T.C. BAŞBAKANLIK
GÜNEYDOĞU ANADOLU PROJESİ
BÖLGE KALKINMA İDARESİ BAŞKANLIĞI

Birleşmiş Milletler
Kalkınma Programı

TÜRKİYE
ESNAF VE SANATKÂRLARI
KONFEDERASYONU

KENTSEL ENFORMAL SEKTÖRDE İSTİHDAM VE İŞ POTANSİYELİNİN GELİŞTİRİLMESİ

DİYARBAKIR
ALAN ARAŞTIRMASI

PROF. DR. SENCER AYATA

2002

KENTSEL ENFORMAL SEKTÖRDE İSTİHDAM VE İŞ POTANSİYELİNİN GELİŞTİRİLMESİ

T.C.
BAŞBAKANLIK
GAP BÖLGE
DÖ
YER NO 16-B
DEMİRBAŞ NO 4933

DİYARBAKIR ALAN ARAŞTIRMASI

PROF. DR. SENCER AYATA

2002

İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR 7
ÖNSÖZ (TESK-GAP-BKİ - UNDP) 9
ÖZET 17
ABSTRACT 19

GİRİŞ 21

I- DİYARBAKIR EKONOMİSİNE GENEL BAKIŞ 21
Kamu Yatırımları 21
Tarım 21
Ticaret 22
Göç ve Kentleşme 22
Sanayi 23
İşgücü, İstihdam ve Eğitim 24
Sonuç 24

II-ENFORMEL SEKTÖRDE İSTİHDAM ALAN ARAŞTIRMASININ SONUÇLARI 25
Demografik Özellikler ve Sosyal Köken 27
Meslek, Beceri ve Çalışma Yaşamı 33
Çalışanlar, İstihdam ve İşgücünün Nitelikleri 38
İşyeri Mülkiyeti, Kredi, Hammadde ve Pazarlama 52
Gelir, Örgütlenme ve Güvence 58
Bir Sosyal Çevre Olarak Çarşı ve Sanayi Çarşısı 62
Sorunlar; İşyerinin ve İşkolunun Geleceği 65

III-YATIRIM ORTAMI, EĞİTİM TALEBİ VE ALINACAK ÖNLEMLER 69

EKLER 77
Küçük Girişimcilerin Teknik Bilgi, Eğitim ve Ekipman İhtiyacı 77

KAYNAKLAR 81

GRAFİK ve TABLO LİSTESİ

Grafik-1: Yaş 27
Grafik-2: Eğitim Durumu 28
Grafik-3: Doğduğu Yer 29
Grafik-4: Diyarbakır'a Geliş Yılı 30
Grafik-5: Çocuk Sayısı 31
Grafik-6: Kardeş Sayısı 31
Grafik-7: Baba Mesleği 32
Grafik-8: Türkçe Dışında Bildiği Dil 33
Grafik-9: Meslek 33
Grafik-10: Bu İşte Kaç Yıldır Çalışıyor 36
Grafik-11: Bu İşi Öğrenmek Ne Kadar Zaman Alır 37
Grafik-12: Çalışan Sayısı 39
Grafik-13: Çalışanların Niteliği 42
Grafik-14: Çalışanların Yakınlık Derecesi 44
Grafik-15: İşçi Alırken Nasıl Bir Yol İzlersiniz 47
Grafik-16: Çıraklık Okuluna Gönderme 50
Grafik-17: Finans Zorluğu Çektiğinizde Kime Borçlanırsınız 53
Grafik-18: Banka Dışı Borçlanma 54
Grafik-19: Hammadde Temininde Karşılaştığınız En Önemli Sorun 56
Grafik-20: Ürünlerinizi Kime Satarsınız 57
Grafik-21: Aylık Geliriniz Ne Kadar 58
Grafik-22: Gerekli Gelir 59
Grafik-23: İkinci İş 60
Grafik-24: Sosyal Güvenlik Kurumlarından Hangisine Üyesiniz 62
Grafik-25: Üyesi Olduğunuz Kuruluşlar 63
Grafik-26: İşyerinde Akraba ve Yakınlar 64
Grafik-27: En Çok Hangi Alanda Yardımlaşırsınız 65
Grafik-28: İşyerinizin Gelişmesi Önünde En Önemli İki Engel 66
Grafik-29: İşyerinizi Büyütmek İçin Gerekli Olan Birinci Önlem 67
Grafik-30: İşkolunda Gelecek 68
Grafik-31: Teknik Yardıma İhtiyaç Duyulan Konular 72
Grafik-32: Eğitime İhtiyaç Duyulan Konular 74

Tablo- 1: Meslekler Arasında Sayısal Dağılım 26
Tablo- 2: Esnaf ve Sanatkarların Faaliyet Alanları 34
Tablo- 3:Beş ve Üzeri İşçi Çalıştıran İşletmelerin İşkolları 40
Tablo- 4:İki- Dört Kişi Çalıştıran İşletmelerin İşkolları 41
Tablo- 5:Sürekli ve Geçici Çalışanların İşkollarına Göre Dağılım 43
Tablo- 6:Çalışanların Yakınlık Dereceleri ve İşkolları 46
Tablo- 7:Çıraklarını Eğitime Gönderenler ve İşkolları 48
Tablo- 8: Farklı Ustalık Alanları Olan İşkolları 51
Tablo- 9:İkinci İş İşkolları 61
Ek Tablo-1:Küçük Girişimcilerin Teknik Bilgi, Eğitim ve Ekipman İhtiyacı 77

TEŞEKKÜR

Bu çalışmanın hazırlanmasında pek çok kimsenin önemli katkıları olmuştur. Akın Atauz anket sorularının hazırlanması, anketlerin uygulanması ve çalışmanın her aşamasında görüş, fikir ve değerlendirmeleri ile sürekli destek olmuştur. Proje çalışmalarını birlikte yürüttüğümüz Remzi Tanrıverdi yerel ortama ilişkin sunduğu değerli bilgilerin yanı sıra dostluğu ve konukseverliği ile çalışmanın tamamlanmasında büyük rol oynamıştır. Prof. Dr. Murat Şeker anket uygulamasını başarıyla koordine etmiştir. Özgür Arun verilerin analizini büyük bir titizlik ve özveri ile yürütmüştür. Sündüs Aydın metinlerin hazırlanmasında büyük sabırla yardımcı olmuştur.

"Kentsel Enformel Sektörde İstihdamın ve İş Potansiyelinin Geliştirilmesi Projesi"nin çeşitli aşamalarında Halil Agah, İbrahim Tuğrul, Nilüfer Dersan ve Deniz Sarıöz'ün bilgi ve deneyimlerinden yararlandığımı belirtmek isterim.

Eşref Tanrıverdi'nin sağladığı yardım ve destek bu çalışmanın en önemli dayanaklarından birisini oluşturmuştur. Nihayet, özellikle vurgulamak isterim ki şayet Alev Günal'ın inançlı ve kararlı tutum ve girişimleri olmasaydı çalışmayı başlatmak ve bitirmek mümkün olmazdı.

Yukarıda kısaca değinme fırsatı bulduğum tüm dostlara en içten teşekkürlerimi sunmak isterim.

Prof. Dr. Sencer AYATA

ÖNSÖZ

Ülkemiz ekonomisinde ağırlıklı bir yere sahip olan esnaf, sanatkar ve küçük işletmelerin yerel ekonomileri canlandırması, ekonomik açıdan daha yaşayabilir, sürdürülebilir ve daha fazla işgücü emebilir bir duruma getirilmesi önem arz etmektedir.

Bu düşünceden hareketle, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), T.C. Başbakanlık Güneydoğu Anadolu Projesi Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı (GAP-BKİ) ve Konfederasyonumuzun işbirliği halinde Diyarbakır ilinde "Kentsel Enformel Sektörde İstihdamın ve İş Potansiyelinin Geliştirilmesi" konulu bir ortak proje 17/02/1999 tarihinde başlatılmış ve bu proje ile istihdam olanaklarının artırılmasına yönelik politika önerilerinin geliştirilmesi hedeflenmiştir.

Projenin yerel düzeydeki çalışmaları Konfederasyonumuzca 20.07.2000 tarihinde Diyarbakır'da açılan Proje Ofisinde yürütülmektedir.

Bu proje ;

- Esnaf, sanatkar ve küçük işletmelerin durumuna ilişkin yerel düzeyde bir araştırma yapılmasını,
- Bu araştırma verilerinden yola çıkarak enformel sektörde çalışanların formel ekonomiyle bütünleşmesi, ekonomik gelişmeye katkısı ve işgücü emme potansiyelinin geliştirilmesi amacıyla yeni iş olanaklarının oluşturulması ve mevcut iş yerlerinin geliştirilmesini, eğitim ve kredi imkanlarının ve destek boyutlarının artırılması amacıyla bir eylem planının oluşturulmasını içeren iki önemli boyut taşımaktadır.

Projede öngörülen alan araştırması Diyarbakır'da 7-10 /12/2000 tarihinde yapılmış ve işletmelerin genel profilinin çıkarılması, kentsel ekonominin ayrıntılı bir analizinin yapılması ve ildeki işletmelerin gereksinimlerinin saptanması sağlanmıştır.

Alan araştırmasının sonuçları;

- Diyarbakır ekonomisine genel bakış- yapısal özellikleri, sanayi ve hizmet sektörlerinin gelişme potansiyelleri ve istihdam yaratma kapasitesi,
- Diyarbakır ekonomisinin mevcut durumu ile alan araştırması bulgularından yola çıkarak enformel sektörde üretkenliği, verimliliği ve istihdamı artırmaya yönelik politika önerileri ,

Bu kitapta toplanmıştır.

Bu kitapta ayrıca küçük girişimcilerin teknik bilgi, eğitim ve ekipman ihtiyacı konusunda yapılan tespitler de tablolar halinde verilmiştir.

Önemli bir kaynak niteliğini taşımakta olduğunu düşündüğüm bu çalışmanın ilgililere yararlı olmasını diler, başta bu kitabın yazarı Prof. Dr. Sencer Ayata olmak üzere, Akın Atauz ve Dr.Remzi Tanrıverdi'ye ve emeği geçen tüm kurum/kuruluş/kişilere teşekkür ederim.

Derviş GÜNDAY
Türkiye Esnaf ve Sanatkarları
Konfederasyonu Genel Başkanı

ÖNSÖZ

Dicle ve Fırat havzalarındaki su ve toprak kaynaklarının geliştirilmesini amaçlayan, suya dayalı bir kalkınma projesi olarak başlatılan Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP), 1989 yılında GAP Master Planı'nın hazırlanmasıyla birlikte çok sektörlü, entegre bir sosyo-ekonomik bölgesel kalkınma projesi niteliğine kavuşturulmuştur. Projenin bu niteliğe kavuşması, sektörler arası entegrasyon ve kurumlar arası koordinasyon ihtiyacını doğurmuş ve bu ihtiyacı karşılamak üzere 1989 yılında ülkemizin ilk ve tek bölge kalkınma kuruluşu olan GAP Bölge Kalkınma İdaresi Teşkilatı kurulmuştur. İdare tarafından, daha kuruluşundan itibaren, bölge halkının nabzını tutmaya, sosyo-ekonomik yapısını anlamaya, toplumun sorun ve önceliklerini belirlemeye yönelik araştırmalara girişilmiştir. Bu araştırmalarla temel olarak, bölgede farklı sosyal katmanların bulunduğu ve bu farklı katmanların farklı sorun ve önceliklerinin olduğu ve projeden farklı şekillerde etkilenebilecekleri, daha da önemlisi dezavantajlı olarak tanımlanabilecek bir takım toplumsal grupların (kadınlar, topraksız ve küçük topraklı çiftçiler, gençler, küçük işletme sahipleri, kent yoksulları vb.) özel olarak ele alınıp güçlendirilmeye ve kalkınmanın temel katılımcıları haline getirilmeye gereksinim duydukları ortaya konulmuştur. GAP İdaresi bu araştırmaların sonuçlanmasını takiben, sonuçların değerlendirilerek sosyal kalkınma politika ve stratejilerinin tanımlanması amacıyla üniversiteler, ilgili kamu kuruluşları, hükümet dışı kuruluşlar ve uluslararası kuruluşların temsilcilerinin katıldığı çalışmalar başlatmış ve bu çalışmaların sonucunda 1994 yılında GAP Sosyal Eylem Planı hazırlanmıştır.

Bu çalışmalara ek olarak, 1995 yılına gelindiğinde GAP'ın içerdiği önemli büyük fiziksel yatırımlar büyük ölçüde tamamlanma noktasına gelmiş ve Harran Ovasına ilk su verilmeye başlanmıştır. Bu arada bölgede önemli demografik ve sosyo-ekonomik değişmeler gerçekleşmiş ve kalkınma öncelikleri değişmeye başlamıştır. Yaşanan bu deneyimlerin ışığında ve küresel ölçekte kalkınma paradigmalarının değişmesinin etkisi ile 1995 yılından itibaren, GAP'ın kalkınma yaklaşımında değişime gidilmiş, temeline insanı alan, kalkınmanın sosyal-insani ve çevresel-ekolojik boyutlarını gözeten bir yaklaşımla, GAP sürdürülebilir insani gelişme projesi olarak ele alınmaya başlanmıştır. Sürdürülebilir kalkınma yaklaşımı, kalkınma stratejilerinde sosyal, ekonomik ve çevresel unsurların bir arada ele alınması, optimizasyonu ve her ne pahasına olursa olsun ekonomik büyüme yerine, insanın yaşam kalitesini artırmayı amaçlayan bir kalkınma anlayışını gündeme getirmekteydi. Bu yaklaşım başta Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) olmak üzere uluslararası kuruluşların da ilgisini çekmiş ve ilk somut meyvesini 1996 yılında UNDP ile işbirliği içinde hazırlanan ve 29 alt-projeden oluşan "GAP'ta Sürdürülebilir Kalkınma Programları" proje paketi olarak vermiştir.

Sürdürülebilir kalkınma yaklaşımı kalkınma stratejilerinde üç temel unsuru ön plana çıkarmıştır. Bunlardan birincisi katılımcılıktır. Katılımcılık karar alma (planlama) ve uygulama süreçlerine projeden yararlanacakların ve etkileneceklerin dahil edilmesi ve bu yolla toplumun güçlendirilmesi olarak tanımlanmaktadır. İkinci unsur ise kalkınmada eşitlik ve adilliğin sağlanmasıdır. Bu unsur bir yandan dezavantajlı durumda bulunan toplumsal grupların konumunun güçlendirilmesi, diğer yandan da kalkınma çabalarının külfet ve nimetlerinin farklı katmanlar ve kategoriler tarafından göreli olarak adil paylaşılması ve çağın standartları ölçüsünde mutlak yoksulluğun ortadan kaldırılması olarak tanımlanmakta ve anlaşılmaktadır. Üçüncü unsur ise insan kaynaklarının geliştirilmesidir ki, bu unsur insanların yapabilir kılınması olarak tanımlanmakta ve kalkınmanın hem temel itici gücü hem de temel hedeflerinden biri olarak görülmektedir.

"Kentsel Enformal Sektörde İstihdamın ve İş Potansiyelinin Geliştirilmesi" projesi böyle bir yaklaşımın ürünüdür ve bir yandan kent yoksullarının mesleki becerilerini artırarak istihdam olanaklarını artırmayı ve çalışma koşullarını iyileştirmeyi, diğer yandan da bu işgücünü ilk planda emme potansiyeli taşıyan küçük ve mikro işletmelerin geliştirilmesine yönelik strateji ve eylemlerin tanımlanmasını, bu alanda bir model geliştirilmesini amaçlamaktadır. Bu amaca yönelik olarak Diyarbakır kentinde pilot araştırma, planlama ve uygulamaları içeren bu proje "GAP Bölgesi'nde Sürdürülebilir Kalkınma Programı" kapsamında yer alan 29 projeden biridir. Katılımcılık ve sürdürülebilirliğin bir gereği olarak, projenin uygulanması bu kesimin temel üst örgütü olan Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) ve onun yerel örgütü olan Diyarbakır Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği (DESOB)'ne delege edilmiştir. Burada temel beklenti, strateji ve eylem planının bizzat bu kesimin katılımı ile belirlenmesi, uygulamaların bu kesimin örgütleri aracılığıyla yürütülmesi ve projenin tamamlanmasından sonra da proje çıktılarının sürdürülmesi ve tüm bölgeye yaygınlaştırılmasıdır.

Tabandaki kitlenin katılımının da bir aracı olarak görülebilecek elimizdeki bu araştırma raporu; araştırma-planlama, uygulama ve izleme-değerlendirme olmak üzere üç ana bileşenden oluşan projenin ilk aşama ürünlerinden biri olup, bu kesimin temel sorunlarını, potansiyellerini, ihtiyaçlarını ve beklentilerini ortaya koymaktadır. Bölgeye ilişkin bu kesime yönelik ilk ve tek kapsamlı araştırmanın sonuçlarını yansıtan bu raporun biri beklenen ve tanımlanmış, diğeri dolaylı iki etkisinin olacağını düşünüyorum. Bunlardan birincisi, eylem planının hazırlanmasına vermekte olduğu girdi, ikincisi ise politika oluşturanlara sağlayacağı bilimsel verilerin yaratacağı etkidir. Her iki etki de eşit öneme sahip bulunmaktadır.

Temelde istihdam artışı yaratmayı ve işgücünün kalitesini artırmayı amaçlayan projede bundan sonraki adımlar, hazırlanmakta olan eylem planı doğrultusunda, önce Diyarbakır'da bir pilot uygulama yapılması ve daha sonra elde edilecek sonuçlara dayalı olarak GAP bölgesi için yaygınlaştırılabilmeye elverişli bir model olarak kullanılmasıdır. Bu çerçevede pilot uygulamanın Diyarbakır kentinde istihdam yaratıcı/artırıcı yönde etki yaratması ve eşzamanlı olarak eylem planı doğrultusunda kent ekonomisine ivme kazandırıcı yeni projeler hazırlanması ve kamu, özel sektör ve toplumun işbirliğiyle uygulanması bu projenin önümüzdeki dönemde arzu edilen çıktılarını oluşturmaktadır. Uzun vadede ise geliştirilen modelin tüm bölgeye yaygınlaştırılabilmesi projenin temel başarı göstergesi olacaktır. Böyle bir çalışmanın ülkemizin en büyük sivil toplum kuruluşu olan TESK ile ortaklık içinde yürütülüyor olması, bu alandaki ümitlerimi güçlendirmektedir. Böyle bir çalışmaya verdikleri katkılardan dolayı Konfederasyon Başkanı Sayın Derviş GÜNDAY'ın şahsında tüm TESK üyelerini kutlar, çalışmalarında başarılar dilerim. Ayrıca, başta Prof. Dr. Sencer Ayata olmak üzere, bu raporun hazırlanmasında emeği geçen tüm uzmanları kutlar, katkılarından dolayı şükranlarımı sunarım. Esnaf ve sanatkar kesimine hayırlar getirmesini dilerim.

Dr. İ.H. Olcay ÜNVER
GAP Bölge Kalkınma İdaresi
Başkanı

ÖNSÖZ

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), sürdürülebilir kalkınma için uygun politikaların oluşturulması amacıyla tüm dünyada ulusal makamlarla işbirliği yapmaktadır. Bu politikaların oluşturulması için çalışmalarımızın odak noktasını tüm toplumsal birimlerin nasıl gelir ürettiklerini ve karşılaştıkları darboğazların anlaşılması oluşturmaktadır. Bu yaklaşım, ulusal ortaklarımızın ve bizim , sınırlı ulusal mali kaynakların sürdürülebilir insani kalkınmanın gerçekleştirilmesi için en etkin şekilde kullanılmasını sağlayan programları teşvik etmemize imkan tanımaktadır.

Türkiye'nin ciddi bir ekonomik reform programı uyguladığı şu sıralarda sosyal ve ekonomik gelişmeye yardımcı olmak için ulusal kaynakların dikkatli ve verimli kullanılması yeni bir önem kazanmıştır. Kısaca, kaynakların kıtlığı, tüm kamu kuruluşları ve siyasi erkin sadece Türkiye'nin sosyal ve ekonomik gelişimini canlandırmak için hayati önem taşıyan faaliyet ve sektörlerdeki programlar için kaynak ayırabileceği anlamını taşımaktadır.

Bu nedenle, Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK)'nun, UNDP'nin GAP Bölgesel Kalkınma İdaresi(GAP BKİ) ile uzun süreli işbirliği sonucunda hazırladığı bu rapor, planlamacılar ve politikaları belirleyen yetkililer açısından çok önemli bir araçtır. Prof. Dr. Sencer Ayata tarafından ve UNDP-GAP BKİ destekli bir dizi program kapsamında oluşturulan yerel ortaklar ağından yararlanılarak hazırlanan bu rapor, Diyarbakır'da "kentsel enformel sektör" (daha iyi bir tanımlama olmadığı için) tanımlamış olduğumuz bir toplumsal ve ekonomik grubun durumunu ortaya koymaktadır.

Araştırmacılar ve politika belirleyen yetkililer tarafından sürekli olarak belirtildiği gibi Diyarbakır, Türkiye'nin ekonomik reform programının belirlediği önceliklerin ve Avrupa Birliği'ne üyelik dahil olmak üzere öteki ulusal kalkınma hedeflerinin bir çoğunun gerçekleştirilmesinde karşılaştığı kalkınma sorunlarına örnek oluşturan bir şehirdir. Raporda yer verilen bilgiler , ulusal politika konuları açısından bu şehrin ve nüfusunun sınırları ötesine uzanan bir önem taşımaktadır ve bu nedenle Türkiye'nin ulusal kalkınma hedeflerini ilgilendirmektedir.

Bu bulguların, ulusal planlamacılar ve Dünya Bankası ve Avrupa Birliği dahil olmak üzere Türkiye'nin öteki uluslararası kalkınma ortaklarının büyük ilgisini çekeceğine inanıyorum. Rapor, Diyarbakır'ın kentsel "enformel" sektörünün ekonomik verimliliğini artırabileceği ve geliştirebileceği alanları çok başarılı bir şekilde göstermekte ve bu sektörün stratejik teknik desteklerle oluşturulabileceği ulusal gelire katkıda bulunma kapasitesini ortaya koymaktadır. Diyarbakır kent ekonomisinde gözlemlenen birçok dar boğaza karşın,Rapor belirlenen sektörleri dikkatli bir şekilde hedefleyen bir programlar paketi önermektedir. Ayrıca, gençlerin istihdam ve eğitim gereksinimleri ve sosyal ve ekonomik açılardan önemli katma değer sağlayacak teknolojik yenilikler üzerinde durmaktadır.

UNDP kendi adına bu raporun bulgularından yararlanılması için uzun dönemli ortakları, özellikle de GAP Bölge Kalkınma İdaresi ile işbirliğine devam etmeye hazırdır. UNDP'nin bu konudaki nihai amacı Türkiye'nin ulusal kalkınma aktörlerinin ve ortaklarının bu raporun bulgularının rasyonel, etkin ve verimli yatırım planlarına dönüştürülmesi için desteklenmesidir. Bu yöndeki çabalar Türkiye'nin ulusal kalkınma hedeflerinin gerçekleştirilmesine somut katkıda bulunacaktır.

UNDP, bu raporun hazırlanmasındaki katkıları nedeniyle bütün kurumsal ortaklarına özellikle de GAP Bölge Kalkınma İdaresi ve TESK'e teşekkür eder. UNDP,Diyarbakır Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği'ne(DESOB) konukseverliği ve sergilediği işbirliği ruhu nedeniyle müteşekkirdir.Her zaman olduğu gibi UNDP, Prof. Dr. Sencer Ayata'ya açık analizi ve kapsamlı bulguları, Sayın Akın Atauz'a da proje faaliyetlerini etkin şekilde koordine etmesi dolayısıyla teşekkür eder.

Alfredo Witschi Cestari
Daimi Temsilci
UNDP
Ankara
Mart 2002

FOREWORD

The United Nations Development Program (UNDP) works with gvernment authorities world wide to create the right policies for sustainable development.To graps how societies, from individuals to enterprises and to government institutions, generate income and to understand the bottlenecks they face, are issues that we place at the core of our work.This understanding allows our national partners and us to advocate for policies and programs that utilise limited national financial resources in the most time and cost efficient manner to achieve sustainable human development.

Especially as Turkey undergoes an econemic reform program of unparalleled dimensions, meticulous and productive planning and use of national resources for assisting social and economic development have gained a new significance .In short,scarcity of resources has meant that government institutions, including the Turkish cabinet itself, can only spare funds for programs in sector s and activities that are vital for spurring Turkey's social and economic development.

Therefore, the report produced by Confederation of Turkish Craftsmen and Tradesmen (ESK) as a result of the UNDP's long enjoyed cooperation with the GAP Regional Development Administration (GAP RDA),is very important tool for planners and policy makers alike .Authored by Prof. Sencer Ayata and benefiting from a network of local partners established under several UNDP- GAP RDAsupported programs, the report maps the situation of an economic group (for want of a better term) we have labelled the "urban informal sector" in Diyarbakir.

As repeatedly noted by scholars and policy makers, Diyarbakir is a city that epitomizes the development challenges Turkey faces in its handling of the priorities set by the economic reform program and many of the other national development objectives, including EU accession.The report's finding are relevant for national policy matters that go beyond this city's and its populations2 confines and therefore, concern Turkey's national development objectives.

I trust that these findings will catch the full attention of national planners and Turkey's other international development partners including the World Bank and Europen Union .The Report shows, very successfully, the mechanisms with which Diyarbair's urban " informal" sector can increase and improve its economic efficiency.It highlights this sector's ability to contribute to national income, with the help of strategically formulated technical assistance.Indeed, depite the very many bottlenecks observed in Diyarbakir's urban economy, the Report proposed a relevant set of programs carefully targeted at the sectors identified.It further focused on the young peoples employment and training needs, and on the technological innovation that will yield crtical value added in social and economic term.

The UNDP for its part is ready to continue its work with its long- term partners, notably the GAP Regional Development Administration, in promoting the findings of this report.The ultimate aim of the UNDPin this regard would be to support Turkey's national development actors and their international partners to translate the findings of this report into rational, effective and efficent investment plans.This effort should therefore concretely contribute to the realization of Turkey's national development objectives.

The UNDP wished to thank all this partners, notably the GAP Regional Development Administration and TESK, for the preparation of this report.The UNDP is also grateful to the hospitality and sprit of cooperation offered by the Diyarbakir Chamber of Craftsmen and Tradesmen (DESOB).As always,UNDP is thankful to Prof. Sencer Ayata for his incisive analysis and thorough findings and to Mr. Akin Atauz for his effective coordination of project activities.

Alfredo Witschi Cestari
Resident Representative
UNDP
Ankara
March 2002

ÖZET

Kentsel Enformel Sektörde İstihdamın ve İş Potansiyelinin Geliştirilmesi Projesi'nin başlıca amacı Diyarbakır kentinde yaşayan nüfusun yeni iş alanları ve gelir kaynaklarına kavuşmasına yönelik politikalar önermektir. Bu çalışma enformel kesimin istihdam olanaklarını Diyarbakırlı esnaf ve sanatkarlara uygulanan anket verileri temelinde incelemektedir. Sahip olduğu önemli sosyal ve ekonomik fırsatlara ve potansiyele rağmen Diyarbakır yoğun bir istihdam ve artan işsizlik sorunu ile karşı karşıyadır. Dolayısıyla kentte büyümeyi sağlamak ve yerel nüfusun refah düzeyini yükseltmek büyük ölçüde istihdam olanaklarının geliştirilmesine bağlıdır.

Araştırma sonuçları Diyarbakırlı küçük girişimcilerin genç ve orta yaş kuşağında ve ağırlıkla kent kökenli kimseler olduklarını ortaya koymaktadır. Küçük girişimcilerin önemli bir kesimi pek azı formal mesleki eğitimden geçmiş olmakla birlikte vasıflı ve belirli bir düzeyde eğitim sahibidir. Bu yönüyle enformel kesim kent toplumunun yerleşik ve istikrarlı bir tabakasını oluşturmaktadır. Ücretsiz çalışan aile üyeleri dahil işletmelerin ancak yarısında işçi çalıştırılmaktadır ve bunların beşte dördü beşten az işçi çalıştıran küçük işletmelerdir. Diğer kentlerden dış alım yapan oldukça gelişmiş bir ticaret ağı sayesinde girdi ve hammadde gereksinimlerini karşılayabilen Diyarbakır enformel kesimi kendi ürettiği mal ve hizmetleri dışarıya satmakta çok sınırlı bir kapasiteye sahiptir. Esnaf ve sanatkarlar en başta finans güçlüklerinden dolayı zorda kaldıklarını belirtirken buna genel talep yetersizliği, işyeri mekanı darlığı, yoğun rekabet ortamı ve teknolojik değişimi izlemedeki zorluklar gibi sorunları da eklemektedir.

Bu çalışma aynı zamanda Diyarbakır enformel kesiminde teknik eğitim ve yardım talebinde bulunan sanatkarlar ve küçük sanayicilerin öncelikle yeni makinelerin kullanım ve bakım konularında eğitimini vurgulamaktadır. Danışmanlık ve eğitim programlarından yararlanması öngörülen hedef kitle öncelikle genç, kentli ve yenilikçi küçük girişimcilerdir. Enformel kesimde istihdamı geliştirmeyi amaçlayan proje ve programlar buna ek olarak yüksek büyüme potansiyeli olan kesimler üzerinde yoğunlaşmalıdır. Dikkate alınması gereken bir başka önemli konu büro çalışanlarının eğitimidir. Bir diğer yaklaşım MEM ve MEKSA gibi iki önemli kuruluşun mevcut eğitim programlarının geliştirilmesi ve bunlara yeni alanların eklenmesi olabilir. Diğer yandan, kazandırma programları küçük girişimcilerin kendilerinin en önemli gördükleri kesimlere yönelik olarak da düzenlenebilir. Nihayet, geliştirilecek programların enformel işletmelere çeşitli hizmetler sunan kurumların etkinliğini ve evrimliliğini artırmaya yönelik çabaları dikkate alması düşünülebilir.

ABSTRACT

The major aim of the project on the development of employment in the informal sector is to propose policies oriented towards the creation of new jobs and generation of incomes for more people in the city of Diyarbakır.This study examines the employment prospects for the informal sector in this particular city on the basis of survey data gathered from small-scale enterpreneurs.Despite its considerable social and economic opportunites and potentials Diyarbakır suffers from serious employment problems and growing unemployment.Therefore, sustaining urban growth and increasing the welfare of the local population depends significantly on improving the employment prospects in the city.

The research results indicate that Diyarbakır's small-scale enterpreneurs are genereally young and middle aged people, many of whom have urban backgrounds. A significant section of the small enterpreneurs are skilled and educated people despite the fact that very few among them have formal vocational training. As such they constitute an established and stable stratum in the urban society.Only one half ot the enterprises employ workers, including the unpaid family members, and four fifths of these employ less than five persons. The majority of the small entrepreneurs earn incomes below the average per capita income in Turkey. Via a higly developed trade metwork basedon imports from other cities the informal sector in Diyarbakır provides its input and rawmaterial needs but the sector has an extremely limited potential for exporting the goods and services that it produces. The shopkeepers and artisans maintain that they suffer most from financial difficulties and to this they add other problems such as insufficient demand fur products, shortage of workplace space, intensive competition and the difficulties involved in following the ternds in innovation and technological change .

The study also attempts to identify the need for technical assistance and education among Diyarbakır's informal sector enterprises and suggest possible training programs.The artisans and small-scale industrialists who do demand technical education and asistance give priority to training in the use and maintanance of new eguipment. In the case of the shopkeepers the emphsis is on marketing and business organization.The target group to benefit from the consulting and education programs should be the young, urbanized and innovative small-scale enterpreneurs.In addition, it is argued that projects and programs that are designed to develop employment in the informal sector should primarily focus on those sectors of the economy that have a high growth potential.Another area of concentration could be training of office workers. The imrovement of the existing training programs of the two major institutions (MEM and MEKSA) and helping theseinsititutions to open new areas can be another policy.Training programs can also be oriented towards those areas of activity most highly esteemed by the small entrepreneurs themselves.Finally, programs may take into account the efforts towards increasing the efficiency amd productivity of institutions that provide various services for the informal enterprises.

GİRİŞ

Bu çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde Diyarbakır ekonomisinin bazı yapısal özellikleri ele alınmakta ve sanayi ve hizmet sektörlerinin gelişme potansiyelleri ve istihdam yaratma kapasitesi üzerinde durulmaktadır. İkinci bölümde enformal sektörde istihdam ve iş potansiyelinin geliştirilmesini amaçlayan projenin bir basamağını oluşturan alan araştırmasının temel bulguları ortaya konmaktadır. Üçüncü ve son bölümde ise, Diyarbakır ekonomisinin özellikleri ve alan araştırması bulgularından ilerleyerek enformal sektörde üretkenliği, verimliliği ve istihdamı artırmaya yönelik politika önerileri tartışılmaktadır.

I-DİYARBAKIR EKONOMİSİ:

GENEL BAKIŞ

Diyarbakır, içinde bulunduğu bölgenin ekonomik, kültürel ve idari merkezi olarak büyük bir tarihi ve coğrafi öneme sahiptir. Kent, çok uzun bir süreden beri, Mardin, Batman, Urfa, Adıyaman, Elazığ, Bingöl ve Muş illerini kapsayan geniş bir bölgenin kavşak noktası olagelmiştir. Merkezi konumu, kente önemli bir tarihi birikim ve insan kaynakları bakımından büyük potansiyel taşıyan zengin bir kültürel doku kazandırmıştır. Çevreden ve geçmişten gelen avantajlara rağmen kent özellikle yakın dönem tarihinde ekonomik gelişme ve toplumsal kalkınma bakımından bir duraklama hatta gerileme sürecine girmiştir. Özellikle son yirmi yılda kent ekonomisi istikrarlı bir büyüme çizgisi izleyememiştir. Diyarbakır, Şanlıurfa'nın GAP yatırımlarının merkezinde bulunması ve Gaziantep'in girişimci dinamizmi sayesinde kazandığı gelişme ivmesini yakalayamamış ve sonuçta sosyo-ekonomik bakımdan bu kentlerin gerisine düşmüştür. Coğrafi üstünlüklerine, tarihi birikimine ve hızla artan nüfusuna rağmen sanayileşememe kentin karşılaştığı sorunların temelinde yatan başlıca etkendir.

Kamu Yatırımları

Diyarbakır'da ancak son birkaç yılda tırmanış gösteren kamu yatırımları oldukça cılız bir düzeyde kalmıştır. Bu yatırımlar esas olarak enerji, tarım ve altyapı alanlarında toplanmıştır. İlde toplam banka mevduatı, toplam banka kredisi, kişi başına düşen banka kredisi Türkiye ortalamalarının çok altında kalmıştır. Bununla birlikte bölgede bulunan devlet görevlilerinin yarattığı mal ve hizmet talebi Diyarbakır ekonomisinin başlıca dayanaklarından birisi olarak görülmektedir. Diğer yandan eğitim, sağlık ve diğer sosyal alt-yapı yatırımları hızla büyüyen nüfusun ihtiyaçlarının karşılanmasında çok yetersiz kalmaktadır.

Tarım

Diyarbakır ilinin tarımsal yapısından gelen bazı olumsuzluklar ekonomik gelişmeye engel teşkil eden başlıca nedenler arasında görülmektedir. Sulu tarım arazisinin Türkiye ortalamasının ancak yarısı (%7.1) düzeyinde kaldığı ilde tarımsal ürün deseni çeşitlenme göstereememiş ve büyük ölçüde hububat ve mercimek üretimi ile sınırlı kalmıştır. Son bir kaç yılda özellikle Bismil'de gözlenen sulu tarım ve pamuk ekiminin bu ilçeye gözle görünür bir canlanma getirmesi şimdilik bir istisna teşkil etmektedir. Ekilebilir arazinin çoğunluğunu ellerinde tutan büyük toprak sahipleri güçlü bir ticari tarım yaratma veya kaynaklarını kentsel ekonomik faaliyetlere ve sanayiye aktarmada kayda değer bir başarı sağlayamamışlardır. 1993 yılı itibarıyla tarım kesiminde faaliyet gösteren hanelerin %44.7'si topraksız ve yoksul köylülerden oluşmaktadır (Sönmez, 1992) ve bu kesim kent ekonomisi için canlı bir pazar

oluşturmada çok yetersiz kalmaktadır. Bölgede yaşanan çatışma ve terör ortamı tarım ekonomisinin karşılaştığı güçlükleri ve engelleri aşamamasının başlıca nedenlerinden birisidir. Tarımsal ekonominin can damarı olan hayvancılık son yirmi yılda eski önemini kaybederek ciddi bir gerileme süreci içine girmiştir. Hayvan sayısında azalma görülmektedir. Buna bağlı olarak besicilik alanında kullanılmayan büyük bir atıl kapasite mevcuttur. Nitekim kentte tavukçuluk faaliyetlerinin dahi gelişmemiş olması dikkat çekicidir. Kısacası Diyarbakır ili ve çevresinde tarım ekonomisi kentsel ekonomiyi ve sanayileşmeyi destekleyecek ve sürükleyecek bir lokomotif rolü oynayamamıştır.

Özetleyecek olursak tarım kesimi; sanayi ve hizmet sektörleri için pazar rolü oynamakta, sanayi kesimi için girdi üretmekte ve sanayi yatırımlarının finansmanında kullanılacak sermaye ve kaynak transferi sağlamakta son derece yetersiz kalmıştır.

Ticaret

Diyarbakır kentine bağlı hinterlandın son yirmi yılda daralması ilin tarımsal ekonomisinin karşılaştığı sorunlar kadar çevre illerde de görülen benzer bir siyasal çatışma, siyasi istikrarsızlık ve ekonomik durgunluk ortamının da sonucudur. İlin doğusunda, kuzeyinde ve güneyinde ticari hayat ve tarımsal faaliyetin gerilemesi Diyarbakır iş dünyası için ciddi bir talep daralması yaratmıştır. İstikrarsızlık ve belirginsizlik ortamı bölgede birikmiş olan sermayenin bölge dışına göçmesine yol açmış ve bu durum zaten cılız olan tasarruf ve yatırımların büsbütün azalması sonucunu doğurmuştur. Nihayet, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ni 1990'lı yıllarda en derinden etkileyen gelişme 1991 yılındaki Körfez Savaşı sonrasında Türkiye'nin en önde gelen ticaret partnerlerinden Irak'la ilişkilerinin son yıllarda bir ölçüde açılan sınır ticareti dışında neredeyse durma noktasına gelmesi ve bunun kadar önemlisi bu güzergah üzerinde yer alan tüm yerleşim birimlerinin can damarı olan sınır ticaretinin çökmesi olmuştur. Ticaretin durması başta ulaşım olmak üzere dış ticarete hizmet veren sanayi ve hizmet kesimlerini telafisi mümkün olmayan bir durgunluğa sürüklemiştir.

Tarım kesiminden gelen talebin daralması, dış ticaretin ve transit taşımacılığın gerilemesi ve bölgeden sermaye göçünün hızlanması Diyarbakır'da üretimi zayıflatmış ve kentin birçok temel ürün bakımından dışarıya bağımlı tüketici bir kent haline gelmesine yol açmıştır.

Göç ve Kentleşme

Diyarbakır kentinin son dönemde yaşadığı en önemli sorun giderek kitlesel bir boyut kazanan göç sürecidir. Başta kendi sınırları içinde yer alan köy ve kasabalar olmak üzere geniş bir yöreden Diyarbakır'a yönelen göçün önde gelen nedenleri kırsal bölgelerde görülen hızlı nüfus artışıdır. İlin nüfus artışı yaşanan yoğun dış göçe rağmen 1985 yılında 934,505'ten 1990'da 1,094,996'ya kadar yükselmiştir ve 2000 yılında ilin toplam nüfusunun 1,488,700 olacağı tahmin edilmektedir. Bu veriler bir yanda yılda ortalama %3,2 düzeyine ulaşan bir nüfus artış hızını ve diğer yanda ise son on beş yılda yarı yarıya artmış olan bir nüfus büyüklüğünü ortaya koymaktadır. Diyarbakır ilinde ortalama hane büyüklüğü 7,1'dir ve bu değer Türkiye ortalamasının iki puan üzerindedir. Yüksek ortalamanın başlıca nedeni yüksek doğurganlık oranıdır. Bu koşullarda nüfusu tarımda tutma olanağı giderek azalmıştır.

İlin kırsal alanlarında son derece yaygın olan topraksız köylü olgusu ile birleşen hızlı nüfus artışı işsizliği ve yoksulluğu kamçılamak suretiyle kırsal nüfusu kentlere iten başlıca etken olmuştur. Traktör ve biçerdöver kullanımının yoğunlaşması sonucu yaygınlaşan makineleşme büyük toprak sahiplerinin tarımsal işgücünü kırda tutma gereğini büyük ölçüde ortadan kaldırmıştır. Nihayet, 1990'lı yıllarda tırmanan çatışma ortamı ve buna yönelik olarak

alınan bazı güvenlik önlemleri göç edenlerin sayısını katlayarak artırmıştır. Bütün bu gelişmeler söz konusu dönem süresinde yılda %5 ile % 7 arasında değişen oranlarda kentsel büyüme hızlarına erişilmesine yol açmıştır. 1990 yılı itibarıyla kentlerde yaşayan nüfus oranı %54,8'e kadar yükselmiştir. Diyarbakır kent nüfusu ise on yıl içerisinde neredeyse ikiye katlanarak 800,000'e ulaşmıştır.

Diyarbakır kentinin karşılaştığı en büyük sorunu en özlü biçimde şöyle ifade edebiliriz. Kırdan kente hızlı göç ile kentte hızlı doğal nüfus artışı sonucu, büyük bir hızla büyüyen kentsel işgücü arzı ve bu hızda istihdam yaratmakta büyük zorluklarla karşılaşan bir kent ekonomisi. Örneğin, Türkiye'de aktif işgücü (15-65) %60,6 dolayında iken Diyarbakır'da bu oran %49.7 düzeyinde kalmaktadır. Çünkü Diyarbakır nüfusunun yarıya yakın bölümü 15 yaşın altındadır. Eğitim olanaklarının yetersizliği nedeniyle ekonomik bakımdan aktif işgücü sınırları dışına taşan yani 15 yaşın altındaki nüfusun önemli bir bölümü de dahil edildiğinde istihdam sorununun boyutları daha net bir görünüm kazanmaktadır. 1990 nüfus sayımı sonuçlarına göre Diyarbakır ilinde medyan yaş 14-16'dir. Böylesine genç bir nüfusun varlığı önümüzdeki on yılda kentin karşılaşacağı en önemli sorunun istihdam olduğunu ortaya koymaktadır. Diğer yandan bir önceki döneme göre yavaşlamış olmakla birlikte yüksek doğurganlık ve yüksek nüfus artışı sürmektedir.

Sanayi

Diyarbakır ili genelinde nüfus esas olarak tarım sektöründe istihdam edilmektedir. 1985 yılında %71,4 düzeyinde olan tarımsal istihdam beş yıl sonra ancak %69'a getirilmiş ve zaten çok düşük olan sanayi sektöründe istihdam %12 dolayında gerçekleşen Türkiye ortalamasına karşılık ancak %3,1 düzeyine ulaşabilmiştir. 1995 yılı itibarıyla Türkiye'de imalat sanayi GSMH'nın %25'ini oluştururken bu oran Diyarbakır'da %4,1 düzeyinde kalmaktadır. Sanayileşememe Diyarbakır'da istihdam alanında yaşanan sorunların başlıca kaynağıdır.

Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası verilerine göre odaya kayıtlı bulunan 100 sanayi işletmesinde toplam 4,564 kişi istihdam edilmektedir. Çeşitlenme düzeyi oldukça zayıf olan Diyarbakır sanayiinde işletmeler esas olarak gıda, dokuma ve giyim, kimya-petrol, taş-toprak ve metal sanayinde toplanmıştır. Hatta işletmelerin ve özellikle istihdamın (%78) esas olarak iki sektörde, gıda ve tekstilde, yoğunlaştığını söylememiz mümkündür. Gıda sanayi ağırlıkla mezbaha, süt ürünleri, un ve unlu mamuller, şekerleme, çeşitli tarım ürünleri işleme, hayvan yemleri ve içki üretimi gibi faaliyetlerden oluşmaktadır. Tekstilde ise çırçırlama ve dokuma ön plana çıkarken giyim ve konfeksiyon çok cılız bir düzeyde kalmaktadır. Diğer sanayi dallarının gelişmesine önemli katkı sağlayan madeni eşya sanayi oldukça geri bir durumdadır. Kısacası kentin ve ilin nüfus yapısı dikkate alındığında, sanayi küçük, cılız, düşük ve az çeşitlenmiş bir düzeyde kalmaktadır.

Diyarbakır'da sanayi faaliyetlerinin önemli bir bölümü küçük sanayi sitelerinde sürdürülmektedir. Ata Küçük Sanayi 331, Oto Tamircileri 298 ve Marangozlar Sitesi yaklaşık 100 işyeri barındırmaktadır. Bismil, Ergani ve Silvan'da da küçük sanayi siteleri bulunmaktadır. Ata sitesinde biri ağaç işleri ve mobilya diğeri oto tamircileri olmak üzere iki ana dalda üretim-bakım-onarım faaliyetleri sürdürülmektedir. Diğer iki sanayi sitesinde oto tamircileri büyük çoğunluktadır. Diyarbakır merkezde küçük sanayilerin organize sanayi sitelerinde toplanması henüz tamamlanmamış olduğundan bir çok işyeri faaliyetlerini halen kentin iş ve konut bölgelerinde sürdürmektedir. Bu durum tüketici açısından bazı kolaylıklar sağlasa da bir yanda sanayi kuruluşları bir arada bulunmanın ve toplulaşmanın getirilerinden yararlanamamakta diğer yanda ise işletmelerin faaliyetlerinin kayıt altına alınması zorlaşmaktadır. Nihayet, Diyarbakır küçük sanayiinde özellikle dikkat çeken bir durum

faaliyet dallarındaki çeşitlenmenin düşük bir düzeyde kalmış olmasıdır. Sektör bazında ortaya çıkan genel tablonun yanı sıra, Türkiye'de halen yürütülmekte olan 300-350 dolayındaki meslek dalından Diyarbakır'da, yalnızca 80-90'ının bulunuyor olması bu durum için iyi bir örnek teşkil etmektedir.

İşgücü, İstihdam ve Eğitim

Diyarbakır'da hızla büyüyen kentsel işgücü öncelikle çok genç bir nüfustan oluşmaktadır ve önümüzdeki on yılda halen on beş yaşın altında olan büyük bir nüfusun işgücüne katılımıyla işgücü piramidinin tabanı daha da genişleyecektir. İstihdam sorunu büyük ve ciddi boyutlardadır; işsizliğin en yaygın biçimde yirmi beş yaşın altındaki kesimde görülmesi, üzerinde öncelikle durulması gereken bir yapısal sorun ve bir sosyal politika konusudur.

İşgücüne ilişkin ikinci temel sorun eğitim düzeyinin çok düşük olmasıdır. 1990 yılında 14 ve altı yaş grubu Türkiye'de %35 iken Diyarbakır'da %48 ve okuma yazma bilen nüfus oranı, Türkiye'de %80,40 iken Diyarbakır'da %56,26'dır. Kadınlarda okur-yazarlık %38.82 gibi çok düşük bir düzeyde kalmaktadır. Aynı şekilde okullaşma oranları da son derece düşüktür. Örneğin Diyarbakır ilinde orta dereceli ve mesleki okullarda okuyan öğrenci oranı Türkiye ortalamasının neredeyse yarısı kadardır. Tarımda kazanılan deneyim ve beceriler kent ekonomisi tarafından talep edilmediğinden nüfusun çok büyük bir bölümü vasıfsız işçi konumundadır. Sonuçta karşımıza çok geniş, çok genç, eğitim düzeyi oldukça düşük ve çoğunlukla vasıfsız bir işgücü yapısı çıkmaktadır. Böylesine bir ortamda ekonomik üretkenliği ve kentsel istihdamı artırmaya yönelik çaba ve girişimler kuşkusuz büyük önem kazanmaktadır.

SONUÇ

Sahip olduğu önemli toplumsal ve ekonomik potansiyele rağmen siyasal çalkantılar, tarımın gerilemesi, kamu yatırımlarının yetersizliği ve sanayileşememe gibi nedenlerle yoğun bir işsizlik ve istihdam sorunu ile karşı karşıya bulunan Diyarbakır kentinde yeni gelir ve istihdam olanakları yaratabilecek atılımların başlatılması ekonomik kalkınma ve toplumsal refah düzeyinin yükseltilmesi bakımından büyük önem taşımaktadır.

II- ENFORMAL SEKTÖRDE İSTİHDAM ALAN ARAŞTIRMASI SONUÇLARI

'Kentsel Enformal Sektörde İstihdam ve İş Potansiyelinin Geliştirilmesi' başlıklı proje kapsamında Diyarbakır il merkezinde faaliyet gösteren enformal işletmelerin genel profilini çıkartmayı amaçlayan bir anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Anket uygulaması 7-10 Aralık 2000 tarihinde yapılmıştır. Araştırmanın hedef kitlesi Diyarbakır merkezde iş yapan ve reel sayılarının, kesin bir kayıt olmamasına rağmen 20,000 dolayında olduğu tahmin edilen sokak satıcıları da dahil olmak üzere esnaf ve zanaat kesimi olarak düşünülmüştür. İşyerlerinin topluca bulundukları yerlerde (örneğin siteler gibi) denekler coğrafi tesadüfi örneklem kuralına göre seçilmiştir. İnşaat işi yapanların işyerleri olmadığı ve bunların belli başlı üç kahvede iş bekledikleri saptanmış ve denekler bu kahvelere gidilerek tesadüfi örneklemle seçilmiştir. Seyyar satıcılar haneye değil bireye gidilen kamuoyu araştırmalarında olduğu gibi, bulundukları yerlerde tesadüfi örnekleme göre seçilmiştir. Bunların dışında kalan işyerleri mahalle düzeyinde saptanmıştır. Bu işyerleri merkezi mahallelerde daha çok sayıda, kenar mahallelerde daha az sayıda bulunmaktadır. Gidilen mahallelerde denekler tesadüfü örneklem kuralına göre seçilmiştir.

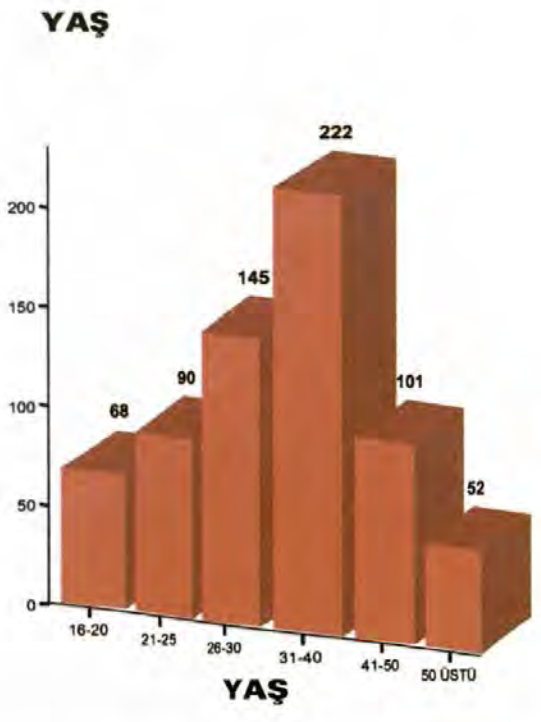
Yukarıda kısaca özetlenen araştırma metodolojisi çerçevesinde hepsi Diyarbakır İl Merkezinde olmak üzere 83'ü sokak satıcısı toplam 678 işyerinde anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Anketlerin meslekler arasında sayısal dağılımı aşağıda gösterilmiştir.

MESLEKLER ARASINDA SAYISAL DAĞILIM

	ODA	YAPILAN	PLANLANAN
1	Bakırcı-Sobacı	15	15
2	Berber-Kuaför	50	52
3	Demirci	15	14
4	Direkçi	5	5
5	Elektrikçi	16	17
	Hurdacı	15	20
7	İnşaat	35	34
8	Kasap	45	44
9	Kundura İmalat	27	24
10	Kuyumcu	14	13
11	Lokanta	45	44
12	Marangoz	53	51
13	Oto Tamiri	40	40
14	Terzi	30	27
15	Bakkal	97	116
16	Camcı	3	1
17	Fırıncı	6	4
18	Fotoğrafçı	3	1
19	Konfeksiyon	20	13
20	Kahveci	11	10
21	Karpuzcu	11	11
22	Kavaf	1	1
23	Komisyoncu	13	11
24	Kömürcü	1	1
25	Mahrukatçı	1	2
26	Oto Park	1	1
27	Saat ve Gözlük	3	3
28	Şoför	14	14
29	Turistik Eşya	5	6
30	Seyyar Satıcı	83	–
	Toplam	678	600

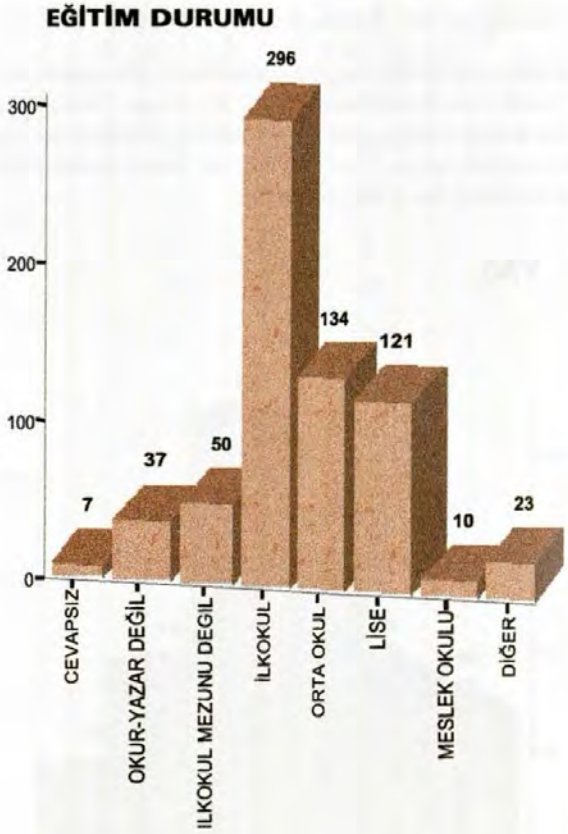
Demografik Özellikler ve Sosyal Köken

Diyarbakırlı küçük girişimcilerin genç denebilecek bir kesimi oluşturduğu öncelikle dikkat çekmektedir. Grafik I'de izlenebileceği gibi elli yaşın üzerindeki nüfus sadece %7,7 civarında kalırken, büyük çoğunluğu genç ve orta yaşlılar oluşturmaktadır. En genel yönüyle değerlendirecek olursak bu nüfus yapısı ileriye dönük ve uzun vadeli planlar yapabilecek bir dinamik girişimci kesiminin varlığına işaret etmektedir.



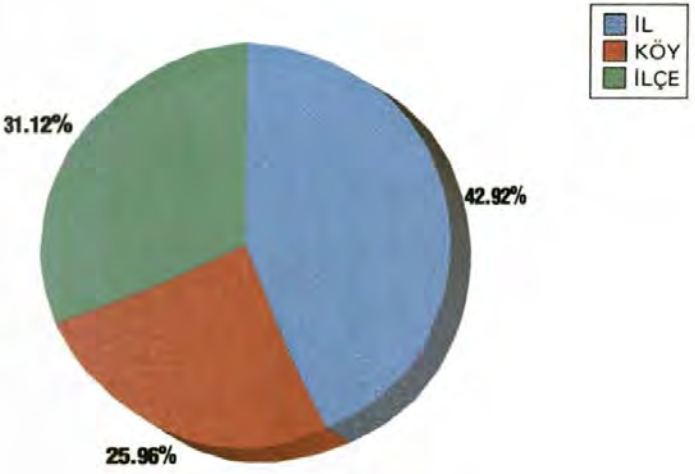
Özellikle otuz yaşın altındaki küçük girişimciler arasında Diyarbakır'a son on yılda gelenlerin oranı görece daha yüksektir. Yine bu kesimde anne baba ile birlikte oturma ve akraba çevresi ile gerek aile gerekse iş çevresinde yakın ilişki içinde olma yani köken bağlarını sürdürme eğilimi bir hayli belirgindir.

Genel olarak bakıldığında enformal küçük girişimcilerin eğitim düzeyleri oldukça düşüktür. Yüksek okul mezunu yok denecek kadar azken okur yazar dahi olmayan (%5.5) ve bunları da içinde barındırmak üzere ilkokulu bitirmemiş %12.9 büyüklüğünde bir kesim mevcuttur. Bununla birlikte, aynı olguya bir başka açıdan bakarsak yaklaşık on girişimciden sekizinin temel ilkokul eğitiminden geçmiş olduğunu ve asıl önemlisi bu kesimin %40'a ulaşan bir diliminin orta dereceli okul mezunu olduğunu görmekteyiz. Söz konusu oran eğitim düzeyi olarak Türkiye ortalamasının üzerine çıkmaktadır. Çoğunluğu oluşturan ilkokul mezunları ve hatta bu düzeyin de altında formal eğitim görmüş kesimi göz ardı etmemekle birlikte orta eğitim standardını aşan bu kadar geniş bir kesimin varlığı insan kaynakları yönünden çeşitli eğitim programlarının uygulanmasını mümkün kılacak bir alt yapının mevcudiyetine işaret etmektedir.



Diyarbakır'da faaliyet gösteren küçük girişimcilerin büyük çoğunluğu Diyarbakır ve neredeyse tamamı Doğu ve Güneydoğu Anadolu doğumludur. Küçük girişimciler arasında köy kökenlilerin dörtte bir düzeyinde kalmasına karşın yalnızca Diyarbakır kentinde doğup büyüyenlerin oranı %45 gibi oldukça yüksek bir düzeye ulaşmaktadır.

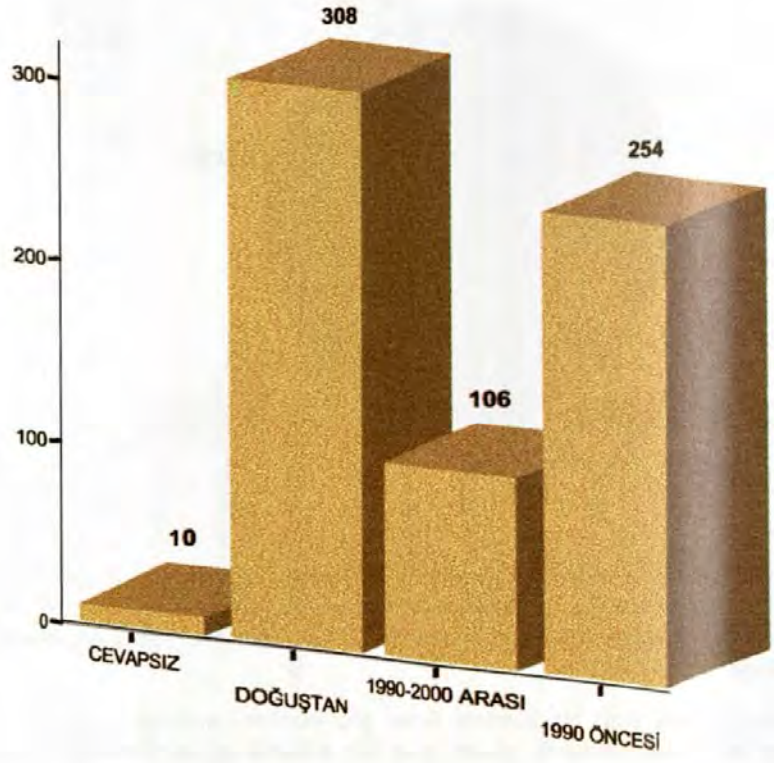
DOĞDUĞU YER



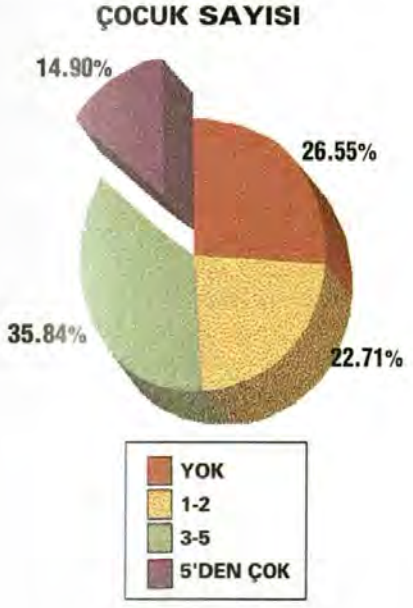
İl ve ilçe merkezlerinde doğanların dörtte üçlük büyük bir çoğunluk oluşturduğunu göz önünde bulundurarak Diyarbakırlı esnaf, sanatkar ve seyyar satıcıların ağırlıkla kasaba ve kent kökenli ve öncelikle bu nedenle kent kültürüne yakın ve yatkın kimseler olduklarını söyleyebiliriz.

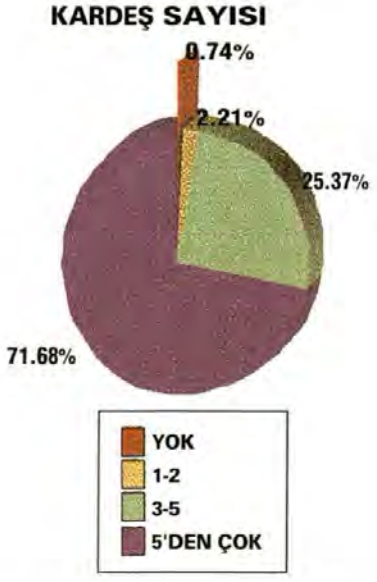
Son yıllarda hızlı bir kırdan kente göç hareketi sonucu patlarcasına büyüyen Diyarbakır'ın bir hayli kabarık yüzer gezer köy kökenli göçmen nüfusuna karşın küçük girişimci kesim oldukça yerleşik ve kentli bir görünüm sergilemektedir. Nitekim Diyarbakır'a son on yılda göç ettiğini belirten kesim %15.7 gibi oldukça düşük bir düzeyde kalmaktadır. Kente sonradan gelenlerin üçte ikiden fazlası on yıldan fazla bir süredir Diyarbakır'da yaşamaktadır. Buna karşılık seyyar satıcı kesim içinde yeni göçmenlere daha sıkça rastlanmaktadır.

DİYARBAKIR'A GELİŞ YILI



Girişimciler oldukça kalabalık ailelerden gelmektedir. Beşten çok kardeşi olanların oranı %71'i bulurken, ortalama kardeş sayısı yedi-sekiz düzeyine ulaşmaktadır. Buna karşılık ortalama çocuk sayısı bunun çok daha altındadır; küçük girişimcilerin kendilerinin ortalama üç dört çocukları vardır. Bir önceki kuşakla karşılaştırıldığında doğurganlık, çocuk sayısı ve nüfus artış hızı bakımından önemli bir düşüşün gerçekleştiğini görmekteyiz. Çocuk sayısında meydana gelen bu değişmenin orta ve uzun dönemde aile yapısı ve aile ilişkileri üzerinde önemli etkileri olacağı kuşkusuzdur. Diğer yandan küçük girişimcilerin önemli bir bölümü henüz oldukça gençtir ve bu kesimde yer alan ailelerde çocuk sayısı ileride artabilir. Nitekim kırk yaşın üzerindeki küçük girişimcilerin çok büyük çoğunluğu en az üç çocuk sahibidir. Orta dilimde yer alan (31-40) kuşağındakilerin %71,6'sı da üçten fazla çocuğa sahiptir.

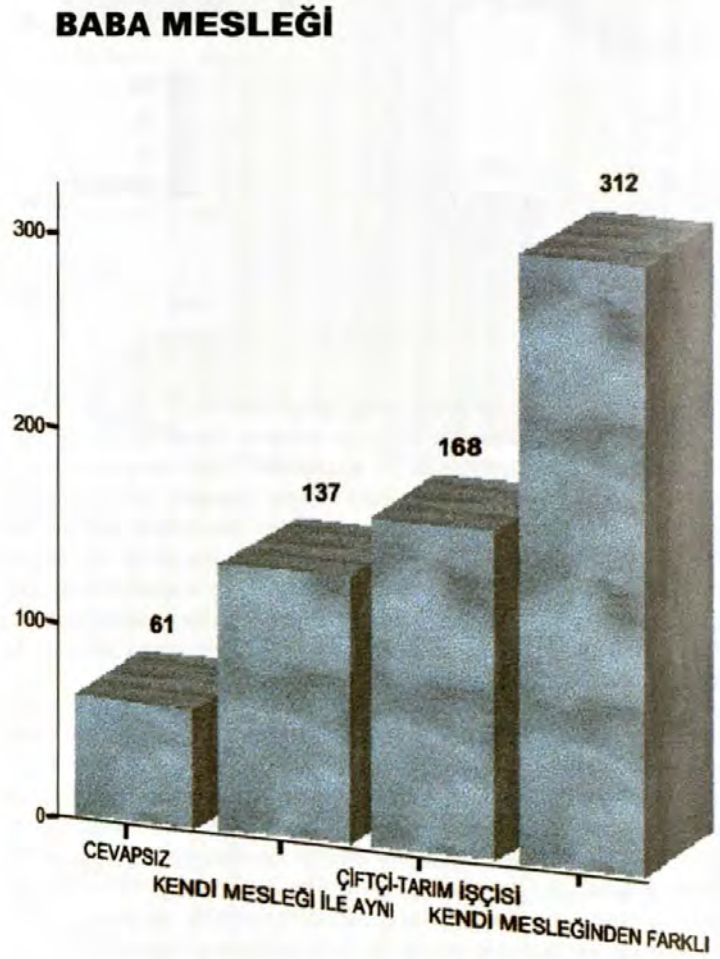




Tarım kökenli ailelerden gelenler yani baba mesleği çiftçilik olanlar küçük girişimcilerin ancak dörtte biri kadardır. Bunların dışında kalan büyük çoğunluğun baba mesleği kentsel faaliyet alanları içerisinde yer almaktadır. Söz konusu meslekler dükkan sahipliği, zanaatkarlık, seyyar satıcılık ve işçiliktir. Diğer yandan, baba mesleğini sürdüren küçük girişimci sayısı küçümsenmeyecek düzeydedir. Her beş küçük girişimciden birisinin baba mesleğini devralmış olması yaygın kent kökeni bulgusuna paralel bir biçimde aileden mesleki birikime sahip, yani çekirdekten yetişmiş bir esnaf ve zanaatkar kitlesinin varlığını ortaya koymaktadır. Küçük girişimcilerin aile geçmişleri kentsel faaliyetlerin kazandırdığı deneyim ve kültürün ve bunlardan kaynaklanan girişimcilik ve sanayi toplumu değerlerinin Diyarbakır'da mevcut bulunduğunu göstermektedir.

Diyarbakırlı küçük girişim-cilerin demografik ve sosyal bakımdan ön plana çıkan özelliklerini şöyle özetleyebiliriz. Küçük giri-şimciler genç ve orta yaş kuşağında toplanmaktadır ve çoğunluk ilk ve orta derecede eğitim düzeyine sa-hiptir. Genellikle çok kardeşli kalabalık ailelerden gelen küçük girişimcilerin kurdukları ailelerde çocuk sayısında belirgin bir azalma göze çarpmaktadır. Önemli bölümü kasaba ve kent doğumlu olan küçük girişimcilerin büyük çoğunluğu Diyarbakır doğumlu veya Diyarbakır'da on yıldan uzun bir süredir yaşamakta olanlardan oluşmaktadır. Nihayet küçük girişimcilerin önemli bir bölümünün baba mesleği kentsel ekonomik faaliyet alanları çerçevesinde yer almaktadır. Demografik ve sosyal özelliklerden ilerleyerek varabileceğimiz önemli bir sonuç şudur: Diyarbakır ağırlıkla yeni göçmen, kır kökenli, düşük eğitimli, vasıfsız ve yüzer gezer bir

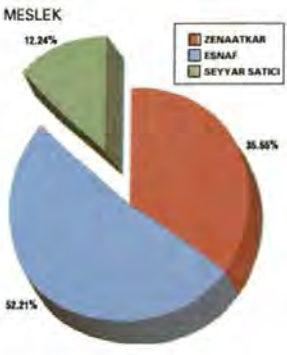
nüfustan oluşmaktadır. Buna karşılık özellikle seyyar satıcılar dışında kalan Diyarbakırlı esnaf ve sanatkarlar kent kökenli, eğitim düzeyi yüksek, beceri sahibi ve süreklilik ve yerleşiklik özellikleri gösteren bir kesimdir. Bu yönüyle Diyarbakırlı küçük girişimcilerin yalnız ekonomik değil sosyal ve kültürel bakımdan da kent toplumunun istikrar vadeden temel bir dayanağı görünümü verdiğini vurgulayabiliriz.



Küçük girişimcilerin %85'i Türkçe dışında Kürtçe ve Zazaca bildiğini belirtmektedir. Esnaf, sanatkar ve seyyar satıcıların etnik kökeni ile diğer sosyal ve ekonomik özellikleri ve davranış biçimleri arasında altı çizilecek ölçüde önemli bağlantılara rastlanmamıştır. Diğer yandan kendileriyle görüşülen küçük girişimçilerin neredeyse tamamının anket sorularını Türkçe anlamaları küçük girişimciler için ekonomik ilişkiler kurma ve geliştirme ve eğitim programlarına katılım bakımından ciddi bir iletişim engelinin bulunmadığını göstermektedir.

Meslek, Beceri ve Çalışma Yaşamı

Araştırma kapsamında yer alan enformal girişimcilerin %35.5'i üretim faaliyetinde bulunan zanaatkar, %52.2'si ise esas olarak hizmet kesiminde yer alan esnaftır. Mesleklerin içeriğine daha ayrıntılı olarak bakıldığında zanaatkarların üçte birinin ağırlıkla tamir işi yaptıklarını ve bunlara ek olarak üretim hatta bazı durumlarda ticaret yapanların tamir işiyle de uğraştıklarını görmekteyiz. Bunların dışında, enformal kesiminin önemli bir bölümünü oluşturan seyyar satıcıların ayrıca ele alınması uygun görülmüş ve bu bağlamda toplam 678 küçük girişimciden 83'ünü, diğer bir deyişle toplam deneklerin %12.2'sini oluşturan seyyar satıcılar araştırma kapsamına alınmıştır.



Bu bağlamda yaş ile meslek arasındaki ilişkiye baktığımızda altı çizilmesi gereken bir eğilim göze çarpmaktadır. Küçük girişimcilerin en genç kesimi seyyar satıcılardır ve bunlar arasında kente yakın zamanda gelmiş olanlar çoğunluktadır. Diğer yandan zanaatkarlar, esnafa ve özellikle seyyar satıcılara oranla daha yüksek bir yaş ortalamasına sahiptir. Eğitim bakımından ele alındığında seyyar satıcıların eğitim düzeyinin diğer iki kesime göre biraz daha düşük olduğu oysa esnaf ve zanaatkarlar arasında bu yönden önemli farklılıkların bulunmadığı görülmektedir. Esnaf ve sanatkarların faaliyet alanları ayrıntılı olarak aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

ESNAF VE SANATKÂRLARIN FAALİYET AL[illegible]NI

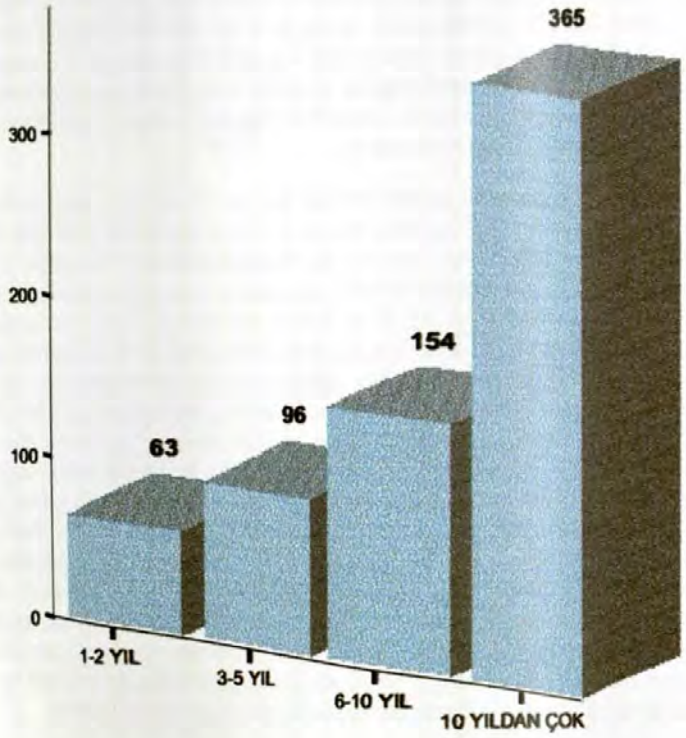
İŞKOLU	FREKANS	YÜZDE
BAKIRCI-SOBACI	15	2.2
BERBER	50	7.4
DEMİRCİ	15	2.2
DİREKÇİ	5	0.7
ELEKTRİKÇİ	16	2.4
HURDA-TAMİR	15	2.2
İNŞAAT	35	5.2
KASAP	45	6.6
KUNDURA İMALAT	27	4.0
KUYUMCU	14	2.1
LOKANTA	45	6.6
MARANGOZ	53	7.8
OTO TAMİR	40	5.9
TERZİ	30	4.4
BAKKAL	97	14.3
CAMCI	3	0.4
FIRINCI	6	0.9
FOTOĞRAFÇI	3	0.4
HAZIR GİYİM	20	2.9
KAHVE	11	1.6
KARPUZCU	11	1.6
KAVAF	1	0.1
KOMİSYONCU	13	1.9
KÖMÜRCÜ	1	0.1
ODUNCU	1	0.1
OTO PARK	1	0.1
SAAT-GÖZLÜK	3	0.4
ŞÖFÖR	14	2.1
TURİSTİK EŞYA	5	0.7
SEYYAR SATICI	83	12.2
TOPLAM	678	100.0

Tabloda görüldüğü gibi sınırlı bazı dallar dışında (elektrikçi, oto tamir, fotoğrafçı, beyaz eşya satıcılığı vs.) yer alan faaliyet kollarının büyük bir bölümü on yıllardır, hatta bazıları çok daha uzun bir dönemden bu yana sürdürülen geleneksel sınai ve ticari faaliyetlerdir. Bunun da ötesinde, oto tamirciliği, saatçilik/gözlükçülük veya kuaförlük gibi bir

çok meslek dalı artık geleneksel faaliyet dalları kapsamında düşünülmektedir. Buradan ilerleyerek, Diyarbakır'da küçük çaplı sanayi üretimi ve ticaretin yeni faaliyet alanlarına fazla açılmaksızın geleneksel etkinlikler kapsamında sürdürüldüğü sonucuna varabiliriz. Bununla birlikte kentte sanayi ve ticaretin teknolojik gelişme, ürün çeşitlenmesi ve yeni tüketici kesimlere açılım bakımından tam bir durağanlık içerisinde olduğunu söylemekte doğru olmaz. Örneğin Gaziantep'le karşılaştırıldığında göreli bir durgunluğun söz konusu olmasına rağmen Diyarbakır'da hem faaliyet çeşitlenmesi olmuş hem de mevcut faaliyet dalları kapsamı içerisinde de önemli teknik, içerik ve organizasyon değişiklikleri meydana gelmiştir. Örneğin berberlik en geleneksel faaliyet alanlarından birisidir, oysa özellikle kadın kuaförlüğü yeni aletler, malzemeler, bilgiler, teknikler ve ilişkiler kullanma yönünden yeniliklere ve değişime en açık meslek dalları arasında yer almaktadır.

Küçük girişimcilerin dörtte üçlük bölümü beş yıl ve yarıdan biraz fazlası on yıldan fazla bir süredir aynı işi yaptığını belirtmektedir. İşe yeni başlamış, yani işini ancak bir iki yıldır yapmakta olanlar çok küçük bir azınlık oluşturmaktadır. Özellikle vurgulanması gereken bir boyut enformal girişimcilerin %60'ının çalışma yaşamlarında hiç iş değiştirmemiş ve üçte bir dolayında bir kesimin ise ancak bir kere iş değiştirmiş kimseler olmalarıdır. Bu iki olgu bir araya getirildiğinde ortaya çıkan sonuç Diyarbakır'ın enformal kesiminde iş istikrarının yaygınlığıdır. Bu durum, bir yandan, küçük girişimcilerin, daha önce de vurgulandığı gibi, oldukça yerleşik bir toplumsal kesim olmalarının açık bir göstergesidir. Fakat aynı olgu, enformal kesimde çalışanlar için başka istihdam alternatiflerinin bulunmayışının veya zayıflığının belirtisi olarak da değerlendirilebilir. Bazı faaliyet kolları ve özellikle düşük eğitimli ve yaşlı küçük girişimci kesimde karşımıza çıkan iş sürekliliği durağanlığın, kapalılığın ve değişime ve yeniliğe yatkın olmamanın bir ifadesi olarak ele alınabilir. Bilindiği gibi birçok küçük girişimci azalan talep ve gelir koşullarına rağmen sermaye veya yeni meslek dallarında eğitim olanakları bulunmayışı nedeniyle küçülen işini sürdürmeye devam etmektedir. Bu tür durumları göz önünde bulundurarak, aynı işi oldukça uzun süredir yapmakta olan küçük girişimcileri yeni alanlara yönlendirmek yerine mevcut bilgi ve deneyim birikimlerinin olduğu alanlarda onlara yeni teknoloji, beceri ve örgütlenme deneyimi kazandıracak eğitim programları sağlamak daha gerçekçi olacaktır.

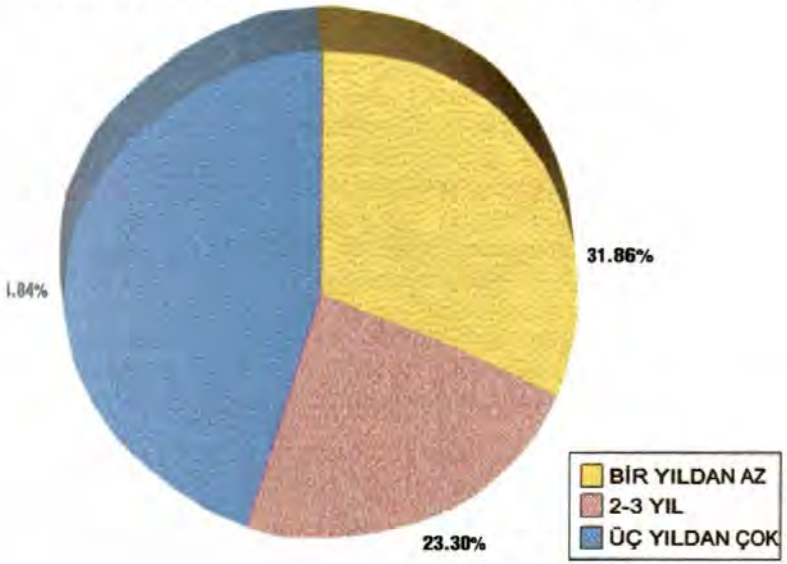
BU İŞTE KAÇ YILDIR ÇALIŞIYOR



Küçük girişimcilerin üçte ikisi yaptıkları işi usta çırak ilişkisi içerisinde öğrendiklerini belirtmişlerdir. Üretimle ve tamirle uğraşanların (%38.8) yüzdesinin üzerinde beliren bu oran kısmen berberlik ve kasaplık gibi esnaf kategorisinde yer alan meslek kollarında da usta çırak ilişkisi anlayışının hüküm sürmesi ile ilişkilidir.

Diğer yandan, teknik becerilerin verildiği teknik okullar ve kurslar gibi formal kurumlarda yetişenlerin oranı son derece düşük bir düzeyde kalmaktadır. Meslek okullarından mezun olanlar sadece %1.5 düzeyindedir. Bunlara kursiyerleri de ilave ederek erişebileceğimiz büyüklük %3'ü aşmamaktadır. Kısacası Diyarbakır esnaf ve sanatkarı arasında formal teknik eğitim son derece zayıftır.

BU İŞİ ÖĞRENMEK NE KADAR ZAMAN ALIR



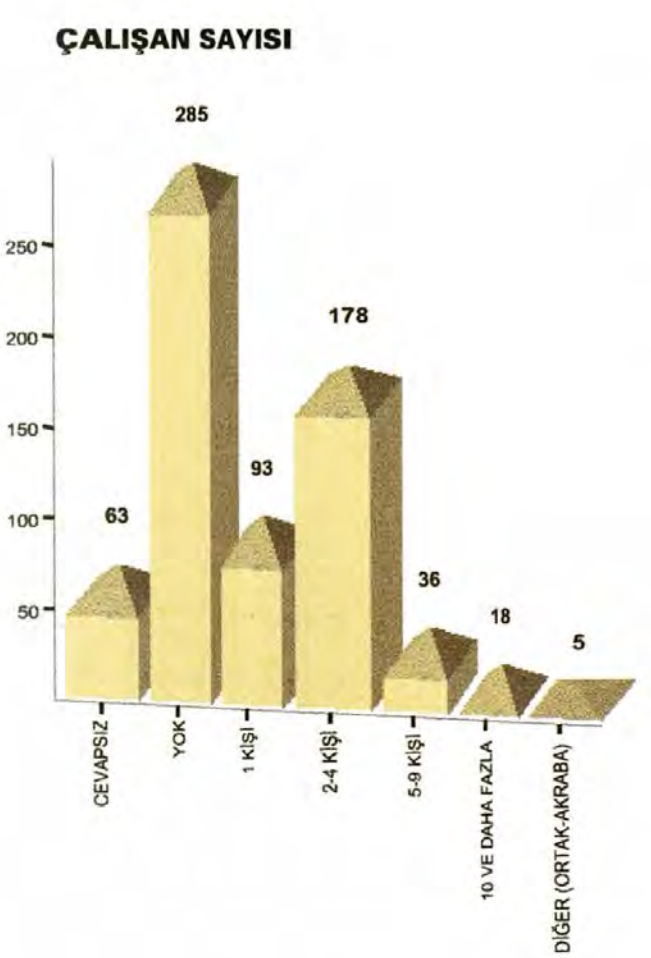
Usta çırak ilişkisinin yaygınlığı ve becerilerin önemli ölçüde bu yoldan kazanılıyor olması çıraklığın aynı zamanda küçük girişimciliğin de temel kaynağı olduğunu ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle çıraklık kurumu, vasıf kazandırmak suretiyle işgücünün niteliğini yükselttiği kadar bu kimseler kendi küçük işyerlerini kurdukları ölçüde küçük girişimciliğin de altyapısını oluşturmaktadır. Buradan çıkartılması gereken önemli sonuç şudur; eğitim işgücüne vasıf kazandırmanın yanı sıra girişimcilerin yetişmesi için de bir beşik, bir havuz işlevi görmektedir.

İşi yapmayı öğrenme süresi işletmelerin üçte biri düzeyinde bir dilim için çok kısa, yani bir yıldan azdır; diğer bir deyişle çoğunluk için mesleki eğitim gereği bir yılın üstündedir. Yetişmenin üç yıldan daha fazla zaman alacağını vurgulayan kesim içinde sırasıyla terziler, oto tamircileri, marangozlar, kundura imalatçıları, demirciler, elektrikçiler, bakırcı-sobacılar, kuyumcular ve berberler gelirken bir yıldan az diyenler arasında bakkallar, kahveciler, karpuzcular yer almaktadır. Genel olarak bakıldığında zanaatkarların yetişmesi esnafa oranla çok daha uzun sürmektedir. Bir başka önemli bulgu ise küçük girişimcilerin gelir düzeyleri yükseldikçe daha uzun bir yetişme süresi gerekliliğini vurgulama eğilimi de artmaktadır. Mesleğinde derinleşme ve teknolojik yenilikleri yakalama arzusu diğer bir deyişle eğitim ve teknik yardım talebi gelir düzeyi yüksek ve üretim yapan küçük girişimciler arasında çok daha belirgindir.

Sonuç olarak şu noktaların altını çizebiliriz. Son yıllarda önemli bir sıçrama kaydedilmemekle birlikte Diyarbakır ekonomisini tamamen durağan gibi düşünmek doğru olmaz. Enformal kesim alanı içinde düşündüğümüz zanaat ve küçük çaplı ticaret kesimlerinde faaliyetler çeşitlenmekte, bazı meslekler kaybolurken yenileri ortaya çıkmakta ve birçok geleneksel faaliyet dalı teknoloji, çalışma yöntemi ve üretim teknikleri bakımından içerik değiştirmektedir. Çalışma yaşamına genel olarak bakıldığında, kısmen de alternatif istihdam olanaklarının zayıflığından dolayı, girişimciler ve çalışanlar yaptıkları işten ve çalıştıkları firmadan kolay kolay kopmamaktadır. Meslek dalında faaliyet gösteren kimselerin yetişmesi formal eğitim kurumlarından çok iş yerinde ve usta-çırak ilişkisi çerçevesinde gerçekleştirilmektedir. Özellikle sanayide, küçük işletmelerin daha çok hüner sahibi yani vasıflı kimseler tarafından kurulduğunu göz önünde bulundurarak çıraklığın sadece ustalığın değil aynı zamanda küçük girişimciliğin de kaynağı olduğunu söyleyebiliriz. Nihayet işgücü eğitimi bakımından altını çizebileceğimiz bir nokta eğitim ve becerinin öncelikle üretim faaliyetinde bulunulan mesleklerde önem kazandığını, bazı hizmet dallarında ustalığın önemli olduğunu, buna karşılık seyyar satıcılık için dikkate değer bir ön koşul veya gereksinim oluşturmadığıdır.

Çalışanlar; İstihdam ve İşgücünün Nitelikleri

İşyerlerinin ancak yarısında işçi çalıştırıldığı anlaşılmaktadır. İşçi çalıştıran işletmelerin büyük çoğunluğu, daha kesin bir ifadeyle beşte dörtlük bölümü, beşten az işçi çalıştıran küçük işletmelerdir. Beşten daha fazla işçi çalıştıran işletmelerin toplamı işyerlerinin %8'ine ulaşmaktadır. Bu kesimi ücretli emek ilişkisinin ve kapitalist üretim ilişkilerinin daha fazla kendini gösterdiği küçük kapitalist işletmeler olarak kabul edebiliriz. Diğer yandan, yeni teknolojiye yatkınlık, eğitim ve teknik yardım alma isteği bakımından en dinamik kesim 2-4 arası işçi çalıştıran küçük işletmelerdir. Diğer bir deyişle en fazla gelişme ve büyüme isteği bu dinamik kesimde karşımıza çıkmaktadır. Bunlar genellikle uzun süredir faaliyet gösteren, iş istikrarına kavuşmuş işletmelerdir. Genel olarak işçi çalıştıran küçük girişimciler ve bunların arasında özellikle iki ila dört arasında işçi çalıştıranlar bulundukları işkolunda geleceği daha iyi görmekte ve uzun vadeli-düşük faizli krediyi kendi işlerine yatırmaya daha yatkın görünmektedirler.



Tahmin edileceği gibi yanında işçi çalıştırdığını söyleyen seyyar satıcıya pek rastlanılmamaktadır. Yalnızca dört seyyar satıcı yanında bir kişi çalıştırdığını belirtmiştir. Genel olarak bakıldığında esnafın üretim yapanlara kıyasla daha az işçi çalıştırdığı ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte toplam 354 esnaftan 11'i ondan fazla, 21'i beş ile on arası, 87'si iki ila dört arası ve 56'sı bir kişi çalıştırmaktadır. İşçi çalıştıran 147 işletmeden 90'ı diğer bir deyişle işçi çalıştıran işletmelerin %61.2'si 2-4 işçi çalıştıran grupta yer almakta ve özellikle bu grupta yer alan küçük girişimciler yenilikçilik, ilerleme ve gelişme konusunda en istekli kesim olarak karşımıza çıkmaktadır.

BEŞ VE ÜZERİ İŞÇİ ÇALIŞTIRAN İŞLETMELERİN İŞ KOLLARI

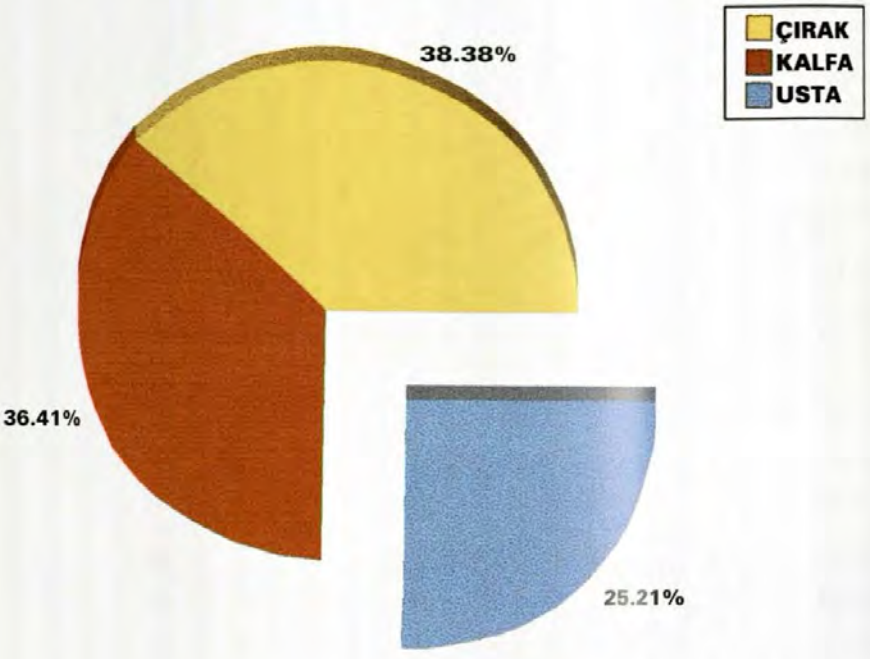
İŞKOLU	İŞYERİNDE ÇALIŞAN KİŞİ SAYISI		TOPLAM
	5-9 KİŞİ	10 VE DAHA FAZLA	
BERBER	1	1	2
DEMİRCİ	3	1	4
ELEKTRİKÇİ	1	-	1
HURDA-TAMİR	-	1	1
İNŞAAT	2	1	3
LOKANTA	14	7	21
MARANGOZ	5	1	6
OTO TAMİR	1	3	4
FIRINCI	3	-	3
FOTOĞRAFÇI	1	-	1
HAZIR GİYİM	1	3	4
KAHVE	1	-	1
KOMİSYONCU	2	-	2
ŞOFÖR	1	-	1
TOPLAM	36	18	54

İKİ- DÖRT KİŞİ ÇALIŞTIRAN İŞLETMELERİN İŞ KOLLARI

İŞKOLU	İŞYERİNDE ÇALIŞAN KİŞİ SAYISI	TOPLAM
BAKIRCI-SOBACI	3	3
BERBER	26	26
DEMİRCİ	3	3
DİREKÇİ	1	1
ELEKTRİKÇİ	8	8
HURDA-TAMİR	3	3
İNŞAAT	8	8
KASAP	14	14
KUNDURA İMALATI	9	9
KUYUMCU	2	2
LOKANTA	16	16
MARANGOZ	30	30
OTO TAMİR	20	20
TERZİ	8	8
BAKKAL	2	2
FIRINCI	3	3
HAZIR GİYİM	4	4
KAHVE	8	8
KARPUZCU	4	4
KOMİSYONCU	3	3
ODUNCU	1	1
TURİSTİK EŞYA	1	1
SEYYAR	1	1
TOPLAM	178	178

Çalışanların dörtte üçünün genç, yani çırak ve kalfa, diğer dörtte birinin ise usta düzeyinde kimseler olduğu anlaşılmaktadır. Bir başka açıdan ele alındığında işletmelerinin ancak %13.3'ünde yetişkin ve vasıflı işgücünün istihdam edildiği görülmektedir. Diğer bir önemli bulgu, ustalık eğitimi alma durumunda olan çırak ve kalfaların işletmelerinin %30 yakınında bulunduğu ve bunların genellikle üretim yapan işletmeler olduğudur.

ÇALIŞANLARIN NİTELİĞİ



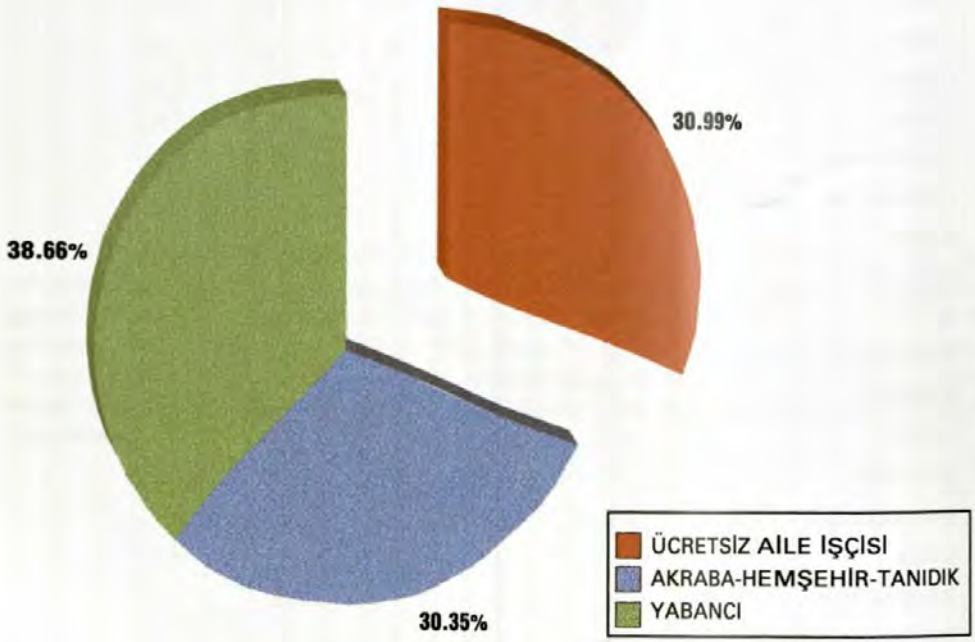
Diğer yandan işletmelerin %85'i sürekli, geri kalanlar ise geçici olarak işçi çalıştırmaktadır. İşçi çalıştırmayan ve geçici işçi çalıştıran işyerleri bir kenara bırakıldığında işgücünün pek de kısa dönemli olarak istihdam edilmediği anlaşılmaktadır. Şöyle ki çalışanların %35.4'ü beş, %82'si de iki yıldan fazla bir süredir aynı işletmede çalışmaktadır. Bu durum bize çalışanların önemli bir bölümünün mesleki beceri edinme olanakları bulabildikleri yerlerde bu becerileri kazanacak kadar uzun sürelerle istihdam edildiklerini göstermektedir.

SÜREKLİ VE GEÇİCİ ÇALIŞANLARIN İŞ KOLLARINA GÖRE DAĞILIMI

İŞKOLU	ÇALIŞANLAR SÜREKLİ Mİ GEÇİCİ Mİ		TOPLAM
	SÜREKLİ	GEÇİCİ	
BAKIRCI-SOBACI	8	1	9
BERBER	36	8	44
DEMİRCİ	9	2	11
DİREKÇİ	1	-	1
ELEKTRİKÇİ	9	1	10
HURDA-TAMİR	8	-	8
İNŞAAT	7	8	15
KASAP	24	-	24
KUNDURA İMALAT	9	4	13
KUYUMCU	5	-	5
LOKANTA	34	5	39
MARANGOZ	35	9	44
OTO TAMİR	32	2	34
TERZİ	17	-	17
BAKKAL	16	2	18
CAMCI	1	-	1
FIRINCI	4	2	6
FOTOĞRAFÇI	1	-	1
HAZIR GİYİM	13	-	13
KAHVE	9	2	11
KARPUZCU	6	1	7
KAVAF	1	-	1
KOMİSYONCU	6	1	7
KÖMÜRCÜ	1	-	1
ODUNCU	1	-	1
OTOPARK	1	-	1
SAAT-GÖZLÜK	1	-	1
ŞOFÖR	3	-	3
TURİSTİK EŞYA	2	-	2
SEYYAR	3	1	4
TOPLAM	303	49	352

Çalışanların işverenle yakınlık derecesi şu üç kategori altında toplanabilir: ücretsiz aile işçileri (%30.9); akraba-hemşehri-tanıdıklar (%30.3) ve yabancılar (%38.5). İşyerlerinin üçte bire yaklaşan bir bölümünde işgücü olarak aile üyelerinin istihdam edildiği göz önünde bulundurulduğunda ücretli emeğin kullanımının ilk planda görüldüğünden daha aşağı düzeylerde gerçekleştiği ortaya çıkmaktadır. Bu durumda ücret karşılığı işçi çalıştıran işyerlerinin oranı toplam işletmelerin ancak üçte biri düzeyinde kalmaktadır. Bir başka açıdan ele alındığında işletmelerin %14.3'lük bir bölümünde aile üyelerine mesleki eğitim verildiğini, bu işletmelerde işin babadan oğulla devir suretiyle geçtiğini ve bu firmaların uzun erimli istikrar ve süreklilik vadeden firmalar olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca aile bireylerinin aynı işkolu ve meslek dalında eğitiliyor olmaları ailelerin ve işyeri sahiplerinin o meslek dalında bir gelecek görüyor olmalarının işareti olarak kabul edilebilir.

ÇALIŞANLARIN YAKINLIK DERECESİ

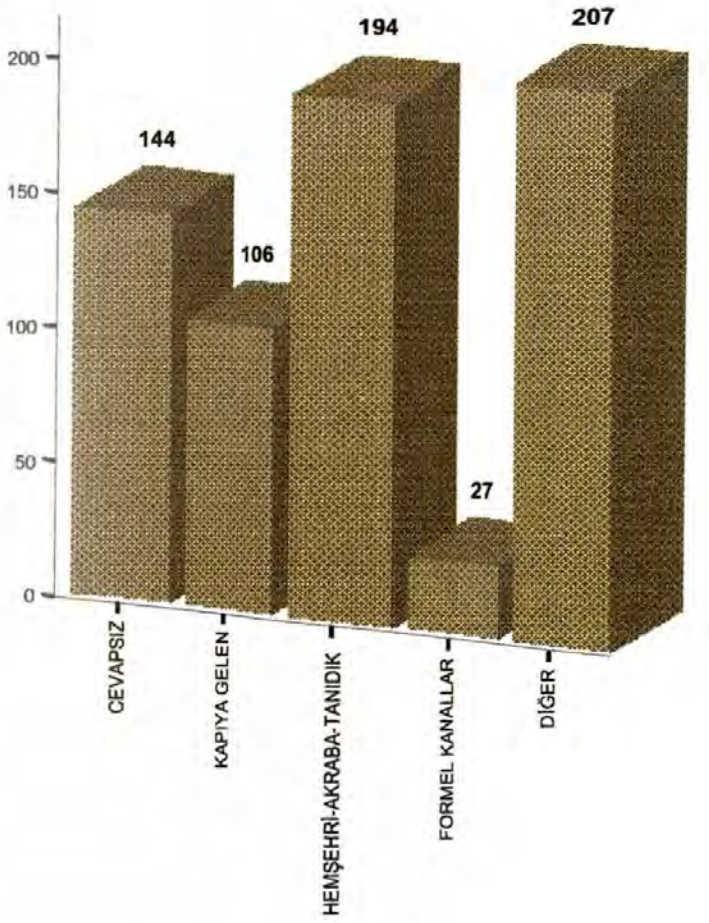


Akraba–hemşehri–tanıdık işçi çalıştırmanın yaygınlığı öncelikle iki tutumu yansıtmaktadır; yakınlara karşı duyulan sorumluluk ve yükümlülüklerin önemi ile çalışma yaşamında aynı kökenden gelen ve birincil ilişkiler dünyasında yer alan yakınlara duyulan güven. Aile emeği kullanımı ile birlikte ele alındığında üçte iki düzeyini bulan tanıdık-bildik çevreden işgücü istihdam etme eğilimi güçlü cemaat bağlarının varlığını koruduğunu ve yabancıya güvenin henüz düşük seviyelerde gerçekleştiğini göstermektedir. İşverenin işgücünde aradığı özellikler yalnızca bilgi ve hüner değildir. Güvenilirlik ile işe ve işverene bağlılık da öncelikle dikkate alınan nitelikler arasındadır. Küçük girişimciler çoğu durumda aranılan bu niteliklerin tanıdıkları bildikleri kimseler, yani yakın çevreleri içinde daha kolay bulunabileceğini düşünebilirler. Hatta, bazı durumlarda akraba, arkadaş veya hatırlı ve etkili büyüklerin teşvik veya zorlamasıyla işçi alma, iyilik yaparak karşı tarafı borçlandırma ve geleceğe yönelik alacaklı ve kredili bir konuma gelme hesabına dayanabilir. Bu bulgulardan ilerleyerek, işverenlerin, özel yakınlık duydukları çalışanlara meslekte ilerleme ve kendilerini geliştirme konularında yabancı işçilere oranla daha olumlu bakabilecekleri sonucuna varabiliriz.

ÇALIŞANLARIN YAKINLIK DERECELERİ VE İŞ KOLLARI

İŞKOLU	YANINIZDA ÇALIŞANLARIN SİZE YAKINLIK DERECELERİ				TOPLAM
	CEVAPSIZ	ÜCRETSİZ AİLE İŞÇİSİ	AKRABA HEMŞEHRİ TANIDIK	YABANCI	
BAKIRCI-SOBACI	6	3	5	1	15
BERBER	12	12	5	21	50
DEMİRCİ	4	7	1	3	15
DİREKÇİ	3	2	-	-	5
ELEKTRİKÇİ	9	2	3	2	16
HURDA-TAMİR	7	4	2	2	15
İNŞAAT	19	2	2	12	35
KASAP	24	9	7	5	45
KUNDURA İMALAT	17	9	-	1	27
KUYUMCU	9	3	2	-	14
LOKANTA	16	3	14	12	45
MARANGOZ	17	10	8	18	53
OTO TAMİR	12	6	10	12	40
TERZİ	14	1	6	9	30
BAKKAL	76	10	3	8	97
CAMCI	2	-	-	1	3
FIRINCI	1	2	1	2	6
FOTOĞRAFÇI	1	1	1	-	3
HAZIR GİYİM	8	1	7	4	20
KAHVE	1	2	5	3	11
KARPUZCU	4	1	5	1	11
KAVAF	-	1	-	-	1
KOMİSYONCU	6	3	3	1	13
KÖMÜRCÜ	1	-	-	-	1
ODUNCU	-	-	-	1	1
OTOPARK	-	1	-	-	1
SAAT-GÖZLÜK	3	-	-	-	3
ŞOFÖR	11	-	2	1	14
TURİSTİK EŞYA	3	1	1	-	5
SEYYAR	79	1	2	1	83
TOPLAM	365	97	95	121	678

İŞÇİ ALIRKEN NASIL BİR YOL İZLERSİNİZ



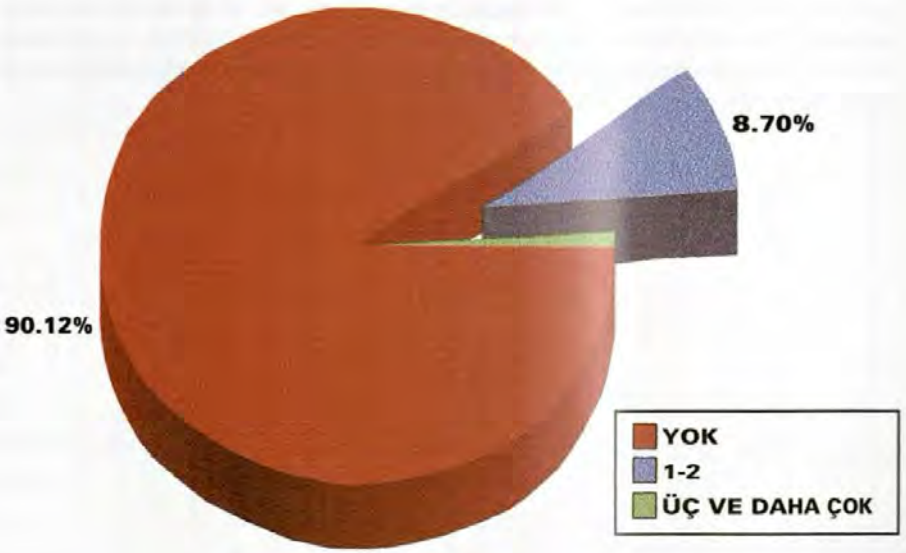
Ayrıca vurgulamak gerekir ki işçi-işveren ilişkilerinin anonimleşmesi doğrultusunda bir ilk adım olarak görülebilecek yabancı işçi çalıştırma toplam işyerlerinin beşte birinin (%17.8) altında kalmaktadır. Diğer bir deyişle işletmelerin ancak beşte biri istihdam bakımından birincil ilişkiler dünyasından bir ölçüde çıkarak dış dünyaya açık bir tutum izlemektedir. Yabancı çalıştırmaya öncelik veren küçük girişimcilerin eğitim düzeyleri diğerlerine oranla biraz daha yüksektir ve aralarında kent kökenlilerin sayısı fazladır. Bu girişimciler diğerlerine kıyasla faaliyet gösterdikleri işkolunun geleceğine daha iyimser bakmaktadır. Nihayet, daha önce değinildiği gibi teknik yardım ve eğitim ihtiyacını en çok vurgulayanlar yabancı işçi çalıştıran ve bu anlamda dış dünyaya daha açık olan işletmelerdir.

ÇIRAKLARINI EĞİTİME GÖNDERENLER VE İŞ KOLLARI

İŞKOLU	MESLEKİ EĞİTİM MERKEZİNE (MEM) GİDEN VEYA BAŞKA BİR EĞİTİME (MEKSA) DEVAM ETMEKTE OLAN ÇIRAĞINIZ VAR MI			TOPLAM
	CEVASIZ YOK	1-2	ÜÇ VE DAHA ÇOK	
BAKIRCI-SOBACI	15	-	-	15
BERBER	39	10	1	50
DEMİRCİ	12	3	-	15
DİREKÇİ	5	-	-	5
ELEKTRİKÇİ	8	7	1	16
HURDA-TAMİR	14	1	-	15
İNŞAAT	33	2	-	35
KASAP	45	-	-	45
KUNDURA İMALAT	27	-	-	27
KUYUMCU	12	2	-	14
LOKANTA	44	1	-	45
MARANGOZ	35	15	3	53
OTO TAMİR	21	16	3	40
TERZİ	30	-	-	30
BAKKAL	97	-	-	97
CAMCI	3	-	-	3
FIRINCI	6		-	6
FOTOĞRAFÇI	1	2	-	3
HAZIR GİYİM	20	-	-	20
KAHVE	11	-	-	11
KARPUZCU	11	-	-	11
KAVAF	1	-	-	1
KOMİSYONCU	13	-	-	13
KÖMÜRCÜ	1	-	-	1
ODUNCU	1	-	-	1
OTOPARK	1	-	-	1
SAAT-GÖZLÜK	3	-	-	3
ŞOFÖR	14	-	-	14
TURİSTİK EŞYA	5	-	-	5
SEYYAR	83	-	-	83
TOPLAM	611	59	8	678

İşgücünün niteliklerine gelince, çıraklık eğitimine katılanlar toplam işletmelerin onda birinde ve işçi istihdam eden işletmelerin ise yaklaşık beşte birinde mevcuttur. Aslında bu oran ilk planda görüldüğü kadar düşük değildir çünkü çırak statüsünde işçi çalıştırdığını belirten firma oranı toplam işletmelerin beşte biri düzeyindedir: diğer bir deyişle çırak istihdam eden her iki işyerinden birinde çıraklık eğitimi almakta olan bir çırak vardır. Bu işyerlerinin büyük bölümünde çıraklık eğitimine devam eden çırak sayısı yalnızca bir ve daha az sayıda firma için iki veya üç düzeyindedir. Bu bağlamda özellikle vurgulanması gereken bir nokta çalışanlarını çıraklık eğitimine gönderen işletmeler genel olarak teknik yardım ve eğitim talebinde en istekli olanlardır.

ÇIRAKLIK OKULUNA GÖNDERME



Küçük girişimcilerin %23.5'i işyerlerinde usta eğiticilik diplomasına sahip bir kimsenin olduğunu belirtmiştir. Mesleki Eğitim Merkezi (MEM) kayıtları, son on beş yılda, ustalık eğitimine devam ederek 112 ve dışarıdan sınava girerek 2218 kişi olmak üzere toplam 2330 kişinin ustalık belgesi aldığını göstermektedir. Oysa usta öğreticilik belgesi alanların sayısı yalnızca 424'tür. Bu durumda soruya olumlu yanıt verenleri aslında usta eğiticilik diplomasına değil ustalık belgesine sahip kimseler olarak düşünmek daha doğru olacaktır. İşyerlerinin ancak dörtte birinde asgari derecede de olsa mesleki bilgi ve deneyime sahip ustaların bulunuyor olması ilk bakışta pek yüksek bir oran olarak görülmeyebilir. Oysa bazı karşılaştırmalar yaparak durumun hiçte öyle olmadığını söyleyebiliriz. Anket kapsamında yer alan küçük girişimcilerin %12.2'sini oluşturan seyyar satıcılar arasında ustalık belgesine sahip kimse hemen hiç bulunmamaktadır. Aynı şekilde esnaf kesiminin büyük çoğunluğunu oluşturan faaliyet kollarında (bakkallık, kahvecilik, kavaflık, vs.) ustalık belgesine sahip olanlara pek rastlanmamaktadır. Diğer yandan, ustalık gerektiren esnaf kesiminde (terzi, berber, kasap) ustalık belgesine sahip olanlar oldukça yüksek orandadır. Kısacası ustalık belgesine sahip olanlar sınırlı sayıda faaliyet kolunda toplanmıştır. Bununla birlikte işyeri açmanın usta bulundurma gibi bir yasal düzenlemeye bağlı olduğu bir ortamda ustalık belgesi talebinin ticari bir gereksinimden kaynaklandığını, nitekim ustalık belgesinin çoğunlukla dışarıdan başvuruyla temin edinildiğini ve bu kesimin eğitim/beceri düzeyinin ilk planda görüldüğü kadar yüksek olmayabileceğini de belirtmemiz gerekir.

FARKLI USTALIK ALANLARI OLAN İŞKOLLARI

İŞKOLU	İŞİN YAPILMASI İÇİN İŞ YERİNDE FARKLI USTALIK ALANLARI OLAN KİŞİLER GEREKİYOR MU	TOPLAM
	EVET	
DEMİRCİ	6	6
DİREKÇİ	1	1
ELEKTRİKÇİ	3	3
HURDA-TAMİR	2	2
İNŞAAT	15	15
KASAP	4	4
KUNDURA İMALAT	9	9
KUYUMCU	1	1
LOKANTA	24	24
MARANGOZ	16	16
OTO TAMİR	9	9
TERZİ	2	2
BAKKAL	2	2
FIRINCI	3	3
HAZIR GİYİM	2	2
KAHVE	3	3
ODUNCU	1	1
SAAT-GÖZLÜK	1	1
TURİSTİK EŞYA	1	1
TOPLAM	109	109

İşyerlerinin ancak küçük bir bölümünde (%16) farklı uzmanlık alanlarına sahip işgücüne gereksinim olduğu belirtilmektedir. Farklı ustalık konularının bir arada olması, işyeri çapının minimal bir büyüklüğe ulaştığı en az üç dört kişi ve üretimde asgari düzeyde bir işbölümünün gerçekleştiği işyerlerinde ortaya çıktığından bu özelliğe sahip işletmelerin organizasyon bakımından görece ileri bir düzeyi yakalamış olduklarını düşünebiliriz. Bu tür dinamik işletmelerin teknik eğitim talebi diğerlerine oranla daha belirgindir. Böyle durumlarda ortaya iki farklı türde işgücü gereksinimi çıkmaktadır. Bir yanda, yalnızca bir alt

uzmanlık dalında faaliyet gösterebilen uzmanlaşmış işçiler; diğer yanda, üretim sürecinin farklılaşmış parçalarını birbirleriyle ilişkileri çerçevesinde kavrayabilen ve üretim süreçleri arasındaki koordinasyonu sağlayabilen ustabaşı veya formenler. Genellikle işyerinde eğitim görerek bulunduğu konuma gelmiş olmakla birlikte formal eğitim ihtiyacını en çok duyan ve eğitimden verimliliği artırma doğrultusunda en çok yararlanacak olan kesim işbölümü yapan ve işçi çalıştıran işletmelerin ustabaşları ve işveren/ustalarıdır.

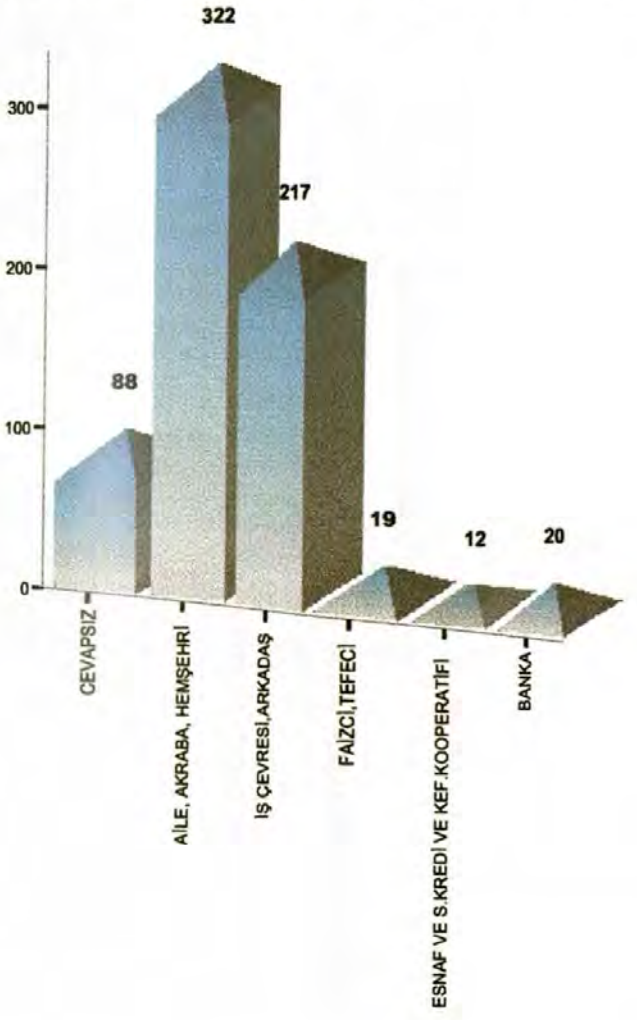
Diyarbakır'ın esnaf ve sanatkar kesiminde faaliyet gösteren küçük girişimleri hiç işçi çalıştırmayanlar, yalnızca bir işçi çalıştıranlar ve iki ile daha çok işçi çalıştıran küçük kapitalist işletmeler olarak üç ayrı grupta ele alabiliriz. Küçük işletmelerde çalışanların büyük çoğunluğu genç çırak ve kalfalardan oluşmaktadır. İşçilerin çalıştıkları işletmelerde uzun denilebilecek sürelerde kalıyor olmaları görgü, bilgi ve becerilerini geliştirmek bakımından gerekli ortamın mevcudiyetine işaret etmektedir. Belirli bir donanım düzeyine ulaşmış ve işveren tarafından tanınan genç işçileri eğitmek uygun koşullar sağlandığı takdirde kolaylıkla yerine getirilebilir. Çalışanların yaklaşık üçte ikisinin aileden, akrabadan ve hemşehriden kimseler olmaları işgücünün eğitimi konusunda işvereni ikna etmenin zor olmayacağını gösteren bir başka etkendir. Bu özelliklere rağmen çıraklık eğitiminin oldukça düşük düzeylerde kaldığını ayrıca vurgulamak gerekmektedir.

İşyeri Mülkiyeti, Kredi, Hammadde ve Pazarlama

Küçük girişimcilerin yaklaşık üçte biri işyerinin kendi mülkiyetinde olduğunu ve yarıyı biraz geçen büyük dilimi ise kirada oturduğunu belirtmektedir. Esnafa oranla zanaatkarlar arasında işyeri sahipliği biraz daha yüksektir. Tahmin edilebileceği gibi gelir düzeyi yükseldikçe işyeri sahibi olma eğilimi artmaktadır. 'Bunların dışında' yanıtını veren kesimin (%8.4) tam olarak neyi kastettiği ise anlaşılamamıştır. Bununla birlikte benzer çalışmaların sonuçları yakın bir akraba veya arkadaşa ait bir işyerinin koşulsuz veya belirli koşullar yerine getirilerek kullanılması veya ihtiyacı olan bir arkadaşın veya yakının atölyenin bir köşesini kullanmasına izin verilmesi gibi uygulamalara özellikle sanayi çarşılarında rastlandığını ortaya koymaktadır.

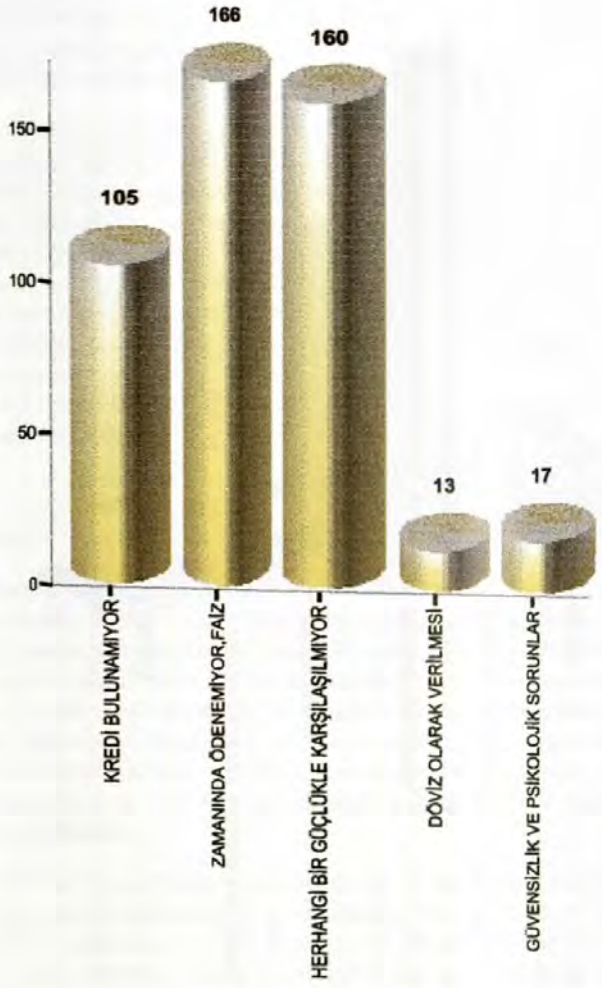
Formal ve enformal kanallar karşılaştırıldığında kredi temininin çok büyük oranda formal kanallar dışında gerçekleştirildiğini görmekteyiz. Banka kredileri ve Esnaf Kefalet Kooperatifleri tarafından sağlanan krediler birlikte ele alındığında formal yollardan kredi temininin ancak %5 gibi oldukça küçük bir oranda kaldığı anlaşılmaktadır. Bu durum öncelikle, formal kurumların küçük girişimciliği desteklemek bakımından ne ölçüde yetersiz kaldığını ortaya koymaktadır. Bunun da ötesinde gerçekleştirilen yeni mali düzenlemeler sonucu esnaf ve sanatkarları zaten zayıf olanaklarla destekleyen Türkiye Halk Bankası'nın eski rolünü dahi sürdürmesi mümkün olmaktan çıkacağından küçük girişimcilerin mali sorunlarının daha da ağırlaşacağını varsayabiliriz. Diğer yandan, faizci ve tefeciye başvurduğunu söyleyenler %3 dolayındadır.

FİNANS ZORLUĞU ÇEKTİĞİNİZDE KİME BOÇLANIRSINIZ



Sonuçta, işletmeye kaynak sağlama büyük ölçüde yüz yüze veya birincil ilişkiler dünyası içerisinde gerçekleşmektedir. Diğer bir deyişle borçlanılan kimseler kişisel yakınlık nedeniyle güven ilişkisi duyulan kimselerdir. Bu kapsamda iki farklı grubun varlığından söz edebiliriz. Birincisi, kökene dayalı kimlikler ve birliktelikler düzeyinde ele aldığımız aile, akraba ve hemşehri ilişki ağlarıdır. Bu durum, Türkiye'de ve gelişmekte olan ülkelerde gördüğümüz sermaye ve kaynak oluşturma patternleri ile tam bir paralellik göstermektedir. Bununla birlikte iş çevresi ve arkadaş çevresinden mali destek sağlayanların %36.7 düzeyine ulaşması özellikle altı çizilmesi gereken bir olgudur.

BANKA DIŞI BORÇLANMA



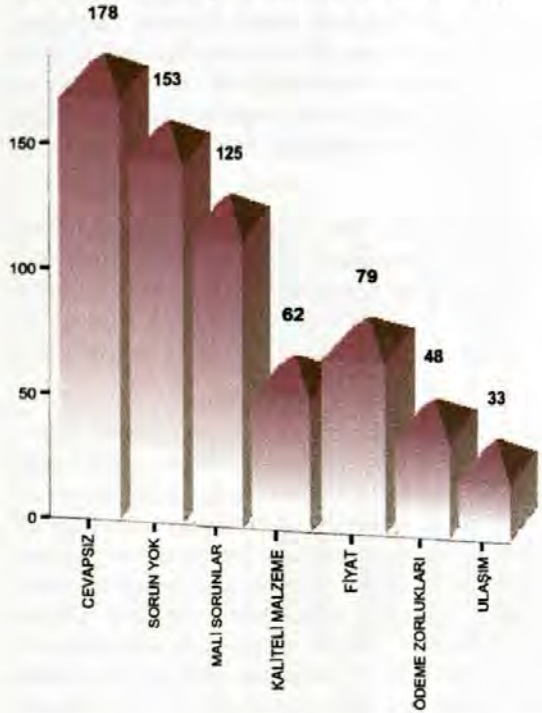
21-40 yaş grubunda yer alanlar arasında iş arkadaşından borç alma eğilimi belirgin bir biçimde yükselirken gençler ve yaşlılarda akrabaya borçlanma artmaktadır. İş arkadaşlarına borçlanma olgusu bize sosyal kökene dayanmayan iş çevresi arkadaşlığı türü bağların borç alıp vermeyi mümkün kılacak bir güven atmosferi sağlamadaki önemini göstermektedir. Diğer bir deyişle işyeri çevresi küçümsenmeyecek düzeyde sosyal sermaye oluşturma kapasitesine sahip görünmektedir. Özellikle zanaat kesiminde yakın işyerleri arasında bilgi ve alet-makine paylaşımının yaygınlığı küçük sanayiciler arasındaki güven, paylaşma ve sosyal sermaye olgusunun boyutlarını ortaya koymaktadır. Bununla birlikte, yakınlara borçlanmanın genellikle ödeme süresinin belirlenerek gerçekleştirildiğini, zamanında ödeme

yapamamanın sorunlara ve ihtilaflara yol açtığını, borçlanmada döviz ve faiz uygulamalarına başvurulduğunu kaydeden küçük üreticilerin %28.9 gibi oldukça yüksek bir orana ulaştığını vurgulamamız gerekir. Diğer yandan enformal borçlanma kanallarına başvuranların %23.6'sı hiçbir güçlükle karşılaşmadığını belirtirken yaklaşık üçte bir büyüklüğündeki üçüncü bir grup soruyu yanıtsız bırakmıştır. Araştırma bulguları çerçevesinde bu tür sorunların hangi kesimde (akraba, hemşehri, iş arkadaşı) ve ne yoğunlukla yaşandığını kesin olarak saptama olanağımız yoktur.

Zanaat kesiminde işyeri arkadaşlarına borçlanma daha sıkça görülürken, esnaf ve özellikle seyyar satıcılar arasında aile yakınlarına borçlanma eğilimi daha belirgin bir görünüm kazanmaktadır. Aralarında pazar rekabeti söz konusu olsa da benzer veya birbirini tamamlayan işler yapan ve aynı işyeri çevresini uzun süredir paylaşan zanaat kesiminin paylaşımcı değerler yaratmaya ve sosyal sermayeyi güçlendirmeye diğer kesimlerden daha yatkın olduğunu düşünebiliriz.

Hammadde temininde çeşitli sorunlar yaşadıklarını belirten küçük girişimcilerin yaklaşık yarısını oluşturan kesim ödeme zorlukları ve hammadde fiyatları üzerinde durmaktadır. İş gücü maliyetine gelince işletmelerin büyük dilimi hiç işçi çalıştırmazken önemli bir bölümü yalnızca ücretli aile emeği ya da çok az sayılarda çırak çalıştırmaktadır ki bunların ücretleri oldukça düşük bir seviyededir. Diğer bir deyişle işgücü pek az sayıda işletme için önemli bir maliyet unsuru teşkil etmektedir. Diğer yandan gerek zanaat gerekse esnaf kesiminde kullanılan alet ve makine sayısı çok yüksek seviyelerde değildir. Böyle olunca girdi ve hammadde temini işletme maliyeti içinde önemli bir pay oluşturmaktadır ve işletme sermayesinde görülen darboğazlar yaygın bir kesim için öncelikle bu ihtiyaçtan kaynaklanmaktadır. Mali sorunlara ilaveten kaliteli malzeme temini (%17.8) ve ulaşım sorunlarını (%9.5) dile getirenlerin oranı da küçümsenmeyecek düzeydedir. Diğer yandan, Diyarbakır'da ihtiyaç duyulan girdi ürünleri ve hammaddeleri pazarlayan gelişmiş bir ticaret ağının mevcut olduğunu ve bu nedenle hammadde temininde büyük zorluklarla karşılaşılmadığını vurgulayabiliriz. Çoğu Diyarbakır dışında üretilen girdiler söz konusu ticaret ağı kanalıyla esnaf ve sanatkara etkin bir biçimde ulaştırılmaktadır. Buna karşılık bazı işkollarında girdi ürünlerin toplam işletme sermayesi içindeki payı çok düşüktür. Berberleri, direkçileri, terzileri, kahvecileri, komisyoncuları bu kapsamda düşünebiliriz.

HAMMADDE TEMİNİNDE KARŞILAŞTIĞINIZ EN ÖNEMLİ SORUN



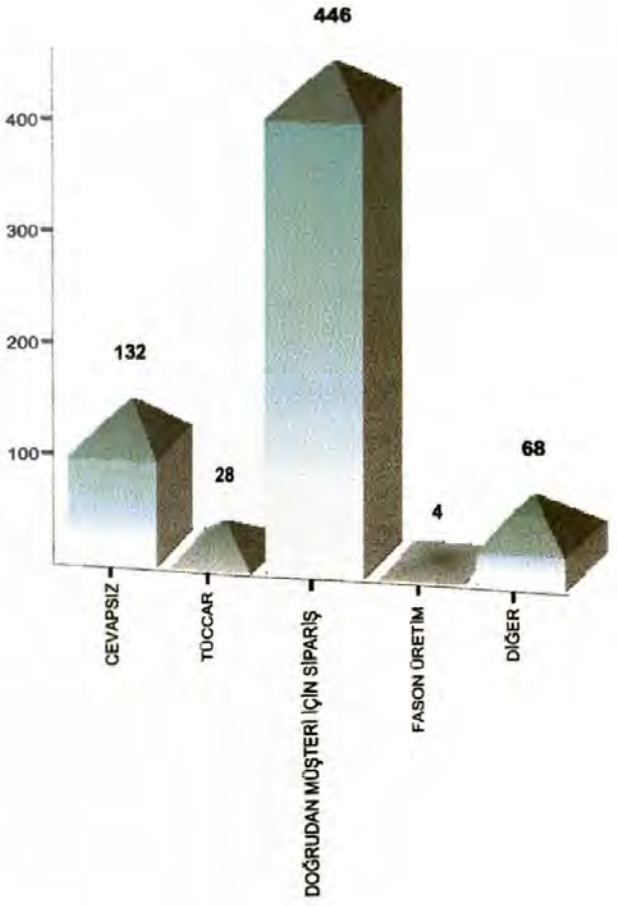
Küçük üreticilerin dörtte üçü kullandıkları hammaddeleri Diyarbakır'dan temin etmektedir. Burada hemen belirtmek gerekir ki kastedilen yalnızca üretimde kullanılan hammadde değil esnafın ve seyyar satıcıların pazarladıkları ürünlerdir de. Diyarbakır dışında iki merkez ön plana çıkmaktadır. Gaziantep (%4.1) ağırlıklı olmak üzere kullanılan veya pazarlanan ürünlerin toplam olarak %7.5'i Doğu ve Güneydoğu illerinden sağlanmaktadır. Bölgede üretim ve ticaret merkezi olarak Gaziantep'in konumu özellikle dikkat çekmektedir. Diğer yandan dış ve iç pazarlar arasındaki en önemli ticaret ve sanayi köprüsü konumunda bulunan İstanbul Diyarbakırlı küçük girişimcilerin %11'inin girdi ürünlerini temin ettikleri merkez konumundadır. Bunun da ötesinde doğrudan Diyarbakır'dan sağlanan girdi ürünlerin önemli bir bölümünün de başta İstanbul olmak üzere diğer illerden veya yurt dışından ithalat yoluyla getirildiğini söyleyebiliriz. Diğer yandan, üretim yapan küçük girişimcilerin %72.6'sı kullandıkları girdi ürünleri yerli tüccarlardan sağladıklarını belirtirken doğrudan imalatçı firmaya ulaşanlar %15.4'ü bulmaktadır.

Hammadde ve ürün temininde dışarıya oldukça bağımlı olan yani il dışından yoğun ithalat yapan Diyarbakırlı küçük girişimciler il dışına yönelik üretim ve ticaret yapmakta son derece zayıf kalmaktadır. Diğer bir deyişle kentin il dışına yaptığı ihracat bir hayli cılızdır. Öylesine ki Diyarbakır dışına ürün pazarlayanlar yüzde bir düzeyine dahi ulaşmamaktadır. Belki de daha çarpıcı bir nokta Diyarbakır kent merkezi dışına yani kentin ilçe ve köylerine yönelik üretim ve satış yapanların oranının %1.2 düzeyinde kalmasıdır.

Ürün pazarlamasında küçük girişimcilerin tam üçte ikisi satışların doğrudan müşteriye yönelik veya sipariş karşılığı olduğunu söylemiştir. Fason çalıştığını söyleyenler yok denecek kadar azdır. Ürünlerini tüccar aracılığı ile pazarlayanlar %4 düzeyinde kalırken, anket sonuçlarından ne kastedildiği anlaşılamayan "başka kanallar' yanıtını verenler (%10) oldukça yüksek bir düzeydedir. Genel olarak bakıldığında pazarlamada karşılaşılan sorunlar daha önemsiz gibi görünmekte veya daha az dile getirilmektedir.

Bu bölümde vurgulanan ana konuları şu başlıklar altında özetleyebiliriz: Diyarbakırlı küçük girişimciler Türkiye'nin başka kentlerinde de görüldüğü gibi formal kaynaklardan kredi temin edememektedir. Boşluk büyük ölçüde sosyal sermaye tarafından doldurulmaktadır. Küçük girişimciler her türlü yatırım ve işletme sermayesi gereksinimlerini öz kaynak dışında kişisel ilişkiler vasıtasıyla dost, akraba, hemşehri, iş yeri arkadaşı gibi yakınlarından karşılamaktadır. Bu yoldan elde edilen kredinin küçüklüğü göz önünde bulundurulduğunda finans darboğazının ne kadar önemli olduğu daha net olarak ortaya çıkmaktadır. İkincisi, bazı ödeme zorluklarına rağmen hammadde ve girdi temini büyük zorluklarla karşılaşılmadan sağlanmaktadır. Son olarak, araştırma bulguları Diyarbakır ekonomisinde yerel pazarın küçüklüğünü ve küçük girişimcilerin ulusal ve uluslararası pazarlara açılmaksızın çok büyük ölçüde yerel pazar sınırları içerisinde hareket ettiğini göstermektedir.

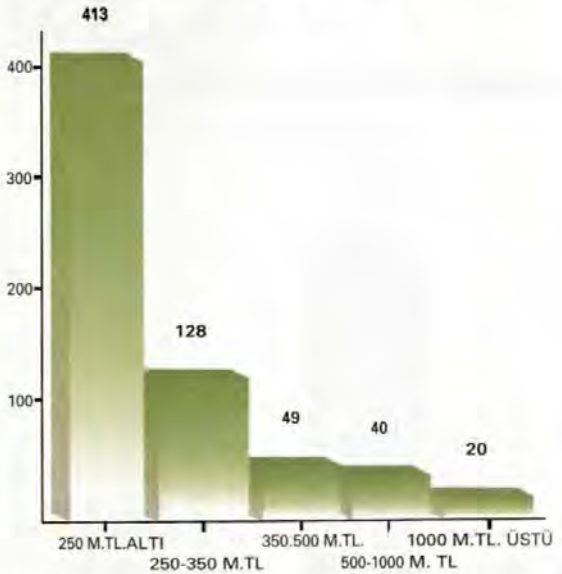
ÜRÜNLERİNİZİ KİME SATARSINIZ



Gelir, Örgütlenme ve Güvence

Küçük girişimcileri elde ettiklerini belirttikleri aylık gelir bakımından alt, orta ve üst olmak üzere üç gelir dilimi çerçevesinde inceleyebiliriz. Liranın son dönemde uğradığı hızlı değer kaybını göz önünde tutarak gelir dilimlerini dolar bazında ortaya koymak daha gerçekçi olacaktır. Buna göre; 375 doların altında aylık geliri olanlar alt; 375-750 arasında geliri olanlar orta; ve, bunun üzerindeki gelir sahipleri üst gelir grubu olarak ele alınmıştır (1 Amerikan doları = 675,000TL-Şubat 2001). Ancak bu bağlamda, anket uygulamalarında gelire ilişkin sorulara pek gerçekçi yanıtlar verilmediğini ve aşağıda ortaya konan değerlere bir ölçüde kuşku ile yaklaşılması gerektiğini öncelikle belirtmeliyiz.

AYLIK GELİRİNİZ NE KADAR



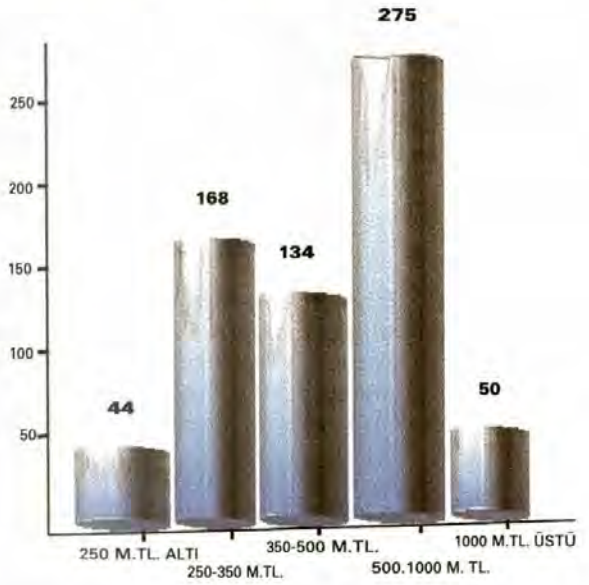
En düşük gelir diliminde yer alanlara en sık olarak en genç kesimler arasında rastlanmaktadır. Örneğin, en yoksul kesimin en yaygın olduğu kuşak 16-20 yaşları arasında olanlardır ve onları 21-25 kuşağı izlemektedir. Yaşla birlikte azalan gelir kırk yaşın üzerindeki küçük girişimciler arasında en üst düzeye çıkmaktadır. Yoksulluğun gençler arasında daha yaygın olması kısmen seyyar satıcılığın bu yaş gruplarında yoğunlaşması ile ilgilidir. Diğer yandan eğitim düzeyi yükseldikçe gelir düzeyi de artmaktadır.

Gelir ve gelir dağılımına yönelik olarak üzerinde durulması gereken bir nokta yukarıda yaptığımız alt, orta ve üst gibi ayırımlara rağmen ortalama gelirlerin oldukça düşük bir düzeyde kalmasıdır. Örnek olarak orta gelir diliminin tam ortasında yer alan bir küçük üretici aylık olarak 562.5 dolarlık bir gelire sahiptir. Küçük üreticiler ortalama yedi-sekiz kişiden oluşan ailelerden gelmektedir ve bu kalabalık nüfus içerisinde ancak ortalama bir iki kişi iş bulup çalışabilmektedir. Kadınların işgücü piyasasına hemen hiç katılmadığı ve aile üyelerinin önemli bir bölümünün küçük çocuklardan oluştuğu ve işsizliğin çok yaygın olduğu bir ortamda ailede gelir getiren kişi sayısı haliyle asgari düzeyde kalmaktadır. Aylık 562.5 ve yıllık 6.750 dolar düzeyinde beliren geliri aile üyeleri arasında paylaştıracak olursak yıllık kişi başına 1000 dolar dolayında bir gelir düzeyini saptamış oluruz ki bu değer Türkiye ortalamasının ancak üçte biri düzeyindedir. Asıl çarpıcı olan bu gelir düzeyinde ve onun üzerinde kazanç sağlayanların küçük üreticilerin beşte biri düzeyinde kalırken, büyük çoğunluğun bu ortalama değerin çok altında kalmasıdır. Örneğin, küçük girişimcilerin

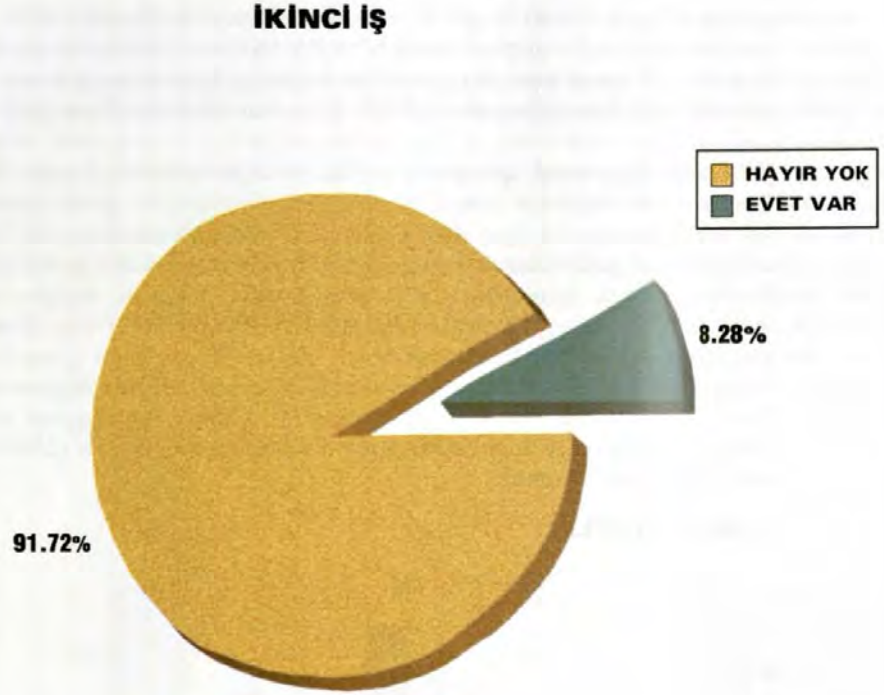
%60.9'unu oluşturan alt gelir dilimi içinde en yüksek kişi başına gelir yıllık 650 dolar düzeyindedir. Grubun ortalaması bu değerin altındadır. Aylık kazancı 750 doları ve aile içinde kişi başına yıllık geliri 1250 doları aşan üst gelir dilimi küçük girişimcilerin ancak %8.8'ine eşittir. Ancak, yukarıda verilen ortalamalara diğer aile fertleri tarafından sağlanan gelir dahil edilmemiştir.

Küçük girişimcilerin geçinmek için gerekli gördükleri asgari gelir düzeyi ortaya konan kazancın çok üzerinde belirmektedir. Küçük girişimcilerin asgari gelir gereksinimi için verdiği yanıtların ortaya koyduğu bir kaç önemli eğilimden söz edebiliriz. Birincisi, %60'a ulaşan bir çoğunluğun aylık geliri olarak beyan ettiği 375 doların altındaki seviye, büyük çoğunluk tarafından geçinmek için yeterli görünmemektedir. Diğer bir deyişle küçük girişimcilerin ancak %6.5'i bu düzeyi yeterli bulmaktadır. İkincisi, 375-750 dolar diliminin %44.6'ya ulaşan büyük bir kesim tarafından asgari gelir düzeyi olarak gösterilmesi yoksulluğun düzeyini ve bu kesimin asgari gelir beklentisinin ne kadar düşük olduğunu ortaya koymaktadır. İkinci büyük dilim ise aylık 750 dolar ile 1500 dolar düzeyini yeterli görmektedir. İlginç olan Türkiye'de kişi başına düşen ortalama gelir düzeyine (2500-3000 dolar) ancak bu üst tavanda ulaşılmasıdır.

GEREKLİ GELİR



Esas meslekten sağlanan gelirin bu ölçüde düşük olduğu bir ortamda geçimi sağlamak için ikinci bir iş tutulup tutulmadığı akla gelebilir. İkinci işi olduğunu söyleyenler küçük girişimcilerin %7.8'i düzeyinde kalmaktadır. İkinci iş birinci veya esas işten elde edilen gelirin ailenin geçim ihtiyaçlarını karşılamada yeterli olmaması ve bu eksiği kapatma için yeni gelir sağlama yolları arama ihtiyacından kaynaklanmaktadır. İşsizliğin aşırı ölçülerde yaygın olduğu Diyarbakır gibi bir kentte küçük girişimcilerin %7.8'inin bu yola başvurması esas işten sağlanan gelirin ne kadar düşük olduğunu göstermektedir.



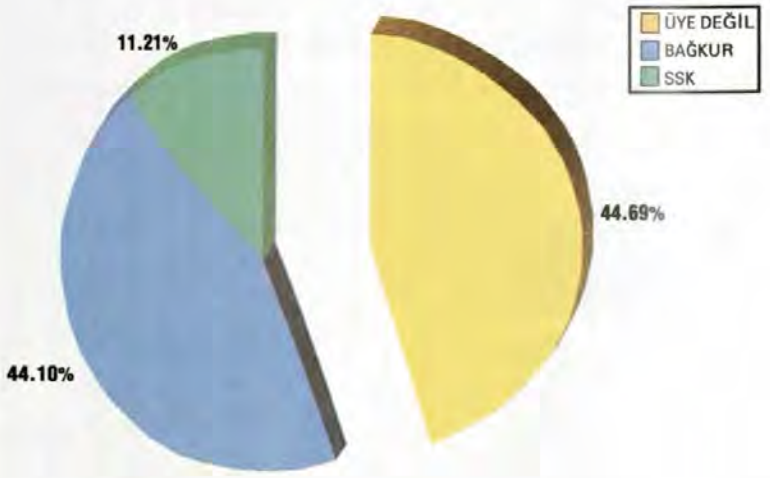
Meslek kuruluşu üyesi olan küçük girişimcilerin oranı toplamın üçte ikisi düzeyine yaklaşmaktadır. Diğer yandan, küçümsenmeyecek bir bölüm (%37.5) tamamen kayıt dışı konumdadır. Küçük girişimcilerin yarıdan biraz fazlası bir sosyal güvenlik kurumuna üye olduğunu belirtmektedir ve bunların arasında BAĞKUR üyeleri büyük çoğunluğu oluşturmaktadır. Toplamın yarısına yaklaşan bir kesimin sosyal güvenlik sistemi kapsamı dışında, iş kazaları, hastalık ve yaşlılık durumlarında güvenceye sahip olmadan çalışma yaşamlarını sürdürüyor olmaları altı dikkatle çizilmesi gereken bir durumdur.

İKİNCİ İŞ KOLLARI

İŞKOLU	İŞİNİZİN DIŞINDA BAŞKA GELİR KAYNAKLARINIZ YADA İKİNCİ BİR İŞİNİZ VAR MI	TOPLAM
	EVET	
BERBER	2	2
DEMİRCİ	2	2
ELEKTRİKÇİ	1	1
HURDA-TAMİR	4	4
KASAP	3	3
KUNDURA İMALAT	1	1
LOKANTA	3	3
MARANGOZ	2	2
OTO TAMİR	3	3
TERZİ	5	5
BAKKAL	9	9
HAZIR GİYİM	3	3
KAHVE	1	1
KOMİSYONCU	2	2
KÖMÜRCÜ	1	1
OTOPARK	1	1
ŞOFÖR	6	6
TURİSTİK EŞYA	1	1
SEYYAR	3	3
TOPLAM	53	53

Meslek kuruluşu üyesi olup bir sosyal güvenlik kuruluşu üyesi olmayan %7.2 dolayında küçük bir girişimci kesim mevcuttur. Daha önemlisi küçük girişimcilerin %40 dolayında bir kesimi herhangi bir meslek veya sosyal güvenlik kuruluşu üyesi olarak gözükmemektedir. Kayıt dışı olarak niteleyebileceğimiz bu kitlenin Diyarbakır'daki büyüklüğü özellikle dikkat çekmektedir.

SOSYAL GÜVENLİK KURUMLARINDAN HANGİSİNE ÜYESİNİZ



Verilerin büyük ölçüde ortaya koyduğu gibi Diyarbakırlı küçük girişimcilerin çoğunluğu yoksulluk sınırı düzeyinde gelir temin edebilmektedir ve bunlar arasında seyyar satıcılar ve gençler çoğunluğu teşkil etmektedir. Aynı şekilde anket kapsamında yer alan küçük girişimcilerin yarıya yakın bir diliminin herhangi bir sosyal güvenlik kurumuna üye olmaması düşük gelir ile güvence eksikliğinin bir çok kimsenin konumunda birleştiğini göstermektedir. Buna karşılık en üst dilimde yer alan küçük girişimcilerin en alt gelir dilimindekilerin ortalama olarak üç hatta dört kat gelir elde etmeleri küçük girişimciler arasındaki tabakalaşmanın belirginliğine dikkat çekmektedir. Bu ölçüde farklılaşmış bir kesimde yer alan kimselerin hepsini aynı koşullarda faaliyet gösteriyormuş ve aynı sorunlarla karşılaşıyormuş gibi değerlendirmek kuşkusuz doğru olmayacaktır.

Bir Sosyal Çevre Olarak Çarşı ve Sanayi Çarşısı

Küçük üreticiler arasında gerçekleştirilen yardımlaşma ve dayanışma ilişkilerinde iki tarz ortaya çıkmaktadır. Bulunduğu işyeri çevresinde akrabası olanlar öncelikle onlarla yardımlaştıklarını belirtmişlerdir. Diğer yandan küçük girişimcilerin yarısını oluşturan kesim içinde yardımlaşma öncelikle işyeri arkadaşları arasında olmaktadır. Bu durum bize işyeri çevresinin birbirinden kopuk ve habersiz kimselerden oluşmadığını, kentin iş ve çalışma ortamında edinilen tanıdıkların ve oluşturulan ilişkilerin küçümsenmeyecek boyutlara ulaştığını ve bu ilişkilerin çeşitli biçim ve düzeylerde yardımlaşma ve dayanışma ağlarına dönüşmekte olduğunu göstermektedir.

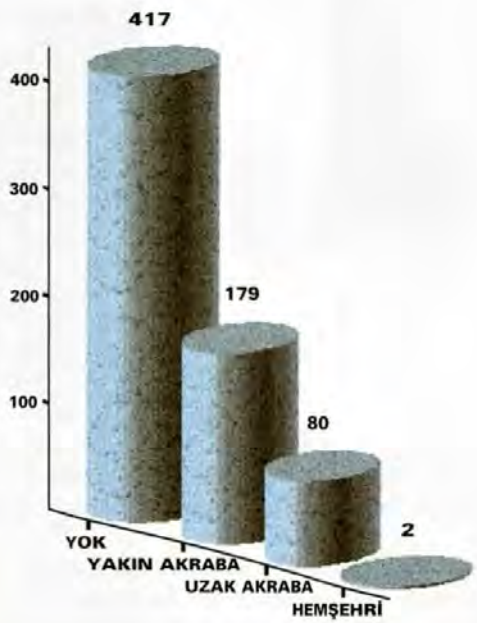
ÜYESİ OLDUĞUNUZ KURULUŞLAR

Yardımlaşma bireyler arasında karşılıklı güveni artıran bir sosyal ve ahlaki ortamın mevcudiyetini ortaya koymaktadır. Bu yönüyle önemli bir çoğunluk için işyeri çevresi çok sayıda küçük girişimciden oluşan ve belli bir değer sistemi ve ahlaki yapının bulunduğu bir sosyal ortamı ifade etmektedir.

Yardımlaşmanın içeriğine bakıldığında bu olgunun önemi daha iyi anlaşılmaktadır, çünkü yardımlaşma ekonomik bakımdan çok önemli alanlarda gerçekleşmektedir. Özellikle mamul madde ve hizmet üreten kesimde alet ve makine paylaşımı ile görgü ve beceri değişimi mesleki bilgilerin, tekniklerin ve organizasyon deneyimlerinin yaygın ölçüde paylaşıldığını göstermektedir. Aslında karşılıklı emek yardımı ve atölyeyi birlikte kullanma gibi pratiklerin de benzer bir biçimde bilgi, beceri ve teknoloji değişimine katkıda bulunduğu söylenebilir.

Esnaf ve sanatkarların önemli bir bölümü doğrudan işyeri çevresinde edindikleri veya toplumsal köken itibarıyla yakınlarından oluşan bir işyeri çevresinde faaliyetlerini sürdürmektedir. İşyeri çevresinde yakın veya uzak akraba ile hemşehrisi olduğunu belirtenlerin oranı oldukça yüksektir (%38.5). Bu kesim içerisinde yer alanların %68.5'inin yakın akraba olduğunu görmekteyiz. Veriler tam olmamakla birlikte aynı kökenden gelen kimselerin birbirine yakın yerlerde işyeri tutarak, bir işyeri muhitinde ve aynı iş kolunda toplanıp yoğunlaşarak ağırlıklı konuma gelme çabalarının Diyarbakır'da bir hayli belirgin olduğunu söyleyebiliriz. Bu durum bize akrabalık dayanışmasının ve özellikle işyeri açarken akraba yardım ve teşvikinin önemini göstermektedir. Tanıdıklara, özellikle akrabalara borçlananların yüksek bir oranda olduğunu düşünecek olursak bu dayanışma boyutunun işyeri kurulduktan sonra da devam ettiğini ve küçümsenmeyecek sayıda kimse için önemli bir sosyal sermaye oluşturduğunu vurgulayabiliriz. Diğer yandan ailelerin çok kalabalık olması ve küçük girişimcilerin kardeş sayısının aşırı derecede yüksek olmasından da anlaşıldığı gibi kardeşlerin aynı işyeri çevresinde bir araya gelme olasılığı bir hayli yüksektir. Bir fikir vermek için işyerinde akrabası olduğunu söyleyenlerin önem sırasına göre şu işkollarında toplandığını söyleyebiliriz: oto tamircileri, bakkallar, hazır giyimciler, inşaat malzemesi üretenler ve seyyar satıcılar.

İŞYERİNDE AKRABA VE YAKINLAR

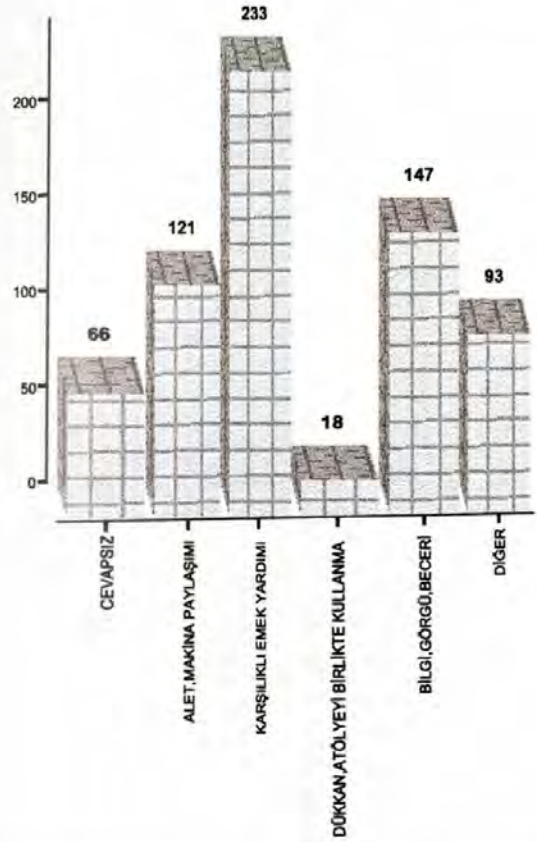


Teknik bilgi kullanılmasında ön plana çıkan üç yöntem arasında deneklerin yarıdan fazlasının değindiği başka ustalardan öğrenme ilk sırayı almakta ve bunu basılı kaynaklar (%37) ve geziler izlemektedir. Aynı iş çevresi içinde yer alan, yüzyüze ilişkilere dayalı ve görerek deneyerek, kısacası geleneksel diyebileceğimiz yöntemler vasıtasıyla bilgi edinme görüldüğü gibi formal ve kurumsal yollardan bilgi ve deneyim kazanma yöntemlerinden daha ağırlıklı bir yer tutmaktadır.

Küçük girişimçilerin önemli bir bölümü için işyeri çevresi sosyal bakımdan birbirinden kopuk ve atomlaşmış kişilerin arasında gerçekleşen yakın ekonomik ilişkilerden ibaret olmayan zengin bir sosyal etkileşim çevresidir. İşletmeler arasındaki dayanışma bir yandan akrabalık ve hemşehrilik gibi geleneksel ilişkiler temeli üzerine oturmaktadır.

Diğer yanda özellikle sanayi çarşılarında işyeri temelli olarak gelişen ilişkiler küçük girişimciler arasındaki dayanışmanın artmasına yol açmaktadır. Birbirini tanıma, bilme ve buna bağlı olarak karşılıklı güven duyma sonucu küçük girişimcilerin maddi kaynaklarla birbirlerini desteklemelerine, maddi kaynakları paylaşmalarına, kazandıkları becerileri birbirlerine aktarmaları sonucu bilgi ve tekniklerin geniş bir alana kendiliğinden yayılmasına yol açmaktadır. Kısacası işyerinde gelişen güven ortamı ve toplumsal ilişki ağları bir sosyal sermayenin oluşması sonucunu doğurmaktadır.

EN ÇOK HANGİ ALANDA YARDIMLAŞIRSINIZ



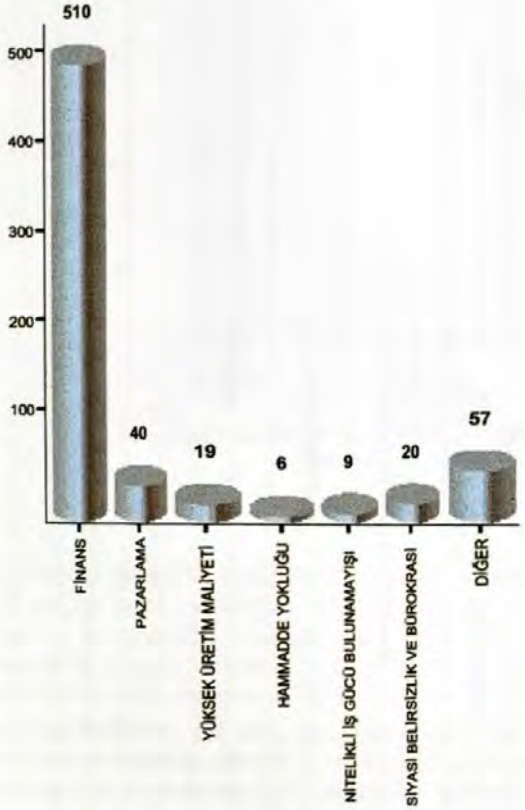
Buna karşılık Tanrıverdi'nin (2001) değindiği gibi bir çok küçük girişimci "sahip olunan ortak akraba, köken ve tanıdık çevrenin mal ve hizmet talebini karşılamak ve bundan kazanç elde etmek amacındadır. Günde onlarca kez duyulur amcam oğlu geldi burnumun dibinde dükkan açtı diye."

Sorunlar; İşyerinin ve İşkolunun Geleceği

Küçük girişimcilerin sorunlarını ve gelişme dinamiklerini anlama bakımından işyerini büyütme koşullarına ilişkin ve işyerinin büyümesinin önünde engel olarak görülen faktörlerin birlikte ele alınmasında yarar vardır. Bu iki soruya küçük girişimcilerin hemen hemen dörtte üçü tek bir sözcükle finans karşılığı vermektedir. Bu yanıt öz sermaye ve özkaynağın cılızlığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle işi geliştirmeye yönelik yeni yatırımlar yapma ve karlılığı artıracak önlemler almada en büyük darboğazın sermaye yetersizliği olduğu anlaşılmaktadır. İş ve aile çevresinde bulunan yakınların da sermaye darlığı ve geçim sıkıntısı çekiyor olması ve formal yollardan uygun koşullarda kredi bulmanın büyük çoğunluk için adeta olanaksızlığı çekilen finans sıkıntısının önemli nedenleri arasındadır. Diğer yandan işin büyütülmesini teşvik edecek bir başka temel etken yani ciddi bir talep canlanması işkollarının çoğunluğu için söz konusu değildir. Finans sıkıntısı dışında ön plana çıkartılan ve tek başına önemli gibi görülen bir başka konu mekan olarak işyerinin küçük olmasıdır

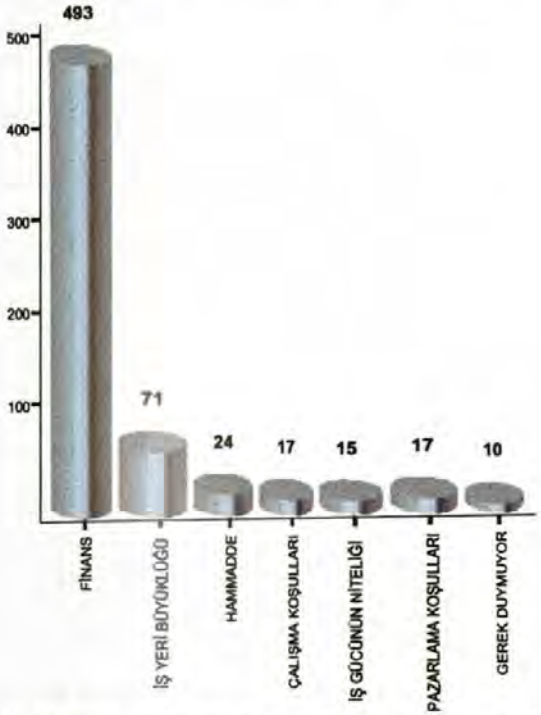
(%10.5). Bunlara ek olarak hammadde, çalışma koşulları, pazarlama koşulları ve işgücünün niteliği önem sırasına göre belirtilen diğer engeller arasındadır. Bu noktada çok belirgin olmasa da zenaatkarlar ile esnaf arasındaki bir farklılığa değinebiliriz. Zanaatkarlar finansı birinci önlem olarak görme konusunda esnaftan bir ölçüde geri planda kalmaktadır. Onlar için hammadde, çalışma ve pazarlama koşulları az da olsa daha önemlidir.

İŞYERİNİZİN GELİŞMESİ ÖNÜNDE EN ÖNEMLİ İKİ ENGEL



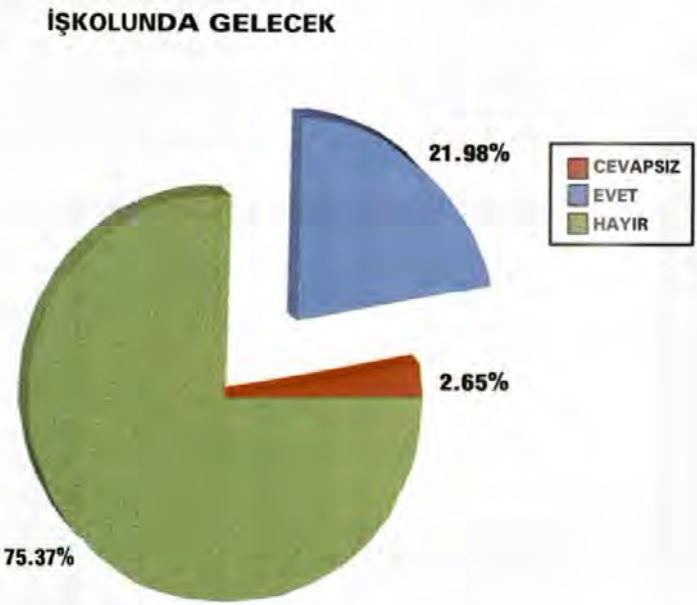
Finansın bu ölçüde önemli görülmesi enformal sektöre ilişkin geliştirilecek eğitim programlarında kaynak bulma ve kaynak yaratma konularının özellikle ilgi çekebileceğini göstermektedir. Çünkü, sermaye yetersizliği sorunu halledilmeden hiçbir başka önlemin yeterli ve geçerli olamayacağı anlaşılmaktadır. Yöre halkı anket ve kamuoyu yoklamalarında, dışarıdan gelenlerle yapılan konuşmalarda ve yetkililerle görüşürken bölgeye kaynak aktarılması talebini öncelikle vurgularken yine finans sıkıntısını dile getirmiş olmaktadır.

İŞYERİNİZİ BÜYÜTMEK İÇİN GEREKLİ OLAN BİRİNCİ ÖNLEM



İş kolunda gelecek görüp görmeme işin niteliği ve iş ortamının yanı sıra iş olanaklarının zayıflığı, müşterisizlik, genel talep azlığı, rekabet koşullarının ağırlığı ve sermaye yetersizliği gibi etkenlere dayandırılmakta ve en genel anlamda 'bu iş para kazandırmıyor' şeklinde ifade edilmektedir. Çok az sayıda da olsa bazı küçük girişimciler, karamsarlık nedenleri arasında sigorta ve sağlık güvencesi olmaması ve siyasi belirginsizliğe de işaret etmektedir. Bu bağlamda siyasi sorunların ön plana çıkartılmaması araştırmanın uygulandığı günlerde Diyarbakır'da can güvenliği ve huzur ortamına ilişkin temel bir tehdidin görülmemesi ile ilgilidir. Diğer bir deyişle siyasi ortam artık günlük ekonomik yaşam üzerinde çok olumsuz bir baskı yaratmamaktadır. Bu durum ekonomik canlanmanın başlatılması için uygun bir atmosferin varolduğunu göstermesi bakımından önemlidir. Tersine, sorun ekonominin küçüklüğü ve cılızlığı ile esnaf ve sanatkarın doğrudan hizmet götürdüğü halk kesimlerinin satın alma güçlerinin düşük olması sonucu iş yapma olanağının zayıflığı şeklinde tanımlanmaktadır.

Faaliyet göstermekte olduğu iş kolunda ciddi bir gelecek gördüğünü düşünenlerin oranı düşük bir düzeyde (%22) kalmaktadır. Yaptıkları işe en karamsar bakanlara eğitim düzeyi en düşük düzeyde olan kesimde rastlamak mümkündür. Diğer yandan yaptığı işi olumsuz görme özellikle seyyar satıcılar arasında belirgindir. Burada karşılaştırılması gereken iki zıt eğilim vardır. Bir yandan, bir sonraki tartışmada da görüleceği gibi, bazı küçük girişimciler, uygun koşullarda sağlanacak krediyi kendi işine yatırmayı düşünmekle birlikte işyerinde ciddi bir gelecek görmemektedir. Bu durum kısmen işinin geleceğinden çok fazla umutlu olmamakla birlikte fazla seçeneği olmaması nedeniyle işinde devam etme ve orada ilerlemeye çalışma eğiliminin bir sonucudur. İkinci bir yorum ise beklentinin düzeyine ilişkindir. Mali sorunları aşarak işini ve gelirini daha üst düzeylere taşıyabileceğini kestiren küçük girişimciler bu yoldan sağlanacak ilerlemenin çevrelerinde gördükleri ilerleme, gelişme ve zenginleşme örneklerinin gerisinde kalacağı kanısını taşımaktadır.



Geleceğe yönelik tutum ve düşünceleri anlamayı amaçlayan bir başka soruya, düşük faizle ve uzun vadeli 10 milyar TL kredi alacak olsanız bunu nereye yatırırdınız sorusuna büyük çoğunluk (%70.9) kendi işime yanıtını vermiştir. Bu yanıt hepsinden önce işin gelişmesinde en büyük darboğazın finansal yetersizlik olduğuna ilişkin bulguyla tam olarak uyumludur. Diğer bir deyişle, küçük girişimciler yaptıkları işe daha çok sermaye yatırarak durumlarını iyileştirebileceklerini düşünmektedir. Diğer yandan uzun bir süredir çalışmak suretiyle önemli düzeyde mesleki bilgi ve deneyim kazanmış olan çok sayıda küçük girişimci başka bir alana geçmeyi kolay ve sorunsuz bir eylem olarak görmemektedir. Yani çoğunluk bir yanda kendi işinde ilerleme sağlamayı mümkün görmektedir diğer yandan ise işi başka alana kaydırabilmenin güçlüklerini ve risklerini iyi değerlendirmektedir. Krediyi kendi işine yatırmayı düşünenler görece daha dinamik, eğitime ve teknolojiye daha fazla önem veren bir kesimdir. Öte yandan, elverişli koşullarda sağlanacak krediyi kendi işine yatırma düşüncesi 21-40 yaş grubunda daha yaşlılara oranla biraz daha belirgindir.

Nitekim bu kesimin dışında kalan küçük azınlık krediyi daha pasif ve daha az üretken yatırım alanlarında kullanma eğilimindedir; öncelikle özel beceri gerektirmeyen dükkan açma ve daha az oranda gayrimenkul ve araba alma ile tarıma yatırma gibi. Nitekim kendi işine yatırma isteği en yüksek düzeyde zanaat kesiminde belirirken dükkan açma isteği bulundukları konuma göre önemli bir sosyal hareketlilik anlamına geleceğinden seyyar satıcılar arasında, en yüksek düzeye ulaşmaktadır. Diğer bir deyişle başka işe yatırmak yani yaptığı işe bağlanmama eğilimi en yaygın olarak seyyar satıcı kesiminde görülmektedir.

Finanse ek olarak işyerinin gelişmesinde en önemli engel olarak öne sürülen faktörler pazarlama sorunları, üretim maliyetlerinin yüksekliği, nitelikli işgücü bulunmayışı ve çok daha düşük oranda hammadde yokluğudur. Siyasi belirsizlik ise daha önemsiz bir etkendir (%2,9). Görüldüğü gibi küçük girişimciler finans engeli sürdüğü ölçüde bunun temel ve belirleyici engel olduğu görüşünü ön plana çıkartmaktadır. Finans sorununun başka alanlarda ilerleme sağlayarak üstesinden gelineceğine dair yaygın bir inanç mevcut değildir. Ancak

kesimler arasındaki fark önemsiz düzeyde olmakla birlikte finansı en önemli engel olarak görme eğilimi zanaat kesiminde küçük bir oranda da olsa azalmaktadır.

Anket kapsamında yer alan açık uçlu sorulara verilen yanıtlar yukarıda yapılan değerlendirmelerle önemli paralellikler göstermekte ve bazı ilave sorun ve bakış açılarını gündeme getirmektedir. Bir kere para, mali, ve maddi kaynaklı sıkıntılar sık sık dile getirilmektedir ve para ile kötü gidişe dur denilebileceğine ilişkin yaygın bir kanı vardır. Buna karşılık kredi bulmanın zorluğu küçük girişimcilerin en sık dile getirdiği konuların başında gelmektedir. Böyle olunca küçük girişimcilerin büyük bir çoğunluğu geleceğe bakışlarında oldukça umutsuz ve karamsar bir vaziyet almaktadır ve yine büyük çoğunluk yaptıkları işin sonunun geldiği endişesini taşımaktadır.

Para ve kredi çok önemli olmakla birlikte küçük girişimciler içinde bulundukları olumsuz koşulların, aslında içice geçmiş ve birden çok nedene dayanan bir sorunlar yumağından oluştuğunun farkındadır. Büyük sermaye ve büyük çaplı kuruluşlarla rekabet bu sorunlardan birisi olarak görülmektedir. Örneğin sobacılar için temel bir sorun Diyarbakır'da faaliyet gösteren ve fiyatları kıran bir büyük işletmedir. Sayıca çok daha kabarık olan bakkallar ve genel olarak perakende satış kesiminde çalışanlar için büyük mağazalar işin geleceğini ve kazancı tehdit eden en önemli unsurdur. Bu kesim büyük mağazaların iki önemli rekabet üstünlüğünü öncelikle dile getirmekte ve bunların karşısındaki çaresizliklerini vurgulamaktadır; girdi ürünlerin ve malzemenin büyük mağazalar tarafından daha ucuz temin ediliyor olması ve kredi kartının satışları büyük mağazalar lehine teşvik etmesi. Haksız rekabet olarak algılanmamakla birlikte özellikle zanaatkarlar ürettikleri ürünlerin daha gelişmiş alternatiflerinin giderek müşterilerini ellerinden alıyor olmasından yakınmaktadır. Diğer yandan küçük girişimcilerin hemen tümü kendi aralarındaki kıyasıya rekabetin olumsuz sonuçlarından şikayetçidir. Büyük sermaye yatırımı gerektirmeyen faaliyetlere işi az çok öğrenenler bir işyeri açmak suretiyle girmekte ve sonuçta kızışan rekabet fiyatların düşmesine ve müşteri kaybına yol açmaktadır. Son olarak belirtebiliriz ki büyük sermaye kuruluşları yeni teknolojilerden de yararlanarak daha önce küçük çaplı işletmeler tarafından yerine getirilen hizmetleri doğrudan üstlenerek, kazanç sağlama yoluna gitmektedir. Daha çok otomotive ve elektronik gibi alanlarda görülen bu eğilim, büyük firmaların yedek parça dağıtımı ve teknolojik bilgi konularında tekelci konuma gelmeleri sayesinde mümkün olmaktadır. Sonuçta; bakım-onarıma ilişkin birçok faaliyet dalında küçük işletmeler tamamıyla devre dışı bırakılmaktadır.

Diyarbakır'da kurtuluşu devletten bekleme oldukça yaygın bir eğilimdir. Bu bağlamda özellikle devletin Diyarbakır'a yatırım yapması üzerinde durulmaktadır. Açılacak yeni iş sahalarının yeni istihdam yaratacağı ve bu durumun esnaf ve zanaatkarların ürünlerine olan talebi artıracağı düşünülmektedir. Ankette yer alan kapalı uçlu sorularda net olarak görülmemekle birlikte bu saptamadan da anlaşılacağı gibi küçük girişimciler talep yetersizliği sorununa büyük önem vermektedir. Nihayet özellikle yeni alet ve makineleri kullanmaya daha yatkın olan küçük girişimciler arasında teknolojik gelişmenin gerisinde kalıyor olma endişesi vardır. Söz konusu kesim hem kendilerinin hem de işgücünün eğitilmesine ve yeni becerilerin Diyarbakır'a ivedilikle getirilmesine büyük önem vermektedir.

III-YATIRIM ORTAMI, EĞİTİM TALEBİ VE ALINACAK ÖNLEMLER

Enformal kesimde istihdam ve iş potansiyelini geliştirmeyi hedefleyen projeler konusuna öncelikle sektörler bazında yaklaşabiliriz.

TOBB araştırması Diyarbakır ekonomisinin olumlu yönleri arasında işgücü rezervinin büyüklüğünü, düşük ücret avantajını, bölgesel gelişme isteğini, gelişmiş haberleşme alt yapısını ve talep canlılığını göstermektedir. Olumsuz yönler arasında ise sanayi kültürünün zayıflığı, kredi maliyetinin yüksekliği, politik istikrarsızlık, nitelikli işgücü arzının küçüklüğü

ve eğitim olanaklarının geriliği üzerinde durulmaktadır. TOBB'un Diyarbakır ekonomisinin geliştirilmesi bakımından öncelikli gördüğü önlemler arasında yer alanlar şunlardır: Yatırım ikliminin geliştirilmesi, tarım ürünlerinin yerinde işlenmesinin sağlanması, danışmanlık hizmetlerinin çeşitlendirilmesi ve zenginleştirilmesi, işgücü kalitesinin yükseltilmesine yönelik önlemlerin yoğunlaştırılması, özellikle bu amaç çerçevesinde önceliğin eğitime verilmesi ve kentin çevresi ile ulaşım imkanlarının geliştirilmesi.

Diyarbakır'da alt sektör bazında en çok ön plana çıkan alanlar un, bulgur, ekmek üretimi, çırçır, pamuk ipliği, dokuma, yün ipliği, yün dokuma, et kesimi, süt mamulleri, deri, ayakkabı ve içkidir. Diyarbakır sanayiinde öncelikle geliştirilmesi düşünülen sektörler arasında dokuma ve giyim, gıda, turizm, kimya, inşaat ve madeni eşya sıralanmaktadır. Tarımsal araç ve gereç üretimi, mermer işleme, kimyasal gübre, ambalaj, inşaat malzemeleri ve sebze-meyve işleme gibi dallar yakın dönemde hızla gelişebilecek sektörler arasında görülmektedir. Orta dönemde ise bitkisel yağ, ayakkabı ve plastik ürünler gibi sanayi dallarının geliştirilmesi üzerinde durulmaktadır. Küçük ve orta çaplı sanayilere yönelik vasıflı eleman yetiştirme bağlamında pamuk işleme, seracılık, turizm, tarıma dayalı sanayi, oto bakım ve onarımı, inşaat ve mermercilik üzerinde öncelikle durulmaktadır. Enformal kesimde istihdam ve iş potansiyelini geliştirmeye yönelik önlemler öncelikle gelecek vadeden bu sektörlere ilişkin olarak düşünülebilir.

TOBB araştırması bulguları dışında, kentte kalifiye eleman eksikliği bağlamında dile getirilen alanları ele alarak ihtiyaç saptaması yapabiliriz. Örneğin görüştüğümüz birçok kimse, öncelikle sekreter, pazarlama, finans elemanı eksikliğini dile getirmektedir. GAP İdaresi Enformal Sektör Ön Araştırması Diyarbakır'da faaliyet gösteren 53 firma bazında tekstil, plastik, gıda ve mermer işlemeciliği gibi sektörlerde yer alan işletmelerin taleplerini iki alanda toplanmıştır. Bunlardan birincisi doğrudan üretim faaliyetine yönelik makine, elektrik, elektronik ve operatörlük gibi alanlarda çalışacak teknik elemanları kapsamaktadır. İkinci alan ise ağırlıkla büro hizmetlerine yöneliktir; pazarlama, satış elemanı, muhasebeci, işletmeci, laborant ve kalite güvence uzmanı. Bunlar daha çok orta ve büyük çaplı sanayilerin taleplerini yansıtmaktadır. Araştırma grubu öneriler bölümünde kalite, güvence, yöneticilik, iş disiplini gibi konularda eğitime ağırlık verilmesi gerektiğini vurgulamaktadır.

Üçüncüsü, meslek eğitimi ve işgücüne vasıf kazandırmayı hedefleyen iki önemli kuruluşun etkinlikleri ihtiyaçların saptanmasına ilişkin önemli ipuçları vermektedir. Mesleki Eğitim Merkezi (MEM) iki binaya sahiptir ve bunlardan birisi derslik diğeri atölye olarak kullanılmaktadır. Atölye binasında ağaç işleri, elektrik, kuaförlük, motor, elektronik, metal işleri atölyeleri vardır. Tesfiye, metal işleri, motor, elektrik, ağaç işleri, sosyal bilgiler, makine, matematik ve yapıt alanlarında 22 öğretmen ders vermektedir. Almanya'dan sağlanan destekle kurulmuş olan MEKSA da uygulamalı eğitim vermektedir. Daha az sayıda alanı kapsamakla birlikte MEKSA öğrencilerine daha fazla atölye çalışması yapma ve atölye araç ve gereçleri üzerinde bireysel çalışma yapma olanağı sağlamaktadır.

Söz konusu kuruluşlar teknik eğitim bakımından önemli bir deneyim ve birikim düzeyine ulaşmış görünmektedir. Turizm, büro elemanı ve yönetici eğitimi gibi alanların dışında, Diyarbakır ekonomisinin ihtiyaç duyduğu her türlü vasıflı işgücü eğitiminde bu kuruluşların mevcut uzmanlık alanlarını güçlendirmek ve onların yeni uzmanlık alanları açma ve geliştirmelerine katkıda bulunmak enformal kesimi güçlendirme projesi kapsamında mevcut kaynakların en verimli biçimde kullanılmasını sağlayacaktır. Örneğin, Diyarbakır'da dökümcülük alanında ciddi bir birikim mevcut değildir. Oysa diğer sanayilerin gelişmesi bakımından, araç ve makine bakım-onarım işlerini sağlayabilecek gereğinde araç-gereç makine yedek parçası ve çeşitli makineler üretebilecek bir madeni eşya sanayiin geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır ve bu sektörün alt yapısı dökümdür. MEM ve MEKSA kapsamında bu ve benzeri eksikliği duyulan alanların geliştirilmesi enformal sektöre yeni bir ivme kazandıracaktır.

Diğer yandan küçük girişimcilerin doğrudan kendilerine sorulduğunda iş yapmaya en çok değer gördükleri ve en karlı olduğunu düşündükleri faaliyet kolları arasında beşi diğerlerine göre ön plana çıkmaktadır. Daha kesin bir ifadeyle küçük girişimcilerin yaklaşık %40'ı öncelikle beş meslek dalı üzerinde durmaktadır. Önem sırasına göre bunlar lokantacılık (%9.7) oto tamirciliği (%7.8), demircilik (%7.6) elektrikçilik (%7.4) ve berberliktir (7.3). Bu dalların berberlik dışında dördünün üretim boyutu taşıyor olması dikkat çekicidir. Oto, demircilik ve elektrikçilik doğrudan sınai faaliyetler kapsamında yer almaktadır. Daha önemlisi, lokantacılık dışındaki diğer dört işkolu eğitim ve teknolojik değişim ve yenilenme talebi en yüksek sektörler arasında yer almaktadır. Başka işkollarının konumu göz ardı edilmeksizin bu beş iş koluna, eğitim yardımı kapsamında öncelik verilmesi düşünülebilir. Bu bağlamda, söz konusu faaliyet alanlarının işletme sayısı bakımından diğerlerine oranla daha kabarık olduğu ve bu mesleklerin mensuplarının öncelikle kendi dallarını işaret ettiklerini hatırlatmakta yarar vardır.

Anket kapsamında yer alan ve enformal sektörde faaliyet gösteren küçük çaplı işletmelerin eğitim ve teknik yardım taleplerini saptamayı amaçlayan sorular şunlardır.

"Teknik yardıma en çok ihtiyaç duyduğunuz konular nelerdir?"

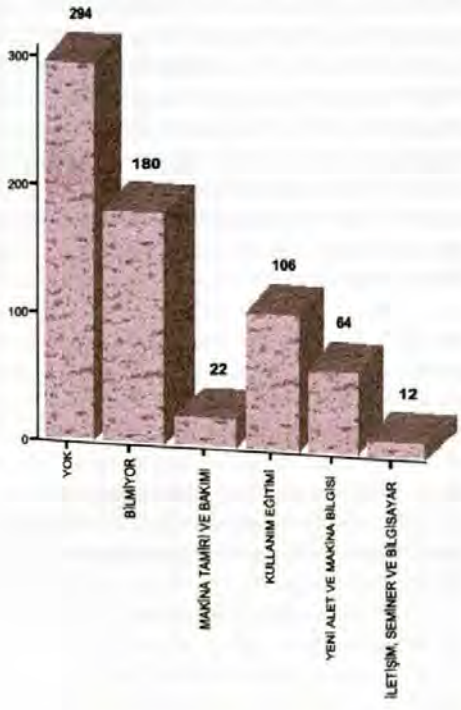
"Eğitime en çok ihtiyaç duyduğunuz konular nelerdir?"

"Yeni teknik bilgiler edinmek işinizin gelişmesine yarar mı?"

"Teknik bilgilerinizi geliştirmek için nelerden yararlanırsınız?"

Bu sorulardan ilk ikisi açık uçlu olarak sorulduğundan bir yandan verilen yanıtların niceliksel olarak ortaya konması yoluna gidilmiş ve diğer yandan niteliksel bilgiler ayrıntılı bir değerlendirmeye tabi tutulmuştur.

TEKNİK YARDIMA İHTİYAÇ DUYULAN KONULAR



Yukarıdaki grafikte görüldüğü gibi küçük girişimcilerin önemli bir bölümü teknik yardım gereksinimi duymadığını belirtmektedir. Daha net bir ifadeyle, yeni teknik bilgilerin kendileri için gerekli olmadığını söyleyenler %48.2 düzeyinde kalırken, diğerleri yardımın yararlı olacağını ifade etmektedir.

En genel yönüyle ele alındığında zanaatkarların teknik yardım ihtiyacını en fazla vurgulayan kesim olduğu anlaşılmaktadır. Buna paralel olarak mesleki eğitim sürecinden geçmiş ve yetişmesi görece uzun sürmüş olanlar, başka ustaların teknik bilgisinden yararlanmakta olduklarını belirtenler, fuar-gezi-basılı kaynaklardan teknik bilgi edinme alışkanlığına sahip olanlar, daha yoğun bir düzeyde alet ve makine kullananlar, işçi çalıştırmayanlara oranla işçi çalıştıranlar, özellikle işyerinde usta eğiticilik diplomasına sahip kimse bulunduranlar ve akrabadan çok işyeri arkadaşları ile yardımlaştıklarını söyleyenler bir ölçüde de olsa diğerlerine göre daha fazla teknik yardım gereksinimi duymaktadır. Yeni teknolojilerin adaptasyonu konusuna verilen önem esnaf kesiminde belirgin bir biçimde azalırken, kolaylıkla tahmin edilebileceği gibi seyyar satıcılar arasında neredeyse tamamen ortadan kalkmaktadır. Esnaf arasında duyulan talebin berberler ve kasaplar gibi alet/makine kullanan kesimden gelmesi ayrıca altı çizilmesi gereken bir konudur.

Yukarıda özetlenen bulgulardan çıkartabileceğimiz en genel sonuç üretken faaliyetlerde bulunuyor olma, teknolojiden yararlanıyor olma ve işyerinde çalışanların görece yüksek vasıflı olması gibi etkenlerin teknik bilgi ve yardım gereksinimi artırdığı yönündedir. Diğer bir deyişle tekniğin ve teknik bilginin artması daha fazla teknik bilgi ihtiyacı doğurmakta ve bu birikimden uzak kalan kesimin talebi görece daha düşük bir düzeyde kalmaktadır. İstihdam ve iş potansiyelini artırmayı hedefleyen projeler bu çerçevede biçimlenen talep boyutunu göz önünde bulundurmalıdır. Buna karşılık toplumsal köken, aile yapısı ve sosyal ilişkiler gibi etkenler bu talebi belirlemede daha az öneme sahip

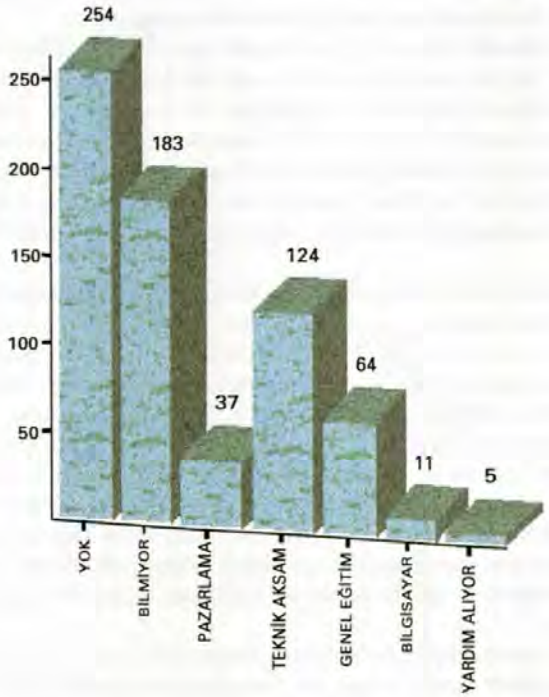
görünmektedir. Nihayet yaş ile gerek teknik yardım ve gerekse eğitim talebi arasında güçlü bir bağlantı esas olarak orta kuşakta görülmektedir. Yaşlılardaki ilgisizlik ve seyyar satıcıların ağırlıkla temsil edildiği en genç kuşaktan farklı olarak özellikle 26-40 yaş grubunda yer alan küçük girişimciler eğitim konusunda en istekli kesimi oluşturmaktadır.

Teknik yardım talebinde bulunan görece küçük kesimin tam yarısı öncelikle kullanım eğitimi talep etmektedir. Diğer önemli talep, yeni makine bilgisi talebi (%31) ile birlikte ele alındığında ilginin teknolojik değişimin izlenmesi ve uygulanması yönünde olduğunu söyleyebiliriz. Piyasaya sürülen yeni alet ve makinelerin daha karmaşık olması ve kullanımlarında daha fazla bilgi girdisi gerektirmesi bu ihtiyacı yaratan başlıca nedendir. Bu verilerin ışığında zanaatkarlar ve küçük sanayiciler için yeni gelişen teknoloji ile uyum sağlama ve yeni alet ve makinelerin bakım ve onarımı başlı başına önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

Teknik yardım gereksinimi tartışmasını aşağıda sunulan karşılaştırmalarla biraz daha derinleştirebiliriz. Öncelikle, üretim yapan kesimde özellikle yeni alet ve makine bilgisi talebi çok yüksek düzeydedir. Aynı işi on yıldan uzun bir süredir yapanlar, çıraklıktan yetişenler, mesleki eğitim süresi en uzun olanlar, başka ustalarla teknik bilgi alışverişi yaptığını belirtenler, işyerinde daha fazla alet ve makine kullananlar, daha fazla işçi çalıştıranlar (özellikle 2-4 kişi çalıştıran kesim), yakınlarından çok yabancı işçi istihdam edenler, aynı işçileri daha uzun süre tutanlar, işyerinde usta eğiticilik diplomasına sahip kimse bulunduranlar (bunlar işyeri sahibi kimseler olabilir), çırak istihdam edenler, parası olsa bunu öncelikle kendi işine yatırmak isteyenler, Esnaf ve Sanatkarlar Odası'na kayıtlı olanlar, özellikle işyeri arkadaşları ile yardımlaşanlar ve başka işletmelerle alet ve makine paylaşımı yapanlar, diğerlerine oranla yeni makine bilgisi ve kullanım bilgisi (yeni teknoloji) talebinde daha fazla bulunmaktadır.

Eğitime ihtiyaç duymadığını belirtenler, soruya hiç yanıt vermeyenler ve konu hakkında görüş belirtmeyenler üçte iki düzeyinde bir çoğunluk oluşturmaktadır. Eğitim talebi, teknik yardım talebinden farklı olarak küçük girişimcilerin farklı kesimleri veya belli işletme nitelikleri ile düzenli bağlantılar göstermemektedir.

EĞİTİME İHTİYAÇ DUYULAN KONULAR



Eğitimin yararlı olacağını düşünen üçte bir büyüklüğündeki dilim içinde teknik aksama ilişkin eğitim gereksinimi belirtenler yarıyı biraz geçerken, kalanların önemli bölümü öncelikle genel eğitim ve pazarlama konusu üzerinde durmaktadır. Burada şöyle bir sıralama yapmak mümkündür. Seyyar satıcılar için en öncelikli talep genel eğitimdir. Esnaf kesiminde ise pazarlama ve genel eğitim ön plana çıkarken zanaatkarlar önceliği büyük ağırlıkla teknik donanıma ilişkin eğitime vermektedir. Yukarıda beliren genel eğilimden ilerleyerek istikrarlı, işçi çalıştıran (özellikle 2-4 işçi çalıştıran kesim), uzun mesleki eğitimden geçmiş, aynı işi yapanlar arasında bilgi alışverişine önem veren, işyerinde alet ve makine kullanan, işyerinde usta eğiticilik diplomasına sahip veya çıraklık eğitimine giden kimse bulunduran, uygun koşullarda edineceği krediyi öncelikle kendi işine yatırmayı düşünen ve nispeten yüksek gelire sahip küçük girişimciler teknik içerikli eğitime daha çok ihtiyaç duyduğunu belirtmektedir.

Teknik bilgi dışında eğitim ve danışmanlık hizmeti sunulması düşünülebilecek iki önemli konu finans ve pazarlamadır. Küçük girişimciler formal kredi kaynaklarından oldukça düşük düzeylerde yararlanmaktadır. Kaynakların kısıtlılığı bilinmekle birlikte iki konuda bilgi ve deneyim aktarımı yararlı olabilir. Birincisi, mevcut olanaklar hakkında yeterli bilginin küçük girişimcilere ne ölçüde ulaştığı ve kaynak sağlanmasında caydırıcı rol oynayan bürokratik formalitelerin üstesinden nasıl gelinebileceği, ikincisi, küçük girişimcilerin sınırlı bir kesimine yönelik olarak ürün geliştirme ve yeni pazarlar hakkında yeni bilgi sunma; diğer bir deyişle Diyarbakır merkez dışındaki pazarlara ulaşma olanakları konusunda bilgilendirme ve teknik yardımdır.

Yeni mesleki bilgi, deneyim ve teknolojilerin ulaştırılması amacıyla eğitim ve danışmanlık hizmetlerinden yararlandırılması söz konusu olan hedef kitle en geniş anlamında

yaş bakımından genç, çoğunluğu orta derecede eğitim görmüş ve doğuştan veya uzun süredir Diyarbakır'da yaşıyor olması sonucu yerleşik bir görüntü veren ve kent kültürüne aşinalık kazanmış küçük girişimci kesimidir. Küçük girişimcilerin önemli bir bölümünün mesleklerini uzun süredir uygulayan, hatta bir kısmının aile işletmesinde çekirdekten yetişmiş kimseler olmaları göz önünde bulundurularak, sunulacak eğitim ve danışma hizmetlerinin amacı yeni alanlarda işgücü yetiştirme kadar söz konusu kesimi işletme ve teknoloji konularında yeniliklerle tanıştırma olmalıdır. Yine hedef kitlenin belirlenmesi bakımından önemli bir saptama işçi çalıştıran ve işyerinde asgari düzeyde bir işbölümünü gerçekleştirmiş bulunan küçük girişimcilerin teknoloji, örgütlenme ve işletme konularında yeniliğe diğerlerine oranla daha yatkın görünmesidir.

Enformal kesimde istihdam ve iş potansiyelini geliştirme projesi sektörde faaliyet gösteren küçük girişimcilerin ve bu işletmelerde çalışan işgücünün mesleki bilgi, deneyim ve beceri kazanmalarına yönelik eğitim programlarının yanı sıra bu kesime hizmet götüren kurum ve kuruluşların etkinliğini ve verimliliğini artırmayı hedefleyen programlar çerçevesinde de ele alınabilir. Bu yaklaşımın özü enformal kesim işveren ve çalışanlarını eğiten veya onlara danışmanlık hizmeti veren kuruluşların daha rasyonel çalışmaları ve onların arasındaki ilişkilerin daha iyi koordine edilmesi yoluyla kurumsal altyapıda etkinliğin artırılması olarak tanımlanabilir. Okul, aile ve işyeri arasında bilgi akışını sağlamaya yönelik ilişki ağı modellerinin oluşturulması bu bağlamda düşünülebilecek bir çalışma olabilir. Buna paralel olarak varolan bilginin daha yaygın ve daha hızla yayılmasını ve paylaşılmasını sağlayacak örgüt modelleri geliştirme üzerinde durulabilir. Aynı şekilde yerli ve yabancı uzmanların katkısıyla mevcut öğretim materyalinin yenilenmesi ve daha kolay izlenebilir hale getirilmesine yönelik çalışmalar başlatılabilir. Rasyonelleşme bağlamında ele alınabilecek bir başka alan örneğin MEM gibi eğitim vermekte olan kuruluşların yasal düzenlemeler dışında organizasyonlarının yenilenmesi olabilir. Örneğin söz konusu kuruluş bünyesinde, halen çok sayıda ve dağınık biçimde yürütülen eğitim faaliyetlerini az sayıda uzmanlık dalı etrafında toplama girişimi başlatılmış durumdadır. Bunlara ek olarak Diyarbakır'da henüz kurulmamış veya kurulmuş olsa dahi fazla aktif olmayan İÜEM (İşletmeler Üstü Eğitim Merkezleri), MEDD (Mesleki Eğitim Danışmanlığı), İDDG (İşyeri Denetleme ve Çalışma Grupları) ve METEM (Mesleki Eğitim ve Teknoloji Merkezleri) gibi örgütlerin oluşturulması, güçlendirilmesi ve bunların faaliyetlerinin iyi koordine edilerek daha verimli çalışmalarını sağlayan projeler geliştirme söz konusu olabilir. Mevcut işletmelerin bilgi ve eğitim eksiklerini giderme, işletmeler arası haberleşmeyi artırma, eşgüdümü ve işbirliğini geliştirme, işyerlerindeki çalışma ortamını izleme ve öncelikle teknolojik değişimlerin küçük girişimcilere çabuk ulaştırılmasını sağlama gibi hedefler üstlenmiş olan bu kuruluşların daha verimli işler hale gelmesi kuşkusuz Diyarbakır'ın enformal kesimine büyük bir dinamizm kazandıracaktır. Bu bağlamda yeni teknolojileri küçük girişimcilere ulaştırmayı amaçlayan ve bu doğrultuda konferanslar, yatılı meslek kursları, ustalık eğitim programları, mesleğe yönlendirme seminerleri düzenleyen, yayınlar yapan, öğretim materyallerini ve internet iletişimini geliştirmeye çalışan METEM veya benzeri bir kuruluşun Diyarbakır'da bulunmaması önemli bir eksikliktir. Kısacası danışmanlık, denetleme ve eğitim birimlerinin alt yapısını oluşturmak suretiyle mesleki eğitime katkıda bulunacak bir örgütlenmenin tasarlanması sınırlı bütçe olanakları çerçevesinde ele alınacak önemli bir proje olarak düşünülebilir.

Son bir nokta olarak vurgulamak gerekir ki enformal kesimde istihdamı geliştirmeyi amaçlayan projeler işyeri çevresinde oluşan sosyal sermaye faktörünü dikkate alma durumundadır. Küçük girişimcilerin, özellikle aynı işkolunda faaliyet gösterenlerin, birbirlerini, yenilikleri ve yeni pratikleri öğrenme amacıyla sürekli izlemeleri sıkça dile getirilen bir konudur. Teknoloji, organizasyon, pazarlama ve kaynak yaratma gibi konularda örnek oluşturabilen ve başarılı olmuş işletmelerin deneyimlerinin diğerleri tarafından çabucak öğrenilmesi ve uygulamaya konulması söz konusudur. Küçük işletmeler, büyük işletmeler

gibi, aralarına mesafe koyup kalın duvarlar örerek, birbirinden kopuk ve soyutlanmış olarak varlıklarını sürdürüp uzun süreler boyunca sırlarını kendilerine saklayamazlar. Yenilikler, yeni teknikler ve yeni pratikler hızla yayılır. Bu süreçte en önemli boyut tüm bu aktarma ve öğrenme sürecinin hiçbir ekonomik maliyet gerektirmeksizin gerçekleştirilmesidir. Eğitim programları vasıtasıyla küçük üreticilerin belirli bir kesimine aktarılabilecek yeni pratiklerin hızla yaygınlaşarak kent ekonomisine ve istihdama önemli katkılar yapabileceğini varsayabiliriz. Bu yönüyle küçük sanayi bir okul bir dershane gibidir ve eğitim program ve projeleri küçük sanayinin bu özelliği üzerinde öncelikle durmalıdır.

EK-Küçük Girişimcilerin Teknik Bilgi, Eğitim ve Ekipman İhtiyacı

Meslek Grupları	Teknik Bilgi İhtiyacı	Eğitim İhtiyacı	Makine
Sobacı	Elektrik işleri. Kalifiye eleman; Baskı makineleri, caka, press, silindir punta, tandon makinesi gibi makineleri kullanabilecek eleman.		Ölçü aletleri. Kaynak, matkap, silindir, cila-kordon makineleri, punta makinesi, mengene, lehim takımı, demir makası. Elektrikli kordon, pres, jakka, hidrolik pres. Muhtelif kalıplar. Buhar kazan sistresi. Pres isteği çok yaygın. Hazır boya makinesi. Milimetrik desen makinesi.
Kalay-lehim			Silindir, jaka, punta makası. Kaynak, oksijen. Giyotin makas.
Demirci	Teknik makineler hakkında bilgi edinmek ve mühendislik bilgileri.	Teknik resim okuma. Kaynakçılık konusunda eğitim.	Kaynak, matkap, testere, spiral taşı, kompresör, kol matkabı, silindir, kesme makinesi, spiral taşı. Saç kesme, saç bükme, pres makinesi, taşlama, torna, büyük matkap, saç kasa kesim makinesi, boru bükme makası, freze, planya, bilgisayarlı torna, vinç.
Tornacı	Müşterinin talep ettiği parçaların resminin çıkartılması ve okunması.		
Berber	Tıraş makineleri hakkına bilgi. Çırak yetiştirme ve çırak eğitimi. Yeni makineleri kullanımı. Mesleki kurs ve seminerler düzenlenmesi. Daha iyi kesim yapabilmek için bilgi. Malzemelerin dezenfeksiyonu.	Müşteri ile diyalog kurma ve iyi iletişim eğitimi. Meslek liselerinde iyi saç kesme eğitimi. Bayan kuaförlük eğitimi. Yeni saç modelleri eğitimi. Genel kültür eğitimi. İyi hizmet konusunda eğitim. Bilgisayar. Sağlık bilgileri. Epilasyon. Perma-kesim-fön-boyama. Esnaflık kuralları. Temel iş bilgileri. Saç bakımı hakkında temel bilgiler.	Makas, saç kurutma makinesi, fön makinesi, tarak, fırça, ustura, kozmetik ürünleri, buhar makinesi, klimnon, maşa, mizample makinesi. Bilgisayarlı makine, Epilasyon cihazı, masaj aletleri, şarjlı ense makinesi, gelişmiş mosser, saç ektirme aletleri, numaralı makine, bilgisayarlı saç çözme makinesi.
Elektrikçi	Elektrik teknisyeni eğitimi. Yeni makine kullanımı. Deneyimli elemanlar. Teknik malzeme. Tamirat bilgileri. Ölçüm aletleri. Yeni teknik aletler.	Yeni elektrik sistemleri. Teknolojinin gerisinde kalmamak için eğitim. Yeni teknik aletler.	
Oto Elektrik	Ölçüm aletleri. Yeni teknikler ve makineler.	Meslek kitaplarının bulunması. Seminer ve kurslar. Detaylı mesleki bilgiler. Teorik bilgiler.	Redisor, akü, şarj makinesi, mengene, checkup, matkap. Elektrik test cihazı, far kontrol makinesi, elektrikli ölçü aletleri. Sargı

			makinesi. Gezer vinç. Şarj makinesi. TES cihazları. Diaskop (Motor test cihazı) Hilti. Akım ölçer-Voltmetre.
Seyyar Satıcı		Bazı seyyar satıcılar bilgisayar, dil, genel kültür, ticaret, pazarlama muhasebe vs gibi dallarda verilecek eğitimden yararlanacaklarını belirtmişlerdir.	Terazi, pazar-sebze arabası, hesap makinesi. Motorlu taşıt.
Direkçi		Makine kullanımı. Yeni makine –aletler.	Hızar. Planya. Bileme makinesi. Otomatik hızar. Raylı hızar.
İnşaat	Yeni aletler. Yük taşıma teknolojisi. İndirme-bindirme teknikleri. Beceri düzeyini artırma. Alet ve makine kullanımı. Ürün kalitesini artırma.	Pazarlama teknikleri. Ürün özellikleri hakkında eğitim. Kalite. Bağlantı kurma konusunda eğitim.	Taşıma aletleri
İnşaat İşleri	Demir doğrama. Aletler hakkında bilgi. Gelişmiş temel makineler. Taşıma teknikleri.	Bilgisayar. Kalite. Müşteri ile diyalog. Mesleki eğitim. Duvarcı, karocu, sıvacı vs. inşaatla ilgili her konuda eğitim. Daha seri çalışma konusunda eğitim.	Kaynak, boy kesme, kompresör, köşe temizleme, daire testere, sütunlu matkap, spiral taşı, el matkabı, hızar, yatar daire, bileme makinesi, testere. Tuşlama, büyük matkap-testere, lastik makinesi, boya ve kaplama makineleri, çivi tabancası, rulo, fırça, şakol, manolya, hazır beton makinesi, Elektrikli tahta kesme makinesi.
Kasap	Bıçak ustalığı. Elektronik cihazlar. Etin sağlığını koruyacak alet ve makineler. Kesim için gerekli olan aletleri daha iyi kullanabilme. Yeni çıkan et makineleri. Daha hızlı çalışmak için yeni cihazlar. Yeni kıyma makinesi. Elektronik tezgahlar. Etlerin sağlığını ölçecek makineler. Yaldızlama. Cilalama. Döküm aletleri.	Alet kullanımı, hammadde alımı, sağlık konularında eğitim. Kalite eğitimi. Et Balık Kurumu gibi kesim yapabilme. Kasaplık konusunda genel seminerler. Deneyim. Temiz, kaliteli, sağlıklı iş ortamını öğrenme. Gücü fazla olan makineler. Etlerin sağlığına ilişkin eğitim. Portatif kütükler. Kesim ile ilgili bilgiler.	Et dolabı, kıyma makinesi, yazar kasa, elektrikli tartı, bıçak, el aletleri. Vitrin dolabı, klima, (dondurucu), soğuk hava deposu, et parçalama makinesi, sucuk doldurma makinesi.
Kuyumcu	Taşmıhlama. Külçe altın. Bozuk altınların tamirini mümkün kılacak teknikler. Tüm incelikli işler ile ilgili eğitim.	Teknoloji. El becerisini geliştirme. Kalifiye eleman yetiştirme.	Alet gereksinimi belirgin değil.
Ayakkabı Tamiri	Dikiş ve taban yapımında kullanılan yeni aletler ve bilgiler. Daha kaliteli üretim için eğitim. Mesleki makine	İmalatçılık ve pazarlama eğitimi. Yeni model çizimi. Müşteri ile ilişki. Tanıtım. Reklam. Çıraklık eğitimi.	Dikiş makinesi, freze, kollu makine, açma kalıbı, ayakkabı açma makinesi, sayan mak, pres makinesi,

	kullanımı.		çivi çakma makinesi, kazıma makinesi, kompresör, kalıp, deri kesme makinesi, monte makinesi, kesim presi,
Lokanta-Pastane	Kataloglardan yararlanma (pastane). Tatlı ve pasta için yeni aletler. Nitelikli eleman Yemeğin hazırlanmasında püf noktalar. Daha lezzetli yemekler yapabilmek için gerekli bilgiler. Malzeme kullanımı. Elektronik makineler. Mikser, dondurma makineler. Pasta tatlı yapımında kullanılan aletler.	Yöresel yemekler konusunda eğitim. İletişim eğitimi. Tatlıcılar için eğitim merkezi. Yeni müşteriye yönelme, müşteri profili. Yeni pasta çeşitleri, tarifleri. Daha fazla çeşit. Ocak kullanımı. Pizza fırını kullanımı. Ürün kalitesini artırma.	Tatlı makinesi, dondurucu, döner makinesi, fırın, hamur makinesi, çırpma makinesi, otomatik döner doğrama bıçağı, kredi kartı makinesi, özel et doğrama makinesi, klima, otomatik hamur açan makineler, büyük çırpma makinesi, piliç çevirme makinesi
Terzi	Makine kullanım ve tamiratı. Teknik aksam, aletler. Yeni makineler. Gömlek dikim tekniği. Teknik malzeme. Kalıp çıkarma. Farklı model bilgileri.	Makinenin işlev gücünü artırma. Kalite üzerine eğitim. Müşteri ile İlişki.	Otomatik ilik açma, overlok, dikiş makinesi, ütü, pres ütü, juki. Düğme makinesi, filota makinesi, bilgisayarlı dikiş makinesi.
Emlakçi	Bilgisayar	Hukuk bilgisi. Bilgisayar. Pazarlama.	Bilgisayar – faks
Karpuzcu		Temel eğitim.	Kamyonet, terazi, kantar
Kahveci	Sinevizyon	Hesap ve muhasebe.	Oyun araçları, TV (şifreli), semaver, buzdolabı, klima, çay ocağı, bardak – kaşık.
Konfeksiyon	Makine tamiratı. Teknik servis. Bilgisayar. Çizim, kesim, dikiş. Bilgisayarlı makine eğitimi.	Farklı modeller. İşgücü eğitimi. Takım elbise. Tezgahtar eğitimi. Pazarlama.	Masura, dokuma makinesi, juki, broter, tintex, reame, sruba. Yolluk, mal, halı dokuma makinesi, kesim makası, jakarlı tezgah, düğme makinesi, overlok, nakış makinesi, baskı makinesi
Saat– Gözlük	Konuya ilişkin elektrik. Elektronik aletler.	İleri teknikler.	El aletleri. Entegre ölçüm aletleri.
Camcı	Çerçeve kesmek için çerçeve makinesi.		Cam elması, çerçeve makinesi, spiral
Şoför	Motor ile ilgili konular. Motor bakımı. Genel tamir bilgileri. Arabanın çalışma mekanizması. Araba tamiri.	Parça, malzeme, motor. arıza tamiri, arabanın çalışma mekanizması konularında eğitim.	Yeni araba.
Hediyelik Eşya Satıcısı	Pazarlama konusu.		
Fırıncı	Hamur yapımında. Makine konusunda. Yeni alet ve makineler.		Hamur kazanı, hava motoru, kesme makinesi, dinleme makinesi
Fotoğrafçı	Tanıtım broşürleri. Baskı ve rötuş için teknik bilgi. Makine bakımı.	Poz vermek. Rötuş. Renk. Işık bilgisi.	Yen ve karmaşık aletler.
Bakkal	Kuru yemiş fırını, kahve	Müşteri ile ilişkiler, iletişim,	Kredi kartı makinesi,

	çekme makinesi. Sayısal makineler.	diyalog, dil. Bilgisayar, muhasebe, reklam ürün çeşitleri konularında eğitim. İç dekorasyon konusu.	buzdolabı, terazi, kuruyemiş fırını, kahve çekme makinesi,dondurma dolabı
Marangoz-Ağaç İşleri	Teknik malzeme ve makineler. İş makineleri kullanımı. Makinelerin özelliklerini bilme. Dekorasyon konusu. PVC-sisteminin ölçü-kesimi. Eldeki malzemenin verimli kullanılması. Tasarım. Makine teknisyeni, çizim, teknik bilgiler. Boya (ince). Kesim. Ölçü.	Mobilya türleri. Teorik çizim. Yeni modeller. Bilgisayar. Proje hazırlama. Kalite eğitimi. Resim. Makine. Katalog. Genel seminerler. Pazarlama. Bilgiye ulaşılabilecek yollar.	Şerit, planya, yatar, karınlık, freze, kompresör, boya ve zımba tabancası, matkap, boy kesme. Yay makinesi, palet, cumba, PBS, balon pres, hızar makinesi, pres makinesi, soft, pratik kesim makinesi çıta kesim makinesi, orta kayıt alıştırma makinesi, çapak alma makinesi, full pres makinesi, palet, panel boya makinesi, torna, bilgisayarlı makineler, laminat makas, cumba yapıştırma, çizicili yutar, pro-center 2000, minipress, çoklu delik matkap
Hurdacı	Hurdaları ezen makineler. Yeni makineler.		Bulyin, çekiç, demir matkabı, demir ezme makinesi. Kırma makinesi, Avremo kurutucu. Enjeksiyon.
Oto tamir	Arabanın ölçüm işleri. Kaynak. Makine kullanımı. Yedek parça imalatı. Otomobil hakkında ayrıntılı bilgiler. Gelişen teknoloji ile birlikte gelişen cihaz kullanımı. Elektronik enjeksiyon sistemi ve bu alanda görülen makin eksikliği. Elektronik cihazlar. Prest-nikelaj, macun-boya işleri. Yeni çıkan ve ileri teknolojilerde kullanılan araç-gereçler. Elektronik malzeme sıkıntısı.	Teknoloji. Malzemenin kullanımı. İncelikler. Seminerler. Fabrikada öğrenme. Yeni arabaların teknik tasarımı. CD semineri. Otomotiv semineri. Yeni çıkan arabalar konusunda eğitim.	Kaynak, matkap, anahtar, örs, oksijen, kompresör, havalı tabanca, karpit kazanı, punta makinesi, spiral taşı, hidrolik pompa, mengene, kriko, kaporta düzeltme makinesi, otomatik punta makinesi, ölçü aletleri, lift, yıkama ve yağlama makineleri, kavis makinesi, balans makinesi, enjeksiyon, test cihazları, arıza tespit cihazı, vakum cihazları bilgisayarlı rot balans makinesi.

Yararlanılan Kaynaklar.

Atauz, Akın (2000) 'Diyarbakır'da Mevcut ve Gelişme Gösterebilecek Sektörlerle İlgili Çalışmalar Üzerine Düşünceler', Yayınlanmamış Çalışma Materyali, Diyarbakır, 6 Ekim.

Dağ, Rıfat (1995) 1980'lerden Günümüze Doğu Ekonomisi, Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası, Ankara.

(1997) Sayılarla Diyarbakır, Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası, Ankara.

Dağ, Rıfat ve Atila Göktürk (1993) Diyarbakır ve Bölgesel Gelişme, Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası, Diyarbakır.

GAP İdaresi (2000), Kalifiye Eleman Yetiştirme Eğitimi Ön Araştırması, Anket Uygulaması Sonuçları.

Sönmez, Mustafa (1992) Doğu Anadolu'nun Hikayesi; Ekonomik ve Sosyal Tarih, Arkadaş Yayınevi, Ankara.

Tanrıverdi, Remzi (2001) "Kentsel Enformal Sektörde İstihdam ve İş Potansiyelinin Geliştirilmesi: Alan Araştırması, Anket Raporuna İlişkin Düşünceler", Yayınlanmamış Rapor, Diyarbakır.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) (1997), Diyarbakır; Ekonomik Yapısı ve Uygun Yatırım Alanları, TOBB Çalışma Ekibi Raporu, Ankara.

İRTİBAT TELEFONLARI
UNDP : (0 312) 454 11 30
GAP-BKİ : (0 312) 442 23 24
TESK : (0 312) 418 32 69