleneksel merkez-taşra ikiliği, diğer eksen ise siyasal yetkeyle patron-yanaşmacı ilişkisi oluşturmaktadır. Merkez-taşra ikiliği, Türkiye’deki siyasal ortamın temel belirleyicilerinden biri olan merkez-çevre ikilemi (Mardin, 1973) karşısında girişimcilerin toplumsal konumunu belirlemektedir. Diğer eksen ise, girişimcilerin devletle ilişkiler yoluyla kamusal kaynakları kullanma derecesine karşılık gelmektedir. Bu eksenlere bağlı olarak çalışmada dört farklı girişimci profili önerilmektedir; *merkez-bağımlı*, *çevre-bağımlı*, *merkez-bağımsız* ve *çevre-bağımsız*. Merkez-bağımlı girişimci türü, siyasal ve coğrafi olarak merkezde konumlanan ve devlete bağımlı bir biçimde büyüyen girişimci türüdür. Örneğin, Türkiye’nin kuruluşundan bu yana etkisi azalarak da olsa varlığını sürdüren ulus-devlet siyasasının bir ürünü olan TÜSİAD çevresi bu girişimci türüne bir örnektir. Çevre-bağımlı girişimci türü ise, MÜSİAD çevresini temsil edecek biçimde, Türkiye’de 1990’lı yıllarla birlikte yükselen siyasal İslamın iktidarın kaynaklarını kullanarak yarattığı girişimci türüne karşılık gelmektedir. Merkez-bağımsız ve çevre-bağımsız girişimci türleri ise, liberalleşme deneyimi ile birlikte ortaya çıkan fırsatları devlet kaynaklarını görece az kullanarak merkezden ya da çevreden çıkarak büyüyen girişimci türlerine karşılık gelmektedir. Bu çalışmanın temel amaçlarından biri bu bağımsız girişimcilerin görece özelliklerini anlayabilmektir.

Çizim 1. Türkiye’deki Büyük Girişimci Grupları İçin Bir Tipoloji

<i>Kamusal Kaynakları Kullanma Derecesi</i>	Yüksek	Merkez - Bağımlı	Çevre - Bağımlı
	Düşük	Merkez - Bağımsız	Çevre - Bağımsız
		Yakın	Uzak

Toplumsal Yapıda Merkeze Yakınlık Derecesi

Çalışmanın temel tezlerinden bir diğeri ise, bu girişimci türlerinin yukarıda tanımladığımız beşeri sermaye, ilişki ağı, büyüme stratejisi ve örgütlenme biçimi boyutları üzerinden farklılaştığıdır (Bkz. Tablo 3). Merkez-bağımlı ve Çevre-bağımlı girişimci türleri arasındaki farklılıklar TÜSİAD-MÜSİAD üyeleri arasında yapılmış karşılaştırmalı çalışmaların sonuçlarına dayanılarak öngörülebilir (Alkan, 1998; Buğra, 1998; Sargut vd., 2007). Örneğin, Buğra (1998) ve Alkan’ın (1998) çalışmalarından yola çıkarak, TÜSİAD girişimcilerinin MÜSİAD girişimcilerine göre eğitim düzeyi daha yüksek, birinci kuşaktan çok ikinci hatta üçüncü kuşağın yönetimde olduğu, toplumsal kökeni daha çok memur ve tüccar (MÜSİAD üyeleri daha çok küçük esnaf veya zanaatkar kökenli), yurt dışı deneyimi yüksek ve görece gelişmişlik düzeyi yüksek büyük kentlerde yetişmiş girişimciler oldukları söylenebilir. Beşeri sermaye açısından TÜSİAD ve MÜSİAD girişimcilerinin benzeştiği iki nokta, mesleki geçmişleri ile yükselmelerini sağlayan ana sektör arasında anlamlı bir ilişkinin olmamasıdır. Buğra’nın (1994) değerlendirmelerine göre TÜSİAD girişimcilerinde mesleki anlamda yetişmiş oldukları alandan faaliyet göstererek yükselmek nadiren rastlanılan bir olgudur (örneğin, Eczacıbaşı Holding). Kalkınma sürecinde karşılaşılan fırsatlar, girişimcilerin meslekleri dışında çok farklı alanlara yatırım yapmalarına neden olabilmektedir. Hatta bazı örneklerde Koç ve Sabancı gibi “mesleksiz” girişimcilerin, Guillén’in (2000) jenerik girişimci kavramını hatırlatacak biçimde farklı alanlarda faaliyet gösterdikleri görülmektedir. Kanımızca MÜSİAD girişimcileri de yine siyasal iktidarların sağladığı çeşitli fırsatları değerlendirerek benzer bir büyüme çizgisi izlemiş ve asıl mesleklerinden farklı alanlara girerek büyümüşlerdir.

Merkez-bağımsız ve çevre-bağımsız girişimcileri beşeri sermaye açısından incelediğimizde, merkez-bağımsız girişimcilerin eğitim düzeyi, toplumsal köken, yurtdışı deneyimi ve büyüdüğü yerin gelişmişlik düzeyi bakımından TÜSİAD girişimcilerine, çevre-bağımsız girişimcilerin de MÜSİAD üyelerine benzeştiklerini öngörmekteyiz. Bu girişimci grupları kaynaklandıkları siyasi ve coğrafi konum nedeniyle TÜSİAD ve MÜSİAD ile bazı benzer özellikler taşıyabilmektedirler. Ancak farklılaştıkları noktalar, TÜSİAD'a göre daha genç ve dolayısıyla daha çok birinci kuşağın yönetimde olması, mesleki deneyimlerine paralel iş kurma ve o sektörde uzmanlaşarak büyüme eğiliminin yüksek olmasıdır. İleride de görülebileceği gibi bu "bağımsız" girişimci grupları siyasal iktidarlarla daha az ilişki içinde olduklarından, siyasal iktidarların yarattığı fırsatları değerlendirerek farklı alanlarda yatırım yapmak yerine uzmanlaştıkları alanda yoğunlaşarak büyümektedirler.

Tablo 3. Girişimci Türlerinin Girişimcilik Boyutlarına Göre Farklılaşması

Girişimcilik Boyutu	Merkez - Bağımlı	Çevre - Bağımlı	Merkez - Bağımsız	Çevre - Bağımsız-
Beşeri Sermaye				
1) Eğitim Düzeyi	Yüksek	Düşük	Yüksek	Düşük
2) Yaş	Yaşlı (2., 3. kuşak)	Genç (1., 2. kuşak)	Genç (1., 2. kuşak)	Genç (1., 2. kuşak)
3) Toplumsal Kökeni(Babasının Mesleği)	Memur/ Tüccar	Zannatkar/ Esnaf	Memur/Tüccar	Zanaatkar/ Esnaf
4) Yurtdışı Deneyimi (Eğitim-vs.)	Yüksek	Düşük	Yüksek	Düşük
5) Büyüdüğü Yerin gelişmişlik düzeyi	Büyük kent	Küçük kent	Büyük kent	Küçük kent
6) Mesleki deneyimine paralel iş kurma	Düşük	Düşük	Yüksek	Yüksek
İlişkiler Ağı				
1) Dikey İlişki	Yoğun	Yoğun	Düşük	Düşük
2) Yatay İlişki	Yoğun	Yoğun	Düşük	Düşük
3) Zayıf Bağ	Az	Az	Çok	Çok
4) Güçlü Bağ	Çok	Çok	Az	Az
5) Doğrudan İlişkiler	Çok	Çok	Az	Az
6) Dolaylı İlişkiler	Az	Az	Çok	Çok
7) Sosyal Sermaye	İçsel	İçsel	Dışsal	Dışsal
Büyüme Stratejisi				
1) Sermayenin kaynağı	Özel/Kamu	Özel/ortaklar	Özel	Özel
2) Kamusal kaynak kullanarak büyüme (banka kredisi, kamu ihalesi vb)	yüksek	orta	düşük	düşük
3) Yenilikçilik	Anlamlı Değil	Anlamlı Değil	Anlamlı	Anlamlı
4) Çeşitlenme düzeyi	Yüksek	Yüksek	Düşük	Düşük

5) Pazar yönelimi	Yurtiçi-Yurt dışı	Yurtiçi	Yurtiçi	Yurtiçi
6) Sektör yönelimi	Yatırım maliyeti yüksek sektörler	Yatırım maliyeti düşük sektörler	Yatırım maliyeti düşük sektörler	Yatırım maliyeti düşük sektörler
Örgütlenme Biçimi				
1) Sahiplik yapısı	Aile	Aile/Ortaklık	Aile	Aile
2) Örgüt Büyüklüğü	Büyük	Orta	Küçük	Küçük
3) Örgüt Yaşı	Yaşlı	Orta Yaşlı	Genç	Genç

İlişki ağları açısından merkez ya da çevre bağımlı ve bağımsız grupların kendi içlerinde benzer, aralarında ise farklı özellikler taşıyacakları öngörülmektedir. Sargut ve diğerlerinin (2007) çalışmasında, TÜSİAD ve MÜSİAD girişimcilerinin ya doğrudan ya da dolaylı olarak devletle yoğun dikey ilişki içinde oldukları görülmektedir. TÜSİAD girişimcileri geçmişte olduğu kadar siyasal iktidarla doğrudan ilişki kurmasa da kurumsallaşmış mekanizmalar yoluyla dikey bağlantıları sürdürmektedirler. Diğer yandan grup aidiyetinin getirdiği tutkunluk her iki grupta da diğer örgütlerle yatay bağların güçlü ve doğrudan olmasını gerekli kılmaktadır. Bunun sonucu olarak da her iki grup da görece daha kapalı ilişki ağına yerleşik güven ilişkilerine ve karşılıklı dayanışmaya dayalı içsel sosyal sermayeyi kullanmaktadır. Elbette ki, TÜSİAD ve MÜSİAD üyeleri arasında merkez-çevre bağlamındaki farklılıklardan dolayı MÜSİAD'ın yereldeki informel ilişkileri daha fazla kullandıkları düşünülebilir. Ancak, TÜSİAD üyeleri arasındaki informel ilişkiler de, kentsel kesimlerin ruhuna uygun olarak şekil değiştirmiş bir biçimde daha az değildir. Merkez-bağımsız ve çevre-bağımsız girişimciler ise bir grup aidiyeti yaşamadıkları ve devletle bağlantılar kur(a)madıkları için daha ziyade zayıf ve dolaylı ilişkilere dayanmaktadırlar. Benzer olarak, çevre-bağımsız grup merkez-bağımsız gruba göre yerelin informel ilişkileri daha fazla kullanıyor olabilir. Ancak, birbirlerine benzer TÜSİAD-MÜSİAD gruplarından farklı biçimde içsel sosyal sermaye yerine dışsal sosyal sermaye oluşturma yetenekleri daha yüksektir.

Dört girişimci grubu arasındaki en önemli farklılıklar büyüme stratejileri açısından yaşanmaktadır. Sargut ve diğerlerinin (2007) çalışması TÜSİAD girişimcilerinin MÜSİAD girişimcilerine göre büyüme dönemlerinde daha fazla kamusal kaynaklardan yararlanmış olduğunu göstermiştir. Bu kamusal kaynak kullanımı devlet bankalarından kredi alma ya da kamu ihalesi kazanma şeklinde olabilmektedir. Diğer yandan, kuruluş sermayesinin kaynağı olarak her iki grupta da girişimcinin şahsi kaynakları etkili olmasına rağmen TÜSİAD girişimcilerinde devletin desteği daha fazla olurken, MÜSİAD girişimcilerinden "ortakların" katkısı önemli olabilmektedir. Örneğin Demir, Acar ve Toprak'a (2004) göre, MÜSİAD grubunda aile şirketleri yanı sıra, belirli tarikatlarla bağlantılı veya yurtdışındaki işçilerin ortaklığı ile kurulmuş çok ortaklı şirketlerin varlığı söz konusudur. Bu durum büyüme dönemlerinde MÜSİAD üyelerinin özellikle İslamcı iktidarların yerel ve merkezi düzeyde yarattıkları fırsatları değerlendirerek kamusal kaynakları kullandıkları gerçeğini değiştirmemektedir. Öte yandan merkez-bağımsız ve çevre-bağımsız girişimci grupları daha çok şahsi sermayelerine dayanmakta, kamu ihalelerinden daha az pay almakta ancak ulusal ve/veya uluslararası piyasalarda boşluklar bularak büyümeye çalışmaktadırlar. Bu girişimciler, TÜSİAD ve

MÜSİAD'a göre daha yenilikçi stratejiler izleyerek büyümüşlerdir. Çeşitlenme düzeyleri açısından, TÜSİAD'ın açık ara önde olduğu söylenebilir. Ancak, Gökşen ve Üsdiken'in (2001), 1980 öncesi kurulan ve 1980 sonrası kurulan holdingler arasında yaptıkları karşılaştırma, çeşitlenme açısından bir farklılık olmadığını göstermektedir. Dolayısıyla, MÜSİAD firmalarının da en az TÜSİAD firmaları kadar farklı sektörlere yayılmış oldukları düşünülebilir. Ancak aynı şeyi henüz daha genç ve devletin yarattığı fırsatlardan uzakta olan merkez ve çevre bağımsız girişimci grupları için düşünmek pek olası değildir. Diğer yandan Gökşen ve Üsdiken'in çalışmasından 1980 öncesi ve sonrası grupların yurtdışına yönelme açısından da anlamlı ölçüde farklılaşmadıkları bulunmuştur; her iki grup da yurtiçine yönelik faaliyet göstermektedirler. Ancak, 1990'lı yıllardan günümüze geldiğimizde Türkiye'de uluslararasılaşma düzeyinin yükseldiği söylenebilir. Bu uluslararasılaşmadan belki de en fazla yararlananlar, kaynaklar ve bağlantıları açısından daha hazır konumda olan TÜSİAD üyeleridir. Nitekim, Sargut ve diğerlerinin (2007) çalışmasında TÜSİAD'ın MÜSİAD'a göre daha fazla yabancı sermaye ile birlikte çalıştığı ve küreselleşmenin etkilerini daha fazla hissettiği bulunmuştur. Diğer yandan Filiztekin ve Tunalı'nın (1999) çalışması, aksini iddia etmelerine rağmen Anadolu kaplanlarının ihracata dönük katma değeri yüksek ürünler üretmek yerine gıda, tekstil, mobilyacılık gibi geleneksel sektörlerde ve yurt içine dönük çalıştıklarını göstermiştir. Dolayısıyla, MÜSİAD üyelerinin tüm söylemlerine rağmen yurtiçi piyasalara dönük yatırım maliyeti düşük sektörlerde çalıştıkları; merkez-bağımsız ve çevre-bağımsız girişimci grupları ise genç ve küçük olmaları nedeniyle genellikle yurtiçine dönük olarak yatırım maliyeti düşük sektörlerde çalıştıkları söylenebilir. Ancak bunun yanı sıra özellikle merkez-bağımsız girişimci gruplarının bilişim sektörü gibi yükselen sektörlerde çalışarak yurt dışı piyasalara yönelmesi ya da çevre-bağımsız girişimcilerin geleneksel sektörlerde uluslararası bağlantılar kurarak ihracata açılabilindiklerini gözlemlemek şaşırtıcı olmayacaktır.

TÜSİAD girişimcileri, MÜSİAD girişimcilerine göre, daha büyük, daha yaşlı ve daha çok aile kontrolündeki örgütlere sahiptirler. Sargut ve diğerlerinin (2007) çalışması TÜSİAD firmalarının görece daha halka açık olduklarını göstermekle birlikte, bu halka açıklık aile egemenliğini kırarak düzeyde değildir (Yıldırım ve Üsdiken, 2005). Merkez-bağımsız ve çevre-bağımsız girişimciler ise daha çok 1990'lı yıllardan itibaren kurulmuş oldukları için diğerlerine göre daha genç ve küçük örgütlerdir. Sahiplik yapıları da Türkiye'de yaygın olan aile egemenliğindeki yönetim yapısını yansıtmaktadır.

5. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu çalışmada yöntemsel açıdan niteliksel araştırma yöntemi kullanılmaktadır. Niteliksel araştırma yöntemi sosyal gerçekliği kişilerin bakış açısından anlayabilmeyi sağlamakta, sosyal gerçekliğin doğasının bireylerin ortaklaşa yükledikleri anlamlar ile oluştuğunu savunmakta ve olayların kendi özgül koşulları içinde değerlendirilmesini olanaklı hale getirmektedir (Flick, 2002). Türkiye'de girişimciliğin tanımlanabilmesi ve bu anlamda çeşitli girişimci tiplerinin

belirlenmesi, çevresel koşulların mevcut girişimci profillerini nasıl ve ne yönde şekillendirdiği veya oluşmasına izin vermediği, bu çalışmanın temel sorunsalını oluşturmaktadır. Çalışmada bu sorunsalın anlaşılabilmesi hem Türkiye'nin makro kurumsal özelliklerinin detaylı bir şekilde incelenmesi gerekliliğini hem de girişimcilerin bireysel özelliklerinin ve yaşam öykülerinin incelenmesini gerekli kılmaktadır. Buradan hareketle çalışmada veri toplama aracı olarak ikincil veri analizi (doküman analizi) ve yarı yapılandırılmış mülakat tekniği kullanılmıştır. Çalışmanın verileri iki aşamada toplanmıştır. Ön çalışma diyebileceğimiz birinci aşamada, Türkiye'nin iş yaşamı ve girişimcilerle ilgili yazılmış kitaplar, dergi makaleleri ve girişimcilerle yapılmış röportajlar incelenmiş ve özellikle 1980'li yıllardan sonra iş hayatında, siyasette veya bürokraside yer almış uzman kişilerle görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bu aşamanın temel amacı, 1980 sonrası ekonomik ve siyasal değişimlerin ne tür girişimci türleri yarattığı konusunda ön bilgi toplamak olmuştur. Veri toplama sürecinin ikinci aşamasında ise, kuramsal çerçevede belirtilen girişimci türlerinin varlığını görgül verilerle test etmek amacıyla rastgele seçilmiş bir grup girişimci ile ilgili gazete haberleri, yayımlanmış görüşme metinleri ve kitaplar, web siteleri, istatistik bilgileri taranmıştır. Çalışmada ayrıca, bu girişimcilerle yarı yapılandırılmış mülakat tekniği görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Mülakat yöntemi, ikincil verilerle elde edilemeyen bilgilerin toplanması ve ikincil verilerin doğrulanması amacıyla kullanılmıştır.

5.1. VERİ TOPLAMA YÖNTEMİ

Veri toplama sürecinin birinci aşamasında öncelikle, 1980'li yıllardan sonra Türkiye'nin iş yaşamı ve girişimcilerle ilgili yazılmış kitaplar, dergi makaleleri ve girişimcilerle yapılmış röportajlar incelenmiştir. Bu kitaplar, açık künyeleri kaynakçada da görülebileceği gibi Şahin (2005), Gören (2005), Kuralkan (2005), Özdemir (2004), Yılmaz (2006), Haskebaççı (2003) gibi, iş insanlarının özyaşam öyküleri ya da çeşitli iş insanlarının iş öykülerini aktaran kitaplardır. Ayrıca, *Capital*, *Ekonomist*, *Forbes*, *Ekonometri*, *Cnbc-Business* gibi dergilerde yayımlanmış görüşmeler de derlenmiştir. Bu dokümanlar, 1980'li yıllardaki gelişmelerin ne tür girişimciler yarattığı sorusuna cevap aranacak biçimde analiz edilmiş ve uzman kişilerle yapılan görüşmelerle birlikte rapor edilmiştir.

Doküman analizine ek olarak, veri toplama sürecinin birinci aşamasında çeşitli uzman kişilerle yarı yapılandırılmış görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bu görüşmelerde temel olarak aşağıdaki sorular sorulmuştur.

- 1980'lerden sonra uygulanan ekonomik politikaların farklı kesimlerin gelişmesine neden olduğu düşünülüyor, buna sebep olan iktisadi politikaların neler olduğunu düşünüyorsunuz?
- 1980'den sonra ortaya çıkan şirketlerin gelişimini etkileyen başka faktörler sizce neler olabilir?
- Son 20 yılda hızla gelişerek büyüyen şirketlere ya da işadamlarına bazı örnekler

verebilir misiniz?

- Bu şirketlerin, eğer biliyorsanız, bir tanesinin gelişim sürecini anlatabilir misiniz? Sizce gelişimini etkileyen faktörler nelerdir?
- Koç, Sabancı, Eczacıbaşı gibi Holdingler ile kıyasladığınızda, sizce 80 sonrası ortaya çıkan büyük şirketler hangi açılardan farklıdır?
- Türkiye'deki 1980 sonrası ortaya çıkan büyük şirketleri düşündüğünüzde, devletle ya da siyasilerle bağlantılar olmadan büyüyen firmalar var mı? Eğer var ise bu firmalar nasıl büyümüşlerdir?
- Sizce Türkiye'deki bazı büyük şirketlerin (Örn: Bayındır Holding, Nergis Holding, Toprak Holding gibi) sorun yaşamasının sebepleri neler olabilir?

Bu sorularla 1980 sonrası yapılan akademik değerlendirmeler dışında piyasalara yakın kişilerin değerlendirmelerini almak hedeflenmiştir. Çalışmada daha fazla sayıda uzman kişi ile görüşülmesi hedeflenmekle birlikte, sadece beş kişi ile görüşme imkanı bulunabilmiştir. Akademisyen ve yönetim danışmanı Sayın Arman Kırım, yine geçmişte akademisyen olup şu anda Sermaye Piyasası Kurulu başkanı olan Turan Erol, 1970'li ve 1990'lı yıllarda çeşitli dönemlerde milletvekili olan ve Milli Selamet Partisi ve onu izleyen partilerin kurduğu hükümetlerde bakanlık yapmış olan Sayın Fehim Adak ve 1980'li ve 1990'lı yıllarda Anavatan Partisine mensup olup çeşitli dönemlerde bakanlık yapmış olan Sayın Tınaz Titiz ve Sayın Ayfer Yılmaz ile görüşme yapılmıştır. Görüşmeler, araştırma ekibinde yer alan ikişer kişilik gruplar tarafından gerçekleştirilmiştir. Görüşmeler, uzman kişilerin belirlediği mekanlarda yapılmış ve ortalama olarak 45 dakika sürmüştür. Görüşmeler kaydı alınmış ve deşifre edilmiştir.

Bu ön çalışmadan sonra belirlenen girişimciler ile yapılan görüşmelerde Tablo 3'deki değişkenlerle ilgili bilgiler toplanmıştır. Yukarıda belirtildiği gibi bu değişkenlerle ilgili bilgiler öncelikle ikincil veriler yoluyla toplanmıştır. İkincil verilerle ilgili şüpheler ve/veya eksikler olduğu durumda girişimcilerle yüz yüze görüşme yoluna gidilmiştir. Bu görüşmelerde kullanılmak üzere bir soru kağıdı geliştirilmiştir (bkz. EK-1). EK-1'de görülen bu soru kağıdı, (a) girişimci ile ilgili demografik bilgiler, (b) örgütsel özellikler ile ilgili bilgiler, (c) büyüme stratejileriyle ilgili bilgiler ve (d) ilişki ağlarıyla ilgili bilgilerin yer aldığı dört bölümden oluşmaktadır. Bu soru grupları sırasıyla Tablo 3'teki beşeri sermaye, örgütlenme biçimi, büyüme stratejisi ve ilişki ağı değişkenleriyle ilgili verileri elde etmek üzere kodlanmıştır. Kodlamada, içerik analizi yöntemi kullanılarak, görüşme metinleri ve dokümanlar kodlanmış ve sayısal verilere dönüştürülmüştür (bu yöntem için Berg, 1998; Coffey ve Atkinson, 1996). Verilerin nasıl kodlandığı EK-2 de görülebilir.

5.2. ÖRNEKLEME YÖNTEMİ

Çalışmanın kuramsal çerçevesini sınamak üzere veri toplanacak girişimciler seçilirken öncelikle 1980 sonrasında hızla büyüyerek Türkiye'nin en büyük şirketleri arasına girmiş

girişimcilerin saptanması gerekmektedir. Çalışmada 1980 öncesi girişimcilerin özelliklerine ilişkin kapsamlı çalışmalar (örneğin, Buğra, 1994; Sönmez, 1993) zaten yapılmış olduğu için bu girişimci grupları araştırmanın örnekleme dahil edilmemiştir. Dolayısıyla Tablo 3'ün birinci sütunu TÜSİAD'a ilişkin literatürdeki çalışmalardan elde edilen bilgiler doğrultusunda doldurulacaktır. 1980 sonrası "hızla büyüyen Türkiye'nin en büyük şirketleri arasına girmiş olan girişimcileri" belirlemek üzere aşağıdaki prosedür izlenmiştir:

1. İstanbul Sanayi Odası'nın 1976 yılından itibaren her yıl oluşturduğu 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listelerinden Odanın web sitesinde elektronik ortamda yer alan 1993-2006 yılları arasındaki listelerin

(http://www.iso.org.tr/tr/web/StatikSayfalar/500buyuk_Default_gecmis.aspx ve <http://www.iso.org.tr/tr/web/BesyuzBuyuk/bbf1-25.html> adreslerinden) indirilmesi.

2. Excel formatında oluşturulmuş listelerin tek bir Excel dosyası içinde (firma ve müessese adı ve listede olduğu yıl) alt alta birleştirilmesi

3. Oluşturulan tablonun önce firma ve müessese adı daha sonra da yıl kriterine göre A'dan Z'ye artan şekilde sıralanması ve bu sayede yıllar içinde firmaların hangi yıllarda listede olduğunun belirlenmesi ve firma adının karşısında tek bir hücrede bu yılların gösterilmesi.

4. Zaman içerisinde firma isimlerinde değişiklik olabileceği düşünülerek, dolayısıyla sıralamada alt alta gelmediği için farklı firma gibi gözükebilecek firmaları tespit etmek için listenin tekrar kontrol edilmesi.

5. 1993–2006 yılları arasında 500 büyük sanayi kuruluşu listelerine giren farklı 1079 firmanın kuruluş yıllarının ve girişimcilerinin arama motorları ile araştırma yapılarak belirlenmesi.

6. Tablodaki verilerin kuruluş yılı kriterine göre artan şekilde sıralanması.

7. Kuruluş yılı 1980 öncesi olan firmalar 0, 1980–1990 arası 1, 1990–2000 arası 2 ve 2000 sonrası 3 olacak şekilde 4 grup olarak sınıflandırılması.

8. 1., 2. ve 3. gruba giren firmalar arasından 1980'den önce kurulan bir holdingin bir parçası olan şirketlerin (örneğin, Koç'un Sabancı'nın vb.), yabancı şirketlerin ve kurumların uzantısı olan (örneğin, İş bankasının) şirketlerin ayrıca belirlenmesi (kırmızı dolgulu olarak gösterilmesi).

9. ISO listesinden seçilen firmaların tüm sektörleri temsil etmediği düşünülerek Capital dergisinin 1999 yılından itibaren her yıl oluşturduğu 500 Büyük Şirket listelerinden 1999-2006 arasındaki listelerin (<http://www.capital500.net/capital/ana.asp>) indirilmesi ve bu yıllarda listeye giren Bilişim, Dış ticaret, Havacılık, hızlı tüketim, hizmet, inşaat, lojistik, perakende, reklamcılık, telekomünikasyon, turizm ve ulaştırma sektörlerindeki firmaların ISO listesindeki firmalarla (2-8. aşamalar) aynı şekilde 174 firmanın girişimcilerinin ve kuruluş yıllarının belirlenmesi

10. İki listenin (Capital 500 ve ISO 500) birleştirilmesi

11. 1., 2. ve 3. grupta yer alan firmaların girişimcilerinden örnek gruplar oluşturulması.

Bu prosedür izlenerek oluşturulan liste EK-3'de görülmektedir. Listede sırasıyla, 1980-1990,

1990-2000 ve 2000-2007 yılları arasında kurulmuş firmalar yer almaktadır. Listelerde, firmaların sahipleri, firma isimleri, kuruluş yılları, listede yer aldığı yıllar ve firma ismini almak üzere yararlanılan kaynakların (İSO ya da CAPITAL) adları yer almaktadır. Bazı firmaların sahibi olan girişimcilerin isimleri tespit edilememiştir. Araştırmanın analiz düzeyi “girişimci” olduğu için girişimci isimlerinin bulunmasında gerektiğinde firmalarla doğrudan bağlantı kurulmuştur. Girişimci ismi buna rağmen belirlenemeyen firmalar listeden çıkarılmıştır. Çalışmanın örnekleme bu listelerden toplam firma sayısına oranları nispetinde rastgele firma isimleri çekilerek oluşturulmuştur. Buna göre 1980-1990 döneminden 20, 1990-2000 döneminden 22 ve 2000-2007 döneminden 8 girişimci rast gele seçilmiştir. Girişimci seçiminde 1980-1990 ve 1990-2000 dönemleri için en büyükler listesine üst üste ya da farklı yıllarda en az 5 kez girmiş olmaları esas alınmıştır. Bu kriter, istikrarlı biçimde diğer girişimcilerden daha başarılı olanları seçmek için benimsenmiştir. Ancak benzer kriter, yıl ve girişimci sayısı görece daha az olduğundan 2000-2007 dönemi için seçilen girişimciler için uygulanamamıştır.

Çalışmada 1980 sonrası makro kurumsal değişimlerin ne tür girişimcileri seçtiği sorusunun cevabı sadece bu “seçilen” girişimcilerin özellikleri incelenerek araştırılmamaktadır. Örneklem yanlılığı sorununu aşmak üzere, çalışmada 1980 sonrası makro kurumsal bağlamdaki değişimlerin “ayıkladığı” girişimcileri de incelemek gerekmektedir. Bu nedenle araştırmada kontrol grubu oluşturması maksadıyla, 1980’li yıllarda görece olarak gücü zayıflamış ya da tamamen elenmiş girişimciler de incelenmektedir. Bu girişimcileri seçmek için 1980li yıllarda mali ve/veya üretim gücünü anlamlı ölçüde yitirmiş ya da tamamen iflas etmiş girişimciler seçilmiştir. Bu girişimcilerin seçiminde, rastgele örnekleme yöntemi değil, amaçlı örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Bu girişimcileri seçerken, üzerinde çok sayıda gazete haberi ya da kitap yayımlanmış olan büyük holding sahibi girişimciler seçilmiştir. Bu şekilde seçilen girişimci sayısı 10 dur. Böylelikle, bu çalışmada toplam olarak irtibat kurulan girişimci sayısı, 50 tanesi başarılı 10 tanesi sorunlu olmak üzere 60 tır. Bu örnek büyüklüğünün seçilmesinde, proje için tasarlanmış olan 12 aylık zaman planlamasının getirdiği kısıtlar tayin edici olmuştur.

Veri toplama sürecinde, saha elemanları öncelikle girişimcilerle ilgili ikincil kaynaklardan veri toplama yöntemi ile EK-1 deki soru kağıdını doldurmaya çalışmışlardır. Daha sonra, soru kağıdının eksik kalan kısımlarını tamamlamak ve elde edilen bilgileri sınamak için, söz konusu girişimci ile görüşme talebinde bulunulmuştur. Görüşme talebi sürecinde EK-4 de verilen mektup kullanılmıştır. Görüşme talebinde, toplanan bilgilerin anonim olarak değerlendirileceği belirtilmiştir. Görüşmeler, bazen doğrudan girişimcinin kendisi ile, girişimcinin yoğun olduğu ya da görüşmek istemediği bazı durumlarda onu çok iyi tanıyan ve yönetim kademelerinde ya da yönetim kurulunda bulunan çocuğu, ortağı veya profesyonel yöneticisi ile gerçekleştirilmiştir. Her iki durumda da toplanan bilgiler hedeflenen girişimci hakkındaki bilgilerdir. Bazı durumlarda, girişimcinin zaman kısıtlılığı nedeniyle yüz yüze görüşme yapılamamış ve ikincil verilerle derlenmiş bilgilerin yer aldığı soru kağıdı girişimciye gönderilerek, eksik yerlerin doldurulması ve mevcut bilgilerin doğruluğunun teyit edilmesi

istenmiştir. Bazı durumlarda ise, çalışmaya katılma talebi tamamen reddedilmiştir. Bu durumda, eğer ikincil kaynaklardan toplanan bilgiler az sayıda yitik değer içeriyorsa, girişimci veri setine dahil edilmiş, aksi durumda veri setinden elenmiştir. Elenen girişimciler yerine ait olduğu dönemden rastgele girişimci seçilmiştir. Böylelikle, toplam olarak 60 girişimci ile irtibata geçilmiştir. Bunlardan 19'unda girişimci ile yüz yüze görüşülmüş, 16'sında girişimcinin yakını ile yüz yüze görüşülmüş, 15'inde ikincil kaynaktan derlenen bilgilerle yetinilmiş ve 4'ünde yüz yüze görüşme yapmaksızın girişimci tarafından soru kağıdı doldurulup gönderilmiştir. İrtibat kurulan 4 girişimcinin soru kağıdı iptal edilmiştir. Elimizde verileri bulunan toplam 56 girişimcinin 18'i 1980-1990 döneminden, 21'i 1990-2000 döneminden, 7'si 2000-2007 döneminden başarılı girişimciler ve 10'u da sorunlu olan girişimcilerdir.

6. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Bu bölümde, 1980 sonrası siyasa değişiminin girişimci profiline etkileri iki aşamada değerlendirilmektedir. Birinci aşamada, yukarıda değinilen dokümanların analizi ve uzman kişilerle görüşmeler yoluyla elde edilen veriler değerlendirilecektir. İkinci aşamada ise, örnek olarak seçilen 54 girişimcinin verilerine dayanarak, araştırmada önerilen kuramsal çerçeve sınanmaktadır.

6.1. GİRİŞİMCİ PROFİLİNİN ÇEŞİTLENMESİ: NİTELİKSEL BULGULAR

Uzman kişilerle yapılan görüşmelerde, Fehim Adak hariç tüm uzmanlar 1980 sonrasındaki iktisadi gelişmelerin yeni tip girişimciler yarattığı görüşünü paylaşmışlardır. Fehim Adak, Türkiye'deki iktisadi sistemin 1980'den önce "dışa bağımlı", "sömürüye dayalı", "vahşi kapitalist", "soygun sistemi" olduğunu, 1980'den sonra da bunun değişmediğini, hatta bu bağımlılığın ve sömürünün Özal döneminde ve günümüzde AKP döneminde daha koyulaştığını ve meşrulaştırıldığını belirtmiştir. Dolayısıyla, Adak'a göre, 1980 sonrasında girişimcilerin sayısında niceliksel bir artış olsa bile, bu girişimciler 1980 öncesinde doğmuş olan girişimcilerden niteliksel olarak farklı değildir. Adak'ın cümleleriyle ifade edilecekse; "eskiden üç beş aile vardı şimdi yirmibeş oldu. Aynı sistem devam ederse 25 de olacak 50 de olacak, ama neticede vatandaşa bir şey gitmeyecek, tüm yükü de vatandaş çekecek". Adak, Türkiye'de büyük girişimcinin, kamusal kaynakların çeşitli mekanizmalar yoluyla (örneğin, bankacılık sistemi, iç borçlanma vb) aracılığıyla adil olmayan bir biçimde bazı kişilere aktarılmasıyla doğduğunu vurgulamakta ve bu düzenin değişmediğini iddia etmektedir. Adak'ın bu görüşü, açıklama biçimine ve genelleyici vurgusuna katılmasak da, Türkiye'de geleneksel olarak varolan kamusal kaynakların haksız kullanımı ile büyüme örüntüsünün 1980 sonrasında da devam ettiği yönünde daha önce yaptığımız tespiti desteklemektedir. Daha önce belirttiğimiz gibi, Türk iş sisteminin merkezinde yer alan bazı büyük girişimciler, ihracatın teşvik edilmesi, ithalatın serbestleştirilmesi, alt yapı yatırımlarının hızlandırılması ve iç borçlanmaya gidilmesi gibi politikalar nedeniyle daha da büyümüşlerdir (bakınız Buğra, 1994). Dolayısıyla, Adak'ın

iddiası, kuramsal çerçevemizdeki merkez-bağımlı girişimci tipinin varlığını sürdürdüğü yönündeki tezimizi güçlendirmektedir. Nitekim, diğer uzman kişilerden bazıları 1980 sonrası koşullarının girişimci profiline yansımaları konusunda Adak'tan tamamen farklı fikirlere sahip olmakla birlikte, siyasilerle ilişkiler sonucunda haksız kazanç yoluyla büyüme olgusunun 1980 sonrasında da varlığını sürdürdüğünü vurgulamışlardır. Örneğin, Arman Kırım 1980'deki politika değişimlerinde "hükümete yakın olan", "fırsatlardan haberdar olan" insanların, "geriye azı kalmakla birlikte", çoğunun o zaman "başarılı" olduğunu belirtmektedir. Diğer yandan, Ayfer Yılmaz, her dönemde olduğu gibi 1980 sonrasında da "bazı siyasi işbirlikleriyle bazı pazarların alındığı bazı ihale yolsuzluklarının da" olduğunu belirtmektedir.

Fehim Adak dışındaki uzman kişiler, 1980 sonrasında izlenen liberal politikaların nitelik olarak farklı girişimciler yarattığı konusunda hemfikir görünmektedir. Örneğin, Tınaz Titiz, ekonomide sağlanan özgürlük ortamının, o güne kadar baskı altında kalmış bir insan tipinin yani girişimcinin ortaya çıkmasına yol açtığını vurgulamıştır. Daha somut ifade etmek gerekirse, deregülasyon, ihracatı teşvik, yeni sektörlerin doğması, alt yapı yatırımlarının artması gibi politikaların yeni girişimcilerin doğmasına neden olduğu, görüştüğümüz uzman kişiler tarafından vurgulanmıştır. Ancak, uzmanlar bu yeni girişimcilerin nitelikleri açısından farklı bakış açılarına sahiptirler. Örneğin, Arman Kırım daha çok merkezde yer alan ancak 1980 sonrasında devletten bağımsız bir biçimde yenilik yaparak ve fırsatları yakalayarak yükselen büyük girişimcileri öne çıkarırken, Tınaz Titiz hem bu tür girişimcileri hem de "sıfırdan büyümüş KOBİ'lerimizi" vurgulamıştır. Ayfer Yılmaz da benzer olarak, merkezdeki bazı girişimcilerin yükselişini kabul etmekle birlikte, büyük ölçüde "Anadolu sermayesinin" doğuşunu vurgulamıştır. Diğer yandan, Turan Erol, Özal dönemindeki liberalleşme politikaları ve son on yıldaki globalleşme etkisi ile devlete bağımlı bir biçimde büyümüş eski girişimci grupların yönetimsel ve sektörel değişimler yaşadıklarını, aynı zamanda da merkez-çevre ayrımı yapmaksızın devletten bağımsız olarak gelişen küçük büyüklü bir çok yeni girişimcinin varlığını vurgulamaktadır. Erol, tüm girişimci grupları için son yıllarda devletin yönlendirmesinin olduğu ancak kayırmacılığının olmadığı bir ortamın söz konusu olduğunu belirtmektedir.

Sonuç olarak, kuramsal çerçevemizde tanımladığımız merkez-bağımlı, merkez-bağımsız, çevre-bağımlı ve çevre-bağımsız girişimci türlerinin varlığının uzmanların görüşleriyle desteklendiğini söylememiz mümkündür. Kuramsal çerçevemizdeki çevre-bağımlı girişimci türünün varlığı doğrudan olmasa da üstü kapalı bir biçimde onaylanmaktadır. Örneğin, Adak doğrudan belirtmese de AKP döneminde de zenginlerin yaratıldığını ima etmektedir. Ayrıca, Ayfer Yılmaz, hükümetin üretimi ve KOBİ'leri desteklemekten çok özelleştirmeler yoluyla bazı girişimcilere kaynak aktarma şeklinde gerçekleştiğini vurgulamıştır. Sonuç olarak, önerdiğimiz dört girişimci türünün varlığı görüştüğümüz farklı uzmanlar tarafından, böylesi bir kuramsal çerçeveden haberdar olmaksızın, dile getirilmiştir. Şimdi, yazılı belgelere ve kaynaklara da dayanarak, bu girişimci türlerinin farklı örneklerini ve onların başarısını ve başarısızlığını hazırlayan koşulları

incelemeye çalışacağız.

6.1.1. Merkez-Bağımlı Girişimci Tipi

Buğra (1994) 1980'li yıllarda "sözde piyasayı güçlendiren ve ihracatı teşvik eden önlemlerin uygulanma tarzının da kökleşmiş rant arama faaliyetlerini teşvik" ettiğini belirtmektedir (s. 207). Dolayısıyla, "hakim iktisat politikası ortamı, Türk işadamlarının bu alanda zaten gelişmiş becerilerini sıfır-toplamlı girişimcilikte kullanmaları için idealdi. Bu, zenginlik kolayca daha zengin olabildiği, fakat zenginliğin sağlam bir temele oturmadığı bir ortamdı" (s.217). Daha önceki bölümlerde de belirttiğimiz gibi, bu ortamda gerek ihracat şirketleri kurarak, gerekse hükümetlerle yakın ilişkiler yoluyla iç yasal değişikliklerden avantajlar sağlayan, Türk iş sisteminin merkezinde yer alan devlete bağımlı bir biçimde gelişen bir girişimci türünden söz etmek mümkündür. Bu girişimci türü, daha önce de belirttiğimiz gibi, ilgili literatür tarafından incelenen geleneksel girişimci türünü yansıtmaktadır. Örnek vermek gerekirse, Koç, Sabancı, Eczacıbaşı, Yaşar, Dinçkök, Çukurova gibi isimler bu çerçevede değerlendirilebilir. Daha önce belirtildiği gibi, ilk kuşak girişimcilerin nasıl doğduğu ve geliştiği literatürde ayrıntılı olarak incelendiği için, bu çalışmada bu konu üzerinde durulmayacaktır. Burada daha çok, 1980'li yıllardan sonra geleneksel merkez-bağımlı girişimci tipinin nasıl dönüştüğü üzerinde durulacaktır.

Yukarıda Buğra'ya (1994) atıfla belirtildiği gibi, özellikle 1980'li ve 1990'lı yılların rant sağlayıcı atmosferine uygun olarak merkez-bağımlı girişimcilerin bu yıllarda geleneksel tavırlarını sürdürdükleri açıktır. Liberal politikaların güçlü merkezi hükümet tarafından uygulandığı bu yıllarda, bir yandan mevcut büyük girişimciler büyürken diğer yandan da merkeze yakın yeni girişimcilerin doğduğu görülmektedir. Bu durum, Guillén'de (2002) belirtilen "ekonomiyi doğrudan yöneten güçlü devletin bulunması hızla büyüyen şirket topluluklarının doğmasına neden olabilir" tezini destekleyen bir durumdur. Daha önce de belirtildiği gibi, bu dönemde mevcut girişimcilerin büyümesini sağlayan önemli politikalar (1) ihracatın teşvik edilmesi, (2) alt yapı yatırımları (3) yeni sektörler yatırımın teşvik edilmesi ve (4) iç borçlanmadır. Bu dönemde mevcut büyük girişimcilerin kendi dış ticaret şirketlerini kurarak ihracat teşviklerinden yararlandıkları bilinmektedir (Buğra, 1994: 268). Diğer yandan, ithalat rejiminde yapılan değişikliklerle Sabancı grubuna TOYOTA üzerinden önemli destekler verildiği belirtilmektedir. Altyapı yatırımları ile o dönemde özellikle Anavatan partisine yakın müteahhitlik firmaları (ENKA, Ceylan inşaat gibi) hızla büyümüşlerdir. Diğer yandan, %90'ı devlet kağıtlarından oluşan borsadan Özal ailesine yakın bazı girişimcilerin büyük rantlar elde ettikleri bilinmektedir (örneğin Cem Uzan, bkz. Yılmaz, 2006). Özellikle 1990'lı yıllar ise, artan bütçe açıklarını kapatmak üzere devletin iç borçlanmaya gitmesi, banka sahibi bir çok büyük girişimcinin yüksek faaliyet dışı gelirler elde etmesi sonucunu doğurmuştur. Örneğin, borsaya kote şirketlerin 1990-2002 yılları arasında faaliyet dışı gelirlerinin toplam satışlara oranı ortalama olarak %34,8 düzeyindedir (Özen, Akkemik ve Akış, 2008). Bu oran, ekonomik krizlerin

yaşandığı 1999 ve 2001 yıllarında %46 ve %51 düzeylerine çıkmaktadır. Boratav, Yeldan ve Köse'ye (2000) göre, bu uygulama, hükümetlerin bütçe açığının ve yüksek enflasyonun olduğu bir ortamda, köylü ve işçi sınıfının aleyhine büyük girişimciye kaynak aktarma politikalarından biridir. Bu uygulama, bazı durumlarda girişimciler için öyle çekici hale gelmiştir ki, 1994 krizinden sonra bazı otomobil imalatçıları fabrikaları kapatıp, işçileri geçici işten çıkarmış ve işletme sermayelerini yüksek faiz veren hazine bonolarına yatırmışlardır (Boratav, Yeldan ve Köse, 2000). Nitekim, araştırmamız çerçevesinde görüşme yaptığımız Fehim Adak, özellikle büyük girişimcilere ait bankaların Hazinesinin Merkez Bankasına olan borçlarının ödenmesi şamasında Hazineye borç vererek yüksek faiz gelirleri sağladığını vurgulamaktadır. Öte yandan, bu bankaların kamu kurumlarına ait fonlara görece düşük faizlerle ulaşabildiğini belirtmektedir. Dolayısıyla, gerek doğrudan gerekse bankacılık sistemi aracılığıyla 1980'li ve 1990'lı yıllarda özellikle geleneksel büyük girişimcilerin devlete bağımlı bir biçimde büyümeye devam ettikleri söylenebilir.

Görüldüğü gibi merkez-bağımlı girişimci tipi 1980'den sonra varlığını sürdürmeye devam etmiştir. Ancak, bu girişimci tipinde 1980den bu yana hiçbir değişim olmadığını söylemek mümkün değildir. Bu değişimler iki açıdan ele alınabilir; (1) mevcut merkez-bağımlı girişimcilerin ikinci ya da üçüncü kuşak temsilcilerinin farklı ya da benzer örüntüler izleyerek büyümesi ve (2) mevcut merkez-bağımlı girişimcilerin devlete bağımlı karakterinin azalması. İlk değişim özellikle Anavatan Partisi ve Doğru Yol Partisinin yer aldığı hükümetlerde, mevcut bazı girişimcilerin bu parti kadrolarıyla yakın ilişkilerini kullanarak hızla büyümeleri şeklinde gerçekleşmiştir. Bu girişimcilere örnek olarak Cavit Çağlar, Kamuran Çörtük ve Cem Uzan, gibi isimler verilebilir. Şimdi birer adli soruna dönüşen bu girişimcilerin büyüme serüvenleri, çeşitli yazarlar tarafından dile getirilmiştir. Örneğin Gören (2005) tarafından kaleme alınan "Oyun Bitti" adlı kitap, özellikle 1990lı yıllarda Cavit Çağlar, Kamuran Çörtük, Hacı Ali Demirel, Yahya Demirel, Kormaz Yiğit, Dinç Bilgin gibi girişimcilerin Anavatan Partisi ve Doğru Yol Partisi ile karmaşık ilişkileri ve bu ilişkilerden sağladıkları avantajları gözler önüne sermektedir. Örneğin, siyasi yasakların kaldırılmasından sonra DYP'yi seçim sürecinde maddi olarak desteklediği bilinen Cavit Çağlar, trilyonlarca lira borcu olduğu kamu bankalarından sorumlu bakan olmuş ve bu borçlar banka yöneticilerine yapılan baskılar sonucunda düşürülmüştür (Gören, 2005: 36-37). Diğer yandan, Interbank'ın "hortumlanması" suçundan Çağlar ailesinin çeşitli üyelerinin hapis ve para cezalarına çarptırılması, Cavit Çağlar'ın yurt dışına kaçışı ve Çağlar'ın yüksek miktarlarda borcu olduğu söylenen Nesim Malki'nin öldürülmesi, 1990'lı yıllarda siyasiler, girişimciler ve bürokratlar arasındaki karanlık ilişkilerin sürdüğünün açık göstergeleridir. Bu ilişkilerin, Demokratik Sol Partinin koalisyon ortağı olduğu dönemde de Halk Bankası ya da Emlakbank üzerinden Çağlar, Çörtük, Ceylan gibi girişimcilerin zor durumda olmalarına rağmen kredilendirilmesi şeklinde sürdüğü anlaşılmaktadır (bkz. Kuşçuoğlu, 2001: 70-71). Benzer olarak, Kamuran Çörtük'ün yine Süleyman Demirel'in himayesinde hızla büyüdüğü, önceleri sağlık ve turizm sektöründeyken daha sonra bankacılık, inşaat, gıda gibi sektörlere girdiği gözlenmektedir. Ancak yine, Çağlar örneğinde olduğu gibi, nakit sıkıntısına düşen Çörtük,

borçlarını ödeyemeyince sahibi olduğu Bayındır Holding batmıştır. Ne tesadüftür ki, Kamuran Çörtük'ün de öldürülen Nesim Malki'ye borcu olanlardan biri olduğu çeşitli kaynaklarca ileri sürülmektedir (Gören, 2005).

Bu dönemde hızla yükseliş gösteren girişimcilere Uzan ailesi ve Mehmet Emin Karamehmet de örnek gösterilebilir. Yılmaz'ın (2006) Kemal Uzan'ın not defterine dayalı olarak derlediği "Kendi Kaleminden Bir İmparatorluğun Çöküşü" adlı kitap dikkate alındığında, Kemal Uzan'ın 1950'li yıllardan bu yana müteahhitlik yaptığı anlaşılmaktadır. Ancak, Uzan ailesinin asıl yükselişi, Özal döneminde gerçekleşmiştir. Turgut Özal'ın oğlu Ahmet Özal Uzanlar'ın bankası olan İmar Bankası'nda danışman olarak çalışmaktaydı ve Cem Uzan Özal ailesinin desteği ve ortaklığında kanunsuz da olsa ilk özel televizyon yayıncılığını başlattılar. Orta Doğu ve Arabistan'daki müteahhitlik işlerinden olan alacaklarının ödenmesinde de Özal ailesini desteğini alan Cem Uzan, 1991 yılında ANAP'ın seçimleri kaybetmesiyle birlikte DYP'ye yaklaştı ve 1990'lı yıllarda çeşitli ihalelerin kazanılmasında Süleyman Demirel ve Tansu Çiller'in yardımlarını görmüştür (Yılmaz, 2006). Ancak, yukarıdakilere benzer olarak, bu hızlı yükseliş, Yılmaz'a (2006) göre, bir yandan aile içi çekişmeler diğer yandan hukuk dışı eylemler Uzan ailesinin "çöküşünü" hazırlamıştır. Aynı kaderi paylaşan bir diğer örnek ise Mehmet Emin Karamehmet'tir. Ancak, Türkiye'nin en eski holdinglerinden bir olan Çukurova'nın genç kuşak temsilcisi olan Mehmet Emin Karamehmet'in yükselişi, siyasilerle bağlantılarından ziyade "girişimcilik yeteneğine" atfedilmektedir. Örneğin, "lider girişimcinin yol haritası" çizilirken, kararlı olmada ve doğru zamanda, doğru yerde, doğru işi yapmada örnek girişimci olarak Karamehmet adı telaffuz edilmektedir (Çakırer, 2007). Diğer yandan, görüşme yapılan Arman Kırım da Karamehmet'in özellikle Turkcell ve Digitürk atılımı ile örnek bir girişimci olduğunu vurgulamıştır. Çukurova holding, sahiplerinin Kuvayi Milliye geçmişi ile devlete bağımlı bir girişimci tipi olarak büyümesine rağmen, asıl atılımı Mehmet Emin Karamehmet'in etkili olduğu 1980'li ve 1990'lı yıllarda göstermiştir. Bu yükselişte, Pamukbank ve daha sonra Yapı ve Kredi bankasının gruba dahil edilmesi, ardından cep telefonu ve GSM sektörüne, bilişim sektörüne, digital televizyon yayıncılığına girilmesi önemli kilometre taşlarını oluşturmaktadır (Haskebağcı, 2003). Karamehmet'in yükselişi yukarıda sözü edilen girişimcilerden farklı olarak belirli siyasilerin "himayesinde" gerçekleşmesine de, bu siyasilerle bağlantılı olmadığı anlamına gelmemektedir. Örneğin, 1983 yılında Karamehmet hakkında ithalat yasağını ihlal suçundan arama izni Turgut Özal'ın müdahalesi ile ortadan kaldırılmıştır. Diğer yandan, daha sonra başbakanlık yapacak olan Tansu Çiller'in eşi Özer Çiller, 1980 öncesinde Çukurova Holdingin genel koordinatörlüğünü yapmıştır. Karamehmet'in, 2001-2002 yıllarında TÜSİAD üyeliği sırasında ekonomik programdan sorumlu bakan Kemal Derviş ile sık sık bir araya geldiği bilinmektedir (Haskebağcı, 2003). Ancak, diğerleri gibi herhangi bir siyasi partiye bağlanmamışsa da Karamehmet'in akıbeti diğerleri gibi olmuştur. 2001 yılında yaşanan ekonomik krizle birlikte Turkcell'in hisseleri önemli ölçüde değer yitirmiş, 2002 yılında Pamukbank'a Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu (BDDK) tarafından el konulmuş ve Karamehmet'e 2 milyar lira maaş bağlanarak, yurt dışına çıkma yasağı getirilmiştir. 2008 yılına

gelindiğinde, Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu (TMSF) Çukurova Grubundan 530 milyon dolarlık alacağının tahsili için Holding ve BMC çatısı altındaki 41 şirketin yönetimini denetim altına almıştır (*Taraf*, 13 Haziran 2008). Leyla Tavşanoğlu ile yaptığı söyleşide (Haskebaççı, 2003: 131), Karamehmet, devletin kendisine adil davranmadığını, uluslararası güçlerin, “ithal ikameci” ulusal işbirlikçileri ile birlikte Çukurova Holdingi batırmaya çalıştıklarını vurgulamaktadır. Fiskobirlik’e verdiği ancak tahsil edemediği borçları kastederek, Karamehmet, “Ankara’nın istediğini yaptığı” için bugün zorda olduğunu belirtmektedir.

Burada verilen örnekler büyük ölçüde sarsıntıya uğramış ya da batmış olan girişimleri yansıtsa da tüm merkez-bağımlı aktörlerin aynı kaderi paylaştığını söylemek güçtür. Örneğin, günümüzün “en güçlü 30 iş insanı” olarak ilan edilen Aydın Doğan, Ferit Şahenk, Turgay Ciner ve Hüsnü Özyeğin gibi isimler, devlete bağımlılık düzeyleri farklı olsa da iş sisteminin merkezinde yer alan çevreden doğmuş isimlerdir (*Capital*, Eylül, 2006: 72). Öncelikle medya sektöründe güçlenerek, diğer sektörlerde de yayılarak gelişen Doğan Holding, 1990’lı yıllarda yükselen şirket gruplarına örnektir. Aydın Doğan’ın, TÜSİAD aracılığıyla ya da doğrudan siyasilerle ilişkileri sonucunda büyümesi, onu merkez-bağımlı girişimci tipinin tipik bir örneği kılmaktadır. Diğer yandan, mevcut merkez-bağımlı girişimcilerin kabuk değiştirerek yaşamlarını başarıyla sürdürdükleri söylenebilir. Örneğin, Koç ve Sabancı grupları ikinci ve üçüncü kuşak sahipler eşliğinde hem yönetim hem de sektörel açıdan değişim göstermektedirler. Bu şirket topluluklarının web siteleri incelendiğinde, hem yönetim kurullarının yapısı açısından hem de sektörel bileşen açısından önemli bir değişim süreci içinde oldukları söylenebilir. Görüşme yapılan SPK başkanı Turan Erol da, Türkiye’de büyük aile şirketi yapısının hala sürdüğünü ancak, son yıllarda bu şirketlerin rekabetten geri kalmamak için “istemeyerek” de olsa kurumsal yönetim ilkelerine uyarak kurumsallaşmaya başladıklarını, yabancılarla ortak üretime geçerek (örneğin Sabancı-TOYOTA işbirliği) değiştiklerini belirtmiştir. Erol ayrıca, son yıllarda Koç ve Sabancı gibi birinci kuşak girişimcilerin eski faaliyet alanlarını terk edip enerji gibi yeni faaliyet alanlarına yöneldiklerini belirtmektedir. Örneğin, Yaşar Holding’in ikinci kuşak temsilcisi Feyhan Yaşar Kalpaklıoğlu, verimlilik ve kurumsallaşma gibi kavramların artık öncelik kazandığını, krizlerden ders aldıklarını ve artık gıda ve boya gibi rekabet üstünlüğüne sahip oldukları sektörlerde odaklanmak istediklerini belirtmektedir (*Radikal*, 18 Kasım 2007). Benzer değişim ve atılımların ikinci kuşağı temsil eden Ferit Şahenk’in yönetiminde Doğu Grubu için de söylenebilir. Turan Erol, mevcut büyük girişimci tipinin değişmesinde ve yeni girişimci tipinin oluşmasında en önemli nedenin, kamu politikalarının artık belirli girişimcilerin kayırılması yönünde oluşturulmaması ve dolayısıyla devlete bağımlılığın azalmasını göstermektedir. Bir yandan kamusal yatırımların azalmasının, diğer yandan da kamu ihalelerin şeffaf bir biçimde yapılmasının, kayırmacılık sonucunda gelişen girişimci tipi yerine “bireysel başarıları” ile öne çıkan girişimcilerin gündeme geldiğini belirtmektedir. Erol’un bu değerlendirmelerine, Buğra’nın (1994: 1983) Türkiye’de artık tek finans kaynağının devlet olmadığı ve yabancı şirketlerle ortaklıkların giderek yaygınlaştığı bir ortamda devlete bağımlılığın giderecek azalabileceği yorumu eklenirse, geleneksel merkez-bağımlı girişimci

tipinin önemini yitirebileceği düşünülebilir. Ancak, şunu da belirtmek gerekir ki, Türkiye’de çevreyi temsil eden partilerin 1980’li yıllardan bu yana sık sık iktidara geldikleri, hatta zaman içinde “merkeze” kaydıkları ve kendi “burjuvalarını” yarattıkları da vurgulanmaktadır. Dolayısıyla, geleneksel merkez-bağımlı girişimcinin yerini çevreden gelen ancak eskisi kadar olmasa da, devletin kaynaklarını kullanarak büyüyen bir girişimci türünden de söz etmek mümkündür.

6.1.2. Çevre-Bağımlı Girişimci Tipi

1980’li yıllarda siyasal İslamın yükselişiyle birlikte yerel ve merkezi düzeyde iktidara geçen Refah Partisi (RP), Fazilet Partisi (FP) ve Adalet ve Kalkınma Partisi (AKP) çizgisinin de gelenekselleşmiş benzer “kayırmacılık” örüntüsünü izleyerek kendi zenginlerini yarattıklarını söylemek mümkündür (Doğan, 2007). Dolayısıyla, Türkiye’de geleneksel merkez-bağımlı girişimcilerin temsil edildiği TÜSİAD’a karşılık, ismiyle de benzerlik taşıyan, ancak tek farkı çevreden doğması olan MÜSİAD’ın varlığı söz konusudur. Daha önce yapılmış çalışmalar, MÜSİAD çevresini oluşturan girişimcilerin özelliklerini, söylemlerini, örgütlenme biçimlerini incelemiş bulunmaktadır (bkz. Buğra, 1998; Alkan, 1998; Özdemir, 2006; Sargut vd, 2007; Özen ve Özçelik, 2008). Biz burada incelediğimiz kitap ve dokümanlara dayalı olarak görece yeni doğmuş çevre-bağımlı girişimci tipinin özelliklerini yordamaya çalışacağız. Öncelikle belirtmek gerekir ki, görüşme yaptığımız uzman kişiler, MÜSİAD olgusuna değinmekle birlikte, 1980 sonrasında çevreden ancak kamusal kaynaklara bağımlı bir biçimde doğan girişimci türünü belirgin olarak tanımlamamışlardır. Sadece Fehim Adak üstü kapalı olarak iktidarda bulunan AKP’nin daha önceki çizgiyi devam ettirerek kamu kaynaklarıyla yeni zenginler yarattıklarını ima etmişlerdir. Ayrıca, bu konuda yapılmış güncel çalışmalar ve bu girişimcilerle ilgili çeşitli gazete ve dergi haberleri bizlere yardımcı olabilmektedir.

Özdemir (2006) MÜSİAD çevresini oluşturan girişimcilerin, İslam ortak paydasına sahip, büyük ölçüde Özal döneminde doğmuş, büyük şehre eğitim amaçlı gelip orada kalan ya da memleketine ya da başka bir şehre göçen, sanılanın aksine güçlü bağlarla değil, MÜSİAD aracılığıyla zayıf bağlar kurarak büyüyen girişimciler olarak tasvir etmektedir (s. 170). Özdemir’e göre MÜSİAD’ın ortaklık, işbirlikleri ve dayanışmaya dayalı modeli, rasyonel ve bireysel temellerle geleneksel dayanışma formlarının harmanlanmasıyla ortaya çıkan yeni bir sentezdir (s.214). MÜSİAD çevresi Türkiye’de çevreyi temsil eden girişimci sınıfının ilk örneği olması nedeniyle dikkati çekmektedir. Ancak şunu da belirtmek gerekir ki özellikle 2000’li yıllardan sonra gücü azalmış ve bu çevrede Türkiye İşadamları ve Sanayiciler Konfederasyonu (TUSKON) ve ANFED gibi İslami çevrelere yakın yeni girişimci dernekleri kurulmuştur. Fethullah Gülen cemaatinin etkili olduğu söylenen TUSKON, kendisini “reel katkı sağlayan güçlü sivil toplum örgütü” olarak tanımlamakta ve özellikle Afrika, Pasifik ve Avrasya ülkeleri ile kurduğu ticaret köprüleri ile Anadolu sermayesinin dışa açılmasını sağlamaya çalışmaktadır (TUSKON, 2007 Faaliyet Raporu). Faaliyet raporu incelendiğinde, ANFED ve MÜSİAD ile

eşgüdüm içinde çalıştığı anlaşılan TUSKON'un toplantı ve açılış törenlerinde AKP hükümetinden mutlaka bir üst düzey yetkilinin hazır bulunması, bu oluşumun AKP'nin desteğini almış olduğunun bir işareti olarak değerlendirilebilir. Dolayısıyla, İslami kesimin uzun yıllardır TÜSİAD'a karşı izlediği "devletin kendilerine karşı büyük sermayeyi kayırdığı ya da en azından onları desteklediği" söyleminin artık çok geçerli olmadığı anlaşılmaktadır. Faaliyet raporunda işlenen çeşitli konferans ve açılış törenlerinde bakanların boy gösteriyor olması, bu kesimlerin artık devletin desteğini yanlarında bulduklarının bir göstergesi olarak düşünülebilir.

AKP'nin desteğiyle son yıllarda hızla büyümüş girişimcilerle ilgili haberleri basın ve yayın organlarında sıkça görmek mümkündür. Örneğin, AKP'ye yakın Çalık grubu ATV ve Sabah, Takvim, Fotomaç ve Günaydın gazetesini satın alırken, Albayrak grubu TVNet ve Yeni Şafak'ı, Koza Grubu Kanal Türk ve Bugün gazetesini, Sancak Grubu ise Kanal 24 ve Star gazetesini satın almıştır. Bu gruplar içinde özellikle Çalık ve Albayrak Gruplarının Başbakan Tayyip Erdoğan'la kişisel dostluklarının veya hısımlıklarının olduğu bilinmektedir (CNBC-E Business Haziran, 2008). Böylelikle, Türkiye'de son yirmi yılda gözlenen "medya aracılığıyla elde edilen politik gücün ekonomik güce dönüştürülmesi" stratejisinin AKP çevresi tarafından da izlendiği anlaşılmaktadır. Bu girişimcilerin hızla büyümeleri elbette ki tamamen AKP'ye yakınlıkları ile izah edilemez. Örneğin, Çalık Grubundan Ahmet Çalık'ın doğru zamanda Orta Asya'ya açılarak bugün Türkiye'nin en büyük gruplarından biri haline geldiği ileri sürülmektedir (Platin, Haziran 2008: 108). Ahmet Çalık'ın 1989 yılında ilk fabrikasını kurduktan üç yıl sonra henüz pazarın tamamen boş olduğu bir dönemde Türkmenistan'a yatırım yapmasının başarısında önemli bir etkiye sahip olduğu belirtilmektedir. Diğer yandan, her ne kadar SPK başkanı Turan Erol, kamu ihalelerinin şeffaf olduğunu iddia etse de, çeşitli yayınlarda "AKP müteahhitleri" tabirinin kullanılması da söz konusudur (Gürek, 2008). Bu kitapta, Toplu Konut İdaresinin (TOKİ) beş yıllık süre içinde yaptığı konut projelerinin, şeffaf yapıyor gibi görünse de, ihalelerde rekabetin bir şekilde engellendiği, az sayıda şirketle ihale yapıldığı, böylece ihalelerin düşük kırımlarla iktidara yakın bir takım şirketlere verildiği iddia edilmektedir (s. 289). Söz konusu şirketlerin önemli bir bölümünün MÜSİAD, Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON) ve TUSKON üyesi oldukları, bir kısmının ise AKP üyesi işadamlarına ait oldukları ileri sürülmektedir (s. 127). Örneğin, bu ihalelerden birini alan İçtaş İnşaat ve Sanayi Ticaret A.Ş. nin "AKP ile gönül bağı olan" İbrahim Çeçen'e ait bir firma olduğu ve İbrahim Çeçen'in 2007 yılında Başbakan Tayyip Erdoğan tarafından TBMM üstün hizmet ödülü aldığı belirtilmektedir (s. 147). *Capital* dergisinin 2008 yılı Şubat sayısında İbrahim Çeçen'in patronu IC Holding'in, henüz adından yeni bahsettirmeye başlasa da aslında 19 şirketi, 7 bin çalışanı ve 470 milyon dolarlık ciroyuyla dev bir grup olduğu belirtilmektedir. Son yıllarda ise Galataport, Bomonti Bira Fabrikası, Antalya hava limanı, Sabiha Gökçen gibi büyük ihalelere katılarak adını daha sık duyurduğu belirtilmektedir. AKP nin iktidarda olduğu 2001-2007 arasında inşaat ve turizm sektöründe büyüyen Çeçen, enerji, hava limanı ve liman işletmeciliği sektörüne girmiş bulunmaktadır.

Son dönemde AKP'ye yakınlığı ile yükselen işadamları, toplumsal ve eğitimsel köken açısından, Türkiye'de İslami kesimlere mensup iş adamları ile benzer özellikler taşımaktadır. Daha önce de belirtildiği gibi, Özdemir (2006) ve Sargut ve diğ.'nin (2008) çalışmalarında bu kesimlere mensup iş adamları TUSİAD üyelerine göre genellikle kırsal kesim kökenli ve eğitim düzeyi düşük işadamlarıdır. Örnek vermek gerekirse, AKP'ye yakınlığı ile bilinen ve hızla büyüyerek Star TV'yi satın alan Ethem Sancak, Siirt'te geniş bir ailenin mensubu olarak dünyaya gelmiş ve üniversite eğitimi için İstanbul'a gelmiş bir kişidir (Taraf, 13 Temmuz 2008). İlgili gazete haberinden üniversiteyi bitirip bitiremediği net anlaşılammakla birlikte, Sancak'ın "komünistlik" yaparak öğrenci olaylarına karışması ve bu nedenle babası ile arasının bozulması, üniversite eğitimi tamamlamadığı ihtimalini artırmaktadır. Burada dikkati çeken iki konu, Ethem Sancak'ın, toplumsal köken olarak kırsal kesimden gelmekle birlikte, geniş bir ailenin üyesi olması ve ideolojik olarak İslami kanatta değil tam aksine devrimci kanatta yer almasıdır. Dolayısıyla, AKP çevresinde yer alan işadamlarının ille de İslami hareket içinde yer almış olması gerekmemektedir. 12 Eylül darbesinden sonra bir arkadaşının kurduğu küçük bir ilaç dağıtım firmasına ortak olan ve kısa zamanda firmayı ilk 10'a sokmayı başaran Sancak, daha da büyümek için ortaklıktan ayrılmış ve kendi şirketini kurmuştur. Bu arada Siirt'teki 1000 kişilik ailesini iki üç yıl içinde İstanbul'a taşıyan Sancak'ın, işlerin yürütülmesinde aile üyelerini istihdam ettiği anlaşılmaktadır. 1990'ların ortasında en hızlı ilaç dağıtım şirketi haline gelerek pazarın %30'unu elinde tutan Sancak bir yabancı şirketle ortaklık kurarak şirketin değerini 300 milyon dolardan 2 milyar dolara çıkarmıştır. Burada ilginç olan bir başka nokta ise, Sancak bir yandan kan bağına dayalı ilişkilerin, diğer yandan da sonradan edinilmiş siyasal ilişkilerin faydalarını bir araya getirmektedir. Bunun üzerine de, uluslararası bağlantılar aracılığıyla zayıf bağlar kurarak büyümesini gerçekleştirmektedir. Bu sonuçlar, Özdemir'in (2006) İslami çevreden gelen iş adamlarının geleneksel güçlü ve sonradan kazanılmış zayıf bağları kullanarak yükselebildiği tezini desteklemektedir. Bu çalışmada savlanan çevre-bağımlı girişimci türünün güçlü bağlara dayanacağı tezini bu yönde tadil etmek gerekebilecektir. Ancak, ileride yapacağımız niceliksel analiz bu konuda daha kesin sonuçlara ulaşabilmemize yardımcı olacaktır.

Yine Capital dergisinin 2008 Şubat ayında AKP'ye yakın ilişkilerle büyüyen girişimcilere örnek olarak Akın İpek, Vahit Kiler ve Fettah Tahmince isimleri geçmektedir. Akın İpek 50 yılı aşkın bir süredir Koza davetiye markası ile matbaa sektöründe çalışmakta olan bir girişimcidir. Ancak İpek'in büyümesi, yarattığı çevre sorunları ve protestolar nedeniyle adı sık sık gündeme gelen Bergama altın madenini çokuluslu Normandy şirketinden satın alması ile başlamıştır. Kapatılmış olan bu madenin Koza davetiye tarafından alınmasından sonra AKP hükümetinin desteği ile tekrar faaliyete geçmesi hükümetle ilişkilerinin önemli bir göstergesidir. Halka açıldığı 2003 yılından bu yana Koza'nın faaliyet alanı genişlemiş ve firma değeri 5 kat artmıştır. Bugün Koza Davetiye 453.5 milyon dolarlık bir şirkettir. Capital dergisinin yaptığı görüşmede Akın İpek, büyümek istediklerini, büyümek için de TV sahibi olmanın zorunlu olduğunu vurgulamaktadır. Nitekim, AKP hükümetine karşı sert muhalif yayın yapan Kanaltürk'ün Koza

tarafından satın alınması, hem Koza'nın büyümesine hem de AKP hükümetinin daha zayıf bir muhalefete sahip olmasına hizmet edeceğe benzemektedir. AKP döneminde büyüyen bir diğer girişimci olan Ümit ve Vahit Kiler kardeşler, 1994 yılında İstanbul Bakırköy'de bodrum katında tek bir marketle faaliyete geçmiş, ancak 1997 yılında 7 markete ulaşmıştır. Aslen Bitlisli olan Kiler kardeşlerden Vahit Kiler 2003 yılında AKP'den Bitlis milletvekili olmuş ve Trakya bölgesinde 15 mağazaya sahip Güler marketler zincirini bünyesine katmıştır. Kiler perakendeciliğin yanı sıra inşaat, enerji ve turizm alanlarında da yatırım yapmaya yönelmiştir.

6.1.3. Merkez-Bağımsız Girişimci Tipi

Bu çalışmanın tezlerinden bir diğeri de Türkiye'de 1980 sonrası oluşan yeni koşulların, siyasi ve toplumsal açıdan merkezde yerleşik ancak kamusal kaynakları fazla kullanmadan kendi girişimcilik yetenekleri ile yükselmiş bir girişimci türünden söz edilebileceğidir. Burada, "merkez"den kastedilen ailesel köken itibariyle büyük kentli olmak ve siyasi açıdan merkezi temsil eden ideolojileri benimsemiş olmaktır, ya da en azından girişimcinin kendisini çevreyi temsil eden ideolojilerle (örneğin İslamcılık gibi) özdeşleştirmemiş olmasıdır. Kamusal kaynakları kullanmamaktan kastedilen ise, siyasilerle ilişki yoluyla normalde elde edemeyeceği avantajlara ulaşmak yerine, yenilikler yaparak ya da doğmakta olan fırsatları değerlendirerek yükselmesidir. Devletin sunduğu teşviklerden kanuni yollar çerçevesinde yararlanmak ya da açtığı ihaleleri siyasi kayırmacılık olmadan kazanarak iş yapmak bu anlamda "kamusal kaynakları (haksız) kullanmak" anlamına gelmemektedir.

Görüşme yaptığımız uzman kişilerden özellikle Arman Kırım, merkezde yer alan ancak 1980 sonrasında devletten bağımsız bir biçimde yenilik yaparak ve fırsatları yakalayıp yükselen büyük girişimcileri öne çıkarmıştır. Bu girişimci tipine örnek olarak Hüsnü Özyeğin'i veren Arman Kırım, Özyeğin'in, "muhteşem bir girişimci" olarak sürekli yenilik yaparak ve saldırgan stratejiler izleyerek başarılı olduğunu vurgulamıştır. Arman Kırım'ın verdiği örneklerden diğerleri ise tekstil sektöründen Koton, Collezione ve Ata Tekstil dir. Bu şirketlerin devlet desteği almadan sıfırdan kendi çabaları ile marka yaratan girişimciler tarafından büyütüldüğünü belirtmektedir. Arman Kırım'ın verdiği örneklerin ortak noktalarını aldığımızda, yenilikçilik, stratejik davranma, teknik bilgi sahibi olma ve belirli bir sektöre odaklanma gibi unsurların girişimcileri başarılı kıldığı anlaşılmaktadır. Örneğin, Hüsnü Özyeğin ve Ata Tekstil'in sahibi İhsan Arslan, önce profesyonel yönetici olarak iş hayatına başlamakta ve daha sonra girişimciye dönüşmektedirler. Bu yöneticilik deneyiminin, belirli bir sektörde deneyim ve teknik bilgi kazandırdığı ve bu birikimden yola çıkıldığında kararların daha isabetli olabileceği akla gelmektedir. Kırım'ın vurguladığı bir başka nokta ise bu girişimcilerin eskilerinden farklı olarak "herşeye bulaşık" olmayan, tek bir sektöre odaklanmış olmalarıdır. Rekabetin yoğunlaştığı bir ortamda çeşitlenme yerine avantajlı olunan sektörde yoğunlaşmanın merkez-bağımsız girişimci türünün doğmasında etkili olduğu düşünülebilir. Benzer olarak SPK Başkanı Turan Erol, 1980'den sonra kendi çabaları ile yükselen bir çok şirketten biri olarak TAV'ı örnek

vermiştir. TAV, bilindiği gibi merkezde yer alan Tepe ve Akfen gibi firmaların yabancı Vie ile ortaklığı sonucunda kurulmuş bir şirkettir. Belirli bir girişimci ile özdeşleştirilmemesi, 2000’li yıllarda Türkiye’deki koşulların neden olduğu yeni bir örgütlenme biçimini temsil etmesi açısından ilginç bir örnektir. TAV’ın başarısında en önemli etmenin yabancılarla doğru işbirliği kurmak olduğunu söyleyen Erol, günümüzde yabancı sermaye girişinin önemli olduğunu ve uluslararası aktör olabilmek için yabancı şirketlerle ortaklıkların şart olduğunu vurgulamaktadır. Erol’a göre Ankara kökenli bir şirket olarak TAV, teknik bilgisini ve insan gücünü geliştirerek inşaat alanında zor görevlere talip olmakta, bu görevleri yerine getirebileceği konusunda devleti, ortaklık yapması için de yabancı şirketleri ikna edebilmektedir. Dolayısıyla, başarıda, merkezde yer almanın getirdiği uluslararası çevrelere görece kolay ulaşabilme yanısıra, yüksek teknik bilgi, teknolojik seviye ve yetenekli insan gücünün önemi vurgulanmaktadır. Tınaz Titiz ve Ayfer Yılmaz tarafından örnek olarak gösterilen bir başka şirket olan Zorlu grubunun başarısı için de, ihracata dönüklük, yenilik ve süreklilik vurgulanmıştır. Titiz, Zorlu’nun şirketi Asil Nadir’den aldıktan sonra yönetici kadrosunu değiştirmemesi ve kültürünü bozmamasını başarısının en önemli nedeni olarak vurgulamaktadır. Ayfer Yılmaz ise, Zorlu holdingin Özal döneminde teşviklerden yararlanması yanı sıra, tanınırlığının yüksek olması, yabancı ortaklarla çalışması ve teknolojik yeniliklere ulaşmasının başarısına katkıda bulunduğunu belirtmiştir.

Türkiye’de son yıllarda yıldızı yükselen girişimciler üzerine yazılmış kitaplar incelendiğinde, bu girişimcilerin bir kısmının bu çalışmada tanımlanan merkez-bağımsız girişimci türünü temsil ettiği anlaşılmaktadır. Örneğin, Acarer (2007) tarafından derlenen “Zirveyi Hedefleyenlere Genç Girişimcilerin Başarı Sırları” adlı kitapta başarı öyküleri anlatılan Murat Akdoğan, Hayati Kaya, Lütfü Aygüner, Dünder Yetişener, Bedii Okyay, Fatih Üçkuzular, Yılmaz Küçükçalık ve Erol Demirer gibi girişimcilerin merkez-bağımsız girişimci türünün örnekleri olduğu söylenebilir. Bu girişimcilerin merkezde yer aldığı en önemli göstergeleri gelişmiş kentlerde büyümeleri, eğitim düzeylerinin yüksek olması ve/veya merkezde yer alan bir girişimin ile bir tür bağlantılarının olmalarıdır. Örneğin, Murat Akdoğan, bir ilkokul öğretmenin çocuğu olarak İstanbul’da büyümüş ve Haydarpaşa Teknik Lisesi ve Marmara Üniversitesi Makine Bölümü bitirmiş ve daha sonra yönetim ve orgnizasyon alanında yüksek lisans ve doktora yapmıştır. Diğer yandan Lütfü Aygüner Avusturya Lisesi ve Boğaziçi Endüstri Mühendisliği bölümü mezunudur. Bedii Okyay Galatasaray Üniversitesi Kimya Mühendisliği bölümünü bitirdikten sonra New York State Teknik Üniversitesinde yüksek lisansını tamamlar. Fatih Üçkuzular ise TED Ankara Kolejni bitirmiş, sonra da İngiltere’de Bilgisayar Mühendisliği okumuştur. Bu girişimcilerden bir kısmı ise yüksek öğrenim düzeyleri yanı sıra, geleneksel sanayi kentlerinde yerleşik girişimlerle bağlantılı bir toplumsal konuma sahiptir. Örneğin, Hayati Kaya, 1966 yılından bu yana Gebze’de bulunana Kale Radyatör Sanayi ve Ticaret A. Ş. nin, Yılmaz Küçükçalık Kayseri’de yerleşik Birlik Mensucat A. Ş.’nin, Erol Demirer Nobel İlaç Sanayi ve Ondüline firmalarının oluşturduğu Demirer Holding ikinci kuşak temsilcileri, Dünder Yetişener ise Türkiye’nin en büyük holdinglerinden birinde üst düzey yönetici olarak çalışan Armağan

Demirer'in oğludur. Bu girişimciler arasında bir başka örüntü ise ikinci kuşak olmadıkları durumda genellikle yöneticilikten girişimcilğe geçmeleridir (örneğin, Murat Akdoğan, Lütfü Aygüner, Fatih Üçkuzular ve Bedii Okyay). Sonuç olarak, bu girişimcilerin büyük kentte yetişmiş olmalarının, eğitim görmesinin ya da ailesel olarak girişimcilik konusunda avantajlı bir konumda olmalarının, girişimci olmada önemli bir beşeri sermaye oluşturduğunu söylemek mümkündür.

Bu girişimcileri “bağımsız” kılan unsur ise, genellikle kendi girişimcilik kabiliyetleri sonucunda başarıyı yakalamalarıdır. Bu girişimciler başarı öyküleri incelendiğinde şu ortak noktaların öne çıktığı görülmektedir: risk almak, sektörü bilmek, teknik bilgi sahibi olmak, gelişen sektörlerde bulunmak ve belirli bir alana odaklanmak. Başarı öyküleri incelendiğinde bu girişimcilerin önemli bir kısmında başarının kolayca gelmediği, iniş çıkışların olduğu, ancak çıkışlarda risk almanın önemli olduğu gözlenmektedir. Örneğin, Baymak yöneticisi olan Murat Akdoğan şirketin batma noktasına geldiği aşamada şirketi satın alarak 20 milyon dolarlık bir risk alır ve borçlu olduğu bankaları yeni projelerine kredi verme konusunda ikna ederek başarıyı yakalar. Diğer yandan, Türkiye’de geridönüşüm işinde önemli bir başarıyı yakalamış olan Fatih Üçkuzular, yapılan işin mutfağının mutlaka bilinmesi gerektiğini, LPG sektöründe önemli bir başarı kazanmış olan Bedii Okyay “sektörü bilmek” gerektiğini, Yılmaz Küçükçalık ise “işin tekniğini bilmek” gerektiğini vurgulamaktadırlar. Dikkat edilmesi gereken nokta, hiçbir girişimci Türkiye’deki birinci kuşak girişimcilerin sık sık vurguladığı gibi “devletle ilişkilerin” önemli olduğuna değinmemekte, aksine sektörler, teknikle ve teknoloji ile ilgili bilginin önemini vurgulamaktadırlar. Bu farklılık, Türkiye’nin devlete bağımlı iş sisteminden, devletin düzenleyici rol üstlendiği daha rekabetçi bir iş sistemine geçişle birlikte, başarıyı teknik yenilik ya da en azından farklılıkla yakalamaya çalışan bir girişimci türünün varolduğunun bir göstergesi olarak değerlendirilebilir. Bir başka ortak nokta ise, başarıya ulaşmada hem girişimcilerin öngörülerini hem de çevresel koşulların itici gücünü temsil etmektedir. Bu girişimcilerin önemli bir kısmı 1980’li yıllardan sonra gelişen sektörlerde yatırımları olan girişimcilerdir. Örneğin, Erol Demirer enerji sektöründe özellikle rüzgar enerjisi alanında, Yılmaz Küçükçalık ev tekstilinde, Lütfü Aygüner taşımacılık sektöründe, Murat Akdoğan soğutma-ısıtma sektöründe, Fatih Üçkuzular atık maddelerin geridönüşümü alanında, Dünder Yetişener ise dekoratif yapı kaplama sektöründe yatırım yapmışlardır. Burada elbetteki, bir yandan bu sektörlerdeki potansiyeli görerek doğru tercihler yaptıklarını, diğer yandan yatırım yaptıkları bu sektörleri geliştirerek girişimcilerin başarılarına katkıda bulduklarını söylemek mümkündür. Son olarak, bu girişimcilerin hemen hepsinin belirli bir sektörde odaklandıkları, teknik bilgi ve kabiliyetlerini bu sektörde daha rekabetçi olmak için kullandıkları gözlenmektedir. Küçükçalık bunu “esas işimizin tekstil olduğunun bilincindeyiz” ve “bildiğimiz işe yoğunlaşıyoruz” diyerek ifade etmektedir. Merkez-bağımsız girişimci türü ile ilgili öncül düzeyde ulaştığımız bu sonuçlar, teorik çerçevemizde sunulan öngörülerini genel olarak desteklemektedir. Bu girişimcilerin özellikle, devletten bağımsız olarak, yeniliklere dönük bir biçimde tek bir alanda rekabet üstünlüğü sağlayan bir büyüme stratejisi izlemeleri, Türkiye’nin 1980 sonrası piyasa

koşullarının yarattığı bir girişimci türü olarak karşımıza çıkmaktadır.

6.1.4. Çevre-Bağımsız Girişimci Tipi

Çalışmanın kuramsal çerçevesinde öngörülen çevre-bağımsız girişimci tipi, büyük kentler dışında yer alan yerleşim bölgelerinde bulunan ve girişimcilik açısından görece daha az avantajlı bir toplumsal konumdan, devlete ve siyasi güçlere yanaşmaksızın kendi çabasıyla yükselmiş girişimcilere karşılık gelmektedir. Görüşme yapılan girişimcilerin büyük bir çoğunluğu bugirişimci tipinin varlığını destekleyici ifadeler kullanmışlardır. Hatta bazıları, eskiden varolan girişimcilerin varlığını sürdürdüğünü ancak asıl önemli olanın Anadolu'nun çeşitli kentlerinde "sıfırdan" başlayıp başarı kazananlar olduğunu vurgulamışlardır. Örneğin, Tınaz Titiz, Güler Sabancı, Ferit Şahenk, Ahmet Nazif Zorlu gibi ikinci nesil girişimcilerin anlamlı başarılar kazandıklarını, ancak asıl önemli olanın sıfırdan büyümüş KOBİ'lerimiz olduğunu belirtmiştir. Bulgaristan'da ve Romanya'da yatırım yapan girişimcilerimize örnek veren Titiz, KOBİ kategorisine giren "ama dünyanın dört bir tarafında dolaşmayı hatta oralarda serbest dolaşım hakkını hukuki olarak zorlamayı akıl eden isimsiz binlerce girişimcimiz" olduğunu belirtmektedir. Diğer yandan, Ayfer Yılmaz, 1980 sonrası doğan girişimci grubuna örnek olarak "Anadolu"yu göstermek gerektiğini belirterek, "Gaziantep'in yükselişi" örnek olarak göstermektedir. Diğer yandan çeşitli eğitim projeleri ile yönlendirilen kadın girişimcilerin çeşitli kentlerde önemli başarılar elde ettiklerini belirten Yılmaz, bunlara örnek olarak Kastamonu'daki girişimci kadınların "piyasalardaki boşlukları görerek" yeni fikirler üretip çeşitli işyerleri açmalarına değinmiştir. Örneğin, öğrencilere yönelik çamaşırhaneler, yaşlılar için bakım evleri, doğal hammadde kullanılarak yapılan sabun üretimini vermiştir. Yılmaz, burada devletin yönlendirme ve teşvik etme görevinin çok önemli olduğunu, bu yönlendirmenin devlete bağımlılık anlamına gelmediğini belirtmiştir. Diğer yandan, Turan Erol, kendilerini daha önce geliştirememiş firmaların daha bilinçli bir şekilde sermayelerini kullanır hale geldiklerini ve böylece son dönemlerdeki koşullardan daha iyi istifade eder hale geldiklerini belirtmektedir. Küçük firmaların içinde bulunduğumuz koşullarda, büyüklere göre daha esnek ve atak olabildiklerini ve teknolojiyi, insan gücünü daha etkin kullanabildiklerini belirten Erol, bu şirketlerin başarısında tek bir sektöre odaklanmalarının ve yabancı şirketlerle işbirliği yapmalarının önemli etmenler olduğunu belirtmektedir.

Son yıllarda yükselen girişimciler üzerine yazılmış kitaplar incelendiğinde, bu girişimcilerden önemli bir bölümünün çevre-bağımsız profiline örnek teşkil ettiğini söylemek mümkündür. Yukarıda değindiğimiz Acarer'in (2007) editörlüğü yaptığı kitapta başarı öyküleri aktarılan Orhan Turan, Celal Aras, Hamdi Akın gibi isimleri bu girişimcilere örnek olarak verebiliriz. Bu girişimcilere özyaşamöyküsü kitaplaştırılmış olan Kemal Şahin'i de eklemek olasıdır (Şahin, 2000). Bu girişimciler incelendiğinde en önemli ortak yanlarının taşra kökenli olmalarıdır. Örneğin, Orhan Turan, Elazığ'ın Keban ilçesine bağlı Bayındır köyünde, Celal Aras Kars'ta, Kemal Şahin ise Konya'nın Derebucak ilçesine bağlı Taşlıpınar köyünde doğmuştur. Bunlar

içinde sadece Hamdi Akın İstanbul'da doğmuştur. Ancak nerede doğmuş olurlarsa olsunlar asıl önemli ortak yanları orta ya da dar gelirli ailelerin çocukları olarak dünyaya gelmeleridir. Diğer bir deyişle girişimci olmaları için gereken finansal sermayeyi kendi çabaları ile elde etmişlerdir. Ancak elbetteki girişimci olmaları için gerekli olan “beşeri sermayeyi” edinmede ailelerinin önemli bir etkisi olduğunu söylemek mümkündür. Örneğin, Orhan Turan'ın ailesi “çocukların iyi eğitim görmesi için” İstanbul'a taşınmıştır (Acarer, 2007: 11). Kemal Şahin'in ailesinin çocuklarını okutmak ve “paşa” yapmak için kıt kaynaklarını seferber ettikleri anlaşılmaktadır (Şahin, 2000). Hamdi Akın'ın babası onun makine mühendisi olmasını istemektedir. Bir diğer ortak yanları ise hepsinin büyük kentlerde yüksek öğrenim görmüş olmalarıdır. Dolayısıyla Özdemir'in (2006) çalışmasındaki bulguya paralel olarak çevre kökenli girişimcilerin genellikle yükseköğrenim için büyük kentlere (Kemal Şahin örneğinde yurtdışına) geldikleri söylenebilir. Dolayısıyla bu örüntünün sadece MÜSİAD bağlantılı girişimciler için değil, genellikle taşra kökenli girişimciler için geçerli olabileceği akla gelmektedir. Burada ilgi çeken bir diğer konu, Türkiye'deki geleneksel merkez-bağımlı girişimci tipine benzer olarak günümüzde çevre-bağımsız girişimci tipinin de üniversite eğitimi görmüş olmasıdır. Dolayısıyla, taşra kökenli olmaları bu yeni girişimci türünün eğitim düzeyinin düşük olması sonucunu doğurmamaktadır. Yükseköğrenim sonucunda edindikleri meslekleri ile ilgili sektörde çalışıp çalışmadıkları konusu ise bir miktar bulanık görünüm oluşturmaktadır. Örneğin, Orhan Turan makine mühendisidir ve inşaat yalıtımı sektöründedir, Hamdi Akın makine mühendisidir ve inşaat sektöründedir, ve Celal Aras öğretmendir ve kargo sektöründe çalışmaktadır. Ancak şunu da belirtmek gerekir ki mühendis kökenliler imalat sektöründe çalışırken, öğretmen olan Aras hizmet sektöründe çalışmaktadır. Dolayısıyla aldıkları eğitimin iş hayatında ürünün geliştirilmesi ve sunumu için önemli bir avantaj olarak kullandıkları söylenebilir. Örneğin Celal Aras kargo ile taşımacılığın henüz yeni olduğu dönemlerde müşterilerin güvenini kazanabilmek için, halkın geleneksel olarak güvendiği emekli öğretmenleri şube müdürü olarak seçmiştir. Öte yandan, Orhan Turan mühendislik becerilerini yalıtım malzemelerinin gelişiminde, Hamdi Akın ise mühendislik becerisini kalorifer kazanı üretiminde kullanmıştır. Ancak, Kemal Şahin mühendis kökenli olmasına rağmen kendisini “bir sanayici” olarak değil bir “tüccar” ya da “pazarlamacı” olarak tanımlamaktadır (Şahin, 2000: 148).

Bu girişimcileri başarılı kılan etmenleri dile getiriş biçimlerinde yukarıdaki merkez-bağımsız girişimcilerin vurguladığı temalar öne çıkmaktadır. Örneğin hemen hepsi “sektörü tanımak” ve “iş bilmek” olgusunu öne çıkarmaktadırlar. Orhan Turan, başarılı olmak için bilgi birikiminin şart olduğunu, konuya hakim olarak ve sektörü tanıyarak strateji geliştirilebileceğini vurgulamaktadır. Hamdi Akın, öğrencilik yıllarında kalorifer kazanı, radyatör sektöründe bizzat çalışarak sektörü tanımıştır. Celal Aras ise, kargo işinden önce uzun yıllar aktif pazarlamacılık sektöründe çalışarak edindiği deneyimi taşımacılık sektörüne taşımıştır. Diğer yandan, merkez-bağımsız girişimcilere benzer olarak yenilikçilik ve risk alma gibi etmenlerin önemi vurgulanmaktadır. Örneğin Hamdi Akın, büyümek için risk almak gerektiğini, kimi zaman kredi almak için tüm malvarlığını ipotek ettirdiğini belirtmektedir. Benzer olarak, bu girişimcilerin

başarı öyküleri inişli çıkışlıdır. Örneğin, Celal Aras 1987 ve 1989 yıllarında yaşadığı krizleri aşarak büyümesini sürdürmüş, 2002 yılında ise kapsamlı bir yeniden yapılanma yaşamıştır. Son olarak vurgulanması gereken konu, görüştüğümüz uzman kişilerin belirttiklerinin aksine çevre-bağımsız girişimciler tek bir sektörle yetinmemekte, ilk girdikleri sektörde başarıya ulaştıkça ilgili ya da ilgisiz diğer sektörlerle doğru çeşitlendikleridir. Bu çeşitlenme ise beraberinde merkez-bağımlı girişimcilerin temel örgütlenme biçimi olan “holding” yapısının benimsenmesi ile sonuçlanmaktadır. Örneğin, Şahinler Holding, Aras Holding, Afken Holding ..gibi.

Çevre-bağımsız girişimcilere örnekler artırılabilir. Örneğin Doğu Çay markasını yaratan Alparslan Karakan, Şölen markasını yaratan İsmail Çoban gibi girişimcilerin biri Rize’de diğeri G.Antep’te olmakla birlikte “doğru zamanda doğru işler yaptıkları” için hızla büyüdükleri belirtilmektedir (Platin, Haziran, 2008). Örneğin, İsmail Çoban’ın doğru zamanda Rusya pazarına girdiği vurgulanmaktadır. Diğer yandan, Ankara ve İstanbul gibi ana kentlerde olmalarına rağmen toplumsal köken açısından “çevre” ye dahil edilebilecek Metin Akpınar ve Recep Uzelli gibi girişimcilerin üretim odaklı yaklaşımlarının başarıya neden olduğu anlaşılmaktadır. Örneğin, İstanbul’da mobilyacılık sektöründe çalışan Metin Akpınar, piyasadaki boşluğu değerlendirerek ve rakiplerinden farklı ürün geliştirerek ray dolap sektöründe “Aydolap” markasını yaratmıştır. Uzelli ise telefon santrali alanında küçük bir firma olarak başladığı iş hayatına, Ankara’da Telekom ve Havelsan’dan sonra en büyük bilişim şirketi olan TELESSES’i yaratmayı başarmıştır. Bu başarıda Uzelli’nin Turkcell firmasına en çok abone kazandıran iş ortağı olmasının önemli payı vardır (Ekonometri, Mayıs-Haziran, 2008). Son olarak Sadi Özdemir’in (2005) “Anadoludan Zoru Başaran Cesur Girişimciler” adlı kitabı, çoğu çevre-bağımsız girişimciye örnek oluşturacak girişimcilerin başarı öykülerini aktarmaktadır. Örneğin, Müsan (Makina Üretim Sanayi ve Ticaret A.Ş.,) Kahramanmaraş’ta; Türk, Malezya ve Ürdün ordularına savunma sanayiinde 200’ün üzerinde tank ve silah parçası üreten, dövme döküm üzerine kendi tasarımı makineler yapan bir firmadır. Yine Kahramanmaraş’taki Hascevher Metal, çelik mutfak eşyaları üreterek 1999 sonuna kadar da günü kurtarmaya çalışan bir firmayken, o dönemde Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası başkanı onlara ihracata yönelin ve markalaşın önerisine uyarak büyüdü. Hascevher, şu anda üretiminin % 80’ini ihraç etmektedir. Örnekleri verilen bir çok girişimcinin, siyasilerle doğrudan çıkar ilişkisine girmeksizin piyasa koşulları içinde fırsatları yakalayarak büyüdükleri anlaşılmaktadır.

6.2. GİRİŞİMCİ TÜRLERİNİN TESTİ: NİCELİKSEL BULGULAR

Bu bölümde, daha önce tasarımı aktarılan niceliksel araştırmanın sonuçları sunulacaktır. Niceliksel araştırmada, analize uygun olan 46’sı başarılı, 10’u ise sorun yaşayan toplam 56 girişimci bulunmaktadır. Önce, başarılı-sorunlu ayırımı yapmaksızın bu girişimcilere ilişkin bulgular, kuramsal çerçevemizin temel boyutları izlenerek sunulacaktır. Buna göre, girişimcilerin kuramsal çerçevemizdeki çevre-bağımsız, merkez-bağımsız ve çevre-bağımlı girişimci gruplarını yansıtıp yansıtmadıkları test edilecektir. Daha sonra, verilere dayalı olarak

oluşturulan girişimci gruplarının, beşeri sermaye, ilişki ağı, büyüme stratejisi ve örgütlenme biçimi açısından genel görünüşleri ve farklılıkları test edilecektir. Son olarak, sorunlu girişimcileri diğer girişimcilerden ayıran özellikler, yine mevcut teorik çerçeve kullanılarak incelenecektir. Sonuç olarak, çalışmanın teorik çerçevesi niteliksel veriler yanı sıra niceliksel veriler aracılığıyla da test edilmiş olacaktır. Yukarıdaki niteliksel analiz, kuramsal çerçevemizin öngörülerini genel olarak desteklemekle birlikte, ayrıntılı bilgiye ulaşma konusunda kısıtlar taşımaktadır. Niceliksel araştırma sonucunda bu kısıtların hafifletilmesi öngörülmektedir.

6.2.1. Çevre-Bağımsız, Merkez-Bağımsız ve Çevre-Bağımlı Girişimciler

Kuramsal çerçevemizin temel iki boyutu olan merkez-çevre ve bağımlı-bağımsız boyutlarının öncelikle ölçüklerinin oluşturulması gerekmektedir. Kuramsal tanımları dikkate alındığında, merkez-çevre ikiliği girişimcinin toplumsal kökeniyle, bağımlı-bağımsız ikiliği ise devletle ve doğal olarak siyasi seçkinlerle ilişkisiyle ilgilidir. Toplumsal kökeni belirleyen ayırt edici ölçütlerin seçiminde Özen'den (1996) yararlanılmıştır. Buna göre, girişimcinin anne ve babasının eğitim düzeyi, babasının mesleği, girişimcinin 7-19 yaşları arasında en çok bulunduğu yerin gelişmişlik düzeyi ve kendisinin "memleketi" olarak hissettiği yerleşim yerinin gelişmişlik düzeyi, toplumsal kökeninin ve dolayısıyla merkez-çevre boyutundaki konumunun birer ölçütü olarak ele alınmıştır. Bağımlı-bağımsız boyutunun ölçütleri olarak da Sargut vd'den (2007) yararlanılarak, şirket yönetim kurulunda devletle bağlantılı kişilerin oranı, siyasi partilere üye olma, kuruluş döneminde devlet kurumlarından kaynak sağlama ve büyüme döneminde kamu ihale ve teşviklerinden yararlanma derecesi kullanılmıştır. Aşağıda öncelikle bu ölçütlerle ilgili genel görünüm sunulacak, daha sonra bu ölçütlerin kuramsal çerçevedeki girişimci türlerini yordamada ne ölçüde etkili oldukları test edilecektir.

6.2.1.1 Girişimcilerin Merkez-Çevre İkiliğindeki Konumu: Toplumsal Kökenleri

Aşağıdaki tabloda (Tablo 4) girişimcilerin anne ve babalarının eğitim düzeyleri verilmiştir. Tabloda görüldüğü gibi, annenin eğitim düzeyine ilişkin bilgide yitik değerlerin babanın eğitim düzeyine ilişkin bilgilerdeki yitik değerlere göre daha fazla olduğu göze çarpmaktadır (ilkinde yitik değer oranı %42.9, ikincisinde %16.1). Bu durum annenin eğitim düzeyinin bilinmemesinden ya da düşük olduğundan ötürü söylenmek istenmemesinden kaynaklanabileceğini akla getirmektedir. Annenin eğitim düzeyinin babayla eşit düzeyde çıkıyor olması, annenin eğitim düzeyi sadece yüksek olduğunda belirtilmiş olabileceğini akla getirmektedir. Oysa ki, geçmişte daha da belirgin olmak üzere, ülkemizde kız çocuklarının eğitim düzeyi daima erkek çocuklarına göre düşük çıkmaktadır. Bu şüpheleri bir kenara bırakırsak, girişimcilerin anne ve babalarının eşdeğer bir biçimde düşük düzeyde olduklarını söyleyebiliriz. Annelerin %62.5'i, babaların ise %63.8'i lisenin altında bir eğitim düzeyine sahiptir. Lise diploması olan anne ve babaların oranları hemen hemen aynıdır (%25 ve %25.5). Önlisans ve üzeri eğitim almış annelerin toplam oranı %12,5 iken, babalar için aynı oran %10.6

dır. Bu bulgulardan çıkaracağımız sonuç, annelerin babalara yakın eğitim düzeyine sahip çıkmasının aldatıcı bir sonuç olduğu bir kenara bırakılırsa, 1980 sonrası ortaya çıkan girişimcilerin genellikle eğitim düzeyi düşük anne-babaların çocukları olduklarıdır.

Tablo 4. Girişimcilerin Anne ve Babalarının Eğitim Düzeyi

Annenin Eğitim Düzeyi		Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Birikimli Yüzde
Geçerli	lise alti	20	35.7	62.5	62.5
	lise	8	14.3	25.0	87.5
	Önlisans-MYO	1	1.8	3.1	90.6
	lisans	2	3.6	6.3	96.9
	lisans ustü	1	1.8	3.1	100.0
	Toplm	32	57.1	100.0	
Yitik	Sistem	24	42.9		
Toplam		56	100.0		
Babanın Eğitim Düzeyi		Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Birikimli Yüzde
Geçerli	lise alti	30	53.6	63.8	63.8
	lise	12	21.4	25.5	89.4
	lisans	4	7.1	8.5	97.9
	lisans ustü	1	1.8	2.1	100.0
	Toplam	47	83.9	100.0	
Yitik	Sistem	9	16.1		
Toplam		56	100.0		

Toplumsal kökenin bir diğer ölçütü ise babanın mesleğidir. Türkiye’de bugün 50 yaşlarında olan kişilerin anneleri genellikle “ev hanımı” oldukları için annenin mesleği, kişinin toplumsal konumu için sağlıklı bir ölçüt olmamaktadır (bkz. Özen, 1996). Tablo 5’de görüldüğü gibi 1980 sonrası ortaya çıkan girişimcilerin babalarının mesleklerinde en büyük oranlar tüccar, zanaatkar ve çiftçiye aittir (sırasıyla %34, %12.8 ve %12.8). İzleyen meslekler ise esnaf ve küçük memurdur (%10.6 ve %8.6). Ancak küçük ve yüksek memuru birlikte ele aldığımızda babası memur olan girişimcilerin oranı %15’e çıkmaktadır. Bu sonuçlar, Türkiye’de girişimci olabilmek için geçmişte olduğu gibi (bkz. Buğra, 1994) tüccar ya da memur kökenli olmak hala bir avantaj oluşturmakla birlikte, eskisinden daha fazla olmak üzere zanaatkar, çiftçi ve esnaf çocuklarının da büyük girişimci olabildiklerini göstermektedir. Memurluğun eskiden olduğu gibi tek avantaj yaratan meslek olmaması, 1980 sonrasında iş sisteminde devlete bağımlılığın azalmasıyla birlikte devletten bağımsız olarak ortaya çıkan girişimci türlerinin doğmuş olabileceği yönündeki öngörümüzü destekler niteliktedir. Önceki çalışmalarda çok düşük oranlarda seyreden çiftçi, esnaf ve zanaatkar gibi mesleklerin şimdi görece yüksek oranlarda olması, yukarıdaki babanın eğitim düzeyi ile paraleldir ve ileride göreceğimiz gibi, girişimcilerin genellikle çevre konumundaki yerleşim merkezlerinde yetiştiğinin göstergesidir. Ancak değişmeyen bir şey vardır ki, o da girişimcilerimizin genellikle sanayici ailelerden gelmemesi ve tüccar kökenli olmanın ağırlığını sürdürmesidir. Bu durum ise, Türkiye’de zaten varolan

“tüccarlığın egemen olduğu bir sanayicilik” anlayışının devam ettiğinin bir göstergesi olarak değerlendirilebilir (Buğra, 1994).

Tablo 5. Girişimcilerin Babalarının Mesleği

	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Birikimli Yüzde
Geçerli				
Çiftçi	6	10.7	12.8	12.8
Esnaf	5	8.9	10.6	23.4
Kucuk Memur	4	7.1	8.6	32.0
Muteaahit	2	3.6	4.2	36.2
Profesyonel	1	1.8	2.1	38.3
Sanayici	4	7.1	8.5	46.8
Tuccar	16	28.6	34.0	80.8
Yuksek Memur	3	5.4	6.4	87.2
Zanaatkar	6	10.7	12.8	100.0
Toplam	47	83.9	100.0	
Yitik	9	16.1		
G.Toplam	56	100.0		

Girişimcilerin 7-19 yaşları arasından en çok buldukları yerleşim yerinin gelişmişlik düzeyi ise, toplumsal konumunun önemli bir ölçütüdür (Özen, 1996). Aşağıdaki tablolarda girişimcilerin yetiştikleri yerlerin adları ve gelişmişlik düzeyleri verilmiştir. Tablo 6’da görüldüğü gibi, İstanbul, Ankara ve Kayseri gibi geleneksel olarak sanayileşmiş kentlerde yetişen girişimcilerin oranları yüksek çıkmaktadır (sırasıyla %12.5, 8.9 ve 10.7). Ancak, girişimcilerin %68.9’u Anadolu’daki bir çok ile yayılmış durumdadır. Bu iller arasında İzmir, Bursa, Samsun gibi görece gelişmiş iller olduğu gibi, 1980 sonrası atılım göstermiş, Manisa, Konya, Gaziantep, Denizli, Kahramanmaraş gibi iller de bulunmaktadır. Diğer yandan, görece az gelişmiş olarak nitelenebilecek, Artvin, Van, Diyarbakır, Bitlis, Niğde gibi iller de listede yer almaktadır. Dolayısıyla, 1980 sonrası ortaya çıkmış girişimcilerin merkez-bağımlı girişimcilerden farklı olarak sadece İstanbul, İzmir ve Ankara gibi büyük kentlerde değil Anadolu’nun farklı kentlerinde yetişmiş olmaları açısından bir çeşitlilik arz ettikleri söylenebilir.

Tablo 6. Girişimcilerin 7-19 Yaşları Arasında En Çok Buldukları Yerleşim Yerleri

	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Birikimli Yüzde
Geçerli				
Aksaray	1	1.8	1.8	1.8
Ankara	5	8.9	8.9	10.7
Antakya	1	1.8	1.8	12.5
Artvin	2	3.6	3.6	16.1
Aydin	1	1.8	1.8	17.9
Balikesir	1	1.8	1.8	19.6
Bitlis	1	1.8	1.8	21.4
Bursa	2	3.6	3.6	25.0
Canakkale	1	1.8	1.8	26.8
Denizli	3	5.4	5.4	32.1
Diyarbak	1	1.8	1.8	33.9
Gaziantep	2	3.6	3.6	37.5
Iskenderun	1	1.8	1.8	39.3
Istanbul	7	12.5	12.5	51.8
Izmir	2	3.6	3.6	55.4
Karaman	1	1.8	1.8	57.1
Kayseri	6	10.7	10.7	67.9
Konya	1	1.8	1.8	69.6
Malatya	1	1.8	1.8	71.4
Manisa	2	3.6	3.6	75.0
Maras	1	1.8	1.8	76.8
Nigde	1	1.8	1.8	78.6
Ordu	1	1.8	1.8	80.4
Samsun	5	8.9	8.9	89.3
Sivas	1	1.8	1.8	91.1
Trabzon	3	5.4	5.4	96.4
Van	2	3.6	3.6	100.0
Toplam	56	100.0	100.0	

Bu çeşitlilik, girişimcilerin yetiştiği yerlerin gelişmişlik düzeyleri dikkate alındığında daha açık olarak görülebilmektedir. Özen'deki (1996) yerleşim yerlerinin gelişmişlik düzeyi endeksi benimsenerek yapılan yeniden değerlendirmede, girişimcilerin yetiştikleri yerlerin gelişmişlik düzeyleri Tablo 7'deki gibi çıkmaktadır. Tabloda görüldüğü gibi girişimcilerin %23.2'si gelişmişlik düzeyinin en yüksek olduğu (8. derece) illerde yetişmişken, 6., 5., 4. ve 3. derece gelişmiş yerleşim yerlerinde, diğer bir deyişle görece daha az gelişmiş yerleşim yerlerinde yetişmişlerdir (sırasıyla %23.2, 25, 12.5, 12.5). Sonuç olarak, 1980 sonrası ortaya çıkan girişimcilerin büyük bir çoğunluğunun toplumsal köken olarak çevre, ya da taşra, kökenli olduğunu söylemek mümkündür.

Tablo 7. Girişimcilerin 7-19 Yaşları Arasında En Çok Buldukları Yerleşim Yerlerinin Gelişmişlik Düzeyleri

Gelişmişlik Düzeyi	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Birikimli Yüzde
Geçerli 3	7	12.5	12.5	12.5
4	7	12.5	12.5	25.0
5	14	25.0	25.0	50.0
6	13	23.2	23.2	73.2
7	2	3.6	3.6	76.8
8	13	23.2	23.2	100.0
Toplam	56	100.0	100.0	

Bu çevre kökenlilik, yetişilen memlekete duyulan aidiyet hissini yüksek çıkması şeklinde de kendini göstermektedir. Örneğin, girişimcilere “kendilerini nereli hissettikleri” sorulduğunda, %81’i kendilerini yetiştikleri yerle özdeşleştirirken, sadece %16,7’si yetiştikleri kentten daha büyük kentlerle (muhtemelen iş yaptıkları) ya da Türkiye’nin bütünü ile özdeşleştirmektedirler. Oysaki, girişimcilerin işyerlerinin nerede bulunduğu bakıldığında %66.7’sinin İstanbul, Ankara ve İzmir gibi üç büyük kentte yerleşik oldukları görülmektedir. Diğer bir deyişle, 1980 sonrası girişimciler taşra kökenli olmakla birlikte büyük kentlerde faaliyet gösteren ancak kimlik olarak genellikle taşra kimliğini sürdüren girişimcilerden oluşmaktadır.

Çalışmada yukarıdaki ölçütler dikkate alınarak girişimcilerin merkez-çevre konumundaki yerlerini yordayan bileşik bir indeks oluşturulmaya çalışılmıştır. Bu amaçla, annenin-babanın eğitim düzeyi ve gelişmişlik düzeyi değişkenlerinin, keşifsel faktör analizi uygulanarak, içsel tutarlılığı yüksek tek bir faktör boyutu oluşturup oluşturmadıkları analiz edilmiştir. Ortak bileşenler analizi kullanıldığında bu üç değişkenin varyansın %67’sini açıklayacak biçimde bir boyutta toplandıkları ve içsel tutarlılık (Alpha) katsayısının 68.2 olduğu bir ölçek elde edilmiştir. Ancak, annenin eğitime ilişkin yitlik değer sayısının çok yüksek olması nedeniyle ulaşılan ölçeğin sadece 32 girişimciyi kapsadığı gözlenmiştir. Bu değişken ileride yapılacak analizlerin temelini oluşturacağı için tüm analizlerin 32 girişimciyle sınırlanması tehlikesi ortaya çıkmıştır. Bu nedenle, bu ölçek içerisinden bize en yüksek örnek büyüklüğü sağlayan kıstas olarak “yetişilen yerin gelişmişlik düzeyi” seçilmiştir. İleride de görüleceği gibi, bu kıstas girişimcilerin toplumsal kökenini tahmin etmede etkili bir ölçüt olarak işlev görmüştür.

6.2.1.2 Girişimcilerin Bağımlılık-Bağımsızlık İkiliğindeki Konumu: Girişimciler ve Devlet

Bu bölümde, girişimcilerin devlete bağımlılıklarının ölçütleri olarak, şirket yönetim kurulunda devletle bağlantılı kişilerin oranı, siyasi partilere üye olma, kuruluş döneminde devlet kurumlarından kaynak sağlama ve büyüme döneminde kamu ihale ve teşviklerinden yararlanma derecesi incelenecektir. Aşağıdaki tabloda (Tablo 8) örnekleme oluşturan girişimcilerin şirketlerinin yönetim kurullarında devlet memuru, asker ya da siyasi kökenli

üyelerin oranları verilmiştir. Soruya yanıt veren 45 girişimcinin büyük bir çoğunluğunun (%84.4) şirket yönetim kurulunda devlet kökenli üye bulunmamaktadır. Şirket yönetim kurulunda devlet kökenli üye olan girişimcilerin sayısı ancak 7'dir. Bu şirketlerde de devletle bağlantılı kişilerin oranı sadece %14.29 ile %27.27 arasında değişmektedir. Devletle bağlantılı kişilerin ise genellikle sahiplerinin ya da ortaklarının siyasi partilerden birinde milletvekilliği yapması söz konusudur. Diğer yandan, daha az oranda kamu iktisadi teşebbüslerinde ya da merkezi bürokraside üst düzeylerde görev almış yönetim kurulu üyeleri vardır. Hiçbir şirkette asker kökenli yönetim kurulu üyesi bulunmamaktadır. Bu bulgulara dayanarak, yönetim kurulunda devletle bağlantılı kişilerin temsiliyeti bir ölçüt olarak alındığında, girişimcilerin devlete bağımlılığının düşük olduğu söylenebilir. Doğal olarak, bu ölçütün devlete bağımlılığı ne ölçüde temsil ettiği de tartışılabilir bir konudur. Zira, kamusal kaynaklardan yararlanma aracı olarak devlet kökenli kişilere yönetim kurulu üyeliği verme stratejisi (kooptasyon) artık geçerliliğini yitirmiş olabilir. Dolayısıyla, bu ölçüt düşük oranda olmasına rağmen şirketlerin devletle bağlantıları artık başka yollarla kuruluyor olabilir. Bunun için, devlete bağımlılığın diğer ölçütlerine bakmak gerekmektedir.

Tablo 8. Yönetim Kurulunda Devletle Bağlantılı Üyelerin Oranı

		Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Birikiml Yüzde
Geçerli	.00	38	67.9	84.4	84.4
	14.29	1	1.8	2.2	86.7
	16.67	1	1.8	2.2	88.9
	20.00	3	5.4	6.7	95.6
	25.00	1	1.8	2.2	97.8
	27.27	1	1.8	2.2	100.0
	Toplam	45	80.4	100.0	
Yitik	Sistem	11	19.6		
Toplam		56	100.0		

Girişimcilerin herhangi bir siyasi partiye üye olup olmadıklarına bakıldığında, yukarıda da ipucu verildiği gibi cevap veren 45 girişimciden sadece 6 tanesi bir siyasi partiye üyedir. Bu partiler ise ANAP, DYP, AKP ve Genç Parti gibi sağ kanatta yer alan partilerdir. Az sayıda girişimcinin siyasi partilerle bağlantılı olması, yukarıdaki sonuca paralel bir biçimde, devlete bağımlılığın düşük olduğunu düşündürmektedir. Girişimcilerin kuruluş aşamasında devlet kaynaklarından yararlanma derecelerine baktığımızda da benzer bir sonuçla karşılaşmaktayız. Soruya cevap veren 53 girişimciden sadece 8 tanesi (%15.1) kuruluş aşamasında bir devlet bankasından ya da kuruluşundan finansal kaynak sağlamış durumdadır. Son olarak, kamu ihale ve teşviklerinin girişimcinin büyümesinde etkisini dikkate aldığımızda Tablo 9 da görülen sonuçlarla karşılaşılmaktadır. Girişimcilerin %73.3'ü kamusal kaynakların büyümelerinde hiçbir etkisinin olmadığını ya da biraz olduğunu söylerken, %26.8'i bu etkinin anlamlı ya da yüksek düzeyde olduğunu belirtmektedir. Burada görüldüğü gibi, yukarıdaki sonuçlardan biraz farklı

olarak devlete bağımlılık oranı bir ölçüde yükselmektedir. Ancak, bu oran örneklemedeki girişimcilerin genel olarak devlete bağımlılıklarının düşük düzeyde olduğu gerçeğini değiştirmemektedir.

Tablo 9. Kamu İhale ve Teşviklerinin Girişimcilerin Büyümesindeki Etkisi

	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Birikimli Yüzde
Geçerli Olmadi	31	55.4	55.4	55.4
biraz oldu	10	17.9	17.9	73.2
oldu	8	14.3	14.3	87.5
Cok oldu	7	12.5	12.5	100.0
Toplam	56	100.0	100.0	

Çalışmada bu ölçütlerden yararlanarak devlete bağımlılık ölçeği oluşturulmaya çalışılmıştır. Bu amaçla, yukarıda sonuçları verilen dört değişkene keşifsel faktör analizi uygulanmış, ancak içsel tutarlılığı kabuledilebilir ölçüde yüksek bir ölçeğe ulaşılamamıştır. Bu sonuç devlete bağımlılığın ölçütü olarak seçtiğimiz yukarıdaki değişkenlerin ortak olarak “devlete bağımlılık” kavramının ölçütleri olarak kullanılabilmesi konusunda şüpheler yaratmaktadır. Bu çalışmada, hem diğer ölçütlere göre bize daha büyük bir örneklem sunan hem de devlete bağımlılık kavramının teorik olarak daha sağlıklı bir ölçütü olduğunu düşündüğümüz, “girişimcilerin büyümesinde kamu ihale ve teşviklerinin etkisi” değişkenini devlete bağımlılık ölçütü olarak kullanacağız. Buğra'nın (1994) belirttiği gibi, Türkiye’de geleneksel girişimcilerin devlete bağımlı olmalarının en tipik göstergesi, özellikle büyüme aşamalarının genellikle bir kamu ihalesine ve teşvik teminine dayanmasıdır.

6.2.1.3 Girişimci Türlerinin Testi

Çalışmanın bu aşamasında, merkez-çevre ve bağımlı-bağımsız boyutlarının ölçütleri olarak yukarıda benimsenen girişimcinin yetiştiği yerin gelişmişlik düzeyi ve büyüme aşamasında kamu ihalelerinden ve teşviklerden yararlanma derecesi esas alınarak, kuramsal olarak öngörülen çevre-bağımsız, merkez-bağımsız ve çevre-bağımlı girişimci türlerinin görgül anlamda varlığı araştırılmaktadır. Bu amaçla, iki değişkene hiyerarşik kümeleme analizi uygulanarak, iki, üç ve dört girişimci kümesinin varlığı araştırılmıştır. Analizde, kümeleme yöntemi olarak gruplar arası bağlantı ve ölçüt olarak da karesi alınmış Öklid mesafesi kullanılmıştır. Denemeler sonucunda 3 kümeli yöntemin, her iki boyutta da en yüksek oranda birbirinden ayrılan gruplara ulaşıldığı saptanmıştır. Buna göre 56 girişimcinin, kümeleme yöntemine göre ait olduğu kümeler belirlenmiş ve bu grupların iki değişken açısından hangi ortalama değerlere sahip oldukları ve bu ortalamaların istatistiki olarak anlamlı bir biçimde farklılaşıp farklılaşmadıkları test edilmiştir. Üç grubun büyüklükleri 30’un altında olduğu için parametrik olmayan Mann-Whitney U testi kullanılmıştır. Bu analizlerin sonuçları aşağıdaki tabloda sunulmaktadır. Tabloda görüldüğü gibi, 1. ve 3. grup aldıkları ortalama değerler

itibariyle çevrede yetişmiş girişimcileri içerirken (ortalamalar 4.92 ve 5.11), 2. grup daha çok merkez kentlerde yetişmiş girişimcileri içermektedir (ortalama 7.92). Diğer yandan, 1. ve 2. gruplar büyüme aşamasında kamusal kaynaklardan görece düşük düzeyde yararlanan girişimcileri içerirken (ortalamalar 0.19 ve 0.67), 3. grup görece yüksek düzeyde yararlanan girişimcileri içermektedir (ortalama 1.89). Nitekim, Mann-Whitney U testi yardımıyla ikili gruplar arası farklılıkların anlamlı olup olmadığı test edildiğinde, 1. grubun 3. gruptan merkez-çevre açısından farklılaşmadığı ancak her ikisinin de 2. gruptan bu anlamda farklılaştığı saptanmıştır. Bu sonuç, 1. ve 3. grupların merkez-çevre ikiliğinde çevreyi temsil ettiklerini, 2. grubun ise merkezi temsil ettiğini göstermektedir. Diğer yandan, bağımlı-bağımsız ikiliğinde bu kez, 1. ve 2. gruplar birbirlerinden farklılaşmazken, her ikisi de 3. gruptan farklılaşmaktadır. Bu sonuç da, 1. ve 2. grupların bağımlı-bağımsız boyutunda görece bağımsız girişimcileri temsil ederken, 3. grubun bağımlı girişimcileri temsil ettiğini göstermektedir.

Tablo 10. Girişimci Türlerinin Testi

Gruplar	N	Yetiştığı Yerin Gelişmişlik Düzeyi (Merkez-Çevre)	Mann-Whitney U Testi Sonucu	Büyüme Aşamasında Kamusal Kaynaklardan Yararlanma Derecesi (Bağımlı-Bağımsız)	Mann-Whitney U Testi Sonucu
1. Grup: Çevre-Bağımsız	26	4.92	1. ve 3. grup arasında 0.05 düzeyinde anlamlı farklılık yokken, bu grupların her ikisi de 2. gruptan farklılaşmaktadır	.19	1. ve 2. grup arasında 0.05 düzeyinde anlamlı farklılık yokken, bu grupların her ikisi de 3. gruptan farklılaşmaktadır
2. Grup: Merkez-Bağımsız	12	7.92		.67	
3. Grup: Çevre Bağımlı	18	5.11		1.89	

Bu sonuçlara göre, 1. grup çevre-bağımsız, 2. grup merkez-bağımsız ve 3. grup çevre-bağımlı girişimci grubu olarak adlandırılmıştır. Sonuç itibariyle, kuramsal çerçevemizde öngördüğümüz girişimci gruplarının, tesadüfi olarak seçtiğimiz girişimciler için geçerli olduğu kanıtlanmıştır. Diğer bir deyişle, kuramsal olarak öne sürdüğümüz gibi, Türkiye’de 1980 sonrasında çevre-bağımsız, merkez-bağımsız ve çevre-bağımlı girişimci gruplarının varlığı görgül olarak desteklenmektedir. Burada dikkati çeken bir başka nokta ise, 56 kişilik toplam girişimci sayısının önemli bir çoğunluğun çevre-bağımsız grupta yer almış olmasıdır (%46). Merkez-bağımsız ve çevre-bağımlı gruplar ise görece azınlıkta kalmaktadır (sırasıyla %22 ve %32). Diğer yandan, bağımlı ya da bağımsız, girişimcilerin 1980 sonrasında genellikle çevreden doğdukları görülmektedir (%78.6). Bu elbetteki, daha önceki çalışmalarda ortaya konduğu gibi Türk iş sisteminde merkez-bağımlı büyük girişimci grubunun egemenliğini sürdürdüğü gerçeğini değiştirmemektedir. Bu sonuçlar, ekonomi-politik çevre değiştikçe girişimci türlerinde bir çeşitlenme olduğunu göstermektedir. Yeni ortaya çıkan girişimci türlerinin beşeri sermaye, ilişkiler ağı, büyüme stratejisi ve örgütlenme biçimi açısından, birbirlerinden ve merkez-bağımlı girişimci grubundan ne ölçüde farklılaştığı izleyen bölümlerde incelenecektir.

6.2.2. Girişimci Türlerinin Beşeri Sermaye Açısından Farklılıkları

Çalışmanın kuramsal çerçevesinde beşeri sermaye, rekabetçi avantajlar elde edebilme potansiyeli açısından taklit edilemezliği yüksek sermaye türü olarak tanımlanmaktadır (Barney, 1991). Çalışmada, girişimcilerin eğitim düzeyi, sektördeki deneyimi, yaşı, toplumsal kökeni, yurt dışı deneyimi, yabancı dil bilgisi gibi unsurlar beşeri sermayenin birer ölçütü olarak ele alınmaktadır. Girişimcilerin toplumsal kökeninin bir ölçütü olarak aldığımız anne ve babanın eğitim düzeyi, yetiştiği yerin gelişmişlik düzeyi gibi faktörler de, sonuçları itibariyle beşeri sermayenin birer ölçütü olarak ele alınabilmektedir. Barney (1991, 1986), Lipskey (2004), Alvarez ve Busenitz (2001) ve Guillen (2000) gibi araştırmacıların belirttiği gibi beşeri sermaye, içinde bulunulan tarihsel koşulların yarattığı fırsatlar sonucunda edinilen bir sermayedir. Yukarıdaki bulguları bu açıdan değerlendirdiğimizde, Türkiye’de 1980 sonrası gelişmelerin toplumun genellikle çevresinde yer alan ve/veya devletten bağımsız olarak başarı elde etme becerisini gösteren yeni girişimci gruplarını yarattığını söyleyebiliriz. Bu çeşitlenme sadece 1980 sonrasındaki fırsatların artması ve çeşitlenmesiyle izah edilemez. Yeni girişimcilerin doğması, ortaya çıkan çevresel fırsat ve imkanlarla girişimcilerin beşeri sermayelerinin örtüşmesi sonucunda ortaya çıkmaktadır. Barney’in (1986) belirttiği gibi benzer koşullarda tüm girişimcileri başarıya götüren beşeri sermaye tek tip olmayabilir. Farklı kesimler farklı beşeri sermaye unsurlarını kullanarak mevcut fırsatları değerlendirebilirler. Bu açıdan düşünüldüğünde, Türkiye’deki merkez-bağımsız girişimci grubunun çevre-bağımsız ve çevre-bağımlı girişimci gruplarına göre, bir yandan görece büyük kentlerde yetişmenin kazandırdığı bilgi ve deneyimleri, diğer yandan da eğitim düzeyi görece yüksek anne-babanın aktardığı bilgi ve becerileri fırsatları değerlendirmede daha fazla kullandıkları düşünülebilir. Buna koşut olarak, Türkiye’de genellikle büyük kentlerde yerleşik olan anne-babaların eğitim düzeylerinin yüksek olması ve büyük kentlerde eğitim imkanlarına daha kolay ulaşılması merkezdeki girişimcilerin çevreden girişimcilere göre daha yüksek eğitim düzeyine sahip olması sonucunu doğurmaktadır. Dolayısıyla merkez-bağımsız girişimciler diğerlerine göre ekonomik fırsatları eğitimlerinin sağladığı bilgi birikimi ve ilişkiler ağı yoluyla ulaşmış olabilirler. Benzer olarak, bu girişimcilerin yabancı dil bilgisi ve yurt dışı deneyimi açısından çevredeki girişimcilere göre daha avantajlı olabilecekleri düşünülebilir. Öte yandan, siyasilerle patron-yanaşmacı ilişkisi içinde başarı elde etmek için bir sonraki bölümde göreceğimiz dikey ilişki ağları oluşturma etkili olurken, devletten bağımsız olarak başarı elde etmek için genellikle sektör deneyimi ya da eğitim sonucunda elde edilen bilgilerin fırsatları yakalamada kullanılması ya da yeniliğe dönüştürülmesi etkili olabilir. Dolayısıyla, merkez ya da çevreden olsun bağımsız girişimci gruplarının sektör deneyimlerinin daha yüksek olduğu ve/veya eğitim gördükleri alanla ilgili sektörlerde çalıştıkları beklenmelidir.

Bu öngörülerin ışığında üç girişimci grubunu yaş, anne ve babanın eğitim durumu, babanın mesleği, yetiştiği yerin gelişmişlik düzeyi, eğitim düzeyi, yurt dışı deneyimi, yabancı dil bilgisi düzeyi, sektör deneyimi gibi değişkenler açısından karşılaştırmış bulunmaktayız. Yapılan

karşılaştırmalarda öncelikle Kruskal-Wallis testi ile gruplar arasında anlamlı farklılık olup olmadığı belirlenmiş, anlamlı farklılık çıktığı durumda hangi grubun hangi gruptan ne yönde farklı olduğunu saptamak için Kikare testi kullanılmıştır. İlk testimiz girişimcilerin yaşı ile ilgilidir. Daha önce de tahmin ettiğimiz gibi, üç girişimci grubunun hemen hepsinde birinci kuşak iş başındadır ve girişimcilerin yaşları arasında anlamlı bir farklılık yoktur. Girişimcilerin ortalama yaşı 57 çıkmaktadır. Türkiye'deki geleneksel merkez-bağımlı girişimci grubu ile karşılaştırıldığında bu girişimci gruplarının daha genç oldukları söylenebilir. Bilindiği gibi, Koç, Eczacıbaşı, Sabancı gibi geleneksel girişimcilerin söz konusu olduğu durumda ikinci hatta üçüncü kuşak işbaşında olabilmektedir. Örneklemim hemen tamamında ise şirketi ya da şirketleri kuran "baba" iş başında olmakta, genellikle de çocukları onun yanında çalışmaktadırlar. Burada "baba" sözcüğü özellikle tırnak içine alınmıştır zira örneklemdeki girişimcilerin hepsi erkektir. Dolayısıyla, son yıllarda kadın girişimci sayısında önemli artışlar yaşanmakla birlikte (Kutunis, 2006; Türk, 2005) bu durum örneklemimize yansımamaktadır, ya da bu durum başarılı kadın girişimcilerinin henüz en büyük 500 listelerine girecek büyüklüğe erişemediklerinin bir işareti olarak da alınabilir.

Anne ve babanın eğitim düzeyine ilişkin öngörümüz verilerle desteklenmemiştir. Üç girişimci grubu anne ve babalarının eğitim düzeyleri açısından farklılaşmamaktadır. Bulgular, 0 ile dört arasından değişen ölçekte, anne ve babanın eğitim düzeyinin genel ortalamasının sırasıyla 0.63 ve 0.60 olduğunu göstermektedir. Merkez-bağımsız girişimci grubunun anne ve babalarının eğitim düzeylerinin ortalamaları ise sırasıyla 1.43 ve 1.22 dir. Bu ortalamalar çevre-bağımsız ve çevre-bağımlı girişimci gruplarının ortalamalarından beklendiği gibi daha yüksektir (0.31-0.56 ve 0.41-0.50). Ancak aradaki fark istatistiki olarak anlamlı değildir. Sonuç itibarıyla, tüm girişimci gruplarının anne ve babalarının eğitim düzeylerinin eşdeğer ölçüde düşük olduğu söylenebilir. Baba meslekleri açısından karşılaştırıldığında da gruplar arasında anlamlı farklılıklar çıkmamaktadır. Beklentimiz merkez-bağımsız girişimcilerin babalarının daha çok memur ve tüccar, çevre-bağımsız ve çevre-bağımlı girişimcilerin babalarının ise daha çok çiftçi, zanaatkar ve esnaf olacağı yönünde idi. Yukarıda da değindiğimiz gibi, baba mesleklerinde eskiye oranla daha fazla çeşitlenme olduğu göze çarpmakta ve bu çeşitlenme de merkez ve çevre arasında dağınık bir görünüm sergilemektedir. Her ne kadar, merkezdeki girişimcilerin babaların içinde memur olan, çevredeki girişimciler içinde de çiftçi olan daha fazlaysa da bu oranlar aradaki farklılıkların anlamlı olmasına yetmemektedir. Daha önce analiz ettiğimiz gibi, üç girişimci grubunun anlamlı bir biçimde birbirinden ayrıştığı en önemli unsurlardan biri yetiştikleri yerin gelişmişlik düzeyidir. Daha önce aktarıldığı gibi, merkez-bağımsız girişimci grubu, çevre-bağımsız ve çevre-bağımlı girişimci gruplarına göre daha çok büyük kentlerde yetişmiştir. Bu durumda şöyle bir tabloyla karşılaşılmaktadır: her ne kadar merkez-bağımsız girişimci grupları merkezde yetişmiş olsalar da anne ve babanın eğitimi, babanın mesleği açısından anlamlı bir farklılık ortaya çıkmamaktadır. Diğer bir deyişle, belki de sadece 1980 sonrası olgusu değil, Türkiye'de zaman içinde girişimci gruplarının toplumsal köken olarak "yerelleştğini" söylemek mümkündür. Özellikle 1950'li yıllardan bu yana kırsal kesimlerden kentsel kesimlere göç

olgusunun yaşanması, eğitim olanaklarının genişlemesi sonucunda toplumsal hareketlilik artmıştır. Dolayısıyla, girişimcilik için dönemsel olarak yaratılan fırsatlardan çevrede yetişmiş ya da bir önceki kuşağı (anne-babası) çevreden merkeze göç etmiş kişiler daha fazla sayıda yararlanmış olabilir. Dolayısıyla, toplumsal köken olarak benzer bu girişimciler arasındaki beşeri sermaye farklılıklarını belki de başka değişkenlerde aramak gerekmektedir.

Girişimcinin eğitim düzeyi bu değişkenlerden biri olabilir. Girişimcilerin şu andaki ve firma kurulurken sahip oldukları eğitim düzeylerini incelediğimizde, yukarıdaki öngörülerimizin yönünde ancak istatistiki olarak anlamlı olmayan farklılıklara ulaşılmış bulunmaktayız. Yapılan Kruskal-Wallis testleri her iki değişken için 0.05 düzeyinde üç grup arasında anlamlı farklılıklar bulunamamıştır. Ancak, özellikle firmanın kurulma aşamasında çevre-bağımlı girişimcilerin çevre-bağımsız ve merkez-bağımsız girişimcilerden daha düşük eğitim düzeyine sahip oldukları saptanmıştır. 0-4 arasında değişen eğitim düzeyinden çevre-bağımsız ve merkez-bağımsız grupların ortalama değerleri 2.42 ve 2.64 iken çevre-bağımlı grubun 1.69 dur. Diğer bir deyişle, ilk iki grup genellikle üniversite mezunu iken, çevre-bağımlı grupta lise ve altı eğitim düzeyine sahip girişimci daha fazladır. Yukarıda belirttiğimiz gibi bu sonuç, bağımlı girişimcilerin eğitimden ziyade başka bağlantılarla başarılı oldukları görüşünü desteklemektedir. Ancak, Kikare testi bu sonucun ancak 0.12 düzeyinde anlamlı olduğunu söylemektedir. Şu andaki eğitim düzeylerine baktığımızda ise tüm gruplarda üniversite ve üzeri eğitim düzeyine sahip girişimcilerin çoğunlukta olduğunu görmekteyiz. Çevre-bağımsız girişimcilerin %76'sı, merkez-bağımsız girişimcilerin %75'i, çevre-bağımlı girişimcilerin ise %62,5'i lisans ve/veya lisans üstü dereceye sahiptir. Sonuç itibarıyla, kurulma aşamasında çevre-bağımlı girişimcilerin görece daha düşük eğitim düzeyine sahip olmakla birlikte, zaman içinde grupların eğitim düzeyi açısından eşitlendiklerini söyleyebiliriz.

Girişimci gruplarının okudukları liselere ve liselerin bulunduğu yerlere baktığımızda, genel olarak bir çeşitliliğin olduğu göze çarpmaktadır. Örneğin, Robert Koleji mezunları olduğu gibi, Samsun Lisesi, ya da Van Lisesi mezunları olduğu da görülmektedir. Ancak, liseleri yabancı dille eğitim veren ve Türkçe eğitim veren liseler olarak ikiye ayırarak analiz ettiğimizde, gruplar arasında bazı farklılıklar yakalamak mümkündür. Örneğin, çevre-bağımsız girişimcilerin %81'i Türkçe eğitim yapan okullarda okurken, bu oran merkez-bağımsız ve çevre-bağımlı gruplarda sırasıyla %44'e ve %50'ye inmektedir. Bu farklılık 0.08 düzeyinde istatistiki olarak anlamlıdır. Lisenin yabancı dille ya da Türkçe eğitim yapması ailenin sosyo-ekonomik düzeyi açısından önemli bir ipucu olarak değerlendirilebilir, çünkü yabancı dille eğitim yapan liseler genellikle paralıdır veya ekonomik olarak görece avantajlı kesimlerin tercih ettikleri okullardır. Bu durumda çevre-bağımsız girişimcilerin, sosyo-ekonomik düzeyi daha düşük ailelerin çocukları olduğunu ve eğitim açısından diğerlerine göre daha az avantajlı olarak hayata atıldıklarını söylemek mümkündür. Çevre-bağımsız grupların bu "az avantajlı" durumu üniversite eğitimlerinde de sürmektedir. Üniversitenin bulunduğu yer taşra, merkez (üç büyük kent) ve yurt dışı (genellikle ABD ve Avrupa) olarak üç kategoriye ayrılırsa, çevre-bağımsız girişimcilerin

%10'unun taşra, %85'inin merkez ve %5'inin yurtdışındaki üniversitelerde okudukları görülmektedir. Bu oranlar, çevre-bağımlı girişimcilerde sırasıyla 0%, %77.8 ve %22.2, merkez-bağımsız girişimcilerde ise %10, %70 ve %20 dir. Bu sonuçlar, sadece 0.12 düzeyinde anlamlı olsa da, tüm grupların genellikle Türkiye'deki merkez üniversitelerinde (Ankara ve İstanbul'daki) eğitim gördüklerini, ancak çevre-bağımsız grubun diğerlerine göre daha az yurt dışında lisans eğitimi alma şansı elde ettiğini göstermektedir. Ancak şunu da belirtmek gerekir ki, çevre-bağımsız girişimciler ODTÜ, İTÜ, Boğaziçi, İstanbul Üniversitesi ve Ankara Üniversitesi gibi Türkiye'nin prestijli merkez üniversitelerinde eğitim almışlardır. Nitekim, Türkçe eğitim yapan liselerde bu grubun eğitim alma oranı %81 iken, bu lisans eğitiminde %72.2'ye, lisans üstü eğitiminde ise %25'e düştüğü görülmektedir. Bu sonuç, çevre-bağımsız girişimcilerin gittikçe daha fazla oranlarda yabancı dille eğitim yapan üniversitelerde okudukları anlamına gelmektedir. Diğer bir deyişle, bu sonuç çevre-bağımsız girişimcilerin hayata görece dezavantajlı başlayan ancak eğitim hayatında başarılı olan girişimciler olduğu biçiminde değerlendirilebilir.

Girişimci gruplarının herhangi bir amaçla (eğitim ya da iş) yurt dışı deneyimine ve yabancı dil bilgisine sahip olup olma açısından ne ölçüde farklılaştıklarını incelediğimizde, gruplar arasında çok anlamlı farklılıklar olmadığı gözlenmektedir. Örneğin, çevre-bağımsız, çevre-bağımlı ve merkez-bağımsız girişimciler %47,8, %50 ve %37.5 oranlarında yurt dışı deneyimine sahiptir ve aradaki farklar istatistiki olarak anlamlı değildir. Bu grupların, cevaplayan oranı düşmekle birlikte, hemen hepsinin İngilizce bildiği, pek azının ise Fransızca, Almanca, Arapça ve Slavca gibi ek diller bildikleri anlaşılmaktadır. Bilinen yabancı dil sayısı açısından gruplar arasında anlamlı bir farklılık yoktur. Hemen herkes en az bir yabancı dil bilmektedir. Diğer yandan, bu yabancı dili kullanma düzeyleri açısından da gruplar arasında anlamlı bir farklılık yoktur. Girişimciler bildikleri yabancı dili büyük çoğunlukla "zaman zaman" kullandıklarını belirtmişlerdir. Yabancı dille ilgili sorularda gerçekleşen düşük cevap oranı (ortalama olarak girişimcilerin %60'ı cevaplamıştır), sosyal beğenirlik eğiliminden kaynaklanabileceği düşüncesini akla getirmektedir. Ancak, cevap vermeyenleri yabancı dil bilgisi olmayanlar şeklinde kodladığımız da gruplar arasından yabancı dil bilgisi açısından anlamlı bir farklılık çıkmamaktadır. Bu sonuçları genel olarak değerlendirdiğimizde, Türkiye'de geleneksel merkez-bağımlı girişimci gruplarının fırsatları yakalama, yurt dışı bağlantılar kurma gibi becerilerinin temelini oluşturan yabancı dil bilgisinin (Buğra, 1994), artık toplumun farklı kesimlerinden gelen girişimciler tarafından paylaşılan bir kaynak haline geldiğini söyleyebiliriz. Diğer bir deyişle, merkez-bağımlı girişimci grubunun bu konudaki "tekelinin" kırıldığını söyleyebiliriz. Bunda elbetteki, Türkiye'de eğitimin yaygınlaşması, merkezi yerleştirme sisteminin kurulması, yabancı dille eğitim yapan okulların sayısının artması ve yurt dışını çıkış olanaklarının kolaylaşması gibi etmenler etkili olmuş olabilir. Diğer bir sonuç ise, incelediğimiz üç grubun da bu anlamda birbirlerine üstünlük sağlayamamasıdır. Dolayısıyla, yabancı dil bilgisinin büyümelerinde belki etkili ancak ayırt edici bir faktör olmadığını söyleyebiliriz.

Girişimcilerin üniversite eğitimi aldıkları bilim dallarını incelediğimizde, hemen hepsinde mühendislik ve iktisat-işletme alanlarının egemen olduğu görülmektedir. Çevre-bağımsız, merkez-bağımsız ve çevre-bağımlı gruplarda mühendislik ve iktisat-işletme alanlarının oranları sırasıyla şöyledir: %50-%44, %33-44 ve %33-44. Merkez-bağımsız ve çevre-bağımlı gruplarda mühendislik yerine ziraat, fen bilimleri ve yabancı diller gibi bilim dalları da söz konusudur ancak aradaki farklılıklar istatistiki olarak anlamlı değildir. Mühendislikler, makine, metalurji, uçak, elektrik-elektronik, inşaat gibi birçok alana yayılmış durumdadır. İktisat-işletme ayırımında ise, örneklemin tümünde iktisat eğitimini alanların oranı %10.7, işletme eğitimi alanların ise %17.9 dur. Sonuç olarak, örneklemin tümünde mühendislik ve iktisat-işletme eğitiminin birlikte egemen olduğunu söyleyebiliriz. Bu görünüm genellikle mühendislik eğitimi alan geleneksel girişimci grubundan farklı olarak (Buğra, 1994), 1980 sonrası girişimcilerde iktisat-işletmenin ez az mühendislik kadar yaygın bir bilim dalı olduğunu göstermektedir. Bunda elbetteki 1960'lı yıllardan bu yana yaygınlaşan iktisat-işletme eğitiminin payı bulunduğu düşünülebilir.

Eğitimi alınan bu bilim dallarının sonuçlarının ne olabileceği konusunda çeşitli düşünceler yürütmek mümkündür. Örneğin, mühendis kökenlilerin edindikleri bilgi ve becerileri imalat sektöründe daha etkili kullanabilecekleri, iktisat-işletme kökenlilerin ise böyle bir uzmanlaşmaya gerek duymayacaklarını söylemek olasıdır. Diğer yandan, mühendis kökenlilerin buldukları sektörde uzmanlaşarak daha fazla deneyim elde edecekleri, ancak iktisat-işletme kökenlilerin daha az deneyim ancak daha fazla çeşitlenmeye açık olmaları düşünülebilir. Bu düşünceleri test etmek amacıyla yaptığımız analizde, girişimcinin eğitimsel kökeni ile imalat ve hizmet sektörüne dair seçimi, sektörde daha önceki deneyimi ya da firmanın farklı sektörlerde yayılarak çeşitlenme düzeyleri açısından istatistiki olarak hiçbir anlamlı ilişki bulunamamıştır. Dolayısıyla, girişimci gruplarının farklı eğitim dallarını seçtiğini, bu farklılığın da büyüme stratejilerine yansıdığını söylemek mümkün görünmemektedir. Eğitim dalından bağımsız olarak, girişimci gruplarının sektör deneyimleri açısından anlamlı farklılıklar yansıtıp yansıtmadıklarına baktığımızda özellikle çevre-bağımlı girişimcilerin merkez-bağımsız girişimcilerden anlamlı bir biçimde daha fazla sektör deneyimine sahip olduklarını görmekteyiz. Çevre-bağımlı girişimciler ortalama olarak 18 yıl sektörde deneyim kazanarak sözkonusu firmayı kurmuşken, merkez-bağımsız girişimciler yaklaşık 6 yıllık deneyime sahiptirler ve bu sonuç 0.05 düzeyinde anlamlıdır. Çevre-bağımsız grubun deneyim süresi ise yaklaşık 10 yıldır, ancak diğer iki gruptan anlamlı ölçüde farklı değildir. Bu sonuç beklentilerimizin tersi yönünde, merkez ya da çevre-bağımsız girişimcilerin değil, bağımlı girişimci grubunun sektördeki deneyimleri ile başarı elde ettikleri düşüncesini akla getirmektedir. Ancak burada cevaplayıcıların firma kurulmadan önceki deneyim ile firma kurulduktan bu yana edinilen deneyimi karıştırmış olabilecekleri olasılığı belirtmektedir. Nitekim firmaların yaşları açısından bir karşılaştırma yaptığımızda çevre-bağımlı girişimcilerin firmalarının anlamlı bir biçimde daha yaşlı olduğunu saptadık. Dolayısıyla, bu ölçütün sektördeki büyümeyi açıklayıcı bir değişken olarak alınması şüphelidir. Ayrıca, firmanın büyümesinde yenilik yapmanın önemi ile sektör

deneyimi arasında da bir ilişki bulunmaması bu şüpheyi güçlendirmektedir.

6.2.3. Girişimci Türlerinin İlişki Ağları Açısından Farklılıkları

Kuramsal çerçevemizde belirttiğimiz gibi, girişimcilerin doğuşunu, büyüme hızını ve örgütlenme biçimini etkileyen bir başka değişken kümesi yerleşik olduğu ilişkiler ağıdır (Granovetter, 1985; Burt, 1997, Uzzi, 1997). Buna göre, girişimci adayları yerleşik oldukları ilişki ağlarındaki dikey ya da yatay, güçlü ya da zayıf, dolaylı ya da doğrudan bağları kullanarak kaynakları bir araya getirip fırsatları yakalayabilmekte ve hızla büyüyen işletmeler kurabilmektedirler. Bu ise fırsatları yakalamada içsel ya da dışsal sosyal sermaye kullanımları açısından farklı eğilimlere sahip olabildiklerini göstermektedir (Özen ve Aslan, 2006). Kuramsal çerçevemizde yer alan çevre-bağımsız, merkez-bağımsız ve çevre-bağımlı girişimci gruplarının geleneksel merkez-bağımlı girişimcilerden kısmen farklı olduğu öngörülmüştür. Merkez-bağımlı girişimcilere ilişkiler açısından en çok benzeyen çevre-bağımlı girişimciler, bir yandan devletle kurdukları dikey ilişkiler, diğer yandan da ideolojik birlik içinde oldukları diğer girişimcilerle kurdukları yatay ilişkilerle fırsatları yakalamaya çalışmaktadırlar. Bu girişimciler aynı zamanda kapalı örgüt ağları içinde güçlü ve doğrudan ilişkiler kurarak daha çok içsel sosyal sermaye yoluyla kendilerine avantaj sağlamaktadır. Diğer yandan çevre-bağımsız ve merkez-bağımsız girişimciler, tanım gereği devletle dikey ilişkilerden çok yatay ilişkileri önemseyecek, ancak bu ilişkilerde de daha zayıf ve dolaylı ilişkiler kurarak dışsal sosyal sermaye edinme yoluna gidecektir.

Bu öngörülerini sınamak amacıyla araştırmadaki girişimci gruplarını, yönetim kurullarında aile üyeleri ve devletle bağlantılı kişilerin oranları, siyasi partiye üyelik, kuruluş aşamasında kaynak sağlamada yararlandığı kesimler, bilgi ve teknoloji açısından yararlandığı kesimler, diğer kurumlarla ilişkilerinin niteliği ve süresi, üye oldukları dernekler, işbirliği yaptığı diğer firmalar ve bu firmalarla ilişkilerinin niteliği açısından karşılaştırmış bulunmaktayız. Girişimci gruplarının bağımlı-bağımsız ikiliğindeki konumlarını belirlemek amacıyla yaptığımız analizden de hatırlanacağı gibi, üç girişimci grubunda da aile üyelerinin yönetim kurullarında egemenlikleri söz konusu idi. Aile üyelerinin yönetim kurullarındaki oranı ortalama olarak %86'dır ve gruplar arasında anlamlı farklılıklar yoktur. Bu anlamda devletle bağlantılı kişilerin yönetim kurullarında yer alma oranları hayli düşüktür. Söylenebilecek tek farklılık, 0.05 düzeyinde anlamlı olmasa da devletin yönetim kurulundaki oranının merkez-bağımsız grupta en düşük düzeyde olduğudur. Bu da beklentimiz doğrultusunda bir sonuçtur. Nitekim büyüme aşamasında kamu ihale ve teşviklerinden yararlanma ölçütü dikkate alındığında çevre-bağımlı grubun istatistiki olarak anlamlı bir biçimde çevre-bağımsız ve merkez-bağımsız girişimcilerden daha yüksek ortalama değere sahip olduğunu bilmekteyiz. Dolayısıyla, çevre-bağımlı grupların girişimcilerin diğerlerine göre devletle dikey ilişkilerinin daha güçlü olduğu söylenebilir. Ancak, bu dikey ilişkilerin muhakkak siyasi partilerle resmi bağlantılar (üyelik gibi) şeklinde olması gerekmemektedir. Nitekim yaptığımız analizde girişimci gruplarının siyasi partilerle ilişkilerinin

çok düşük düzeyde olduğunu bulmuştuk. Diğer yandan kuruluş aşamasında sermaye kaynağı olarak devletin varlığı da düşük bir oranda idi ve bu açıdan girişimci grupları arasında anlamlı bir farklılık yoktu. Kuruluş aşamasında sermaye kaynağı olarak, özel bankaların, yakın çevrenin, ailenin, bireysel imkanların, ortakların, bağlı olunan holdingin ve yabancıların etkisi de incelenmiştir. Örneklem genel olarak incelendiğinde finansman kaynaklarının önem sırasına göre dizilişleri şöyledir: bireysel sermaye, aile, ortaklar, bağlı olunan holding, devlet bankası, özel banka, yakın çevre ve yabancı sermayedir. Ancak burada, ilk üç kesim en yüksek oranlarda sermaye kaynağı olan kesimdir. Bu açıdan bakıldığında, Türkiye’de ailenin etkisi varlığını sürdürmekle birlikte devletin etkisinin azaldığını ve bireysel kazancın girişimcilerin şirket kurmasında daha etkili hale geldiğini söyleyebiliriz. Bu sermaye kaynaklarından biri hariç, diğerleri açısından gruplar arasında anlamlı bir farklılık yoktur. Anlamlı fark ailenin sermaye sağlaması konusunda ortaya çıkmaktadır. Çevre-bağımsız grupta ailesinden kaynak sağlayanların oranı %32 iken, merkez-bağımsız grupta bu oran %50’ye, çevre-bağımlı grupta ise %70.6’ya çıkmaktadır. Burada bir kez daha, çevre-bağımsız grupların ailenin sosyo-ekonomik düzeyi açısından dezavantajlı bir konumda olduğunu söylemek mümkündür. Diğer bir deyişle, diğer iki grupta hali vakti yerinde aileler çocuklarına iyi eğitim imkanları sağlamanın yanı sıra, şirket kurmak için de finansal açıdan yardımcı olmaktadır. Sonuç itibariyle, çevre-bağımsız girişimcilerin sadece devletten değil ailelerinden de, dolayısıyla onların empoze ettiği ilişkilerden de görece bağımsız bir girişimci grubu olduğunu söylemek mümkündür. Bu nedenle çevre-bağımsız girişimci gruplarının daha çok zayıf ve dolaylı ilişkilere dayandıklarını bekleyebiliriz.

Girişimcilerin kuruluş aşamasında çeşitli kişi ve kurumlardan bilgi ve teknolojik yardım alması başarıya ulaşmalarında önemli etmen olarak çıkmaktadır. Bu açıdan incelediğimizde, örneklemdeki girişimcilerin %54.5’inin kuruluş aşamasında bilgi ve teknoloji açısından bir kurum ya da kişinin desteğini aldıklarını görmekteyiz. Destek alanların %24’ü ise aldıkları desteğin “önemsiz” olduğunu belirtmektedir. Dolayısıyla genel olarak düşünüldüğünde Türkiye’deki girişimcilerin bu anlamda pek fazla destek almadıklarını söyleyebiliriz. Alınan destekler de daha ziyade “fikir” (%64) düzeyinde gerçekleşmektedir. Diğer bir deyişle, bu destekler genellikle belirli bir maddi temele oturan kurumsal destekler şeklinde gerçekleşmemektedir. Destek alınan kurum ya da kişileri türlerine ve yerli-yabancı olmalarına göre kodladığımızda şöyle bir manzara ile karşılaşmaktayız: %22.7’si danışmanlık firması, %36.4’ü kurum, %40.9’u ise kişidir. Danışmanlık firmaları, yabancı danışmanlık firmaları yanı sıra yerli hatta yerel danışmanlık firmaları olabilmekte, kurumlar İş Bankası, Sanayi Kalkınma Bankası, TÜBİTAK gibi kurumlar olabilmekte, kişiler ise, girişimcinin istihdam ettiği üst düzey profesyonel yönetici, girişimcinin eniştesinin çevresi, ya da bir kongrede tanışılan bir Japon gazeteci olabilmektedir. Destek sağlayan bu kesimlerin %63.6’sı yerli, %31.8’i yabancı ve %4.5’i hem yerli hem yabancı kişi ve kurumlardır. Bu kesimlerle nasıl bağlantı kurulduğu konusunda ise sadece 11 girişimci bilgi vermiştir. Bu cevaplarda da büyük çoğunlukla kişisel bağlantıların ve bir ölçüde de katılan fuar ve kongrelerin etkili olduğu anlaşılmaktadır. Son olarak, kuruluş

aşamasında alınan desteğin niceliği ve niteliği açısından girişimci grupları arasında istatistiki olarak hiçbir fark olmadığı saptanmıştır. Bu sonuç, özellikle çevre-bağımsız ve merkez-bağımsız girişimci gruplarının bu destekler yoluyla kurulmuş olabileceği yönündeki öngörümüzün verilerce desteklenmediğini göstermektedir. Diğer bir deyişle, tüm girişimci grupları zayıf kurumsal bağlar yerine, güçlü kişisel bağlar yoluyla destek sağlama yolunu seçmektedirler. Ancak, 1980 öncesi girişimcilerin bu konuda verilerine sahip olamadığımız için danışmanlık firmaları ve kurumlara olan ilişkilerin oranının da görece bir artış olup olmadığı konusunda da bir fikir yürütmek mümkün görünmemektedir.

Çalışmada ayrıca, kuruluş aşaması dışında, firmanın 'büyüme' aşamasında hangi kurum ve kişilerden yardım alındığı ve bu yardımın niteliği incelenmiştir. Yukarıdaki sonuca benzer olarak örneklemedeki 56 girişimcinin %46.4'ü büyüme aşamasında bir kişi ya da kurumdan destek aldıklarını belirtirken %53.6'sı hiçbir destek almadıklarını belirtmektedirler. Diğer bir deyişle, girişimciler büyüme aşamasında da sadece orta düzeyde bir destek almaktadırlar. Ancak, alınan desteğin niteliği konusunda kuruluş aşamasından farklı bir görünüm söz konusudur. Girişimciler büyüme aşamasında daha fazla "kurumsal" destek almaktadırlar. Girişimcilerin %23.1'i danışmanlık firmalarından destek alırken, %50'si kurumlardan ve %26.9 kişilerden destek almaktadır. Görüldüğü gibi kuruluş aşamasına göre danışmanlık firmalarından destek alan girişimcilerin oranı pek değişmezken, kurumlardan destek alanların oranı artmakta ve kişilerden destek alanların oranı ise azalmaktadır. Destek alınan kurumlar yine TÜBİTAK, çeşitli devlet bankaları, bakanlıklar, çeşitli üniversiteler olabilmektedir. Kuruluş aşamasından farklı olarak daha ziyade uluslararası danışmanlık şirketlerinden yardım alınmaktadır (Arthur Andersen, Price Water Cooper House gibi). Varolan kişisel destekler ise aslında kurumsal kişiliği olan şahısların destekleri olarak gerçekleşmektedir; örneğin, başbakan ya da bir bakanın kişisel desteği gibi. Diğer yandan destek alınan kesimlerin %80'i yerli, %16'sı yabancı ve %4'ü hem yerli hem de yabancı kurum ya da kişilerden destek almıştır. Kuruluş aşamasında daha fazla oranda girişimci yabancıların desteğini alırken, büyüme aşamasında da daha fazla oranda girişimci yerli kurum ve kişilerin desteğini almaktadır. Bu sonuçlar, örgütlerin sıçrama sağlamasında yerel kurumlar aracılığıyla yerel kaynaklara ulaşmasının hala önemli olduğunun bir göstergesidir. Ancak diğer yandan da kuruluş aşamasından farklı olarak girişimcilerin destek aldıkları kurum ve kişilerin sayısı olarak arttığı gözlenmektedir. Örneğin kuruluş aşamasında girişimciler ortalama olarak bir kurum ya da kişinin desteğini alırken büyüme aşamasında bu sayı ikiye çıkmaktadır. Ancak genel olarak bakıldığı destek alınan kurum ve kişi sayısının en fazla dört olduğu görülmektedir. Bu sonuç girişimcilerimizin genellikle küçük ilişkiler ağını tercih ettiklerini göstermektedir. Büyüme aşamasında destek alınan kişi ve kurumlara nasıl bağlantı kurulduğu konusunda da yine girişimciler ketum davranmaktadırlar. Cevap veren sadece 8 girişimcinin 2'si resmi ilişkilerle bağlantı kurulduğunu belirtirken 6'sı kişisel tanıdıklık yoluyla ilişki kurduklarını belirtmektedirler. Cevap vermeyenlerin de bir biçimde gayri resmi ilişkilerini açıklamaktan çekindikleri düşünülürse, girişimcilerin ilişkileri kurumsal hale gelse de, bu kurumsal ilişkilerin

yine de kişisel bağlantılarla yürütüldüğü düşünülebilir. Benzer olarak 56 girişimciden sadece 15'i bu kesimlerle ne kadar sık görüştüğü konusunda ve sadece 4'ü bu kesimlerle kaç yıldır işbirliği yaptığı konusunda bilgi vermiştir. Buna göre, girişimcilerin %46,7'si bu kesimlerle nadiren veya ara sıra ilişki kurduklarını, %53,3'ü ise sık sık ya da her zaman bağlantı kurduklarını belirtmişlerdir. Diğer yandan dört girişimciden üçü bu kesimlerle iki yıldır, biri ise beş yıldır ilişki içinde olduklarını belirtmişlerdir. Son olarak, örneklem büyüklüğü açısından izin verdikleri sürece tüm bu değişkenler üzerinden girişimci grupları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığına baktığımızda sadece ve sadece çevre-bağımsız girişimcilerin özellikle çevre-bağımlı girişimcilere göre istatistiki olarak 0.06 düzeyinde daha fazla yerli kurum ve kişilerin desteğini aldıklarını saptamış bulunmaktayız. Merkez-bağımsız girişimciler bu iki grup arasında yer almaktadır. Diğer tüm değişkenler bazında, gruplar arasında hiçbir anlamlı farklılık bulunmamaktadır. Bu durum, farklı girişimci gruplarının büyüme aşamasında daha çok ulusal çapta, az sayıda kurumla, ancak kişisel bağları da kullanarak ilişki kurup destek sağladığını göstermektedir. Bu, girişimcilerin güçlü bağlar üzerinden zayıf bağlar kurduklarının bir göstergesidir. Dolayısıyla, büyüme aşamasında destek alınan kişi ve kurumlar düşünüldüğünde, öngörüldüğü gibi girişimcilerin dolaylı bağlar yoluyla büyümeye çalıştıkları yönündeki öngörümüz doğrulanmaktadır. Ancak, bu eğilimi, tersini savunduğumuz çevre-bağımlı girişimci grubu da benimsemektedir.

Girişimcilerin bu zayıf ve dolaylı bağları kullanma eğilimi büyüme aşamasında işbirliği yaptıkları firmalar incelendiğinde daha da belirgin olarak ortaya çıkmaktadır. İlgili soruya yanıt veren 46 girişimcinin %78,3'ü büyüme aşamasında en az bir firma ile işbirliği yaptığını belirtmektedir. İşbirliği yapılan firma sayısı 1 ile 7 arasında değişmekte ve ortalama iki firma ile işbirliği yapılmaktadır. Girişimcilerin %76,3'ü yabancı firmalarla işbirliği yaparken, %15,8'i yerli, %7,9'u ise hem yerli hem de yabancı firmalarla işbirliği yapmaktadır. Bu sonuç, bir yandan çevre ülkesi olarak Türkiye'nin teknolojiye ulaşmak amacıyla yabancı firmalarla işbirliği yapma zorunluluğunun devam ettiğini, ancak öte yandan da uluslararası sermayeye ulaşmak ve onunla ilişki kurmak tekelinin artık merkezdeki geleneksel girişimcilerin elinde olmadığını göstermektedir. İster bağımlı ister bağımsız olsun, örneklemin çoğunluğunu oluşturan girişimcilerin Türkiye'nin çevresinden çıkarak uluslararası sermayeyle bu denli yüksek düzeyde işbirliği kurması ilginç bir durumdur. Bu sonuç, diğer yandan küreselleşme etkisi sonucunda yaygınlaşan postfordist üretim biçiminin, uluslararası sermayenin yerel bazdaki görece küçük firmalarla işbirliğini artırdığının bir göstergesi olarak ele alınabilir. Bağların niteliği açısından düşünüldüğünde, yabancılarla işbirliği tartışmasız olarak zayıf bağları temsil etmektedir. İşbirliği biçimine baktığımızda dört tür işbirliği olduğu göze çarpmaktadır. Girişimcilerin %73'ü bu işbirliğini resmi ortaklık şeklinde tanımlarken, %18,9'u stratejik işbirliği, %5,4'ü distribütörlük ve %2,7'si lisans anlaşması şeklinde tanımlamaktadır. Bu oldukça ilginç bir sonuçtur zira, Türkiye'de genellikle firmalar arası işbirliğinin gayriresmi ya da sahiplik yapısını etkilemeyen anlaşmalar şeklinde olduğu düşünüldüğünde (Üsdiken, 1983) 1980 sonrası girişimcilerin bu denli yüksek düzeyde yabancı ortağa sahip olması yukarıdaki küreselleşme

etkisi tezini destekler görünmektedir. Bu firmalarla işbirliği nedenleri sorulduğunda ise genellikle alınan cevaplar “know-how’a ulaşmak”, “büyümek”, “dış pazarlara açılmak”, “yeni iş alanlarına girmek”, “finansman ihtiyacını karşılamak” şeklindedir. Bu cevaplardan da anlaşıldığı üzere, girişimciler büyümek amacıyla zayıf ama rasyonel nedenlere dayalı ilişki ağları kurmaktadır. Bağların zayıf olduğunu, girişimcilerin işbirliği yaptıkları bu firmalarla diğer bağlarına dair yanıtlarından da anlamak mümkündür. Örneğin, girişimcilerin %97.4’ü bu firmalarla aynı derneğe üye olmadıklarını, %94.9’u hemşerilik ilişkisi olmadığını, %95’i akrabalık ilişkisi olmadığını, %85’i ise aynı dünya görüşünü paylaşma gibi bir nedeni olmadığını belirtmişlerdir. Diğer bir deyişle, bu firmalarla ilişkileri, ticari ilişkiden önce varolan herhangi bir kanbağına, siyasal düşünce ortaklığına, tanıdıklığa ya da arkadaşlığa, kısacası yerleşik bağlara dayanmamaktadır. Aksine, zayıf ve dolaylı ama ticari bağlara dayanmaktadır. Örneğin, yukarıdakilere ek olarak, girişimcilerin %52.5’i ilişkilerinin temel olarak “bilgi paylaşmak” amacıyla kurulduğunu belirtmektedir.

Büyüme aşamasında işbirliği yaptıkları firmalarla ilgili bu değişkenler açısından girişimci grupları arasındaki farklılıkları test ettiğimizde, anlamlılık düzeyleri çok yüksek olmasa da bazı farklılıklar saptamış bulunmaktayız. Örneğin, çevre-bağımsız girişimciler (%68), merkez-bağımsız (%100) ve çevre-bağımlı (%85.7) girişimcilere göre büyüme aşamasında diğer firmalarla daha az işbirliği yapmaktadırlar. Ancak bu sonuç 0.06 düzeyinde anlamlıdır. Diğer yandan, anlamlılık düzeyi 0.10 olmak koşuluyla işbirliği yapılan firma sayısı çevre-bağımsız ve merkez-bağımsız gruplarda (ortalama 2 ya da 3 firma) çevre-bağımlı gruba (ortalama 1 ya da 2 firma) göre daha fazladır. Ayrıca, 0.13 düzeyinde anlamlı olmak koşuluyla çevre-bağımsız (%84.2) ve merkez-bağımsız (%100) girişimciler çevre-bağımlı girişimcilere (%54.5) göre daha fazla oranlarda yabancı firmalar işbirliği yapmaktadırlar. İşbirliği biçimlerinde ise, bağımsız girişimcilerde “ortaklık” şeklindeki işbirlikleri çevre-bağımlı girişimcilere göre daha fazladır. Son olarak, bu işbirliğinin nedeni olarak “bilgi paylaşımını” vurgulayanların oranı merkez-bağımsız girişimcilerde (%100), çevre-bağımsız (%40) ve çevre-bağımlı (%50) girişimcilerden oldukça fazladır ve bu sonuç 0.01 düzeyinde anlamlıdır. Bu sonuçları yorumlamak gerekirse, çevre-bağımsız girişimciler diğerlerine göre başka firmalarla daha az işbirliği yapmakla birlikte, işbirliği yaptıkları durumda özellikle çevre-bağımlı girişimcilere göre daha fazla sayıda ve daha fazla yabancı firma ile işbirliği yapmaktadırlar. Merkez-bağımsız girişimciler ise belki de bu anlamda en fazla işbirliği içinde olan ve en fazla sayıda firma ile ve yabancı firmalarla işbirliği yapan gruptur. Ayrıca, bu grup için diğer firmalarla işbirliği yapma da bilgi paylaşımı öne çıkmaktadır. Çevre-bağımlı grup ise, diğerlerine göre daha kapalı ve yerli firmalardan oluşan bir işbirliği ağına sahiptir. Bu grubun devletle dikey ilişkilerinin diğerlerine göre anlamlı bir biçimde daha yüksek olduğunu hatırlarsak, burada da yatay ilişkilerinin kapalı ağ özelliği taşıması anlamlı olmaktadır. Diğer bir deyişle, bağımsız girişimcilerin daha geniş yatay ilişkilere, bağımlı girişimcilerin de daha kapalı yatay ilişkilere sahip oldukları yönündeki öngörümüz zayıf da olsa desteklenmektedir.

Son olarak, girişimcilerin üye oldukları dernekleri incelediğimizde, girişimcilerin hemen hepsinin en az bir derneğe üye oldukları ve üye olunan dernek sayısının 3 olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu dernekler, seçkin işadamları derneklerinden, yerel bazda iş adamı dernekleri, sektör ya da meslek kuruluşlarına ve hatta spor kulübü veya hemşerilik derneklerine kadar uzanan bir çeşitlilik göstermektedir. Buna rağmen üye olunan dernekleri muhafazakar ya da yerel özellikler taşıyan derneklerle (MÜSİAD, TÜSKON, hemşeri dernekleri gibi), merkezi temsil eden (TÜSİAD, Rotary, büyük spor kulüpleri gibi) dernekler şeklinde ikiye ayırmak mümkün görünmektedir. Böylesi bir ayırım, bize girişimcilerin %66.7'sinin merkezdeki derneklere, %33.3'ünün de yereli temsil eden derneklere üye olduklarını göstermektedir. Dernek faaliyetlerine katılım sıklığı açısından, girişimcilerin %46.9'u zaman zaman, %43.8'i ise her zaman katıldıklarını belirtmiştir. Derneklere üyeliğin firmanın faaliyetlerini olumlu yönde etkileyip etkilemediği yönündeki soruya ise girişimcilerin %48.3'ü etkilediğini, %34.5'i çok etkilediğini, %17.2'si ise hiç ya da çok az etkilediğini belirtmiştir. Dernek üyelikleri açısından girişimci grupları arasındaki farka gelince, derneklere üye olma ve üye olunan dernek sayısı açısından gruplar arasında anlamlı bir farklılık çıkmazken, sırasıyla 0.05 ve 0.12 düzeyinde anlamlı olmak koşuluyla çevre-bağımlı girişimciler diğer girişimci gruplarına göre dernek faaliyetlerine daha sık katıldıklarını ve dernek üyeliğinin firmanın faaliyetlerini olumlu yönde etkilediği görüşüne daha fazla katıldıklarını belirtmişlerdir. Diğer yandan, çevre-bağımlı girişimciler, 0.08 düzeyinde anlamlı olmak koşuluyla diğerlerine göre daha fazla oranda taşrayı temsil eden derneklere üyedirler. Buradan da anlaşılmaktadır ki, çevre-bağımlı girişimciler öngörüldüğü gibi kendi içlerinde dernekleşerek daha güçlü bağlar kurmakta ve bu bağlardan avantaj sağlamaktadırlar. Çevre-bağımsız ve merkez-bağımsız gruplar ise dernekler aracılığıyla daha yaygın ve zayıf bağlar kurmaktadır.

6.2.4. Girişimci Türlerinin Büyüme Stratejisi Açısından Farklılıkları

Girişimcilerin büyüme stratejilerine ilişkin bazı bilgilere yukarıda değinmiştik. Özellikle hatırlatmak gerekirse, çevre-bağımlı girişimcilerin diğerlerine göre daha fazla kamu ihale ve teşviklerine dayanarak ve daha fazla oranda ailenin parasal desteğini alarak büyüdüklerini biliyoruz. Aynı zamanda bu girişimciler diğerlerine göre daha fazla oranda dernek faaliyetlerine katılmakta ve büyüme sürecinde derneklerin olumlu etkilerinden daha fazla yararlanmaktadırlar. Öte yandan çevre-bağımsız ve merkez-bağımsız girişimci grupları ise, çevre-bağımlı girişimci grubuna göre büyüme aşamasında daha fazla sayıda firma ile işbirliği yapmakta, daha fazla sayıda yabancı firma ile çalışmakta ve işbirliği biçimi olarak daha fazla oranda "ortaklık" kurmayı tercih etmektedir. Son olarak, merkez-bağımsız girişimciler diğer firmalarla işbirliği nedeni olarak özellikle "bilgi paylaşımını" daha fazla vurgulamaktadırlar. Bu sonuçlar, özellikle bağımsız girişimcilerin daha geniş ve zayıf bağlarla büyümeye çalıştığını, çevre-bağımlı girişimcilerin de daha çok dar ve güçlü bağlarla büyümeye çalıştığını göstermektedir. Bu girişimcilerin hangi dönemlerde büyüdüklerine baktığımızda ise 0.10 düzeyinde de olsa anlamlı bir farklılık çıkmaktadır. Çevre-bağımsız girişimciler daha çok 1991-

2000 döneminde büyürken (%60), merkez-bağımsız girişimciler hem 1980-1990 (%41.7) hem de 1991-2000 (%33.3) dönemlerinde büyüme göstermektedirler. Çevre-bağımlı girişimciler ise ilginç bir biçimde hem 1980-1990 (%35.3) hem de 2000-2007 döneminde (%41.2) atılım gösteren girişimcileri içermektedir. Çevre-bağımlı girişimcilerin bu anlamda hem 1980'lerdeki ANAP hükümetlerinin hem de 2000lerdeki AKP hükümetlerinin yürüttüğü politikalarından yararlandıkları düşünülebilir.

Girişimcilere büyümelerinde etkili olan en önemli faktörlerin ne olduğu sorulduğunda çok farklı cevaplar alındığı gözlenmiştir. Örneğin, bazıları makro ekonomik değişimlerin (örneğin, liberal sisteme geçiş) büyümelerini olumlu yönde etkilediğini vurgularken, bazıları sektördeki gelişmelerin önemini vurgulamıştır. Diğer bazıları ise girişimci olarak yaptıkları analizin doğruluğunu ve uyumlu çalışma gibi yönetsel üstünlüklerini vurgulamıştır. Genel olarak bakıldığında bu gerekçelendirmeleri, “kendi başarıları”, “sektörel dinamiklerin etkisi” ve “devletin etkisi” şeklinde sınıflandırmak mümkündür. Bu sınıflandırmaya göre, girişimcilerin %57.7'si kendi başarılarının etkisini, %25'i sektörel dinamiklerin etkisini, %15.4'ü de devletin etkisini vurgulamaktadır. Bu açıdan girişimci grupları arasındaki farka baktığımızda, 0.05 düzeyinde anlamlı olacak biçimde çevre-bağımsız girişimcilerin yüksek düzeyde büyümelerini kendi başarılarına atfettikleri (%75), merkez-bağımsız girişimcilerin ise %45.5'i kendi başarılarına, %45.5'i sektörel dinamiklere, çevre-bağımlı girişimcilerin ise, beklendiği gibi, %41.2'si kendi başarılarına, %23.5'i sektörel dinamiklere, %35.3'ü de devletin etkisine atfetmektedir. Oysa ki, diğer gruplarda başarının kaynağı olarak devleti gösterme eğilimi sırasıyla %4.2 ve %9.1 dir. Bu gerekçelendirmeler, geleneksel merkez-bağımlı girişimcilerin bildik “devletimiz bize verdi biz de milletimiz için çalışıyoruz” söyleminin (Buğra, 1994) 1980 sonrası bağımsız girişimciler için pek de geçerli olmadığını göstermektedir. Özellikle, çevreden görece kısıtlı ve kendi imkanları ile yükselmiş girişimcilerin özgüvenlerinin yüksek olduğu ve başarılarının gerekçesi olarak da kendi becerilerini göstermekten çekinmediklerini anlamaktayız.

Kuramsal çerçevemizde büyümede yenilikçi olmak açısından girişimci gruplarının farklılaşabilecekleri öngörülmüştü. Bu anlamda çevre-bağımsız ve merkez-bağımsız girişimci gruplarının daha yenilikçi stratejiler izleyerek büyüyecekleri öngörülmekteydi. Yapılan analizlerde gerek kuruluş gerekse büyüme aşamasında girişimci grupları arasında hemen hiçbir anlamlı fark olmadığı gözlenmiştir. Genel olarak bakıldığında, girişimcilerin %65.4'ü kuruldukları dönemde ürünlerinin rakiplerinkinden farklı ya da çok farklı olduklarını belirtirken, büyüme aşamasında bu oran %91.3'e yükselmektedir. İki değişken arasında da 42.4 büyüklüğünde doğrusal ve anlamlı bir korelasyon bulunmaktadır. Bu sonuçlar, girişimci gruplarının büyük çoğunluğunun hem kurulma hem de özellikle büyüme aşamasında diğerlerinden farklı ürünler üreterek büyüdüklerini göstermektedir. Diğer yandan, kurulma aşamasında yenilikçi olanlar bir ölçüde büyüme aşamasında da yenilikçi olmaya devam etmektedirler. Diğer yandan örneklemin %93.4'ü bu ürün yeniliklerinin büyümelerinde önemli

ya da çok önemli etkiye sahip olduğunu belirtmektedirler. Girişimciler arasında sadece bu değişken bazında 0.10 düzeyinde anlamlı bir farklılık gözlenmiştir. Çevre-bağımsız grubun, diğerlerine göre yeniliğin büyümeye etkisini daha çok vurgulamaları söz konusudur. Son olarak, “içinde bulunulan sektörde başarılı olmak için yenilikçi olmak ne kadar önemlidir” sorusu yöneltildiğinde girişimcilerin yine hemen hepsi (%95.9) yenilikçiliğin önemli ya da çok önemli olduğunu belirtmişlerdir. Bu açıdan girişimci grupları arasında anlamlı bir farklılık gözlenmemiştir. Sonuç itibariyle, çevre-bağımsız grup biraz öne çıksa da, yenilikçi strateji izleme genel olarak tüm girişimci gruplarının benimsediği bir strateji olarak karşımıza çıkmaktadır. Doğal olarak bu çalışmada üretilen ürünlerin ne denli yenilikçi olduğu doğrudan ölçülemez ve girişimcilerin beyanları esas alınmıştır. Bu nedenle “yenilikçilik” kavramına atfedilen değer bir biçimde cevaplara yansıdığını düşünmek mümkündür.

Büyüme stratejileri ile ilgili sorulacak bir diğer soru ise, girişimcilerin hangi sektörlerde faaliyet göstermeyi tercih ettikleri ve ne ölçüde çeşitlenme stratejisi izledikleridir. Girişimcilerin örnekleme dahil edilmesine neden olan başarılı firmalarının bulunduğu sektör dikkate alındığında girişimcilerin 20 farklı sektöre yayıldıkları gözlenmektedir. Girişimcilerin görece yoğunlaştıkları sektörler ise, tekstil (%17.9), bilişim (%12.5), otomotiv (%10.7) ve gıdadır (%10.7). Görüldüğü girişimciler gıda ve tekstil gibi geleneksel sektörlerle ilgi gösterdikleri kadar otomotiv ve özellikle bilişim gibi sektörlerle de ilgi göstermektedirler. Diğer sektörler ise, metal (%7.1), iletişim/basım-yayın (%7.1), inşaat (%5.4), elektrikli ev eşyaları (%5.4) şeklinde sıralanmaktadır. Matbaacılık, zirai ürünler, halı üretimi, taşımacılık, perakende, kağıt üretimi, orman ürünleri, sigortacılık, mobilya üretimi, hava taşımacılığı, kuyumculuk ve enerji sektörleri örneklemede birer firma ile temsil edilmektedir. Bu sektörlerin farklı girişimci grupları tarafından tercih edilip edilmedikleri incelendiğinde, iki değişken arasında 0.06 düzeyinde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Buna göre, bazı sektörlerin belirli girişimciler tarafından daha fazla tercih edildikleri görülmektedir. Örneğin, inşaat firmalarının hepsi, elektronik ev eşyası üreten firmaların %66.7’si ve basım-yayın firmalarının %50’si çevre-bağımlı girişimciler tarafından tercih edilmektedir. Diğer yandan, enerji, kuyumculuk, sigortacılık, lojistik, mobilya, zirai ürünler, halı üretimi yapan firmalarının hepsi, metal üreten firmaların %75’i, bilişim firmalarının %57’i ve otomotiv firmalarının %50’si çevre-bağımsız girişimcilere aittir. Son olarak, merkez-bağımsız girişimciler hava taşımacılığı (%100), bilişim (%42.9), elektronik ev eşyaları (%33.3), gıda (%33.3) ve tekstil (%30) sektörleri tercih etmektedirler. Burada, çevre-bağımlı girişimcilerin inşaat gibi devletin ihalelerinin etkili olduğu bir sektörde yoğunlaşmaları dikkat çekicidir. Ayrıca, çevre ve merkez bağımsız girişimcilerin bir yandan geleneksel sektörlerde yoğunlaşırken diğer yandan da katma değeri daha yüksek ürünler üretilen metal, enerji, elektronik ev eşyaları, bilişim, hava taşımacılığı, otomotiv gibi sektörleri tercih ettikleri görülmektedir. Dolayısıyla, sektörlerin türü ile girişimci tipi arasında çok belirgin olmasa da bir ilişkiden söz etmek mümkündür. Başlangıçta öngördüğümüz, tüm girişimci gruplarının yatırım maliyeti düşük sektörlerde yatırım yapacakları düşüncesi bu bulgularla desteklenmemektedir. Görüldüğü gibi farklı girişimci türleri bir yandan yatırım maliyeti yüksek otomotiv, elektronik ev

eşyaları, inşaat gibi sektörleri diğer yandan da gıda, tekstil, zirai ürünler gibi sektörleri seçebilmektedirler.

Bu girişimcilerin çeşitlenme derecelerine baktığımızda ortalama olarak 4 farklı sektöre çeşitlendikleri görülmektedir. Girişimcilerin %41.1 tek bir sektörde çalışırken, %10.7'si 5, %10.7'si 7 ve %8.9'u 8 sektörde çalışmaktadır. Çeşitlenilen sektör sayısı 15'e kadar çıkabilmektedir. Görüldüğü gibi örneklemede tek bir sektöre yoğunlaşmış girişimciler olduğu gibi farklı sektörlerde yayılmış girişimciler de vardır. Çeşitlenme stratejisi ile girişimci türü arasındaki ilişkiyi incelediğimizde, çevre-bağımlı girişimcilerin bağımsız girişimcilerden 0.03 anlamlılık düzeyinde daha fazla çeşitlenmiş oldukları bulunmuştur. Çevre-bağımlı grupta ortalama sektör sayısı 6 iken, çevre-bağımsız grupta 4, merkez-bağımsız grupta ise 2 dir. Bağımsız girişimciler arasındaki fark anlamlı değildir. Çevre-bağımlı grupların diğerlerine göre daha fazla çeşitlenmiş olmaları daha erken dönemlerde büyümüş olmalarına bağlanabileceği gibi, devlete daha yakın olmalarından kaynaklanan fırsatçı çeşitlenme stratejisine de bağlanabilir. Bu sonuçlar diğer yandan kuramsal çerçevemizdeki öngörümüzü de, görüşme yaptığımız Turan Erol, Arman Kırım gibi uzmanların gözlemlerini de doğrulamaktadır. Özellikle 1980 sonrası girişimcilerde belirli sektörlerde odaklanma daha fazla tercih edilen bir stratejidir ve bağımlı girişimciler bağımsız girişimcilere göre daha fazla çeşitlenme eğilimi içindedirler. Bu çeşitlenmeyi Türkiye'deki belirsizliğin bir sonucu olarak değil, devletle olan ilişkilerden kaynaklanan fırsatları değerlendirme biçiminde gerçekleşen bir eğilim olarak değerlendirmek gerekmektedir.

Son olarak, girişimcilerin ulusal ve uluslararası piyasalara yönelme derecelerini inceleyeceğiz. Daha önce belirtmiş olduğumuz gibi, uluslararası piyasalara açık büyüme, özellikle 1980 sonrası girişimcilerden beklenen bir strateji, bazen de çevreden gelen girişimcilerin kendilerine atfettikleri bir meziyet olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak, her iki fikrin tersi sonuçlarla da karşılaşılabilir. Örneklemedeki girişimcilerin genel olarak yurtiçine odaklanma durumlarına baktığımızda, tüm girişimci gruplarının ortalama %65'inin yurtiçi satış yaptıklarının görmekteyiz. Benzer şekilde Avrupa pazarlarına yönelimlerine baktığımızda ise, çevre-bağımsız girişimcilerin %52'sinin, merkez-bağımsız girişimcilerin %36.4'ünün ve merkez-bağımlı girişimcilerin %75'inin bu pazarlara yönelik çalıştıklarını görmekteyiz. Aradaki fark 0.11 düzeyinde anlamlı olmak koşuluyla çevre-bağımlı girişimcilerin diğerlerine göre daha fazla Avrupa piyasalarına odaklandığı görülmektedir. Benzer bir durum ABD piyasası için de geçerlidir. Sonuç istatistiki olarak anlamlı olmasa da çevre-bağımlı girişimcilerin %80'i ABD piyasasına yönelik olarak çalıştıklarını belirtmektedirler. Bu oran, çevre-bağımsız girişimcilerde %58.3, merkez-bağımsız girişimcilerde ise %60 dır. Diğer ülkelere odaklanma açısından, girişimci grupları arasında anlamlı bir farklılık görülmemektedir. Girişimlerin ortalama olarak %53'ü diğer ülke piyasalarına odaklandıklarını belirtmektedirler. Bu sonuçlar genel olarak 1980 sonrası girişimcilerin hem yurtiçi hem de yurtdışı piyasalara odaklandıkları göstermektedir. Ancak, daha fazla sayıda yabancı firmalarla ortaklıklar kuran bağımsız girişimcilerin bağımlı

girişimci grubuna göre daha fazla yurtdışına odaklanmasını beklerken durum en azından Avrupa piyasası için tersi çıkmıştır. Diğer yandan 1980 sonrası girişimcilerin büyük ölçüde yurtiçi piyasalara odaklanmış olacağı yönündeki öngörümüz de veriler tarafından desteklenmemiştir.

6.2.5. Girişimci Türlerinin Örgütlenme Biçimi Açısından Farklılıkları

Son olarak girişimci grupları arasında örgütlenme biçimi ve özellikleri açısından farklılıkları inceleyeceğiz. Girişimcilerin örnekleme girmelerini sağlayan firmaların yaşı itibarıyla değerlendirdiğimizde, bu firmaların %26.7'sinin 1980 ve öncesinde, %37.5'inin 1981-1990 döneminde, %31.1'inin 1991-2000 döneminde %4.4'ünün ise 2001-2007 döneminde kurulduğunu görmekteyiz. Firmaların genel olarak 1980 sonrasında kurulmuş ve büyümüş firmalar olduğunu söyleyebiliriz, ancak bu firmaların %26.7'si de 1980 öncesinde kurulmuş olduğu halde asıl büyüme dönemini 1980 sonrasında yaşamıştır. Firmanın yaşı açısından girişimci grupları arasında 0.05 düzeyinde anlamlı bir farklılaşma söz konusudur. Çevre-bağımlı girişimcilerin %58.3'ünün firmaları 1980 öncesinde kurulmuşken bu oranlar çevre-bağımsız ve merkez-bağımsız gruplar için %14.3 ve %16.7 dir. Son iki girişimci grubunun %42.9'u ve %50'si de 1981-1990 döneminde, %38.1 ve %25'i ise 1991-2000 döneminde kurulmuştur. Dolayısıyla, çevre-bağımlı girişimcilerin firmalarının daha yaşlı olduğunu söylememiz mümkündür. Bu sonuç kuramsal öngörümüzü destekleyen bir sonuçtur.

Çalışan sayısının örgüt büyüklüğünün bir ölçütü olarak alırsak, firmaların ortalama büyüklüğü 1281 kişi çıkmaktadır. Kategorik olarak ele aldığımızda firmaların %8'i 100 kişinin altında, %4'ü 101-250 kişi, %28'i 251-500 kişi, %12'si 501-1000 kişi, %24'ü 1001-2000 kişi, %24'ü de 2000 ve üzeri kişinin çalıştığı firmalardır. Dolayısıyla örneklemedeki firmaları genel olarak büyük işletmeler olarak değerlendirebiliriz. Beklendiği gibi girişimci türleri ile firma büyüklükleri arasında anlamlı bir ilişki yoktur. Ancak bağlı olunan holding çapında ele alındığında, çevre-bağımlı girişimcilerin bir bütün olarak çok daha fazla kişinin çalıştığı büyük firmalara sahip oldukları görülmektedir. Toplam olarak alındığında örneklemedeki girişimcilerin %30'u 1000 kişi ve daha az, %30'u 1001-3000 kişi, %8'i 3001-5000 kişi, %10'u 5001-10000 kişi, %16'sı 10000-20000 kişi ve %6'sı da 20000 ve daha fazla kişi çalıştırmaktadır. Girişimci türleri ile çalışan kişi sayısı arasında 0.01 düzeyinde anlamlı bir ilişki söz konusudur. Çevre-bağımlı girişimciler daha fazla kişi çalıştırmaktadırlar. Örneğin, çevre-bağımsız girişimcilerin %71.5'i ve merkez-bağımsız girişimcilerin %72.8'i 3000 ve daha az kişi çalıştırırken, çevre-bağımlı kişilerin sadece %38.9'u 3000 ve daha az kişi çalıştırmaktadır. Öte yandan, çevre-bağımlı girişimcilerin %55.5'i 5001 ve daha fazla kişi çalıştırmaktadır. Dolayısıyla, çevre-bağımlı girişimcilerin örgüt büyüklüğünün daha fazla olduğu yönündeki öngörümüz firma bazında değil ancak toplamda desteklenmiş bulunmaktadır.

Örneklemeimizdeki firmaların %49.1'i bir holdingin parçasıdır. Dolayısıyla, yukarıdaki çeşitlenme

stratejisine benzer oranda bir holdingleşmenin söz konusu olduğunu söyleyebiliriz. Çeşitlenme derecesi ile holdingleşme arasındaki ilişkiye baktığımızda arada 0.001 düzeyinde oldukça anlamlı bir ilişki gözlenmektedir. Çeşitlenme derecesi holding firmalarında ortalama 5 iken, holding olmayan firmalarda 2 dir. Dolayısıyla, Türkiye’de geleneksel olarak var olan “çeşitlendikçe holding yapısını benimseme” eğiliminin 1980 sonrası için de geçerli olduğu söylenebilir. Holdingleşme eğiliminin girişimci grupları arasında bir farklılık gösterip göstermediğini test ettiğimizde, 0.01 düzeyinde anlamlı bir ilişki olduğu ortaya çıkmaktadır. Çevre-bağımlı girişimcilerin %76.5’i holding yapısını benimserken, çevre-bağımsız girişimcilerin %42.3’ü, merkez-bağımsız girişimcilerin ise %25’i holding yapısını benimsemektedir. Çeşitlenme stratejisi de hatırlanacağı gibi girişimci grupları arasında benzer bir örüntü göstermekteydi.

Girişimci türlerinin firmalarının sahiplik yapılarını incelediğimizde, önemli bir çoğunluğunun (%47.2) tek aile şirketi olduğunu görmekteyiz. Firmaların %17’si kişilerin ortaklığı, %15.1’i bir aile ve ortaklık, %13.2’si şahıs şirketi ve %7.5 ise iki ya da fazla ailenin ortaklığı şeklindedir. Görüldüğü gibi, aile sahipliği egemenliğini sürdürmekle birlikte, şu ya da bu biçimde ortaklık yapılarının oranlarının da dikkate değer oldukları görülmektedir. Bu sahiplik biçimleri, girişimci türlerine göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir. Dolayısıyla, farklı girişimci türlerinin farklı sahiplik yapılarını benimsemeleri söz konusu değildir. Öte yandan halka açıklık durumları incelendiğinde girişimcilerin firmalarının %45.1’inin halka açık olduğu görülmektedir. Bu oran Türkiye koşullarında dikkate değer derecede yüksek bir orandır. Ancak, yukarıda aile şirketi sahipliğinin egemen olduğu dikkate alındığında, halka açık olma oranlarının aile egemenliğini marjinalize etmeyecek düzeyde küçük olduğu beklenebilir. Nitekim ortalama halka açıklık oranı %11 çıkmaktadır ve bu oran girişimci grupları arasında anlamlı bir biçimde farklılaşmamaktadır. Öte yandan, halka açıklık eğiliminin girişimci türlerine göre anlamlı bir biçimde değişmediğini de not etmemiz gerekmektedir. Ortak sayısı açısından baktığımızda, uç değer oldukları için 100000 ortaklı bir çevre-bağımlı şirketle, 200 ortaklı bir merkez-bağımsız şirketi bir kenara bırakırsak, ortak sayısı ortalama 4 olarak çıkmaktadır ve bu sayı girişimci grupları arasında anlamlı bir biçimde değişmemektedir. Dolayısıyla çevre-bağımlı girişimci gruplarının daha fazla sayıda ortaklık yapısına sahip olacağı yönündeki öngörümüz verilerce desteklenmemektedir.

6.2.6. Sorunlu Girişimcileri Diğer Girişimci Gruplarından Farkları

Çalışmamızda 1980 sonrasında ortaya çıkan girişimcilerin başarı nedenlerini anlayabilmek için aynı dönemde güç kaybetmiş, sarsıntı geçirmiş ya da iflas etmiş girişimcileri de incelemek gerekmektedir. Bu girişimciler, 1980’den sonra büyümüş ve aynı dönemde çeşitli sorunlar yaşayarak küçülmüş ya da tamamen ekonomik varlığını yitirmiş girişimcilerdir. Görüştüğümüz uzman kişilere “neden bazı girişimcilerin 1980 sonrasında büyüdükten sonra sorunlar yaşadıklarını?” sorduğumuzda, üç önemli neden ortaya çıkmaktadır: (1) siyasilere bağımlılık, (2) piyasa koşullarının değişmesi ve (3) kötü yönetim. Uzman kişiler, girişimcilerin büyüdükten sonra sorun yaşamalarının nedeni olarak, siyasi partilerle “aşırı bağlantı” içinde olmalarını

göstermişlerdir. Örneğin Arman Kırım, bu girişimcilere birkaç örnek verilmesi üzerine biraz da eleştirel bir tonda şunları söylemektedir: “yani orda matah bir girişimcilik olmadığını düşünüyorum. Yani devletten birini yanına alacaksın ve onunla gideceksin... sonra devlet (hükümet) değiştiğinde sen de değişiverirsin hemen. Yani onların büyümesinin tek nedeni birilerini tanıyıp olmaları, onların girişimcilikle alakası yok o söylediklerinin”. Girişimci olabilmek için “yenilik” yapabilmenin önemini vurgulayan Kırım, 1980 sonrasında bazı işadamlarının siyasileri yanlarına alarak ayrıcalıklar edinerek büyüdüklerini, bu nedenle onları “girişimci” denemeyeceğini vurgulamaktadır. Bu çalışmanın “girişimci” tanımına uymasa da, Kırım’ın saptaması 1980 sonrası sorun yaşayan girişimcileri anlama da açıklayıcı bir öneme sahiptir. Diğer bazı uzmanların da vurguladığı gibi, bazı girişimciler siyasilere bağımlı olarak büyümekte ve o siyasilerde iktidar kaynaklarına hükmedemez hale geldiğinde ya da iktidarı ele geçiren rakip siyasiler girişimcilere aynı ayrıcalıkları sağlamadıkları hatta bu girişimcilerin çeşitli biçimlerde üzerine gittikleri durumda bu girişimciler sorunlar yaşamaktadırlar. Örneğin, Ayfer Yılmaz bu durumu “girişimcilerin siyasete fazla bulaşması” olarak ifade etmektedir. Fehim Adak ise, Türkiye’de bir çok girişimcinin eskiden olduğu gibi devlet eliyle zengin edildiğini, batanların ise neden battıklarının tam olarak bilinmeyeceğini ama “..ufak bir şey, ufak bir ihtilaf, ufak bir emirlerinden çıkış (girişimcinin) ipini çekmeye kafidir. Bu şirketlerin iplerini neden çektiklerini bilmiyoruz. Demek ki bir şey yaptılar, onların hoşuna gitmeyecek... veya imkanları buna vereceğime yüzde yüz bana bağlı olan falana veririm dediler.” Dolayısıyla, Adak’ın söyleminde devlete bağımlılığın yükselişin ve düşüşün en önemli nedeni olduğunu söylemek mümkündür.

İkinci neden ise, birincisiyle ilgili olmakla birlikte daha çok ekonomik nedenler düşüşte rol oynamaktadır. Uzmanlara göre, piyasa koşulları önceleri hesapsız, yüksek maliyetli ve akılcı olmayan işlemleri tolere ederken, liberal sistem oturdukça ve piyasanın kuralları belirginleştikçe, eski sisteme göre çalışan girişimciler ciddi sorunlar yaşamışlardır. Örneğin, Tınaz Titiz, Türkiye’de kaçak elektrik kullanımı, kayıtsız işçi çalıştırma, kaçak akaryakıt kullanma gibi haksız rekabete yol açan unsurlar devlet tarafından önlenmiş olsa birçok girişimcinin uluslararası rekabet gücünü kaybedebileceğini vurgulamaktadır. Dolayısıyla geçmişte bu üretim faktörlerinin ucuzluğu nedeniyle kar etmiş gibi görünen girişimciler olabileceğini ancak faktör fiyatları oturdukça bu girişimcilerin zor durumda kaldıklarını belirtmektedir.

Uzmanlar son olarak, girişimcilerin kötü yönetim nedeniyle başarısız olabildiklerini vurgulamışlardır. Örneğin Ayfer Yılmaz bazı girişimcilerin belirli alanlarda odaklanmak yerine kısa zamanda aşırı çeşitlendiklerini ve kendi bankalarından elde ettikleri finansmanı kötü kullandıklarını ifade etmiştir. Sorun yaşayan firmalarda genellikle şirket topluluğuna bağlı bir bankanın olduğunu ve bu banka kaynaklarının kullanımına ilişkin kurallar belirginleştikçe bazı girişimcilerin sorunlar yaşadığını belirtmiştir. Diğer yandan Turan Erol, girişimcilerin değişen koşullara uyum sağlayabilmelerinin başarıda önemli olduğunu, dolayısıyla, başarısız olan

girişimcilerin “faaliyet alanlarını seçerken zen gösterip göstermediklerine”, “belirli bir alana devlet desteği ile girdikten sonra ekonominin rekabetçi yapısı, üretim yapısı, yatırım yapısı değiştiğinde buna ayak uydurup uyduramadıklarına” ve “patron odaklı yönetimden yetkinin profesyonellere devredildiği yapıya geçip geemediklerine” bakmak gerektiğini vurgulamaktadır. Son olarak Tınaz Titiz, birinci kuşaktan sonra gelen ikinci kuşağın aynı yönetim becerisini gösterememesi sonucunda firmanın başarisızlığa uğrayabildiğini vurgulamıştır.

Bilindiği gibi örneklemimize dahil edilen 10 sorunlu girişimci bulunmaktadır. Bu bölümde bu girişimcileri yukarıda tanımladığımız başarılı girişimcilerden ayıran temel özellikleri keşfetmeye çalışacağız. Öncelikle, bu girişimcilerin daha çok hangi girişimci grubunda temsil edildiğine baktığımızda, 0.01 düzeyinde anlamlı bir sonuçla karşılaşmaktayız. Sorunlu girişimcilerin %70’i evre-bağımlı girişimci grubunda yer almaktadır. Tersinden söylemek gerekirse, evre-bağımlı girişimcilerin %38.9’u sorunlu girişimcilerken, merkez-bağımsız girişimcilerin %16.7’si, evre-bağımsız girişimcilerin ise %3.8’i sorunlu girişimcilerden oluşmaktadır. Buradan, sorunlu şirket olmanın nedeninin “evre” de olmak değil “bağımlı” olmak olduğu anlaşılmaktadır. Bu ipucunu tekrar sınamak için sorunlu ve başarılı girişimci gruplarını kamu ihale ve teşviklerinin büyümeye etkisi açısından karşılaştırdığımızda, evre-bağımlı girişimcilerin %72.2 si kamusal kaynakların büyümelerine etkisinin yüksek veya çok yüksek olduğunu belirtirken, bu oran evre-bağımsız girişimcilerde sıfır, merkez-bağımsız girişimcilerde ise %16.7 dir. Dolayısıyla, bu değişken açısından bakıldığında yukarıda uzmanların belirttiği devlete bağımlı olmanın suni bir büyüme sağladığı ve bunun daha sonra dşse neden olabildiği tezini desteklemektedir. Diğer yandan, evre-merkez ikiliğindeki konumuna baktığımızda, yine 0.01 düzeyinde anlamlı olmak koşuluyla sorunlu girişimcilerin evre-bağımsız gruba benzer ancak merkez-bağımsız grupta daha çok çevrede yetişmiş girişimcilerden ouştuğunu söylemek mümkündür. Sonuç itibariyle, sorunlu girişimcilerin büyük ölçüde 1980’li yıllardaki ekonomi-politik değişimlere paralel olarak merkez-bağımlı girişimcilere karşı çevreden ama yine devlete bağımlı olarak büyüyen girişimciler olduğunu söyleyebiliriz.

Sorunlu girişimcileri beşeri sermaye, ilişki ağları, büyüme stratejisi ve örgütlenme biçimi açısından karşılaştırmış bulunmaktayız. Bu karşılaştırmalarda örnek gruplarının kklğ nedeniyle Kikare testi kullanılmıştır. Beşeri sermaye değişkenleri açısından test edildiğinde sorunlu girişimcilerin yaş, babanın eğitim düzeyi ve mesleği, lisans eğitimini aldığı bilim dalı, lisansüstü eğitiminin niteliği ve sektör deneyimi açısından diğer girişimcilerden anlamlı ya da anlamlılık düzeyine yakın bir seviyede farklı olduklarını saptamış bulunmaktayız. Anlamlılık düzeyi 0.08 olmak koşuluyla, sorunlu girişimciler daha yaşlı kişilerdir; sorunlu girişimcilerin ortalama yaşı 62 iken diğer girişimcilerin 55 dir. Babanın eğitim düzeyi sorunlu girişimcilerde 0.02 anlamlılık düzeyinde daha yüksektir. Örneğin, sorunlu girişimcilerin %33.3’ üniversite mezunu iken, diğer girişimcilerde bu oran sadece %2.6 dir. Doğal olarak babanın mesleği açısından da iki grup arasında 0.09 düzeyinde anlamlı bir farklılık vardır. Örneğin, başarılı girişimci grubunda baba mesleği olarak ifti, esnaf ve zanaatkar oranı toplam olarak %31.4

iken sorunlu girişimcilerde bu oran sadece %10 dur. Bu girişimcilerin örneğin hiçbirinin babası çiftçi ya da zanaatkar değildir. Buna karşılık sorunlu girişimciler grubunda baba mesleği olarak memurluk, müteahhitlik, serbest meslek oranları daha yüksektir. Dolayısıyla, sorunlu girişimcilerin çevrede yetişmiş olmalarına rağmen sosyo-ekonomik statüsü yüksek ailelere mensup olduklarını söylemek mümkündür. Sorunlu girişimcilerden lisansüstü eğitimi açısından, 0.04 anlamlılık düzeyinde yurtiçindeki üniversiteleri başarılı girişimcilere göre daha fazla tercih ettikleri anlaşılmaktadır. Örneğin, başarılı girişimciler kısmen Türkiye'deki yabancı dille eğitim yapan üniversiteleri ve kısmen de yurtdışındaki üniversiteleri tercih ederken, sorunlu girişimcilerin bütünüyle Ankara ve İstanbul'daki Türkçe eğitim yapan üniversiteleri tercih ettikleri anlaşılmaktadır. Sorunlu girişimciler, üniversite eğitimi aldıkları bilim dalı açısından da 0.08 düzeyinde anlamlı bir biçimde başarılı girişimcilerde farklılaşmaktadırlar. Başarılı girişimciler büyük ölçüde mühendislik ve iktisat-işletme alanlarında yoğunlaşırken (%92.8), sorunlu girişimciler daha çeşitli alanlara saçılmaktadırlar. Örneğin, sorunlu girişimcilerin %25'i mühendislik, %37.5'i iktisat-işletme ve %37.5'i yabancı diller, fen bilimleri, ziraat gibi çeşitli bilim dallarını seçmişlerdir. Son olarak, ancak 0.12 düzeyinde anlamlı olmak koşuluyla, sorunlu girişimcilerin başarılı girişimcilere göre daha fazla oranda sektör deneyimi olan girişimcilerden oluştuğu anlaşılmaktadır. Örneğin, sorunlu girişimcilerin %88.9'unun firma kurulmadan önce sektör deneyimi varken, başarılı girişimcilerde bu oran %64.3 tür. Bu değişkenlerin dışındaki hiçbir değişken açısından sorunlu ve başarılı girişimci grupları arasında anlamlı bir farklılaşma yoktur. Sonuç itibariyle, sorunlu girişimcilerin diğerlerine göre sosyoekonomik statüsü görece yüksek ailelerin çocukları olarak gelişmişlik düzeyi orta düzeyde olan yerleşim bölgelerinde yetişmiş, diğerleriyle benzer eğitim düzeyine sahip olmakla birlikte, lisans eğitiminde mühendislik ve iktisat-işletme alanlarına yoğunlaşmamış ve yüksek lisans eğitim aldığı da genellikle Türkiye'de Türkçe eğitim veren okulları tercih ettiklerini söyleyebiliriz.

Girişimcilerin içinde bulunduğu ilişkiler ağı açısından bakıldığında sorunlu girişimciler aşağıdaki boyutlar açısından başarılı girişimcilerden anlamlı bir biçimde farklılaşmaktadır; kuruluş aşamasında ortakların mali kaynaklarından yararlanma, kuruluş aşamasında bilgi ve teknoloji açısından diğer kurum ya da kişilerden yararlanma, büyüme aşamasında destek aldıkları kurum ya da kişi sayısı, büyüme aşamasında diğer firmalarla işbirliği biçimi, üye olunan dernek sayısı ve bu derneklerin faaliyetlerine katılma sıklığı. Öncelikle belirtmek gerekirse, sorunlu şirketler büyüme dönemlerinde anlamlı bir biçimde kamusal ihale ve teşviklerden yararlanmış olsalar da, bu devlete bağımlılık yönetim kurullarındaki üyeliğe, ya da herhangi bir siyasi partiye üyeliğe, diğer girişimci gruplarında olduğu gibi yansımamaktadır. Ancak ileride görüleceği gibi, sorunlu şirketlerin yönetim kurullarında aile üyelerinin oranı başarılı şirketlere göre daha düşüktür. Diğer yandan, kurulma aşamasında sorunlu şirketler 0.11 düzeyinde anlamlı olmak koşuluyla daha yüksek oranda "ortakların" mali kaynaklarından yararlanmışlardır. Örneğin, sorunlu girişimcilerin %60'ı ortakların kaynaklarından yararlanırken, bu oran başarılı girişimcilerde %33 dür. Ancak, diğer kesimler açısından sorunlu şirketlerin

başarılı girişimcilerle arasında anlamlı bir farklılık yoktur. Sorunlu girişimciler, kuruluş aşamasında bilgi ve teknoloji açısından diğer kurum ve kişilerin görüşlerinden 0.13 anlamlılık düzeyinde daha az yararlanmaktadır. Başarılı girişimcilerin %59.5'i bu destekten yararlanırken sorunlu girişimcilerin sadece %28.6'sı know-how arayışı içindedir. Büyüme aşamasında ise sorunlu girişimciler 0.07 düzeyinde anlamlı olmak koşuluyla daha az sayıda kurum ya da kişilerden yardım almaktadır. Sorunlu girişimcilerin %80'i yalnız bir kişi ya da kurumdan yardım alırken başarılı girişimcilerde bu oran %57 dir. Diğer yandan sorunlu girişimciler büyüme aşamasında diğer firmalarla işbirliği biçimlerinde genellikle ortaklık, lisans anlaşması, distribütörlük gibi resmi işbirliği biçimlerinden ziyade informal işbirliğini tercih etmektedirler. Örneğin, 0.02 düzeyinde anlamlı olmak koşuluyla, sorunlu girişimcilerin %80'i gayriresmi işbirliğini tercih ederken bu oran başarılı girişimcilerde sadece %12 dir. Son olarak, sorunlu girişimciler anlamlı bir biçimde daha az sayıda derneğe üyedirler. Anlamlılık düzeyi 0.05 iken sorunlu şirketlerin %50'si 1 ya da 2 derneğe üye iken bu oran başarılı girişimcilerde %30 dur. Ayrıca, sorunlu girişimcilerin %50'si bu derneklerin toplantılarına nadiren katılırken, bu oran başarılı girişimcilerde sadece %3.6 dır ve bu sonuç 0.01 düzeyinde anlamlıdır. İlişkiler ağına dair bu sonuçlara dayanarak, sorunlu girişimcilerin yatay ilişkilerden kaçındıkları ve bu anlamda dar ve güçlü bağlara dayalı kapalı bir ilişki ağı oluşturdukları söylenebilir. Bu sorunlu girişimcilerin dışsal sosyal sermayelerinin düşük olduğu anlamına gelmektedir.

Sorunlu girişimciler büyüme stratejisi açısından, büyüme dönemi, büyümede etkili olan faktörler, bulunduğu sektör ve yurtiçi-yurtdışı yönelimi bakımından başarılı girişimcilere göre farklılaşmaktadır. Sorunlu girişimciler, 0.12 düzeyinde anlamlı olmak koşuluyla genellikle daha erken dönemlerde atılım göstermiştir; sorunlu girişimcilerin %55.6'sı 1980-1990 döneminde büyürken bu oran başarılı girişimcilerde %28.9 dur. Büyümede etkili olan faktörler açısından ise, sorunlu şirketler %44.4 düzeyinde devletin desteğini vurgulamaktadırlar. Bu oran diğer girişimciler için sadece %9.3 dür ve aradaki bu fark 0.06 düzeyinde anlamlıdır. Diğer yandan başarılı girişimcilerde olduğu gibi, yenilik hem kuruluş hem de büyüme aşamasında bu girişimciler için de önemlidir ve bu anlamda başarılı girişimcilerden farklılaşmamaktadırlar. Buldukları sektör açısından ele alındıklarında sorunlu şirketleri basın-yayın, elektrikli ev aletleri, kağıt, tekstil olmak üzere dört sektöre yoğunlaştıkları başarılı firmaların ise 20 farklı sektöre yayıldıkları görülmektedir. Bu yoğunlaşma 0.02 düzeyinde anlamlıdır. Bu sonuç, yoğunlaşan sektörün girişimcinin sorun yaşamasına neden olabileceği düşüncesini akla getirirse de, uzman kişilerin değindiği "bankacılık" sektöründe olmanın getirdiği bir dezavantaj örnekleme gözlenmemiştir. Bu girişimcilerin yayıldıkları sektörler incelendiğinde bankacılık sektörüne girmiş olanlar anlamlı bir çoğunluk oluşturmamaktadır. Diğer yandan bu girişimciler diğer başarılı girişimcilerden de daha fazla oranda çeşitlenmiş değillerdir. Dolayısıyla, aşırı çeşitlenmenin başarısızlığı getirdiği yönündeki öngörü de veriler tarafından desteklenmemektedir. Son olarak, 0.05 düzeyinde anlamlı olacak biçimde, sorunlu girişimcilerin başarılı girişimcilere göre daha fazla Avrupa piyasalarına dönük çalıştıkları görülmektedir; sorunlu girişimcilerin %87.5'i Avrupa piyasasına dönük çalıştıklarını belirtirken,

başarılı girişimcilerde bu oran %50'dir. Sonuç itibariyle, sorunlu girişimcilerin devletin desteğinde büyümüş olmaları onların düşüşünü de açıklar niteliktedir. Ayrıca basın-medya sektöründe yoğunlaşmış olmaları siyasetle içiçe olduklarının bir işareti olarak değerlendirilebilir. Ancak diğer yandan bu girişimcilerin daha az yenilikçi olmaları, ya da aşırı çeşitlenmiş olmaları söz konusu değildir ve sorun yaşamalarının gerisinde bu faktörlerin olduğuna dair somut bir kanıt ulaşılamamıştır.

Son olarak sorunlu girişimcilerin örgütlenme biçimini incelediğimizde, firma yaşı, çalışan sayısı, sahiplik yapısı, holdingleşme derecesi, ortak sayısı ve ailenin yönetim kurulundaki oranı açısından başarılı girişimcilerden anlamlı ölçüde farklı olduğunu saptadık. Sorunlu girişimcilerin firmalarının %62.5'i 1980 öncesinde kurulmuşken, bu oran başarılı girişimcilerde %18.9 düzeyindedir ve aradaki fark 0.02 seviyesinde anlamlıdır. Ortalamalar açısından baktığımızda sorunlu girişimcilerin firmalarının ortalama kuruluş tarihi 1970 iken başarılı girişimcilerde 1985 dir. Fakat holdingleşme tarihlerine baktığımızda iki grup arasında anlamlı bir farklılık olmadığını saptadık. Her iki girişimci grubu da 1980'li yılların ortalarında holdingleşmişlerdir. Ancak, sorunlu girişimcilerde başarılı girişimcilere göre, 0.05 düzeyinde anlamlı olacak şekilde holdingleşme oranı daha yüksektir. Sorunlu girişimcilerin %77.8'i holdingleşmişken, başarılı girişimciler %43.5 düzeyinde holdingleşmiştir. Sorunlu girişimcilerin hem holding hem de firma bazında daha çok sayıda kişiyi bünyelerinde bulundurduklarını saptadık. Diğer bir deyişle sorunlu girişimcilerin örgütleri daha büyüktür. Holding bazında aldığımızda sorunlu girişimcilerin %85'inin holdinglerinde çalışan sayısı 5000 ve üzerinde iken, bu oran başarılı girişimcilerde %35.8 dir. Firma bazında ise sorunlu girişimcilerin hepsi 1000 ve üzeri çalışan sayısına sahipken, bu oran başarılı girişimcilerde %38 dir. Her iki ölçütte de aradaki fark 0.05 düzeyinde anlamlıdır. Diğer yandan, sorunlu girişimciler sahiplik yapısı açısından da 0.08 düzeyinde başarılı girişimcilerden farklıdır. Sorunlu girişimcilerin %67.5'i aile+ortaklık ve kişilerin ortaklığı biçiminde ortaklık yapılarına sahipken bu oran başarılı girişimcilerde %26.6 dir. Başarılı girişimcilerde ise sahiplik yapısı genellikle şahıs şirketi ya da tek aile sahipliğidir. Buna bağlı olarak sorunlu girişimcilerin firmalarında ortak sayısı 0.02 düzeyinde anlamlı olacak şekilde başarılı girişimcilerden daha fazladır ve aile üyelerinin yönetim kurulundaki oranı daha düşüktür. Örneğin, ailenin üyelerinin oranı sorunlu girişimcilerde ortalama olarak %49 iken, başarılı girişimcilerde %91 dir. Sonuç itibariyle, sorunlu girişimcilerin başarılı girişimcilere göre daha önce kurulmuş, daha önce holdingleşmiş, daha büyük ve daha ziyade ortaklık biçimindeki örgütlenmiş girişimciler olduklarını görmekteyiz.

7. Sonuç ve Öneriler

Bu bölümde yukarıdaki araştırmada ulaştığımız sonuçları özetleyecek, yorumlayacak ve gelecekteki araştırmalara ve uygulamaya dönük önerilerde bulunacağız. Araştırmanın bulgularının geniş bir özeti, Tablo 11 de bulunabilir. Tabloda, bu araştırmada girişimci formunun temel boyutları olarak önerilen beşeri sermaye, ilişkiler ağı, büyüme stratejisi ve

örgütlenme biçiminin her bir alt unsuru açısından, çevre-bağımsız, merkez-bağımsız ve çevre-bağımlı girişimci türlerinin aldığı değerler ve birbirlerinden anlamlı ölçüde farklılaşmış farklılaşmadıkları verilmiştir. Farklılaşmanın olduğu boyutlar *italik* ve *koyu* şekilde belirginleştirilmiştir. Tabloda ayrıca sorunlu girişimci grubunun bir bütün olarak bu üç girişimci grubundan farklılaşmış farklılaşmadığı da verilmiştir. Sorunlu grup farklı olduğunda yine *italik* ve *koyu* olarak ifade edilmiştir.

Araştırmanın bulguları genel olarak değerlendirildiğinde, çalışmanın temel tezinin araştırma bulguları ile desteklendiği söylenebilir. Araştırmanın temel tezi, bir ülkedeki girişimci profilinin o ülkenin iş sistemi özelliklerine bağlı olarak belirli özellikler yansıtacağı ve iş sistemi değiştiğinde de yeni girişimci türlerinin eski girişimci türleri ile birlikte sistemde yer alacakları idi. Türkiye koşullarında iş sisteminin devlete bağımlılık, liberalizm ve devlet-eşgüdümlü iş sistemlerinin özelliklerini taşıyan bir çeşitliliği yansıtacağı öngörülmüştür. Bu değişim ve Türk toplumsal yapısının merkez-çevre ikiliği temel alınarak, Türkiye'deki girişimcilerin merkez-çevre ve devlete bağımlı-bağımsız ikiliklerinde farklılaşan dört farklı girişimci türünü yansıtacakları ileri sürülmüştür; merkez-bağımlı, çevre-bağımlı, merkez-bağımsız ve çevre-bağımsız girişimci türleri. Bu girişimci türlerinin beşeri sermaye, ilişkiler ağı, büyüme stratejisi ve örgütlenme biçimi açısından farklı özellikler taşıyacakları Tablo 3 yardımıyla iddia edilmiştir. Son üç girişimci türünün varlığını sınamak için yapılan görgül araştırmanın sonuçları, Türkiye'de gerçekten çevre-bağımsız, merkez-bağımsız ve çevre-bağımlı özellikler taşıyan girişimci türlerinin var olduğunu kanıtlamıştır.

Bu girişimci grupları arasında öngörülen farklılıklar ise görgül verilerle kısmen desteklenmiştir. Beşeri sermaye açısından bakıldığında, görülen tablonun tahmin edilenden daha karmaşık olduğu ve bu anlamda ülkemizin karmaşık sosyal dinamiklerini yansıttığı gözlenmiştir. Örneğin, öngörüldüğü gibi tüm unsurlar bazında merkez-bağımsız girişimci grubunun diğerlerine göre daha yüksek düzeyde beşeri sermayeye sahip olması söz konusu değildir. Üç girişimci grubu da çevreyi temsil etmeleri açısından toplumsal köken olarak çok fazla farklılaşmamakla birlikte, ailelerinin sosyo-ekonomik statülerine bağlı olarak görece farklı bir eğitim kariyeri yaşamışlardır. Bu anlamda çevre-bağımsız girişimci grupları hayata dezavantajlı başlayıp parlak bir eğitim kariyeri yaşarken, merkez-bağımsız ve çevre-bağımlı girişimciler eğitim kariyerine daha avantajlı bir pozisyonda başlamışlardır. Ancak, merkez-bağımsız gruplar bu avantajlı kariyeri sürdürürken, çevre-bağımlı grupların görece daha az başarılı bir eğitim kariyerine sahip oldukları söylenebilir. Ancak çevre-bağımlı girişimciler de sektör deneyimleri ile bu beşeri sermaye farkını kapatmış görünmektedirler. Çalışmanın ilginç sonuçlarından biri de tüm girişimci gruplarının kendileri ya da anne-babaları çevre kökenli olsa da yabancı dil bilgisi ve yurt dışı deneyimi açısından eşit düzeyde yüksek bir sermayeye sahip olduklarıdır.

Tablo 11. Araştırmanın Bulgularının Genel Görünümü				
Girişimcilik Boyutu	Çevre - Bağımsız-	Merkez - Bağımsız	Çevre - Bağımlı	Sorunlu
Beşeri Sermaye				
1) Yaş	Orta yaşlı	Orta yaşlı	Orta yaşlı	Yaşlı
2)Cinsiyet	Erkek	Erkek	Erkek	Erkek
3)Annenin eğitim düzeyi	Lise ve altı	Lise ve altı	Lise ve altı	Lise ve altı
4)Babanın eğitim düzeyi	Lise ve altı	Lise ve altı	Lise ve altı	<i>Lise ve üstü</i>
5)Baba mesleği	Tüccar, memur, çiftçi,esnaf, zanaatkar	Tüccar, memur, çiftçi,esnaf, zanaatkar	Tüccar, memur, çiftçi,esnaf, zanaatkar	<i>Tüccar, memur, esnaf, serbest meslek</i>
6) Yetiştği yerin gelişmişlik düzeyi	Orta düzeyde gelişmiş yerler	Yüksek düzeyde gelişmiş yerler	Orta düzeyde gelişmiş yerler	Orta düzeyde gelişmiş yerler
7)Firma kurulurken eğitim düzeyi	Lisans	Lisans	Lisans ve altı	Lisans
8) Şu andaki eğitim düzeyi	Lisans	Lisans	Lisans	Lisans
9) Lise dili	<i>Türkçe</i>	<i>Türkçe-Yabancı dil</i>	<i>Türkçe-Yabancı dil</i>	<i>Türkçe</i>
10) Üniversitenin yeri	<i>Merkez iller</i>	<i>Merkez iller ve yurtdışı</i>	<i>Merkez iller ve yurtdışı</i>	<i>Merkez iller</i>
11) Lisans üstü yeri ve türü	<i>Yurtiçi-Yurtdışı, Yabancı dil</i>	<i>Yurtiçi-yurtdışı, yabancı dil</i>	<i>Yurtiçi, yerel</i>	<i>Yurtiçi, yerel</i>
12)Yurtdışı deneyimi	Orta	Orta	orta	Orta
13)Yabancı dil	İngilizce-orta düzeyde	İngilizce-orta düzeyde	İngilizce-orta düzeyde	İngilizce-orta düzeyde
14)Lisans bilim dalı	<i>Müh-İkt-İşl</i>	<i>Müh-İkt-İşl</i>	<i>Müh-İkt-İşl</i>	<i>Farklı alanlara saçılmış</i>
15)Sektör deneyimi	<i>Orta</i>	<i>Düşük</i>	<i>Yüksek</i>	<i>Yüksek</i>
İlişkiler Ağı				
1) Devletin yönetim kuruluındaki oranı (dikey ilişki)	Düşük	Düşük	Düşük	Düşük
2)Siyasi partilerle ilişkiler (dikey ilişki)	Düşük	Düşük	Düşük	Düşük
3) Kurulma aşamasında devlet bankasından yararlanma (dikey ilişki)	Düşük	Düşük	Düşük	Düşük
4)Büyüme aşamasında devlet ihale ve teşviklerinden yararlanma (dikey ilişki)	<i>Düşük</i>	<i>Düşük</i>	<i>Yüksek</i>	<i>Yüksek</i>
5) Ailenin yönetim kuruluındaki oranı (güçlü bağlar)	Yüksek	Yüksek	Yüksek	<i>Düşük</i>
6) Kurulma aşamasında kaynak sağlayan kesimler (güçlü bağlar)	Bireysel sermaye, aile, ortaklar	Bireysel sermaye, aile, ortaklar	Bireysel sermaye, aile, ortaklar	Bireysel sermaye, aile, ortaklar
7)Kuruluş aşamasında ailenin sermaye katkısı (güçlü bağlar)	<i>Düşük</i>	<i>Orta</i>	<i>Yüksek</i>	<i>Orta</i>
8)Kuruluş aşamasında ortakların sermaye katkısı (zayıf bağlar)	Düşük	Düşük	Düşük	<i>Orta</i>
9)Kuruluş aşamasında kurum ve kişilerden yararlanma (yatay-zayıf bağlar)	Orta-Düşük, Kişisel	Orta-Düşük, Kişisel	Orta-Düşük, Kişisel	<i>Düşük, Kişisel</i>
10)Kuruluş	Kişisel ilişki	Kişisel ilişki	Kişisel ilişki	Kişisel ilişki

aşamasında kurum ve kişilerden yararlanma biçimi (yatay-zayıf bağlar)				
11) Büyüme aşamasında kurum ve kişilerden yararlanma (yatay-zayıf bağlar)	Orta, kurumsal, yerel	Orta, kurumsal, yerel	Orta, kurumsal, yerel-yabancı	Düşük, yerel-yabancı
12) Büyüme aşamasında kurum ve kişilerden yararlanma biçimi (yatay-zayıf bağlar)	Kişisel-kurumsal	Kişisel-kurumsal	Kişisel-kurumsal	Kişisel-kurumsal
13) Büyüme aşamasında diğer firmalarla işbirliği (yatay-zayıf bağlar)	Yüksek, yabancı, geniş	Yüksek, yabancı, geniş	Yüksek, yerel, dar	Yüksek, yerel, dar
14) Büyüme aşamasında diğer firmalarla işbirliği biçimi (yatay-zayıf bağlar)	Ortaklık, ticari	Ortaklık, ticari	İşbirliği, ticari	İşbirliği, ticari
15) Üye olunan dernek sayısı ve türü (yatay-zayıf bağlar)	Orta, merkezi	Orta, merkezi	Orta, yerel	Düşük, yerel
16) Dernek faaliyetlerine katılma ve firma için önemi (yatay-güçlü bağlar)	Orta	Orta	Yüksek	Düşük
17) Sosyal Sermaye	Dışsal	Dışsal	İçsel	Zayıf sosyal sermaye
Büyüme Stratejisi				
1) Temel büyüme stratejisi	Daha zayıf ve yatay bağlardan yararlanarak büyüme	Daha zayıf ve yatay bağlardan yararlanarak büyüme	Dikey ve yatay daha güçlü bağlardan yararlanarak büyüme	Dikey bağlardan yararlanarak büyüme
2) Büyüme yılları	1991-2000	1980-1990 ve 1991-2000	1980-1990 ve 2001-2007	1980-1990
3) Büyümenin gerekçelendirilme biçimi	Kendi başarısı	Kendi başarısı ve sektör dinamikleri	Kendi başarısı, sektör dinamikleri ve devletin desteği	Devletin desteği, kendi başarısı
4) Kurulma ve büyüme aşamasında yenilikçilik strateji	Yüksek	Yüksek	Yüksek	Yüksek
5) Yenilikçiliğin başarıda önemi	Çok yüksek	Yüksek	Yüksek	Yüksek
6) Ana firmanın sektörü	Çeşitli sektörler	Çeşitli sektörler	Elektronik ev eşyaları, Basın-yayın	Elektronik ev eşyaları, Basın-yayın, kağıt, tekstil
7) Çeşitlenme düzeyi	Orta	Düşük	Yüksek	Orta
8) Pazar yönelimi	Yurtiçi-Yurtdışı	Yurtiçi-Yurtdışı	Yurtdışı-Yurtiçi	Yurtdışı-Yurtiçi
Örgütlenme Biçimi				
1) Örgüt yaşı	Genç	Genç	Yaşlı	Yaşlı
2) Örgüt Büyüklüğü	Büyük	Büyük	Çok büyük	Büyük
3) Holdingleşme	Orta	Düşük	Yüksek	Yüksek
4) Sahiplik yapısı	Aile	Aile	Aile	Aile+ortaklık
5) Halka açıklık	Düşük	Düşük	Düşük	Düşük

Girişimci gruplarının ilişki ağları genel olarak değerlendirildiğinde, kuramsal çerçevede öngörülen farklılıkların görgül verilerce büyük ölçüde desteklendiği söylenebilir. Tahmin edildiği gibi, çevre-bağımlı grup büyük ölçüde devletle güçlü dikey bağlantılar ve dernekleşme yoluyla oluşturduğu yatay güçlü bağlantılar yoluyla kendisine dar ancak güçlü bağlara dayalı görece kapalı bir ilişkiler ağı yaratmaktadır. Öte yandan çevre- bağımsız ve merkez-bağımsız girişimciler görece daha yatay, zayıf bağlara dayalı geniş ve dışa açık ilişki ağları kurmaktadır. Bu anlamda, çevre-bağımlı gruplar daha çok içsel sosyal sermaye kaynaklarını kullanırken, çevre ve merkez-bağımsız gruplar dışsal sosyal sermaye kaynaklarını kullanmaktadır. Ancak diğer yandan tüm girişimcilerde ortak olan, kurumsal ilişkilerle kişisel ilişkilerin içiçe olmasıdır.

Büyüme stratejileri açısından bakıldığında kuramsal çerçevede öngörülen farklılıkların görgül verilerle kısmen desteklendiği ifade edilebilir. Genel olarak bakıldığında çevre-bağımlı girişimci grubu daha güçlü dikey ve yatay bağlardan yararlanarak büyürken, diğer girişimciler daha zayıf ve yatay bağlardan yararlanmış görünmektedirler. Bu anlamda tahmin edildiği gibi çevre-bağımlı girişimci grubu daha fazla kamusal kaynaklara dayanmıştır. Ancak bu diğer grupların daha yenilikçi stratejiler izleyerek büyüdükleri anlamına gelmemektedir. Tüm girişimci grupları yüksek düzeyde yenilikçi olduklarını iddia etmektedirler. Öte yandan ana firmanın yer aldığı sektör açısından bakıldığında bir farklılaşma olmakla birlikte, bu farklılaşma bizim tahmin ettiğimiz yatırım maliyetinin düşüklüğü açısından bir farklılaşmadan çok devlete bağımlılık açısından ya da siyaseti etkileme açısından farklılaşan bir sektörel dağılımı yansıtmaktadır. Ancak diğer yandan tahmin ettiğimiz gibi çevre- bağımlı girişimciler diğerlerine göre daha fazla çeşitlenerek büyümüşlerdir. Yurtiçi-yurtdışı yönelimi açısından da tahmin edilenin aksine çevre-bağımlı girişimcilerin daha yurtdışı yönelimli çalıştıkları saptanmıştır.

Son olarak örgütlenme biçimi açısından öngörülen farklılıkların birçoğu görgül verilerle desteklenmiştir. Buna göre, çevre-bağımlı girişimciler diğerlerine göre daha yaşlı ve daha büyük örgütlere sahiptirler. Çeşitlenme düzeylerinin yüksek olmasına bağlı olarak daha fazla oranda holding yapısı altında örgütlenmiş girişimcilerdir. Ancak diğer yandan tahmin edilenin aksine, sahiplik yapısı açısından çevre-bağımlı girişimcilerde ortaklık yapısı baskın olarak gözlenmemektedir. Eskiden ve şimdi olduğu gibi aile sahipliği tüm girişimci gruplarında yaygın sahiplik biçimidir.

Çalışmada buna ek olarak 1980li yıllarda büyümüş ancak daha sonra çeşitli biçimlerde sorunlar yaşayarak ekonomik gücü zayıflamış girişimciler de kontrol amaçlı olarak analiz edilmiştir. Analiz sonuçları bu girişimcilerin daha çok çevre-bağımlı grup içinden çıktığını göstermiştir. Beşeri sermaye açısından bakıldığında bu girişimcilerin daha ziyade çevre-bağımlı girişimcilere benzediği ancak daha yaşlı, daha az eğitilmiş ve eğitim sürecinde daha az başarılı oldukları anlaşılmaktadır. Bu anlamda beşeri sermayeleri görece düşük görünmektedir. Aynı değerlendirme sosyal sermayeleri açısından da yapılabilir gözükmektedir. Sorunlu girişimciler

diğer girişimci türlerinden farklı olarak ne zayıf yatay bağlar ne de güçlü dikey ve yatay bağlar yoluyla büyümüşlerdir. Bu anlamda hem içsel hem de dışsal sosyal sermaye açısından zayıftırlar. Belki de büyümelerini en iyi açıklayacak ilişki biçimi zayıf dikey bağlar şeklinde ifade edilebilir. Bu zayıf dikey bağlar da siyasi iktidarlar değiştiğinde kırılğan hale gelebilmekte ve girişimciler sorunlar yaşayabilmektedir. Ancak diğer yandan bu girişimcilerin sorun yaşamalarının aşırı çeşitlenme ile açıklanamayacağı anlaşılmaktadır, zira bu girişimciler diğerlerine göre anlamlı bir biçimde daha çeşitlenmiş değildirler. Belki de başarısızlığa neden olabilecek önemli farklılık, ortaklık sahiplik yapısının bu örgütlerde görece daha fazla gözlenmesidir. Ortaklıktan kaynaklanan sorunlar bu girişimcileri başarısızlığa sürüklemiş olabilir. Diğer açılardan bakıldığında başarısız girişimcilerin en az diğerleri kadar yenilikçi oldukları hatta diğerlerinden daha fazla yurtdışına yöneldikleridir. Ayrıca, diğerlerinden daha yaşlı, büyük ve holdingleşmiş girişimcilerdir. Bu sonuçlar başarısızlığı açıklamada devlete bağımlılığın önemli bir faktör olarak ortaya çıktığını göstermektedir. Kayırma sistemi içinde hızla büyümüş olan girişimciler bu sistemin dezavantajları nedeniyle de sorunlar yaşamış görünmektedirler.

Bu çalışma Türkiye’de 1980 sonrasında yaşanan değişimler ve sürekliliklere paralel olarak, girişimci profilinde de benzer bir değişim ve süreklilik olduğunu göstermiştir. Devlete bağımlı olarak gelişen girişimciler olduğu gibi devletten bağımsız olarak gelişen girişimciler de söz konusudur. Ancak, vurgulanması gereken önemli bir nokta, bağımlı ya da bağımsız yeni girişimci profilinde genel olarak bir yerleşmenin söz konusu olduğudur. Büyük girişimciliğin sadece seçkin bir gruba özgü bir kariyer olmaktan çıkması ve tabana yayılması, hem daha eşitlikçi hem de hızlı gelişen bir ekonomik yapının oturmasına katkı vermesi açısından sevindiricidir. Yeni girişimcilerin çevreden doğuyor olması sadece 1980 sonrası ekonomik ve politik sistemin değişmesi sonucunda yeni fırsatların doğması ile izah edilemez. Bu çeşitlenme aslında bu değişim de dahil olmak üzere bir çok toplumsal dinamiğin örtüşmesi sonucunda ortaya çıkmaktadır. Burada sanırız yüksek öğrenimin yaygınlaşması ve yüksek toplumsal hareketlilik önemli bir etmen olarak karşımıza çıkmaktadır. Çevreden gelmelerine rağmen büyük girişimcilerin hemen hemen hepsi yüksek öğrenim deneyimine sahip kişilerdir. Diğer bir deyişle beşeri sermayeleri yüksektir. Dolayısıyla, bu girişimcilerin doğmasında yaratılan fırsatların yanısıra bu fırsatları kullanabilecek beşeri sermayeye sahip girişimci adaylarının varlığı önem kazanmaktadır. Çalışmanın bulgularına göre, girişimcilerin başarı elde etmesinde bir başka unsur olarak sosyal sermaye karşımıza çıkmaktadır. Başarılı girişimciler ile başarısız girişimciler arasındaki en önemli farklılık sosyal sermaye türü değil, düzeyi ile ilgilidir. Bazı girişimciler hem yatay hem dikey olmak üzere zayıf ve dolaylı bağlar yoluyla oluşturdukları dışa açık geniş ağlarla, bazı girişimciler de yine hem yatay hem dikey ancak güçlü ve doğrudan bağlar yoluyla dar ve kapalı ağlarla başarıyı yakalayabilmektedir. Dolayısıyla çalışmanın bulguları Türk toplumsal bağlamında tek tür sosyal sermaye kullanımının söz konusu olmadığını, dışsal ve içsel olmak üzere farklı kesimlerin farklı sosyal sermaye türleri kullanabildiğini göstermektedir. Bu farklı sosyal sermaye türleri de girişimsel başarı açısından

eşsonlu niteliğe sahiptirler. Diğer bir deyişle her ikisi de başarıyı getirebilmektedir. Başarısızlığa neden olan ise hangi türü olursa olsun sosyal sermayenin zayıf olmasıdır. Araştırmadaki başarısız girişimcilerin hem yatay hem de dikey bağlarının sınırlı ve zayıf olduğu gözlenmiştir. Burada elbetteki başarısızlığın önemli bir unsuru olarak devlete bağımlılığı vurgulamak gerekmektedir. Öyle görünmektedir ki, devlet Türkiye’de bir girişimciyi kayırarak ne kadar hızlı büyümesini sağlıyorsa, yine aynı devlet aynı girişimcinin hızlı düşüşüne de neden olabilmektedir. Dolayısıyla, devlete bağımlı büyümeyi “sorunlu büyüme” şeklinde adlandırmak mümkündür. Sevindirici olan yeni girişimci profili içinde devletten bağımsız olarak büyüyen girişimci oranının yüksek olmasıdır. Devletten bağımsız girişimcilerin sayısının artmasında yine devletin uygulayacağı politikaların önemi büyüktür. Devletin, girişimcilerle partikularistik ilişkiler kurmak yerine kurumsal mekanizmalar oluşturarak, özellikle kurulma ve büyüme aşamasında her şeye rağmen düşük düzeyde olduğu gözlenen girişimcilerin kurumlardan destek alma eğilimlerini geliştirebileceği düşünülebilir.

KAYNAKÇA

- ABELL, P., Crouchley, R. ve Mills, C. Social capital and entrepreneurship in Great Britain, *Enterprise and Innovation Management Studies*, 2 /2, 119-144, (2001).
- ACARER, E. *Genç Girişimcilerin Başarı Sırları*. Hayat Yayıncılık, İstanbul, (2006).
- AKTAR, A. *Varlık Vergisi ve "Türkleştirme" Politikaları*. İstanbul: İletişim Yayınları, (2006).
- ALDRICH, H.E. Using an Ecological Perspective to Study Organizational Founding Rates. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 14, 3: 7-24, (1990).
- ALDRICH, H.E. ve Fiol, C.M. Fools Rush In? The Institutional Context of Industry Creation. *Academy of Management Review*, 19: 645-670, (1994).
- ALDRICH, H.E. ve Ruef, M. *Organizations Evolving*. London: Sage Publications, (2006).
- ALKAN, H. Türkiye'de İşadamı Örgütleri ve Devlet. *Birikim Yayınları*, 114: 43-62 (1998).
- ALTUN, Ş. *İnovasyonla Başarıyı Yakalayan Türkler*. İstanbul: Kapital Medya Yayıncılık, (2008).
- ALTUN, Ş. 2008. *Türk İşadamlarının Bilmesi Gereken 101 Ekonomi Hikayesi*. İstanbul: Hayat Yayıncılık, (2008).
- ALVARAEZ, S.A., ve Busenitz, L.W. The Entrepreneurship of Resource-based Theory. *Journal of Management*, 27 (6): 755-775, (2001).
- AMATORI, F., Jones, G. *Dünya İşletme Tarihi*. Ankara: Dost Kitabevi Yayınları, (2007).
- AMIT, R., GLOSTEN, L. Ve Muller, E. Challenges to Theory Development in Entrepreneurship Research. *Journal of Management Studies*, 30: 815-834, (1993).
- ARIKAN, V. *Hayırlı İşler Beyler*. İstanbul: Tekin Yayınevi, (1986).
- AYDOĞDU, H., Yönezer Nurhan. *Krizin Sözlü Tarihi, Kasım 2000 – Şubat 2001 Ekonomik Kriz'inin Tanıkları Anlatıyor*. Ankara: Dipnot Yayınları, (2007).
- BAĞIMSIZ SOSYAL BİLİMCİLER. *2008 Kavşağında Türkiye: Siyaset, İktisat ve Toplum*. İstanbul: Yordam Kitap Yayıncılık, (2008).
- BARNEY, J., Wright, M., Ketchen Jr. ve David J. The resource-based view of the firm: Ten years after 1991. *Journal of Management*, 27 (6): 625- 641, (2001).
- BARNEY, J.B. Organizational culture: Can it be a source of sustained competitive advantage? *Academy of Management Review*, 11: 656-665, (1986).
- BARNEY, J.B. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*. 17: 99-120, (1991).
- BAUMOL, W.J. Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98,5: 893-921, (1990).
- BECKER, S.W., Gordon, G. An Entrepreneurial Theory of Formal Organizations Part I: patterns of formal organizations. *Administrative Science Quarterly*, 11: 315-344, (1966).
- BERG, B. L. *Qualitative Research Methods for Social Sciences*. Boston: Allyn and Bacon, (1998).
- BERKMAN, Ü., ve Özen, Ş. Turkish Business System and Managerial Culture: State-Dependency and Paternalism in Transition. Eduardo Davel, Jean-Pierre Dupuis, et Jean-François Chanlat (Der.), *Gestion en contexte interculturel : approches, problématiques, pratiques et plongées*. (Chapter VI.4) Québec, Presse de l'Université Laval et TÉLUQ/UQAM, (2008).

- BIANCHI, R. *Interest Groups and Political Development in Turkey*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press, (1984).
- BORATAV, K., Yeldan, E. and Köse, A. *Globalization, distribution, and social policy; Turkey: 1980-1998*. Working Paper Series, No. 20, CEPA and the New School for Social Research, New York, (2000).
- BORÇA, G. *Bu Topraklardan Dünya Markası Çıkar mı?* İstanbul: Kapital Medya Yayıncılık, (2008).
- BORLAND, C. Locus of Control, Need for Achievement and Entrepreneurship, University of Texas, TX, *unpublished doctoral thesis*, (1974).
- BOUCHIKHI, H.A. Constructivist framework for understanding entrepreneurship performance. *Organization Studies*, 14 (4): 549-557, (1993).
- BROCKHAUS, R.H. I_E Locus of Control Scores as Predictors of Entrepreneurial Intentions. *Academy of Management Proceedings*, 433-435, (1975).
- BROCKHAUS, R.H. Risk taking propensity of entrepreneurs, *Academy of Management Journal*, 23 (3): 509-520, (1980).
- BUĞRA, A. *Devlet ve İşadamları*. İstanbul: İletişim Yayınları, (1994).
- BUĞRA, A. Dini kimlik ve sınıf: bir müsiad-hak-iş karşılaştırması. Doğan, B., ve Semih Sökmen (ed.) içinde “*Sürekli Kriz Politikaları:Türkiye’de Sınıf, İdeoloji ve Devlet*”. Metis Yayınları, İstanbul, (2004).
- BUĞRA, A. Class, culture and state:An analysis of interest representation by two Turkish business associations. *International Journal of Middle East Studies*, 30 (4): 521-540, (1998).
- BULAÇ, A. *Din – Kent ve Cemaat, Fethullah Gülen Örneği*. İstanbul: Ufuk Kitapları Yayıncılık, (2008).
- BURT, S.R. The contingent value of social capital, *Administrative Science Quarterly*, 42:339-365, (1997).
- Business Woman Dergisi*, 9, Haziran (2008).
- Capital Dergisi*, 16 (6), Haziran (2008).
- Capital Dergisi*, Eylül 2006: 14 (9) En Güçlü 30 İşinsanı, (2006).
- CARROLL, G. R., Mosakowski, E. The career dynamics of self-employment. *Administrative Science Quarterly*, 32 (4), 570-590 (1987).
- CİZRE Ü. ve Yeldan E. “Turkey: Economy, Politics and Society in the Post-Crisis Era”, *Review of International Political Economy*, Vol. 12, No: 3, ss. 387–408, (2005).
- CİZRE-SAKALLIOĞLU, U., ve Yeldan, E. ‘Politics, Society and Financial Liberalization: Turkey in the 1990s’, *Development and Change*, 31(1): 481–508, (2000).
- CNBC-E Business Dergisi*, 20, Haziran (2008).
- COFFEY, A. ve Atkinson, P. *Making Sense of Qualitative Data: Complementary Research Strategies*. Thousand Oaks: Sage, (1996).
- COLE, A.H. *Entrepreneurship and Entrepreneurial History: the institutional setting*. In *Harvard University Research Center in Entrepreneurial History* (eds.), *Change and the Entrepreneur*: 82-100. Cambridge: Harvard University Press, (1949).
- COLE, A.H. *Business Enterprise in its Social Setting*. Cambridge. Harvard University Press, (1959).
- COLLINS, O.F., Moore, D.G. *The Organization Makers*. New York: Appleton-Century-Crofts, (1970).

- COLLINS, O.F., Moore, D.G., UnWalla, D.B. *The Enterprising Man. East Lansing, MI Michigan State University Business Studies*, (1964).
- COŞAR, N. *Geçmişten Geleceğe Demirbank*. İstanbul: Demirbank Yayınları, (1999).
- COVIN, J., Slevin, D. Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments. *Strategic management Journal* 10(1): 75-87, (1989).
- CZABAN, L. ve Whitley, R. Incremental organizational change in a transforming society: Managing turbulence in Hungary in the 1990s. *Journal of Management Studies*, 37(3): 371-393, (2000).
- ÇAKIR, Ö. *Profesyonel Yaşamda Kişisel İmaj ve Sosyal Yaşam Etiketi*. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları, (2007).
- ÇAKIRER, M., A. *Lider Girişimcinin Yol Haritası*. İstanbul: Beyaz Yayınları, (2007).
- ÇINAR, M. *Yükselen Değerlerin İşadamı Cephesi*: Müsiad. Birikim. Sayı: 95, ss: 52-56, (1997).
- ÇOKGEZEN, M. New fragmentations and new cooperations in the Turkish bourgeoisie. *Environment and Planning : Government and Policy*. Vol 18, ss:525-544, (2000).
- DAVIDS, L.E. Characteristics of Small Business Founders in Texas and Georgia. Washington, D.C.. *Small Business Administration*, (1963).
- DAVIS, S.M. Entrepreneurial Succession. *Administrative Science Quarterly*, 13: 402-416, (1968).
- DECARLO, J.F., Lyons, P.R. A Comparison of Selected Personal Characteristics of Minority and Non-minority Female Entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 17: 22-29, (1979).
- DEMİR, Ö., Acar, M., Toprak, M. "Anatolian Tigers or Islamic Capital: Prospects and Challenges," *Middle Eastern Studies*, 40 (6) 166-188, (2004).
- DOĞAN, A., E. *Eğreti Kamusalılık*, İletişim Yayınları:İstanbul, (2007).
- DRAHEIM, K.P. Factors Influencing the Rate of Formation of Technical Companies. In A.C. Cooper ve J.L.Komives (eds.) *Technical Entrepreneurship. A Symposium*. Milwaukee. Center for Venture Management, 3-27, (1972).
- DRUCKER, P., F. *Geleceğin Toplumunda Yönetim*. İstanbul: Hayat Yayıncılık, (2003).
- DURŞUN, D., Duran, B., ve Al. H. *Dönüşüm Sürecindeki Türkiye: Aktörler, Alanlar, Sorunlar*. Alfa: İstanbul, (2007).
- Ege Ekonomist Dergisi*, Eylül (2006).
- Ekonometri Dergisi*, 6, Mayıs – Haziran (2008).
- Ekonomist Dergisi*, 16 (38), Eylül (2006).
- ELY, R.T. ve Hess, R.H. *Outlines of Economics* (L Med.). New York. MacMillan, (1937).
- FİLİZTEKİN, A., and Tunalı, İ. Anatolian tigers: Are they for real? *New Perspectives on Turkey*, Kollektif tarih vakfı yayınları.20: 77-106, (1999).
- FİLİZTEKİN, A. ve Tunalı, İ. *Anatolian Tigers: Are They for Real? New Perspectives on Turkey*, Kollektif Tarih Vakfı Yayınları, (1995).
- FLICK, U. An introduction to qualitative research. SAGE Publications. London: Thousand, (2002).
- FLIGSTEIN, N. The Spread of the Multidivisional Form among Large Firms 1919-1979 *American Sociological Review*. 52:44-58, (1985).
- Forbes Türkiye Dergisi*, 06, Haziran (2008).
- GARİH, Ü. *Yönetim Teknikleri*. İstanbul: Hayat Yayıncılık, (2007).

- GARTNER, W.B. A Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, 10: 696-706, (1985).
- GARTNER, W.B. "Who is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question, *American Journal of Small Business*, 12 (4): 11-32, (1988).
- GIDDENS, A. *A constituição da sociedade*. São Paulo, Martins Fontes, (1989).
- GÖKŞEN, N. S., ve Üsdiken, B. Uniformity and Diversity in Turkish Business Groups: Effects of Scale and Time of Founding, *British Journal of Management*, 12 (4) 325-340, (2001).
- GÖREN, Y. *Oyun Bitti: Demirellerin Doğuşu, Yükselişi, Çöküşü*. İstanbul: Ozan Yayıncılık, (2005).
- GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: The problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91/3: 481-510, (1985).
- GRANOVETTER, M. Economic institutions as social constructions: A framework for analysis, *Acta Sociologica*, 35/3: 3-11, (1992).
- GREENFIELD, S.M., Strickon, A. A New paradigm for the Study of Entrepreneurship and Social Change. *Economic Development and Cultural Change*, 29, 3: 467-499, (1981).
- GREENFIELD, S.M., Strickon, A. *Entrepreneurship and Social Change*. Lanham, Md.: University Press of America, (1986).
- GREVE, A., Salaff, J. W. Social networks and entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 28/1, 1-22, (2003).
- GUILLEN, M. F. "Business groups in emerging economies: A resource-based view," *Academy of Management Journal*, 43 (3) 362-380, (2000).
- GÜLALP, H. Globalization and Political Islam: the Social Basis of Turkey's Welfare Party. *International Journal of Middle East Studies*. Vol 33, ss:433-448, (2000).
- GÜLFİDAN, Ş. Big Business and the State in Turkey: the Case of TÜSİAD, University Press, Boğaziçi University, İstanbul, (1993).
- GÜRBÜZ, O, A., Ergincan, Yakup. *Kurumsal Yönetim: Türkiye'deki Durumu ve Geliştirilmesine Yönelik Öneriler*. İstanbul: Literatür Yayıncılık, (2004).
- GÜREK, H. *AKP'nin Müteahhitleri*. İstanbul: Güncel Yayıncılık, (2008).
- HAMILTON, G. G., Biggart, N. W. "Market, Culture and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East", *American Journal of Sociology*, 94: 52-94, (1988).
- HAMILTON, G.G. Market, culture and authority: A comparative analysis of management and organization in the Far East, *The American Journal of Sociology*, 94:52-94, (2004).
- HAMILTON, G.G. ve Biggart, N.W. Market, culture and authority: A comparative analysis of management and organization in the Far East. *American Journal of Sociology*, 94: S52-S94, (1994).
- HANNAN, M. T. ve Freeman, J. "The Population Ecology of Organizations", *American Sociological Review*, 82: 929-964, (1977).
- HARTMAN, H. Managers and Entrepreneurs: A Useful distinction? *Administrative Science Quarterly*, 3: 429-457, (1959).
- HASKEBABÇI, A. *Gizemli Patron Mehmet Emin Karamehmet*. İstanbul: Karakutu Yayınları, (2003).

- HAZLETON, V., Kennan, W. Social Capital: Reconceptualizing the Botttom Line, *Corporate Communication: An International Journal*, 5/2, 81-86, (2000).
- HEPER, M. "The State and Interest Groups with Special Reference to Turkey", (1991).
- HEPER, M.(der.), *Strong State and Economic Interest Groups, The Post-1980 Turkish Experience* New York: Walter de Gruyter,
- HEPER, M., Keyman, F. Double-faced state: political patronage and the consolidation of democracy in Turkey. *Middle Eastern Studies*. 34:4, 259 – 277, (1998).
- HORNADAY, J., ve Abound, J. Characteristics of Successful Entrepreneurs. *Personnel Psychology*, 24: 141-153, (1971).
- HOWELL, R.P. Comparative Profiles: Entrepreneurs versus the hired executive: San Francisco peninsula semicondustor industry. In A.C. Cooper & J.L. Komives (eds.), *Technical entrepreneurship: A Symposium*. Milwaukee: Center for Venture Management: 47-62, (1972).
- HULL, D.L., Bosley, J.J. ve Udell, G.G. Reviewing the Heffalump: Identifying potential entrepreneurs by personality characteristics. *Journal of Small Business Management*, 18: 11-18, (1980).
- Hür Sanayici ve İşadamları Derneği, *HÜRSİAD, Sanayi ve Ekonomi Dergisi*, 9, Ocak – Şubat (2008).
- Hür Sanayici ve İşadamları Derneği, *HÜRSİAD, Sanayi ve Ekonomi Dergisi*, 10, Mart – Nisan (2008).
- İLKİN, S. Exporters: Favoured Dependency, , içinde Metin Hepar (ed.), *Strong State and Economic Interest Groups: The Post 1980 Turkish Experience*. Walther de gruyter & Co. D-1000. Berlin, (1991).
- İş Dünyasına Reel Katkı Sağlayan Güçlü Bir Sivil Toplum Kuruluşu, *TUSKON, 2007 Faaliyet Bülteni*, (2007).
- JENNINGS, D.F., Young, D.M. An Empirical Comparison Between Objective and Subjective Measures of the Product Innovation Domain of Corporate Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 15(1): 53-66, (1990).
- JEPPERSON, R. L. Institutional Logics: On the Constitutive Dimensions of the Modern Nation-State Polities. *EUI Working Papers*. European University Institute, (2000).
- KALLEK, C. *Asr-ı Saadet'te Yönetim Piyasa İlişkisi*. İstanbul: İz Yayıncılık, (1997).
- KAZGAN, G. *Küreselleşme ve Ulus – Devlet*, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, (2005).
- KHANDWALLA, P. N. *Design of Organizations*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, (1977).
- Kimse Yok mu Dayanışma ve Yardımlaşma Derneği, *Kimse Yok mu, Aylık Haber Bülteni*, Ocak (2008).
- KNIGHT, F. *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Houghton Mifflin, (1921).
- KOMIVES, J.L. A Preliminary Study Of The Personal Values of High Technology Entrepreneurs. In A.C. Cooper ve J.L. Komives (eds.), *Technical Entrepreneurship: A Symposium*. Milwaukee: Center for Venture Management, 231-242, (1972).
- KOYUNCU, B. Küreselleşme ve Müsiad:eklemlenme mi, çatışma mı?, içinde Keyman, F (ed.) *Liberalizm, Devlet ve Hegemonya*. Everest Yayınları. İstanbul., ss:358-376, (2002).
- KURALKAN, M. *Bereketin Formülü*. İstanbul: Nesil Yayınları, (2005).
- KUŞÇUOĞLU, C. *Hüsamettin Özkan: Bir İktidar Öyküsü*. İstanbul: Metis Yayınları, (2001).
- KUTANİS, R., Ö. *Girişimci Kadınlar*. İstanbul: Değişim Yayınları, (2006).

- LACHMAN, R. Toward Measurement of Entrepreneurial Tendencies. *Management International Review*, 20(2): 108-116, (1980).
- LANE, C. European business systems: Britain and Germany compared. R. D., (1992).
- LARSON, A. Partner networks: Leveraging external to improve entrepreneurial performance, *Journal of Business Venturing*, 6 / 3, 173-188, (1991).
- LAVINGTON, F. *Trade Cycle: An account of the causes producing rhythmical changes in the activity of business* (Vol 3). London. P.S. King, (1922).
- LAWRENCE, P. ve Dyer, D. *Toward a Theory of Organizational and Industrial Adaptation*. Working Paper (Graduate School of Business Administration) Harvard University, Boston, (1981).
- LEIBENSTEIN, H. Entrepreneurship and Development. *American Economic Review*, 58: 72-83, (1986).
- LILES, P. *Who are the Entrepreneurs?* MSU Business Topics, 22: 5-14, (1974).
- LITZINGER, W.D. The Motel entrepreneur and the Motel Manager. *Academy of Management Journal*, 8: 268-281, (1965).
- LOW, M.B. ve MacMillan, I.C. Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges, *Journal of Management*, Vol.. 14, No. 2: 139-161, (1988).
- LOWRY, H.W. "Betwixt and Between: Turkey's Political Structure On The Cusp Of The Twenty-First Century", in M. Abramowitz (ed) *Turkey's Transformation and American Policy*, The Century Foundation Press, New York, (2000).
- LYNSKEY, M.J. 'Knowledge, Finance and Human Capital: The Role of Social Institutional Variables on Entrepreneurship in Japan. *Industry and Innovation*. Vol.11, 373-405, (2004).
- MAMAN, D. The emergence of business groups: Israel and South Korea compared. *Organization Studies*. 23 (5) 737-758, (2002).
- MANİSALI, E. *Dünya'da ve Türkiye'de Büyük Sermaye*. İstanbul: Derin Yayınları, (2007).
- MARDİN, S. *Center-Periphery Relations: A Key to Turkish Politics?* Daedalus. Winter, 169-190, (1973)
- MARSHALL, A. *Principles of Economics*. London. Mac-millan, (1925).
- MAURICE, M.; Sorge, A., Warner, M. Societal differences in organizing manufacturing units: A comparison of France, West Germany and Great Britain, *Organization Studies*, 1/1: 59-86, (1980).
- MCCLELLAND, D. *The Achieving Society*. Princeton, NJ: Van Nostrand, (1961).
- MCCLELLAND, D. Achievement and Entrepreneurship. A lonitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 1 No.4: 389-392, (1965).
- MCCLELLAND, D. *The Achieving Society*. New York: Free Press, (1967).
- MESCON, T., Montanari, J. The personalities of independent and franchise entrepreneurs: An empirical analysis of concepts. *Journal of Enterprise Management*, 3(2). 149-159, (1981).
- MEYER, H.H., Walker, N.B. ve Litwin, G.H. Motive Patterns and Risk Preferences Associated With Entrepreneurship, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, Vol. 63: 570-574, (1961).
- MILES, M.P., Arnold, D.R. The Relationship between marketing orientation and entrepreneurial orientation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 15, No.4: 49-65, (1991).
- MILLER, D., Friesen, P.H. Strategy-Making and Environment: The Third Link. *Strategic Management*

- Journal*, 4: 221-235, (1983).
- MORRIS, M., Avila, A., ve Allen, J. Individualism and the Modern Corporation: Implications for Innovation and Entrepreneurship. *Journal of Management*, 19 (3): 595-613, (1993).
- NAHAPIET, J. ve Ghosal, S. Social capital, intellectual capital and the organizational advantage, *Academy of Management Review*, 23/2: 242-266, (1998).
- NEERGARD, H., ve Madsen, H. Knowledge-intensive entrepreneurship in a Social Capital Perspective. *Journal of Enterprising Culture*, 12(2): 105-125, (2004).
- ÖNİŞ, Z. Political Economy of Turkey in the 1980s: Anatomy of Unorthodox Liberalism, içinde Metin Heper (ed.), *Strong State and Economic Interest Groups: The Post 1980 Turkish Experience*. Walther de Gruyter & Co. D-1000. Berlin, (1991).
- ORRU, M., Biggart, N.W., Hamilton, G.G. Organizational isomorphism in East Asia, *The New Institutionalism in Organisational Analysis*, Chicago, CH: The University of Chicago Press 361-389, (1991).
- ÖNER, S., Öner, M. *İş Dünyası ve Hayatın İçinden Hikayeler*. İstanbul: Crea Yayıncılık, (2006).
- ÖNİŞ, Z., Aysan, A. 'Neoliberal globalization, the nation-state and financial crises in the semi-periphery: A comparative analysis', *ThirdWorld Quarterly*, 29(1): 119-39, (2000).
- ÖNİŞ, Z. Political economy of Turkey in the 1980s: Anatomy of unorthodox liberalism. Z. Öniş (Der.) *State and market: The political economy of Turkey in comparative perspective*: 183-196. İstanbul: Boğaziçi University Press, (1999).
- ÖZCAN, G.B. Local Economic Development, Decentralization and Concensus Building in Turkey. *Progress in Planning*. Vol 54, ss: 199-278, (2000).
- ÖZDEMİR, S. *Anadoludan Zoru Başaran Cesur Girişimciler*. İstanbul: Hayat Yayıncılık, (2005).
- ÖZDEMİR, Ş. *MÜSİAD: Anadolu Sermayesinin Dönüşümü ve Türk Modernleşmesinin Derinleşmesi*. Ankara: Vadi Yayınları, (2006).
- ÖZEL, I. Beyond the Orthodox Paradox: The Breakup of State-Business Coalitions in 1980's Turkey. *Journal of International Affairs*. (1)Vol.57, (2005).
- ÖZEN, Ş. Bürokratik Kültür I. TODAİE, Ankara (1996).
- ÖZEN, Ş., Aslan, Z. İçsel ve dışsal sosyal sermaye yaklaşımları açısından Türk toplumunun sosyal sermaye potansiyeli: Orta Doğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) örneği. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 6 (12): 130-161, (2006).
- ÖZEN, Ş., Akkemik, K. A., Akış B. "Institutional and Rational Antecedents of Deviant Behaviors of Organizations: Evidence from Speculative Behaviors of Turkish Manufacturing Companies" Yayınlanmamış Çalışma, (2008).
- PALMER, M. The Application of Psychological Testing to Entrepreneurial Potential. *California Management Review*, 13(3): 32-39, (1971).
- PARSONS, T., Smelse, N.S. *Economy and Society*. New York: Free Press, (1956).
- PETTIGREW, A., Whipp, R. *Managing Change for Competitive Success*. Oxford, U.K: Blackwell, (1991).
- Platin Dergisi*, 11 Haziran (2008).
- Radikal, İş Dünyasında İkinci Kuşak, 18 Kasım (2007).

- RONALD L. J. *Institutional Logics: On the constitutive dimensions of the modern nation-state politics*.
EUI working papers no: 2000/36, San Domenico, (2000).
- ROSETTO, C.R., Salvador, E., Mello, R.B. *The Strategic Adaptation In The Construction Industry: A Case Study In The Town of Paso Fundo*. Prodeedings IGLC-10, Aug. 2002, Gramado, Brazil, (2002).
- SARGUT, A.S., Varoğlu, A.K., Özen, Ş., Oğuz, F., Sözen, H.C., Yeloğlu, H.O., Sağsan, M. *Ulusal İş Sistemi ve Örgüt Ağları: Devlete bağımlılık ve merkez-çevre ikiliğinin örgütler arası İlişkilere Etkisi*, 106K174 nolu Tübitak Projesi, (2007).
- SCHERE, J. Tolerance of Ambiguity as a Discriminating Variable Between Entrepreneurs and Managers. *Proceedings*. New York: *Academy of Management*: 404-408, (1982).
- SCHRAGE, H. The R&D Entrepreneur: Profile of success. *Harvard Business Review*, 43: 56-69, (1965).
- SCHUMPETER, J.A. *The Theory of Economic Development*. New York: Oxford University Pres, (1961).
- SCHUMPETER, J.A. *Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Pres, (1934).
- SEVİNDİ, N. *Girişimci Amazonlar*. İstanbul: Alfa Yayınları, (2003).
- SEXTON, D.L., Bowman, N. The Entrepreneur: A capable executive and more. *Journal of Business Venturing*, 1(1): 129-140, (1985).
- SHANE, S.A. Who is publishing the entrepreneurship research? *Journal of Management*, 23-1, 83-96, (1987).
- SHANE, S.A., Venkataraman, S. The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 25/1: 217-226, (2000).
- SHAPERO, A. The Displaced, Uncomfortable Entrepreneur. *Psychology Today*, 9: 83-88, (1975).
- SORAL, E. *Özel Kesimde Türk Müteşebbisleri*. Ankara: Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları, (1974).
- SÖNMEZ, M. *Türkiye'de Holdingler/Kırk Haramiler*. Arkadaş Yayınları: Araştırma İnceleme Dizisi, Ankara, (1993).
- STAUSS, J.H. The Entrepreneur. The Firm. *Journal of Political Economy*, 52(2): 112-127, (1944).
- STEVENSON H.H., Roberts, M.J. ve Grousbeck, H.I., 1985. *New Business Ventures & the Entrepreneur*. Homewood, IL, Irwin, (1985).
- STINCHCOMBE, A.L. *Social Structure and Organizations*. (s. 142-193) In J. G. March (ed.) *Handbook of Organizations*. Chicago, MA: Rand McNally, (1965).
- SÜZER, G. *Rusya'da İş Yapmak*. İstanbul: Cinius Yayınları, (2007).
- ŞAHİN, K. 2005. *Zirvedeki Şahin: Hayatım ve Fikirlerim*. İstanbul: Hayat Yayıncılık, (2005).
Taraf, TMSF Karamahmet'in 41 Şirketine Girdi, 13 Haziran (2008).
- TEMPLAR, R. *Zengin Olmanın Kuralları*. İstanbul: Optimist Yayım Dağıtım, (2008).
- THORNTON, P.H. The Sociology of Entrepreneurship, *Annual Review of Sociology*, 25: 19-46, (1999).
- TILLY, C. *Durable Inequality*. Berkeley, CA: University of California Press, (1998).
- TIMMONS, J.A. New Venture Creation Methods and Models. In C.A. Kent, D.L. Sexton ve K.H. Vesper (eds.) *Encyclopedia of entrepreneurship*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall: 126-138, (1982).

- TURAN, N. *Kuruluşundan Günümüze Türkiye İlaç Endüstrisi*. İstanbul: Scala Yayıncılık, (2007).
Turkishtime Dergisi, 74 (6) , Haziran (2008).
- TÜRK, E. *İş Dünyasındaki Marka Kadınlar: Marka Patronlarından Genç Girişimcilere Tavsiyeler*.
İstanbul: Neden Kitap Yayıncılık, (2005).
- UZZI, B. Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness,
Administrative Science Quarterly, 42:35-67, (1997).
- ÜSDİKEN, B. Interorganizational linkages among similar organizations in Turkey. *Organization Studies*, 4 (2) 151-164, (1983).
- VESPER, K. *New Venture Strategies*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice – Hall, (1980).
- VORHOFF, K 2001. Türkiye’de işadamları dernekleri: işlevsel dayanışma, kültürel farklılık ve devlet arasında, içinde Yerasimos, S, Günter Seufert ve Karin Vornhoff (ed.). *Türkiye’de Sivil Toplum ve Milliyetçilik*. İletişim Yayınları. İstanbul, (2001).
- WAINER, H.A. ve Rubin, I.M. Motivation of R&D Entrepreneurs: Determinants of Company success. *Journal of Applied Psychology*, 53(3): 178-184, (1969).
- WERNERFELT, B. A resource based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5: 171-180, (1984).
- WESTHEAD, P., Wright, M. *Advances in Entrepreneurship*. UK: Edward Elgar, (2000).
- WHITLEY (Der.), *European business systems*: 64-97. London, UK: Sage Publications.
- WHITLEY, R. 1992. Societies, Firms and Markets: The Social Structuring of Business Systems, *European Business Systems*, Sage Publications, 5-45, (1992).
- WHITLEY, R. Dominant Forms of Economic Organizations in Market Economies, *Organization Studies*, 15/2: 153-182, (1994).
- WHITLEY, R. Internationalization and Varieties of Capitalism: the Limited Effects of Cross-National Coordination of Economic Activities on the Nature of Business Systems. *Review of International Political Economy*, 5(3) 445-481, (1998).
- WHITLEY, R. *Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems*. Oxford: Oxford University Press, (2000).
- WHITLEY, R. Eastern Asian enterprise structures and the comparative analysis of forms of business organization. *Organization Studies*, 11(1): 47-74, (1990).
- YALÇIN, S. *Siz Kimi Kandırıyorsunuz!* İstanbul: Doğan Egmont Yayıncılık, (2008).
- YENTÜRK, N. *Körlerin Yürüyüşü, Türkiye Ekonomisi ve 1990 Sonrası Krizler*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, (2005).
- YILDIRIM, Ö., Üsdiken, B. *Boards of directors in firms within family business groups: Evidence from Turkish ‘Holding’ companies*. 21. EGOS Kollokyumu Berlin, 30 Haziran-2 Temmuz (2005).
- YILMAZ, M. *Kemal Uzan: Kendi Kaleminden Bir İmparatorluğun Çöküşü*. İstanbul: Neden Kitap Yayıncılık, (2006).

EK-1 Alan Araştırmasında Kullanılacak Soru Kağıdı Örneği

Proje 107K042 - Büyük Girişimci Profilindeki Değişim		Anketör:.....	
Görüşülen Kişinin Adı ve Soyadı:		Görüşme Tarihi:	
Görüşme Yeri:		Görüşme Saati:	
Firma Adı:			
a1. Görüşülen Kişinin Firmadaki Görevi/ Konumu :			
a2. Yaşı ve Cinsiyeti:			
a3. Eğitim Durumu (<i>hangi okullardan mezun oldu? Okulların nerede olduğu(İl-İlçe)?</i>):			
a3.1. Mezun Olduğu Bölüm / Fakülte:			
a3.2. Firma / Holding kurulduğundaki eğitim durumu:			
a4. Anne ve Babanızın eğitim durumu nedir?			
a5. Babanızın mesleği nedir? Babanız ne iş yapardı?			
a6. 7 ile 19 yaşları arasında en çok bulunduğunuz yer neresidir? (<i>il-ilçe</i>)			
a6.1. Kendinizi nereli hissediyorsunuz?			

a7. Uzun süreli yurtdışında bulundunuz mu? (*Eğitim, Dil eğitimi, İş Tecrübesi vs*)

a8. Bildiğiniz yabancı diller nelerdir? İş hayatında bu dilleri ne ölçüde kullanıyorsunuz?

a9. Firmanız kurulduğunda, firmanızın faaliyet alanında daha önceden deneyiminiz mevcut muydu?
(*Deneyimin nasıl olduğu – hangi firmalarda, kaç yıl olduğu?*)

b1. Firma / Holding (ana şirket) kuruluş tarihi nedir?

b2. Firma / Holding'deki çalışan sayısı nedir?

b3. Firma / Holding hangi sektörde - sektörlerde faaliyet gösteriyor?

b4. Firmanızın ürettiği ürünler veya sağladığı hizmetler nelerdir?

1.....

2.....

3.....

4.....

5.....

Diğer:.....

Açıklama: (*İthalat – İhracat Bilgisi*).....

.....

b5. Firmanızın ürettiği ürünler veya sağladığı hizmetler hangi pazarlarda yönelik olarak üretiliyor / satın alınıyor?

- a. Yerel – Bölgesel (Toplam Ciro %si:)
- b. Türkiye Geneli (Toplam Ciro %si:)
- c. Yurtdışı – Avrupa (Toplam Ciro %si:)
- d. Yurtdışı – ABD (Toplam Ciro %si:)
- e. Yurtdışı – Diğer (Toplam Ciro %si:)

Belirtiniz:

b6. Firmanızın sahiplik yapısı konusunda bilgi verir misiniz (*şahıs firması mı, aile şirketi mi, ortaklık mı*) ?

Bir holdinge bağlı mı? **Evet** **Hayır**

Evet ise adını belirtiniz:

Ortak sayısı:

Belirli bir hissesi halka açık mı? **Evet** **Hayır** Oranı nedir?:.....

Yönetim Kurulu kimlerden oluşmaktadır? (*İsimleri ve Firma Sahibi ile olan ilişkileri(Aileden, akraba, ortağın temsilcisi, kredi veren kuruluşun temsilcisi vb.)*)

.....

.....

.....

.....

Kaç kişi aileden?

Firmanızın yönetim kurulunda emekli devlet memuru ya da asker veya eski siyasetçi var mı?

Evet **Hayır**

Açıklama:.....

.....

.....

.....

.....

b7. Üye olduğunuz bir siyasi parti var mı?

Evet **Hayır**

Evet ise, lütfen belirtiniz:

c1. Firmanızın kuruluşu için gerekli sermayeyi hangi kaynaklardan sağladınız?

- a. devlet bankası
- b. özel banka
- c. yakın çevre
- d. aile
- e. bireysel sermaye
- f. ortaklar

Diğer:.....

c2. Firmanızın kuruluşu aşamasında, bilgi ve teknoloji açısından herhangi bir destek aldınız mı?

(Desteğin kapsamı – maddi/manevi (ör: fikir)? Destek alınan kişi ya da kuruluşlar?

Bu kişilerle ilişkiler nasıl başladı? Kimin aracılığıyla tanışıldı?)

c3. Firmanız kuruluşundan sonra asıl atılımını hangi yıllarda gösterdi? *(ciroda, pazar payında hızlı artış)*

c3.1. Bu büyümede etkili olan faktörler nelerdi?

c3.2. Alınan kamu ihalelerinin / devlet teşviklerinin firmanızın büyümesinde ne derece etkisi oldu?

c3.3. Firmanızın büyüme aşamasında, en çok yardımını aldığınız kişiler ve kurumlar hangileridir?

(formel – informal ilişkiler: Devlet Kurumları – TÜBİTAK vs, Danışmanlık Şirketleri, Araştırma Şirketleri gibi –Bu kişilerle/kurumlarla ilişkiler nasıl başladı?Kimin – akraba, arkadaş vs -aracılığıyla tanışıldı?)

c3.4. Bu kişilerin / kurumların, firmanızın büyümesinde nasıl bir yardımı oldu?

c3.5. Bu kişiler / kurumlarla ne kadar süredir işbirliği yapıyorsunuz? (*işbirliklerinin sıklığı, süresi*)

c4.1. Firmanız kurulduğunda, ürettiğiniz ürünler veya sağladığınız hizmetler, piyasada mevcut olanlardan ne kadar farklıydı?

c4.2. Firmanızın büyüme aşamasında ürettiği yeni veya değişik ürünler / hizmetler var mıydı? Varsa bu ürün / hizmet öncekilerden hangi bakımdan farklıydı?

.....
.....

Bu ürün / hizmetin firmanızın büyümesinde etkisi oldu mu?

c4.3. Firmanızın faaliyetleri için yenilikçi olmak sizce ne kadar önemli?

d1. Herhangi bir genel amaçlı ya da sektörel derneğe birey ya da kurum olarak üyeliğiniz var mı?

Evet **Hayır**

Evet ise üyesi olduğunuz dernekler/sivil toplum kuruluşlarını tanımlayınız? (önem sırasına göre)

1.
2.
3.

d1.2. Bu dernekler / sivil toplum kuruluşlarının toplantılarına ne kadar sıklıkla katılırsınız?

d1.3. Bu dernekler ve sivil toplum kuruluşlarına üye olmak firmanızın faaliyetlerini nasıl etkiliyor?

d2. Firmanızın büyüme aşamasında ortaklık ya da işbirliği içinde olduğu firmalar var mıydı?

(örn. ortak yatırım, lisans, patent, vb.)

Evet **Hayır**

Açıklama (firma adı, işbirliği biçimleri ve işbirliği nasıl başladı) :

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

d2.1. Bu firmalarla işbirliği yapmanızın nedenleri nelerdi?

İşbirliğinin gelişmesinde akrabalık, hemşerilik ve aynı derneğe üye olma gibi nedenlerin etkisi var mıdır?

- a) aynı dernek üyeliği
b) hemşerilik ilişkileri
c) bilgi paylaşma
d) akrabalık
e) dünya görüşlerinin uyumu

Açıklama:.....
.....

d3. Firmanızın büyüme aşamasında ne gibi sorunlar / zorluklar ile karşılaştınız?

EK 2. Soru Kağıdının Kodlanmasında Kullanılan Değişken Adları ve Kodları

ANKETNO anketno
1

ANKAD anketor adi
2

Değer	Etiket
1	Irge ve Bircan
10	Muge ve Arzu
11	Mustafa
12	Bora
2	Onur ve Ceyda
3	Zelal ve Gizem
4	Burcu ve Gulsen
5	Ozlem
6	Beste Polatli
7	Ozlem Kaya
8	Kiyet Fettah
9	Arzu Kalemci

TARİH tarih
3

GORYER gorusme yeri
4

Değer	Etiket
0	ofis
1	diger

GORSAAT gorusme saati
5

FIRMAAD firma adi
6

GIR_AD girisimcinin adi
19

FIRM_DUR firma durumu
23

Değer	Etiket
0	sorunlu
1	aktif

FIRMAYER firmanın yer (ili-ilcesi)
24

A01
26

kisinin gorevi

Değer	Etiket
0	sahibi
1	sahip+yonetici
2	profesyonel yonetici
3	eski yönetici

A2_1
27

girisimcinin yasi

A2_2
28

girisimcinin cinsiyeti

Değer	Etiket
0	erkek
1	kadın

A3_1
29

girisimcinin egitim durumu

Değer	Etiket
0	lise alti
1	lise
2	onlisans ya da meslek yuksek okulu
3	lisans
4	lisans ustü

A3_2
30

lise adi

A3_3
33

lisans adi

A3_4
36

lisans üstü adi

A3_5
39

lisenin yer

A3_6
41

lisans yeri

A3_7
43

lisans üstü yeri

A3.1
45

lisans bolüm_fakulte

A3.2 firma kurulduğunda eğitimi
48

Değer	Etiket
0	lise alti
1	lise
2	onlisans ya da meslek yuksek okulu
3	lisans
4	lisans ustü

A4_1 anne agitim
49

Değer	Etiket
0	lise alti
1	lise
2	onlisans ya da meslek yuksek okulu
3	lisans
4	lisans ustü

—

A4_2 baba egitim
50

Değer	Etiket
0	lise alti
1	lise
2	onlisans ya da meslek yuksek okulu
3	lisans
4	lisans ustü

A5 baba meslegi
51

A6 7-19 yaslarinda bul. yer
52

A6_1 kendini nereli hissediyor
54

A7 yurt disi deneyimi
58

Değer	Etiket
0	yok
1	var

A7_1 yurt disinda bulunma nedeni
59

A8 bilinen yabancı diller
61

A8.1 yabancı dilleri kullanma düzeyi
66

Değer	Etiket
0	hic
1	nadiren
2	zaman zaman
3	sıkca
4	her zaman

A9 faaliyet alanında önceki deneyim
67

Değer	Etiket
0	yok
1	var

A9_1 önceki deneyimin süresi (yıl)
68

B1_1 holding kuruluş tarihi
69

B1_1_K holding kuruluş tarihi kategorik
70

Değer	Etiket
0	1980 ve öncesi
1	1981-1990
2	1991-2000
3	2001-2007

B1_2 firma kuruluş tarihi
71

B1_2_K firma kuruluş tarihi kategorik
72

Değer	Etiket
0	1980 ve öncesi
1	1981-1990
2	1991-2000
3	2001-2007

B2_1 holding çalışan sayısı
73

B2_1_K holding çalışan sayısı kategorik
74

Değer	Etiket
-------	--------

0	<10
1	11-50
2	51-250
3	>250

B2_2 firma calisan sayisi
75

B2_2_K firma calisan sayisi kategorik
76

Değer	Etiket
0	<10
1	11-50
2	51-250
3	>250

B3_1 firma sektoru
77

B3_2 holding sektorleri
87

B4_1 firmanın ürünleri
107

B4_2 urunlerin turu
127

Değer	Etiket
0	mal
1	hizmet
2	mal+hizmet

—

B5.A yerel_bolgesel
128

Değer	Etiket
0	var
1	yok

B5.B Turkiye geneli
129

Değer	Etiket
0	var
1	yok

B5.C
130

yurtdisi avrupa

Değer Etiket

0 var
1 yok

B5.D
131

yurtdisi ABD

Değer Etiket

0 var
1 yok

—

B5.E
132

yurtdisi diger

Değer Etiket

0 var
1 yok

B6_1
133

sahiplik yapisi

Değer Etiket

0 sahis firmasi
1 tek aile sirketi
2 cok aile ortakligi
3 aile+ortak
4 kisilerin ortaligi
5 vakif

B6_2
134

holdinge bagli mi

Değer Etiket

0 hayir
1 evet

B6_3
135

holding adi

B6_4
142

ortak sayisi (firma hissedari)

—

B6_5
143

halka acik mi

Değer Etiket

0 hayir
1 evet

B6_6
144

halka aciklik orani

B6_7_1
145

yonetim kurulu uyesinin adi

B6_7_2
152

yonetim kurulu uyesinin adi

B6_7_3
160

yonetim kurulu uyesinin adi

B6_7_4
167

yonetim kurulu uyesinin adi

B6_7_5
174

yonetim kurulu uyesinin adi

—

B6_7_6
181

yonetim kurulu uyesinin adi

B6_7_7
189

yonetim kurulu uyesinin adi

B6_7_8
197

yonetim kurulu uyesinin adi

B6_7_9
204

yonetim kurulu uyesinin adi

B6_7_10
211

yonetim kurulu uye sayisi

B6_8 kac kisi aileden
212

B6_9 yönetim kurulunda devlet memuru/asker/siyasetci
213

Değer	Etiket
0	hayir
1	evet

—

B6_9_1 devlet memuru/asker/siyasetcinin adi
214

B6_9_2 devlet memuru/asker/siyasetcinin adi
228

B6_9_3 devlet memuru/asker/siyasetcinin adi
235

B6_9_4 devlet memuru/asker/siyasetci sayisi
242

B7_1 uye oldugunuz siyasi parti var mi
243

Değer	Etiket
0	hayir
1	evet

B7_2 siyasi parti adi
244

C1_A devlet bankasi
251

Değer	Etiket
0	hayir
1	evet

—

C1_B özel banka
252

Değer	Etiket
-------	--------

	0	hayir
	1	evet
C1_C 253	yakın çevre	
	Değer	Etiket
	0	hayir
	1	evet
C1_D 254	aile	
	Değer	Etiket
	0	hayir
	1	evet
C1_E 255	bireysel sermaye	
	Değer	Etiket
	0	hayir
	1	evet
—		
C1_F 256	ortaklar	
	Değer	Etiket
	0	hayir
	1	evet
C1_G 257	yabancı sermaye	
	Değer	Etiket
	0	hayir
	1	evet
C1_H 258	bağlı olunan holding	
	Değer	Etiket
	0	hayir
	1	evet
C2 259	kuruluş aşamasında bilgi ve teknoloji açısından deste	
	Değer	Etiket
	0	hayir
	1	evet

—

C2_1 destegin kapsamı (onemi)
260

Değer	Etiket
0	onemsiz
1	onemli

C2_2 destegin niteligi
261

Değer	Etiket
0	manevi
1	maddi
2	maddi ve manevi

C2_3_1 kurum/kisi adi
262

C2_3_2 kurum/kisi adi
268

C2_3_3 kurum/kisi adi
273

C2_3_4 bu kurum ve kisilerle iliskinin baslam bicimi
277

—

C3 atilim yillari (yil ya da yil araligi)
279

C3.1 buyumede etkili faktorler
281

C3.2 kamu ihale ve devlet tesviklerinin buyumede etkisi
295

Değer	Etiket
0	olmadi
1	biraz oldu
2	oldu
3	cok oldu

C3.3_1 yardım alınan kişi/kurum adı
296

C3.3_2 yardım alınan kişi/kurum adı
303

C3.3_3 yardım alınan kişi/kurum adı
304

C3.3_4 yardım alınan kişi/kurum adı
305

—

C3.3_5 bu kurumlarla ilişkinin başlama biçimi
306

C3.3_6 nasıl başvuruldu/tanisildi
307

C3.4 bu kurum ve kişiler buyumeye nasıl yardımcı oldu
308

C3.5_1 bu kurum ve kişilerle işbirliği sıklığı
318

Değer	Etiket
0	nadiren
1	ara sıra
2	sık sık
3	her zaman

C3.5_2 bu kurum ve kişilerle işbirliği süresi (yıl)
319

C4.1 kurulduğunda üretilen ürünler ne kadar farklıydı
320

Değer	Etiket
0	farklı değildi
1	biraz farklıydı
2	farklıydı
3	çok farklıydı

—

C4.2_1 buyurken üretilen ürünler ne kadar farklıydı
321

Değer	Etiket
0	farkli degildi
1	biraz farkliydi
2	farkliydi
3	cok farkliydi

C4.2_2 bu urunlerin buyumeye etkisi var miydi
322

Değer	Etiket
0	yoktu
1	biraz vardı
2	vardı
3	cok vardı

C4.3 yenilikci olmak ne kadar onemli
323

Değer	Etiket
0	hic
1	biraz
2	onemli
3	cok onemli

D1_0 dernek uyeligini var mı yok mu
324

Değer	Etiket
0	hayir
1	evet

—

D1_1 dernek1 adi
325

D1_2 dernek2 adi
332

D1_3 dernek3 adi
340

D1_4 dernek4 adi
347

D1_5 dernek5 adi
354

D1.2 toplantılara katılma sikligi
360

Değer	Etiket
0	hic
1	nadiren
2	zaman zaman
3	her zaman

—

D1.3 uyelik firmanin faaliyetlerini nasil etkiliyor
361

Değer	Etiket
0	hic
1	biraz
2	etkiliyor
3	cok etkiliyor

D2_0 buyume asamasinda ortaklik-isbirligi yapilan firma
362

Değer	Etiket
0	yok
1	var

D2_1 firma adi
363

D2_2 firma adi
370

D2_3 firma adi
377

D2_4 firma adi
384

D2_5 firma adi
391

D2_6 firma adi
398

D2_7 firma adi
405

D2_8 isbirligi bicimi (ortaklik, lisans, patent anlasmasi..) 412

D2.1_0 isbirliginin nedeni 415

D2.1_A ayni dernege uyelik 427

Değer	Etiket
0	hayir
1	evet

D2.1_B hemserilik iliskisi 428

Değer	Etiket
0	hayir
1	evet

—

D2.1_C bilgi paylasimi 429

Değer	Etiket
0	hayir
1	evet

D2.1_D akrabalik 430

Değer	Etiket
0	hayir
1	evet

D2.1_E dunya gorusu uyumu 431

Değer	Etiket
0	hayir
1	evet

D3 buyume asamasinda karsilasilan sorun 432

Değer	Etiket
-------	--------

0 yok
1 var

—

D3_1 buyume asamasinda karsilasilan sorun
433

—

EK-3. Örnekleme Temel Oluşturan Girişimci Listeleri

1980-1990 ARASI GİRİŞİMCİLER

GİRİŞİMCİ	FİRMA ADI	KURULUŞ YILI	İLK 500 LİSTESİNDE YER ALDIĞI YIL(YILLAR)	LİSTE
aktif değil	ERBOTAŞ EREĞLİ ARIK BORU PROFİL SAN VE TİC	1980	1995, 1997	ISO
Cihan Akiş	ÖZLEM TARIM URUNLERİ A.Ş.	1980	1993-2005	ISO
Ciner Grubu	PARK ELEKTRİK MADENCİLİK TEKSTİL SANAYİ VE	1980	2000-2001	ISO
Ciner Grubu	PARK TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRK	1980	1996-1998	ISO
Doğan Şirketler Grubu	Milpa	1980	2002	CAPITAL
Enver Ören	İHLAS HOLDİNG ANONİM ŞİRKETİ	1980	1993-1997	ISO
İbrahim Aslan oğulları (M	ARBEL BAKLIYAT HUBUBAT SAN. VE TİC. A.Ş.	1980	2003	ISO
Şevket Aksoy	LİO YAĞ SAN. VE TİC. A.Ş.	1980	1998-2005	ISO
Yeşilyurt Ailesi	YEŞİLYURT DEMİR ÇEKME SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	1980	1998-2006	ISO
	DORUK UNA DEĞER KATMA GIDA SAN. VE TİC. A.	1980	2006	ISO
	ÖZDEMİR BORU PROFİL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	1980	2000, 2004	ISO
	PAŞABAĞÇE ESKİŞEHİR CAM SAN. VE TİC. A.Ş.	1980	2001-2006	ISO
	TEKSKO GİYİM SAN. VE TİC. A.Ş.	1980	1993-1995	ISO
	VİKO ELEKTRİK VE ELEKTRONİK ENDÜSTRİSİ SAN	1980	2006	ISO
ali ağaoğlu	Ağaoğlu	1981	2007	CAPITAL
Ayhan Bermek	Tekofaks Elektronik Sanayi	1981	2007	CAPITAL
Ayhan Bermek	Tekofaks Komünikasyon	1981	2007	CAPITAL
Ayhan Bermek	Tekofaks Mümessillik	1981	2003-2006	CAPITAL
Ayhan Bermek	Tekofaks Ofis Haberleşme	1981	2002-2006	CAPITAL
Boyner holding	Boyner	1981	2005-2007	CAPITAL
Boyner holding	Çarşı	1981	2002-2004	CAPITAL
Cafer Sadık Abaloğlu Hol	ER-BAKIR ELEKTROLİTİK BAKIR MA MULLERİ A.Ş.	1981	1993-2006	ISO
Hasan Türek	YONCA GIDA SANAYİ İŞLETMELERİ İÇ VE DIŞ TIC	1981	2004-2006	ISO
Hasan Türek	YONCA-EGE YAĞ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1981	2000-2003	ISO
Hasan Türek (Daha sonra	EGE YAĞ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1981	1998-1999	ISO
İzzet Ozilhan/Kamil Yazıcı	ANADOLU OTOMOTİV SAN.VE TİC. A.Ş.	1981	1993-2006	ISO
Özdağ Ailesi	SARAY BİSKÜVİ VE GIDA SAN A.Ş.	1981	1994-1995	ISO
Sait Koca (şu an beyri a.ş	BEYYEM BEYPAZARI YEM SAN. VE TİC. A.Ş.	1981	1997-2004	ISO
Selçuk Yaşar (Yaşar Hold	BAYRAKLI BOYA VE VERNİK SANA YII A.Ş.	1981	1994-2001	ISO
	EGE PROFİL TİC. VE SAN. A.Ş.	1981	2003-2006	ISO
	EMEK YAĞ SANAYİİ A.Ş.	1981	1994	ISO
	GESAN YATIRIM VE TİC. A.Ş.	1981	2004	ISO
	TÜP MERSERİZE BOYA KAŞAR VE APRE SAN.A.Ş.	1981	1993-2002	ISO
%51 Akzo , %49 Altan Al	AKZO NOBEL KEMİPOL KİMYA SANAYİ VE TİCARET	1982	1994-2006	ISO
Ahmet Nazif ZORLU	ZORLU BRODE SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRK	1982	1998	ISO
Anıkanlı Holding	Yurtiçi Kargo Servisleri	1982	2007	CAPITAL
Durmuş Yaşar/Selçuk Yaş	DEWİLUX BOYA VERNİK SENTETİK REÇİNE VE PO	1982	1993	ISO
Erol Akbaş	AKBAŞLAR TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş.	1982	1998-2006	ISO
Hava Kuvvetleri Güçlendir	Havelsan Hava Elektronik	1982	2002-2004	CAPITAL
Oyak Grubu (1961)	Oyak İnşaat A.Ş.	1982	2003-2005	CAPITAL
Öztek Ailesi	ÖZTEK GİYİM SAN. TİC. A.Ş.	1982	1993-2000	ISO
Rifat Kemahlı, Raşit Hoşg	ARPAŞ İHRACAT-İTHALAT VE PAZARLAMA A.Ş.	1982	2005-2006	ISO
Rod Canion, Jim Harris an	Compaq Computer	1982	2002	CAPITAL
sun	Sun Microsystems	1982	2002	CAPITAL
Turgut Işık (Işıklar Holdin	ÇUMRA KAĞIT SAN.A.Ş.	1982	1993-1994, 1996	ISO
Zorlu Grubu'nun	KORTEKS MENSUCAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1982	1993-2006	ISO
	ERBOSAN ERCİYAS BORU SAN. VE TİC A.Ş.	1982	1993-2006	ISO
	MENSA MENSUCAT SAN VE TİC A.Ş.	1982	1993-2005	ISO
	MMZ ONUR BORU PROFİL ÜRETİM SAN. VE TİC. A	1982	2006	ISO
	POLİNAS PLASTİK SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.	1982	1997-2006	ISO
	VENÜS GİYİM SAN. VE TİC. A.Ş.	1982	2001-2005	ISO
Akçansa (Sabancı Grubu)	LADİK ÇİMENTO SANAYİİ T.A.Ş.	1983	1993	ISO
Bekir Erdoğan	Tesan Telekomünikasyon Elektronik	1983	2002-2007	CAPITAL
Ceceli Grubu	EMEK BORU MAKİNA SAN. VE TİC.A.Ş.	1983	2005-2006	ISO
M. Kema Coşkunöz	COŞKUNÖZ METAL FORM MAKİNA END VE TİC. A.	1983	1995-2006	ISO
Mehmet Hekimoğlu	HEKİMOĞLU UN FAB. TİC. VE SAN. A.Ş.	1983	1999-2003	ISO
Nahit, Vahit ve Ümit Kiler	Kiler	1983	2007	CAPITAL
Niyazi Önen	DARDANEL ÖNENTAŞ GIDA SAN A.Ş.	1983	1994-2006	ISO
Niyazi Önen	ÖNENTAŞ GIDA SANAYİ A.Ş.	1983	1993	ISO
Sani Konukoğlu	İSKO DOKUMA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1983	1996-2001	ISO
Sani Konukoğlu	İSKO TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş.	1983	1993-1995	ISO
Sani Konukoğlu (1996'da	İSKO DOKUMA İŞLETMELERİ SANAYİ VE TİCARET	1983	2001-2006	ISO
Şükrü Şankaya	YEŞİM TEKSTİL SAN VE TİC A.Ş.	1983	1994-1998, 2000-2006	ISO
UKİPA+GSD HOLDİNG+A	UKİ ULUSLARARASI KONFEKSİYON İMALAT VE TİC	1983	1994-1999, 2004	ISO
Yaşar Holding	ÇAMLI BESİCİLİK HAYVANCILIĞI GELİŞTİRME SAN	1983	1999-2001	ISO
Yaşar Holding (Çamlı yem	ÇAMLI YEM SANAYİ VE PAZARLAMA A.Ş.	1983	2000	ISO
	AYTEMİZLER TEKSTİL SAN. VE TİC LTD. ŞTİ.	1983	1993-1996	ISO
	CAAN TEKSTİL SAN.VE TİC.A.Ş.	1983	1994-1996, 1999	ISO
	HAS ÇELİK VE HALAT SAN. TİC. A.Ş.	1983	2001-2006	ISO
	İLHANLAR HADDECİLİK VE TEKSTİL SAN. LTD. ŞT	1983	2003, 2005-2006	ISO

1990-2000 ARASI GİRİŞİMCİLER

GİRİŞİMCİ	FİRMA ADI	KURULUŞ YILI	İLK 500 LİSTESİNDE YER ALDIĞI YIL(YILLAR)	LİSTE
Ahmet Musul (yönetim ku	Ekol Lojistik	1990	2004-2007	CAPITAL
Ali ve Osman Bor	ŞEKER PİLİÇ VE YEM SANAYİ TİCARET A.Ş.	1990	1999-2006	ISO
Asım Kibar (kibar holding)	ASSAN HYUNDAI ÇELİK URUNLERİ SANAYİ VE TİC.	1990	1999-2002	ISO
Asım Kibar (kibar holding)	ASSAN PANEL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1990	2005-2006	ISO
Atila Aksoy ve Young & R	RY&R Reklamevi	1990	2002	CAPITAL
Büyükmihçi Grubu	HESFİBEL FİBER OPTİK VE ELEKTRONİK SAN. VE	1990	1994-1996, 2000-2002	ISO
Ciner Grubu	PARK TEKNİK ELEKTRİK MADENCİLİK SAN VE TİC.	1990	1998-2006	ISO
Ciner Grubu	PARK TERMİK ELEKTRİK SAN.VE TİC.A.Ş	1990	2000-2006	ISO
Durmuş Döven	Reysaş Lojistik	1990	2004-2007	CAPITAL
İhsan arslan	Atateks Dış Ticaret	1990	2006-2007	CAPITAL
İhsan Arslan	ATATEKS TEKSTİL İŞLETMELERİ SAN. VE TİC. A.Ş	1990	2000-2006	ISO
Kale Grup	KALEMADEN ENDÜSTRİYEL HAMMADDE LER SAN.	1990	1996-2001, 2005	ISO
Kurulkan Holding	Sentim Bilişim Teknolojileri	1990	2002-2006	CAPITAL
Mehmet ve Turgut Aydın	AYEN ENERJİ A.Ş.	1990	1999-2002	ISO
Metro Cash&Carry	Metro AG	1990	2002-2003	CAPITAL
Metro Cash&Carry	Metro Group Türkiye	1990	2005-2007	CAPITAL
Serhan ÜNSAL	ÜNİTEKS GIDA TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET ANONİM	1990	2002-2006	ISO
Tarmak	TAR-MAK TARIM MAKİNALARI SANAYİ VE TİCARET ANONİM	1990	1993-1994	ISO
Volkswagen Bordnetze Gr	SE OTOMOTİV TEKNOLOJİLERİ A.Ş.	1990	2006	ISO
	BORÇELİK ÇELİK SANAYİ TİCARET A.Ş.	1990	1997-2006	ISO
	ERCİYAS ÇELİK BORU SANAYİ A.Ş.	1990	1998, 2006	ISO
	GENERAL MOTORS TÜRKİYE LTD. ŞTİ.	1990	1993	ISO
	MED UNION CONTAINERS A.Ş.	1990	1993-1998	ISO
	Mistaçoğlu Elektronik	1990	2006-2007	CAPITAL
	ÖZNUR KABLO SAN. VE TİC. A.Ş.	1990	2000, 2004-2006	ISO
	Penta Bilgisayar	1990	2003-2007	CAPITAL
	TOYOTA OTOMOTİV SANAYİ TÜRKİYE A.Ş.	1990	2002-2006	ISO
	TÜMKA KABLO SANAYİ A.Ş.	1990	2006	ISO
%58 Carrefour (yabancı y	Carrefour	1991	2007	CAPITAL
Altan Fakılı	Casper Bilgisayar Sistemleri	1991	2002-2007	CAPITAL
Bedrettin Öztemir	DÜNYA HALI ANONİM ŞİRKETİ.	1991	1995-1997	ISO
Derya Baltalı	HÜRSAN HAVLU ÜRETİM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1991	2002-2003	ISO
Eroğlu Grup	EROĞLU GİYİM SAN. VE TİC. A.Ş.	1991	1996, 2002-2006	ISO
İbrahim Ozer	ESCORT COMPUTER ELEKTRONİK SAN. VE TİC. A.	1991	1996-2003	ISO
İzi KOHEN	Arena Bilgisayar	1991	2002-2007	CAPITAL
mehmet ali aydınlar (yöne	Acıbadem	1991	2002-2007	CAPITAL
Mustafa BAGTUĞ	BAŞTUĞ ÇELİK SANAYİ A.Ş.	1991	2005-2006	ISO
ramazan keser	Adese Alışveriş Merkezleri	1991	2007	CAPITAL
Robert Bosch Gmbh (A	ELBO GAZ MAMÜLLERİ VE KONTROL CİHAZLARI S	1991	1994-1997	ISO
Turgut Aydın	AYDIN ORME SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1991	1999-2006	ISO
Ülker	ÜSTÜN GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	1991	1997-1999, 2003-2005	ISO
	Gold Bilgisayar	1991	2006-2007	CAPITAL
	LAFARGE BETON A.Ş.	1991	2006	ISO
	S.S FİNDİK TARIM SATIŞ KOOPERATİFLERİ BİRLİĞİ	1991	2005	ISO
	TELERKO KABLO VE PLASTİK SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ	1991	1993, 1997, 2001	ISO
100 girişimci/2003'de Tes	Kipa	1992	2002-2007	CAPITAL
Accor grubu	Accor Services Turkey	1992	2002	CAPITAL
Akın Şenkahya	ASAŞ ALUMİNYUM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	1992	2001-2006	ISO
Anadolu Grubu Honda Or	HONDA TÜRKİYE A.Ş.	1992	2002-2006	ISO
Anadolu Grubu-Honda Ma	ANADOLU HONDA OTOMOBİLCİLİK A.Ş.	1992	1999-2001	ISO
Asım Kibar (kibar holding)	ASSAN ÇELİK URUNLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1992	2004-2006	ISO
Bırol Altınkılıç	ALTINMARKA GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	1992	1998-2006	ISO
Boydak Holding (Sami Bo	MERKEZ ÇELİK SAN. VE TİC. A.Ş.	1992	1995-2006	ISO
Datateknik Bilişim Grubu	Hızlı Sistem Bilişim Sanayi	1992	2006	CAPITAL
Durmuş Yaşar/Selçuk Yaş	DYO SADOLIN MATBAA MUREKKEPLERİ SAN. VE TİC.	1992	1993-1997	ISO
Erkan Ailesi HES Grubu	HES KİMYA SAN. VE TİC. A.Ş.	1992	2001-2003	ISO
Erkan Muşlu	ATOM KABLO SAN. VE TİC. A.Ş.	1992	2006	ISO
Erol bilecik (Index grubu)	Datagate Bilgisayar	1992	2002-2007	CAPITAL
Firat Alparslan (Genel mü	BİS ENERJİ ELEKTRİK ÜRETİM A.Ş.	1992	2001-2006	ISO
İtalcementi Group-Set Gr	SET ANKARA ÇİMENTO SAN.T.A.Ş	1992	1993-1994	ISO
İtalcementi Group-Set Gr	SET BETON MADENCİLİK SAN. VE TİC. ANONİM ŞİRKETİ	1992	1997-2006	ISO
İtalcementi Group-Set Gr	SET BETON SANAYİ VE TİCARET A. Ş.	1992	1994-1996	ISO
İtalcementi Group-Set Gr	SET ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1992	1997-2006	ISO
KOMİLİ Unilever	UNİKOM GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	1992	1993-1995, 2003	ISO
Meteksan Bilişim Grubu	Infronic Bilgisayar Sistemleri	1992	2002-2007	CAPITAL
oyak + sabancı	OYSA İSKENDERUN ÇİMENTO SAN.VE TİC.A.Ş.	1992	1993-1995	ISO
oyak + sabancı	OYSA-NİĞDE ÇİMENTO SANAYİ VE TİC A.Ş.	1992	1993-1994	ISO
Pala Grup	YUNISAN YUNLU SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ.	1992	1996	ISO

2000 SONRASI GİRİŞİMCİLER

GİRİŞİMCİ	FİRMA ADI	KURULUŞ YILI	İLK 500 LİSTESİNDE YER ALDIĞI YIL(YILLAR)	LİSTE
CEO- Bernd Bischoff, Tür	Fujitsu Siemens	2000	2002, 2006	CAPITAL
Eko Grup/Panatel/Şengül	Netcell İletişim Hizmetleri	2000	2002-2007	CAPITAL
Kaan Gürgeç (genel müdü	Borusan Lojistik Dağıtım	2000	2002-2007	CAPITAL
Kayı Grup	SKY Hava Taşımacılık	2000	2007	CAPITAL
Sabancı	Teknosa İç ve Dış Tic	2000	2005-2007	CAPITAL
Sabancı Holding	ADVANSA SASA POLYESTER SANAYİ A.Ş.	2000	2004-2006	ISO
Türk Telekom'un GSM Operatörü Aycell'in, %51 İş Bankası Grubu ve %49 TIM ortaklığı i	İş-Tim Aria	2000	2002-2003	CAPITAL
Vehbi Koç (Koç holding)	ARÇELİK-LG KLİMA SAN. VE TİC. A.Ş.	2000	2004	ISO
	Mep İletişim	2000	2006-2007	CAPITAL
Avusturya Telekom?????	MobilTel İletişim Hizmetleri	2001	2006-2007	CAPITAL
GÜNEY SANAYİ A.Ş.'nin %55, BAGIR CO. LTD.'in %45 pay sahibi	GÜNEY POLGAT TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş.	2001	2001-2004	ISO
Hasan Yıldız	YILDIZ ENTEGRE AĞAÇ SAN. VE TİC. A.Ş.	2001	2003-2006	ISO
sanko holding	Akora Teknoloji	2001	2004-2007	CAPITAL
TPG ve Koç	TNT Lojistik ve Dağıtım	2001	2005-2006	CAPITAL
Vural Öger (Öger Holding)	Atlas International Havacılık	2001	2002	CAPITAL
Yaşar Holding (Çamlı yem	ÇAMLI YEM BESİCİLİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	2001	2001-2006	ISO
	BİRLEŞİM GIDA ÜRETİM PAZ. SAN VE TİC. A.Ş.	2001	2002	ISO
	PERFETTI VAN MELLE GIDA SAN VE TİC. A.Ş.	2001	2001-2006	ISO
Boydak Grubu	FORM SÜNGER VE YATAK SAN. TİC. A.Ş.	2002	2005-2006	ISO
Boydak holding	Boydak Dış Ticaret	2002	2005-2007	CAPITAL
Hüsamettin KAVİ	BEMKA EMAYE BOBİN TELİ VE KABLO SAN. TİC. A	2002	2004-2006	ISO
Hüseyin Özyavuz	CEVHER JANT SANAYİİ A.Ş.	2002	2006	ISO
Sabri Ülker	DELLA GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	2002	2004-2005	ISO
Sabri Ülker (Ülker grubu)	Golden Lojistik Akaryakıt ve Ticaret A.Ş.	2002	2004-2005	CAPITAL
	ARCELOR AMBALAJ ÇELİĞİ SANAYİ VE TİCARET A	2002	2006	ISO
	SIFAŞ SENTETİK İPLİK FABRİKA LARI A.Ş.	2002	1993-2006	ISO
Eren Holding Ahmet Eren	MODERN ENERJİ ELEKTRİK ÜRETİMİ OTOPRODÜK	2003	2003-2006	ISO
Eren Holding Ahmet Eren	MODERN ENERJİ ELEKTRİK ÜRETİMİ OTOPRODÜK	2003	2003-2006	ISO
oyak +abancı	OYSA ÇİMENTO SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.	2003	2003-2006	ISO
Serhat Özeren (Genel mü	C5 Elektronik	2003	2006-2007	CAPITAL
Texas Pacific Group	MEY ALKOLLU İÇKİLER SAN. VE TİC. A.Ş.	2004	2005-2006	ISO
TT&TİM İletişim Hizmetle	AVEA	2004	2006-2007	CAPITAL
Ufuk Öztürk (Öztürk şirke	Dora İletişim ve Ticaret	2004	2007	CAPITAL
Akın İpek	KOZA ALTIN İŞLETMELERİ A.Ş.	2005	2005-2006	ISO
Mehmet Zorlu	VESTEL DİJİTAL ÜRETİM SAN. A.Ş.	2005	2006	ISO
Ülker Grubu, InterCombi Transport A.	Netlog Lojistik Hizmetleri	2005	2007	CAPITAL
	NURSAN METALURJİ ENDÜSTRİSİ A.Ş.	2005	2005-2006	ISO
Uzan	Vodafone	2006	2007	CAPITAL
Uzan	Vodafone - Telsim	2006	2006	CAPITAL

EK-4 Yapılan Görüşmeler İçin Görüşme Talebinde Kullanılan Mektup

Yetkili Adı:
Şirket Adı:
Birim Adı:
Şehir:

Sayın Yetkili,
Türkiye Bilimsel ve Teknoloji Araştırma Kurumunun (TÜBİTAK) desteğiyle, Başkent Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğretim üyesi Doç. Dr. Şükrü Özen'in yönetiminde, Türkiye'de büyük girişimci profilindeki değişimi incelemeyi amaçlayan bir proje yürütmekteyiz. Bu amaçla, 1980'li yıllardan günümüze istikrarlı bir biçimde başarı göstermiş büyük iş adamlarımızla görüşmeler yaparak bilgi toplamaktayız. Bu nedenle başarılı bir iş adamı olarak Sayın'le görüşme talep etmekteyiz.

Proje ekibindeki araştırma görevlilerinin gerçekleştireceği bu görüşmelerde, Sayın'e bu başarıya nasıl ulaştıkları ile ilgili sorular sorulacaktır. Yaklaşık 60 dakika sürecek olan bu görüşmeler, daha sonra sağlıklı bir biçimde analiz edilebilmesi için, Sayın rızası alınarak ses kayıt cihazına kaydedilebilecektir. Sayın rıza göstermediği takdirde ses kayıt cihazı kullanılmayacak ve görüşmeci not almakla yetinecektir. Toplanan bilgiler, üçüncü kişilerle kesinlikle paylaşılmayacak ve bu araştırma sonrasında çıkacak yayınlarda, görüşülen kişinin ya da şirketin kimliğinin açıklanması görüşme sırasında alınacak izne bağlı olacaktır.

Türkiye'de başarılı iş adamlarımızın yoğun bir çalışma temposu içinde olduğunu bilmekteyiz. Bu nedenle, Sayın'in görüşmeye vakit ayıramaması durumunda, başarı öyküsünü görüşmeci arkadaşlara aktarabilecek bir yetkili ile görüşebileceğimizi belirtmek isteriz.

Bu şekilde toplanacak bilgilerin, ülkemizin kalkınmasının en önemli itici gücünü oluşturan büyük girişimcilerimizin deneyimlerinin gelecek nesillere yol göstermesinde büyük katkıları olacağına inanmaktayız. Bu maksatla, görüşme talebimizin kabulü bizleri çok sevindirecektir. Görüşme ile ilgili düşüncelerinizi, bu mektubu aldıktan sonra üç gün içinde aşağıdaki telefon veya fax numaraları veya e-posta adresini kullanarak bizlere iletebilirsiniz. Üç gün içinde cevap alamadığımız takdirde sizlere ulaşmaya çalışacağız.

Görüşmek dileğiyle, iyi çalışmalar dileriz.

Prof. Dr. Kadir Varoğlu
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı
Başkent Üniversitesi Ankara

İletişim: Deniz Balioğlu
Tel: 0312 234 10 10/1678
Fax: 0312 234 10 43
e-posta: denizb@baskent.edu.tr

**TÜBİTAK
PROJE ÖZET BİLGİ FORMU**

Proje No: 107K042
Proje Başlığı: Türkiye'deki Büyük Girişimci Profilindeki Değişim
Proje Yürütücüsü ve Araştırmacılar: Prof. Dr. Şükrü ÖZEN (Yürütücü), Prof. Dr. A. Selami SARGUT Prof. Dr. A. Kadir VAROĞLU Yrd. Doç. Dr. H. Cenk SÖZEN Dr. Özlem ÖGÜTVEREN GÖNÜL
Projenin Yürütüldüğü Kuruluş ve Adresi: Başkent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Eskişehir Yolu 20. Km., Bağlıca Kampüsü, Etilik / ANKARA
Destekleyen Kuruluş(ların) Adı ve Adresi: -
Projenin Başlangıç ve Bitiş Tarihleri: 1-7-2007 / 1-7-2008
Öz (en çok 70 kelime): Bu çalışmada temel olarak, girişimcilik yazınına makro-kurumsal bir bakış açısı kazandırılmak amaçlanmıştır. Bu amaçla, yeni kurumsal kuram, popülasyon ekolojisi, ulusal iş sistemi yaklaşımı, sosyal yerleşiklik ve ağ düzeneği yaklaşımlarından yararlanılarak, bir ülkedeki girişimci profilindeki çeşitliliği tanımlayıcı makro-kurumsal bir bakış açısı geliştirilmeye çalışılmıştır. Çalışmada ayrıca, bu bakış açısı kullanılarak Türkiye'de 1980 sonrası ekonomik ve siyasal değişimlere koşut olarak ortaya çıkan yeni girişimci türleri kuramsal ve görgül olarak araştırılmıştır.
Anahtar Kelimeler: Kurumsal teori, popülasyon ekolojisi, ulusal iş sistemi, sosyal yerleşiklik, ağ düzeneği, girişimcilik, Türkiye.
Projeden Yapılan Yayınlar: -

PROJE YÜRÜTÜCÜSÜNÜN ADI SOYADI	İMZASI	TARİH
Doç. Dr. Şükrü Özen		19/02/2009

NOT: Raporun tüm sayfaları proje yürütücüsü tarafından paraflanacak, sadece son sayfa imzalanacaktır.