

Anadolu'da Girişimciliğin Evrimi: Eskişehir Araştırması

Prof. Dr. A. Barış BARAZ¹

Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi

bbaraz@gmail.com

Yrd. Doç. Dr. A. Nurhan ŞAKAR

Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi

nsakar@anadolu.edu.tr

ÖZET

Schumpeter için bir ekonomide değişimin ana unsuru girişimcidir. Schumpeter, gelişmeyi girişimcinin neden olduğu yaratıcı yıkım süreci olarak görürken, bu sürecin temelini girişimcilerin ortaya koyduğu yenilikler olarak görmüştür. Bu araştırmada; eski, köklü Türk girişimcilerin kim oldukları, nereden geldikleri, iş yapma bilgisini nasıl öğrendikleri, sermayeyi nereden buldukları ve ne tür inovasyonlar yaparak ayakta kaldıkları -yerel ölçekte- irdelenmektedir.

Araştırma sonuçları Türk girişimcisinin kredi kullanmayı ve ortakla iş yapmayı tercih etmeyen karakteristik özellikleri olduğunu doğrulamaktadır. Muhacirlerin Eskişehir iş ve ticaret hayatına önemli katkılar sağladığı görülmektedir. Özellikle göç ederken iş yapma bilgisi getiren girişimci muhacirlerin. Diğer yandan Türk iş sisteminin özellikleri Türk girişimcisinin evrimini etkileyen önemli bir unsurdur. Devletin girişimci sınıfının davranışları üzerinde büyük etkisi olduğu görülmektedir.

Bu tür araştırmaların yaygınlaşmasıyla Anadolu'da girişimci sınıfının nasıl doğduğuna ilişkin ipuçları elde edilebilir. Benzer araştırmaların bütün Türkiye'de yapılması ise bizlere Türk girişimcisinin niteliklerini verecektir. Türk işletmelerinin tarihini ya da Türk girişimcilerinin geçmişten bugüne nasıl geldiğini ele alan araştırmalar -maalesef- yok denecek kadar azdır. Bu araştırma adı geçen eksikliğin kapanmasına küçük de olsa bir katkı olarak düşünülebilir.

¹ Sorumlu yazar, Anadolu Üniversitesi, AÖF, Yunus Emre Kampüsü, Eskişehir, Faks: 222.3304626, e-posta: bbaraz@gmail.com

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, inovasyon, kıdemli aile işletmeleri, yaratıcı yıkım

JEL Kodları:

L26: Entrepreneurship

M10: Business Administration, General

N80: Micro Business History, General, International or Comparative

1. GİRİŞ

Schumpeter sosyo ekonomik sürecin analizini “girişimci” ve “inovasyon” üzerinden yapar. Schumpeter’e göre girişimci; yeni bileşimleri gerçekleştiren ve inovasyonları hayata geçiren kişidir. Girişimci her zaman; yeni ürünlerin, yeni üretim süreçlerinin oluşturulmasında, yeni iş örgütlenme biçimlerinin tasarlanmasında ya da yeni piyasalara girilmesinde öncüdür. Schumpeter, inovasyon olmasaydı ekonomik hayatın statik dengesini sürdüreceğini ve devresel akımın her yıl aynı kanaldan kendini tekrarlayan bir süreç olarak devam edeceği düşüncesindedir. İnovasyon süreci yıldan yıla sürdükçe bazıları piyasada kalırken, bazıları piyasadan silinmektedir. Bu süreç devrevi hareketler oluşturmakta ve ekonomik gelişmeyi beraberinde getirmektedir.

Schumpeter’e göre girişimci yeni hammadde kaynakları bulan, yeni ürünler geliştiren, yeni pazarlar bulan, yeni organizasyon yapıları oluşturan ve böylece mevcut ekonomik düzeni yıkan kişidir (1974, Creative Destruction). Schumpeter’in girişimcilik tanımının özünde “inovasyon” yatmaktadır ve doğal olarak inovasyon yapmayan, inovatif ol(a)mayan firmaların ve ekonominin rekabet gücü yoktur (Lambing ve Kuehl, 2003, 24; Schumpeter, 1939).

Bununla birlikte Schumpeter analizlerinde buluş (invention) ve inovasyonu (innovation, yenilik) keskin bir biçimde ayırır. Buluş ve inovasyon (yenilik) sosyolojik ve ekonomik olarak farklı iki şeydir. Sık sık aynı kişi tarafından gerçekleştirildikleri görülebilir, fakat bu ayrımın geçerliliğini etkilemez. Buluşlar entellektüel bir çabanın ürünüken, girişimcinin arzusu buluşu inovasyona dönüştürür. Schumpeter, inovasyonu ayırıcı ekonomik süreç ve iş aktivitesi olarak görür, buluş ise ekonomik yapının dışında yer alır. Buluş olarak nitelendirilebilecek herhangi bir şey olmaksızın inovasyon söz konusu olabilir. Üretimde

mevcut faktörlerin inovatif kullanımının sağlanması tamamen ekonomik bir süreçtir ve kapitalist bir toplumda iş davranışlarının konusudur (Doğanay, 2009, 175 içinde; Schumpeter, 1939, 84-91). Schumpeter için ekonomik değişimin bir kaynağı olarak inovasyon beş olaydan meydana gelmektedir (Schumpeter, 1934, 66):

- Yeni bir mal/hizmetin ortaya çıkarılması
- Yeni bir üretim yönteminin ortaya çıkarılması
- Yeni bir piyasaya girme
- Yeni bir tedarikçi bulma
- Yeni bir organizasyon yapısının tasarlanması

Schumpeter eski yapıların yerine yeni yapıların koymasını “yaratıcı yıkım” süreci olarak adlandırmıştır. Başarılı yenilikler sürekli olarak yeni birini yaratırken eskisini daimi olarak yok ederek ekonomik yapıyı kökten değiştiren “endüstriyel değişimi” temsil etmektedir (Basılğan, 2011, 41 içinde; Kiessling, 2004: 84). Schumpeter için bu nedenle yeni bileşimleri (kombinasyonları) icra etmek oldukça zordur ve sadece nitelikli ve farklı güdülere sahip insanlar, “girişimciler” yapabilir (Schumpeter, 1934: 81).

Schumpeter’in girişimcilik teorisi, ekonomik gelişmede genellikle inovasyon aracılığıyla ekonomik statükoyu yıkan girişimcinin merkezi rolünü vurgulama şeklindedir. Bu bağlamda girişimci yenilikleri ortaya çıkararak ekonomideki mevcut dengeyi bozmakta, var olan yapıları tehdit etmekte ve endüstriyel dinamikleri ve ekonomik gelişmeyi harekete geçirmektedir (Basılğan, 2011, 41 içinde, Goss, 2005).

2. YÖNTEM

Araştırmada veri toplamak için “yarı yapılandırılmış mülakat” yöntemi uygulanmıştır. Çünkü mülakatlar uyarlanabilir. Bir mülakatçı, (soru formundan asla olamayacak şekilde) fikirleri, takip edebilir, açabilir, güdeleri ve duyguları ortaya çıkarabilir. Özellikle “Niçin?” sorusuna yanıt aranılan durumlarda mülakat ideal veri edinme yöntemidir. Uygulamada özellikle yöneticilerin anket formu doldurmaktan kaçındıkları, buna karşılık mülakat yapmaya daha sıcak baktıkları gözlemlenmiştir. Üstelik, bazı firmalara hemen her gün birçok anket formu ulaşmaktadır. Bunların yöneticiler tarafından ayrıntılı bir şekilde incelenmesi ve yanıtlandırılması düşünülemez. Fakat bireysel temas kurulması durumunda amacın ve

konunun çok özlü şekilde ifade edilmesi mümkündür. Bu durumda mülakat daha elverişli bir araç haline gelir (Altunışık vd, 2007, 82-83).

Yarı-biçimsel mülakatlarda mülakatçı kaba hatlarıyla bir yol haritasına sahiptir ancak; yanıtlayıcının ilgi ve bilgisine göre bu genel çerçeve içerisinde genel farklı sorular sorarak konunun değişik boyutlarını ortaya çıkarmaya çalışır. Bu mülakatlarda bazen söyleşi kendiliğinden farklı yönere kayabilir. (Altunışık vd, 2007, 84).

Bu tür nitel araştırmalarda mülakata ek olarak başka kayıt ve bilgilerle girişimcilerin aktardığı bilgileri doğrula(t)mak gerekir. Onlarca yıl öncesine uzanan kayıtlara erişmek için en başta resmi kurumların arşivlerine erişmek; ayrıca Ticaret Odası, Sanayi Odası gibi İş ve Meslek Örgütleri'nin kayıtlarını bulmak, Devletin Resmi İstatistik Kurumu'ndan, Maliye'den, eski gazete arşivlerinde araştırma yapmak gerekir. Bu tip kayıtların ve arşivlerin; a) tutulmayacağı, b) tutulsa bile yangın vb. olayla tahrip olacağı, c) paylaşılmayacağını vb. durumlar göz önüne alındığında eski girişimcileri/eski işletmeleri tarihi olarak analiz eden araştırmaların neden az sayıda yapıldığı anlaşılabilir. Aktarılan sorunları aşmak için özellikle birçok kaynaktan nitel ve nicel veri toplayıp analizi gerektiren araştırmaların belirli bir bütçeyle ve ekiple yürütmek ya da bilimsel araştırma fonlarının/vakıflarının desteğini almak gerekir.

Türkiye'de aile işletmelerinin genellikle dışa kapalı olması, şeffaf olmaması, kayıt dışı ekonominin yüksek boyutu nedeniyle iş hayatının bilgi vermekten kaçınması (Baraz, 2007, 2012) ve bilgilerin nasıl kullanılacağına ilişkin şüpheleri araştırma sürecini zorlaştıran nedenlerdir.

3. BULGULAR

Kolayda örneklem yöntemiyle Eskişehir'in eski 10 girişimciyle yarı-biçimsel mülakat yapılmıştır. Mülakatçı, girişimcilerden gereğince bilgi alabilmek için şu konulara özellikle dikkat etmiştir:

- Öncelikle mülakatı kabul ettikleri ve zaman ayırdıkları için teşekkür edilmiştir
- Araştırmanın (mülakatın) yapılış amacına ilişkin kısa bir açıklama yapılmıştır.

- Katılımcıya araştırmanın varmak istediği sonuç hakkında bilgi verilmiş ve soruların arkasında başka imaların olmadığı anlatılmıştır.
- Mülakatta not ve kayıt tutma sistemi hakkında bilgi verilmiştir.

Bütün bunlar sadece birkaç dakikada gerçekleşmiş ve genelde başarılı ve doyurucu sonuçları olan mülakatlar yapılmıştır. Mülakat sürecinde girişimcilerin (ve kurucu girişimcilerin) işletmeyi nasıl kurduğunu, iş yapma bilgisini nereden, nasıl öğrendiği, sermayeyi nasıl bulduğunu ve ne tür inovasyonlar yaptığı sorulmuş; satır aralarında girişimcilerin istedikleri mesajları vermelerine uygun ortam hazırlanmıştır. Böylece girişimciler kendilerince önemli gördükleri konularda istedikleri kadar serbest açıklamalar yapabilmişlerdir. Görüşmeler yarım saat civarında sürmüştür. İşletmelerin tamamı Eskişehir Sanayi Odası (ESO) üyesidir. Bulgular Tablo 1’de özet olarak sunulmaktadır.

Tablo 1. Girişimciler ve İşletmeleri

İşletme	Yıl	Sektör	İş Yapma Bilgisi		Sermaye			İnovasyon					Kuruluş	
			Yurtdışı	Yurtiçi	YD	Yİ		1	2	3	4	5	Kendi	Ortak
						T	K							
1	1847	Yapı	-	Kütahya	-	+	+	+	+	+	+	+	-	
2	1910	Gıda	Yunanistan	-	+	-	+	+	+	+	-	+	-	
3	1915	Gıda	-	Eskişehir	-	+	+	+	+	+	-	+	-	
4	1923	Tekstil	-	Afyon	-	+	-	+	+	+	-	+	-	
5	1924	Tekstil	-	Denizli	-	+	-	+	+	+	-	+	-	
6	1925	Gıda	-	Eskişehir	-	+	-	-	+	+	-	+	+	
7	1927	Kiremit	Bulgaristan	-	-	+	-	+	+	+	-	+	+	
8	1929	Makine	-	Eskişehir	-	+	-	+	+	+	-	+	-	
9	1940	Metal	Romanya	-	-	+	-	+	+	+	-	+	+	
10	1944	Tekstil	-	Eskişehir	-	+	+	+	+	+	+	+	+	

YD: Yurtdışı, **Yİ:** Yurtiçi, **T:** Tasarrufları değerlendirme, **K:** Kredi kullanma

1. **Girişimci:** Ailenin 4. Kuşak üyesidir. Daha önceki temsilcilerin yeni pazarlara açılması ve ticaret yapması ile işletme büyümüştür. İthalat yapmıştır. İlk başta akaryakıt bayisi ve elektrik dağıtım direkleri üretmek için fabrika kurmuş, sonra döküm fabrikası kurmuştur. Sonra inşaat, çimento ve bankacılık işlerine girmiş ve holdingleşmiştir. Jant, yem, makina fabrikaları kurmuştur. Otomotiv, kerestecilik ve

mandencilik (anyezit) işlerine girmiştir. Sonra bankacılıkta sıkıntılar yaşayınca bunların çoğu devredilmiştir. Grup bugün inşaat, akaryakıt, döküm ve madencilik işlerinde devam etmektedir.

2. **Girişimci:** Ailenin 3. Kuşak üyesidir. Ailenin unculuktan bisküvi imalatına geçmesini sağlamıştır. Askerlik görevini yaparken kantinde hangi bisküvilerin nasıl sattığını analiz etmiş ve ilk defa çaya batırılarak yenilen sert hamurlu bisküvi imalatını yapmıştır. Pazarlama için ayrı şirket, makine imalatı için ayrı fabrika kurmuştur. Ortaklıklar yapmış, lojistik, sigortacılık vb. yeni sektörlerle girerek holdingleşmiştir.
3. **Girişimci:** İşletmeyi kurucu vefat edince çocuklarından satın almıştır. İşletme sadece 2 ürün üretirken bugün fabrika kapasitesini on katına, ürün sayısını da 35'e çıkartmıştır. İhracata yönelmiştir. Turşu ve sebze ve meyvelerin üzerinde kalan tarımsal atıkları temizleyen bitkisel konsantreyi geliştirmiştir.
4. **Girişimci:** Ailenin 2. Kuşak üyesidir. Ailenin yürüttüğü hazır giyim işini büyütüştür. Fabrika kurmuştur. Yeni tedarikçilerden mal (kumaş) almıştır. Toptan satışa başlamıştır. Kamu ihalelerine girmiştir. Mağazacılık işine girerek ürünlerini kendi tekstil mağazalarında satmaya başlamıştır. İtalyan tasarımcılar kullanarak işleri büyütmüş, markalaşmış, ikinci tekstil fabrikasını kurmuş, beyaz eşya fabrikası satın alarak beyaz eşya sektörüne girmiştir.
5. **Girişimci:** Ailenin 3. Kuşak üyesidir. Ailenin diğer üyeleri tekstil imalat üzerine çalışmaktadırlar. Eskişehir'deki 3 satış mağazasının başındadır. İplik ticareti ve perde satış işlerini yürütmektedir.
6. **Girişimci:** Ailenin 3. Kuşak üyesidir. İki ailenin eski fabrikası yerine yeni teknolojiyle işleyen un fabrikası kurmuştur (Türkiye'deki ilk pnomatik un fabrikası). Ardından işletmenin 3. Fabrikasını açmıştır. Kalite ve zamanında teslimat vb. özelliklerle büyük bisküvi fabrikalarının sürekli tedarikçisi olmuştur.
7. **Girişimci:** Ailenin 2. Kuşak temsilcisidir. İşletmeyi yeniden yapılandırmıştır. Yeni kurduğu şirketle tuğla ve kiremit ürünlerinin yurtiçi-yurtdışı pazarlama ve satışına başlamıştır. Bayilik teşkilatı ve finansman yönetimi konularında yoğunlaşmıştır. Yeni fabrikalar kurmuştur. Beyaz eşya (tedarikçi ürün) fabrikası açmıştır. Genel olarak işletmeyi beyaz (beyaz eşya) ve kırmızı (kiremit, tuğla) grup olarak yapılandırmıştır.
8. **Girişimci:** Ailenin 2. Kuşak temsilcisidir. Yeni teknolojiyle bilgisayar kumandalı asfalt plentleri imal etmiştir. Yurtdışı dahil yeni müşteriler bulmuştur. Satışa ek olarak servis, bakım ve onarım hizmetlerinin de sunulmasını sağlamıştır.

9. **Girişimci:** Ailenin 2. Kuşak temsilcisidir. Jant imalatı olarak başlayan işin önce farklı araçlara uygun jantlar olarak yaygınlaşmasını sağlamıştır. Başka bir deyişle ürün ve müşteri yelpazesini genişletmiştir. Metal sektöründeki tecrübeyle havacılık sektöründe hassas talaşlı imalata başlamış bu iş için yeni bir fabrika kurmuştur.
10. **Girişimci:** Ailenin 2. Kuşak temsilcisidir. Atölyeden fabrikaya geçişi sağlamıştır. Yurtdışından modern tekstil makineleri getirtmiş ve yabancı müşterilere fason imalata başlamıştır. Basma fabrikası satın almıştır. Yurtiçinde ve özellikle yurtdışında satış mağazaları açmıştır. Ev tekstili, bayan tekstil, otomotiv, sigorta, akaryakıt pazarlama, gıda, enerji işlerine girmiştir.

İşletmeleri kuran girişimcilerin çoğu Eskişehirlidir. Kütahya, Afyon, Denizli gibi komşu illerden gelip Eskişehir'e iş kuran girişimciler de vardır. Köklü Eskişehir işletmelerinin kurucuları arasında "muhacir" olarak bilinen girişimcilerin sayısı çoktur. Rusya (Kafkasya), Yunanistan (Batı Trakya, Selanik, Gümülcine), Bulgaristan, Romanya ve eski Yugoslavya vb. ülkelerden göç ederek Eskişehir'e yerleşen muhacirlerin Eskişehir iş ve ticaret hayatına önemli katkıları vardır.

Girişimcilere işletmelerini kurarken; (üretim sürecinde) iş yapma bilgisi ve sermayeyi nerden buldukları sorulmuştur. Üretim faktörlerinin "işgücü", "sermaye" ve "bilgi" olduğu ve girişimcinin bu faktörleri biraraya getiren aktör olduğu düşünüldüğünde bilgi ve sermayenin nereden karşılandığı önemlidir. Bu nedenle girişimcilere yöneltilmiştir. Doğal olarak görüşme yapılan kişiler babalarının, dedelerinin neleri nasıl yaptığını aktarmışlardır.

Bilgi: Girişimcilerin iş yapma bilgisini (becerisini) nerede, nasıl öğrendikleri sorusunun yanıtı bir Anadolu şehrinde burjuvazinin doğuş sürecini açıklamaktadır. Özellikle imalat yapılan girişimlerde imalatın nasıl yapıldığının kimden ve nasıl öğrenildiği önemlidir. Cumhuriyet'in ilk yıllarında bir kasaba görünümündeki Eskişehir'in durumu pek iç açıcı değildir. Şehrin kısıtlı ve tarıma dayalı ekonomisi vardır. Savaş nedeniyle oluşan göçler, doğal olarak bütün hayatı olduğu gibi, Eskişehir iş hayatını da etkilemiştir. Eskişehir hem göç almış, hem de göç vermiştir. Özellikle ticareti elinde tutan gayrimüslümler göç ederken, Balkanlardan ve Rusya'dan çok sayıda Türk asıllı aile Eskişehir'e gelmiştir. Gelenler yanlarında "bilgi, beceri", hatta "sermayelerini" de taşımışlardır. Sözelimi Cumhuriyet öncesinde Eskişehir'de kuyumculuk işleri Ermenilerin tekelindeyken, Kafkasya'dan gelen ve

orada kuyumculuk yapan aileler, işlerini buraya taşımıştır. Benzer şekilde Bulgaristan’da metal işleri fabrikasında çalışırken, Eskişehir’e gelip sobacılık yapan, Yunanistan’da unculuk yaparken Eskişehir’de bisküvit imal eden girişimciler vardır (Baraz, 2012, 122).

Tablo 1’de görüldüğü gibi; görüşülen 10 girişimci arasında iş yapma bilgisini yurt dışından getiren 3 girişimci vardır. Bunlar sırasıyla (Yunanistan, Bulgaristan ve Romanya’dan göç etmişlerdir). Diğer 7 girişimcinin 4’ü Eskişehir, 3’ü de “iş yapma bilgisini” Eskişehir’in komşu illerinden transfer etmiştir (Başka bir ifadeyle mesleği icra etmeyi orada öğrenmiştir).

Sermaye: Tablo 1’de görüldüğü gibi, sermayeyi yurtdışından getirdiğini aktaran bir girişimci vardır. Yurtdışından göç etmiş olsa, hatta yurtdışında malı mülkü olsa bile bahsedilen dönemde (savaş koşullarında) mallarını satmak, birikimi buraya transfer etmek kolay değildir. Yurtdışından fon (sermaye) transferinin zor ve kısıtlı olması o dönem için normal ve beklenen bir durumdur. Burada ilginç olan ise belki de bize özgü bir davranış kalıbı olarak kredi kullanımında görülmektedir. İşlerini büyütmek, yatırım yapmak için kredi kullanan girişimci sayısı düşüktür. Oysa girişimcilerin kredi ile büyümesi beklenirdi. Girişimciler mülakatlarda genellikle ne kadar “tutumlu” olduklarını, nasıl “tasarruf” yaptıklarını, kazançlarını lüks tüketime harcamadıklarını “övünerek” anlatmışlardır. Doğal olarak onlarca yıl önce bankacılık bugünkü gibi değildi. Ancak geçmişten günümüze “kredi” kullanarak büyüyen girişimcilerimiz olduğuna göre, neden bu oranın görüşme yapılan kişilerde düşük olduğu ve -genellikle- girişimcilerimizin bankalara önyargılı oldukları araştırılmaya değer ayrı ve kapsamlı bir konudur. (Bazı girişimcilerin yaptıklarını gayrimenkul yatırımlarını övünerek anlatması da dikkat çeken bir konu olmuştur. Bir girişimci neden yaptığı gayrimenkul yatırımıyla övünür? İlginç ve araştırmaya değer bir konudur).

Sermaye konusunda dikkat çeken önemli bir yaklaşım ise “ortaklı iş yapma” alışkanlığıdır. Görüşme yapılan girişimcilerin çoğu ortaklı iş yapmaya hevesli değildir. Sözelimi “Gelin arkadaşlar hepimiz 1’er milyon lira koyalım, şöyle bir iş kuralım” ya da “var olan işi büyütelim” tarzı bir yaklaşım görülmemektedir. Başka bir deyişle -maalesef- anonimleşmiş bir iş ve ticaret hayatı yoktur. İşini ortaklı bir şekilde kuran girişimci sayısı azdır. Bu konuda Eskişehir’de başarısız olmuş, kötü tecrübeler belki de (Eskişehir Çimento, Poriş, Hastaş, Emistaş vb.) güven ortamını yıkmıştır. Diğer yandan işletmelerimiz büyüdüğü halde

anonimleşememektedir. İSO 500 listesine girmesine rağmen halka açık bir Eskişehir işletmesi yoktur (Baraz, 2012, 122-123).

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Girişimciler toplumun ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri temin etmek için risk üstlenerek sıfırdan, yoktan iş ve işletmeler kuran, verdikleri hizmetler karşılığında da gelir sağlamak ve kar elde etmek arzusu taşıyan kişilerdir. Schumpeter için bir ekonomide değişimin ana unsuru girişimcidir. Schumpeter, gelişmeyi girişimcinin neden olduğu yaratıcı yıkım süreci olarak görürken, bu sürecin temelini girişimcilerin ortaya koyduğu yenilikler olarak görmüştür.

Schumpeter'e göre; inovasyonu ortaya çıkaran ise özel niteliklere sahip olan girişimcidir. Gerçekten de girişimci sırası geldiğinde toplumsal değerlere dahi karşı çıkabilmekte, meydan okuyabilmekte ve başarısız olma riskini de göze alarak cesurca borçlanmakta ve yenilikleri hayata geçirmektedir. İnovasyon basitçe yeni üretim fonksiyonunun oluşması olarak tanımlanabilir. Bu sadece yeni teknikler değil aynı zamanda yeni ürünler, yeni organizasyon biçimleri ve yeni piyasalar anlamına da gelir. Ayrıca yeni tedarikçi ve müşteriler bulma gibi inovasyonlar Schumpeter'in teorisindeki dışsal unsurları işaret eder (Doğanay, 2009, 175-176).

Araştırma sonuçları, Tablo 1'de görüldüğü gibi, Schumpeter'in gruplandırmasındaki yeni tedarikçi bulma hariç dört modelin inovasyonun oluşmasında etkili olduğunu ortaya koymaktadır. Aslında dış kaynaklardan yararlanma (outsourcing) yeni bir organizasyon yapısı kapsamında ele alınırsa ve işin bazı bölümlerinin taşeronlara yaptırıldığı göz önüne alınırsa, işletmelerin farklı bir yöntemle yeni tedarikçi buldukları anlaşılmaktadır. Bu durumda Schumpeter'in gruplandırmasındaki bütün süreçlerin kullanıldığı gözükmektedir. Araştırmanın diğer bulgularını şöyle değerlendirilebilir:

- Türkiye'deki siyasal ve ekonomik değişkenler, aktörler iş hayatının dinamiklerini önemli ölçüde etkilemiştir. Bir sektörden diğerine geçişlerde bu değişkenlerin, aktörlerin etkisi büyüktür. Girişimciler ekonomik değişimin kaynağı olarak devleti göstermektedirler. Başka bir deyişle, devletin düzenlemeleri sonucu hayatta kalabilmek için inovasyon yaptıklarını belirtmişlerdir. Bu durum Whitley'in (1999)

ulusal iş sistemi modeli ile açıklanabilir. Ekonomik faaliyetlerin örgütlenme biçimlerinin tarihsel süreçle birlikte şekilleneceğini ve yaşanacak değişimlerin farklı kapitalist sistemlerde farklı etkilere yol açacağını söyleyen model iş sistemlerini altı grupta toplamaktadır (Whitley, 1999: 60). Türk iş sistemi “devlete bağımlı iş sistemi” özelliklerini taşımaktadır. Çünkü firmalararası ilişkilerin şekillenmesinde ve firmaların geleceklerinin belirlenmesinde “devlet” etkin bir aktördür. Türk iş sisteminin özellikleri ve girişimcilerimizin tarihsel evrimi Ayşe Buğra’nın “Devlet ve İşadamları” adlı kitabında ayrıntılarıyla açıklanmaktadır. Buğra’da Türk girişimcisinde devlete bağımlı iş sisteminin özellikleri gördüğünü örneklerle doğrulamaktadır (Buğra, 2008).

- Schumpeter’in modelinde sermaye birikimi inovasyonun ortaya çıkmasını sağlayabilmekte, bu ise ekonomik gelişmeye neden olmaktadır. Bulgularımız, girişimcilerle yapılan görüşler; hem bu görüşü, hem de tam tersini doğrulamaktadır. Şöyle ki; özellikle ekonomik kriz dönemlerinde girişimciler ayakta kalabilmek için inovasyona yönelmişlerdir. Sözelimi kriz dönemlerinde yeni bir organizasyon yapısına geçerek (outsourcing) bazı işleri taşeronla devreden girişimciler olduğu gibi; yeni bir piyasaya girerek ya da yeni ve daha ekonomik bir ürünle krizi aşmaya çalışan girişimciler vardır. Bu durumda ekonomik krizlerin inovasyonun tetikçisi olduğu söylenebilir. Diğer yandan inovasyonun firmanın araştırma-geliştirme faaliyetleri ile geliştirilerek üretim sürecinin olağan bir parçası haline gelmesi ise Schumpeter’in modelinde yer almaz. Ancak Schumpeter kendi yaptığı çalışmaların tamamlanmadığını ve bu yönde çalışmaların sürdürülmesi gerektiğini belirtmektedir.
- İki-üç kuşaktır ayakta olan aile işletmelerinde kurucu üyenin etkisi diğer kuşaklara da yansımıştır. Sözelimi kurucunun çevrenin nasıl analiz edeceği, ne tür risklerin üstlenileceği, tedarikçilerle ilişkilerin nasıl yürütüleceği, müşteri beklentilerinin nasıl karşılanacağı vb. konular yeni kuşak aile üyelerine (girişimcilere) aktarılmıştır. Doğal olarak işletmenin bugünkü temsilcilerinin; “inovasyon” konusunda donanımlı oldukları ve başta imalat temalı olmak üzere her türlü inovasyonu içselleştirdikleri söylenebilir.

- Göçmen aileler Eskişehir iş ve ticaret hayatına önemli katkılar yapmıştır. Göçmenlerin büyük bir bölümü, (imalat yapanların hepsi) iş yapma bilgisini (becerisini) geldikleri yerde öğrenmişlerdir. Göçmenlerin sadece çok sınırlı bir bölümü geldikleri yerden Eskişehir'e sermaye getirebilmişlerdir. Çoğunluk sadece bavulu ve zihnindeki bilgi, beceri ile göç etmiştir. Dolayısıyla bu kişiler "bizi çalışmak kurtaracak" mantığıyla işlerine sarılan, çalışkan, inovatif insanlar olmuştur. Buradaki inovasyon; yukarıda açıklandığı gibi krizden kaynaklanan inovasyona benzemektedir, yokluktan kaynaklanan inovasyondur.

Bu araştırmanın en önemli sonucu Türk girişimcisi hakkında "saha araştırmalarına dayalı" bilgilere ihtiyacımız olduğudur. Türk kültürü, Türkiye'nin sosyolojik değerleri, Türk iş sisteminin özellikleri birlikte ele alınırsa; Türk girişimcisini daha sağlıklı bir şekilde anlamak ve açıklamak mümkün olacaktır.

Kuşkusuz bu araştırmayı bir ön araştırma olarak kabul etmek gerekir. Buna benzer daha kapsamlı araştırma sonuçları bizlere Türk girişimcisinin karakteristik özellikleri hakkında bilgi verecektir. Sözgelimi bu araştırma sonuçları Türk girişimcisinin kredi kullanmaya ve ortakla iş yapmaya soğuk baktığını doğrulamaktadır. Acaba onları böyle olmaya iten sebeplerin neden olduğu ayrıca incelenmeye değer kapsamlı bir araştırma konusudur.

KAYNAKLAR

Altunışık, Remzi cd (2007), **Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri**, Sakarya Yay., Sakarya.

Baraz, Barış (2007), "Kurumsal Yönetişim Çerçevesinde Şeffaflık Anlayışı", **İktisat-İşletme ve Finans**, Y.22, S.259. Ankara.

Baraz, Barış (2010), "Kıdemli Aile İşletmeleri: Eskişehir'deki Genel Görünüm", **4. Aile İşletmeleri Kongresi**, İKÜ: İstanbul.

Baraz, Barış (2012), "Kıdemli Aile İşletmeleri: Bilgi ve Sermayenin Kökeni", **5. Aile İşletmeleri Kongresi**, İKÜ: İstanbul. (115-125).

Basılgan, Müslüm (2011), “Ekonomik Gelişmenin Yaratıcı Yıkımı: Schumpeteryan Girişimci”, **Amme İdaresi Dergisi**, C. 44, S.3, Eylül, 2011.

Buğra, Ayşe (2008), **Devlet ve İşadamları**, İletişim Yay, İstanbul.

Doğanay, S. Selim (2009), “Schumpeter Sisteminde Yenilikler, Ekonomik Gelişme ve Devresel Hareketler”, **International Journal of Economic and Administrative Studies**, Year:1 Vol:1, Number: 2, Winter, 2009.

Goss, David (2005), “Schumpeter’s Legacy? Interaction and Emotions in the Sociology of Entrepreneurship”, **Entrepreneurship: Theory and Practice**, Vol.29, No:2, s. 205- 218.

Kiessling, Timothy S. (2004), “Entrepreneurship and Innovation: Austrian School of Economics to Schumpeter to Drucker to Now”, **Journal of Applied Management and Entrepreneurship**, Vol. 9, No:1, s. 80-91.

Lambing, Peggy A. ve Kuehl, Charles R. (2003), **Entrepreneurship**, 3rd. Ed. Pearson Ed. Inc. New Jersey.

Saruhan, Şadi ve Özdemirci, Ata (2011), **Bilim, Felsefe ve Metodoloji**, 2.B., Beta Yay. İstanbul.

Schumpeter, Joseph A. (1939), **Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process**, Vol: I, McGraw-Hill Book Company, Inc., New York and London.

Schumpeter, Joseph A. (1942), **Capitalism, Socialism, and Democracy**, Harper and Brothers, New York.

Schumpeter, Joseph A. (1934), **The Theory of Economic Development**, Oxford Un. Press, Oxford, U.K.

Whitley, Richard (1999), **Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems**, Oxford Un. Press, Oxford.