

T.C.
İZMİR KÂTİP ÇELEBİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

DİASPORA GİRİŞİMCİLİK: TÜRKİYE'DEKİ
SURİYELİ GİRİŞİMCİLERİN PROFİLİ

Doktora Tezi

SAVAŞ YILDIZ

İZMİR - 2017

T.C.
İZMİR KÂTİP ÇELEBİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

DİASPORA GİRİŞİMCİLİK: TÜRKİYE'DEKİ
SURİYELİ GİRİŞİMCİLERİN PROFİLİ

Doktora Tezi

SAVAŞ YILDIZ

PROF. DR. MURAT KAYALAR

İZMİR - 2017

YEMİN METNİ

Doktora tezi olarak sunduğum ‘‘Diaspora Girişimcilik: Türkiye’deki Suriyeli Girişimcilerin Profili’’ adlı çalışmanın, tarafımdan, akademik kurallara ve etik değerlere uygun olarak yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

8/10/2017

Savaş YILDIZ



T.C.
İZMİR KÂTİP ÇELEBİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
TEZ SINAVI TUTANAK FORMU

GÖNDEREN : İşletme Ana Bilim Dalı Başkanlığı
GÖNDERİLEN : Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü

Anabilim Dalımız Doktora Programı öğrencisi Savaş YILDIZ ile ilgili Tez Sınav Tutanağı aşağıdadır.

Tarih:
Sayı :

İşletme Ana Bilim Dalı Başkanı
Prof. Dr. *Nayrettin ÖSTÜK*
İmza

SINAV TUTANAĞI

Tez Sınav Jürimiz tarafından incelenen Diaspora Girişimcilik: “Türkiye’ deki Suriyeli Girişimcilerin Profili” başlıklı doktora tezi ile ilgili olarak jürimiz 27.10.2017 tarihinde toplanmış ve adı geçen öğrenciyi Tez Sınavına tabi tutmuştur. Sınav sonucunda adayın tezi hakkında OYÇOKLUĞU/OYBİRLİĞİ ile aşağıdaki karar verilmiştir.

KABUL

Kabul Edilen ~~Yüksek Lisans~~ / Doktora tezi:

- i) Bilime yenilik getirmiştir
ii) Yeni bir bilimsel yöntem geliştirmiştir
iii) Bilinen bir yöntemi yeni bir alana uygulamıştır
iv) Uygulama yapmıştır (sadece Yüksek Lisans'ta geçerlidir)

RED

DÜZELTME *

Tez Sınav Jürisi	Unvanı ve Adı Soyadı	İmza
Tez Danışmanı	Prof. Dr. Murat KAYALAR	<i>Murat Kayalar</i>
Üye	Prof. Dr. İbrahim Atilla ACAR	<i>Ibrahim Atilla Acar</i>
Üye	Doç. Dr. Nezir Metin ÖZMUTAF	<i>Nezir Metin Özmutf</i>
Üye	Prof. Dr. Can Deniz KÖKSAL	<i>Can Deniz Köksal</i>
Üye	Doç. Dr. Ömer Kürşad TÜFEKÇİ	<i>Ömer Kürşad Tüfekçi</i>

Eki : Tez Değerlendirme Formu (Her bir jüri için).

* Tez sınavında düzeltme kararı verilmesi halinde jüri tarafından öngörülen düzeltmelere ilişkin bir jüri raporu eklenmelidir. Düzeltmeler için Ek süre her defasında en fazla yüksek lisans öğrencileri için 3 ay, doktora öğrencileri için 6 aydır.

ÖZET

Doktora Tezi

Diaspora Girişimcilik: Türkiye'deki Suriyeli Girişimcilerin Profili

Savaş YILDIZ

İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

2010 yılında Tunus'ta başlayan Arap Baharı birçok bölge ülkesini etkilemiş ve milyonlarca insanın kendi ülkelerinde daha güvenli bölgelere veya başka ülkelere göç etmesine neden olmuştur. Arap Baharı'nın sonuçlarından en fazla etkilenen ülkelerin başında gelen Suriye'den beş milyonun üzerinde Suriyeli başka ülkelere göç etmek zorunda kalmıştır. Suriyelilerin göçünün kendi ülkelerinde olduğu gibi göç ettikleri ülkenin de demografik, sosyal ve ekonomik yapısına da önemli etkileri olmuştur.

Türkiye bugün üç milyona yakın Suriyeliye ev sahipliği yapmaktadır. Türkiye iş piyasasına girişimci olarak dâhil olan Suriyelilerin sayısı, resmi kayıtlara göre her geçen yıl artış göstermektedir. Sosyal bir olgu olan göç hareketleri neticesinde, farklı nedenlerle kendi ülkelerinden göç ederek başka bir ülkede girişimcilik faaliyetinde bulunan yabancıların girişimcilik faaliyetleri ile ilgili çalışmaların son yıllarda girişimcilik literatüründe önemi giderek artmıştır.

Bu çalışma ile 2014 yılında Hatay, Kilis, Gaziantep ve Mersin illerinde girişim kurmuş olan Suriyeli girişimcilerin sahip olduğu özellikler ortaya koymayı amaçlamaktadır. Yüz yüze görüşme ile gerçekleştirilen anket çalışması sonucunda elde edilen bazı bulgularla; Suriyeli girişimcilerin hayatlarını devam ettirme güdüsüyle beraberlerinde getirdikleri sermayeleri ile Suriyeli nüfusun yoğun olduğu bölgelerde kurdukları mikro ölçekli girişimlerle hem Türk hem de Suriyeli müşterilerin taleplerini karşılamaya çalıştıkları söylenebilir.

Anahtar Kelimeler: Suriyeli girişimciler, Diaspora girişimcilik, Girişimcilik.

ABSTRACT

Doctoral Thesis

Doctor of Philosophy (PhD)

Disapora Entrepreneurship: Profile of Syrian Entrepreneurs in Turkey

Savaş YILDIZ

İzmir Katip Çelebi University

Graduate School of Social Sciences

Department of Business

Doctora Program

Arab Spring, which started in Tunisia in 2010, affected many countries in the region and caused millions of people to migrate to safer regions in their own countries or to other countries. From Syria, one of the countries most affected by the results of the Arab Spring, more than five million Surians had to migrate to other countries. The migration of the Syrians, has important effects on the demographic, social and economic structure of not only to their own country but also to the host country they migrated.

Today, Turkey hosts nearly three million Syrians. According to official records, the number of Syrians who are included as entrepreneurs in the labor market in Turkey is increasing every year. As a result of migration which is a social phenomenon, importance of the studies on the entrepreneurial activities of foreigners who have abondoned their countries for a different reasons, have increased in literature of entrepreneurship.

This study aims to reveal the characteristics of the Syrian entrepreneurs who founded venture in Hatay, Kilis, Gaziantep and Mersin in 2014. With some of the findings obtained after survey conducted via face to face interview, it can be said that Syrian entrepreneurs founded their micro-scale enterprises with the motive to continue their lives in the regions where the Syrian population is intense by using the capital they brought with them and they try to meet the demands of both Turkish and Syrian customers.

Keywords: Syrian entrepreneurs, Diaspora entrepneurship, Entrepreneurship

DİASPORA GİRİŞİMCİLİK: TÜRKİYE'DEKİ SURİYELİ GİRİŞİMCİLERİN PROFİLİ

İÇİNDEKİLER

YEMİN METNİ.....	İ
TEZ SINAV TUTANAĞI.....	İİ
ÖZET.....	İİİ
ABSTRACT.....	İV
İÇİNDEKİLER	V
TABLOLAR LİSTESİ.....	Xİ
ŞEKİLLER LİSTESİ	XXİ
EKLER LİSTESİ	XXİİ
KISALTMALAR	XXİİİ
ÖNSÖZ	XXIV
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİKLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR VE GİRİŞİMCİLİKTE KÜLTÜR VE SOSYAL SERMAYE

1.1 GİRİŞİM VE GİRİŞİMCİ KAVRAMLARI.....	3
1.1.1 Girişim Nedir?	3
1.1.2 Girişimci Kimdir?.....	4

1.1.3 GİRİŞİMCİ KAVRAMINA BENZER KAVRAMLAR.....	9
1.1.4 GİRİŞİMCİLİK YAKLAŞIMLARI KAPSAMINDA BİREYİN GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER.....	12
1.1.4.1 Bireysel Yaklaşım.....	13
1.1.4.2 Çevresel Yaklaşım.....	19
1.1.4.3 Firma Yaklaşımı.....	21
1.1.5 GİRİŞİMCİ KİŞİLİK TÜRLERİ.....	21
1.1.6 GİRİŞİMCİDE OLMASI GEREKEN KİŞİLİK ÖZELLİKLER.....	24
1.1.7 GİRİŞİMCİ TİPOLOJİSİNİN GEREKLİLİĞİ VE GİRİŞİMCİ TİPOLOJİSİ.....	28
1.1.8 GİRİŞİMCİLERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR.....	34
1.2 GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI.....	37
1.2.1 GİRİŞİMCİLİK NEDİR?.....	37
1.2.2 GİRİŞİMCİLİĞİN ÖNEMİ.....	38
1.2.3 TÜRKİYE’DE GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHSEL GELİŞİMİ.....	42
1.2.4 GİRİŞİMCİLİK TÜRLERİ.....	47
1.2.5 GİRİŞİMCİLİK SÜRECİ.....	54
1.2.6 GİRİŞİMCİLİĞİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI.....	57
1.2.7 GİRİŞİMCİLİKTE BAŞARI FAKTÖRLERİ VE BAŞARISIZLIK NEDENLERİ ...	58
1.3 GİRİŞİMCİLİK VE KÜLTÜR.....	62
1.3.1 KÜLTÜR KAVRAMI VE ÖZELLİKLERİ.....	62
1.3.2 KÜLTÜRÜN OLUŞUMUNDA ETKİLİ OLAN FAKTÖRLER.....	63
1.3.3 KÜLTÜRÜN ÇEŞİTLERİ.....	64
1.3.4 KÜLTÜR - GİRİŞİMCİLİK İLİŞKİSİ VE GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜNÜN OLUŞUMU.....	65
1.3.5 GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN KÜLTÜREL BOYUTLAR.....	67
1.3.6 GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜNÜ BELİRLEYEN DEĞERLER.....	69
1.4 GİRİŞİMCİLİKTE SOSYAL SERMAYE VE SOSYAL AĞLAR.....	70
1.4.1 SOSYAL SERMAYE KAVRAMI.....	70
1.4.2 SOSYAL SERMAYENİN FAYDALARI VE ÖZELLİKLERİ.....	71
1.4.3 SOSYAL SERMAYE ÇEŞİTLERİ, BOYUTLARI VE BİLEŞENLERİ.....	72
1.4.4 GİRİŞİMCİLİK AÇISINDAN SOSYAL SERMAYE.....	75

1.4.5 SOSYAL AĞ KAVRAMI VE SOSYAL AĞ YAKLAŞIMLARI	76
1.4.6 GİRİŞİMCİLİK AÇISINDAN SOSYAL AĞ	81

İKİNCİ BÖLÜM

DİASPORA GİRİŞİMCİLİK VE DİASPORA GİRİŞİMCİLİK ÖRNEĞİ OLARAK TÜRKİYE'DEKİ SURİYELİ GİRİŞİMCİLER

2.1 GÖÇ KAVRAMI VE GÖÇTARİHİ.....	84
2.1.1 GÖÇ KAVRAMI VE GÖÇ TÜRLERİ.....	84
2.1.2 GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE ULUSLARARASI GÖÇ HAREKETLERİ	86
2.1.3 CUMHURİYET SONRASI GÖÇ HAREKETLERİ VE KARAKTERİSTİK ÖZELLİKLERİ.....	87
2.1.4. ULUSLARARASI VE ULUSAL HUKUK AÇISINDAN GÖÇ İLE İLGİLİ KAVRAMLAR VE TÜRKİYE'DEKİ SURİYELİ'LERİN DURUMU	91
2.2 DİASPORA KAVRAMI VE DİASPORA YAKLAŞIMLARI.....	94
2.2.1 DİASPORA YAKLAŞIMLARI AÇISINDAN TÜRKİYE'DEKİ SURİYELİLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ	95
2.2.2 ETNİK GİRİŞİMCİLİK, GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİ, AZINLIK GİRİŞİMCİLİĞİ VE DİASPORA GİRİŞİMCİLİK KAVRAMLARI	100
2.2.3 DİASPORA GİRİŞİMCİLİKTE ETKİLİ KAYNAKLAR	104
2.2.4 DİASPORA GİRİŞİMCİLİK İLE İLİŞKİLİ YAKLAŞIMLAR VE MODELLER..	107
2.2.4.1 Klasik Yaklaşım.....	108
2.2.4.2 Neo-Klasik Yaklaşım.....	109
2.2.4.3 Kültürel Yaklaşım.....	109
2.2.4.4 Yapısal Yaklaşım.....	110
2.2.4.5 Etkileşim Modeli	112
2.2.4.6 Karma Yerleşiklik Modeli	113
2.2.4.7 Diğer Yaklaşım ve Modeller	114
2.3 DİASPORA GİRİŞİMCİLİK, ETNİK GİRİŞİMCİLİK, GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİ VE AZINLIK GİRİŞİMCİLİK İLE İLGİLİ YAPILMIŞ ÇALIŞMALAR.....	123
2.3.1 WALDİNGER (1984).	123

2.3.2 SANDERS VE NEE (1996).....	124
2.3.3 BATES (1996).	125
2.3.4 BASU VE ALTINAY (2002).....	126
2.3.5 MASUREL, NIJKAMP, TAŞTAN VE VİNDİGNİ (2002).	127
2.3.6 BAYCAN-LEVENT, MASUEL VE NIJKAMP (2003).	127
2.3.7. CONSTANT VE ZIMMERMANN (2004).	128
2.3.8 LEVENT VE KUNDAK (2006).	129
2.3.9 JOHNSON, MUÑOZ VE ALON (2007).....	130
2.3.10 WAHLBECK (2007)	131
2.3.11 HEILBRUNN VE KUSHNİROVİCH (2008).....	132
2.3.12 HALKİAS, NWAJIUBA, HARKİOLAKİS, CLAYTON, AKRİVOS, CARACATSANİS. (2008).	133
2.3.13 ALTINAY VE ALTINAY (2008).....	134
2.3.14 TAŞ VE ÇİFTÇİ (2009).	135
2.3.15 VİNOGRADOV VE GABELKO (2010).	136
2.3.16 FATOKİ VE PATSWAWAİRİ (2012).	137
2.3.17 ANTONİTES VE GOVİNDASAMY (2013).	138
2.3.18 OJO (2013).....	139
2.3.19 MATRİCANO VE SORRENTİNO (2014).....	139
2.3.20 RAMADANİ, REXHEPİ, RASHİTİ, İBRAİMİ VE DANA (2014).	140
2.3.21 OMİSAKİN, NAKHİD, LİTTRELL VE VERBİTSKY (2015).	141
2.3.22 NİŞANCI (2015).....	142
2.3.23 NİŞANCI, OĞRAK VE ÖZMUTAF (2015).	142
2.4 TÜRKİYE’DEKİ SURİYELİLERİN GENEL DURUMU	143
2.4.1 SURİYELİ SİĞİNMACILARIN TÜRKİYE’YE ETKİLERİ.....	148
2.4.1.1 Toplumsal Etkiler	148
2.4.1.2 Siyasi Etkiler.....	151
2.4.1.3 Temel Hizmet Etkileri	152
2.4.1.4 Ekonomik Etkileri.....	153
2.5 KRİZ ÖNCESİNDE SURİYE’DE GİRİŞİMCİLİK.....	159
2.5.1 İŞ KURMA	162

2.5.2 BAŞLANGIÇ SERMAYESİ.....	162
2.5.3 YAPI VE İNŞAAT RUHSAT VE İZİNLERİ	163
2.5.4 İSTİHDAM KATILIĞI ENDEKSİ (EMPLOYMENT RIGIDITY INDEX)	164
2.5.5 MÜLKİYET TESCİLİ	164
2.5.6 KREDİ KAYNAKLARINDAN YARARLANABİLME KOLAYLIĞI.....	165
2.5.7 VERGİ ÖDEMESİ.....	165
2.6 SURİYELİ SİĞINMACILARIN İŞ PİYASASINA GİRİŞLERİNİN VE GİRİŞİMCİLİK FAALİYETLERİNİN İL BAZINDA İNCELENMESİ.....	166
2.6.1 İSTANBUL.....	169
2.6.2 ŞANLIURFA	173
2.6.3 HATAY	175
2.6.4 GAZİANTEP	178
2.6.5 ADANA	180
2.6.6 MERSİN.....	182
2.6.7 KİLİS.....	184
2.6.8 İZMİR	185
2.6.9 BURSA	186
2.6.10 MARDİN	188
2.7 TÜRKİYE’DEKİ SURİYELİ GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR.....	190

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN MERSİN, GAZİANTEP, HATAY VE KİLİS İLLERİNDE FAALİYET GÖSTEREN SURİYELİ GİRİŞİMCİLER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

3.1 ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ.....	193
3.2 EVREN VE ÖRNEKLEM.....	194
3.3 VERİ TOPLAMA ARACI.....	195
3.4 ARAŞTIRMA YÖNTEMİ.....	195
3.5 ARAŞTIRMA BULGULARI.....	196

3.5.1 DEMOGRAFİK BULGULAR	198
3.5.2 İŞ PROFİLLERİNE İLİŞKİN BULGULAR	201
3.5.3 İFADELERE İLİŞKİN GÖRÜŞLER	206
3.5.4 ÇAPRAZ TABLOLAR	211
3.5.5 İFADELERİN DEĞİŞKENLERE GÖRE FARKLILIKLARI	220
3.5.5.1 Yaşa Göre Görüş Farklılığı.....	220
3.5.5.2 Türkçe Bilgisi Düzeyine Göre Görüş farklılıkları	234
3.5.5.3 Eğitim Düzeyine Göre Görüş Farklılıkları	238
3.5.5.4 Medeni Durumuna Göre Görüş Farklılıkları	241
3.5.5.5 Türkiye'ye geliş yıllarına Göre Görüş Farklılıkları.....	245
3.5.5.6 Suriye'ye Dönüş Düşüncelerine Göre Görüş Farklılıkları	249
3.5.5.7 Suriye'deki İşine Göre Görüş Farklılığı	266
3.5.5.8 Türkiye'de Önceki İşine göre Görüş Farklılığı	281
3.5.5.9 Faaliyet Alanına Göre Görüş Farklılıkları	300
3.5.5.10 İşe Başlama Şekline Göre Görüş Farklılıkları	304
3.5.5.11 Girişim Sahiplik Durumuna Göre Görüş Farklılıkları.....	322
3.5.5.12 Çalışan Sayısına Göre Görüş Farklılıkları	333
3.5.5.13 Çalışan Uyuşuna Göre Görüş Farklılıkları	338
3.5.5.14 Müşteri Uyuşuna Göre Görüş Farklılıkları	344
3.5.5.15 Sermaye Teminine Göre Görüş Farklılıkları	351
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME	371
KAYNAKÇA	388
EKLER	426
ÖZGEÇMİŞ	438

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Suriye’den Ayrılış Nedenleri	99
Tablo 2: Suriye’ye Ne zaman Dönmeyi Düşündükleri	100
Tablo 3: Evrensel Mülteci Profili ve Türkiye’deki Suriyeli Profili	121
Tablo 4: Göç Alan Toplum Davranışı ve Türk Toplumunun Davranışı	121
Tablo 5: 09.03.2017 İtibariyle Kamplarda ve Kamp Dışında Kalan Suriyeli Sığınmacı Sayıları	144
Tablo 6: Suriyeli Sığınmacıların İllere Göre Dağılımı.....	145
Tablo 7: Suriyelilerin En Yoğun Olduğu 10 İl.....	147
Tablo 8: Kayıt Altına Alınmış Suriyelilerin Yaş ve Cinsiyete Göre Dağılımı.	147
Tablo 9: Temel Eğitim Çağındaki Suriyeli Çocuklar (2015-2016).....	149
Tablo 10: Yıllara Göre Okullaşan Suriyeli Öğrenci Sayısı.....	150
Tablo 11: Gaziantep Kilis ve Adıyaman’da Kira Artış Oranları	155
Tablo 12: Suriyeli Sermayesi İle Kurulan ve Kapanan Şirket İstatistikleri.	167
Tablo 13: Suriyeli Nüfusun Yoğun Olduğu İllerde Açılan ve Kapanan Şirket Sayıları.	172
Tablo 14: Suriyeli Nüfusun Yoğun Olduğu İlk 10 İlin Suriye’ye Yaptıkları İhracat	172
Tablo 15: Suriyelilerin Yoğun Olduğu ilk 10 İlin İhracat Yıllık Rakamları (\$/000).	172
Tablo 16: Güvenilirlik Analizi	197
Tablo 17: Araştırmaya Katılanların Kişisel Özelliklerine İlişkin Bulgular (a).....	199
Tablo 18: Araştırmaya Katılanların Kişisel Özelliklerine İlişkin Bulgular (b).....	200
Tablo 19: Katılımcıların Kariyer ve Sahip Oldukları Girişim Yapısına İlişkin Bulgular (a)	202
Tablo 20: Katılımcıların Kariyer ve Sahip Oldukları Girişim Yapısına İlişkin Bulgular (b).....	204

Tablo 21: Katılımcıların Kariyer ve Sahip Oldukları Girişim Yapısına İlişkin Bulgular (c)	205
Tablo 22: Katılımcıların İfadelerle İle İlgili Görüşlerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler (a)	210
Tablo 23: Katılımcıların İfadelerle İle İlgili Görüşlerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler (b)	211
Tablo 24: Yaş ve Eğitim Düzeyi Çapraz Tablo	212
Tablo 25: Medeni hal ve Yaş Çapraz Tablo.....	212
Tablo 26: Yaş ve Suriye'ye dönme düşüncesi Çapraz Tablo	213
Tablo 27: İşe başlama şekli ve Sermaye temin yöntemi Çapraz Tablo	214
Tablo 28: Suriye'deki işi ve Türkiye'de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekli Çapraz Tablo	215
Tablo 29: Yaşınız * İşletmeniz hangi alanda faaliyet gösteriyor? Çapraz Tablo....	216
Tablo 30: Eğitim düzeyi ve Faaliyet sektörü Çapraz Tablo.....	216
Tablo 31: Çalışanların uyruğu ve Çalışan sayısı Çapraz Tablo	217
Tablo 32: Türkçe bilgisi ve Müşteri uyruğu Çapraz Tablo.....	218
Tablo 33: Türkçe bilgisi ve Ortaklık durumu Çapraz Tablo.....	218
Tablo 34: Ortaklık durumu ve Sermaye temin yöntemi Çapraz Tablo.....	219
Tablo 35: Yaş Değişkenine Göre “S1” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	220
Tablo 36: Yaş Değişkenine Göre “S6” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	221
Tablo 37: Yaş Değişkenine Göre “S7” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	221
Tablo 38: Yaş Değişkenine Göre “S8” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	222
Tablo 39: Yaş Değişkenine Göre “S9” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	223
Tablo 40: Yaş Değişkenine Göre “S10” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	223
Tablo 41: Yaş Değişkenine Göre “S12” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	224
Tablo 42: Yaş Değişkenine Göre “S13” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	225
Tablo 43: Yaş Değişkenine Göre “S15” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	225
Tablo 44: Yaş Değişkenine Göre “S20” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	226
Tablo 45: Yaş Değişkenine Göre “S22” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	227

Tablo 46: Yaş Değişkenine Göre “S23” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	227
Tablo 47: Yaş Değişkenine Göre “S24” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	228
Tablo 48: Yaş Değişkenine Göre “S25” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	229
Tablo 49: Yaş Değişkenine Göre “S26” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	229
Tablo 50: Yaş Değişkenine Göre “S28” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	230
Tablo 51: Yaş Değişkenine Göre “S29” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	231
Tablo 52: Yaş Değişkenine Göre “S30” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	231
Tablo 53: Yaş Değişkenine Göre “S31” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	232
Tablo 54: Yaş Değişkenine Göre “S32” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	232
Tablo 55: Yaş Değişkenine Göre “S33” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	233
Tablo 56: Yaş Değişkenine Göre “S34” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	234
Tablo 57: Türkçe Bilgi Düzeylerine Göre “S8” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	234
Tablo 58: Türkçe Bilgi Düzeylerine Göre “S9” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	235
Tablo 59: Türkçe Bilgi Düzeylerine Göre “S11” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	236
Tablo 60: Türkçe Bilgi Düzeylerine Göre “S13” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	236
Tablo 61: Türkçe Bilgi Düzeylerine Göre “S23” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	237
Tablo 62: Türkçe Bilgi Düzeylerine Göre “S29” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	238
Tablo 63: Türkçe Bilgi Düzeylerine Göre “S30” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	238
Tablo 64: Eğitim Düzeyine Göre “S2” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	239
Tablo 65: Eğitim Düzeyine Göre “S4” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	240
Tablo 66: Eğitim Düzeyine Göre “S14” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	240
Tablo 67: Eğitim Düzeyine Göre “S27” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	241
Tablo 68: Medeni Duruma Göre Görüş Farklılıkları (a).....	242
Tablo 69: Medeni Duruma Göre Görüş Farklılıkları (b).....	244
Tablo 70: Medeni Duruma Göre Görüş Farklılıkları (c).....	245
Tablo 71: Türkiye’ye Geliş Yılına Göre “S12” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	246
Tablo 72: Türkiye’ye Geliş Yılına Göre “S13” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	247
Tablo 73: Türkiye’ye Geliş Yılına Göre “S24” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	247

Tablo 74: Türkiye'ye Geliş Yılına Göre "S27" İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	248
Tablo 75: Türkiye'ye Geliş Yılına Göre "S31" İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	249
Tablo 76: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S6" İle İlgili Görüş Farklılıkları	250
Tablo 77: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S9" İle İlgili Görüş Farklılıkları	251
Tablo 78: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S11" İle İlgili Görüş Farklılıkları	252
Tablo 79: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S12" İle İlgili Görüş Farklılıkları	253
Tablo 80: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S13" İle İlgili Görüş Farklılıkları	254
Tablo 81: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S15" İle İlgili Görüş Farklılıkları	255
Tablo 82: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S20" İle İlgili Görüş Farklılıkları	256
Tablo 83: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S21" İle İlgili Görüş Farklılıkları	257
Tablo 84: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S23" İle İlgili Görüş Farklılıkları	258
Tablo 85: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S24" İle İlgili Görüş Farklılıkları	259
Tablo 86: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S25" İle İlgili Görüş Farklılıkları	260
Tablo 87: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S27" İle İlgili Görüş Farklılıkları	261
Tablo 88: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S29" İle İlgili Görüş Farklılıkları	262
Tablo 89: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S30" İle İlgili Görüş Farklılıkları	263

Tablo 90: Suriye’ye Dönme Düşüncelerine Göre “S31” İle İlgili Görüş Farklılıkları	264
Tablo 91: Suriye’ye Dönme Düşüncelerine Göre “S32” İle İlgili Görüş Farklılıkları	265
Tablo 92: Suriye’ye Dönme Düşüncelerine Göre “S34” İle İlgili Görüş Farklılıkları	266
Tablo 93: Suriye’deki İşine Göre “S1” İle İlgili Görüş Farklılıkları	267
Tablo 94: Suriye’deki İşine Göre “S4” İle İlgili Görüş Farklılıkları	267
Tablo 95: Suriye’deki İşine Göre “S7” İle İlgili Görüş Farklılıkları	268
Tablo 96: Suriye’deki İşine Göre “S8” İle İlgili Görüş Farklılıkları	269
Tablo 97: Suriye’deki İşine Göre “S9” İle İlgili Görüş Farklılıkları	269
Tablo 98: Suriye’deki İşine Göre “S10” İle İlgili Görüş Farklılıkları	270
Tablo 99: Suriye’deki İşine Göre “S11” İle İlgili Görüş Farklılıkları	271
Tablo 100: Suriye’deki İşine Göre “S12” İle İlgili Görüş Farklılıkları	271
Tablo 101: Suriye’deki İşine Göre “S13” İle İlgili Görüş Farklılıkları	272
Tablo 102: Suriye’deki İşine Göre “S15” İle İlgili Görüş Farklılıkları	273
Tablo 103: Suriye’deki İşine Göre “S16” İle İlgili Görüş Farklılıkları	273
Tablo 104: Suriye’deki İşine Göre “S19” İle İlgili Görüş Farklılıkları	274
Tablo 105: Suriye’deki İşine Göre “S23” İle İlgili Görüş Farklılıkları	275
Tablo 106: Suriye’deki İşine Göre “S24” İle İlgili Görüş Farklılıkları	275
Tablo 107: Suriye’deki İşine Göre “S27” İle İlgili Görüş Farklılıkları	276
Tablo 108: Suriye’deki İşine Göre “S28” İle İlgili Görüş Farklılıkları	277
Tablo 109: Suriye’deki İşine Göre “S29” İle İlgili Görüş Farklılıkları	277
Tablo 110: Suriye’deki İşine Göre “S30” İle İlgili Görüş Farklılıkları	278
Tablo 111: Suriye’deki İşine Göre “S31” İle İlgili Görüş Farklılıkları	279
Tablo 112: Suriye’deki İşine Göre “S32” İle İlgili Görüş Farklılıkları	279
Tablo 113: Suriye’deki İşine Göre “S33” İle İlgili Görüş Farklılıkları	280
Tablo 114: Suriye’deki İşine Göre “S34” İle İlgili Görüş Farklılıkları	281
Tablo 115: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S1” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	282

Tablo 116: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S4” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	282
Tablo 117: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S5” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	283
Tablo 118: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S6” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	284
Tablo 119: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S7” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	284
Tablo 120: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S8” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	285
Tablo 121: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S9” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	286
Tablo 122: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S10” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	286
Tablo 123: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S11” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	287
Tablo 124: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S12” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	288
Tablo 125: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S13” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	289
Tablo 126: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S15” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	289
Tablo 127: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S16” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	290
Tablo 128: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S18” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	291
Tablo 129: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S19” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	291
Tablo 130: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S20” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	292
Tablo 131: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S21” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	293
Tablo 132: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S22” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	294
Tablo 133: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S23” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	294
Tablo 134: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S24” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	295
Tablo 135: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S27” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	296
Tablo 136: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S28” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	297
Tablo 137: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S29” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	297
Tablo 138: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S30” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	298
Tablo 139: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S31” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	299
Tablo 140: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S32” İle İlgili Görüş Farklılıkları.....	299
Tablo 141: Faaliyet Alanına Göre “S6” İle İlgili Görüş Farklılıkları	300
Tablo 142: Faaliyet Alanına Göre “S9” İle İlgili Görüş Farklılıkları	301
Tablo 143: Faaliyet Alanına Göre “S10” İle İlgili Görüş Farklılıkları	301

Tablo 144: Faaliyet Alanına Göre “S11” İle İlgili Görüş Farklılıkları	302
Tablo 145: Faaliyet Alanına Göre “S12” İle İlgili Görüş Farklılıkları	303
Tablo 146: Faaliyet Alanına Göre “S23” İle İlgili Görüş Farklılıkları	303
Tablo 147: Faaliyet Alanına Göre “S25” İle İlgili Görüş Farklılıkları	304
Tablo 148: İşe Başlama Şekline Göre “S1” İle İlgili Görüş Farklılıkları	305
Tablo 149: İşe Başlama Şekline Göre “S2” İle İlgili Görüş Farklılıkları	305
Tablo 150: İşe Başlama Şekline Göre “S4” İle İlgili Görüş Farklılıkları	306
Tablo 151: İşe Başlama Şekline Göre “S5” İle İlgili Görüş Farklılıkları	307
Tablo 152: İşe Başlama Şekline Göre “S6” İle İlgili Görüş Farklılıkları	307
Tablo 153: İşe Başlama Şekline Göre “S7” İle İlgili Görüş Farklılıkları	308
Tablo 154: İşe Başlama Şekline Göre “S8” İle İlgili Görüş Farklılıkları	308
Tablo 155: İşe Başlama Şekline Göre “S10” İle İlgili Görüş Farklılıkları	309
Tablo 156: İşe Başlama Şekline Göre “S12” İle İlgili Görüş Farklılıkları	310
Tablo 157: İşe Başlama Şekline Göre “S14” İle İlgili Görüş Farklılıkları	311
Tablo 158: İşe Başlama Şekline Göre “S15” İle İlgili Görüş Farklılıkları	311
Tablo 159: İşe Başlama Şekline Göre “S16” İle İlgili Görüş Farklılıkları	312
Tablo 160: İşe Başlama Şekline Göre “S17” İle İlgili Görüş Farklılıkları	312
Tablo 161: İşe Başlama Şekline Göre “S18” İle İlgili Görüş Farklılıkları	313
Tablo 162: İşe Başlama Şekline Göre “S19” İle İlgili Görüş Farklılıkları	314
Tablo 163: İşe Başlama Şekline Göre “S20” İle İlgili Görüş Farklılıkları	314
Tablo 164: İşe Başlama Şekline Göre “S21” İle İlgili Görüş Farklılıkları	315
Tablo 165: İşe Başlama Şekline Göre “S22” İle İlgili Görüş Farklılıkları	316
Tablo 166: İşe Başlama Şekline Göre “S23” İle İlgili Görüş Farklılıkları	316
Tablo 167: İşe Başlama Şekline Göre “S24” İle İlgili Görüş Farklılıkları	317
Tablo 168: İşe Başlama Şekline Göre “S26” İle İlgili Görüş Farklılıkları	318
Tablo 169: İşe Başlama Şekline Göre “S28” İle İlgili Görüş Farklılıkları	318
Tablo 170: İşe Başlama Şekline Göre “S29” İle İlgili Görüş Farklılıkları	319
Tablo 171: İşe Başlama Şekline Göre “S31” İle İlgili Görüş Farklılıkları	319

Tablo 172: İşe Başlama Şekline Göre “S32” İle İlgili Görüş Farklılıkları	320
Tablo 173: İşe Başlama Şekline Göre “S33” İle İlgili Görüş Farklılıkları	321
Tablo 174: İşe Başlama Şekline Göre “S34” İle İlgili Görüş Farklılıkları	321
Tablo 175: Girişimin Sahipliğine Göre “S2” İle İlgili Görüş Farklılıkları	322
Tablo 176: Girişimin Sahipliğine Göre “S6” İle İlgili Görüş Farklılıkları	323
Tablo 177: Girişimin Sahipliğine Göre “S8” İle İlgili Görüş Farklılıkları	323
Tablo 178: Girişimin Sahipliğine Göre “S9” İle İlgili Görüş Farklılıkları	324
Tablo 179: Girişimin Sahipliğine Göre “S10” İle İlgili Görüş Farklılıkları	325
Tablo 180: Girişimin Sahipliğine Göre “S12” İle İlgili Görüş Farklılıkları	325
Tablo 181: Girişimin Sahipliğine Göre “S13” İle İlgili Görüş Farklılıkları	326
Tablo 182: Girişimin Sahipliğine Göre “S16” İle İlgili Görüş Farklılıkları	327
Tablo 183: Girişimin Sahipliğine Göre “S21” İle İlgili Görüş Farklılıkları	327
Tablo 184: Girişimin Sahipliğine Göre “S22” İle İlgili Görüş Farklılıkları	328
Tablo 185: Girişimin Sahipliğine Göre “S24” İle İlgili Görüş Farklılıkları	329
Tablo 186: Girişimin Sahipliğine Göre “S28” İle İlgili Görüş Farklılıkları	329
Tablo 187: Girişimin Sahipliğine Göre “S29” İle İlgili Görüş Farklılıkları	330
Tablo 188: Girişimin Sahipliğine Göre “S30” İle İlgili Görüş Farklılıkları	331
Tablo 189: Girişimin Sahipliğine Göre “S31” İle İlgili Görüş Farklılıkları	331
Tablo 190: Girişimin Sahipliğine Göre “S32” İle İlgili Görüş Farklılıkları	332
Tablo 191: Girişimin Sahipliğine Göre “S33” İle İlgili Görüş Farklılıkları	333
Tablo 192: Girişimin Sahipliğine Göre “S34” İle İlgili Görüş Farklılıkları	333
Tablo 193: Çalışan Sayısına Göre Görüş Farklılıkları (a).....	335
Tablo 194: Çalışan Sayısına Göre Görüş Farklılıkları (b)	338
Tablo 195: Çalışanların Uryuğuna Göre “S10” İle İlgili Görüş Farklılıkları	339
Tablo 196: Çalışanların Uryuğuna Göre “S13” İle İlgili Görüş Farklılıkları	340
Tablo 197: Çalışanların Uryuğuna Göre “S15” İle İlgili Görüş Farklılıkları	340
Tablo 198: Çalışanların Uryuğuna Göre “S19” İle İlgili Görüş Farklılıkları	341
Tablo 199: Çalışanların Uryuğuna Göre “S25” İle İlgili Görüş Farklılıkları	341

Tablo 200: Çalışanların Uruyğuna Göre “S27” İle İlgili Görüş Farklılıkları	342
Tablo 201: Çalışanların Uruyğuna Göre “S32” İle İlgili Görüş Farklılıkları	343
Tablo 202: Çalışanların Uruyğuna Göre “S33” İle İlgili Görüş Farklılıkları	343
Tablo 203: Çalışanların Uruyğuna Göre “S34” İle İlgili Görüş Farklılıkları	344
Tablo 204: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S2” İle İlgili Görüş Farklılıkları	345
Tablo 205: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S5” İle İlgili Görüş Farklılıkları	345
Tablo 206: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S6” İle İlgili Görüş Farklılıkları	346
Tablo 207: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S12” İle İlgili Görüş Farklılıkları	347
Tablo 208: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S15” İle İlgili Görüş Farklılıkları	347
Tablo 209: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S16” İle İlgili Görüş Farklılıkları	348
Tablo 210: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S19” İle İlgili Görüş Farklılıkları	349
Tablo 211: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S26” İle İlgili Görüş Farklılıkları	349
Tablo 212: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S27” İle İlgili Görüş Farklılıkları	350
Tablo 213: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S33” İle İlgili Görüş Farklılıkları	351
Tablo 214: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S34” İle İlgili Görüş Farklılıkları	351
Tablo 215: Sermaye Temin Şekline Göre “S1” İle İlgili Görüş Farklılıkları	352
Tablo 216: Sermaye Temin Şekline Göre “S2” İle İlgili Görüş Farklılıkları	353
Tablo 217: Sermaye Temin Şekline Göre “S4” İle İlgili Görüş Farklılıkları	354
Tablo 218: Sermaye Temin Şekline Göre “S5” İle İlgili Görüş Farklılıkları	355
Tablo 219: Sermaye Temin Şekline Göre “S6” İle İlgili Görüş Farklılıkları	356
Tablo 220: Sermaye Temin Şekline Göre “S7” İle İlgili Görüş Farklılıkları	357
Tablo 221: Sermaye Temin Şekline Göre “S8” İle İlgili Görüş Farklılıkları	358
Tablo 222: Sermaye Temin Şekline Göre “S9” İle İlgili Görüş Farklılıkları	359
Tablo 223: Sermaye Temin Şekline Göre “S12” İle İlgili Görüş Farklılıkları	360
Tablo 224: Sermaye Temin Şekline Göre “S13” İle İlgili Görüş Farklılıkları	361
Tablo 225: Sermaye Temin Şekline Göre “S15” İle İlgili Görüş Farklılıkları	362
Tablo 226: Sermaye Temin Şekline Göre “S23” İle İlgili Görüş Farklılıkları	363
Tablo 227: Sermaye Temin Şekline Göre “S24” İle İlgili Görüş Farklılıkları	364

Tablo 228: Sermaye Temin Şekline Göre “S26” İle İlgili Görüş Farklılıkları	365
Tablo 229: Sermaye Temin Şekline Göre “S28” İle İlgili Görüş Farklılıkları	366
Tablo 230: Sermaye Temin Şekline Göre “S29” İle İlgili Görüş Farklılıkları	367
Tablo 231: Sermaye Temin Şekline Göre “S30” İle İlgili Görüş Farklılıkları	368
Tablo 232: Sermaye Temin Şekline Göre “S31” İle İlgili Görüş Farklılıkları	369
Tablo 233: Sermaye Temin Şekline Göre “S32” İle İlgili Görüş Farklılıkları	370



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Etnik girişim Sahipliği Modeli..... 115

Şekil 2: Sade Doğrusal Model “Simple Linear Model” 116



EKLER LİSTESİ

Ek 1: Araştırmada Kullanılan Türkçe Anket Formu	ek s.430
Ek 2: Araştırmada Kullanılan Arapça Anket Formu	ek s.436



KISALTMALAR

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
AFAD	Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı
AR-GE	Araştırma ve Geliştirme
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
FÜTZ	Fırsatlar, Üstünlükler, Tehditler, Zayıflıklar
GEM	Geçici Eğitim Merkezi
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IFC	International Finance Corporation
İİBF	İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İŞKUR	Türkiye İş Kurumu
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MENA	Middle East and North Africa Region
MIP	Mersin International Port
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
ORSAM	Ortadoğu Stratejik Araştırmalar Merkezi
TESEV	Türkiye Ekonomik ve Sosyal Etüdler Vakfı
TİM	Türkiye İhracatçılar Meclisi
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TTK	Türk Ticaret Kanunu
TÜFE	Tüketici Fiyat Endeksi
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
TÜSİAD	Türk Sanayicileri Ve İşadamları Derneği
UN	Birleşmiş Milletler
UNHCR	United Nations High Commissioner for Refugees
UNICEF	United Nations International Children's Emergency Fund
US	United States
WEF	World Economic Forum

ÖNSÖZ

Tez çalışmamın hazırlık ve çalışma aşamalarında ilgi ve hoşgörüsünü esirgemeyen tez danışmanım Prof. Dr. Murat Kayalar başta olmak üzere beni bu zorlu süreçte maddi ve manevi olarak yalnız bırakmayan annem Adile Yıldız'a, babam Halil Yıldız'a, ağabeyim Zafer Yıldız'a ve nişanlım Fernanda Ayşe Prata Fonseca'ya ayrıca tezin analiz bölümünün tamamlanmasında benden zamanını ve emeğini esirgemeyen Yrd. Doç. Dr. Elif Türkan Arslan'a, anket formlarının Arapça'ya çevrilmesinde ve saha çalışmasında tercüme gereken durumlarda yardımlarını esirgemeyen arkadaşım Khaled Elkholy'e ve tezimin tamamlanmasını kolaylaştıran ve burada ismini sayamadığım herkese yürekten teşekkür ederim.

Savaş YILDIZ

GİRİŞ

İnsanlık tarihi kadar eski olan “göç” ve “göçmen” kavramları insanlığın kaderini belirleyen en önemli sosyal olgulardan birisidir. İnsanların bireysel, gruplar halinde veya kitlesel olarak kendi arzularıyla (ekonomik, eğitim, daha iyi bir yaşam hayali gibi nedenlerle) veya çeşitli zorlayıcı (kıtlık, salgın hastalık, kuraklık, savaş gibi) nedenlerden dolayı yaşadıkları yerleri terk ederek anavatanları içinde başka bölgelere veya sınır ötesi göç hareketlerinin ortaya çıkış nedenleri tarihi süreç içerisinde çeşitlenmiştir.

Eski Yunanca “ile, sonucunda” anlamına gelen “dia” ve “saçılmak, dağılmak” anlamına gelen “speiro” sözcüklerinin birleşmesinden oluşan “diaspora” kavramı, dilimizde “kopuntu” kelimesiyle karşılık bulmuştur. Kökeni itibariyle botanik bilimiyle ilgili olmasına rağmen, zaman içinde “diaspora” kavramı gerçek anlamından uzaklaşarak tarihi süreç içinde insanların çeşitli nedenlerden dolayı yaşadıkları topraklardan ayrılarak başka coğrafyalara yerleşen insan topluluklarını ifade etmek için kullanılmaya başlanmıştır.

Uluslararası göç hareketiyle anavatanlarını terk ederek ev sahibi ülkede yerleştikleri kentlerin sosyo-kültürel, demografik, ekonomik yapısına bazı etkileri vardır. Göçmenler ev sahibi ülkenin ekonomisinde sadece tüketen olarak değil üreten olarak da yer almaktadırlar. Ev sahibi ülkede iş piyasasına itici veya çekici faktörler sonucunda girişimci olarak yer alan yabancı girişimciler ile ilgili akademik çalışmalar sonucunda etnik girişimci, göçmen girişimci, azınlık girişimci ve diaspora girişimci kavramları literatüre girmiştir.

Coğrafi konumu nedeniyle Asya ve Avrupa arasında yer alan ülkemiz tarih boyunca birçok göç hareketine şahit olmuştur. En son Aralık 2010 yılında Tunus’ta başlayan ve “Arap Baharı” olarak adlandırılan yönetim karşıtı protesto gösterileri birçok Ortadoğu ve Afrika ülkesini etkilemiştir. Arap Bahar’ından etkilenen ülkeler arasında yer alan Suriye’de halk gösterilerinin rejim tarafından şiddet kullanmak suretiyle bastırılmaya çalışılması ülkede iç çatışmaların artmasına ve birçok

Suriyelinin kendi ülkeleri içinde daha güvenli başka bölgelere veya komşu ülkelere göç etmesiyle sonuçlanmıştır.

Bugün, ülkelerindeki çatışmalardan kaçarak farklı ülkelere göç etmek zorunda kalan Suriyelilerin yaklaşık 3 milyonu Türkiye’de geçici koruma kapsamında hayatlarına devam etmektedirler. Ülkemizde büyük çoğunluğu kamp dışında yaşayan Suriyelilerin bir kısmı ücret karşılığı kaçak çalışmak suretiyle iş piyasasında yer alırken bir kısmı da beraberlerinde getirdikleri sermaye, aile üyelerinden veya arkadaşlarından aldıkları borçlar veya bir başka işte çalışmak suretiyle elde ettikleri kazançları ile kendi işlerini kurmak suretiyle iş piyasasına dâhil olmuşlardır. Resmi kayıtlara göre, Suriyeli girişimcilerin her yıl sayılarının artması bu konuda araştırma yapılmasını gerekli kılmıştır.

Buradan hareketle Gaziantep Hatay, Kilis ve Mersin illerinde 2014 yılında kendi işlerini kurmuş olan ve Diaspora girişimci kimliği kazanan Suriyeli girişimcilerin girişimcilik motivasyonları, iş kurmalarını kolaylaştırıcı faktörler, sosyal bağlarının girişimcilik eğilimlerine etkisi, sermaye temin yolları, Türk girişimcilerin başarılarına yönelik algıları, girişimcilik faaliyetinde bulunacakları il tercihlerinde etkili faktörler açısından genel özelliklerini ortaya koymaya yönelik olarak bu tez çalışması ortaya konmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİKLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR VE GİRİŞİMCİLİKTE KÜLTÜR VE SOSYAL SERMAYE

1.1 GİRİŞİM VE GİRİŞİMCİ KAVRAMLARI

1.1.1 Girişim Nedir?

Etimolojik açıdan “girişim” ya da diğer adıyla “teşebbüs” kavramı, Arapça’ da “şebıs” kelimesinden türemiştir. Bu anlamda teşebbüs, “ elinde tutmak, yapışmak, tuttuğunu bırakmamak ve bunun için gerekeni yapmak” anlamına gelmektedir. Dilimizde “girişim” kavramı “gir” emir kipinden türemiştir ve “bir yerden başka bir yere geçiş yapmak, atak davranarak bir işe başlamak, bir sorunu çözmek için bir şeyler yapmak” anlamına gelmektedir (İrmiş, Durak ve Özdemir, 2010: 7). Türk Dil Kurumu’na göre, “bir işe girişime, teşebbüs” olarak açıklanan “girişim” kavramına somut açıdan bakıldığında; ticari bir faaliyeti gerçekleştirmek amacıyla üretim faktörlerinin bir araya getirildiği ve gerçekleştirilen üretim sonucunda mal veya hizmetin ortaya konduğu ekonomik, teknik ve hukuki birimler olarak tanımlanırken, soyut açıdan bakıldığında ise; girişimcinin iş kurma sürecinde gösterdiği çaba ve katlandığı zorlukların bütünü olarak tanımlanmaktadır (Tutar ve Küçük, 2003: 161; Yıldırım, 2013: 26). “İşletme” ve “girişim” kavramları günlük hayatta birbirlerinin yerine kullanılmasına rağmen, kapsayıcılık açısından birbirlerinden ayrılmaktadır. Belirli finansal, idari ve ekonomik işleve sahip bir örgütlenmeyi ifade etmesi bakımından değerlendirildiğinde girişim, işletmeyi kapsayıcı niteliktedir (Sabuncuoğlu ve Tokol, 2001: 38). Bir başka ifadeyle işletme, girişimin teknik açıdan faaliyetlerini yürütebilmesi için kurduğu ekonomik birimleri ifade etmektedir. Örneğin, Sabancı grubu bir girişimi ifade etmektedir ve bu girişime bağlı olarak tekstil ürünleri üreten tesis işletmeyi ifade etmektedir. Girişim için alanyazında

tanımlardan bazıları şunlardır: Girişim; başkalarının ihtiyaçlarının kesintisiz olarak karşılanabilmesi amacıyla pazarı ve sektörde fiyatı belirli olan mal veya hizmetin üretilerek sahibine kâr sağlama güdüsüyle kurulmuş işletmedir (Ertürk, 2006: 13). Girişim, başkalarının ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla mal veya hizmet üreten, kâr etme güdüsüyle faaliyetlerini yürüten işletmelerin diğer adıdır (Başar, Altın ve Doğan, 2010: 4). Bir başka tanımda ise girişim, girişimcilerin ticarî faaliyetlerini geliştirmek için kurdukları belirli bir örgütsel, ekonomik, yasal ve finansal özelliğe sahip ekonomik birimlerdir (Öztürk, 2008: 21).

1.1.2 Girişimci Kimdir?

Latince, “initare” kökünden gelen ve İngilizce, “enter” (giriş) ve “pre” (ilk) kavramlarının birleşmesiyle, Türkçe’ye “girişimci” olarak çevrilen “entrepreneur” kavramı Fransızca’da, “bir şeyler yapmak” anlamına gelen “entreprende” sözcüğünden türemiştir (Güney ve Nurmakhamatul, 2007: 63; Korkmaz, 2000: 165). Girişimcinin “insan” olması, bu kavramın farklı disiplinler tarafından farklı yaklaşımlarla ele alınarak tanımlanmasına neden olmuştur. Örneğin, bir iktisatçı girişimciyi; “kaynak, işgücü, madde ve sermayeyi bir araya getirerek öncekinden daha değerli bir şey yaratan, değişim, yenilik ve yeni bir düzen getiren kişi” olarak tanımlanırken, aynı kavram bir kapitalist filozof tarafından ise; “diğerleri için zenginlik yaratan, kaynakların kullanımı için daha yararlı yollar bulan, insanları işsizlikten kurtararak onları memnun eden ve istihdam yaratan bir birey” şeklinde tanımlanmaktadır. Girişimci kavramına bir psikoloğun getireceği tanımlama ise; “bir şey elde etmek, kazanmak isteği duyma, denemek, başarmak ve belki de diğerlerinin otoritesinden kurtulmak ihtiyacı içinde olma gibi belli güçlerin etkisi ile hareket eden kişi” şeklindedir (Kayalar, Aslan ve Çetin, 2013: 40). Bir girişimin baş aktörü konumundaki “girişimci” kavramı tanımlanırken aslında girişimci olarak bir bireyin sahip olması gereken özellikler ortaya konmaya çalışılmaktadır. Bu çerçevede, zaman içerisinde farklı yazarlar tarafından “girişimci” kavramı ile ilgili olarak yapılan farklı tanımlamalar aynı zamanda bu kavramın temel özelliklerini de ortaya koymaktadır. Girişimci kavramıyla ilgili olarak alanyazında yer alan birçok tanımdan ilki 18. yy. başlarında Fransa’da yaşamış olan İrlandalı ekonomist Richard Cantillon (1680-1734) tarafından yapılmıştır. “Essai sur la Nature du Commerce en Général”

adlı eserinde ekonomik sistemde yer alan toprak sahipleri (kapitalistler), girişimciler ve ücretli çalışanlar olmak üzere üç tip aracıdan bahsetmektedir (Van Praag, 1999: 313). Girişimciyi bu sistemin merkezinde yerleştiren (Herbert ve Link, 2006: 589; Top, 2012: 4-5), Cantillon girişimciyi; “ücretli işçi veya sahibi olduğu topraktan sabit bir rant veya gelir elde eden toprak sahibinin aksine, bilinen bir alış fiyatı ile bilinmeyen bir satış fiyatı arasındaki farktan kâr veya zarar eden kişi” olarak (Iversen, Jorgensen and Moller, 2008: 4) bir başka ifadeyle “arbitrajcı” olarak tanımlamıştır (Sicascia and De Vita, 2004: 4). Cantillon, “kazancın risk teorisini”, yani girişimcinin daha sonrasında belirsiz bir fiyattan yapacağı satış için belirli bir fiyattan satın alma gerçekleştirirken oluşabilecek bütün değişim ve riskleri üstlendiğini savunarak (Parker, 2006: 39) girişimcinin risk alma özelliğini ön plana çıkarmıştır (Başar, 2006: 4).

Cantillon’un girişimci yaklaşımına yakın olan ve Cantillon gibi fizyokrat düşünceye sahip François Quesnay (1694-1774), girişimcilik ile ilgili fikirlerini ilk olarak “tarımın üretken sektör olduğunu” savunduğu 1759 yılında “Tableau Économique” isimli eserinde yer vermiştir. Quesnay girişimciyi, “belirsizlik durumunda gıda üretimine rehberlik eden, üretimi koordine eden ve denetleyen, yeni ürünlerin üretimi için yeni metotlar bulan ve yeni pazar arayışında olan kişi” olarak tanımlamıştır (Özkul, 2007: 346).

Ekonomide tarımın üstünlüğüne inanan Fransız ekonomist Abbe Nicholas Baudeau (1730-1792), girişimcinin risk alan yönü ile ilgili olarak Cantillon’un görüşünü desteklemiş ancak girişimcinin yenilikçi yönüne Cantillon’dan daha fazla önem vererek, girişimciyi sadece risk alan değil aynı zamanda kârını arttırmak amacıyla maliyet azaltıcı yenilikler bulma çabası içinde kişi olarak tanımlamıştır (Herbert ve Link, 2006: 590; Döm, 2006: 7).

Girişimci kavramına farklı bir boyut kazandıran Fransız ekonomist Jean Baptiste Say (1767-1832) “A Treatise on Political Economy or the Production” (1803), adlı eserinde girişimciyi, üretim ve dağıtımın merkezinde yer alan bir koordinatör olarak görmüştür. Girişimciyi bir girişimin koordinatörü olmasının da ötesinde, modern lideri ve yöneticisi olarak gören Say, aynı zamanda girişimcinin yönetici rolünü vurgulayan ilk ekonomist olmuş ve Cantillon’un girişimci yaklaşımını daha da genişletmiştir (Thompson, 1999: 209-210). Say’dan sonra,

emek, sermaye, doğal kaynaklardan sonra dördüncü üretim faktörü olarak girişimci bir üretim faktörü olarak görülmeye başlanmıştır (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 6).

Neo-klasik ekonomist Alfred Marshall (1842-1924), ilk baskısı 1890 yılında yapılan “Principles of Economics” adlı eserinde girişimciyi, üretim ve dağıtım sürecini yürüten, pazardaki arz ve talep dengesine ek olarak işletmede ihtiyaç duyulan sermaye ve emeği koordine eden kişi olmasının yanı sıra, üretim ile ilgili tüm riskleri üstlenerek işletmeye liderlik eden ve yöneten kişi olarak tanımlamıştır (Van Praag, 1999: 319). Marshall, girişimcinin, maliyeti en aza indirmek için sürekli olarak fırsat arayışı ve yeni fikirler bularak bu fikirleri geliştirme çabasının altını çizerek girişimcinin yenilikçi yönüne de vurgu yapmıştır (Iversen, Jorgensen ve Moller, 2008: 5).

Girişimcilik konusundaki düşüncelerini 1848 yılında yayınlanan “Principles of Political Economy” isimli eserinde yer veren Stuart Mill (1806–1879) “sıra dışı bir yetenek” gerektirdiğini düşündüğü girişimciyi “yönetim” içinde ele almıştır. Mill’e göre kültürel bilginin yanı sıra belirli bir seviyede başarıya sahip olmak gibi bir takım özellikler bir girişimin yönetimi için gereklidir. Mill, bir girişimciyi diğer insanlardan farklı kılan özelliğini; onun, sıradan bir insanın sürekli çaba göstererek bile kazanamayacağı avantaj olanaklarını bir başka ifadeyle fırsatları görebilme imkânına sahip olmasına bağlamıştır (Sicascia ve De Vita, 2004: 5).

Girişimcilik konusuna oldukça önemli katkıları olan Joseph Schumpeter (1883-1950) girişimcilik konusundaki düşüncelerine ilk baskısı 1911 yılında yayınlanan “The Theory of Economic Development” adlı eserinde yer vermiştir. Schumpeter’e göre girişimci, ne risk alandır, ne de yönetici veya kapitalisttir. Ona göre girişimci, yenilik yaratan ve lider kişidir (Kızılkaya, 2005: 28). Yenilikçi yönüyle ekonomik büyümenin tetikleyicisi olan girişimci, ekonomiyi durağan dengeden (statik dengeden) kurtararak mevcut dengeden daha ileri seviyedeki bir dengeye kavuşmasında zorlayıcı bir role sahiptir. Yetersiz motivasyon faktörlerine rağmen girişimcinin yenilik arayışı içinde olması gerektiğini savunan Schumpeter, yenilik arayışı içinde olmadığı sürece girişimciliğin her birey için geçici bir durum olduğunu ileri sürerek girişimcinin yenilikçi ve dinamik yönünün önemine vurgu yapmıştır (Van Praag, 1999: 322). Schumpeter, girişim uygulamalarında yeniliği beş grupta ele almıştır. Bunlar; a) Yeni bir mal veya hizmet üretmek ya da var olan mal veya

hizmeti geliştirerek kalitesini arttırmak, b) Yeni üretim metotları bulmak, c) Sanayide farklı organizasyon biçimleri ortaya koyabilmek için yeni örgütlenmelere gitmek, d) Yeni pazarlara yönelmek, e) Hammadde ve emeğin tedarik edilebileceği yeni kaynaklar bulmak (Özdemir, 2003: 142).

Girişimcilik ile ilgili görüşlerini 1921 yılında “Risk, Uncertainty and Profit” başlıklı doktora tezinde yer veren Amerikalı ekonomist Frank Knight (1885-1972), risk ve belirsizlik arasındaki ayrımı açık bir şekilde ortaya koyan ilk kişi olmuştur. Knight, Cantillon’un girişimcilik yaklaşımında tanımladığı “risk” kavramına göre daha spesifik bir tanımlama getirdiği “belirsizlik” kavramıyla Cantillon’un yaklaşımını genelleştirmiştir (Van Praag, 1999: 322). Knight “belirsizlik” kavramını, “bir durumun birden fazla olası sonucunun varlığı, bu farklı sonuçların ortaya çıkma olasılıklarının bilinmemesi” şeklinde ifade ederek belirli sonuçların ortaya çıkma olasılıkları hakkında bilgi sahibi olunamadığı durumda “belirsizlik”, belirli sonuçların ortaya çıkma olasılıkları hakkında bilgi sahibi olunan durumda ise “risk” varlığından söz etmiştir (Döm, 2008: 6). Bir başka ifadeyle risk ve belirsizlik arasındaki temel fark herhangi bir olayın meydana gelme öngörüsünün önceden tahmin edebilme olasılığıdır (Brouwer, 2002: 92). Knight’a göre girişimcinin asıl görevi, belirsizlik nedeniyle gelecek koşullar hakkında tam bilgi sahibi olmaksızın neyin, nasıl yapılması gerektiğiyle ilgili karar vermek olduğunu savunmuştur (Nijkamp, 2003: 398).

1973 yılında “Competition and Entrepreneurship” adlı eseriyle Avusturyalı bir iktisatçı olan Israel Kirzner (1973-1985), ekonomi ve bilgi arasında ilişki kurmuştur. Ona göre; bir pazarda, yanlış dağılmış olan kaynaklardan fırsatlar yaratabilmek, tetikte olma yeteneğiyle ilgilidir ve Kirzner girişimcinin sahip olması gereken en önemli özelliğinin önüne çıkabilecek fırsatlara karşı “tetikte olmak” olduğunu savunmuştur. Ona göre, girişimci, tetikte olmasının yanı sıra gelecek konusunda öngörüye sahip olabilme ve piyasadan elde edeceği bilgileri kullanarak doğru kaynakları ayırt edebilmelidir (Amatori, 2005: 8). Kirzner’ e göre girişimci, diğerlerinden önce kâr fırsatını algılayan, uyanık, ve pazardaki asimetrik bilgilerden dolayı ortaya çıkan fırsatları yakalayıp kâr elde etmek amacıyla değerlendiren kişidir (Van Praag, 1999: 326).

Knight, Schumpeter ve Kirzner'in girişimcilik yaklaşımlarından yararlanarak girişimci için ekonomik bir teori ortaya koymak isteyen (Adaman ve Devine, 2002: 337) Mark Casson'a göre, benzer şartlar altında bireylerin elde edebilecekleri farklı bilgiler ve sahip oldukları farklı algılama yetenekleri ile çok farklı kararlar alabilmektedir. Bu sebeple durumları algılamalarındaki farklılık nedeniyle Casson, girişimci olmanın temeline "farklı olmayı" oturtmuştur (Casson, 1982: 22). Ona göre girişimci, kıt kaynakların koordine edilmesiyle ilgili olarak yargısal kararlar almada uzmanlaşmış kişidir (Havinal, 2009: 97).

Girişimciliğin iktisat teorisinden uzaklaştığını öne süren Amerikalı iktisatçı William J. Baumol girişimciyi pazara yeni bir şey sunan kişi olarak ifade etmektedir. Ona göre, girişimcilik teorisi, girişimciye veya girişimciye bir açıklama getirmeden önce girişimciliği destekleyenlerin ya da kurumsal yapıların araştırılması gerektiğini savunmuştur (Oğuz, 2005: 150).

Türkçe alanyazında "girişimci" kavramı ile ilgili olarak İraz (2005:149), "mevcut belirsizlikler hakkında durum analizi yaparak yorumlayan, yaratıcılık yeteneği ile olasılıklardan olanaklar yaratan, bir başka ifadeyle risk alan ve aldığı riskler ile fayda sağlayabilecek yenilikler ortaya koyabilen kişi" olarak girişimciyi tanımlamıştır.

Yapılan bir diğer tanımda ise girişimci, "zarara uğrama ihtimalini belirlediği riskler ile minimize eden, yenilik ortaya koyabilme fırsatlarını sistematik bir analiz ile belirleyen ve fırsata yönelen kişi" olarak açıklanmıştır (Öktem ve diğerleri, 2003: 172).

Küçük (2005: 25) ise girişimciyi, "mal veya hizmet üretmek ve ürününü pazarlamak için risk alarak sahip olduğu sermayeyi yatırıma dönüştüren kişi" olarak tanımlamıştır.

Top'a (2006: 5) göre girişimci, "hayal ettiği fırsatları arayan, kovalayan ve karşısına çıkabilecek fırsatlar için her an tetikte bekleyen kişidir".

Türkçe alanyazında girişimcilik ile ilgili olarak en kapsamlı tanımlardan birisini yapan Akdemir (2009: 30); "bilgiyi temel alarak, genel trend ve kendisine uygun bir alan belirleyerek ya da sahip olduğu donanımı girişimciliğe katarak, tüm insanların faydasına olacak bir mal veya hizmet üretimi için herhangi bir finansman

yolunu kullanmak suretiyle işletme açıp, ekonomik ihtiyacını, bağımsızlığını, sosyal prestijini, ekonomik zenginliğini topluma kabul ettirmeyi ve kendisini toplum içinde bir şekilde aşmayı, açtığı işletmede devam ettiren, devam ettirme isteği ve çabasında olan herkesi girişimci” olarak nitelendirmiştir.

Marangoz (2012: 3) girişimciyi, “kâr amacı güderek, mal veya hizmet üretmek ve/veya pazarlamak için gerekli olan üretim faktörlerini elinde bulundurarak düzenli bir biçimde tutan ve girişimi ile ilgili ortaya çıkabilecek tüm riskleri üstlenen kişi” olarak tanımlamıştır.

1.1.3 Girişimci Kavramına Benzer Kavramlar

Günümüzde, yönetici, tüccar, esnaf, melek yatırımcı, sermayedar, patron, işletme sahipliği gibi kavramların girişimci kavramıyla olan yakın ilişkisi ve anlam yakınlığı nedeniyle girişimci kavramı yerine kullanılmaktadır. Girişimci kavramının net bir biçimde anlaşılması ve anlam kargaşasının ortadan kaldırılması için yukarıda bahsedilen ve girişimci kavramı yerine kullanılan kavramlar ile girişimci kavramı arasındaki farklılıkların ortaya konması önem arz etmektedir.

Yönetici: En genel tanımıyla, başkaları vasıtasıyla iş gören kişi olarak tanımlanan yönetici kazanç ve riski başka birisine ait olan bir sistemi amacına uygun olarak çalıştırma sorumluluğunu üstlenen kişi konumunda iken, girişimci ise yöneticinin, amaca uygun bir biçimde çalıştırmak ile sorumlu olduğu sistemin kurucusu ve bu sistemin kâr veya zararını üstlenen kişi konumundadır (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 25-26). Diğer bir ifade ile yönetici, girişimcinin belirlediği hedefler ve ileri sürdüğü fikirler doğrultusunda sistemi çalıştırabilmenin yollarını ararken içinde bulunduğu şartları göz önünde bulundurarak zamansal ve parasal programlar düzenlemekle yükümlü kişidir (Küçük, 2005: 27). Bu durum üstlenilen sorumluluklar açısından değerlendirildiğinde, girişimcinin üstlendiği sorumluluğun, yöneticinin üstlendiği sorumluluğa göre daha kapsamlı olduğu ortaya çıkmaktadır. Girişimcinin geleceğe odaklı düşünme tarzı ile yöneticinin geçmiş ya da bugün odaklı düşünme tarzları ortaya çıkan bir diğer farktır. Algı farklılığı açısından bakıldığında; ortaya çıkan bir problemi bir yönetici, amaç doğrultusunda çalıştırılması gereken sistemin önündeki bir engel olarak algılarken aynı problemi bir girişimci fırsat olarak algılamaktadır. Yönetici bir girişimin faaliyetlerini sürdürme

ile ilgilenirken girişimci, bir girişimi hayata geçirdikten sonra bir başka girişimi ile ilgili planlamalar yapmaya başlamaktadır (Gerber, 2003: 25-26).

Tüccar: Türk Ticaret Kanunu (TTK) 12. Maddesinin 1. Fıkrasından tacir; “ticari işletmeyi kısmen dahi olsa kendi adına işleten kimse” şeklinde tanımlanmıştır (Demirkapı, 2013: 374). Yeni Türk Ticaret Kanununun 18. Maddesine göre tacirler kanuna uygun bir ticaret unvanı seçerek, ticari işletmesini ticaret siciline kaydettirmek ve Türk Ticaret Kanununa göre ticari defterleri tutmakla sorumludur. Tacir ile ilgili olarak yapılan yasal düzenlemelere bakıldığında tacir, yürüttüğü ticari faaliyetlerin gerektirdiği yasal sorumlulukları yerine getirmekle yükümlüdür. Bu noktada tacir ile girişimci arasındaki fark ortaya çıkmaktadır. Çünkü; girişimci, tacir gibi kanuni prosedürlerle uğraşan değil, yeni fikirler üreten kişidir (Karahana, 2011: 52).

Melek Yatırımcı: “Melek yatırımcı” kavramı ilk defa, Broadway’deki gösterilerde yer sahne alan sanatçılar ile tanışma fırsatı elde edebilmek için ve gösterilerin devam etmesini sağlamak amacıyla riskli yatırımlar yapan borsa tüccarları için kullanılmıştır (Benjamin ve Margulis, 2000: 5). Melek yatırımcıların birçoğu, yeni kurulan küçük girişimlere yatırım yapmak isteyen ve daha önceden işini kurarak servet sahibi olmuş kişilerden oluşmaktadır. Bu tür yatırımcılara “melek” olarak nitelendirilmeleri, diğer yatırımcıların yatırım yapmak için yeterli görmedikleri girişimlere yatırım yapmalarından kaynaklanmaktadır (Karabayır ve diğerleri, 2012: 72). Girişimcinin aklındaki iş fikrini hayata geçirebilmesi için ihtiyacı olan sermayeyi temin edebileceği kaynaklardan birisi olan melek yatırımcılar, sahip oldukları girişim tecrübesi, sermaye ve ilişkileri ile işe yeni başlayan ve ilk evrelerinde olan girişimlere kazanç elde etmek amacıyla destek olurlar (Uslu ve Önal, 2007: 424). Açıklamalar ışığında birden fazla girişim sahibi olan ve bu girişimlerini başarılı bir biçimde büyüterek geliştirmiş olan melek yatırımcılarla kıyaslandığında, girişimci daha işin başındadır. Melek yatırımcının girişimciyle, sermaye sağlamanın ötesinde ortaklık ve danışmanlık temeline dayanan ilişkisi nedeniyle hem girişimciden hem de sermayedardan ayrılmaktadır (Karabayır ve diğerleri, 2012: 71).

Sermayedar: Bir işletmenin kurulabilmesi için gerekli olan ve ekonomi biliminde, mal ve hizmet üretmek için kullanılan üretim araçları sermaye denir

(Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 14). Bir işletmeyi kurmak için gerekli olan finansal kaynağa veya üretim araçlarına sahip olan sermayedar (Arıkan, 2004: 60), girişimci olma açısından değerlendirildiğinde, her zaman bir girişimin parçası olabilmekte dolayısıyla girişimci olarak nitelendirilebilmektedir. Ancak, her girişimci sermaye sahibi olamamakta, dolayısıyla sermayedar olarak nitelendirilememektedir ancak aklındaki fikri hayata geçirebilmek için gerekli olan sermayeyi bulma konusunda ya sermaye sahiplerinden ya da devletin sağladığı teşviklerden yararlanmaktadır. (Çonkar ve İter, 2004: 2). Bu açıdan bakıldığında sermayedar, fiili olarak yatırımı gerçekleştirerek işletme kurduğu için girişimci ile birbirine karıştırılmaktadır. Risk üstlenebilme, yaratıcılık, yenilikçilik ve fırsatları görebilme gibi girişimci özelliklere her sermayedarın sahip olması beklenemez (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 15).

İşveren/Patron: İşveren, işçi ya da iş görene istihdam sağlayan ya da iş gücünü kiralayan dolayısıyla iş gücü sahibine karşı sorumlu olan kişi olarak tanımlanırken (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 13) patron, işveren kavramını da kapsayan ve sermaye sahibi kişi olarak tanımlanmaktadır (Arıkan, 2004: 60). Patron için önemli olan sahip olduğu işin varlığının devam ettirilmesi ve gelişmesidir. Ancak girişimci gerektiğinde bu varlığı riske atmaktan çekinmez. İşveren için istikrarın olmadığı bir ortam işin sonunu getirebilir. Bu nedenle ise istikrar önemlidir. Ancak, girişimci istikrasızlıktan işveren kadar çekinmez çünkü; istikrasızlık yeni fırsatların ortaya çıkması anlamına gelmektedir (Titiz, 2002: 9). Bu açıdan bakıldığında her işveren ya da patron bir girişimci olamazken her girişimci bir patron ya da işveren olabilmektedir.

Esnaf: TTK 17. Maddesine göre esnaf; “geliri sermayesinden çok emeğine dayanan ve ancak geçimini sağlayacak kadar geliri olan kimse” olarak tanımlanmaktadır (Karahan, 2011: 64). Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanununun 3. Maddesine göre; “İster gezici ister sabit bir mekânda bulunsun, Esnaf ve Sanatkâr ile Tacir ve Sanayiciyi Belirleme Koordinasyon Kurulunca belirlenen esnaf ve sanatkâr meslek kollarına dâhil olup, ekonomik faaliyetini sermayesi ile birlikte bedenî çalışmasına dayandıran ve kazancı tacir veya sanayici niteliğini kazandırmayacak miktarda olan, basit usulde vergilendirilenler ve işletme hesabı esasına göre deftere tabi olanlar ile vergiden muaf bulunan meslek ve sanat sahibi kimseler” olarak açıklanmıştır (Kayar, 2006: 25). Kanunda yer alan açıklamalardan

hareketle esnaf, girişimciden farklı olarak kendi geçimini sağlayacak kadar sermayesi ve gücü olan esnaf yeniliklere ve gelişmeye kapalı kişiler olarak nitelendirilebilir.

İşletme Sahipliği: İşletme sahibi olmanın ölçütü, işletmenin mülkiyetine sahip olmaktır. Dolayısıyla herhangi bir işletmenin mülkiyetine sahip olan, o işletmenin sahibi olarak kabul edilmektedir. Bir bireyin girişimci olabilmesi için, risk üstlenebilmek, dinamik bir kişiliğe sahip olmak, yeniliğe ve değişime açık olmak, büyüme ve başarı tutkusuna sahip olmak gibi bir takım özelliklere sahip olması gerekmektedir. Bu niteliklere sahip olmayan bir birey işletmenin sahibi olsa bile girişimci olamaz (Müfütöğlü, 1991: 44).

1.1.4 Girişimcilik Yaklaşımları Kapsamında Bireyin Girişimcilik Eğilimini Etkileyen Faktörler

Girişimcilik eğilimi, bireysel ve çevresel faktörlerin de etkisiyle bireyin kendi işini yapma konusundaki istek ve kararlılığını ifade eder yani, karmaşık bir sosyo-ekonomik olgu olan girişimciliğin ortaya çıkması belli koşullarda bazı içsel ve dışsal faktörlerin bir araya gelmesine bağlıdır. Bireyin içinde yetiştiği aile yapısı, aldığı eğitimin düzeyi ve kalitesi, içinde yaşadığı toplumun değerleri ve genel ekonomik şartlar gibi dışsal faktörlerin, içsel faktör olarak nitelendirilen ve bireyin girişimci yönü üzerinde önemli etkiye sahip olan kişisel özelliklerin şekillenmesinde etkilidir.

Dolayısıyla, içsel ve dışsal faktörler bireyin girişimcilik yönünün gelişmesinde veya gelişmemesinde önemli rol oynamaktadır (Yetim, 2002: 80). Bu sebeple, bireyler arasında girişimcilik açısından farkın oluşmasında bir başka ifadeyle bir bireyin bir başka bireyden girişimcilik açısından daha baskın özelliklere sahip olmasının ardında yatan kişilik özelliklerinin kazanılmasında etkili olan faktörler birçok sosyal bilimci tarafından açıklanmaya çalışılmıştır (İlhan, 2003: 63). Girişimci bir bireyin girişimci olma motivasyonunun ardında yatan unsurlar genellikle *itme ve çekme* faktörleri ya da bireyin sahip olduğu kişisel özellikler ile açıklanmaya çalışılmıştır. Bir başka ifadeyle bireyi girişimci olmaya, iş tatminsizliği, işsizlik korkusu, iş güvencesinin, kariyer engelleri gibi negatif nedenler itmiş (itme), ya da kendi işine sahip olma, bağımsız olma isteği, zengin olma hayali, yenilik

yapabilme özgürlüğü, girişimcilere toplumun gösterdiği saygı gibi çekici nedenler (çekme) kişiyi girişimciliğe çekmiştir (Wickham, 2006: 102).

1.1.4.1 Bireysel Yaklaşım

Bireysel yaklaşım, bireyin davranışının ardında yatan motivasyonu açıklamaya çalışan kapsam teorilerine yakın bir anlayışa sahiptir. Bireysel yaklaşım çoğunlukla girişimcinin sahip olduğu bireysel özelliklerini ve yeteneklerini temel alan ve çalışmaları kapsamaktadır. Bu çalışmalarda temel soru ise, “niçin belirli kişiler işletme kurduğu ve girişimci olarak başarı gösterdiği” ile ilgidir (Littunen, 200: 296). Bireysel yaklaşım kapsamında yapılan çalışmalarda bireylerin demografik, kişilik ve psikolojik özellikleri ortaya konmaya ve açıklanmaya çalışılmış ve girişimcilik özelliklerinin ardında yatan psikolojik ve sosyolojik nedenler araştırılmıştır (Durak, 2011: 198). Yapılan çalışmalar sonucunda bireylerin kişisel ilgilerinin ve çocukluk dönemlerinde yaşadıkları deneyimlerin etkisinin (Cox ve Jennigsi 1995: 4) yanı sıra ailenin ilk çocuğu olması, eğitim seviyesi, ailede girişimci olması, yaş, cinsiyet, ailenin sosyo-ekonomik durumu gibi demografik değişkenlerin de bireyin girişimcilik eğilimi üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Kök, 2007: 58). Girişimciliğin, bireyin sahip olduğu kişisel özelliklerin yanı sıra birbirinden ayrı tutulamayacak değişkenlerin çok yönlü ilişkilerini de kapsamından dolayı bireysel yaklaşım girişimcilik eğilimini açıklamada tek başına yeterli olamamıştır (İrmiş, Durak ve Özdemir, 2010: 18).

1.1.4.1.1 Psikolojik Faktörler

Yeni bir işletmenin kuruluş kararı büyük ölçüde kişisel karar ile ilgilidir. Girişimcilik faaliyetlerinin merkezinde ise bireyin girişimcilik özellikleri yer almaktadır (Littunen, 2000: 295). Bireylerin girişimcilik eğilimlerinde etkili olan faktörlerin ortaya konması ile ilgili olarak 1950’lerden yıllardan önce yapılan çalışmalar, kimlerin girişimci olup kimlerin olmayacağı konusunda odaklanırken, 1960’lı yıllarda yapılan çalışmalarda McClelland girişimci bireylerin girişimci olmayanlara nazaran başarı gereksinimlerinin daha fazla ve risk alma hususunda daha meyilli olduklarını savunmuştur. McClelland bazı toplumlarda girişimcilerin sayısının diğer

toplumlara göre daha fazla olduğunu, bunun nedeninin ise bu toplumlardaki sosyalleşme sürecine bağlı olan ve bir psikolojik faktör olan başarı gereksinimine dayandırarak bu faktörün bireyin girişimcilik eğiliminde etkili olduğunu savunmuştur. Kets de Vries (1977)'in on bir deneysel çalışma sonucunda risk alma eğilimi, bağımsızlık, başarı gereksinimi gibi psikolojik faktörlerin bireyin girişimcilik eğilimi konusunda etkili olduğunu ileri sürmüştür. 1980 yılında yapılan bir çalışma sonucunda; a) makul risk alma eğilimi, b) belirsizliği tolere etme, c) içsel kontrol odağı, d) özerklik, üstünlük, bağımsızlık ve kendine saygı ihtiyacı, e) düşük seviyeli onaylanma ve destek ihtiyacı, olmak üzere bireyin girişimcilik eğilimi üzerinde etkili olan beş psikolojik faktör ortaya konmuştur (Sexton ve Bowmen, 1985:131). Günümüzde girişimcilik ile ilgili olarak yapılan birçok çalışmada yer verilen psikolojik faktörlerden bazıları şunlardır;

Bağımsızlık ve Başarı İhtiyacı: Kontrol duygusuyla yakın bir ilişki içinde bulunan bağımsızlık gereksinimi ve başarı gereksinimi, girişimci bireylerin girişimcilik eğilimini etkileyen psikolojik faktörler arasında önemli bir yere sahiptir. Bağımsızlık duygusuyla hareket eden bir girişimci, yapmak istediği işlerde kendi yöntemini uygulamak istediğinden bir başkası ile birlikte çalışmak ona zor gelebilmektedir (Atik, 2003: 42). Bu açıdan bakıldığında, bir bireyin girişimcilik faaliyetinin ardında yatan en önemli güdülerden birisi olan kendi işine sahip olma arzusunun, bağımsızlık ihtiyacı ile doğrudan ilişkili olduğu ortaya çıkmaktadır. Her normal bireyin, kendisi hakkında başkalarından duyduğu ya da hissettikleri olumlu psikolojik duygular olarak ifade edilen “başarı” kavramı günümüzde, girişimcilerin elde ettiği getiri ve sağladığı büyüme olarak tanımlanmaktadır (Top, 2006: 75). Yüksek başarı gereksinimine sahip olan bireylerin, başarı için sahip oldukları arzu da oldukça güçlü olmakta ve daha fazla girişimsel davranış sergilemektedirler. Girişimcilik ile ilgili olarak alanyazında yer alan 23 çalışmadan 20'sinde başarı gereksinimi ve girişimcilik arasında anlamlı ilişkinin varlığı ortaya çıkmıştır (Koh, 1996: 14).

Kontrol Odağı: Bireylerin, sergilemiş oldukları davranışların sonuçları hakkındaki inanışları ve karşılaştıkları olayların sonuçlarını içsel ve dışsal nedenlere bağlamaları kontrol odağı olarak ifade edilmektedir. İçsel kontrol odağında, başına gelenler ile ilgili olarak kontrolün kendisinde olduğu inancına sahip olan bireyler

yaşamlarının yönetimi ile ilgili olarak en üst seviyede sorumluluk alabileceklerine inanmaktadırlar. Dışsal kontrol odağında ise, birey başına gelenleri kendi kontrolü dışında olduğuna inanması ve bunu kadere, diğer bireylere ya da şansa bağlamasıdır (Günüşen ve Üstün, 201: 72). Hisrich ve Peters (2002: 66), bireyin hayatı boyunca yaşanan olaylar üzerindeki kontrol duygusunu ifade eden kontrol odağının girişimcilik eğilimi üzerinde etkili temel psikolojik faktörlerden birisi olduğunu ileri sürmüşlerdir. Kontrol odağıyla ilgili olarak yapılan bazı çalışmalarda içsel kontrol odağına sahip bireylerin dışsal kontrol odağına sahip bireylere göre başarıyı elde etmek için daha fazla çaba sarf ettiklerini dolayısıyla içsel kontrol odağının girişimsel bir özellik olduğunu savunmuşlardır. Bazı çalışmalarda ise kontrol odağını, başarılı girişimcileri başarısız olanlardan ayırt eden bir özellik olduğunu savunmuşlardır (Koh, 1996: 14).

Risk Alma Eğilimi: Bir kaybın ortaya çıkma olasılığını ifade eden “risk” kavramı, iş yaşamında bir şeylerin kazanılmasından evvelki pozisyon olarak değerlendirilmektedir. Burada bahsedilen kazancın kesinliği söz konusu değildir. Başarılı bir girişimcinin aldığı “hesaplanabilir risk” diğer adıyla “makul risk”, elde edilmesi beklenen kazanç ile üstlenilen risk düzeyi arasındaki dengenin iyi ayarlandığı risktir (Brindley: 2005: 145). Girişimcinin, risk üstlenme eğiliminin olumlu yönlerinin yanı sıra bir takım olumsuz yönleri de vardır. Girişimcinin “gözü kara” olması, girişimcilikte önemli bir özellik olan risk alma açısından olumlu bir özelliktir. Ancak burada “gözü kara olmak” cehaletten gelen cesaretin göstergesi değildir. Riskin ortaya çıkış edeni olan belirsizlik, girişimci tarafından aydınlatılarak en aza indirilmelidir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 178-179).

Yakın ilişki İhtiyacı: Mowen’e (1993) ve Champoux’a (1996) göre, yakın ilişki ihtiyaç düzeyi yüksek bir birey, başarıyla ulaşma yolunda başkalarıyla olumlu ilişkiler kurarak bu ilişkileri devam ettirmeyi ve önemsedikleri başka kişiler tarafından onaylanmayı isterler. Yapılan bir araştırmada, verilen bir görevi yerine getirmeleri istenen deneklere bu görevi yerine getirirken kendilerine yardımcı olacak kişileri seçme imkânı verilmiştir. Deneklerden başarı güdüsüne sahip olanların seçimleri kişilerin yeterliliği yönünde olurken, yakın ilişki ihtiyacına sahip bireylerin seçimi ise yakın arkadaşları yönünde gerçekleşmiştir. Araştırma sonucunda yakın ilişki ihtiyacına sahip bireylerin başarıdan ziyade yaptıkları işten zevk alma

doğrultusunda seçimlerini gerçekleştirdikleri görülmüştür (aktaran Ceylan ve Demircan, 2002: 5).

Belirsizliğe Katlanma: Belirsizlik, bir durumu yapılandırmak için yeterli bilginin mevcut olmadığı durumda ortaya çıkmaktadır. Bireyin, belirsiz bir durumu algılayışı ve bu belirsizliğe karşı olan yaklaşımı ve kullanışlı bilgiyi organize etme şekli o bireyin belirsizliğe toleransını yansıtmaktadır. Birey, yüksek belirsizlik toleransına sahip ise bu belirsizliği kendisine karşı bir meydan okuyuş olarak değerlendirmekte ve bunun üstesinden gelebilmek için daha iyi bir performans sergilemektedir (Naktiyok, 2004: 26; Koh, 1996: 15). Girişimcilerin içinde faaliyet gösterdikleri ortam her zaman belirsizliklerin olduğu bir ortam olmamaktadır. Böyle bir durumda ise, rutin durumlardan çabuk sıkılan girişimci, gönüllü olarak hırslı bir biçimde belirsizliğe yönelmektedir (Kaya, 2001: 544-545). Bu sebeple belirsizlik toleransının girişimcilik ile ilgili bir özellik olduğu söylenebilir. Bu durumda girişimcilik eğiliminde olan bireylerin belirsizliğe karşı toleransları daha fazladır (Ağca, 2005b: 20).

Yenilikçi ve Yaratıcı Olma: Yaratıcı bir düşüncenin başarılı bir biçimde uygulanarak sonuçlandırılması olarak adlandırılan yenilik; yeni bir fikir, icat ya da yönetim süreci olabilir. Yaratıcılık, yenilik düşüncesinin temel unsurunu oluşturmaktadır (Bedük, Alodalı ve Güneş, 2003: 289). Girişimciler, mevcut olmayana ortaya çıkararak yenilik yapan ve değer ve refah yaratan bireylerdir. Girişimci bireylerin en önemli özelliği olan yenilikçilik, yetenek gerektirirken, yaratıcılık ise bilgi gerektirmektedir (Arslantaş, 2001: 20). Yeni yollar denemekten kaçınmamak, belirsizliklerle yüzleşmek ve kaostan fayda sağlamak, kısa yoldan sonuca ulaşmak, rutin durumlardan çabuk sıkılmak, değişimden ve farklılıktan mutlu olmak gibi özellikler, sıra dışı olan yaratıcı insanlara has özelliklerdir (Sweeney, 1989: 47-49). Girişimciler de yaratıcı insanlar için bahsedilen bu özelliklere sahiptirler. Girişimcilik açısından bakıldığında sadece zihinsel bir faaliyetten ibaret olan yaratıcılık, girişimcilik süreci açısından önem arz etmesine rağmen girişimciliğin ortaya çıkarılmasında tek başına yeterli bir faktör değildir. Yaratıcılık, yenilik ile bir araya geldiğinde girişimcilik açısından anlam kazanmaktadır (Naktiyok, 2004: 163).

1.1.4.1.2 Demografik Faktörler

Bireyin girişimcilik eğilimi üzerinde etkili olan demografik faktörler yaş, cinsiyet, aile, eğitim, gelir durumu gibi alt başlıklardan oluşmaktadır.

Yaş: Yaşın dönemleri ile girişimcilik eğilimi arasında önemli bir ilişki bulunduğu yapılan çalışmalar ile başarılı bir şekilde ortaya konmuştur (Bozkurt, 2011: 24). Bireylerin girişimcilik kariyerlerine ideal yaş olarak kabul edilen 22-25 yaş aralığı dışında yaşlarda da başlayabilecekleri kabul edilmektedir. Ancak, özellikle ileri yaşlarda girişimcilik kariyerine başlayan bir bireyin başarı için ihtiyaç duyacağı enerji ve finansal ihtiyaç daha fazla olacaktır (Özden, Temurlenk ve Başar, 2009: 5). Bundan dolayı Hisrich ve Peters (1998: 72), erken yaşlarda başlayan girişimcilik kariyerinin ileri yaşlarda başlayan bir girişimcilik kariyerinden daha iyi olduğunu savunmuşlardır.

Cinsiyet: Bireylerin sahip oldukları özelliklerin farklılaşmasının yanı sıra onların farklı algılara sahip olmalarının, dolayısıyla girişimcilik eğilimi açısından farklı davranışlar sergilemelerinin temelinde yatan “cinsiyet” kavramı, girişimcilik ile ilişkili olarak öne çıkan bir diğer konudur (Erdem, 2001: 65). Cinsiyetin, bireylerin girişimcilik eğilimi üzerine yapılan araştırmalarda erkeklerin kadınlara göre girişimciliğin temel taşlarından birisi olan risk almaya daha yatkın oldukları ortaya çıkmıştır. Bu araştırmalarda, kadınların sahip oldukları farklı bireysel özellikler nedeniyle farklı girişimci eğilimleri göstermelerinin ardında, toplumların cinsiyet konusundaki algılarının o toplumun cinsiyete atfettiği anlamlar üzerinde belirleyici bir rol oynadığı gerçeği yatmaktadır (Kutunis ve Hancı, 2004: 458).

Aile: Aile; bireyin davranışlarında belirleyici bir sosyal ortam olma özelliğine sahiptir çünkü kişiliğin ilk evrelerinde, bireyin toplumsallaşmasında ve toplumun sosyokültürel özelliklerinin bireye aktarılmasında aile etkin bir role sahiptir (Çerik, 2002: 3). Ailenin içinde bulunduğu topluma karşı olan tutumu ve olaylara bakış açısı, bireyin “girişimci” özelliklere sahip olup olmaması üzerinde önemli bir etkiye sahiptir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 20). Örneğin; otoriter tutuma sahip olan aileler, bireyin “girişimci” özelliklere sahip olmasını engellerken, demokratik tutuma sahip olan aileler bireyin “girişimci” özellikler kazanmasına olumlu katkıda bulunan bir etkiye sahiptir. Diğer yandan, ailenin sahip olduğu eğitim düzeyi ve sosyo-

ekonomik seviye de bireyin girişimcilik eğilimini doğrudan etkilemektedir (Güler, 2010: 23). Yapılan çalışmalarda pek çok girişimcinin babalarının yaptığı işi yapmakta olduklarını ortaya koymuştur (Çerik, 2002: 4). Bireyin girişimcilik eğilimini etkileyen faktörler ile ilgili olarak alanyazında yer alan önemli bir diğer değişken ise ailenin sahip olduğu iş deneyimi olmuştur. Ebeveynlerin sahip oldukları meslekler ile bireyin girişimciliği arasında güçlü bir ilişki vardır. (Hisrich and Peters, 1998: 71). Dolayısıyla, ailede bir girişimcinin varlığı bireyin girişimcilik eğilimi üzerinde etkili olmaktadır (Bozkurt, 2011: 95). Bireyin içinde yetiştiği ailede aldığı eğitim, ailenin sahip olduğu ekonomik imkânlar, ailenin içinde yer aldığı toplumsal sınıf ve sahip olduğu değerler bireyin yaşamında doğrudan bir etkiye sahip olması nedeniyle bireyin girişimcilik eğilimi üzerinde etkili olan bir diğer faktör olarak karşımıza çıkmaktadır (Güney, 2003: 202). Bireyin, güçlü bir özgüvene sahip olması, doğan ilk çocuk olması veya o ailenin tek çocuğu olması nedeniyle özel ilgi görmesi varsayımına dayanmaktadır. Nitekim, Hisrich ve Brush'ın 408 kadın girişimci üzerinde yapmış oldukları araştırmada katılımcıların %50'sinin ailede ilk doğan çocuk olması bu varsayımı destekler niteliktedir (Hisrich ve Peters, 1998: 71).

Eğitim: Bireyin, gelecekte girişimciliğe olan eğilimini etkileyen süreç ailede informal eğitim ile başlar ve formal eğitimler ile devam eder. Bireyin alacağı eğitim tarzı onu cesaretlendirerek kendi işlerini kurma düşüncesi kazanmalarına yardımcı olmaktadır (Börü, 2006: 15). Girişimcilikte eğitimin etkisi ile ilgili olarak yapılan araştırmalarda eğitim seviyesi yüksek olan bireylerin girişimci olma olasılıklarının eğitim seviyesi düşük olan bireylere nazaran daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ancak, eğitim ile ilgili olarak bireyin girişimcilik eğilimini etkileyen sadece eğitim düzeyi değil bunun yanında eğitim sisteminin de önemli bir yere sahip olduğu kabul edilmektedir. Bireyin ailede başlayan ve eğitim kurumlarında devam eden eğitim süreçleri, bireyin girişimcilik ve yaratıcılık konularında gelişmesinde etkiye sahip olabilmektedir. Girişimciliğe önem veren ve bilinmeyen keşfine yönelik olan eğitim sistemi içerisinde yetişen bir bireyin girişimcilik ve yaratıcılık özellikleri, geçerliliği kısa süreli olan ve önemini kısa zamanda kaybeden bilgileri öğrenmeye yönelik, ezbercilik yerine yaşayarak öğrenmeyi amaç edinen bir eğitim sistemi içinde yetişen bir bireye göre girişimci ve yaratıcı özelliklerine nazaran daha

fazla ön plana çıkmaktadır (Güney, Yalçın ve Çetin, 2006: 69; Demirel ve Tikici, 2004: 55; Güney, 2008: 222).

Önceki İş Tecrübesi: Bireylerin iş tecrübeleri, geçmiş iş yaşamlarında farklı departmanlarda çalıştıkları şirketlerden elde ettikleri tecrübelerden, babadan ya da ustadan edindikleri iş tecrübelerinde ya da ikisinin bileşiminden oluşmaktadır (aktaran Bozkurt, 2011: 24). Girişimcilikten önceki iş tecrübesi ise; girişimcinin, girişimcilik faaliyetinde bulunmadan önce bağımlı olarak çalıştıkları işlerden ya da yine bir girişimcilik faaliyetinden elde etmiş oldukları deneyimleri ifade etmektedir. “Koridor prensibi” çerçevesinden bakıldığında; girişimcilik yoluna bir kez girildiği zaman geçmiş deneyimlerin ışığında başka girişim faaliyetlerinde bulunma oranı artmaktadır. Konu ile ilgili olarak yapıla çalışmalarda yeni bir iş kurma girişiminde bulunanların çoğunun geçmişte bir iş kurma tecrübesine sahip olduğu ortaya çıkmıştır (Güler, 2010: 16). “İşi hayata geçirdikten sonra girişimcinin sonraki kapıları görüp rakiplerinden önce o kapıdan geçebilmesi” anlamına gelen (James, 1997: 73) koridor prensibi; girişim etkinliğine başlamadan önce girişimcinin göremediği ya da yararlanamadığı yeni girişim fırsatlarını doğuran koridorları ifade etmektedir. Her girişimcinin koridor prensibini değerlendiremeyeceğini ifade eden Ronstadt (1988: 31), nasıl ki bir yöneticinin kariyeri geçmişte görev aldığı farklı pozisyonlardan oluşuyorsa, bir girişimcinin kariyerinin de geçmiş girişimcilik tecrübelerinden meydana geldiğinin ileri sürmüştür. Dolayısıyla girişimcinin geçmiş iş tecrübeleri koridor prensibi kapsamında değerlendirildiğinde, gelecekte de girişimcilik faaliyetine devam etmesinde doğrudan bir etkiye sahip olmaktadır.

1.1.4.2 Çevresel Yaklaşım

Bu yaklaşım, bireyin girişimcilik eğilimi üzerinde Bireysel Yaklaşım'ın etkili olduğunu kabul etmekle beraber, çevrenin yapısı ve doğası itibarıyla bireyin girişimcilik eğilimini destekleyen veya engelleyen bir etkiye sahip olduğunu savunmaktadır. Aytaç (2006: 153)'a göre çevresel yaklaşım ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda en çok dikkate alınan faktör kültürel boyuttur. Bunun nedeni ise, toplumların sahip oldukları kültürün, o toplumun içindeki bireylerin davranışları üzerinde olduğu gibi yöneticilerin ve girişimcilerin davranışları üzerinde de önemli bir etkiye sahiptir (Arıkan, 2004: 249; Lee ve Peterson, 2000: 402-403). Bu açıdan

bakıldığında kültür, bir toplum içinde yaşayan bireylerin istek ve ihtiyaçlarında, toplumsal yasalarda ve devletin uyguladığı politikalarda etkili olmasının yanı sıra işletmelerin üretim, pazarlama, finans gibi fonksiyonlarında ve nihayetinde girişimcinin yenilikçilik ve risk alma eğilimlerinde de belirleyici bir rol oynamaktadır (Durak, 2011: 198).

Ülkelerin tarihsel gelişimlerinde farklılıkların etkisinin sosyal, ekonomik, teknolojik ve politik yapılarında da kendisini göstermesi, bir ülkede girişimcilik için önemli ve geçerli olan faktörlerin bir başka ülkede önemsiz kalmasına neden olabilmektedir. Yine, girişimciliği geliştiren ve destekleyen bazı şartların veya uygulamaların başarısı ülkeden ülkeye farklılık gösterebilmektedir (TÜSİAD, 2002: 47). Hükümetlerin benimsedikleri politik sistemlerin yanı sıra ekonomik sistemlerin açık veya kapalı olması da girişimcilik eğilimi üzerinde etkili diğer unsurlardandır. Ekonominin daha dengeli olduğu durumlar girişimde bulunan girişimcinin yenilik ve yaratıcılık konusunda daha girişken davranış sergilemesinde etkili olurken, iktidardaki hükümetin benimsediği politikaların kapalı ekonomik sisteme ya da dışa açık ekonomik sisteme yakın olması girişimcilerin risk alma davranışı üzerinde belirleyici bir rol oynamaktadır (İrmiş, Durak ve Özdemir, 2010: 19-20). Ekonomik sistemin dışa açıklığı ve girişimcilik ile ilgili uygulanan politikaların dışında çevresel yaklaşım kapsamında değerlendirilebilecek diğer konular Dünya Girişimcilik Platformunun (GEM) yapmış olduğu bir çalışmada “ülke altyapısı” ve “girişimcilik altyapısı” olmak üzere iki başlıkta ele alınmıştır. Ülke altyapısı başlığı altında incelenen diğer konular; finans sektörünün etkinliği, teknoloji, esnek işgücü pazarı, devletin tutumu, yönetim becerileri, fiziksel altyapının durumu, sosyal, politik ve kültürel ortam, yasal kurumlar ve ekonomik büyüme alt başlıklarından oluşmaktadır. Girişimcilik altyapısı başlığı altında incelenen konular ise; Ar-Ge transferi, iç pazarın dışa açıklığı, fiziksel altyapı ve kültürel normlar, finans, uygulanan devlet politikaları, ticari altyapı, eğitim, devlet programları olarak belirlenmiştir (Bozkurt ve diğerleri, 2012: 234). Girişimciliğin geliştirilmesine yönelik olarak uygulanan politikaların temelinde girişimci bireylerin motive edilerek ve gerekli destek ve teşviklerin sağlanması yer almaktadır. Dolayısıyla bir ülkede girişimci aracılığıyla kurulan işletmelerin sayısındaki artış, gelişim destekleyici bir girişimciliği özendirici ve destekleyici bir alt yapısının oluşturulabilmesine bağlıdır (Doğan, 2010: 41).

1.1.4.3 Firma Yaklaşımı

Firma yaklaşımına göre girişimcilik, işletmenin kurulmasıyla başlayan ve kurulan işletme içinde yer alan birimlerin harekete geçirilmesini de kapsayan bir süreçtir. Çünkü; bir girişimci, işletmeyi kurduktan sonra o işletmenin büyümesinde ve başarılı olmasında sahip olduğu yöneticilik özellikleriyle önemli rol oynamaktadır. Dolayısıyla bu yaklaşım, girişimciliğin yöneticilik boyutuna odaklanarak, işletmenin varlığını devam ettirmesinin ve büyümesinin, onu kuran girişimcinin sahip olduğu yönetsel özelliklere dayandırmaktadır. Firma yaklaşımına göre, bir birey yönetim faaliyetlerinde başarı sağlamanın yanında işletme bünyesinde değişimci ve yenilikçi bir iklimin oluşturarak bir başka ifadeyle hem yönetici hem de girişimci özelliklerine sahip olarak girişimci kimlik kazanabilir (İrmiş, Durak ve Özdemir, 2010: 18-19; Naktiyok, 2004: 19-20).

1.1.5 Girişimci Kişilik Türleri

Yunanca “*persona*” kökeninden gelen ve psikoloji konularından olan (Tatar, 2009: 71) “kişilik” kavramının, farklı disiplinler tarafından çeşitli çalışmalara konu edilmiş olmasından dolayı alanyazında genel kabul görmüş bir tanımına rastlamak mümkün değildir (Günel, 2010: 44). Erdoğan (2007: 334) kişiliği, “ bireylerin sahip olduğu karakteristik özellikleri ve bu özellikler arasındaki ilişkilerin; kişinin içinde bulunduğu sosyal ve fiziki ortama uyum gösterme yollarını incelenmesini içeren kavram” olarak tanımlarken, Yıldız, Boz ve Yıldırım, (2012: 216). “bir bireyi diğerlerinden farklılaştıran özellikler bütünü” olarak kişiliği açıklamaya çalışmışlardır. Cüceloğlu (1991: 416), bir kimse hakkında tanımlayıcı bilgiler verilirken öncelikle onu başkalarında ayıran ve aynı zamanda söz konusu kimsenin kişiliğini oluşturan özelliklerden yola çıkıldığını belirtmiştir. Davranıştan farklı olarak değişken olmayan kişilik, bireyin kendisinde sabit kalan özelliklerinden oluşmaktadır (Ceylan, 1998: 22). Türkel (1992: 8), değişik kuramcılarının yaklaşımlarına göre kişiliği oluşturan faktörleri, aile faktörleri, sosyal ve kültürel faktörler, genetik ve fiziksel faktörler, coğrafi faktörler, sosyal sınıf faktörü ve diğer faktörler şeklinde bir gruplandırmaya tabi tutmuştur. Girişimciliği, bireyin kişilik özellikleriyle açıklamaya çalışanların sahip oldukları genel düşünceye göre

girişimciler, birçok açıdan toplumun diğer bireylerinden farklı kişilik özelliklerine sahiptirler. Dolayısıyla kimin girişimci olma potansiyeline sahip olduğu, kimin başarılı bir girişimci olabileceğini kişilik özellikleriyle açıklanabileceğini savunmaktadırlar (Güler, 2010: 8-9). Çetinoğlu ve Bber (2012) yılında Ostim sanayi bölgesinde, girişimcilik açısından kültür ve kişilik özelliklerinin analizine yönelik olarak yaptıkları alan çalışmasında, girişimci kişilik özellikleri ile ilgili olarak kabul görmüş pragmatik kişilik, moralist kişilik, duygusal kişilik, karışık kişilik özelliğinden bahsetmişlerdir (zdemir, 2015: 122).

Pragmatik Kişilik: Dilimizdeki karşılığı “yararcılık, faydacılık” olan pragmatizm; bir kavramın, bir ilkenin veya bir görüşün anlamını veya doğruluğunu pratik sonuçlarıyla belirleyen felsefe akımıdır (Yıldırım, 1991: 10). Bu yaklaşıma göre doğrunun ölçütü yarardır, faydadır. Dolayısıyla yararlı, faydalı olan Şey doğrudur (Tozlu, 2003: 48). Pragmatizm kalıcı ilkelerden ziyade hedefe ulaştıracak, işe yarayacak yol ve araçlarla ilgilenmektedir (Yıldırım, 2011: 188). Bir başka ifadeyle pragmatik kişiliğe sahip bir bireyin için önemli olan başarıya ulaşmaktır. Başarıya ulaşmada yararlanılan araç ikinci plandadır. Dolayısıyla, başarıya katkısı olan Şey “iyi” ve “doğru”, katkısı olmayan ise “yanlış” ve “kötü”dr (Bilgin, 2010: 166). Yapılan bu açıklamalar ışığında pragmatik kişilik özelliklerine sahip bir girişimci için önemli olan karşılaştığı soruna köklü bir çözüm bulmaktan ziyade kendisini en kısa yoldan amaca ulaştıracak üzümlere odaklandıklarını kabul etmek yanlış bir yaklaşım olmaz. Bu kişiliğe sahip bireyler için amaç başarıya ulaşmak olduğundan ahlaki değerlerin ve duyguların ikinci planda olduğu kabul edilebilir. Pragmatik eğilimli kişi, kendi çıkarlarına ve başarisına öncelik vermesi, birlikte çalıştığı kimselerin zeki olanları ve mantıklı davrananlarını teşvik ederken, başarılı olmaları için onları bazı standartları elde etmeye zorlaması ve başarı için sürekli bir arayış içinde olmaları bakımından mizaç olarak NT (Prometyan) kişiliğini yansıtılmaktadır (Francis ve Village, 2012: 8).

Moralist Kişilik: Felsefenin konularından birisi olan Ahlak felsefesi kapsamında ele alınabilecek moralist (ahlakçı) yaklaşım ahlakın temel sorunlarının ve iddialarının felsefi bir bakış açısıyla sorgulanması, irdelenmesi, zmlenmeler yapılması ve üzerinde düşünülmesi ile ilgilenmektedir (Erdem, 2002: 15). İnsan yaşamının ahlaki boyutuyla ilgilenen bu felsefe; ahlaki kavramları, erdemi, iyi ve

kötüyü, sorumluluğu, vicdanı, mutluluğu, kararları, niyetleri ve görevleri felsefi bir bakış açısıyla incelemektedir. Ahlak (moral), bir toplumda uyulması gereken kurallar bütünüdür ki, toplumdan topluma, kültürden kültüre hatta zamandan zamana farklılıklar göstermektedir (Aktan, 1999: 2). Kant'a (1964: 112-113) göre; kişi, ahlaki değerlerden saparak gayri ahlaki davranışlarda bulunabilir. Bu davranışı sonucunda hiç kimseye hesap vermek zorunda olmasa da sergilemiş olduğu gayri ahlaki davranıştan dolayı kendi vicdanı tarafından kınanacaktır. Ona göre; sahip olduğu ahlak (moral) duygusu insanı, iyiliği ve mutluluğu gerçekleştirme yolunda çaba göstererek onu ahlaki olgunluğa ulaştırmaya çalışmaktadır. Ancak beşeri özelliklere sahip olmanın getirdiği olumsuzluklar ve eksiklikler bireyin en üst ahlaki seviyeye ulaşabilmesinin önünde birer engel durumundadırlar (aktaran Özen, 2011: 68). Dolayısıyla moralist kişilik özelliklerine sahip bir girişimcinin verdiği kararlarda ve amacı gerçekleştirmek için izlediği yollarda dikkate aldığı ilk konu ahlaki değerler olurken duygular ve başarı, pragmatik kişilerin aksine ikinci planda yer almaktadır. Moralist kişiliğe sahip bir girişimci davranışlarında adil, dürüst ve demokratik olma güdüsü etkili olmaktadır. Moralist değer eğilimli birey, toplum için sorumluluk almaya ve topluma hizmet etmeye her zaman hazır olması açısından SJ (Epimethean Temperamen- Sensation+Judgement) kişilik mizacını yansıtmaktadır (Francis ve Village, 2012: 7-8).

Duygusal Kişilik: Akdemir (2003: 12) “duygu” kavramını; “ruhta tecrübe edilen şeylerini ve onların en verimli beslenme yerlerinin ana kaynağı” olarak tanımlarken, Goleman (1996: 359), “bir his ve bu hisse özgü belirli düşünceler, psikolojik ve biyolojik haller ve bir dizi hareket eğilimi” olarak açıklamıştır. Descartes'e göre, sevgi, merak, nefret, üzüntü, arzu ve sevinç olmak üzere altı temel duygu türü vardır. Şükran, kızgınlık, acıma gibi duygular ise temel altı duygunun bazılarının bileşimi veya türü olarak açıklamıştır (Yazıcı, 2007: 4). Moralist ve pragmatik kişiliklere sahip bireylerin aksine duygusal kişiliğe sahip olan bireylerin kararlarında da duygular ön plana çıkmaktadır. Bir başka ifadeyle alınan kararlarda ve sergilenen davranışlarda kişi duygularıyla hareket etmektedir. Duygusal değer eğilimli birey, genellikle yaptığı işten zevk alan, yardımsever, heyecan dolu ve iyi kalpli ve sıkıntılı durumlarda ise tahammül gösterebilirken başkalarının gösteremediği cesareti gösterebilmektedir. Duygusal değerlere eğilimli bir birey, anı

dolu dolu yaşama isteği, eksilmeyen heyecanı ile (Dionysian Temperament-Sensation+Perception) mizacını yansıtmaktadır (Francis ve Village, 2012: 8).

Karışık Kişilik: Karışık kişilik özelliğine sahip olan bireylerin değer eğilimleri pragmatik, duygusal ve moralist kişiliğe sahip bireylerin taşıdığı özelliklerin bazılarını aynı anda sahip olabilmektedirler. Dolayısıyla karışık kişilik özelliğine sahip bireyler aldıkları kararlarda ve sergiledikleri davranışlarda pragmatik, moralist ve duygusal değer eğilimlerini kısmen de olsa kişiliklerinde barındırmaktadırlar (Çetinoğlu ve Büber, 2012: 198). Dolayısıyla karışık kişilik özelliğine sahip olan bir girişimci, girişim ile ilgili olarak alacağı kararlarda ve sergileyeceği davranışta mevcut durumu dikkate alarak pragmatik bir yaklaşımla başarıyı, moralist yaklaşımla ahlaki değerleri, hissi bir yaklaşımla duygularını ön planda tutacaktır. Karışık kişilik sahibi bireyler hayatlarında istikrarsızlığın ve kararsızdırlar. Sabit koşullarda dahi aldıkları kararlar ve sergiledikleri davranışlarda tutarsızlıklar görülebilmektedir. Nerede nasıl davranacakları belli olmadığından karışık kişilik tipine sahip bireyler pek güven telkin etmemektedirler (England ve Kolke, 1970: 40).

1.1.6 Girişimcide Olması Gereken Kişilik Özellikler

Girişimcinin her şeyden önce “insan” olduğu dikkate alındığında, onların da değişik niteliklere sahip oldukları görülmektedir. Girişimcilik ile ilgili yapılan çalışmalarda başarılı girişimcilerin sahip oldukları ortak özellikler ortaya konmaya çalışılmıştır. Bu ortak özellikler;

Yaratıcılık: Girişimciler yeni bir mal veya hizmet üretmek için bazı aşılması zor durum ve problemlerin üzerinden gelebilmek için yenilikçi yollar tasarlama çabası içindedirler (Boone ve Kurtz, 2000: 211). Bu açıdan bakıldığında yaratıcılık özelliği girişimcilerin yeni mal veya hizmetler üreterek yeni pazarlara girmelerine ve yeni müşterilere hitap etmelerini kolaylaştırmaktadır (Karabulut, 2009: 335).

Risk Almaya Yatkınlık: Zarar uğrama tehlikesi olarak tanımlanabilen “risk” kavramı, taşıdığı bu anlam itibarıyla tehlikeli bir durumun varlığını barındırdığı gibi sonucunda kazanç durumunu da barındırmaktadır (Kayalar ve Ömürbek, 2007: 187). Girişimcinin sahip olması gereken özelliklerden birisi olan “risk alma” girişimcilik sürecinin her aşamasında girişimcinin karşı karşıya kaldığı bir durumdur (Durak,

2011: 197). Ancak burada girişimcinin aldığı risk, bir kumarbazın aldığı riskten farklı olarak hesaplanabilir risktir. Bir başka deyişle girişimci, üstlendiği riske karşı elde edeceği kazanç riske eşit veya üstlenilen risk maliyetinden fazla olduğunda riski kabullenir.

Önsezi ve Fırsatçılık: Güçlü sezgiler yeni fikirlerin kaynağını oluşturabilmektedir. Yapılan çalışmalarda bireylerinin karar verirken önsezilerini düzenli olarak kullanıldığını ortaya koymuştur (Ullah, Farooq and Ahmad, 2012: 41). Başkaları tarafından kolaylıkla farkına varılamayan fırsatları girişimciler, mevcut ortamı güçlü önsezileri ile çok iyi analiz edip değerlendirerek tespit eder ve uzun vadede ihtiyaç duyulacak ürün veya hizmet üretimi için girişim etkinliğine başlar (Aytaç, 2006: 143).

Yenilikçilik: Çavuş ve Akgemici (2008: 234) “yenilik” kavramını; “bir fikri, satılabilir yeni ya da geliştirilmiş bir ürün veya mal ve hizmete dönüştürmek” şeklinde tanımlamışlardır. Yenilikçilik, girişimciliğin belirleyici bir unsuru olmasının yanı sıra ayrılmaz bir parçası ve bir girişimciyi diğer insanlardan ayıran bir içgüdüdür (Demirel ve Akbıyık, 2009: 34). Girişimcinin elde ettiği tecrübeleri ve eğitim yoluyla sahip olduğu birikimlerden meydana gelen yenilikçilik, girişimcinin beklenmedik durumlarda ortaya çıkan problemleri çözüme kavuşturabilme yeteneğini de kapsayan bir kavramdır (Özkan ve diğerleri, 2003: 148).

Öğrenme İsteği: Girişimciler, başarılı bir girişim için hem tecrübeli oldukları alanlarda hem de diğer alanlarda bilgi sahibi olarak kendilerini geliştirmeleri gerekmektedir. Bunun gerçekleştirilebilmesi ise girişimcinin öğrenme isteğine sahip olmasıyla doğrudan ilişkilidir (Demirel ve Akbıyık, 2009: 34).

Beşeri İlişki Yeteneği: Girişimcinin, başkalarıyla iyi iletişim kurabilmesi için sahip olması gereken temel özelliklerden birisi de beşeri ilişkilerde yetenekli olmasıdır. Beşeri ilişkiler, yani başkalarıyla iletişim kurabilme yeteneği, girişim süreci başta olmak üzere, personelin motivasyonu, yönlendirme, girişimin için gerekli olan sermayenin dışarıdan sağlanması aşamasında etkili bir iletişim için sahip olunması gereken önemli bir özelliktir (Demirel ve Akbıyık, 2009: 35).

Hırs ve Kararlılık: Kararlılık; karşılaşılan zorluklarla, yılmadan mücadele edebilme gücü anlamına gelirken, hırs; doğrudan kârı hedefleyerek düşündüklerine tutkuyla inanmak yönünde ortaya çıkan bir durumdur. Girişimcinin hırslı ve kararlı

bir özelliğe sahip olması, onun karşılaşılabileceği engellerin ve moral bozucu olayların üstesinden rahatlıkla gelerek hedeflerine ulaşmasında etkili olmasına katkı sağlayacaktır (Demirel ve Akbıyık, 2009: 36).

Bağımsızlık İhtiyacı: Girişimciliğin ardında yatan sebepler ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda kişinin kendi kendisinin patronu olma, başkalarından emir almadan çalışma isteği, bağımsız olma isteği gibi nedenlerin de yer aldığı ortaya çıkmıştır. Bağımsızlık ihtiyacı kendi sınırlarını ve hedeflerini belirleyebilme, kendi potansiyelini gerçekleştirme anlamına da gelebilmektedir (Dön, 2008: 31). Girişimcinin, yapmak istediklerini kendi yöntemleriyle yapmak istemesi, her şeyi kontrol etme hissi ile ilgilidir. Bu ise bağımsız olmayı gerektirdiğinden girişimciler bir başkası ile çalışmakta zorlanabilmektedirler (Başer ve Büber, 2012: 137).

Problem Çözme Yeteneği: Problem, gerçekleşmesi istenilen durum ile gerçekleşen durum arasındaki farktır. Girişimcilerin karşı karşıya kalabilecekleri sorunlu durumların içinden çıkabilmeleri onun sahip olması gereken problem çözme yeteneğiyle doğrudan ilişkilidir. Problem çözebilenin temelinde yatan en önemli unsurlardan birisi de zamanında doğru karar verebilmektir (Koçel, 2001: 47).

Hataları Kabul Etme: Girişimci öncelikle hatanın varlığını kabul ederek hatanın nedenini ise öncelikle kendisinde aramalıdır. Girişimci, hatayı hayatın bir gerçeği olarak kabul etmeli ve bunu iş yerinde mevcut iklimin bir parçası haline getirmek için çalışmalıdır (Demirel ve Akbıyık, 2009: 42).

Strese Karşı Dayanıklı Olma: Kelime anlamı, gerilim, gerginlik, bunalım, şiddet, zorlama gibi anlamları içeren “stres”, kavramsal olarak; algılanan çevresel tehditlere bireyin fiziksel ve ruhsal bir tepki verme eylemi olarak ifade edilebilir (Özmutaf, 2006: 75). İş hayatında yaşayabilecekleri deneyimler ve mücadele etmek zorunda oldukları sorunlar girişimcilerin yorgunluk, sinir bozukluğu, endişe gibi stresin neden olduğu durumları yaşamak zorunda kalabilmektedir. Bu nedenle girişimcinin bu gibi durumların neden olacağı strese karşı dayanıklı olmalarını gerektirmektedir (Demirel ve Akbıyık, 2009: 43).

Hayal Gücü: Yeniliğin ortaya çıkması, hayalperest bir kimsenin varlığına bağlıdır (Burwash, 2003: 85). Bu kişi ise, girişimcidir. Girişimciliğin en önemli gereklerinden birisi olan yenilik ve yaratıcılığın temelinde hayal gücü yer almaktadır. Girişimci, daha önce kullanılmamış olan veya akla gelmeyen, bir başka ifadeyle yeni

yöntemleri, kaynakları veya fikirleri bularak uygulamaya koyma çabası içerisindedir. Bunu başarabilmenin temelinde ise hayal gücü yer almaktadır. Girişimci, hayal gücünü ticari ustalığıyla birleştirir (Yalçıntaş, 2010: 96).

Vizyon Sahibi Olma: Gelecekte ulaşılmak istenen durumun ya da varılmak istenen nokta anlamına gelen vizyon (Doğan ve Hatipoğlu, 2009: 83) girişimcilerin girişimcilik etkinliklerinin başlangıç noktasını ifade eder. Bu vizyon doğrultusunda girişimci tutkuyla çalışır.

Özgüven: İngiliz yazar Samuel Johnson'ın (18 Eylül 1709 - 13 Aralık 1784) dediği gibi "İnsanın kendine güveni, büyük işlere girişmenin ilk şartıdır." Özgüven, kişinin kendisiyle ilgili sahip olduğu duygular sonucunda, kendini iyi hissetmesi ve memnun olması, hiçbir olumsuzluğun kendisine zarar vermeyeceği inanması neticesinde ortaya çıkan hisler olarak tanımlanmaktadır (Başol, Dursun ve Aytaç, 2011: 11). Girişimcinin öncü olmasının ardında yatan ise sahip olduğu özgüvendir. Kendisine ve yaptığı işlere güvenen girişimci risk üstlenir, belirsizliğe katlanır ve yenilikçilik açısından fark yaratır (Odabaşı, 2005: 25).

Yüksek Başarı Güdüsüne Sahip Olma: Başarı güdüsüne sahip olmak başarının temel dinamiğini oluşturmaktadır. Başarı güdüsüne sahip olmak öğrenilmiş bir güdü olduğundan bazı düzenlemeler ile bireylerin yüksek başarı güdüsüne sahip olmaları sağlanabilir (İlhan, 2005: 231). Başarma ihtiyacı, yüksek performans ve rekabet gerektiren ortamlarda öne çıkma arzusunu ifade eden bir kavramdır. Bireyi bu doğrultuda motive eden güdü ise başarı güdüsü olarak ifade edilmektedir. Yüksek başarı güdüsüne sahip olmak risk almayı, hızlı geri beslemeyi, özgüveni ve sorumluluk üstlenmeyi gerektirmektedir. Söz konusu bu özellikler ise girişimcinin sahip olması gereken özellikler arasında yer almaktadır (Başer ve Büber, 2012: 138).

Kontrol Odaklılık: Kişinin geleceğinin kendi kontrolünde olduğu inancı "iç kontrol odağını" ifade etmektedir ve girişimcinin geleceğini kendi ellerinde olduğunu savunur. "Dış kontrol odaklılık" ise kişinin geleceğinin kendi kontrolünde değil dış güçler tarafından tayin edildiğini savunur (Daft, 2003: 176). Dolayısıyla, katılımcı yönetimi, beceri geliştirmeyi öngören işleri, yaratıcılık ve yenilik içeren işleri tercih eden iç kontrol odaklı bireyler girişimciliğe daha yatkındırlar (Sargut, 2001: 197).

Enerjik Olma: Girişimcileri diğer insanlardan ayıran bir diğer önemli özellik ise onların sahip oldukları yüksek enerjidir. Belirsizlik, insanların geneli için

korkulan ve endişe verici bir durumdur. Girişimcilerin belirsizliğe karşı hazırlıklı olmaları ve olumsuz durumları olumlu enerji kullanarak lehlerine çevirmeleri gerekmektedir (Alles ve Krauser, 2004: 189). Girişimciler, vizyonlarını gerçekleştirmek ve sahip oldukları iş fikrini hayata geçirmek için uzun soluklu bir çalışma sürecine girmeler zorundadırlar. Bu zorlu çalışma süreci ise onların enerjik olmalarını gerektirmektedir (Boone ve Kurtz, 2000: 210).

Proaktif Olma: Aktif olmaktan farklı olarak proaktif olmak, herhangi bir problemin gerçekleşmesini beklemeden gerekli tedbirlerin alınmasıyla ilgilidir. Proaktif özelliğe sahip olan girişimci, karşılaştıkları problemleri veya sorunların üstesinde gelirken tepkisel bir yaklaşım yerine önleyici bir yaklaşım yani, sorun ortaya çıkmadan gerekli tedbirleri alarak sorunun oluşmasını önleyici bir yaklaşım takip ederler (Döm, 2008: 30-31).

Planlama: Bir veya birden fazla amacın saptanarak bu amaçların gerçekleştirilmesine takip edilecek yolların önceden tespiti ve tayini olarak tanımlanan planlama ile girişimciler, girişimcilik etkinliğini gerçekleştirmek amacıyla kaynakları etkin bir biçimde bir araya getirirler. Ayrıca belirledikleri fırsatları en iyi biçimde değerlendirmek için girişimciler yine planlama yapmaktadırlar (Demirel ve Akbıyık, 2009: 41).

Esneklik: Çalışma prensiplerinin ve planlarının tolerans payına esneklik adı verilmektedir. Girişimcinin planları değişen çevre koşullarına göre değişim gösterebilecek bir tolerans payına, bir başka ifadeyle esnekliğe sahip olmalıdır. Esneklik, girişimcilerin ufuklarının açık olmasına katkı sağlayarak rekabet avantajı elde etmelerine katkı sağlamaktadır (Demirel ve Akbıyık, 2009: 41).

1.1.7 Girişimci Tipolojisinin Gerekliliği Ve Girişimci Tipolojisi

Ekonomik, sosyal, kültürel yapılardan etkilenen girişimcilik aynı zamanda bu yapıları da etkilemektedir. Bireyin, sosyal çevresi, ailesi, içinde bulunduğu kültür, aldığı eğitimin düzeyi ve kalitesi, sahip olduğu beşeri ve sosyal sermaye kapasitesi onun, girişimci olmasında ve girişimcilikte başarılı olmasında etkili faktörlerdir (Oğuztimur, 2013: 176). Girişimciliğin temel taşı olan girişimcinin “insan” olması, girişimciliğin çok farklı disiplinler tarafından farklı yönleriyle ele alınmasına

dolayısıyla, tanımında da çeşitlilikler ortaya çıkmasına neden olmuştur. Girişimci tanımlarındaki bu çeşitlilik ise farklı girişimci tiplerine yansıtılarak farklı girişimci tipolojilerinin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır (Dinçer, Yıldırım ve Dil, 2012: 244). Girişimcilerin sahip olduğu demografik, psikolojik, kültürel özelliklerin farklılığı onları homojen olmaktan çıkarmakta ve alanyazında farklı girişimci tipolojilerinin varlığının ardındaki neden olarak karşımıza çıkmaktadır. Girişimcilerin heterojen bir yapıya sahip olmaları onların, sahip oldukları geçmişlerinin yanı sıra girişimcilik motivasyonları konusunda da birbirinden ayrılmalarından kaynaklanmaktadır. Girişimcilerin sahip oldukları farklı niteliksel özelliklerin bilinmesi, girişimciliğin yaygınlaştırılması ve teşvik edilmesine yönelik uygulamaların belirlenmesinde oldukça önemlidir. Çünkü; bu tipolojiler sayesinde girişimcilerin stratejik üstünlük sağlayan yönleri ve eksik yönleri ortaya konmaktadır. Bu bağlamda, bir ülkenin farklı bölgelerinde ya da ülkenin genelinde girişimci tipolojisinin ortaya konması politika yapıcılara önemli bir rehber niteliğindedir (Dulupçu ve diğerleri, 2007: 74). Bu bakımdan, Türkiye’deki Suriyeli girişimcilerin profilini ortaya koymaya yönelik tez çalışması da Suriyeli girişimcilerin yoğunluk kazandığı illerde ve bölgelerde girişimciliğin yaygınlaştırılmasına ve teşvik edilmesine yönelik olarak atılacak adımlara rehber niteliğinde olacaktır.

Davranış bilimciler sadece heterojen bir yapıya sahip olan girişimcilerin tanımıyla değil, aynı zamanda onları diğer lider ya da yöneticilerden ayıran özelliklerin neler olduğuyla da ilgilenmişlerdir. David Moore, Darab Unwalla ve Orvis Collins’in 1964 yılında yaptıkları çalışmada W. Lloyd Warner ve Norman H. Martin’in 1959 yılında yayınlanan “The Industrial Man” adlı eserini temel alarak girişimciler ile büyük firmaların yöneticileri arasındaki farklılıkları ortaya koymaları bu alanda bir ilk olma özelliğini taşımaktadır. Bu çalışmanın ardından Moore, Darab ve Collins heterojen yapıya sahip olan girişimcilerin de bir sınıflandırmaya tabi tutulduğu bir tipolojinin gerekliliğinin farkına varmışlardır (Landström, 2005: 44).

Girişimcilerin kendi aralarındaki farklılıkları dikkate alarak bir tipoloji ortaya koyan Norman Smith 1967 yılında yapmış olduğu “The Entrepreneur and His Firm: The Relationship Between Type of Man and Type of Company” adlı çalışmada girişimcileri, esnaf girişimci (craftsman entrepreneurs) ve fırsatçı girişimci

(opportunistic entrepreneurs) olmak üzere iki tipte/sınıfta toplamıştır (Nişancı, 2015: 18). Smith'in bahsettiği Esnaf girişimciler (craftsman entrepreneur); mavi yakalı bir geçmişe sahip, dışsal kontrolden çekinen, sınırlı iletişim becerisine sahip, müşteri ilişkileriyle ilgili olarak faaliyet gösterdiği sektörde itibar sahibi, şirketin bütün işlerinde paternalist (babacan) bir tutum sergileyen, eğitim düzeyi düşük olmasına rağmen yüksek teknik yeteneğe sahip, yönetim becerisi düşük olması nedeniyle de kötü bir planlayıcı ve şirketin devamlılığı için çok az plan yapan ve girişim için gerekli olan finansal ihtiyacını sahip olduğu sermayeden ya da arkadaş veya akrabalarından karşılayan bir yapıya sahip bireylerdir (Çoban ve İrmış 2015: 31-32). Fırsatçı girişimci (opportunistic entrepreneurs); orta sınıf bir geçmişe sahip ve esnaf girişimciye nazaran eğitim düzeyi ve kalitesi üst düzeyde, yine esnaf girişimciyle kıyaslandığında yönetim tecrübesine sahip olması sayesinde firmanın gelecekte büyüebilmesi için planlar yapabilme, mümkün olan tüm finansal kaynaklardan yararlanmaya çalışma, proaktif ve yeniliğe açık ve farklı stratejiler geliştirebilme yeteneğine sahiptir (Rauch ve Frese, 2000: 117).

1967 yılında Smith'in çalışmasının ardından girişimcilerin tipolojisi konusunda yapılan bir diğer çalışma ise, David A. Filley ve Ramon J. Aldag'ın 1978 yılında yaptıkları çalışmadır. Bu çalışmada Filley ve Aldag girişimcileri “esnaf” (craftsman), “promosyon” (promotion) ve “yönetici” (administrator) olmak üzere üç tip girişimciden bahsetmiştir (Ödaşlı ve Özkara, 2011: 3). Filley ve Aldag'ın ortaya koydukları tipolojiyi Landström (2005: 275-276) şu şekilde açıklamıştır:

a) Esnaf girişimci: Risk üstlenmekten kaçınan, uyumsuz, sahip olduğu firmaların mevcut durumunu korumaya yönelik statik bir politika benimsemiş girişim türü olarak ifade etmiştir.

b) Promosyon firma: Rekabet avantajının bazı türlerini kullanmak amacıyla resmi olmayan yollarla organize olmuş firmalar olarak açıklamıştır.

c) Yönetici firma: Büyük ve profesyonel biçimde hareket eden firmaları da yönetici firma olarak ifade etmiştir.

Arnold C. Cooper ve William C. Dunkelberg'in 1982 yılında yaptıkları çalışma ile girişimcileri geçmiş deneyimleri bakımından incelemişler ve büyüme yönelimli, bağımsızlık yönelimli ve esnaf yönelimli olmak üzere girişimcileri üç sınıfa ayırmışlardır. Buna göre;

a) **Büyümeye yönelimli girişimciler:** İş çizgileri hızla değişebilen ve büyümeye istekli bu girişimciler önlerindeki beş yıllık süreçte %30'dan fazla bir oranda büyüme hedeflerler.

b) **Bağımsızlık yönelimli girişimciler:** Başkaları için çalışmaktan kaçınarak kendi işlerinin patronu olabilecekleri tarım, dışçılık, mühendislik gibi mesleklerde faaliyet göstermektedirler.

c) **Esnaf yönelimli girişimciler:** Belirli bir işte faaliyet göstermeyi tercih ederler. Eğitim düzeyi düşük olan bu girişimciler çoğunlukla kendi şirketlerini kendileri kurmayı tercih ederler (Landström, 1997: 4).

1988 yılında yaptıkları “Entrepreneurial Typologies: Definition and Implication” adlı çalışma ile Arnold C. Cooper, William C. Dunkelberg ve Carolyn L. Woo, Norman Smith'in girişimci tipolojisini desteklemişlerdir. 1992 yılında yaptıkları bir başka çalışma sonucunda ise, “icraatçı girişimci” olarak adlandırılan üçüncü bir sınıfı ortaya koymuşlardır (Nergiz ve diğerleri, 2009: 242) Temel özelliği ürün geliştirme olan icraatçı girişimci belirli bir zanaat yönelimine sahip girişimci tipini ifade etmektedir.

Elizabeth Chell 1991 yılında Jean Haworth ve Sally Brearley ile birlikte yapmış oldukları ve otuzbir firmayı kapsayan “The Entrepreneurial Personality: Concepts, Cases, and Categories” adlı çalışmalarında girişimcileri kişisel özellikleri, sergiledikleri girişimsel davranışları ve demografik özellikleri açısından değerlendirerek “prototipçi girişimci” (prototypical entrepreneur), “geçici girişimci” (caretaker entrepreneur), professional managers, “yarı girişimci (quasi-entrepreneurs) ve entrepreneur olmak üzere dört sınıf girişimciden bahsetmişlerdir (Chell, 2008: 9).

a) **Prototipçi girişimci:** Yaratıcı fikirler sahibi, yenliğe ve değişime açık ve olası fırsatlar için her an tetikte bekleyerek finansal ihtiyaçlar için farklı kaynakları kullanmaya yönelik davranışlar sergilemektedir. Bu tipolojide iki uç noktadan birisi olan prototipçi girişimcinin sergilediği bu davranışlar, diğer uç noktayı ifade eden geçici girişimci tarafından sergilenmemektedir.

b) **Yarı girişimci:** Bu iki uç nokta arasında yer alan iki girişimci tipinden birisi olan yarı girişimci, girişimciye benzemekle beraber bir girişimcinin sahip olması gereken özelliklerin tamamına sahip değildir.

c) **Yönetici girişimci:** Fırsatları yakalayıarak mevcut kaynakları kullanarak bu fırsatları değerlendirmeye çalışmaktadır (Rauch ve Frese, 2000: 119).

Olaf Isachen'in 1996 yılında basılan "Joining the Entrepreneurial Elite" adlı eserinde girişimcileri yönetici (the administrator), taktikçi (the tactician), stratejist (the strategist) ve idealist (the idealist) olmak üzere dört gruba ayırmıştır.

a) **Yönetici girişimci:** Yönetici sınıfına giren girişimciler, bilinen bir sektörde ya da meslekte var olan bir girişimi büyütmeğe çalışan girişimci tipini ifade etmektedir.

b) **Taktikçi girişimci:** Bilinen bir teknolojiye olağanüstü performans sergileyen girişimci tipini ifade etmektedir.

c) **Stratejist girişimci:** Fırsatları algılayarak bunları değerlendirerek gerçeğe dönüştüren girişimci tipini ifade etmektedir.

d) **İdealist girişimci:** Bir hayali ya da fikri girişime dönüştüren girişimci tipini ifade etmektedir (Levander ve Raccuia, 2001: 8).

John B. Miner, 1996 yılında başarılı girişimcinin karakteristik özelliklerini ortaya koymaya yönelik olarak yaptığı ve New York'taki yüz girişimciyi kapsayan çalışmasından elde ettiği sonuçlara yer verdiği "The Four Routes to Entrepreneurial Success" adlı kitabında, "kişisel başarıcı" (The Personal Achiever), "süper satıcı" (The Supersales Person), "gerçek yönetici" (The Real Manager) ve "uzman fikir üretici" (The Expert Idea Generator) olmak üzere dört temel girişimci tipinden bahsetmektedir.

a) **Kişisel Başarıcı:** Klasik girişimci özelliklerine sahip olan bu girişimciler başarı ihtiyacı gereksinimi, hedefleri belirleme ve bu hedeflere ulaşma için plan yapma, güçlü kişisel teşebbüs, geri besleme isteği, yüksek düzeyde risk alabilme ve kişisel başarı inancına sahip olma gibi özelliklere sahiptirler.

b) **Süper Satıcı:** Müşteri ihtiyaçlarını karşılama güdüsüne sahip olan bu girişimci tipi için empati, sosyal ilişki ve iletişim, güçlü bir satma isteğine sahip olma, başkalarıyla pozitif ilişkilerin gerekliliği ve iyi bir eğitim geçmişinden ziyade tecrübelerle dolu bir geçmişe sahip olmak önem arz eden özelliklerdir.

c) Gerçek Yönetici: Kurumsal lider olma isteği, rekabet isteği, kararlı olma, güç arzusu ve başkaları tarafından fark edilme isteği bu sınıfa giren girişimcilerin sahip olduğu özelliklerdir.

d) Uzman Fikir Üreticisi: Bu gruba dâhil olan girişimciler ise; yenliğe açık, fikir üreten ve meraklı, yeni ürünlerin önemli olduğuna inanan, risk almaktan çekinen ve zekânın rekabette avantaj olduğunu savunan görüşe sahiptirler (Miner ve Oregon, 2000: 46-47-48).

Girişimci tipolojisi hakkında yapılan bir diğer çalışma ise 1999 yılında Karl Vesper tarafında yapılmıştır. “Unfinished Business (Entrepreneurship) of the 20th Century” adlı çalışmasında girişimsel davranış temelinde Vesper, girişimcileri dokuz sınıfa ayırmıştır. Bunlar (Verheul, Uhlaner ve Thurik, 2000: 5);

a) Başlatıcı (starter): Yeni bir iş kurmak suretiyle bağımsız bir biçimde girişimde bulunanlar.

b) Elde eden (acquirer): Zaten var olan bir işi elde ederek bağımsız girişimde bulunurlar.

c) İşleten (runner): Yeni bir işe başlamaktan ziyade küçük ya da orta ölçekli işleri yürütür.

d) Usta kalkışçı (take-off artists): Yüksek büyüme çizgisine sahip olan işi yönetir.

e) Geri döndüren (turnaround artist): Başarısız bir işletmeyi kurtarır.

f) Yenilikçi (innovator): Yeni bir işletme kurmak dışında bir yenilik yapar.

g) Şampiyon (champion): Yenilikçiyi destekler.

h) İç girişimci (intrapreneur): Var olan bir firma içinde yeni bir iş birimi için teşebbüste bulunur.

ı) Kaptan (captain): Büyük bir firmayı yönetir.

2007 yılında Justo De Jorge Moreno, Leopoldo Laborda Catillo ve Elio De Zuani Masere'nin “Influence of Entrepreneur Type, Region and Sector Effects on Business Self-confidence: Empirical Evidence from Argentine Firms” adlı çalışmalarında ortaya koydukları girişimci tipolojisinde girişimci tiplerini yedi ayrı başlığa ayırmışlardır. Bunlar (Moreno, Castillo ve Masere, 2007: 36-38);

a) **İmtiyazlı girişimci (privileged entrepreneur):** Kamunun sağladığı kredi ve teşviklerden faydalanan firmalar bu grupta yer almaktadır.

b) **Merkezden uzak girişimci (decentralized entrepreneur):** Girişimcinin kurduğu ilk firmanın bulunduğu ve faaliyetlerini devam ettirdiği yer dışında başka bir yerde kurduğu girişimlerin yer aldığı gruptur.

c) **Kuşkucu girişimci (sceptical entrepreneur):** İçinde faaliyet gösterdikleri sektörde durağanlık ya da gerileme olduğuna dair algıları nedeniyle şüphe duyan girişimcilerin yer aldığı gruptur.

d) **Mesleği olmayan girişimci (entrepreneur without vocation):** Sahibi olduğu firmayı satmak ya da mülkiyetinin değiştirmek suretiyle yaptığı işi değiştirme düşüncesine sahip girişimcilerin yer aldığı gruptur.

e) **Modern girişimci (modern entrepreneur):** En son bilgi ve iletişim teknolojilerine sahip olarak belirli yeni yetenek ve kabiliyetlere edinerek bunları anlama ve kullanma arzusunda olan girişimciler bu grupta yer almaktadır.

f) **Tipik olmayan girişimci (atypical entrepreneur):** Mülkiyetinin, onu kurana sahip olmadığı ancak, satın alma veya akrabalarından kendine geçmesi yoluyla mülkiyetine sahip olan firma sahipleri bu grupta yer alan girişimcilerdir.

h) **Geleneksel girişimci (traditional entrepreneur):** Bilgi ve iletişim teknolojilerinden kullanmaktan ve anlamaktan uzak, yeni girişimlerini de mevcut girişimlerinin bulunduğu aynı şehir ya da bölgede kurmayı tercih eden girişimciler bu sınıfta yer almaktadır.

1.1.8 Girişimcilerin Karşılaştıkları Sorunlar

Geçmişten günümüze yaşanan gelişmeler, girişimciliğin sınırlarının genişlemesine zemin hazırlamıştır. Dolayısıyla girişimcilerin zaman içinde karşılaştıkları problemler geçmişte karşılaştıkları problemlere nazaran çeşitlenmiş ve sayıca artmıştır. Ülkemizde artan önemi ve anlamı nedeniyle girişimcilik, ülke ekonomisinin önemli konularından biri durumuna gelmiştir. Buna bağlı olarak girişimcilerin karşılaştıkları engel ve sorunların, uygulanan çeşitli politikalar ile çözüme kavuşturulması elzem hale gelmiştir (Kaya ve Gündüz, 2004: 30). Girişimciler, bir süreç olan girişimciliğin gerek işletme öncesi, gerek işletme

aşamasında ve gerekse işletme sonrası döneminde bir takım sorunlar ve engeller ile karşılaşmaktadırlar (Marangoz, 2013: 26).

Girişimcilerin iş fikirlerini hayata geçirmek için yatırım yapmadan önce, geleceğe dair veri elde edebilmek için piyasa araştırması yapmaları gerekmektedir. Ancak, girişimcilerin başarı elde etmelerinin önünde yatan en önemli engellerden birisi bu noktada ortaya çıkmaktadır. Yatırımlarını gerçekleştirmeden önce girişimcilerin pazara araştırması yaparken sadece gözlemden yararlanmaları onların hedef pazarlarını tanımalarının ve pazarlama stratejisi geliştirmelerinin önünde bir engel oluşturmaktadır (Akgemici ve Çelik, 1998: 81).

İşletme kurulduktan sonraki aşamada faaliyetlerin sürdürülebilirliği için de pazarlama araştırması önemini korumaktadır. İşletme kurulduktan sonra pazar araştırmasının etkin ve verimli bir biçimde gerçekleştirilememesinin doğurduğu bir diğer sonuç ise, girişimcinin pazarda meydana gelecek olası değişimden zamanında haberdar olamamasıdır. Bu durum doğal olarak girişimcinin ürettiği ürün veya hizmetin talebinde meydana gelen değişimlerden haberdar olamaması anlamına gelmektedir ki bu durum, işletmenin varlığını devam ettirmesi konusunda önemli bir tehdit oluşturmaktadır (İraz, 2005: 252).

Fizibilite, diğer adıyla yapılabirlik raporu, yatırım yapılmadan önce yatırımın başarısı ile ilgili senaryolar üretmek girişimcinin yatırım ile ilgili olarak en doğru kararı vermesine yardımcı olması açısından girişimciler için rehber niteliğindedir (Yelkikalan, Kandemir ve Serez, 2006: 232). Yatırımın yapılmadan önceki aşamada söz konusu yatırım ile ilgili olarak ekonomik, teknik, finansal ve hukuki etütleri yapılarak yararlanılabilecek teşvikler belirlenmelidir. Yatırım ile ilgili olarak fizibilite çalışmasının yapılmaması veya yetersiz yapılması gelecekte işletmenin iflas etmesine dolayısıyla, yapılan girişimin başarısızlıkla sonuçlanmasına neden olabilmektedir. Bu nedenle girişimci yatırımını gerçekleştirmeden önce gerekli fizibilite çalışmalarının titiz bir biçimde yapılmasına dikkat etmelidir (Büker ve Aşıkoğlu, 1999: 7). Maalesef ülkemizde girişimciler, yatırımlarını sezgi ve ön yargılarına dayanarak gerçekleştirmektedir. Bazı girişimcilerin ise gerçekçi bir yatırım kararı almaktan ziyade kreditorlerden kredi almak ve devletin sağladığı teşviklerden faydalanabilmek için fizibilite çalışması yapmaktadırlar (Akgüç, 1988: 321).

Ülkemizde girişimcilerin karşılaştıkları en büyük engellerden bir diğeri de sermaye yetersizliğidir. Girişimci bu sermayeyi ya sahip olduğu kaynaklar ile ya da dışarıdan sağladığı kaynaklar ile karşılamaktadır. Girişimci özelliklere sahip olan bireyler, yeterli sermayeleri olmamasından dolayı ya da kredi karşılığında gösterecek teminata sahip olmadıkları için yakaladıkları fırsatları değerlendirme imkânı bulamamaktadırlar. Dolayısıyla kredi, gerçek anlamda elinde ekonomik değere dönüştürülebilecek yeni fikirlere sahip olan girişimcilere değil, kredi karşılığı teminat olarak gösterebilecek gayrimenkullere sahip bireylere tahsis edilmektedir. Bu durumda girişimcilik potansiyeline sahip bireylerin pazara girişi engellenmiş olmaktadır (Müftüoğlu, 1993: 111). Ülkemizde iş fikrini ekonomik değere dönüştürebilecek kadar sermayesi olmayan girişimcilere Türkiye Halk Bankası, KOSGEB, Dünya Bankası, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Türkiye Vakıflar Bankası, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi ve El Sanatları Genel Müdürlüğü, Tübitak gibi kurum ve kuruluşlar gerekli kredi ve teşvikleri sağlayarak girişimciliğin önündeki en büyük engellerden birisi olan yetersiz sermaye engelini ortadan kaldırılmaya çalışılmaktadır.

Girişimcilerin, iş fikirlerini hayata geçirmelerinde karşılaştıkları bir diğer engel ise bürokratik engellerdir. Girişimcilerin yeni bir iş yeri açarken yerine getirmek zorunda oldukları bürokratik işlemler, girişimciye zaman ve ekonomik maliyetinin yanında girişimcide bıkkınlığa neden olmakta ve bu durum, bazen girişimden vazgeçmeleriyle sonuçlanmaktadır. Girişimcilik sürecinin her aşamasında karşılaşılan ve bürokratik yük olarak da adlandırılan bu konu ülkemizde çok ağırdır (Titiz, 1994: 86). Ülkemizde girişimcinin önündeki bürokratik engellerin ortadan kaldırılmasına yönelik olarak 2015-2018 yıllarını kapsayan Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planında ilk stratejik hedef “Girişimci dostu düzenleyici çerçevenin geliştirilmesi” olarak belirlenmiştir. Bu stratejik hedefe ulaşma ile ilgili olarak belirlenmiş alt başlıkları arasında bürokratik engellerin azaltılmasına yönelik maddelerin varlığı ise ülkemizde girişimcilerin önündeki bürokratik engellerin varlığının devam ettiğini kanıtlar niteliktedir. Bürokratik engeller kapsamında girişimcilerin önünde engel olarak değerlendirilebilecek bir diğer konu ise vergi işlemleridir. Günümüzde, vergi türlerinin çokluğu ve bu vergilere bağlı işlemlerin ve mevzuatın karmaşıklığı, girişimin teknik yönü ile ilgilenen girişimcilerin önünde

önemli bir engel olarak ortaya çıkmaktadır. Girişimciliğin teşvik edilmesi ve yaygınlaştırılması ile ilgili olarak bu konuda atılabilecek en önemli adım girişimcilerin vergi mevzuat yükünün azaltılarak sadeleştirilmesidir (Tekin, 2005: 17).

1.2 GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI

1.2.1 Girişimcilik Nedir?

Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş ile birlikte, gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin yanı sıra ulusal ve uluslararası düzeyde dikkat çekici hale gelen girişimcilik konusu birçok sektör için önemli hale gelmiştir (Börü, 2006: 4). Düşünsel emek sonucu ortaya çıkan fikrin hayata geçirilerek ekonomik bir değer kazanması şeklinde ifade edilen girişimcilik bu süreç içerisinde bir üretim faktörü özelliği kazanmıştır. Değişim, yaratıcılık, yenilikçilik gibi kavramlarla iç içe olan girişimcilik kavramı, mevcut durumda yaşanan değişimler sonucunda ortaya çıkan fırsatları değerlendirmek veya yeni fırsatlar yaratmak amacını gütmektedir. Bu bağlamda girişimcilik fırsatların yaratılması ve takip edilmesine yönelik bir süreçtir (Başar, 2006: 3-4). “Girişimcilik” kavramının ne olduğunu açıklamaya çalışan Ekonomi Okulu ve Eğitim Okulu olmak üzere iki okul söz konusudur.

Ekonomi Okulu; girişimcilerin işletmeler kurarak yeni mesleklerin ortaya çıkmasına katkıda bulunarak ekonomiye katkıda bulduklarını savunmaktadırlar. Eğitim Okulu ise, “girişimcilik” kavramının genel bir anlama ve uygulamaya sahip bir kavram olduğunun altını çizerken, bireylerin bir girişimci gibi davranmasının ardında yatan birçok motive edici gerçeğin varlığından bahsetmektedir (Taşkın, 2008: 35). Girişimcilik ile ilgili olarak birçok çalışma yapılmış olmasından dolayı bu alanyazında girişimcilik ile ilgili olarak yapılmış birçok farklı tanıma rastlamak mümkündür. Girişimciliği dar ve geniş tanımlamalar getiren Okur (2003: 11), dar anlamda girişimciliği; “işletme veya faaliyeti kâr amacıyla kullanmak” olarak tanımlarken, geniş tanımla, “mevcut piyasa koşulları içinde yatırılan sermayeye maksimum getiri sağlayacak mal veya hizmetin üretilmesini öngören ve bunun için sermayenin üretimde kullanılması faaliyeti” olarak tanımlamıştır. Akın (2010: 32) ise, risk alma yönünü vurgulayarak; “bir işin başlatılıp devam ettirilmesi amacıyla

risk üstlenilmesi” olarak girişimciliği tanımlamıştır. Hisrich ve Peters (2002: 10)’a göre girişimcilik; “finansal, sosyal ve psikolojik risk faktörlerini üstlenerek bunun karşılığında parasal kazanç ve bireysel tatmin elde edilen katma değere sahip çeşitli şeyler ortaya koyma aşamasıdır.” Soyşekerci (2013: 6) girişimciliği; “başkalarından önce toplumun ihtiyaçlarını görerek bu ihtiyaçlarla ilgili olarak planlamalar yapan ve bu planları uygulamaya koyabilen, olası riskleri üstlenen, sorumluluk almaktan kaçınmayan, değişimin gerekliliğine inanarak buna uyum sağlayabilen bireylerin yürüttüğü faaliyetlerin tümü” olarak açıklamıştır. Bir diğer tanımda ise girişimcilik; “iş fikirlerine sahip olan ve fırsatları gören, mal ve hizmet üretmek amacıyla sermaye, doğal kaynak gibi üretim faktörlerini bir araya getiren faaliyetler bütünü.” olarak ifade edilmiştir (Patır ve Karahan, 2010: 29). Marangoz (2013: 3); “yeterli çaba ve zaman harcanarak, muhtemel finansal, fiziksel ve sosyal riskler üstlenilerek karşılığında maddi ödül, kişisel tatmin ve bağımsızlık sağlanabilecek yeni bir değer ortaya koyma sürecini” girişimcilik olarak tanımlarken, Ufuk ve Özgen (2000: 118); “bir bireyin tek başına veya birden fazla bireyin bir araya gelerek ortaklık oluşturmak suretiyle, kâr amacı güderek mal veya hizmet üretimi veya dağıtımını kapsayan bir iş ünitesinin kurulması, devam ettirilmesi ve büyütülmesi ile ilgili sorumlulukları üstlendikleri bir faaliyetler” olarak girişimciliği tanımlamıştır.

1.2.2 Girişimciliğin Önemi

Son yıllarda üzerinde önemle durulan konuların başında girişimcilik gelmektedir (Aytaç ve İlhan, 2007: 101). Merkezinde insanın olması nedeniyle sosyal, ekonomik, kültürel ve psikolojik yönleri olan girişimcilik, farklı disiplinlerin araştırma konusu haline gelmiştir. Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş sürecinde üretim, ulaşım, yönetim gibi alanlarda meydana gelen değişmelerin yanı sıra global ekonominin hız kazanması, hayatın farklı alanlarını etkileyen girişimciliğin önemi arttırmıştır. Gelişen teknoloji ve bilgi paylaşımındaki hız nedeniyle ekonomide rekabet artmış ve üretim için gerekli olan aktörlerin günümüzdeki durumu geçmişe göre daha hassas bir noktaya gelmiştir.

Günümüzde ekonomide yaşanan değişimin ve gelişmenin ardında ise, düşünce tarzının temeline “yenilik” kavramını oturtan girişimcilerin yer aldığı kabul edilmektedir (Özkul ve Dulupçu, 2007: 68). Yaşanan gelişmeler sonucunda artan

girişimci faaliyetler, yeni iş alanlarının ortaya çıkmasıyla istihdam sorununun çözümüne katkıda bulunmuş dolayısıyla, durgun ekonomilerin hareketlenmesine yardımcı olmuştur. Günümüzde teknolojiye yaşanan gelişmelerin ardında da yine girişimci faaliyetler olduğu unutulmamalıdır (Zoltan, Morck and Yeung, 2001: 237). Girişimcilik faaliyetleri ve yaratıcılık, gelişmekte olan ülke ekonomilerinin büyümesi için kritik öneme sahip bir araç olarak nitelendirilirken, risk alma, yenilikçi olma, hayal kurma, fırsatları görme ve değerlendirme gibi özelliklere haiz olan girişimciler toplumsal ve iktisadi değişimin itici gücü olarak ortaya çıkmaktadır (Aytaç ve İlhan, 2007: 102). Cornwall ve Perlman (1990: 4) bir toplumun teknolojik ve ekonomik yönden gelişmişliğinin büyük ölçüde girişimcilerin sayısına ve yeteneğine bağlı olduğunu savunarak, girişimciliğin ve girişimcilerin önemini ortaya koymuştur. Girişimciliğin bireysel, kurumsal, bölgesel, ulusal ve küresel açıdan önemini incelemek gerekirse:

Girişimciliğin Bireysel Açıdan Önemi: Bireysel açıdan bakıldığında, girişimcilik sayesinde kendi potansiyelini ortaya koyma ve fikirlerini hayata geçirme fırsatı bulmaktadır. Birey ihtiyacını karşılamaya yönelik davranış sergilemektedir. Abraham Maslow'un fizyolojik ihtiyaçları, güvenlik ihtiyaçları, sosyal ihtiyaçları, kendini gösterme ve kendini tamamlama ihtiyaçlarını içeren hiyerarşi göz önüne alındığında bağımsız çalışma ve kendini gösterme ihtiyaçları kişiyi girişimci olmaya yönlendiren ihtiyaçlar olduğu dikkat çekmektedir (Döm, 2006: 29-30). Bağımsızlık, başarıma duygusu, kâr elde etme, toplumda saygı görme gibi konular girişimciliğin kişiye, bireysel boyutta sağlamış olduğu yararlar olarak kabul nitelendirilebilir (Arıkan, 2004: 70).

Girişimciliğin Kurumsal Açıdan Önemi: Girişimci, faaliyet gösterilen pazarda müşteri arzu ve isteklerini karşılamaya yönelik olarak sektördeki faaliyet gösteren diğer firmalardan daha üstün üretim yaparak ve/veya yatırımlar gerçekleştirerek, ekonomik kaynakların etkin bir biçimde tahsisini sağlamaktadır. Pazarda artan rekabet doğrudan firmaların etkinliğini arttırıcı bir etki göstermesine neden olmaktadır. Dolayısıyla artan rekabet firmaları, daha iyi ve kaliteli ürünü daha ucuza üretmek için üretim sürecinde yenilikler yapmaya zorlamakta ve sonuçta verimlilik artışı sağlanmaktadır (Döm, 2009: 29).

Girişimciliğin Bölgesel Açıdan Önemi: Girişimciler yaptıkları yatırımlar ile elde ettikleri kişisel başarının yanı sıra bölgesel ekonominin başarısına da doğrudan katkıda bulunmaktadır (Döm, 2006: 29). Ulusal sınırlar dâhilinde bölgeler arasındaki gelişmişlik düzeyleri arasındaki farkın en aza indirgenmesi ya da ortadan kaldırılabilmesi, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin çözüme kavuşturmak için çaba sarf ettikleri konular arasında yer almaktadır. Bu sorunun tek çözümü ise; az gelişmiş olan bölgelerde girişimciliğin, devletin sağlayacağı çeşitli teşvik politikaları ve uygulamaları ile canlandırılarak sermayenin ve yatırımların bu bölgelere kaydırılmak suretiyle bu bölgelerin cazip hale getirilmesidir (Çelik, 2006: 469-470). Bölgede yeni işyerlerinin açılması ile istihdamın sağlanması ve bölge halkının gelirinin artması, vergiden elde edilen gelirlerin artması, başka yatırımcılar için cazibe merkezi haline gelmesi girişimciliğin bölgesel ekonomiye sağladığı bir diğer katkı olarak kendini gösterecektir.

Girişimciliğin Ulusal Açıdan Önemi: Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş, beraberinde getirdiği yeni üretim teknikleri ve iş süreçleri ile iş hayatında köklü değişimin yaşanmasına neden olmuştur. Bu değişimin gerçekleşmesinde sadece yeni teknolojiler değil, farklı iş modelleri, üretim yapıları ve teknolojik değişimlerin oluşmasında aktif rol oynayan girişimcilerde önemli bir yere sahiptir. Çünkü; değişim, bir takım tehditlerin yanında fırsatların da ortaya çıkmasına neden olur ki, bu fırsatları görüp, değerlendirmek ve ekonomik bir kazanıma dönüştürebilmek için projeler geliştiren ve bu projeleri hayata geçirmek için çaba gösterenler girişimcilerdir (TÜSİAD, 2002: 42). Toplumun ihtiyaçlarının farkına vararak bu ihtiyaçların karşılanmasına yönelik olarak yapılan yatırımlar neticesinde istihdam oranında ortaya çıkan artışın, gelir düzeyinde artışı tetikleme, bireylerin refah seviyesinde dolayısıyla toplumun genelindeki refah seviyesinde artışa yardımcı olacaktır (Arıkan, 2004: 62). Bir toplumda girişimciliğin artışıyla doğru orantılı olan diğer faktör ise yeni kurulan işletme sayısıdır. Toplumun ihtiyaçlarının belirlenerek bu ihtiyaçların karşılanması için yapılan yatırımlar sonucunda kurulan yeni işletmeler genelde küçük ve orta ölçekli olmasına rağmen ekonomide üretim artışına, istihdama, üretilen mal ve hizmetlerin çeşit ve kalitelerinde de artışın yanı sıra milli gelirden artış yaşanmasına katkı sağlamaktadır (Tikici ve Aksoy, 2009: 26; Uluyol, 2013: 349; Güney, 2008: 68-69). Girişimcilerin yaptıkları yatırımlar sonucunda artan

firma sayısına bağlı olarak artan rekabet sayesinde yeni teknolojiler ve üretim teknikleri ile daha önce az kullanılan veya hiç kullanılmayan kaynakların üretimde kullanılmaya başlanması girişimciliğin, ekonomideki kaynak kullanımının verimliliğini arttırması açısından önemi ortaya çıkmakta (Üzölmez, 2008: 21) yani girişimsel faaliyetler sayesinde kaynaklar daha etkin ve verimli bir biçimde kullanılır hale gelmektedir. Uluyol'a (2013: 353-354) göre, günümüz üretim yapısının ve katma değer döngüsünün yenilik üzerinden şekillenmesi, ekonomik kalkınmanın temelini yeniliğin yer almasına neden olmuştur. Dolayısıyla bir toplumun yeniliğe olan uyumu ile o toplumda girişimcilik düzeyi arasında doğru orantı vardır. Bir başka ifadeyle, girişimcilik seviyesi yüksek olan toplumlarda yeniliğe uyum oranı da yüksektir dolayısıyla bu toplumların ekonomileri, küresel rekabette diğerlerine göre bir adım öndedirler. Yeni düşüncelerin geliştirilerek ortaya konmasında önemli bir role sahip olan girişimciler yeni endüstrilerin ortaya çıkmasına da katkıda bulunmaktadır. Büyüme potansiyeli yüksek sektörler, ekonomik kalkınmanın hızlanmasında da büyük etkiye sahiptir. Sahip oldukları iletişim ve organizasyon becerisi ile girişimciler, toplumda girişimci sayısının dolayısıyla girişimciliğin artmasına yardımcı olmaktadır. Bu açıdan bakıldığında girişimcilik, toplumsal sınıflar arasındaki engeller ortadan kalkmasına ve sosyal iletişim artması, sonuç olarak sosyal kaynaşmanın sağlanmasına katkıda bulunacaktır (Akpınar, 2009: 18). Girişimcinin ortaya koymaya çalıştığı yeni bir ürün veya hizmetin üretimi için gerekli özelliklere sahip insan kaynağının varlığını zorunlu hale getirmektedir. Dolayısıyla üretim için gerekli özelliklere sahip olan insan kaynağının yetiştirilmesi için gerekli olan çalışmalar, toplumun eğitim, dil, kültür gibi sosyal yönlerinin de gelişmesine katkı sağlayacaktır (İlhan, 2004: 72).

Girişimciliğin Global Açıdan Önemi: Ülkelerin büyüme hızları konusunda önemli bir gösterge olan girişimcilik aynı zamanda toplumların ekonomik, sosyal, kültürel, teknolojik, psikolojik çevresinin şekillenmesinde rol oynamaktadır (Top, 2005: 39). Yenilik, rekabet, kalite, istihdam kavramlarıyla birlikte anılmaya başlanan girişimcilik, dünyanın hemen her bölgesinde işsizliği önleme politikası olarak benimsenmiştir. Girişimcilik konusunda küresel çaptaki kuruluşlar, programlar yapılan araştırma ve hazırlanan raporlar, ulusal ve uluslararası yardım ve destek politikaları girişimciliğin küresel çaptaki önemini ortaya koyan somut deliller

niteliğindedir (Çelik, 2006: 479). Bir ülkede girişimcilik alt yapısının varlığı, o ülkede girişimsel sürecin hızlı bir biçimde yaygınlaşmasına katkı sağlamasının yanı sıra yabancı sermayeyi de çekerek küresel işletmelerin sayılarının artmasına da yardımcı olacaktır. Uluslararası rekabette yaşanan artış, işletmeleri yenilik yapmaya zorlamakta ve insanlığı yeni ürünler, hizmetler ve teknolojilerle buluşturmaktadır. Girişimciler ise bunda aktif rol oynamaktadır (Ripsas, 1998: 103).

1.2.3 Türkiye’de Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

Ülkemizde girişimciliğin gelişim sürecini dört döneme ayırarak incelemek gerekirse:

Cumhuriyet Öncesi Dönemde Girişimcilik: Türklerin, sanatkârlık ve ticari konularla meşgul olmaları, Uygur’lar ile birlikte göçebe toplum düzeninden yerleşik toplum düzenine geçmeleriyle başlamıştır (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 9). Anadolu Selçuklu döneminde inşa edilen kervansaraylar, lonca teşkilatı ve Anadolu’dan geçiş yapan tüccarların ve girişimcilerin can ve mallarının Anadolu Selçuklu Devleti tarafında güvence altına alınmasına yönelik olarak başlatılan sigorta uygulamaları, Anadolu’nun bir ticaret merkezi haline gelmesinde önemli rol oynamıştır (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010: 17). Lonca teşkilatı adıyla Anadolu Selçuklu Devleti döneminde kurulan ve Osmanlı döneminde varlığını devam ettirmiş olan Ahiliğin (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 9), amacı; üretici ile tüketici, halk ile devlet, zengin ile fakir, emek ile sermaye arasındaki ilişkileri iyileştirmek suretiyle sosyal adaletin ve ahlaki toplum düzeninin sağlanması olmuştur (Soysal ve Tan, 2013: 192). 19. yüzyılda Batı’da yaşanan köklü değişimlerle birlikte Avrupa’da üretilen sanayi ürünlerinin Osmanlı sınırları içindeki pazarlarda yer alması, Osmanlı’da üretimi olumsuz etkilemiş ve ahilik teşkilatının fonksiyonlarını kaybetmesine neden olmuştur. Ahilik teşkilatı, günümüzde işçi sendikaları, vakıflar, esnaf odaları, sanayi odaları, ticaret odaları, eğitim hizmeti veren kuruluşlar, Bağkur, Türk Standartları Enstitüsü, Deniz Ticaret Odaları, Ticaret Borsaları Birliği, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Mesleki Yeterlilik Kurumu gibi kurum ve kuruluşların temelini oluşturmaktadır (Öztürk, 2002: 4). Osmanlı İmparatorluğunun gerileme devri ile Sanayi devriminin aynı döneme denk gelmesi, askeri ve ticari alanlarda olumsuz gelişmeler yaşanmasına neden olmuştur (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010: 17). Bu dönemde Türkler, çiftçilik, devlet memurluğu, esnaflık gibi

meslekleri icra ederlerken, girişimcilik ve ticaret ise Yahudi, Rum ve Ermeni gibi Batı ile ilişkilerini devam ettiren azınlıklar tarafından gerçekleştirilmiştir (İraz, 2005: 17). Bu durum, o dönemde Türk sanayicilerinin sayıca az olmasının, uzun yıllar ticaret hayatın dışında kalmalarının, etik ve sosyo-kültürel açıdan olması gerekenin çok altında bir ticaret kültürü seviyesi ve alt yapısına sahip olmalarının ardında yatan temel neden olarak nitelendirilebilir (Müfütöğlu ve Durukan, 2009: 9-10). Tez çalışmasının temelini oluşturan diaspora girişimciliğin ülkemizdeki temellerinin de bu dönemde atıldığı kabul edilebilir. II. Meşrutiyet Döneminde, zayıf olan Türk girişimci sınıfın güçlendirilmesi amacıyla 1913 yılında Teşvik-i Sanayi Kanunu ile girişimci sınıfın geliştirilmesinin, milli ekonominin geliştirilmesiyle aynı anlamda olduğu vurgulanmış ve sanayicilere bir takım özel imtiyazlar tanınmıştır. Milli bankaların kurulmasının teşvik edilmesi, yabancılara verilen imtiyazların kaldırılması ve milli ekonominin gümrük uygulamalarıyla korunması gibi uygulamalar olumlu sonuç vermiş ve önceki dönemlere göre, bu dönemde sanayi ve ticarete atılan Müslüman-Türklerin sayısı artmıştır (Altıparmak, 1998: 66). Ancak, Osmanlı imparatorluğunun 19. Yüzyıl sonu ve 20. Yüzyıl başlarında dâhil olduğu savaşlar nedeniyle milli ekonomi, sanayi ve üretim bu durumdan olumsuz etkilenmiştir (Coşkun, 2003: 74).

1923-1950 Dönemi Girişimcilik: Osmanlı imparatorluğunun gerileme dönemini ile Cumhuriyet öncesi döneme bakıldığında, savaşlardan dolayı azalmış bir sermaye ve insan kaynağının yanı sıra yabancı ya da yarı yabancıların kontrolündeki iç ve dış ticaret dikkat çekmektedir. Cumhuriyetin ilan edildiği dönemde ise, yok denecek kadar az bir alt yapı, zayıf bir ekonomi, yeniden inşa edilmesi gereken bir ülke ve büyük bir dış borç yeniden yapılanma ve ekonomik kalkınmayı elzem bir hale getirmiştir. 17 Şubat - 4 Mart 1923 tarihleri arasında yapılan ve Cumhuriyet dönemi İktisat politikalarını etkileyen I. İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararlar, "Misak-ı İktisadi" ve "Çiftçi, tüccar, işçi grupları ve sanayicilerin iktisadi esasları" olmak üzere iki başlık altında sınıflandırılmıştır (Yavi, 2001: 283). Özel teşebbüslere öncelik verilerek onu koruyan, yerli sanayi ve ticarete gelişmede hedefleyen, yasalarla desteklenmiş ve mülkiyet hakkına saygılı bir iktisadi düzenin oluşturulmasına yönelik olarak alınan kararlar (Altıparmak, 1998: 69) ile kongrede, devlet desteğine dayalı bir Türk girişimci sınıfı ve milliyetçi bir iktisat politikası

takip edilerek iktisadi gelişmenin sağlanması amaçlanmıştır (Şeker, 2011: 130). 1923-1929 yılları arasında ticaret ve sanayisinin yanı sıra özel teşebbüsü finanse edebilmek amacıyla Türkiye İş Bankası, Türkiye Sınai ve Maadin Bankası, Türkiye Sanayi Kredi Bankası, Emlak ve Eytam Bankası gibi bankalar kurulmuştur (Paçacı, 1998: 3400). Bir yandan yeni firmaların kurulurken diğer yandan ithal mallar nedeniyle rekabete dayanamayarak iflas eden ve kapanan eski firmalar, bu dönemde özel teşebbüse dayalı sanayileşme politikası benimsenmesine rağmen beklenen sonuçlar elde edilememesine neden olmuştur (Altıparmak, 2002: 37). 1923-1929 yılları arasında izlenen politikalarla özel teşebbüsten beklenen sonuçların elde edilememesi ve 1929 Buhranı'nın ekonomiler üzerinde olumsuz etkileri, klasik ekonomi politikalarının 1929 Buhranına çözüm bulmada yetersiz kalması, 1923-1929 yıllarında Türkiye'de izlenen liberal ekonomi politikasından istenen sonucun elde edilememiş olması, Sovyetler Birliği'nde benimsenen planlı ekonomi politikaları ile beklenen sonuçların elde edilmiş olması (Parasız, 1998: 29) gibi nedenlerle 1930'lu yıllarda kapalı bir ekonomi ile devletçiliğe kayış başlamıştır (Soyak, 2003: 172). Ekonomide devletçi politikaların benimsenmesiyle başarılı bir sanayileşme hareketi gerçekleştirilmiştir. Ancak, II. Dünya Savaş'ında yer almamasına rağmen tedbir amaçlı olarak Türkiye'de gençlerin askere alınması nedeniyle üretimin düşmesi ve bütçe gelirlerinin çoğunun bu dönemde savunmaya ayrılmış olması, savaş öncesi başlamış olan sanayileşme ve kalkınma hazırlıklarının ertelenmesine yol açmıştır. Bu dönemde üretimin düşmesi, para arzını arttırmış ve enflasyon oluşmuştur. Sermaye sahiplerinin bu dönemde izledikleri istifçi, karaborsacı ve fırsatçı politikalar fiyatlar artmış ve bu durum özel sermaye birikim sürecine hız kazandırmıştır. Savaş yıllarında ihracat fazla vermiş ve 1940'ların ikinci yarısına Türkiye önemli miktarda döviz ve altın rezervine sahip olarak girmiştir. Kurtuluş Savaşı nedeniyle ortaya çıkan nüfus hareketi ve alt yapı yetersizliği gibi iç etkenler ve II. Dünya Savaşı gibi dış etkenler nedeniyle sanayileşme istenilen düzeyde gerçekleştirilememiştir (İraz, 2005: 161-162).

1950-1980 Dönemi Girişimcilik: 1950'li yıllardan itibaren özel sektörün ekonomideki önemi gitgide artmış (Akınar, 2009: 23) ve 1950 yılında kurulan Sınai Kalkınma Bankası'nın özel sektöre sağlayacağı kredilerle özel sektörde gelişimin hedeflenmesi, uygulamada bazı sıkıntılar yaşanmasına rağmen, ülkemizin

girişimcilik tarihinde atılan önemli bir adım olarak yerini almıştır. İşleyişindeki yetersizlik ve neden olduğu krizlerden dolayı kapalı ekonomi sistemine tepki olarak 1971 yılında kurulan Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) (Emini, 2013: 49), girişimcilik tarihinde atılan ikinci önemli adım olmuştur (Öztürk, 2008: 32). İraz (2005: 162-163) ve Arıkan (2004: 16)'a göre, 1970'li yıllarda ülkemizdeki girişimcilerin birçoğu yurt içinde ve yurt dışında yüksek tahsil yapmış kişilerdi. O dönemin girişimcileri, girişimin kalite, verimlilik, yönetim felsefesi gibi unsurlarından ziyade üretim hırsına sahip, o dönemim geleneksel mal üretimini bir ileri seviyeye taşıma amacı güden, yine o dönemim geleneksel tüccar zihniyetinden kurtulmaya çalışan kişilerdi. 24 Ocak 1980 kararları ile ithal ikamesine yönelik kalkınma stratejisinin terkedilerek serbest piyasa ekonomisi ile ihracata dayalı kalkınma stratejisinin benimsenmesi, girişimcilik konusunda önemli gelişmelerin yaşanmasına önemli katkı sağlamıştır. Serbest piyasa ekonomisi sisteminin benimsenmesi ile özellikle ihracata dönük girişimlerin desteklendiği politikalar devreye girmiştir (Güney, 2008: 20-21). Serbest piyasa ekonomisinin benimsenmesinin sonucu olarak artan rekabet 1970'li yıllardaki girişimcilik tipinin terkedilerek, yönetimde profesyonelliğe önem veren, değişim ve gelişmeye açık, üretimde kaliteye öncelik veren, piyasanın ve müşterinin beklentilerini dikkate alan yeni bir girişimcilik tipinin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır. Girişimci tipinde yaşanan bu değişimin doğrudan bir sonucu olarak piyasada yeni ve güçlü işletmeler varlık göstermeye başlamışlardır (Akpınar, 2009: 25).

1980 Sonrası Girişimcilik: 1929 yılında dünya genelinde yaşanan ekonomik buhran sonrasında benimsenmiş olan Keynezyen ekonomi politikaları kamu girişimlerinin nitelik ve nicelik olarak artmasına neden olmuştur. 1980'lerde küreselleşme ile birlikte değişen iktisadi anlayış ile özelleştirme, dışa açık sanayileşme stratejileri (Demircan, 2013: 37) serbest piyasa ekonomisinin uygulanmaya başlanması, Küçük ve Orta Boy İşletmeleri (KOBİ) destekleyen politikaların varlığı ve yoğun piyasa ekonomisi Türkiye'de girişimciliğin gelişmesine zemin hazırlayarak başarılı girişimcilerin olabileceğine dair genel bir kanı oluşmasına zemin hazırlamıştır (Arıkan, 2004: 17). Ancak, Türkiye'deki sosyo-kültürel ve ekonomik şartların girişimciliği destekler nitelikte olmaması, özel sektörde hem girişimcilerin hem de yönetici olarak faaliyet gösteren bireylerin

kendilerini ve sermayelerini riske attıklarına dair bir görüşün hâkim olmasına yol açmıştır. Bu görüş nedeniyle bireyler genellikle özel sektörden uzak durarak kamu sektörüne yönelmişlerdir (Küçük, 2008: 47). 1980’li yıllarda ani ve birbiriyle çelişen kararların alınması girişimcilerin önlerini görmelerini ve plan yapmalarını engelleyen istikrarsız ve belirsiz bir ortamın oluşmasına neden olmuştur. Uygulanan politikadaki ani değişikliklerin çoğunlukla vergi sistemi ve dış ticaret rejiminde yaşanması, vergi alanında yapılan değişikliklerin gelecekte ödenmesi gereken vergi oranlarının ne miktarda olacağı konusunda belirsizlik yaşanmasına neden olmuş, dolayısıyla vergi kaçırmayı teşvik eden bir ortamın oluşmasına katkı sağlamıştır. 1990’lı yıllarda yaşanan belirsizlik ortamına rağmen Türkiye’de girişimcilik hızla artmıştır. Gümrük birliğine girilmesiyle uluslararası pazarlarda rekabet etmek kaçınılmaz olması sonucunda yabancı dil bilen, rekabet gücünü arttırıcı teknolojik gelişmeleri takip eden, uluslararası pazarlarda rekabet edebilmenin bilgiye dayalı olduğunun farkında olan, “Neyi, nasıl üretip, kime satacaksın?” diye sorgulayan girişimcilerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. 2000’li yıllarda bilim ve teknolojiye yaşanan gelişmelere bağlı olarak girişimcinin ve girişimciliğin toplumdaki ve ekonomideki önemi artmıştır. Bu dönemde bireye ve sahip olunan yeteneğe dayalı girişimcilik ön plana çıkarak insanın, entelektüel üretkenlik yeteneğinin önemli hale gelmesini sağlamıştır (Aşkın, Nehir ve Vural, 2011: 69-70).

1 Temmuz 2006 tarihinde, 26215 sayılı Resmî Gazete’de yayınlanan 2007-2013 yıllarını kapsayan Dokuzuncu Kalkınma Planında girişimciliğin geliştirilmesine yönelik olarak, girişim ve istihdam garantili programların desteklenmesinin yanı sıra, işletmelerde mesleki eğitim ve aktif işgücü yetiştirilmesine yönelik faaliyetlerin yaygın hale getirilmesi ve işletmelere mesleki açıdan danışmanlık ve rehberlik hizmetlerinin sağlanması gibi politikaların uygulanmasına önem verilmiştir (DPT, 2007: 85-89). 12 Nisan 1990 tarihli ve 3624 sayılı yasayla kurulan ve Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının bir kuruluşu olan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)’in amacı girişimcilik kültürünün geliştirilerek tüm topluma yayılmasını sağlamak suretiyle başarılı olabilecek yeni işletmelerin kurulmasını teşvik etmektir. Bu amacını gerçekleştirebilmek için ise Türkiye’de girişimcilik ortamının gelişmiş ülkelerle rekabet edebilir düzeye getirilmesini sağlamak, plana dayalı iş kurma alışkanlığı

kazandırmak, yeni kurulan girişimlerin başarı şanslarını arttırmak ve kadın girişimciliği geliştirmek gibi hedeflere ulaşılması gerekmektedir (KOSGEB, 2001: 14). Bu doğrultuda, KOSGEB'in 2011-2013 yıllarını kapsayan Yeni Girişimcilik Programı hazırlamıştır. Türkiye'de girişimcilik açısından önemli bir yere sahip olan bu programa göre, istihdam sorununun çözümünde ve ekonomik kalkınmada önemli role sahip olan girişimciliğin teşvik edilmesi ve yaygınlaştırılması, girişimciliğin geliştirilmesi amacıyla İş Geliştirme merkezlerinin kurulması, yerel dinamiklere dayalı girişimciliğin desteklenmesi amaçlanmaktadır (KOSGEB, 2001: 36). Bu program sonucunda sertifika alan 121.723 kişiden 9.128'i destek için başvuruda bulunmuş ve toplamda 87.968.287 TL. destek almıştır. Ancak, sertifika alan kişilerin oranına kıyasla destek almaya hak kazanan kişi sayısının %7,5 gibi çok düşük bir orana denk gelmesi programın başarılı bir biçimde yürümediğini ortaya koymuştur (İslamoğlu, Namal ve Köleoğlu, 2014: 30). 2014-2018 yıllarını kapsayan Onuncu Kalkınma Planı ile mevcut eğitim sisteminde girişimcilik konularının müfredata dâhil edilerek girişimcilik kültürünün bireylere küçük yaşta kazandırılması, sanayi ve üniversiteler arasındaki işbirliklerinden girişimciliği geliştirici yönde yararlanılması, sanayi, hizmet ve ticaret sektörüne ek olarak tarım sektöründe de girişimciliğin yaygınlaştırılması planlanmıştır (Kalkına Bakanlığı, 2013a: 98-100). Türkiye'de atılan adımlar sayesinde girişimcilik konusunda yaşanan gelişmeler, Ulusal Franchising Derneği'nin verilerine de yansımıştır. Buna göre, Amerika'da her 12 kişiden birisi, Finlandiya'da her 60 kişiden birisi, Almanya'da her 45 kişiden birisi kendi işini kurmak isterken, Türkiye'de her 2 kişiden birisi kendi işini kurma arzusunda olduğunu ifade etmiştir (Sönmez ve Toksoy, 2014: 48).

1.2.4 Girişimcilik Türleri

Sanayi devrimiyle birlikte ortaya çıkan ve bilgi toplumuna geçiş ile önem kazanmaya başlamış olan girişimciliğin farklı yönlerinin ele alınarak değerlendirilmesi ve zaman içinde yaşanan gelişmelere bağlı olarak değişime uğraması yeni girişimcilik türlerinin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Erkan (1998: 177)'a göre sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişle birlikte birey ve bireysel yeteneği temel alan gelişme dönemine girmiş olan bilişimci girişimcilik; Kişisel, Yatırımcı ve Manager girişimcilik olmak üzer üç aşama geçirmiştir. Kişisel girişimcilikte; girişimcinin

kendisi işçi veya patrondur ve karar alma yetkisi tek kişide toplanmıştır. Yatırımcı girişimcilikte; sanayinin gelişmesiyle birlikte artan iş bölümü, yatırım ve uzmanlaşmanın artmasına neden olmuş ve işin kontrolü tek kişide toplanırken işlerin yürütülmesi profesyonel yöneticilere bırakılmıştır. Manager tipi girişimcilikte ise; yönetim kişi değil grupta toplanmıştır.

Girişimcilik ile ilgili olarak yapılan sınıflandırmalar niteliğine, boyutuna ve sahipliğine göre sınıflandırmaya tabi tutulabilmektedir. Buna göre girişimcilik niteliğine göre sınıflandırıldığında;

Durgun bürokratik girişimcilik; Sahip oldukları pazar paylarının sürekliliğini sağlamak için bu tip girişimciliğin hâkim olduğu girişimlerde yenilik ve değişim geri planda tutulmaktadır. Yeni alanlara girmenin beraberinde getireceği risklerden kaçınılarak içinde bulunulan alanda faaliyetler devam ettirilerek dengeli gelişme sağlanmaya çalışılır (Dinçer, 1998: 291; Demirel ve Akbıyık, 2009: 19).

Egemen girişimcilik; İçinde bulunulan sektörde sahip oldukları güç ile piyasayı kontrol edebiliyor olmaları nedeniyle riske girmez ve yeniliklere kısmen açıktır (Demirel ve Akbıyık, 2009: 19).

Tepkisel girişimcilik; Çevresel baskı ortaya çıktığında diğer girişimcilerin yapmış oldukları girişimleri dikkate alarak değişime gidilen bu girişimcilik türünde risk alma ve rekabet isteği geri plandadır (Dinçer, 1998: 274; Demirel ve Akbıyık, 2009: 19).

Girişimci girişimcilik; girişimcilik sürecini başarılı bir şekilde gerçekleştirdikten sonra girişimlerini belirli bir süre devretmiş veya satmış olan girişimcilerin, yeni fikir ve fırsatlara yatırım yapmasını kapsayan girişimcilik türüdür (Dinçer, 1998: 279; Cin ve Günay, 2013: 11).

Pozitif girişimcilik; Girişimciliğin doğasına uygun olan rekabetçi, yenilikçi, dinamik, risk almayı ve yaratıcı olmayı gerektiren girişimcilik türüdür. Pozitif girişimcilik türünde girişimci, pazardaki fırsatları yenilikçi, yaratıcı ve cesur bir yaklaşımla değerlendirerek piyasadaki faaliyetlerini uzun dönemli gerçekleştirir (Demirel ve Akbıyık, 2009: 20).

Yenilikçi/Orijinal girişimcilik; Girişimcilerin hayallerini kurdukları girişimleri, sahip oldukları sezgi, beceri, algı, yetenek, deneyim ustalık gibi

özelliklerini kullanarak ilk defa sıfırdan başlayarak kurdukları girişimlerdir (Cin ve Günay, 2013: 11).

Girişimciler, büyüklük boyutuna göre sınıflandırmaya tabi tutulduğunda büyük girişimciler ile küçük ve orta girişimciler olarak iki başlıkta oluşan bir sınıflandırma yapılmaktadır. Buna göre;

Büyük girişimler; İşletme sahibi ve girişimcisi aynı kişi olan bu girişimlerde, kurumsallaşma tamamlamış ve yönetim profesyonel yöneticilere bırakılmıştır. Bu girişimcilerin ortak özellikleri, yaratıcı, küçük detaylara fazla önem vermeyen, tasarrufçu, tecrübeye önem veren ve yararlanan, belirlenmiş hedeflere sahip olan, kurumsallaşmaya önem veren, rekabetçi, hırslı ve ısrarcı, gelişmeleri yakından takip eden ve fırsatları izleyen, plancı olmalarıdır (Küçük, 2011: 37).

Küçük ve orta boyutlu girişimler; Bu grupta değerlendirilebilecek girişimlerde işletmenin mülkiyeti, yöneticiliği ve girişimcisi aynı kişidir. Orta boyuttaki girişimi küçükten ayıran ise, dış dünyaya daha açık olmaları, ileri teknolojiyi daha fazla kullanmaları ve daha fazla rekabet gücüne sahip olmalarıdır (Küçük, 2011: 37; Demirel ve Akbıyık, 2009: 17-18).

İşin sahipliği boyutuyla girişimcilik iki başlık altında incelenmektedir. Bunlar Kamu ve özel sektör girişimcilikleridir. Bunlardan piyasa ekonomisi içinde olan girişimciler ise iki alt başlık altında incelenmektedir.

Kamu girişimciliği; Kamu girişimi, kamu otoritesinin, sahiplik, finansal katılım veya yönetim hakkı gibi araçlarla doğrudan ya da dolaylı olarak yönetim ve üretim sürecini kontrol ettiği girişimdir (Karagöz, 2011: 107).

Piyasa ekonomisi içindeki girişimciler; Bu tür girişimciler “yaratıcı girişimcilik” ve “fırsat girişimciliği” olmak üzere iki alt başlıkta ele alınmaktadır. Buna göre: Yaratıcı girişimcilik; olağan veya olağan dışı durumlarda, kaynakların kullanılarak, detaylı bir biçimde düşünülerek planlanan, plan yürütülerek sonuç alınan girişimcilik türüdür (Fidan ve Yılmaz, 2001: 11). Fırsat girişimciliği; geleceğe ait öngöründe bulunularak doğabilecek fırsatların belirlenmesi ve kârlı alanlara yatırım yapılması ile ilgili girişimcilik türüdür (Demirel ve Akbıyık, 2009: 17-18).

Alanyazında, iç girişimcilik, sosyal girişimcilik, e-girişimcilik, Chicken modeli, uluslararası girişimcilik, kurumsal girişimcilik ve eko girişimcilik gibi farklı girişimcilik tiplerine de rastlamak mümkündür. Buna göre:

İç Girişimcilik: İç girişimcilik, 1980'lerden sonra işletmelerin hem ekonomik büyümelerinin ve kârlılık yönünden canlandırılmasındaki hem de performansları üzerindeki olumlu etkilerinden dolayı akademisyenler ve uygulayıcıların ilgilendikleri bir konu haline gelmiştir (Antoncic ve Hisrich, 2001: 496; Ağca ve Yörük, 2006: 162). Daha çok orta ve büyük ölçekli organizasyonlardaki girişimcilik eğilim ve davranışlarını ifade eden “iç girişimcilik” kavramı; kurum girişimciliği, sürekli girişimcilik, şirket girişimciliği, firma seviyeli girişimcilik eğilimi, kurum içi girişimcilik gibi kavramlarla aynı anlamda kullanılmaktadır. Kısaca, “faaliyet halindeki organizasyonlardaki girişimcilik” olarak tanımlanan “iç girişimcilik” kavramı (Ağca ve Kurt, 2007: 86-87), ile ilgili olarak ilk geniş tanımlamayı 1985 yılında yapan Griffin Pinchot (Döm, 2006: 45), iç girişimciliği; “bağımsız girişimcilerin bir işletmeyi kurmak ve geliştirmek için sahip oldukları ve kullandıkları düşünce yapısı, davranış ve niteliklerin, faaliyetlerini sürdürmekte olan bir işletme içinde kullanılması” olarak tanımlamıştır (Kozak ve Yılmaz, 2010: 85). Berber (2000: 38) ise iç girişimciyi, “var olan bir kurumda girişimci ruha sahip, yenilik yaratabileceği fırsatları görebilen, geliştirdiği fikir ve modelleri hayata geçirerek işletmenin kârlılığına katkıda bulunan ve rekabet gücünü arttıran yaratıcı kişiler” olarak ifade etmiştir. İç girişimciliği Top (2012: 9), “örgütsel bir ağ içinde ya da kurulu olan bir işletme bünyesinde yeteneklerini kanıtlamış olanların diğer insanlarla olan ilişkilerini iletişim kurmak suretiyle ilişkilerini geliştirerek, bu insanları kendi yetenekleriyle yoğurup değerlendirerek kendilerini tanıyıp keşfetmelerine ve kendilerinin farkına varmaları ile başlayan bir girişim içinde filizlenen bir başka girişimcilik türü” olarak tanımlamıştır. Geleneksel işletme yönetim tarzlarının yetersizliği, uluslararası rekabette yaşanan artış, rakiplerin sayılarındaki artış, yetenekli çalışanlarının işletmeden ayrılarak küçük ölçekli girişimleri hayata geçirmeleri, etkinlik ve yenilik arttırılmasına yönelik olarak yapılan çalışmalar iç girişimciliği ön plana çıkararak, ulusal ve uluslararası çapta faaliyet gösteren işletmeleri yaşanan değişime uyum sağlamaya ve yenilikçi olmaya zorlamaktadır. Dolayısıyla modern işletmeler bünyelerinde iç girişimciliği teşvik

eden ve geliştiren yöntemler ve uygulamalar arayışına girerken, bu arayıştan uzak kalan işletmeler ise durgunluk, personel kaybı, hatta gerileme gibi sonuçlarla karşı karşıya kalabilmektedirler (Onay ve Çavuşoğlu, 2010: 51). Üst yönetimin organizasyonda, iç girişimciliği teşvik edecek ve geliştirecek uygulamalardan bazılarını Kozak ve Yılmaz (2010: 87); çalışanların araştırma yapabilmeleri için ihtiyaçları olan finansal desteğin sağlanması, ücretlerinin aksatılmadan ödenmesi, yenilik ile ilgili olarak fikir geliştirebilmeleri için çalışanlara gerekli boş vaktin tanınması, prim ve ikramiye gibi teşvikler vermek, terfi vermek, kardan pay vermek, çalışanların iş güvencesini sağlamak ve çalışanın sorumluluklarını arttırmak, şeklinde sıralamıştır.

Sosyal girişimcilik: İnsanların ekonomik ihtiyaçlarını karşılamak için kurulan kâr amacı güden girişimlere olduğu kadar, insanların psikolojik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik sosyal girişimlerin varlığına da ihtiyaç vardır. Alanyazında yeni bir kavram olarak son zamanlarda sıkça karşılaşılan Sosyal Girişimcilik (Barendsen ve Gardner, 2004: 43) kavramsal olarak Howard Bowen'in 1953 yılında yayınlanan ve iş adamlarının toplumsal amaç ve hedeflere paralel sosyal sorumluluk faaliyetlerine ilgi göstermeleri gerektiğini savunduğu "İş Adamlarının Sosyal Sorumlulukları" adlı eserinde yer almıştır (Doğan, Altın ve Başar, 2010: 13-14). Modern hemşirelik mesleğinin kurucusu olarak kabul edilen Florence Nightingale'in (1820-1910) faaliyetleri ilk sosyal girişimcilik faaliyeti olarak kabul edilse de (Hoogendoorn, Pennings ve Thurik, 2010: 3), insanlık tarihinin şahit olduğu ve sırf sosyal fayda temin etmek için gerçekleştirilen girişimler sonucunda ortaya çıkan okullar, çeşmeler, manastırlar, külliyeler, sivil toplum kuruluşları, çeşitli dernekler ve vakıfların hepsi sosyal girişimcilik sonucu ortaya çıkmış unsurlardır (Özdevecioğlu ve Cingöz, 2009: 92). Çevresel sürdürülebilirlik, yoksulluğun oranının azaltılması, eğitim, adil ücret, sağlık ve istihdam fırsatları gibi sosyal konular, özellikle 1980'li yıllardan sonra önem kazanmış olan sosyal girişimciliğin ilgilendiği başlıca konular arasında yer almaktadır (Pandey, Mukherjee and Kumar, 2008: 525). Farklı araştırmacılar ve kişiler tarafından farklı açılardan ele alınan "sosyal girişimcilik" kavramı, bazı araştırmacılara göre; sosyal değer yaratmak ya da değişik finansman stratejileri ortaya koymak amacıyla proje/plan yönetiminde kâr amacı gütmeyen bir girişim çeşidi iken, bazı araştırmacılara göre ise; farklı sektörler

arasında işbirliği ile ilgilenen veya bu işbirlikleriyle meşgul olan ticari işletmelerin sosyal sorumluluk uygulamalarıdır. Bu iki gruptan ayrı farklı olarak sosyal girişimciliğe farklı bir bakış açısıyla yaklaşan bazı araştırmacı ve kişilere göre ise sosyal girişimcilik, sosyal değişimin desteklenmesi ve sosyal sorunların azaltılması faaliyetidir (Mair ve Marti, 2006: 36). Austin, Stevenson ve Wei-Skillern (2006)'a göre sosyal girişimcilik, bir sektörde sosyal bir amaç ile yapılan veya kâr amacı güdülmeden yapılan yenilikçi faaliyetlerdir (aktaran Kayalar ve Aslan, 2009: 58). Sosyal girişimcilikte girişimcinin sahip olduğu motivasyon ile ticari girişimcinin girişimcilik motivasyonu birbirinden farklı olsa da girişimcilik sürecinde yer alan aşamalar ve karşılaşılan sorunlar bakımından benzerlikler göstermektedir (Sharir ve Lerner, 2005: 7).

E-Girişimcilik: Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş sürecinde yaşanan değişimler girişimciliğin önemini artırıcı bir rol oynarken, bilgi işlem ve iletişim teknolojilerinin zaman içerisinde yaygınlaşmasına ve ucuzlamasına bağlı olarak bilgiye erişimin daha kolay hale gelmesini sağlamıştır. Katma değer yaratmada artan katkısı dolayısıyla “bilgi” önemli bir üretim faktörü haline gelmiştir. Yaşanan bu gelişmeler tedarikçilerin, müşterilerin ve toplumun talepleri arasında internet ve bilgi teknolojilerine uyumlu olan girişimcilerin dolayısıyla yeni bir girişimcilik türü olan e-girişimciliğin ortaya çıkmasına neden olmuştur (Laudon ve Laudon, 2007: 105). Bu kapsamda, bilgi teknolojileri aracılığıyla elde ettiği bilgiyi yüksek katma değer üretmekte kullanan girişimciye “e-girişimci” olarak tanımlanırken, yenilikçi iş fikriyle yeni ekonomi içerisindeki bir teşebbüs “e-girişimcilik” olarak tanımlanmaktadır (Koçak, 2008: 383). Bir başka tanımda, telekomünikasyon ağları üzerinden mal veya hizmet üretim, reklam, satış ve dağıtımının yapılmasına e-girişimcilik olarak adlandırılmıştır (Doğan, Altın ve Başar, 2010: 14). Günümüzde e-ticaret imkânlarını fırsat olarak gören ve bu fırsatı değerlendirerek ilk etapta küçük sermaye ile işe başlayan daha sonra küresel çapta faaliyet gösteren amazon, ebay, aol gibi firmalar e-girişimciliğin en önemli örnekleri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Chicken Modeli: Bu modelin temsilcisi olan John C. Chicken'a göre, bir faaliyeti ya da işletmeyi kâr amacı güderek kullanmak anlamına gelen girişimcilik kavramı basittir. Kârın, parasal terimlerde ölçüldüğü durumlar olduğu gibi, tıbbi tedavinin sağladığı fayda, sosyal hizmetlerin değeri, silahlı kuvvetlerin sağladığı

fayda gibi parasal terimler kullanılarak net bit şekilde kârın ölçülemediği durumlarda söz konusudur. Bu bağlamda Chicken modeline göre, önemli üç girişimcilik türü karşımıza çıkmaktadır. Birinci tür girişimcilikte faaliyetlerin tümü açık bir pazarda gerçekleştirilir. İkinci tür girişimcilikte bazı faaliyetler devletten alınan teşvik veya sübvansiyonlarla gerçekleştirilir. Üçüncü tür girişimcilik faaliyetlerinde ise gerekli fonun tamamı hükümet tarafından karşılanmaktadır (Chicken, 2002: 33).

Uluslararası Girişimcilik: İnternete paralel olarak bilgi işlem ve teknolojiye yaşanan gelişmelerin yanı sıra uluslararası ekonomik anlaşmalar, gümrük birlikleri ve yeni ekonomik bloklar işletmelerin varlıklarını sürdürebilmeleri için uluslararası ölçekte düşünmeye ve faaliyetlerini ulusal pazar dışındaki pazarlara da yaymaya sevk etmiştir. Böyle bir ortamda güçlü finansal ve insan kaynağına sahip olan ve yüksek iş yapma yeteneğine sahip girişimciler kendilerini göstermişlerdir. Uluslararası girişimci ya da küresel girişimci olarak adlandırılan bu girişimciler sahip oldukları bu güce dayanarak küresel çapta politika ve strateji geliştirebilmekte bazen farklı ülkelerde kendi lehlerine yasaların düzenleme yaptırabilmektedirler (Tutar ve Altınkaynak, 2013: 41).

Kurumsal Girişimcilik: Burgelman (1984) kurumsal girişimciliği, “işletme içinde yeni kaynak kombinasyonları oluşturmak suretiyle yetkinlik alanını ve yakaladığı fırsatları değerlendirme becerisini arttırma süreci” olarak tanımlamıştır (aktaran Yiğit, 2014: 413). Lumpkin ve Dess (2001), “performans arttırmak ve büyümek amacıyla, işletmelerin ortaya çıkan fırsatları değerlendirmek için risk almaya, yenilikçiliğe ve saldırgan rekabetçiliğe yönelik olarak işletme düzeyinde sergilenen davranış ve eğilimlerin bütünü” kurumsal girişimcilik olarak ifade etmişlerdir (aktaran Bulut ve diğerleri, 2008: 1393). Bir başka ifadeyle, bir işletmenin karar alma yöntemi ve uygulamalarında temel girişimcilik özelliklerini göstermesidir. Dolayısıyla muhafazakâr firmalar riskten almaktan kaçan, daha az yenilikçi ve “bekle ve gör” politikasını izlerken, girişimci işletmeler risk alan, yenilikçi ve proaktif yaklaşımlar sergilemektedir (Erkocaoğlan ve Özgen, 2009: 206). Çevresel belirsizlikler, karmaşa ve heterojenlik işletmelerin stratejik ve operasyonel açıdan sıkıntı yaşamalarına neden olmakta ve bu nedenle işletmeler hem bugünün hem de yarının temel yeteneklerine sahip olabilmek için kurumsal girişimciliğe yönelmektedir (Yiğit, 2014: 414). Her işletme, gelecekte büyüyerek

varlığını devam ettirme ve kâr elde etme gayesi gütmektedir. Bunu sağlayabilmek için çalışanların içindeki girişimci potansiyeli harekete geçirerek yeni fikirlerin ortaya çıkmasını sağlayacak bir ortamın oluşması için çaba göstermelidir (Seshadri ve Tripathy, 2006: 18). Örneğin 3M firması, bünyelerinde çalışan mühendis ve bilim adamlarının çalışma sürelerinin %15'ini kendi projelerine ayırma ve kendi projeleri üzerinde çalışmalarına izin vermiştir. Bu uygulamasıyla kurumsal girişimciliği teşvik eden 3M, birçok inovasyon ortaya çıkmasına olanak sağlayan ortamı hazırlamıştır (Finkle, 2012:879).

Eko-Girişimcilik: Yaşanan küreselleşme süreci ile rekabet avantajı elde etmek amacıyla işletmelerin değer yaratma çabaları ülkelerin ekonomilerine canlılık kazandırırken doğal çevrenin telafisi olmayan bir biçimde zarar görmesinin de önünü açmıştır. İşletmelerin kâr elde etme çabaları, doğal kaynakların bilinçsiz bir biçimde kullanılmasına, çevrenin kirlenmesine, doğanın yok edilmesine yol açmıştır. Bu nedenle, doğal kaynaklara zarar vermeden sürdürülebilir kalkınma çalışmalarının yanı sıra yaşam kalitesini artırma arayışları yenilik ve yaratıcılık özelliklerine sahip girişimcilerin bu alanda önemini arttırmış ve çevre odaklı girişimcilik olarak da adlandırılabilen eko-girişimcilik ortaya çıkmıştır (Aykan, 2012: 196). “Ekolojik” (ecological-eco) ve “girişimcilik” kavramlarının birleşmesinden oluşan eko-girişimciliği Ballı (2011: 190), “mal ve hizmet üretiminde pozitif çevresel çıktılar elde etme faaliyetleri” olarak tanımlamaktadır. Temel amacı, sürdürülebilirliği sağlamak olan yeşil yönetim yaklaşımı olan eko-girişimciliğin (Çakar ve Alakavuklar, 2011: 83) bu temel amacı edinmesinin nedeni ise, bazı sektörlerin faaliyetlerinin niteliğinden dolayı çevreye verdikleri zarardır (Dixon and Clifford, 2007: 328). Eko-girişimciliğin sahip olduğu felsefe ise toplumların artan çevre duyarlılığı ile yeni iş fırsatlarının ortaya çıkarabileceği ve sanayileşmenin sebep olduğu çevresel tahribatın telafi edilebileceği görüşüne dayanmaktadır (Titley ve Parrish, 2006: 5).

1.2.5 Girişimcilik Süreci

Yeni girişimleri etkileyen bireysel, sosyolojik ve çevresel unsurlardan oluşan girişimcilik süreci William D. Bygrave'e (2004) göre, yaratılan organizasyonlar ve keşfedilen fırsatlar ile ilişkili fonksiyonların, aktivitelerin ve davranışları tamamını

içermektedir (aktaran Nassif, Ghorbil ve Silva, 2010: 216). Motivasyon, fırsatların belirlenmesi, kaynak temini, iş planı hazırlığı ve örgüt oluşturma olmak üzere beş aşamadan oluşan bu sürecin herhangi bir aşamasında meydana gelebilecek bir aksaklık bir sonraki aşamayı etkilemektedir. Süreci oluşturan aşamalar;

Birinci Aşama: Motivasyon: Bir girişim etkinliğinin en önemli itici gücü ve anahtar kavramı, girişimin baş aktörü olan girişimcinin sahip olduğu motivasyonudur (Karabulut, 2009: 333) . Girişim sürecinde ilk aşama olan motivasyonun eksikliği, sürecin diğer evrelerini de anlamsız kılacak bir öneme sahiptir. Yeni bir girişim peşinde olan bir girişimcinin ihtiyaç duyduğu para, zaman ve diğer kaynakların yanı sıra güçlü bir motivasyona sahip olmalıdırlar. Güney (2008: 94-95) girişimcileri motive eden faktörlerden bazılarını şu şekilde belirtmiştir;

- a) Kendi işine sahip olma isteği,
- b) Maddi ve manevi başarı arzusu,
- c) Kendini gerçekleştirme isteği,
- d) İş hayatının sunduğu fırsatları değerlendirme isteği,
- e) Bağımsız çalışma arzusu
- f) Geleceğini kendi aldığı kararlar ile şekillendirme isteği.

İkinci Aşama: Fırsatların Belirlenmesi Süreci: Girişimcilik sürecinin ikinci aşamasında, girişimcinin en önemli özelliklerinden birisi olan “başkalarının göremediği fırsatları görebilme” devreye girmektedir. Girişimcilik açısından fırsatı tanımlayan Casson (2003: 19)’a göre fırsat; “yeni mal veya hizmetlerin, hammaddelerin ve örgütsel yöntemlerin sunulabileceği ve üretim maliyetinden daha yüksek bir fiyat karşılığı satılabileceği durumdur.” Bazı girişimciler fırsatlarını kendileri yaratırken, bazıları da ortaya çıkan fırsatları hayata geçirmekte bir başka ifadeyle fırsatı beklemektedir (Powell, Korut ve Smith-Doerr, 1996: 118). Girişimcilerin, girişimlerini gerçekleştirmeyi düşündüğü sektörlerde bazı açıkların olması ihtimal dâhilindedir. Bu noktada girişimciye düşen ise, bu açıkları belirleyerek bunların nasıl değerlendirilebileceğini düşünmesidir (Marangoz, 2013: 131). Fırsatları belirlemede içsel ve dışsal olmak üzere iki tür süreç söz konusudur (Bhave, 1994: 223-242). İçsel fırsat belirleme sürecinde, girişimci mevcut ve potansiyel problemlere çözüm bulmaya odaklanmaktadır. Burada problemin çözümü, bir takım fırsatları da beraberinde getirmektedir. Dışsal fırsat belirleme sürecinde ise,

söz konusu olan ortaya çıkan fırsatı algılayıp kavramaktır. Bir başka ifadeyle, fırsat tamamen algılama ve kavrama biçiminde belirlenmektedir (Karabey ve Bingöl, 2010: 23).

Üçüncü Aşama: Kaynak Temini: Girişimciler ne kadar yaratıcı ve yenilikçi fikirlere sahip olurlarsa olsunlar, bunları hayata geçiremedikleri sürece bu fikirlerin pek bir önemi olmayacaktır. Bu nedenle girişimciler girişimlerini hayata geçirebilmeleri ve bir değer ortaya koyabilmeleri için çeşitli kaynaklara ihtiyaç duymaktadırlar. Yönetim alanyazınına göre girdi olarak adlandırılan bu kaynaklar; insan, finansman, fiziksel varlıklar ve enformasyon (Özmutaf ve Korukoğlu, 2009: 1150) olabildiği gibi, bazı durumlarda marka isimleri, kuruluşun şöhreti de kaynak olarak da değerlendirilebilmektedir (Wickham,2001: 39). Girişimciler, her zaman kendi kaynaklarına sahip olmayabilirler. Bu noktada bu kaynağı üçüncü bir taraf olan kişi ya da kurumlardan temin etmek durumundadırlar. Kaynağın dışarıdan temin edilebilmesinde girişimcinin bir diğer önemli özelliği olan iletişim ve ikna becerisi devreye girmektedir. İraz (2005: 197), girişimcinin başarısının, onun sahip olduğu kaynaklarla doğrudan ilişkilendirmenin yanlış bir yaklaşım olarak değerlendirmiştir. Ona göre, bir girişimin başarısında önemli olan sahip olunan kaynakların büyüklüğü değil, kaynakların etkin bir biçimde kullanılmasıdır.

Dördüncü Aşama: İş Planı Hazırlık Süreci: Bir işletmenin amaç ve hedeflerini tutarlı bir biçime sokmada önemli bir araç olan iş planı, bir işletmeyi kâğıt üzerinde faaliyete geçirmek olarak da tanımlanabilir. İş planları girişimcinin yol haritası niteliğindedir. İşin fiilen kurulmasında ve devam ettirilmesindeki en önemli aşama olan iş planı, girişimcinin sonraki faaliyetlerine yön verici bir rol oynamaktadır. Girişimcinin belirlemiş olduğu hedeflere ulaşabilmek için neyin, ne zaman ve nasıl yapılacağı iş planı ile belirlenmektedir (Öztürk, 2007: 199). İş planı, girişimcinin hedeflerini, işletmenin geçmiş dönemlerde ve içinde bulunulan zamanda sahip olduğu özelliklerini, gelece beklentilerini, hedef pazarlarının ve hitap edeceği müşteri kitlesinin özelliklerini, üretmeyi planladığı yeni ürünleri, tahmini üretim ve satış miktarlarını, karşılaşılması olası risk ve fırsatları kapsamaktadır. (İraz, 2005: 198).

Beşinci Aşama: Örgüt Oluşturma Süreci: Girişimcilik sürecinin son aşamasında, girişimin ne şekilde kurulacağına karar verilir. İşletmelerin ne şekilde

kurulacağına karar veren kişi olan girişimciler, boğucu bir örgütsel yapı ve bürokrasiden hoşlanmazlar. Örgütsel yapının kurgulanmasında dikkate alınması gereken önemli konuların başında, vergi yükümlülüğü ve girişimin yerine getirmek zorunda olacağı yasal sorumluluklar yer almaktadır. İşletmenin ismi, patent kullanma hakkı, sosyal güvenlik ile ilgili yükümlülüğü gibi konular örgütsel yapının kurgulanmasını önemli hale getirmektedir (İraz, 2005: 203). Girişimcinin yerine getirmesi gereken resmi prosedürler yerine getirdikleri bu aşamadan sonra girişimci faaliyetlerin ne yönde ilerlediğini izlemeye başlayacaktır.

1.2.6 Girişimciliğin Avantaj ve Dezavantajları

Girişimciliğin avantajlarının yanı sıra bazı dezavantajları da vardır. Akpınar (2009: 33-36) ve Döm (2006: 32-33) girişimciliğin avantajlarını şu şekilde sıralamışlardır:

a) Kişisel gelişime olan katkısı: İşletmenin çeşitli faaliyetlerinde görev aldıkça girişimci, sahip olduğu potansiyeli ve becerileri kullanma fırsatına sahip olmaktadır.

b) Başarma hissi: Zihinsel emeğini kâra dönüştürmek ve bunun gerçekleştirenin kendisinin olduğunu bilmek girişimcinin başarma hissinin oluşmasına katkı sağlamaktadır.

c) Kâr elde etme: Girişimcinin geliri kâr elde ettikçe artacaktır ancak, kâr girişimcinin her zaman öncelikli amacı olmamalıdır.

d) Bağımsız olma: Aldığı kararlarda bağımsız olmak, girişimcilerin temel amaçlarından birisini oluştururken, özellikle ekonomik bağımsızlık girişimcinin girişim etkinliğinde bulunmasının ardında yatan en önemli motivasyonlardan birisidir.

e) Başkalarından saygı görme: Toplumun saygısını kazanmak girişimci için tatmin edici bir duygudur.

f) Toplumsal fayda: İçinde yaşadığı toplumda diğer fertlere iş yaratma ve gelişmelerine katkıda bulunma dolayısıyla, toplumsal gelişime katkıda bulunmanın bilinci, girişimcileri memnun eden ve motivasyonlarını arttıran bir durumdur.

Akpınar (2009: 33-36), girişimciliğin dezavantajlarını ise şu şekilde açıklamıştır;

a) Finansal problemler: Girişimcilerin girişim ekinlikleri her zaman başarı ile sonuçlanmaz. Dolayısıyla başarısız olunan bir girişimcilik etkinliğinde fikrin hayata geçirilmesi için kullanılan sermayenin kaybedilmesi girişimciyi psikolojik sorunlar yanında finansal sorunlar ile karşı karşıya kalmasına neden olmaktadır.

b) Fedakârlık: Girişimcinin belirli bir mesai saati yoktur. Girişimcinin belirli çalışma saatlerinin olmaması ve çalışma saatlerinin uzun olması, onların hobi, kişisel uğraşlara fazla zaman ayıramamalarına neden olmaktadır.

c) Ailesine yeterince zaman ayıramama: Fedakârlık alt başlığı için geçerli olan nedenler, girişimcinin ailesine yeterince zaman ayıramamasına neden olabilmekte ve buna bağlı olarak da girişimcinin aile ve sosyal hayatı bu durumdan olumsuz etkilenebilmektedir. Bu gelişmelerin neden olabileceği stres her girişimcinin göz önünde bulundurması gereken bir faktördür.

d) Belirsizliklerle baş etmek: Belirsizliklerle baş etme “belirsiz durumlara olumlu tepki verebilme yeteneği” olarak tanımlanabilir. Bu çerçevede belirsizliğin olduğu bir çevrede daha fazla bilgiye ihtiyaç olmadan aldığı kararlara güvenen bir girişimci belirsizlikle baş edebiliyor demektir.

e) Zarara katlanma zorunluluğu: Birçok girişimci başarı elde etmeden önce başarısızlıklar yaşamaktadır. Girişimci, aldığı yanlış kararlar sonucunda zarar edebilir. Böyle bir durumda girişimcinin bu zarara katlanabilecek ve yaşamını devam ettirebilecek imkânlarla sahip olmasının gerekliliği onun aşırı strese maruz kalmasına neden olabilmektedir.

f) Sorumluluk yükü: Kendi işinin patronu olarak görülen girişimci aynı zamanda müşterilerine, tedarikçilerine, siyasi otoriteye, ortaklarına ve topluma karşı olan sorumlulukları onu baskı altına sokmaktadır.

1.2.7 Girişimcilikte Başarı Faktörleri ve Başarısızlık Nedenleri

Girişimci, bir işletmenin kurulmasında ne kadar büyük bir öneme sahipse, işletme kurulduktan sonra büyüyüp gelişerek varlığını devam ettirmesinde de o derece büyük bir öneme sahiptir (İraz, 2005: 197). Bir girişimcinin sahip olduğu kişisel özelliklerinin onun başarısında önemli bir role sahip olduğu açıktır ancak yeterli

değildir. Girişimcinin, işe başlarken başarısında etkili olacak bazı faktörleri de göz önünde bulundurması gerekmektedir. Bunlar;

a) İş olanağının bulunması: Girişimcinin başarılı olmasında etkili olan bu faktör, ihtiyaç olmasına rağmen bir alanda yatırımın olmaması ya da mevcut yatırımların mevcut ihtiyaçları karşılamada yetersiz kalması ile ilgilidir. Girişimcilik sürecinin önemli bir aşaması olan fırsatların belirlenmesi, bir ihtiyacın başkalarından önce fark edilmesi ile yakından ilgilidir. Zaten girişimciyi de başkalarından ayıran onun bu özelliği, yani başkalarının görmediğini görmek ya da başkaları görse bile yapmaya cesarete edemediği işi hayata geçirmektir. Özetle, ihtiyaç olduğu halde bu ihtiyacın hiç karşılanmaması veya yetersiz karşılanması durumunda girişimcinin bu ihtiyacı karşılamaya ya da rakiplerinden daha iyi bir şekilde karşılamaya yönelik olarak atacağı adımlar girişimcinin başarısında önemli bir role sahiptir (Küçük, 2015: 42; Bozkurt, 2011: 17).

b) İşe başlamak için uygun zamanın seçilmesi: Yatırım yapılacak alan ile ilgili zamanlama önemli bir başarı faktörüdür. Özellikle kriz dönemlerinde bazı ürünlere olan talep artışı dolayısıyla satışlar artarken yine aynı kriz döneminde aynı sektörde bir ürüne yönelik olarak yaşanan rekabet bazı firmaların pazardan çekilmelerine neden olmaktadır ki bu dönemler o işe atılmak için en uygun dönemler olarak değerlendirilir (Bozkurt, 2011: 17). Ekonomide yaşanan gelişmelerin iyi yorumlamak suretiyle, ödeme gücü ve talep tahminleri konusunda güçlü öngörülerde bulunulması zamanlamanın iyi değerlendirilmesinde bir diğer yoldur. Durgunluk döneminde işgücü ücretinde yaşanan düşüş bir yandan maliyetlerde de düşüş anlamına gelirken diğer yandan işten çıkarma dolayısıyla alım gücünde azalmanın da göstergesi olabilmektedir (Küçük, 2015: 43).

c) Yönetim yeteneği ve tecrübesi: Yönetim, işletmenin veya örgütün sahip olduğu kaynakların planlayarak, organize ederek, yürüterek ve kontrol ederek, amaçlar doğrultusunda etkili ve verimli bir biçimde kullanılması sürecini ifade etmektedir (Ülgen ve Mirze, 2013, 23). Kurduğu işletmenin varlığının devamını sağlamak için yönetim yeteneğine sahip olması gereken girişimcinin, kariyeri boyunca karşılaştığı olay ve durumlar sonucunda elde ettiği kazanımlar birleştiğinde girişimci karşılaştığı sorunların üstesinden kolaylıkla gelebilecek ve olası yeni durumlara karşı işletmeyi ve kendisini uyarlayabilecektir (Küçük, 2015: 43).

d) Öz sermaye ve kredi olanakları: Bir girişimci, yatırımını ya sahip olduğu sermayeyi kullanmak suretiyle ya da kendi sermayesinin yetersiz kaldığı durumlarda ise dış kaynaklardan yararlanmak suretiyle gerçekleştirebilir. Sermayenin dış kaynaktan yani borçlanarak elde edilmesi durumunda, yapılan yatırımın geri dönüş oranı, faiz ve borç planı gibi faktörler girişimci tarafından titizlikle değerlendirilmelidir (Bozkurt, 2011: 18) çünkü; işletmeler kâra geçebilmek için belirli bir sürenin geçmesi gerekir ki çok iyi hesaplanmış olması gereken bu sürenin tahmininde yapılan bir hata işletmeyi zora sokabilir (Küçük, 2015: 44).

e) Risklere karşı sigorta: Girişimcinin risk almaya yatkın olması girişimcilik sürecinin özünde yer alan etkenler arasındadır. Ancak, başarı faktörü olarak risklere karşı sigorta, beklenmedik gelişmelere karşı hazırlıklı olmayı ve olası değişimlere uyum sağlamayı ifade etmektedir. Burada bahsedilen gelişmeler ve değişimler, doğabilecek olası fırsatları olabileceği gibi, işletme, faaliyetler ve işletmenin sahip olduğu kaynaklar açısından risk oluşturabilecek yangın, sel, deprem gibi doğal afetler şeklinde de olabilmektedir (Küçük, 2015: 45; Bozkurt, 2011: 19) .

Girişimcilikte başarı faktörleri olduğu gibi başarısızlık faktörleri de söz konusudur. Başlıca başarısızlık faktörlerini şunlardır;

a) Kuruluş yerinin iyi seçilmemiş olması: Bir işletmenin kurulacağı ve faaliyetlerini devam ettireceği yerin seçimi ile ilgili olarak çeşitli anketlere ve istatistiklere hatta aynı sektörde faaliyet gösteren çeşitli tesislerin kuruluşlarının incelenmesine dayanan inceleme ve araştırmalar, o günün ihtiyaçlarına cevap verebilmenin yanı sıra işletmenin gelecekteki olası büyüme ve genişleme ihtiyaçları göz önüne alınarak da yapılmalıdır (Bozkurt, 2011: 19). Bu faktör dikkate alınmadan yapılacak olan bir yer seçimi işletmeyi ilk aşamada sıkıntıya sokacaktır.

b) Rekabet faktörlerinin dikkate alınmaması: Girişimci, bir işletmeyi kurmadan önce ya da faaliyetlerine devam eden işletmenin gireceği pazarın belirlenmesinde FÜTZ (fırsatlar, üstünlükler, tehditler, zayıflıklar) analizi ile rakiplerinin güçlü ve zayıf yönleri hakkında bilgi toplamalıdır. FÜTZ analizinden elde edilen bilgiler doğrultusunda girişimci, rakiplerine karşı rekabet edebileceği ve amaçlarını gerçekleştirebileceği pazara yönelmelidir (Küçük, 2015: 46).

c) Sermaye yetersizliği: Fizibilite çalışmalarından yoksun, gözleme dayanarak yapılan yatırımlarda ya da yetersiz fizibilite çalışmalarının yapıldığı yatırımlarda

girişimci, yatırımını tamamlayamadan elindeki sermayesi tükenmektedir (Apulgan, 1997: 117). Bunun doğal bir sonucu olarak birçok işletme faaliyete geçmeden atıl duruma düşmekte ya da düşük kapasitede çalışmak durumunda kalmaktadır. Bu durum ise, birim maliyeti yükselterek rekabeti gücünün zayıflamasına neden olmaktadır. Girişimci, yarım kalan yatırımını tamamlayabilmek için yüksek faizli borçlanma yoluna başvurmak zorunda kaldığında ise, gelecekte bu borcu ödemedi düşebileceği sıkıntı onun başarısızlıkla karşı karşıya kalmasına neden olmaktadır (Bozkurt, 2011: 19).

d) Yetersiz zaman: Müşteri istek ve taleplerinin hızlı bir biçimde değişkenlik gösterdiği dinamik pazarlara girişimcilerin uyum sağlayabilmeleri onların hızlı karar verebilmelerine ve bu kararı uygulayabilmelerine bağlıdır. Böyle bir ortamda fırsatın bir an evvel değerlendirilebilmesi için hızlı alınan kararlar başarısızlık riskini de barındırmaktadır (Bozkurt, 2011: 20). Özellikle küçük işletmelerde girişimci, işletme ile ilgili birçok görevi yerine getirmek durumunda olduğundan zaman problemi ile sıkça karşı karşıya kalırken, görevler alanında uzman kişiler tarafından yerine getirildiği büyük işletmelerde zaman problemi sık rastlanan bir durum değildir (Küçük, 2015: 49).

e) Kişisel unsurlar: Bu unsurlar girişimcinin kişisel eksikliğinden kaynaklanan unsurlar olarak karşımıza çıkmaktadır. “yetersiz ticaret bilgisi” ve “işe hazırlıksız olarak başlamak” olmak üzere iki başlık altında incelenmektedir (Bozkurt, 2011: 20). Her girişimci aynı derecede ticaret bilgisine sahip değildir. Kimi girişimciler, aileden gelen bir ticaret bilgisine sahipken kimi girişimciler ise, eğitim yoluyla ticaret bilgisine sahip olmaktadır. Yeterli ticaret bilgisine sahip olmadan da başarılı olan girişimciler olsa da rekabetin yoğun olduğu durumlarda işletmenin devamlılığını sağlayabilmek için girişimcinin yeterli ticaret bilgisine sahip olması gerekmektedir (Küçük, 2015: 48). Mevcut durumun olumsuz yönde geliştiği dönemlerde, yüksek risk taşımaya rağmen karşılaşılan fırsatın bir daha ele geçemeyeceği ya da çok kâr edebileceği düşüncesi girişimcileri yeterli hazırlığı yapmaksızın yatırım kararı almalarına neden olmakta bu da onların başarısızlığında önemli rol oynayabilmektedir (Apulgan, 1998: 17).

1.3 GİRİŞİMCİLİK VE KÜLTÜR

1.3.1 Kültür Kavramı ve Özellikleri

Sosyal bir varlık olması nedeniyle topluluk halinde yaşama ihtiyacı içinde olan insan, karşı karşıya kaldığı ve çözüme kavuşturması gerektiği durumların üstesinden gelmek ve ihtiyaçlarını karşılamak için birçok araca ihtiyaç duymaktadır. Maddi ve manevi ihtiyaçların giderilmesi için her toplumda oluşturulmuş kaba ve incelmış, işlenmiş bir tekniğin yanı sıra insan ilişkilerini düzenleyen kurallar, fikirler, gelenekler ve bireysel düşünceler vardır. İşte bu fikirler ve bireysel düşünceler sosyal bir kurum olan kültürü meydana getirir (Kayalar ve Aytar, 2012: 49). Ülkemizde kültür kavramını ilk tanımlayanlardan Ziya Gökalp kültürü; “bir cemiyetin bütün fertlerinin birbirine bağlayan, yani aralarında dayanışma husule getiren müesseseler, kültür müesseseleridir. Bu müesseselerin toplamı, o cemiyetin kültürünü oluşturur.” şeklinde tanımlamıştır. Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere kültür, bir toplumun fertlerini birbirine bağlayan ve aralarında dayanışma sağlayan kurumların toplamı olarak ifade edilmiştir (Güçlü, 2003: 148). Kültür, farklı yapılara sahip toplumların yaşamları boyunca elde ettikleri deneyimlerin bir sonucudur. Dolayısıyla kültür üretilerek kuşaktan kuşağa aktarılacak suretiyle geliştirilebilir. Bu çerçevede kültürü, kuşaktan kuşağa aktarılan ve toplumdaki bireye kazandırılan bir yaşama biçimi olup, insan tarafından meydana getirilmiş maddi ve ahlaki unsurlardan oluşan bir çerçeve olarak tanımlamak mümkündür (Çağlar, 2001: 142). Kültür ile ilgili yapılmış olan tanımlarda yer alan ortak noktalar kültürün özelliklerini ortaya koymaktadır. Buna göre Güvenç (2002), kültürün özelliklerini şu şekilde sıralamıştır;

- a) Kültür, öğrenilebilen bilgi, davranış ve alışkanlıklardır,
- b) Kültür, dil aracılığıyla nesiller boyu aktarılabilen bir özellik taşır,
- c) Kültürün öğretileri toplumdaki topluma değişiklik gösterir,
- d) Kültür toplumsal yaşamda oluşan bir unsur olmakla birlikte aynı zamanda bireysel tutum ve davranışlar kültürel doku içinde önemli bir yer tutar,
- e) Kültür, yaşamsal ve toplumsal gereksinimleri karşılayan, işlevsel bir unsurdur,

f) Kùltür bütùnleřtirici olduğu kadar ayrıştışıcı güce de sahiptir,

g) Kùltür kavramı hayatla ilgili soyut bir kavramdır (aktaran Oğuz, 2011: 133).

Dönmezer (1994) kùltürün özellikleri ile ilgili olarak ortaya koyduğu özellikler şunlardır (aktaran Köse, Tetik ve Ercan, 2001: 222-223);

a) Kùltür, bir toplumu diğerlerinden ayıran bir markadır,

b) Kùltür, sistematik bir biçimde bir araya getirilen değerleri geleceğe taşır,

c) Kùltür, toplumu oluşturun fertler tarafından paylaşılır,

d) Kùltür, öğrenilmiş davranışlardan oluşur,

e) Kùltür, sosyal yapının bir kopyasını verir.

1.3.2 Kùltürün Oluşumunda Etkili Olan Faktörler

Kùltür ile ilgili olarak yapılan tanımlardan da anlaşılacağı gibi kùltür, içgüdüsel ya da kalıtımsal olarak değil, toplum fertlerinin yaşamları boyunca edindikleri alışkanlıklar, davranışlar, tepki ve eğilimlerdir. Kùltür, genlerden bağımsız olarak sosyal çevrenin etkileriyle doğar, gelişir ve yine aynı etkilerle değişebilir. Bütùn kùltürler bu şekilde oluşmakta ve gelişmektedir (Şimşek, Akgemici ve Çelik, 2001: 27-28). Geert Hofstede 1984 yılındaki “Culture’s Consequences: International Differences in Work Related Values” adlı çalışmasında kùltürün, üç aşamada meydana gelen, aklın ortaklaşa programlanması sonucu oluştuğunu ve varlığını bu programlama çerçevesinde devam ettirdiğini savunmuştur. Bu üç aşama ise sırasıyla, “insan doğası”, “kùltür” ve “kişilik” kavramlarından meydana gelmektedir (Demirel ve Tikici, 2004: 53). Birçok olgu ve kaynaktan beslenerek oluşan kùltürün hangi öğelerden oluştuğu konusunda birçok çalışma yapılmıştır. Kùltür, belirli yasalara ya da kurallara dayanmadığı için kùltürü oluşturun unsurlar ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda görüş ayrılıkları söz konusudur (Kayalar ve Aytar, 2012: 50). Bozkurt (1999: 98), kùltürü oluşturun unsurları şu şekilde sıralamıştır; Tarih, Aile, Sağlık ve beslenme, Eğitim süreci, Yerleřmeler ve ekolojik çevre, Ekonomi ve teknoloji, Bilim ve sanat, Mimari eserler, Din ve devlet, Kişilik, Dil, Ahlâk, İnanç ve tutumlar, Estetik, Politik hayat ve siyasi yapılanma, Gelenek ve görenekler, Hukuk, Sosyal örgütler ve kurumlar.

1.3.3 Kùltürün Çeşitleri

Kùltürü oluşturan ögelerin bileşimi, kùltürün oluşum biçimi, bireylerin ekonomik durumları, yaşadıkları bölgeler, üretilen mal ve hizmetler, teknoloji ve çevre gibi faktörler kùltürün sınıflandırılmasında dikkate alınan kriterler olarak ön plana çıkmaktadır (şimşek, Akgemici ve Çelik, 2001: 29).

a) Genel Kùltür ve Alt Kùltür: Kùltürün yaygınlık derecesi dikkate alınarak yapılan bu sınıflamada bir ülkenin ya da milletin kùltüründen bir başka ifadeyle özellikle bir toplumun sahip olduğu kùltürden bahsediliyorsa burada, genel kùltürden söz edilmektedir. Bu kapsamda, bir ülkenin ya da toplumun hakim inançları, sahip olduğu değerler, hareket tarzları, sosyal ilişkileri ve paylaşılan davranış kalıpları genel kùltürü oluşturan unsurlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Üst sistem olarak düşünöldüğünde genel kùltür, birçok alt ya da yan sistemlerden meydana gelmektedir. Alt kùltürler, genel kùltürün bazı hâkim değerlerini kapsamasına karşın, tüm alt kùltürlerin kendine has normları, yaşam biçimleri ve davranış biçimleri vardır (Eroğlu, 2004: 115). Bir başka ifadeyle toplumun sahip olduğu inanç, değerler ve yaşam tarzı genel kùltürü; genel kùltür içinde yer almakla birlikte etnik, bölgesel, mezhepsel farklılıklara dayanarak bireylerin kendilerine özgü yaşama biçimleri ve değerleri ise alt kùltürü ifade etmektedir (Erdoğan, 1999: 122).

b) Maddi Kùltür ve Manevi Kùltür: Bütün kùltürler maddi ve manevi kùltür ögelerinin birleşiminden oluşmaktadır. Dolayısıyla bu sınıflandırmada, kùltürü oluşturan ögelerin bileşimi dikkate alınmaktadır. Maddi kùltür unsurları, giyim kuşam, mimari yapılar, üretim teknikleri gibi elle tutulup gözle görölebilen unsurlardan oluşmaktadır. Maddi kùltür birikimi, o toplumun teknolojik ve ekonomik seviyesinin en önemli göstergelerinden birisidir (Eroğlu, 2004: 118). Toplumların örf, adet, gelenek ve görenekleri, ahlaki değerleri, inanç ve ideolojileri, dil, edebiyat, müzik ve diğer estetik değerler manevi kùltür unsurlarını ifade etmektedir. Maddi kùltür unsurları toplumu meydana getiren bireylerin biyolojik ve fizyolojik ihtiyaçlarını karşılarken, manevi kùltür unsurları ise ruhsal ve psiko-sosyal ihtiyaçlarına karşılamaya yönelik unsurları içermektedir (Eroğlu, 2010: 151-152). Manevi kùltür, maddi kùltüre nazaran daha karmaşık bir yapıya sahiptir. Manevi kùltürlerine bağlı kalarak onu koruyan, geliştiren ve canlı tutan milletler, maddi

kültürde de gelişme sağlamaktadırlar. Maddi kültürün alıcısı durumunda olan milletler, güçlü manevi kültüre sahip oldukları sürece yabancı kültürleri bir hammadde gibi işleyebilirler (Erkal, 2000: 188).

c) Karşı Kültür: Köse, Tetik ve Sercan (2001: 224) karşı kültürü, “sosyo-ekonomik ve politik anlamda toplumda yerleşmiş olan ve aile, okul, diğer örgütler ve özellikle kitle iletişim araçları ile yayılan, bütün genel kültürü reddetmek isteyenlerin değişik alanlarda meydana getirmeye çalıştıkları kapsamlar” olarak tanımlamıştır. Birey, dinamik bir süreç içerisinde kültürü öğrenmektedir. Dolayısıyla, bu öğrenmenin gerçekleştiği zaman dikkate alınarak, kültürle ilgili olarak bir sınıflandırma yapılabilmektedir. Margret Mead’ın 1970 yılında yapmış olduğu “Culture and Commitment” adlı çalışmasında, toplumsallaşma teorisi çerçevesinde kültürün öğrenilmesini ya da kültürün dinamik olarak değişiminin nasıl bir yol izlediğini göstermek için üçlü bir ayırım yapmıştır. Bu ayırma göre; a) Sonradan öğrenilen (postfigurative) kültür; bireyin ya da çocuğun atalarından öğrendiği kültürü ifade etmektedir. b) Birlikte oluşan (configurative) kültür; bireyin kendi yaşlılarından öğrendiği kültürdür. c) Önceden öğrenilen (prefiguretive) kültür; toplumda genç bireylerin, yaşlı bireylerden öğrendikleri kültürü ifade etmektedir (Aslan, 2010: 10). Demirel (2003: 66), kültür ile ilgili olarak bazı uç ayrımlara değinmiştir. Bunlar; Açık kültür - Kapalı kültür, Köy kültürü - Şehir kültürü, Fakirlik kültürü - Zenginlik kültürü, Beyaz kültürü - Zenci kültürü, Hayat kültürü - Ölüm kültürü, Karşı kültür, Arabesk kültürüdür.

1.3.4 Kültür - Girişimcilik İlişkisi ve Girişimcilik Kültürünün Oluşumu

Kültür, bireylerin davranışları ve kişilikleri üzerinde doğrudan bir etkiye sahiptir. Bu durum göz önünde bulundurulduğunda, toplumun fertlerinin sergilediği ortak davranışın da içinde bulunduğu kültürün yanı sıra bireylerin sahip oldukları kişilik özellikleri tarafından da şekillendirileceği açıktır. Ancak bu noktada önemli olan grubun sahip olduğu kültürel kimliktir. Çünkü; zaman içinde bireyin kişiliği yönlendirmeye başlayacak olan bu kültürel kimliktir (Çağlar, 2001: 1-17). Toplumsal kültür ile girişimcilik arasındaki yakın ilişkiye dikkat çeken Morrison (2000), bireylerin girişimciliğe yönelik olan tutumları üzerinde kültürün belirleyici bir etkiye sahip olduğunun altını çizmiştir. Ona göre, girişimciliği başlatan ve harekete geçiren

güdüler kültürün bünyesinde yer almaktadır (aktaran Aytaç ve İlhan, 2007: 107). Dolayısıyla, girişimciliğin kültürden etkilenmemesi söz konusu değildir. Bir ferdi oldukları topluma ait kültürden aldıkları parametrelerle meydana gelen bir alt kültüre göre davranış sergileyen girişimcilerin kişilikleri de bu alt kültürden etkilenmektedir. Girişimcilerin kişilik yapılarında yer alacak aktif ya da pasif unsurların oluşumunda kültürün önemli bir payı vardır (Demirel ve Tikici, 2004: 54). Girişimcilik açısından bakıldığında, kültürleri girişimciliğe karşı kültür ya da girişimciliği destekleyen kültür olarak tanımlamak doğru bir yaklaşım olmaz çünkü; kültürel bütünü oluşturan çok sayıdaki alt kültür, girişimciliğin gelişmesine olumlu ya da olumsuz etkiye sahip ortamlar oluşturabilirler. Örneğin; ailevi değerlerin, önem arz ettiği ve baskın olduğu toplumlarda, eğer aile bağımsızlığa önem veriyorsa, çocukların yüksek düzeyde girişimcilik özelliklerine sahip olmaları beklenir (Hisrich ve Peters, 2002: 54). Kültür, toplumun fertleri için genel bir davranış temeli oluşturarak onların risk alma konusunda, yenliğe karşı olan tutumlarında, belirsizlik karşısındaki davranışlarında ve değişime karşı olan dirençlerinde yönlendirici bir rol oynamaktadır. Bu bağlamda girişimciliğin, ülkeden ülkeye, hatta aynı ülkenin farklı bölgelerindeki kültürel farklılıklardan etkilendiği söylenebilir (Aytaç ve İlhan, 2007: 110). Kültürel önkabuller ve değer sistemlerinin girişimci davranışları teşvik etmesi halinde, sağlam girişimci ruh, zihniyet ve kültürel formlar kökleşme şansına kavuşmaktadır (Aytaç, 2006: 156). Girişimciliğin, kültür ile ilişkisi sonucunda ortaya çıkan “girişimci kültür” kavramı ile ilgili olarak Güney (2008: 11); “girişimciye yeni bir statü veren, yaptıkları ödemeyi garanti eden, başkalarının kendine iş imkânı tanıması yerine kendisinin başkalarına iş imkânı sağladığı, yepyeni bir neslin yetişmesine yardımcı olacak kültür” şeklinde bir tanımlama getirmiştir. Tekin (1999: 30) girişimci kültürü; “girişimcilere yeni bir misyon ve vizyon kazandıran, başkalarının kendisine iş sağlamasını beklemek yerine dinamik ve atak bir biçimde davranarak başkalarına iş imkanı sağlayan, çalışmalarının ve yaptığı yatırımlarının karşılığını almayı hedefleyen insan tipinin yetişmesini sağlayan kültür” şeklinde tanımlamıştır. Girişimcilik kültürüne sahip olan ve bunu girişimcilik politikası amaçlarına uygun bir biçimde kullanabilen toplumların girişimcilikte başarılı olabileceğini savunan Tekin (1998), buna uygun girişimcilerin yetiştirilmesinin, yeni bir girişim kültürünün oluşturulmasına bağlı olduğunu vurgulamış ve bu kültürün oluşabilmesi için

girişimcilerin sahip olması gereken özellikleri şu şekilde sıralamıştır: Girişimci; a) dünya pazarını kendi pazarı gibi göreyerek ona göre hareket etmelidir, b) serbest piyasayı ve rekabet ortamını varlığının temel nedeni olarak değerlendirmelidir, c) bilgi değişimini ve gelişimini sürekli içselleştirerek, değişimi doğru bir şekilde yönlendirip değerlendirerek bunu bir fırsata dönüştürmelidir, d) geçmiş deneyimlerinden ders çıkarmalıdır, e) başarı arzusu, özgüveni ve motivasyonu üst derecede olmalıdır, f) risk alabilmeli, yetki ve sorumluluğu üstlenebilecek yeteneğe sahip olmalıdır, g) gündelik olayları önyargısız, kalıplara sıkışmadan, doğru ve objektif bir şekilde yorumlayabilmelidir, h) zorluklarla baş edebilmeli, rekabet ve mücadeleye açık olmalıdır, i) sürekli ve dengeli bir büyüme hedefi belirlemelidir, j) müşteri memnuniyeti ön planda tutulmalı, insan doğası anlaşılabilir şekilde ona uygun davranılmalıdır, k) kendisini demokratik sistemin bir parçası olarak görmeli ve bu noktada kendine bir misyon edinmelidir (aktaran Tikici, Demirel ve Akbıyık, 2007: 93-94)

1.3.5 Girişimciliği Etkileyen Kültürel Boyutlar

Kültürü daha iyi anlayabilmek için, kültürün farklı boyutlar kapsamında ele alınması gerektiğini düşünen Greet Hofstede, farklı kültüre ait bireylerin davranışları ardında yatan “Neden?” ve “Nasıl ?” sorularının cevaplarını elde etmek için kültürün “belirsizlikten kaçınma, güç mesafesi, baskın değerler ve bireycilik-toplumculuk” olmak üzere dört farklı boyutunu ortaya koymuştur (Demirel ve Tikici, 2004: 53).

a) Belirsizlikten Kaçınma: Belirsizlikten kaçınma; bilginin yetersiz, net ya da hiç olmadığı durumların yanı sıra, değişimin hız ve boyutunun öngörülemediği durumlarda toplumların duydukları tedirginlik düzeyi ile ilgilidir (Akpınar, 2009: 37). Bu düzeyin yüksek olduğu toplumlardaki bireyler, yaşamlarını garanti altına almak için belirsiz, açık olmayan, yazılı kurallarda yer almayan riskli durumlardan kaçınma eğilimindedirler (Güney ve Çetin, 2003: 195). Belirsizlikten kaçınma düzeyinin düşük olduğu toplumlarda ise, hayatın devamı için riskleri kabullenerek belirsizlikle mücadele etmenin gerekliliği inancı hâkimdir. Sargut’a (2001: 182) göre, bilginin yanlış olduğu, net olmadığı ya da karmaşık bir biçimde var olduğu, değişim hızının kestirilmeyen bir biçimde geliştiği ortamlarda birey kendisini tehdit

altında hissedebilmektedir. Böyle ortamlarda etkili davranış sergileme yetenekleri bakımından bireyler birbirinden farklılaşmaktadırlar. Hofstede (1984), Türk insanının belirsizlikten kaçınma düzeyinin yüksek olan kategoride değerlendirmiştir. Bunun sebebini ise Sargut (2001: 180) Türkiye’de uygulanan yaşam boyu istihdama bağlamıştır.

b) Güç Mesafesi: Bir toplumun fertleri ve örgütlerinde, gücün eşit olmayan bir biçimde dağılımının yine o toplum bireyleri ve kurumları tarafından ne ölçüde kabul edildiği güç mesafesi ile ilgilidir. Bir toplumda, gücün bireyler arasında neden olduğu mesafe o toplumun sahip olduğu değerler ve normlar ölçüsünde gerçekleşmektedir. Bir başka ifadeyle, bireye güç veren kaynağın (yani bireyin yaşı, eğitimi, makamı ya da gelmiş olduğu aile gibi), toplumdan topluma değişkenlik göstermesi, güç dengesinin dağılımının da topluma göre değişkenlik göstermesine neden olmaktadır (Demirel ve Tikici, 2004: 53). Güç düzeyindeki farklılıkların toplum tarafından benimsenmesi zamanla içselleştirilerek kurumsallaşmasına neden olabilmektedir (Akıner, 2005: 45). Bazı toplumlarda ve kültürlerde gücü az olan insanlar güç dağılımındaki eşitsizliği içselleştirerek kabullenmiş durumdadırlar. Bu tip toplumlarda bireyler arasındaki güç mesafesi fazladır. Dolayısıyla üst makamlarda bulunanlar haklı olmak için doğruyu bilmek gibi bir zorunlulukları yoktur çünkü; onların haklılıkları sahip oldukları güçten gelmektedir (Sargut, 2001: 182). Ülke ya da örgüt açısından bakıldığında, güç mesafesinin fazla olduğu toplumlarda veya örgütlerde otokratik bir yönetim tarzından bahsetmek mümkün iken, güç mesafesinin az olduğu toplumlarda veya örgütlerde demokratik bir yönetim tarzından bahsedilebilir (Kayalar ve Aytar, 2012: 53). Hofstede’nin yapmış olduğu araştırmaya göre ülkemiz, Pakistan, Meksika, Fransa, Pakistan gibi güç mesafesi yüksek ülkeler arasında yer almaktadır (Demirel ve Tikici, 2004: 55).

c) Baskın Değerler: Bir kültürün erkek mi, dişi mi olduğu o toplumun baskın değerlerinden yola çıkılarak anlaşılabilir. Toplumlar, saldırganlık, hırs, yükselme tutkusu, dediğim dedik tavır, yüksek özgüven ve tavır koyma gibi kavramların toplumlarda erkek değerler ile ilişkilendirilmesinden yola çıkarak Hofstede, materyalist eğilimler, para elde etme isteği ve atılganlık gibi değerlerin egemen olduğu toplumlarda erkek kültürden bahsetmektedir. Toplumların genelinde şefkat, nezaket, merhamet, sadakat, çocuklara karşı duyulan sevgi, halden anlama,

başkalarına karşı duyarlı olmak gibi kavramlar dışılık ile ilişkilendirilmektedir. Bu kapsamda Hofstede, insan ilişkileri, insana verilen önem, yaşamın genel niteliği gibi değerlerin ön plana çıktığı toplumlarda dışı kültürden bahsetmektedir (Sargut, 2001: 175). Dışı ve erkek kültür nitelikleri karşılaştırıldığında, dışı kültür değerlerinin erkek kültür değerlerine nazaran, toplum ile daha uyumlu, yenilik ve yaratıcılığa zemin hazırlayan, çalışanları ile barışık ve değişime daha açık bir eğilim sergilediği görülmektedir (Öğüt ve Kocabacak, 2008: 156). Öne çıkan baskın değerleri dikkate alarak yapmış olduğu grupta Hofstede, Türk toplumunun dışı kültür sınıfında yer aldığını savunmuştur. Nitekim Sargut'un (2001) değişik zamanlarda üniversite öğrencileri üzerinde yaptığı çalışmada elde ettiği sonuçlar Türk toplumunun erkek toplum imajından uzak olduğunu ortaya koymuş dolayısıyla Hofstede'nin görüşünü desteklemiştir.

d) Bireycilik-Toplumculuk: Bireysel kültürün hâkim olduğu bir çevrede, kişisel amaç ve çıkarlar ön plandadır. Bu kültürün hâkim olduğu toplumlarda, birey ortak çıkarlar yerine kendi kişisel çıkarları için çaba göstermektedir. Toplulukçu kültürün egemen olduğu toplumlarda ise, ortak çıkarlar kişisel çıkarlardan önce gelmektedir. Toplulukçu kültürde bireyler için paylaşmak, işbirliği, grup uyumu ve grubun refahına duyulan ilgi oldukça önemlidir (Akpınar, 2009: 37). Bireyci kültürü, toplulukçu kültürden ayıran temel fark; toplulukçu kültürde birey kendisini, kendine yeten ve başkalarından bağımsız bir birey olarak değil, aile, kavim, kabile ulus gibi bir grubun parçası olarak görür ve tek kaygısı ise sahip olduğu bireysel amaç ve çıkarların, ait olduğu toplumun çıkar ve amaçları ile uyumlu olmasıdır (Aycan, 2000: 205). Anadolu'nun, zengin gelenek ve göreneklerinin yanı sıra dini ve milli değerleri dikkate alındığında, ülkemizde toplulukçu kültürün egemenliğinden bahsedilse de, günümüzde bilgi ve teknoloji alanlarında yaşanan gelişmelere paralel olarak küreselleşmenin de etkileriyle iş ve özel hayatta toplulukçu davranışlardan uzaklaşıldığı görülmektedir (Öğüt ve Kocabacak, 2008: 154).

1.3.6 Girişimcilik Kültürünü Belirleyen Değerler

Girişimcilik kültürünün oluşmasında önemli role sahip olmalarının yanı sıra girişimcilik kültürüyle yakından ilişkili olan bazı değerler vardır. Bu değerler, başarılı girişimcilerin örgütlerinde bir kültür iklimi oluşturan göstergeler

niteliğindedir (Şimşek, Akgemici ve Çelik, 2001: 42-43). Yedi başlıktan oluşan bu değerler ile bir piramit oluşturulduğunda, piramidin en üst noktasından aşağıya doğru sıralama şu şekilde olur;

a) *Teknik Değerler*: Fiziksel olayları, bilime ve mantığı temel alır,

b) *Ekonomik Değerler*: Arz-Talep dengesi etrafında oluşan pazar değerlerini temel alır,

c) *Sosyal Değerler*: Grup ve örgüt psikolojisini temel alır,

d) *Psikolojik Değerler*: Bireylerin kişisel ihtiyaçlarını temel alır,

e) *Politik Değerler*: Ülkenin rejimini ve başlıca devlet politikalarını temel alır,

f) *Estetik Değerler*: Algılamayı temel alır,

g) *Ahlaki Değerler*: Çevreden alınan genel ahlak, örf, adet, gelenek ve aile eğitimi, temel alır (Güney, 2008: 212).

1.4 GİRİŞİMCİLİKTE SOSYAL SERMAYE VE SOSYAL AĞLAR

1.4.1 Sosyal Sermaye Kavramı

Son yıllarda üzerinde araştırmalar yapılmasına ve önem kazanmasına rağmen, sosyoloji bir faktör olan ve toplumun gelişmesindeki önemli etkiye sahip “sosyal sermaye” kavramıyla ilgili çalışmalar çok daha eskiye dayanmaktadır. Özellikle, Adam Smith, Karl Marks, Emile Durkheim, Thorstein Veblen ve Max Weber gibi teorisyenler sosyal sermayenin toplum sorunlarının çözümündeki ve ekonomik kalkınmadaki önemi üzerinde durmuşlardır (Karagül ve Dündar, 2006: 63). “Sosyal sermaye” kavramı ilk kullanan Lyda Judsen Hanifan, 1916 yılında “The Rural School Community Center” adlı çalışmasında, toplumsal bütünlüğü oluşturan bireyler ve aileler arasında, günlük yaşamla ilgili, iyi niyet, arkadaşlık, sempati ve sosyal bir takım ilişkilerin varlığına dikkat çekmek için sosyal sermaye kavramını geliştirmiştir (Şan ve Şimşek, 2011: 93). Sosyal ilişkilerin, ekonomik faaliyetleri nasıl etkilediğiyle ilgilenen sosyal sermaye, siyaset bilimi, sosyoloji, ekonomi gibi farklı disiplinlerden uzmanların ilgisini cezbetmiştir. Bu nedenle, sosyal bilimlerin farklı alanları arasında bir köprü niteliğinde olan “sosyal sermaye” kavramıyla ilgili

alanyazında farklı tanımlara rastlamaktadır (Özdemir, 2008: 82). Aslına bakıldığında, son derece açık bir kavram olan sosyal sermayenin ihtiva ettiği anlam, “ilişkiler önemlidir” şeklinde özetlenebilir (Yıldız ve Topuz, 2011: 203). Sosyal sermaye ile ilgili ilk ciddi çalışmalar Pierre Bourdieu ve James Coleman ile başlamakla birlikte son on yılda öne çıkan isimlerde birisi de Robert Putnam olmuştur (Günler, 2014: 108). Putnam (1993) sosyal sermayeyi; “sosyal örgütlenmelerin, ağların, güvenin ve sosyal normların bir bütünü” olarak tanımlamıştır (aktaran Balkanlıoğlu ve İrmak: 2014: 142). Sosyal sermayeyi Fukuyama (1995); “grup ya da örgütlerde ortak çalışma yeteneği” olarak tanımlarken, Coleman (1990), “sosyal yapı içinde yer alan bireyleri eylemlerini kolaylaştıran bir varlık” olarak açıklamıştır (aktaran Özdemir, 2008: 82). Nahapiet ve Ghoshal’ın (1998) yaptığı tanımda sosyal sermaye; “birey ya da grubun sahip olduğu sosyal ilişkilerden oluşan ağ düzeneğinde yerleşik olan ve bu ağ düzeneği sayesinde ulaşılması mümkün olan mevcut ve potansiyel kaynaklar toplamı” olarak açıklanmıştır (aktaran Karadal ve Akyazı, 2013: 78). Temple (2000) ise sosyal sermayeyi; “toplumu oluşturan bireyler, sivil toplum örgütleri ve kamu kurumları arasındaki koordinasyon faaliyetlerini kolaylaştırmak suretiyle toplumun üretkenlik seviyesini arttıran güven, norm ve iletişim ağı özellikleri” olarak tanımlamıştır (aktaran Karagül ve Masca, 2005: 39).

1.4.2 Sosyal Sermayenin Faydaları ve Özellikleri

Adler ve Kwon (2002: 30), sosyal sermayenin sağladığı faydalarını üç başlıkta incelemişlerdir. Sosyal sermayenin ilk faydası “bilgi” dir. Sosyal sermaye sayesinde daha geniş kaynaklara ulaşılması sayesinde kaliteli, anlamlı ve zamanında elde edilebilmesi mümkündür. Sosyal sermayenin sağladığı diğer fayda ise “dayanışma” dır. Güçlü sosyal normlar ve inançlar, ağ kapalılık düzeyi yüksek bir ağ düzeneği ile birlikte düşünüldüğünde, yerel kurallara ve bir takım örgüt içi yazılı olmayan kurallara uyumu beraberinde getirmekte ve resmi kontrol ihtiyacını azaltmaktadır. Sosyal sermayenin sağladığı üçüncü fayda ise “nüfuz, kontrol ve güçtür”. Aralarında bağ bulunmayan gruplar arasında aracılık eden aktör (birey, örgüt ya da kurum), bu rolü sayesinde güç sahibi olabilmektedir. Şöyle ki; aktör, yürüttüğü aracılık rolü sayesinde gruplar arasında bilgi akışını kontrol altında tutabilmekte dolayısıyla aralarında bağlantı olmayan her iki grubun çıkarları hakkında söz sahibi

olabilmektedir. Adler ve Kwon'un (2002: 17) yanı sıra Bueno, Salmdador ve Rodriquez, (2004: 558) yaptıkları çalışmalarda sosyal sermayenin altı özelliğinden bahsetmişlerdir. Bunlar;

a) Sosyal sermaye, iş arayanların iş bulmalarına yardımcı olmasının yanı sıra işletmelere zengin bir personel havuzu yaratır,

b) Bir örgüt içindeki birimler arasında takım bilincinin oluşması, işbirliği, kaynak alışverişi, entelektüel sermaye oluşumu ve ürün yeniliği faaliyetleri sosyal sermaye sayesinde daha kolay hale gelir,

c) Tedarikçi ilişkilerinin, örgütler arası örgütlenmenin ve bölgesel üretim ağlarının güçlenmesine yardımcı olur,

d) Girişimciliğe ve yeni iş kurma olanak yaratır,

e) Sosyal sermaye kariyer başarısını ve makam tazminatını etkiler,

f) Mesleki başarıyı etkiler.

1.4.3 Sosyal Sermaye Çeşitleri, Boyutları ve Bileşenleri

Farklı disiplinler ile olan ilişkisi, sosyal sermaye ile ilgili farklı tanımların yapılmasına neden olurken sosyal sermayenin türleri ile ilgili olarak farklı sınıflandırmaların ortaya çıkmasına da neden olmuştur.

Collier (2002: 1) idari sosyal sermaye ve sivil sosyal sermaye olmak üzere iki çeşit sosyal sermayede bahsetmiştir. Bunlar;

a) İdari sosyal sermaye: Hükümetin yaptırım gücünü kullanarak uyguladığı sosyal sözleşmeleri, hukuk kuralları ve sivil hakları içerir.

b) Sivil sosyal sermaye: Hükümetin kurallar sisteminin dışında olan gelenekler, normlar, paylaşılan değerler, biçimsel olmayan ağlar ve üyelikleri gibi unsurları kapsamaktadır.

Collier, idari sosyal sermayenin sınırlı olduğu toplumlarda sözleşmelerin çoğunluğu sivil sosyal sermayeye ve güvene dayandığını ileri sürmüştür. Bireylerin aile, arkadaşlık, komşuluk, resmi ve özel toplantılarda, iş yerlerinde birbiriyle olan etkileşimleri sonucunda oluşan formal ve informal ağlar sosyal sermayenin merkezinde yer almaktadır.

Putnam (2000), bu ağılardan yola çıkarak sosyal sermayeyi üçe ayırmıştır. Bunlar;

a) Bağlayıcı Sosyal Sermaye (Bonding Social Capital): Aile bireyleri, komşular veya etnik gruplar gibi nispeten homojen gruplar içindeki benzer durumlardaki bireyler arasındaki güçlü ilişkilerin oluşturduğu sosyal sermayeyi ifade etmektedir. Aynı etnik gruba ait bireyler arasındaki ilişkiler, aile fertleri arasındaki ilişkiler bağlayıcı sosyal sermayeye örnektir.

b) Köprü Kurucu Sosyal Sermaye (Bridging Social Capital): Bağlayıcı sosyal sermaye kapsamında yer alan güçlü ilişkilerden ziyade mesafeli arkadaşlar, iş arkadaşları gibi nispeten daha zayıf ve yoğun olmayan ilişkileri ifade etmektedir. Farklı etnik grupların fertleri arasındaki ilişki köprü kurucu sosyal sermayeye örnek verilebilir.

c) Birleştirici Sosyal Sermaye (Linking Social Capital): Bireyin, güç ve yetki sahibi olan diğer bireylerle olan ilişkilerinin ifade etmektedir. Bu sosyal sermaye türü için çalışan ve işveren, yöneten ve yönetilen ya da Hindistan’da farklı kastlara (sosyal sınıflara) ait bireyler arasındaki ilişki de bu sosyal sermayeye örnek verilebilir (Hwkins ve Maurer, 2010: 1779-1780; Duman ve Alacahan, 2010: 113) .

Hetty van Emmerik (2006: 25-26) ise “katı sosyal sermaye” ve “yumuşak sosyal sermaye” olmak üzere iki tür sosyal sermayeden bahsetmektedir. Ona göre;

a) Katı Sosyal Sermaye: Bu sermaye türü, işe ilişkin performans sergilenirken yine iş ile ilgili enstrüman ve kaynaklar alışverişinden doğar ve gelişir. Katı sosyal sermaye, çalışanlara tavsiye, terfi, iletişim, koruma, rekabet gibi konularda kolaylık sağlayabilmektedir.

b) Yumuşak Sosyal Sermaye (Soft Social Capital): Sosyal sermayenin sosyoduygusal yönünü yansıtmaktadır. Duygusal destek ile ilgili olan yumuşak sosyal sermaye, aşırı güven ve yoğunluktan doğmakta ve gelişmektedir.

Sosyal sermayenin çeşitleriyle ilgili olarak yapılan bir diğer sınıflandırma ise “içsel sosyal sermaye” ve “dışsal sosyal sermaye” olmak üzere iki başlık altında incelenmektedir.

a) İçsel sosyal sermaye: Adler ve Kwon (2002)’a göre içsel sosyal sermaye, bir sistemin içinde yer alan aktörler arasındaki ilişki ve bu ilişkinin yapısı ile ilgilidir.

b) Dışsal sosyal sermaye: Portes'a (1998) göre, dışsal sosyal sermaye örgütün diğer örgüt ve bireylerle olan ilişkisine odaklanmaktadır. Örgüt içi elde edilen bilgiler sınırlı olması örgüt dışı kaynakları önemli hale getirmektedir. Örneğin tedarikçi ve müşterilerle olan ilişkiler bu sermaye türüne örnek olarak verilebilir (aktaran Leana ve Pil, 2006: 353-354) .

Alanyazında, sosyal sermayenin yapısal, ilişkisel ve bilişsel olmak üzere üç boyutundan bahsedilmektedir (Duman ve Alcahan, 2010: 112).

a) Yapısal Boyut (Structural Dimension): İnsanlar ya da birimler arasındaki ilişki yapılarını ifade etmektedir. Tüm ilişki kalıplarını kapsayarak, bir bütün olarak ağın özelliklerini inceleyen yapısal sosyal sermaye, kimlerin ne şekilde sosyal kaynaklara ulaştığı ile ilgilenmektedir. Bu boyutun en önemli özelliği, rol yapanlar, ilişki biçimleri ve ilişki yapıları arasındaki bağların varlığı ya da yokluğudur.

b) İlişkisel Boyut (Relational Dimension): Tarihsel süreç içerisinde insanların birbiriyle etkileşimi sonucunda oluşan ilişki biçimleri sosyal sermayenin bu boyutu kapsamında yer almaktadır. Sosyal sermayenin bu boyutu, ilişkiler vasıtasıyla oluşan ve paylaşılan sosyal kaynaklarla ilgilenmektedir. Sosyal sermayenin yapısal boyutu, insanların birbiriyle ilişkili olup olmadığını incelerken, ilişkisel boyut var olan ilişkinin içeriğine ve kalitesine odaklanmaktadır.

c) Bilişsel Boyut (Cognitive Dimension): Bir sosyal ağda yer alan bireylerin ortak bir yaklaşım ya da anlayış geliştirip geliştirmedikleriyle ilgilenen bilişsel sosyal sermaye, ilişkilerin algılanmasında etkili olan ortak dil, vizyon ve kod gibi faktörlerin önemiyle de ilgilenmektedir (Macke ve Dilly, 2010: 126-127) .

Sosyal sermayenin bileşenleri ile ilgili olarak Kapu (2008), “ağlar”, “güven” ve “sosyal normlar”dan oluşan üç temel unsurundan bahsetmektedir.

a) Ağlar: Bireyler ya da grupların karşılıklı güven esasına dayalı olan ve iletişim düzeyi oranında artan ya da azalan ağlar, sosyal sermayenin temel belirleyicilerindendir (Çetin, 2006: 2). Cohen ve Prusak (2001) sosyal sermaye bağlantılarıyla ilgili olduğunu vurgulamış ve ağların da bu bağlantıların en açık biçimde ortaya konmuş hali olarak tanımlamışlardır (aktaran Kapu (2008: 272).

b) Güven: Sosyal sermayenin oluşumunda etkili olan bir diğer önemli unsurdur. Onyx ve Bullen (2000: 24), yaptıkları çalışmada güven ile ilgili olarak,

bireylerin karşılıklı olarak sergiledikleri yardım edici davranış ya da en azından birbirlerine zarar verici davranışlarda bulunmayacağına dair beklentinin hâkim olduğu bir sosyal yapının insanlara gönüllü olarak risk alma anlayışını kazandırdığını savunmuşlardır.

c) Sosyal normlar: Genellikle yazılı olmayan sosyal normlar, bir sosyal yapıda beklenen sosyal davranışların belirlenmesinde ya da sosyal açıdan değer ifade eden davranış biçimlerinin neler olduğunun belirlenmesinde önemli bir role sahiptir. Sosyal davranışların teşvik edilmesinde ve gelişmesinde etkili olduğu kadar, sosyal olmayan davranışların önüne geçilmesinde de emredici sosyal normlar önem arz etmektedir. Putnam ve Coleman komşuluk ilişkilerinin geliştiği bölgelerde sosyal sermayenin yüksek ve bu bölgelerde suç oranının düşük olduğunu ayrıca, resmi politikalara ihtiyacın oldukça az olduğunu ileri sürmüşlerdir (aktaran Kapu, 2008: 272).

1.4.4 Girişimcilik Açısından Sosyal Sermaye

Girişimci, bir girişime başlayabilmesi için bilgi, sermaye, yetenek, emek gibi unsurlara ihtiyaç duymaktadır. Bazen bu ihtiyaçlarının bir veya birkaçına birden sahip olabilirken eksiklerini ise, genellikle sahip olduğu bazı kanalları kullanmak suretiyle tamamlayabilmektedirler. Girişimcinin girişimini hayata geçirebilmesi için ihtiyaç duyduğu eksik unsurları tamamlamak için kullandığı kanallar girişimcinin, girişimsel ağın temel bileşenlerinden birisi olan, sosyal sermayeye ulaşmasını sağlamaktadır. Sosyal sermaye olarak nitelendirilen bu kişi ya da gruplar, girişimci tarafından bizzat bilinen ya da girişimcinin bizzat bildiği kişi ya da grupların, bildikleri kişi ya da gruplardır. Girişimcinin, iletişim içinde bulunduğu kişiler girişime katkıda bulduklarında bir başka ifadeyle girişimcinin aklındaki iş projesini başarılı bir biçimde hayata geçirmesine katkıda bulduklarında bu sosyal kanallar sosyal sermayeye dönüşürler. Girişimcinin bu kanalları formal ya da informaldır. Dolayısıyla iş arkadaşları, iş dışındaki arkadaşları, daha önceki işinden bildiği arkadaşları, aile, akraba gibi kimseleri kapsamayabilmektedir (Greve, 2003: 5). Girişimcilerin iş kurma ve mevcut işlerini genişletme ile ilgili kararlarında sosyal ilişkilerini kullanmaktadırlar. İş süreçlerinin planlanması, iş ile ilgili aldığı kararlarında destek almada girişimciler, arkadaş, akraba gibi sosyal destek

mekanizmalarını harekete geçirebilirler. Özellikle küçük işletmelerin kuruluş aşamasında girişimcilerin sahip olduğu sosyal sermaye arasında aile ve akrabalığın rolü oldukça nettir. Bu açıdan bakıldığında girişimcinin, amaçlarını gerçekleştirmesinde sahip olduğu sosyal sermayenin önemi ortaya çıkmaktadır. Girişimcilerin sosyo-demografik özellikleri ve girişim ile ilgili hedeflerine ulaşmasına katkı sağlayan sosyal bağlantıları, onun sosyal sermaye kaynakları olarak değerlendirilebilir. Bu sosyal bağlar aracılığıyla girişimciler işbirlikleri geliştirmenin yanı sıra örgütlenme zeminlerini de oluşturabilmektedirler (Yetim, 2002: 81). Walker, Kogut ve Shan'ın 1997 yılında yapmış oldukları çalışmada, yeterli sosyal sermayeye sahip olmayan girişimcilerin, ortaya çıkan fırsatları yakalama ve değerlendirme konusunda etkisiz kaldıklarını ve birlikte iş yaptığı ortaklarıyla etkili iş birliği kurmada başarısız olduklarını ileri sürmüşlerdir. Bu girişimcilerin, yeterli miktarda bağlantıya sahip olabilmeleri için çok fazla zaman ve emek harcamaları gerektiğini vurgulamışlardır. Aynı çalışmada, çok sayıda kullanılabilir sosyal sermayeye sahip olan girişimcilerin, kaynaklarının bir kısmını mevcut ilişkilerini yönetmek için kullanırken, kaynaklarının büyük bir kısmını yeni bağlantılar kurmak için kullanabileceklerini ifade etmişlerdir (Jack, Rose ve Johnston, 2009: 6). Çalışma ile ilgili olarak elde edilen sonuçlardan da anlaşılacağı gibi sosyal sermaye, girişimcilerin fırsat yakalama ve bu fırsatları değerlendirmek için yatırım yapma ve yatırımlarını ve faaliyetlerini sürdürülebilir kılma konusunda vazgeçilmez bir öneme sahiptir.

1.4.5 Sosyal Ağ Kavramı ve Sosyal Ağ Yaklaşımları

Günlük yaşantımız, evlere gelen elektrik ağları, kentlerdeki ulaşım ağları, beynimizde nöronlar arasındaki bağlantılar, sosyal ağlar ve internet ağları gibi çok sayıda doğal ve yapay ağlar tarafından çevrilmiş durumdadır. Ağların yaşamımızdaki yerinin gün geçtikçe daha fazla fark edilmesi onun öneminin artmasına neden olmuştur (Gürsakar, 2009: 3). Söz konusu bağlardan birisi olan ve bireylerin sosyal bağlarının sosyolojik araştırmalarda incelenmesi ile ortaya “sosyal ağ” kavramı pek çok araştırmaya konu olmuştur. Sosyal ağlarda aktörler (kişi, grup ya da örgüt) arasındaki ilişkileri gösteren çizgiler o iki aktör arasındaki bağı temsil etmekte ve bu bağların birleşimi sosyal ağı meydana getirmektedir (Şeşen, Soran ve Caymaz, 2014:

94). Davidson (2010) sosyal ağı; “aktörler arasında gelişen ve biçimlenen bağların bütünü” olarak tanımlamaktadır (aktaran Uygun ve Özçiftçi, 2012: 191). Sosyal ağlar konusunda çalışmalar yapan araştırmacılar bu bağları; iletişim bağı (kimin, kimle konuştuğu ya da kimin, kime bilgi verdiği ya da öneride bulunduğu ile ilgili bağ türü), resmi bağ (kimin, kime rapor verdiği ile ilgili bağ türü), duygusal bağ (kimin, kimden hoşlandığı ya da kimin, kime güvendiği ile ilgili bağ türü), materyal ya da iş akış bağı (kimin kime para ya da bir başka kaynağı verdiği ile ilgili bağ türü), yakınlık bağı (kimin kime uzamsal ya da elektronik olarak yakın olduğuyla ilgili bağ türü), bilişsel bağ (kim ya da kimin, kimi tanıdığıyla ilgili bağ türü) olmak üzere farklı gruplara ayırmışlardır. Aktörler arasındaki bağlar çok yönlü bir yapıya sahiptir, yani bir aktör birden fazla bağ paylaşabilmektedir (Katz ve diğerleri, 2004: 308). Ağ düzenine yaratacağı etki ile ne tür bağların sosyal sermaye olarak değerlendirilebileceği ve aktörün sosyal sermaye oluşumunda üstlendiği rolü ile ağ içindeki konumu ile ilgili olarak çeşitli ağ kuramları geliştirilmiştir. Örneğin; Granovetter (1985); ağdaki aktörün diğer aktörlerle olan bağlarının miktarı ve stratejik olarak konumunu sosyal sermaye ile ilişkilendirirken, Burt (1997); sosyal sermayeyi, sosyal bir sistem içerisinde ortaya çıkan aracılık fırsatlarıyla açıklamaya çalışmış, Coleman (1990); kapalı sistemin sosyal sermayenin varlığının muhafaza edilmesindeki önemini altını çizerken, Lin (2001); sosyal ağın yapısı ve özelliklerini aktörün ulaşmak istediği amaç ile ilişkilendirmiştir (Sağsan, Yücel ve Sözen, 2010: 148).

a) Zayıf Bağ Kuramı: Mark Granovetter (1973), “Zayıf Bağların Gücü (Strength of Weak Ties)” başlıklı çalışmasında, bir araya gelerek sosyal ağları oluşturan bağları “zayıf bağlar” ve “güçlü bağlar” olmak üzere iki gruba ayırmıştır. Granovetter’e göre güçlü bağlar, aile fertleri, arkadaşlar, iş arkadaşları ve meslektaşları gibi sık görüştüğü kişiler ile olan bağlarını ifade etmektedir (aktaran Yeşiltaş ve Kılıç, 2013: 706). Zayıf bağlar, genellikle iş çevresinde ve formal örgütler ile olan bağları ifade ettiği için sık olmayan bağlantı ve düşük duygusal yoğunluklar zayıf bağların karakteristik özellikleri olarak ortaya çıkmaktadır. Güçlü bağlar ise, aile fertleri ya da arkadaşlarla olan bağları kapsadığı için sık kurulan ilişkiler, yakınlık, samimiyet, karşılıklı güven duygusu ve yüksek duygusal yoğunluk bu tip bağların özelliklerini oluşturmaktadır. Bir girişimcinin, formal örgütler ile olan

bağlarının dışında, ilişkide bulunduğu işletmeler, iş görenler ve birlikte çalışılan kişilerle informal bağlarının olabileceği dikkate alındığında, zayıf bağları sadece informal bağlarla sınırlandırmanın yanlış bir yaklaşım olabileceği gerçeğini ortaya çıkmaktadır (Uygun, Özçiftçi, 2012: 192). Granovetter (1973) yaptığı çalışmada bilgi, fikir ya da yeniliğin güçlü bağlar vasıtasıyla sınırlı sayıda kişiye ulaşılabilirken, zayıf bağlar vasıtasıyla daha fazla kişiye ulaşabileceğini bir başka ifadeyle daha fazla “sosyal mesafe” alabildiğini ileri sürmüştür. Dolayısıyla, bir bireyin sahip olduğu zayıf ağ sayısı ne kadar az ise o birey sahip olduğu arkadaş çevresi dışındaki dünyadan elde edebileceği bilgi ise o derece az olacak yani birey sadece yakın çevresinden oluşan kapalı bir sistem içinde elde edebildiği bilgiyle yetinmek zorunda kalacaktır (aktaran Karadal ve Akyazı, 2013: 85). Girişimcilik açısından değerlendirildiğinde, girişimcinin fırsatları yakalayabilmesi ya da yakaladığı fırsatları değerlendirebilmesi için ilk etapta ihtiyaç duyacağı bilgi, girişimini hayata geçirebilmek için ihtiyaç duyacağı özellikle finansal kaynaklar, tavsiyeler ve öneriler, girişimcinin girişimini hayata geçirdikten sonra faaliyetlerinin devamı için tedarikçilerle, müşterileriyle sahip olması gereken ilişkiler zayıf bağlar sayesinde gerçekleştirilebilecek süreçlerdir. Ancak, Gronavetter’in zayıf bağların gücüne dair ileri sürdüğü görüşleri güçlü bağların tamamen önemsiz olduğu anlamına gelmemektedir. Nitekim, Grovenetter’in aksine Podolny (2001: 34), ağda yer alan aktörler arasında kaynak transferi bakımından güçlü bağların zayıf bağlara nazaran daha avantajlı olduğunu ileri sürmüştür. Ona göre güçlü bağların sahip olduğu karakteristik özellikler sık bilgi alışverişi, güven ortamı ve problem çözmede ortaya konan işbirliği ve aktörlerin yardımlaşma konusunda sahip oldukları yüksek motivasyon sayesinde ağ içindeki fırsatlara daha hızlı ulaşabilmektedir. Belirli fırsatların yatırıma dönüştürülmesinde belirsizlik algısının azaltılmasında önemli role sahip olan güçlü bağlar, girişim ve girişimcinin ortaya çıkmasında önemli bir etkiye sahiptir. Girişimci, aralarında güçlü bağların bulunduğu ağdaki diğer aktörlere kolayca erişebilme ve paylaşımlarda bulunarak ihtiyacı olan bilgi ve kaynağı elde edebilme şansına sahiptir. İhtiyacı olan kaynağı güçlü bağa sahip aktörlerden elde edemediği zaman devreye zayıf bağlar girmektedir. Zayıf bağlar, bağın bulunmadığı diğer aktörlerle bağlantı kurulmasında köprü işlevi görerek girişimcinin bilgi ve diğer kaynaklara erişmesine yardımcı olmaktadır (Elfring ve Hulsink, 2001: 5-6).

b) Yapısal Boşluklar Yaklaşımı: Bir sosyal ağda yer alan aktörler arasında hem güçlü hem de zayıf bağlardan meydana gelen karma yapı vardır. Dolayısıyla ağ yapısında, aralarında bağ olan aktörler olabildiği gibi, aralarında herhangi bir bağ olmayan aktörler de yer almaktadır. Burt (1982), sosyal ağların özelliklerinden ziyade ağ içinde yer alan aktörlerin konumunu ön plana çıkaran “yapısal boşluklar” kuramını gündeme getirmiştir. Burt, “yapısal boşluk” kavramını, bir ağ içinde yer alan aktörler arasında herhangi bir bağlantı olmaması durumu biçiminde tanımlamıştır (aktaran Sözen ve Basım, 2012: 314-315). Aynı ağ içinde yer alan ancak aralarında bağlantı olmayan iki aktör arasında bağlantıyı sağlayan aktöre Grovenetter “köprü” olarak adlandırırken, Burt (2004) “aracılık” olarak tanımlamıştır. Dolayısıyla Burt’un yapısal boşluk yaklaşımını Grovenetter’in zayıf bağlar kuramına dayandırıldığını söylemek mümkündür. Bir bireyin sosyal yapı içerisindeki konumunun o bireye kazanç sağlayacağını iddia eden Burt’e (2005: 355) göre, ağ içerisinde bağlantılı olmayan aktörler arasındaki aracı konumundaki aktörlerin aracılık biçimleri dört farklı düzeyde gerçekleşir. Bunlar;

a) Aktör, yapısal boşluğun her iki ucunda yer alan aktörleri, birbirleri hakkında ilgi duydukları durumlardan haberdar eder. En basit aracılık biçiminde dahi aracı rolündeki aktör önemli bir konumdadır,

b) Daha üst seviyede aracılık rolünü üstlenen aktör, yapısal boşluğun her iki ucundaki aktörlerin faaliyetlerine aşina olduğundan taraflardan birisindeki değer yaratan uygulamayı, diğer tarafa uygun bir biçimde aktarmaktadır,

c) Üçüncü düzey aracılıkta; aracı rolündeki aktör, yapısal boşluğun her iki ucunda yer alan aktörler arasında olan benzerlikleri, farklılık yaratmak amacıyla diğer aktöre aktarmaktadır. Dolayısıyla, bir taraf diğeriyle ne derece benzeştiğini ya da farklılaştığını bilme şansına sahip olacaktır,

d) Bu düzeyde aracılık rolünü üstlenen aktör, yapısal boşluğun her iki tarafında yer alan aktörler ile olan bağlantısı sayesinde onların sahip oldukları yeni inanç ve davranışlarını bir araya getirerek bir sentez yaratma şansına sahip olabilmektedir.

Sağsan, Yücel ve Sözen’e (2010: 15) göre, bahsedilen bu dört aracılık düzeyinin ortak noktası ise aracı rolündeki aktörün stratejik öneme sahip bilgileri bağ sahibi olduğu ilgili aktörden öğrenerek ağ içindeki konumunu güçlendirmesidir.

Girişimcilik açısından bakıldığında, içinde çok sayıda yapısal boşluk bulunduran ağlar, bu yapısal boşluklara hâkim olan ve aktörler arasında bağlantıyı sağlayan aracı rolündeki girişimcilere birçok fırsat sunmaktadır. Ağdaki yapısal boşlukların varlığına bağlı olarak ortaya çıkan belirsizlik ortamı, girişimcilere farklı yararlar sağlayabilmektedir (Podolny, 2001: 35).

c) Sosyal Kapalılık Kuramı: Coleman'a (1988) göre, sosyal sermaye bireyler arasındaki sosyal ağlarla oluşmaktadır. Sosyal sermayenin oluşmasında önemli katkısı olan bu ağlar sayesinde aktörlerin birbiriyle gerçekleştirdikleri sık temaslar sonucunda ortak davranış normları ve karşılıklı beklentiler oluşmaktadır. Ağ içindeki aktörler arasında kurulan düzenli ilişkiler ve davranış normları, aktörler arasında güven duygusunun gelişmesine dolayısıyla sosyal sermayenin oluşmasına katkı sağlamaktadır. Bu biçimde elde edilen sosyal sermaye ile aktör, her türlü bilgiye özellikle de özel bilgiye daha kısa zamanda, güvenilir ve sıkça erişilebilme imkânını sahip olmaktadır (Öztaş, 2007: 83-85). Coleman (1990), yapısal boşluklar yerine sosyal ağların kapalı olması gerektiğini ileri sürmüştür ve bu kapalı ağların işbirliği, güven gibi esaslar ile gelişebileceğinin altını çizmiştir. Ağların kapalılığı, mevcut normların etkinliği güçlendirecek ve güvenilirliğini arttıracaktır (aktaran Özdemir, 2008: 84). Coleman (1988)'a göre; ağdaki kapalılık, düzenli bağ kurulması ve davranış normları aracılığıyla güven ve itibarın oluşmasına yardımcı olacak böylece olası riskler en aza indirilirken sosyal sermayenin de ortaya çıkması sağlanmış olacaktır (Başak ve Öztaş, 2010: 34). Ağ içinde güvenin istenilen düzeyde oluşması için ağın kapalılığı önem kazanmaktadır. Ağdaki kapalılık bireylerin davranış ve düşüncelerini de etkilerken, ağ içindeki bir grubun davranış ve inançlarına aykırı tutumda olan bireylerin cezalandırılma olasılığı da artacaktır ki bu durum kapalılığın statükoyu güçlendirdiğini göstermektedir (Sargut, 2006: 7).

d) Sosyal Kaynak Kullanımı Kuramı: Sosyal sermayeyi, “belirli amaçları gerçekleştirmeye yönelik eylemler gerçekleştiren bireyler tarafında bulunarak harekete geçirilen, sosyal yapı içinde saklı kaynaklar” olarak tanımlayan Lin (2001); bireylerin, sosyal bağ kurmalarının ardında yatan asıl nedenin, bu bağlar aracılığıyla bir takım yararlar sağlanabileceği beklentisi olduğunu ileri sürmüştür. Bireyin elde etme beklentisi içinde olduğu yararları “bilgi elde etme”, “etkileme”, “sosyal kimlik” ve “güçlendirme” olarak dört başlığa ayıran Lin (2001) bu çıkarların, ağ içindeki

aktörün bireysel eylemlerini etkilediğini ileri sürmüştür. a) Bilgi: bireyin kuracağı bağ bilgi akışını kolaylaştırmaktadırlar. Örneğin bir pazarda stratejik ve/veya hiyerarşik öneme sahip bir pozisyonda bulunan bir aktör ile kurulacak sosyal bağ bireyin fırsatları yakalama ya da en iyi seçimi yapma konusunda yararlı bilgileri elde etmesini mümkün kılacaktır. b) Etki; birey tarafından kurulan sosyal bağlar, yine bireyin kendisini etkileyecek olan karar alıcı üzerinde etkilidir. c) Sosyal kimlik; bireyin bağlantıları sayesinde sahip olduğu kimlik onun kaynaklara ulaşabilme imkânına sahip olmasına yardımcı olmaktadır. Dolayısıyla ağ içerisindeki bir örgüte ya da bir örgütün yetkililerine bireyin sahip olduğu kaynaklardan yararlanma imkânı verebilmektedir. Örneğin bir organizasyonun bünyesindeki bireyin bağlantıları sayesinde ihale alması veya onun bağlantılarını kullanarak rakip firmalar hakkında bilgi elde etmesi gibi. d) Güçlendirme; bireyin sahip olduğu sosyal bağlantılar bireyin kimliğine bir çeşit destek niteliğindedir. Bu destek sayesinde birey ilgili kaynaklara erişimi garanti altındadır. (Tronca, 2011: 130-131). Bireyin sosyal sermayeye ulaşmak ve ondan faydalanmak için kurduğu sosyal bağlar, sosyal ağın özelliklerinde ve yapısında belirleyici unsurdur. Örneğin, önemli bir bilgiye ulaşmak isteniyorsa yapısal boşluk; karşılıklı güven ve işbirliği oluşturulmak isteniyorsa yakın, sıkı, kapalı bir ağ daha faydalı olacaktır (Özdemir, 2008: 85). Sosyal kaynak kullanımı kuramının üzerinde durduğu bir diğer konu ise, ağ içinde kaynağa ulaşmak isteyen aktörün pozisyonu ile bağlantı kurduğu aktörün pozisyonunun, ulaşmak istenen kaynağı etkilemesidir. Şöyle ki, Lin ve arkadaşlarının 1998 yılında gerçekleştirdikleri çalışmada, iş arama sürecinde olan bir bireyin iş bulabilmek için devreye soktukları kişilerin statüsü ne kadar yüksek ise, bulunan işin sosyo-ekonomik statüsü de o derece yüksek olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca bireylerin eğitim düzeyler ve ailelerinin statüsü aracı konumundaki aktörün statüsünü de etkilemektedir (Özdemir, 2008: 84).

1.4.6 Girişimcilik Açısından Sosyal Ağ

Girişimcinin, devam eden sosyal ilişkilerden oluşan sosyal ağın girişimciliğin başarısında önemli bir etken olduğu yakın geçmişten kabul görmeye başlamış bir gerçektir (Jenssen, 2001: 103). Girişimcilik açısından bakıldığında; fırsatların belirlenmesi ve bu fırsatların hayata geçirilmesinde sosyal sermayenin olduğu kadar

bu sosyal sermaye ile girişimci arasındaki ilişkilerin bütünü kapsayan sosyal ağlar da önem arz etmektedir. Sosyal yapılarda oluşan ve sosyal bir süreç olan girişimciliğin doğasının tam anlamıyla anlaşılabilmesi, girişimciler için önemli olan bu sosyal ağların incelenmesini zorunlu kılmaktadır (Sousa ve Videira, 2008: 4). Girişimcilerin yeni bir iş kurabilmeleri için diğer insanlarla ve kurumlarla iyi ilişkiler kurmaları sonucunda oluşan bu ağlardan duygusal destek, bilgi, finansal destek, öneri ve teşviklerden oluşan önemli faydalar sağlayabilmektedirler (Premaratne, 2008: 88-90). Bu noktada girişimcinin iş fikrini hayata geçirebilmesi için risk sermayesi firmaları, hukuk firmaları, yatırım bankaları gibi aktörlerle olan bağlarının niteliği girişimin hayata geçirilmesi taşıdığı önem ortaya çıkmaktadır. Söz konusu bağlar girişimcilerin sosyal sermayelerini oluşturmaktadır ve girişimcilik ağlarının temel unsurları durumundadır (Greve, 2003:4-5). Girişimcilik için önem taşıyan ağda yer alan aktörlerin başında risk sermayesi firmalar geldiğini ileri süren Cohen ve Fields'a (1998) göre bu firmalar, yerel ya da bölgesel anlamda sermayenin büyümesi ve teknolojik yatırımlar için kaynak durumundadır. Kritik dönemlerde deneyimli idarecilerin ayarlanması, stratejik ve operasyonel tavsiyelerde bulunma ve bağlantı kurma, potansiyel müşterilere ve işbirliklerine ulaşma gibi sağladığı hizmet ve katkılarla bir işletmenin kuruluş ve gelişiminde risk sermayesi firmaları önemli bir rol oynamaktadır (aktaran Çetin, 2006: 17). Risk sermayesi firmalarından sonra gelen ikinci aktör olan yatırım bankalarının uzmanları, risk sermayedarları ve girişimci için olan ilişkisi de önem taşımaktadır. Nitekim, risk sermayedarlarının büyük çoğunluğu banka ile çalışarak risk finansmanı konusunda önemli bilgiler elde ettikten sonra kendi firmalarını kurmuş ya da risk sermayesi fonlarına katılmıştır (Çetin, 2006: 19).

Girişimciler, üçüncü aktör olan hukuk büroları ve avukatlar ile olan bağları sayesinde, sık sık onların tavsiye başvurusunun yanı sıra risk sermayesi firmaları ve diğer iş hizmetleri için kurulan ilişkilerde, sermaye aktarımında, kilit önem taşıyan bireylerle yapısal anlaşmaların yapılmasında ve önemli işverenlerle girişimcilik ilişkilerinin pekiştirilmesinde bu bağlardan yararlanmaktadır (Patton ve Kenney, 2003:21). Sosyal ağlar, işletme sahibi bireyin diğer bireyler ile olan bireysel düzeydeki bağları kapsadığı gibi, bir toplumdaki kurumun diğer yerel kurumlarla yani kolektif düzeyde bağlarını da kapsamaktadır (Adler ve Kwon, 2002: 19-21).

Girişimciler hem fırsatları araştırmak için hem de varlıklarını devam ettirebilmek için ihtiyaç duyduğu kaynaklara ulaşabilmeleri sosyal ağlar aracılığıyla gerçekleşmektedir. Sosyal ağlar, girişimcilere ve küçük işletmelere, daha yenilikçi düşünme ve davranma, daha fazla risk alabilme, değişimlere ve durumlara karşı proaktif bir yaklaşım sergileme imkânı sağlayarak girişimciliğe olan yönelimlerin artmasına olumlu katkı sağlamaktadır (Parida ve diğerleri, 2010: 1).



İKİNCİ BÖLÜM

DİASPORA GİRİŞİMCİLİK VE DİASPORA GİRİŞİMCİLİK ÖRNEĞİ OLARAK TÜRKİYE'DEKİ SURİYELİ GİRİŞİMCİLER

2.1 GÖÇ KAVRAMI VE GÖÇ TARİHİ

2.1.1 Göç Kavramı ve Göç Türleri

“Diaspora” kavramı ile ilgili konuların açıklanmasından önce “göç” kavramı ile ilgili temel konulardan bahsedilmesi “diaspora” kavramının ve diaspora yaklaşımlarının daha net anlaşılabilmesi açısından önem taşımaktadır. Toprağı işlemeyi öğrenmesi, insanoğlunun göçebe hayattan yerleşik hayata geçişinin başlangıç noktası olarak kabul edilebilir. İnsanın daha iyi bir hayat sürdürme çabasında önemli bir yere sahip olan göç, ekonomik, siyasi ve toplumsal nedenlerle bireysel ya da kitle halinde yer değiştirme eylemi olarak tanımlanabilir (Şahin, 2001: 59). Bir başka tanımda ise göç; bireylerin/ailelerin herhangi bir nedenden dolayı gelecek yaşantılarının tamamını veya bir bölümünü geçirmek amacıyla, yaşadıkları bir bölgeden bir başka bölgeye yapmış oldukları coğrafi nitelikli bir yer değiştirme olayı olarak ifade edilmiştir (Bülbül ve Köse, 2010: 77). Göçü, bireylerin, yaşadıkları mekânları terk ederek, yerleşmek amacıyla başka bir yere doğru gerçekleştirdikleri yer değiştirme hareketi olarak tanımlayan Ağır ve Sezik (2015: 98), göçün nedenlerinin yaşanan ülkedeki baskı, zulüm gibi siyasi nedenler olabileceği gibi ekonomik ve doğal sebeplere de dayanabileceğinin altını çizmişlerdir. Göç tarihi incelendiğinde, göçlerin çoğunun kitlesel bir biçimde ve bir zorunluluktan dolayı gerçekleştiği görülmektedir.

Tarihi süreç içerisinde “zorunlu” ve “gönüllü” biçimde gerçekleşen göçleri açıklayan Oran (2009; 72)’a göre;

a) *Zorunlu göç*; dini ve siyasi nedenlerden dolayı insanların yaşadıkları yerlerden atılmaları sonucu oluşan göçü ifade etmektedir.

b) *Gönüllü göç ise*; ticaret yapmak, çalışmak, sistematik kolonizasyon sonucunda meydana gelen göçü ifade etmektedir.

McNeill (1984), göç konusunda yapmış olduğu sınıflandırma ile dört tür göçten bahsetmiştir. Bunlar;

a) Başka bir nüfusun zorlamasıyla yer değiştirme (göçebelik),

b) Bir coğrafyanın fethedilmesi ile yerel toplum ile fetih sonucu gelen toplumların kaynaşması (fetih girişimleri),

c) Ev sahibi toplum tarafından yabancıların gelişlerinin memnuniyetle karşılanan gelişleri (ticari faaliyetler),

d) Topraklarından tamamen koparılmış olan birey ya da toplumların başka coğrafyalara götürülmeleri (kölelik) (aktaran Yıldız, 2014: 384).

Oran'ın yapmış olduğu göç türleri çalışmanın ilerleyen bölümlerinde açıklanacak olan diaspora yaklaşımlarıyla karşılaştırıldığında gönüllü göç, modern diaspora yaklaşımıyla örtüşürken, zorunlu göç klasik diaspora yaklaşımıyla örtüşmektedir. Bireylerin ya da kitlelerin gerçekleştirdikleri bu yer değiştirme olaylarının aynı ülke sınırları içinde gerçekleşmesi durumunda "iç göç", farklı ülkeler arasında gerçekleşmesi durumunda ise "dış göç" ya da "uluslararası göç" söz konusu olduğunu ifade eden Aksoy (2012: 294-295), ortaya çıkış nedenlerine göre de göçleri altı başlığa ayırmıştır:

a) İklim koşulları ve doğa olaylarının neden olduğu "*iklim kaynaklı göçler*"

b) Bireylerin daha iyi bir iş ve gelire bağlı olarak daha iyi bir yaşam arzusundan kaynaklanan "*ekonomik kaynaklı göç*"

c) Savaş, terör, siyasi rejim farklılıkları, siyasi baskı gibi hayati açıdan tehdit oluşturan olayların neden olduğu "*siyasal kaynaklı göç*"

d) Eğitim için geçici bir süreliğine gerçekleştirilse de sonrasında gidilen ülkeye yerleşmeyle sonuçlanabilecek "*eğitim kaynaklı göç*"

e) Eğitim kaynaklı göçün devamı niteliğinde olan ve az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin nitelikli ve alanında uzman bireylerinin daha iyi çalışma koşulları, gelir ve statüye sahip olma arzusuyla gerçekleşen "*beyin göçü*"

f) İş hayatını sonlandırıp emekli olduktan sonra hayatını başka bir ülkede ya da bölgede gerçekleştirmek isteyen bireylerin gerçekleştirdikleri “*emekli göçü*”.

Gürel (2001) ise bireysel, kitlesel ve zincirleme olmak üzere göçü üç sınıfa ayırmıştır. Buna göre;

a) *Bireysel göç*; bireyin kişisel kararı sonucunda yine kendi beceri ve birikimiyle yaptığı göçtür.

b) *Kitlesel göç*; ekonomik ve sosyal nedenlerden kaynaklanan bir travma yaşandığında toplumun tüm katmanlarını kapsayan göçtür.

c) *Zincirleme göç ise*; bireylerin göç edilecek yer hakkında sahip oldukları fikirlerinin ve üyesi oldukları ve göç kararını alan grubun etkisiyle gerçekleşen göç türüdür (aktaran Ağır ve Sezik, 2015: 98).

Göç türlerini ortaya koymaya yönelik yapılan bu açıklamalar ışığında Suriye’den Türkiye’ye göç eden Suriyelilerin gerçekleştirikleri göç hareketi isteğe bağlı olup olmamasına göre “zorunlu”, katılımcı sayısına göre “kitlesel” ve göç hareketinin gerçekleştiği sınırlar açısından değerlendirildiğinde de “uluslararası göç” şeklinde bir sınıflandırmaya tabi tutulabilir.

2.1.2 Geçmişten Günümüze Uluslararası Göç Hareketleri

İnsanlık tarihinde bilinen ilk kitlesel göç, M.S. 4. yüzyıl ortalarında Çin egemenliğinden kurtulmak amacıyla batıya göç eden Hun’ların Karadeniz’in kuzeyine yerleşmeleri sonucunda buradaki Cermen kavimlerinin Avrupa’ya göç etmeleri sonucunda yaşanan Kavimler Göçü’dür (Kınık, 2010: 37). Kavimler Göçü farklı bölgeler arasında gerçekleşen kitlesel göç sonucunda yeni devletlerin ve imparatorlukların kurulmasına neden olmuştur. Amerika kıtasının keşfi ile göç, kıtalararası bir boyut kazanmış ve yeni bir hayat hayaliyle 16. yüzyıldan itibaren insanlar kitleler halinde okyanus ötesindeki kıta Amerika’ya göç ederek buraya yerleşmişlerdir. Kavimler Göçü’nün aksine Amerika kıtasına yapılan bu göçün itici gücünü, deniz ticaretinde yaşanan artış ve daha geniş topraklarda tarım yapma olanağı gibi ekonomik nedenler oluşturmuştur (Deniz, 2014: 181). 15 ve 18. yüzyıllar arasında 15 milyon Kuzey Afrikalı’yı köle olarak Güney Amerika’ya götüren Avrupalı tüccarlar üç asır boyunca dünyanın göç hareketlerine yön

vermişlerdir (Mutluer, 2003: 11). Gelişen nüfusları için yeni yerleşim yerleri sağlamak amacıyla İngiltere, Fransa, Portekiz, Hollanda ve İspanya gibi ülkelerin kurmuş oldukları sömürgelere 1830 ve 1930 yılları arasında 55-60 milyon Avrupalı deniz aşırı ülkelere göç etmiştir (Doğanay ve diğerleri, 2011: 88). 1947 yılında Pakistan'ın Hindistan'dan ayrılması sonucu 18 milyon Hindu ve Müslüman'ın mübadelesi, 1945 ve 1961 yılları arasında inşa edilen ve Almanya'yı Doğu ve Batı olarak ikiye bölen Berlin Duvarı sonucunda Doğu Almanya tarafında kalan 3,7 milyon kişinin, Batı Almanya'ya kaçıışı, 1923 Lozan Antlaşması ile Türkiye ve Yunanistan arasında gerçekleşen nüfus mübadelesi sonucunda 384 bin kişi Yunanistan'dan Türkiye'ye göç etmesi göç tarihinde yerini almış olaylardır (Kınık, 2010: 38). II. Dünya Savaşı sonrasında Romanya ve Bulgaristan sınırlarının belirlenmesi ile 100 bin Bulgar, Bulgaristan'a göç ederken; 120 bin Romen Romanya'ya göç etmiştir. II. Dünya Savaşı'ndan sonra Avrupa'da ortaya çıkan işgücü ihtiyacı nedeniyle az gelişmiş ülkelere göç başlanmış ve Almanya 1954 ve 1970 yılları arasında Türkiye, Yunanistan ve İspanya'dan işgücü talebi doğrultusunda işçi göçü başlamıştır (Aksoy, 2012: 294). 1979 yılında Rusya'nın Afganistan işgali nedeniyle 2,5 milyon Afgan, Pakistan'a göç etmek zorunda kalmıştır. Eylül 1980 ve Ağustos 1988 yılları arasında yaşanan İran-İrak Savaşı nedeniyle Iraklı Kürt ve Şiiler, Türkiye ve İran'a sığınırken, 1990-1991 yılında yaşanan Körfez krizi nedeniyle 4 milyon kişinin İran, Irak, Kuveyt, Türkiye ve Suudi Arabistan ekseninde göç ettiği tahmin edilmektedir (Deniz, 2014: 182). Ancak içinde bulunduğumuz zaman içinde yaşanan en büyük göç dalgası Mart 2011 yılından itibaren Arap Bahar'ının etkisiyle Suriye'de yaşanan siyasi istikrarsızlık sonucu çıkan iç çatışmalar sonucu gerçekleşmiştir. Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği'nin 15 Mart 2017 verilerine göre; sadece Suriye ile sınırı olan Irak'ta 233.224, Lübnan'da 1.011.366, Ürdün'de 657.000 ve Türkiye'de 2.910.281 olmak üzere toplam 4.811.871 kişinin üzerinde kayıtlı Suriyeli sığınmacı bulunmaktadır (<http://data.unhcr.org/syrianrefugees/regional.php>).

2.1.3 Cumhuriyet Sonrası Göç Hareketleri ve Karakteristik Özellikleri

Cumhuriyet tarihinde yaşanan göçleri 1980'lerden önce ve sonra olmak üzere iki tarihsel dönem içerisinde ele mümkündür. Çünkü; Türkiye Cumhuriyeti 1923-

1980 yılları arasında Türk kökenli göçmenlerin gerçekleştirdiği göçlere, 1980 sonrası dönemde ise yabancı kökenli göçmenler tarafından gerçekleştirilen göçlere sahne olmuştur (Taşkın, 2014: 193).

Kafkasya'dan göç edenler; 1921-1927 yılları arasında Kafkaslardan 19 bin Kafkasyalı Kars, Ardaha ve Artvin illerine göç ederken (Arslan, 2007:343), 3 Aralık 1920 yılında Ermenistan ile imzalanan Gümrü Antlaşması ve 13 Ekim 1921 yılında Azerbaycan, Gürcistan ve Ermenistan ile imzalanan Kars Antlaşmasının ardından 45 bin Gürcü Anadolu'ya göç etmişlerdir (Memmedli ve Mehmedova, 2009: 12).

Kıbrıs'tan göç edenler; 1928 yılında Kıbrıs'daki İngiliz yetkililerin Londra'ya gönderdikleri Kıbrıs Raporu'nda 5 bin Kıbrıs Türkü'nün Türkiye'ye göç ettiği yer almaktadır (Emgili, 2013: 116).

Makedonya ve Yugoslavya'dan göç edenler; 1923-1933 yıllarını kapsayan dönemde 110 bin 1934-1960 yıllarını kapsayan dönemde yaklaşık 160 bin ve 1976-1995 yılları arasında yaklaşık 35 bin kişi ile birlikte 1923-1995 yılları arasında Türkiye'ye dışarıdan 305 bin Makedon ve Yugoslav Türk'ü göç etmiştir (Sarınay, 2011: 360).

Romanya'dan göç edenler: Romanya'dan Türkiye'ye 1923-1949 yılları arasında ilk göç dalgasıyla 79 bin 287 kişi, ikinci göç dalgasıyla 43 bin 271 kişi olmak üzere toplam 122 bin 558 kişi göç etmiştir (Duman, 2008: 35).

Türkiye ve Yunansitan arasındaki nüfus mübadelesi; Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluş yılları "büyük mübadele" olarak bilinen ve Lozan Barış Antlaşması'na azınlık sorunun çözümüne yönelik olarak ek imzalanan bir sözleşme gereği Yunanistan ve Türkiye büyük bir yer değiştirme hareketine tanık olmuştur. Bu sözleşme uyarınca Yunansitan'da yaşayan 450-500 bin Müslüman Türk'ün Türkiye'ye gönderilmesine karşılık, Türkiye'deki 1 milyon 200 bin Rum Ortodoks Hristiyan'ın Yunanistan'a gönderilmesi taraf iki ülkenin kontrolünde ve planlı bir biçimde gerçekleştirilmiştir (Arslan, 2010: 105).

Almanya'dan göç edenler; 1930'lu yıllarda Nazi baskısından kaçan yaklaşık 800 akademisyen Türkiye'ye sığınmıştır (Taşkın, 2014: 194).

Filistin'den göç edenler; Yaklaşık 100 bin Filistinli II. Dünya Savaşı esnasında Türkiye'ye göç etmiştir (Taşkın, 2014: 194).

Kazakistan'dan göç edenler; Sovyetler Birliği döneminde J. Stalin'in kollektivizasyon politikası nedeniyle Kazak halkı ülkesini terk etmek zorunda kalmış ve yaklaşık 1379 Kazak Türkü 1946-1954 yılları arasında Türkiye'ye göç etmişlerdir (Kalkan, 2007: 123-136).

Bulgaristan'dan göç edenler; Bulgaristan'dan Türkiye'ye göç hareketi dört aşamada gerçekleşmiştir. İlk aşama yılında "Türk-Bulgar ikamet sözleşmesi" kapsamında 1925 yılında başlayarak 1949 yılına kadar sürmüştür ve bu dönemde Bulgaristan'dan Türkiye'ye toplam 218 bin 998 kişi göç etmiştir. İkinci aşama olan 1950-1952 yıllarında ise 154 bin 393 kişi iskânlı olarak Türkiye'ye göç edip yerleşmişlerdir. Üçüncü göç dalgasında ise, Bulgaristan ve Türkiye arasında imzalanmış olan "Yakın Akraba Göçü Anlaşması" çerçevesinde 1968-1979 yılları arasında 116 bin 521 kişi Türkiye'ye göç etmiştir. Son aşama ise 1989 yılında Bulgar hükümetinin, Türk kökenli Müslüman Bulgar vatandaşlarını Türkiye'ye göç etmeye zorlamaları sonucunda yaşanmış ve 226 bin 863 kişi Türkiye'ye göç etmiştir (Köküç, 2006: 2).

1980 sonrası dönem: 1980'lerden itibaren Türkiye'nin özellikle sınır komşularında yaşanan siyasi istikrarsızlıklar nedeniyle Türkiye, başka ülkeye göç etmek isteyen göçmenler için transit geçiş ülkesi ya da göç edilecek ülke konumuna gelmiştir.

Afganistan'dan göç edenler; 1982 yılında Afganistan'daki iç savaştan kaçan yaklaşık 4 bin 163 Afgan Türkü Türkiye'ye göç etmişlerdir (Kartal ve Başçı, 2014: 282).

Irak'tan göç edenler; 1988 yılında İran-İrak savaşı sona erdikten sonra Irak Silahlı Kuvvetleri'nin başlattığı operasyon ile 51 bin Peşmerge aileleriyle birlikte sınırı geçerek Türkiye'ye sığınmışlar ve 1991 yılında başlatılan Huzur Operasyonu ile bu sığınmacılar Irak'a geri dönmüşlerdir (Kirişçi, 1999: 117). 1991 yılındaki Körfez Savaşı sonrasında da 467.489 kişi kaçarak Türkiye'ye gelmiştir (http://www.goc.gov.tr/icerik3/kitlesele-akinlar_409_558_559).

Bosna'dan gelen göçmenler; 1 Mart 1992 tarihinde başlayan ve 14 Aralık 1995 tarihine kadar süren Bosna-Hersek savaşından sonra Türkiye'ye 25 bin Boşnak göç etmiş ve geçen zaman içinde bu göçmenlerden 20 bin kişi ülkelerine geri dönmüşlerdir (Taşkın, 2014: 197).

Kosova ve Makedonya'dan göç edenler; 1999 yılında Kosova'da meydana gelen olaylar sonrasında 17 bin 746 kişi, 2001 yılında Makedonya'dan 10 bin 500 kişi Türkiye'ye göç etmiştir (http://www.goc.gov.tr/icerik3/kitlesele-akinlar_409_558_559).

Suriye'den göç edenler; 1945, 1951, 1953 ve 1967 yıllarında Suriye'den Türkiye'ye ferdi göçlerin dışında kitlesel göç gerçekleşmiş ancak bu yıllarda gerçekleşen göçlerde Türkiye'ye kaç kişinin göç ettiği tam olarak bilinmemektedir. Suriye'den Türkiye'ye göçün en yoğun yaşadığı dönem ise Mart 2011'den sonra Suriye'de yaşanan iç karışıklıklar nedeniyle başlamıştır (http://www.goc.gov.tr/icerik3/kitlesele-akinlar_409_558_559). Mart 2011 tarihinden günümüze Türkiye'ye 2 milyon 724 bin 937 kişi göç etmiştir (<http://data.unhcr.org/syrianrefugees/regional.php>).

Sirkeci ve Yüceşahin (2014: 5) yapmış oldukları çalışmada Cumhuriyet öncesi ve sonrası Türkiye'ye doğru gerçekleşen göç hareketlerini tarihsel süreç içerisinde beş grupta ele almıştır. Buna göre;

a) Türk ve/veya Müslüman nüfusların 1910'lardan itibaren eski Osmanlı ülkelerinden Türkiye'ye zorunlu göçü,

b) 1960'lardan itibaren Bulgaristan ve Kıbrıs gibi yakın komşu ülkelerden Türklerin zorunlu göçü,

c) 1970'lerden itibaren, Türkiye'nin sınır komşuları ve diğer yakın bölge ülkelerinde yaşanan şiddetli çatışmalardan kaynaklı zorunlu göçler,

d) 1980'lerden itibaren (geri dönüş göçleri de dâhil) yurtdışındaki Türklerin ve ailelerinin Türkiye'ye göçü,

e) 1990'lar itibariyle (transit göç dâhil) yabancı ülke doğumluların ve yabancı ülke vatandaşlarının Türkiye'ye göçü.

Cumhuriyet sonrasında gerçekleşen göç hareketleri sadece Türkiye'ye doğru gerçekleşen tek yönlü göç hareketlerinden ibaret değildir. Türkiye'den de özellikle Avrupa ülkelerine doğru gerçekleşen ve ekonomik temelli göç hareketleri de olmuştur. Yavuz (2013: 612), 1950'li yıllardan başlayarak günümüze kadar devam eden dış göç sürecini beş aşamada ele almıştır. Buna göre;

a) Birinci aşama: Türkiye’den dış ülkelere göçün başladığı 1950’li yılları kapsamaktadır. Bu dönemde gerçekleşen göç sınırlı sayıda olup bireysel girişimler ya da özel amaçlar sonucu gerçekleşmiştir.

b) İkinci Aşama: 1960-1970 dönemini kapsayan bu aşamada ilk önce Almanya ile imzalanan anlaşmanın ardından sırasıyla 1964 yılında Avusturya, Belçika, Hollanda, 1965 yılında Fransa ve 1967 yılında İsveç ile gerçekleşen karşılıklı anlaşmalar sayesinde göçler planlı ve düzenli bir biçimde gerçekleşmiştir (Günay, 2003: 39).

c) Üçüncü aşama: 1970’li yılları kapsayan bu dönem, 1973 dünya petrol krizine bağlı olarak yaşanan ekonomik kriz, yabancı işçilere yasal statü kazandırılması, yabancı işçi alımının kriz nedeniyle durdurulması, aile birleşmeleri gibi olayların yaşandığı dönemdir.

d) Dördüncü aşama: 1980-1990 arası yılları kapsayan bu dönem, daha çok göçmenlerin çocuklarının eğitim sorunlarının, çeşitli örgütlenme faaliyetlerinin, göç edilen ülkedeki varoş yaşamın ve sığınma isteklerinin ve göçmenlerin eve dönüşünü teşvik eden yasaların gündemde olduğu dönemdir.

e) Beşinci aşama: Kimlik problemleri, etnik ve dinsel örgütlerin yaygınlaşması, yabancı düşmanlığı ve ırkçılık, siyasal hak talepleri ve küreselleşmeyi hızlandıran faktörlerin insanların başka ülkelere seyahatini kolaylaştırması sonucu göç hareketini hızlandırması 1990’lı yıllardan başlayarak günümüzü de içine alan bu dönemin karakteristik özelliklerindedir (Günay, 2003: 39-40).

2.1.4. Uluslararası ve Ulusal Hukuk Açısından Göç ile İlgili Kavramlar ve Türkiye’deki Suriyeli’lerin Durumu

Ülkelerindeki siyasi istikrarsızlık ve yaşanan çatışmalar nedeniyle Türkiye’ye göç etmek zorunda kalan Suriyeli’lerin durumlarının daha net bir biçimde ortaya konabilmesi açısından uluslararası göç ile ilgili temel kavramların bilinmesi önem taşımaktadır. Birleşmiş Milletler Mülteci Yüksek Komiserliği (UNHCR) anayurtlarından ayrılmak zorunda kalarak başka ülkelere göç eden insanları Mülteciler (Refugees), Sığınmacılar (Asylum-seekers), Geri dönenler (Returnees), Ülke içinde yerlerinden edilenler (Internally Displaced Persons-IDPs), Vatansızlar

(Stateless Persons) olmak üzere beş farklı statüde değerlendirmiştir (Kınık, 2010: 38). Buna göre;

Mülteci: Mültercilerin hukuki statüleriyle ilgili olarak Birleşmiş Milletler Sözleşmesi Madde-1’de “İrki, dini, tabiiyeti, belli bir gruba mensubiyeti veya siyasi düşünceleri yüzünden, zulme uğrayacağından, haklı sebeplerle korktuğu için vatandaşı olduğu ülkenin dışında bulunan ve bu ülkenin korumasından yararlanamayan, ya da söz konusu korku nedeniyle, yararlanmak istemeyen; yahut tabiiyeti yoksa ve bu tür olaylar sonucu önceden yaşadığı ikamet ülkesinin dışında bulunan, oraya dönemeyen veya söz konusu korku nedeniyle dönmek istemeyen şahıs (lar)” olarak tanımlanmıştır (Koç, Görücü ve Akbıyık, 2015: 65-66).

Sığınmacı: Mülteci statüsü kazanabilmek amacıyla yasal başvurularda bulunmuş olmasına rağmen yapmış olduğu başvurusu henüz karara bağlanmamış kişilerin yanı sıra mülteci statüsü kazanabilmek için henüz yasal başvuruyu yapmamış ya da başvuru yapabilmek için cevap bekleyen kimseleri de kapsamaktadır (Kılıç, 2014: 8). Bir başka ifadeyle ülkesini terk ederek, mülteci olduğu iddiasıyla bir başka ülkeye sığınan fakat henüz mülteci olup olmadığı hakkında yetkili merciler tarafından karar verilmemiş kimseler ise sığınmacı (asylum seeker, defector) olarak tanımlanmaktadır. Bir mülteci ya da sığınmacının ülkesini terk ederek bir başka ülkeye yasal ya da yasal olmayan yollardan gitmesi ise eylemine ise iltica (sığınma) denir (Deniz, 2014: 178).

Geri Dönerler: 14 Aralık 1950 yılında Birleşmiş Milletler Genel Kurulu tarafından kurulan Birleşmiş Milletler Mülteci Yüksek Komiserliği’ne Birleşmiş Milletler Genel Kurulu’nda 1 Ocak 1951 tarihinde alınan karar ile mülteci sorununa kalıcı çözüm bulma ve mültecilere uluslararası koruma sağlama görevi verilmiştir. Belirlenen kalıcı çözüm stratejileri “iltica ülkesine yerel bütünleşme”, “üçüncü bir ülkeye yerleştirme” ve “menşe ülkeye gönüllü geri dönüş” olarak belirlenmiştir. Gönüllü geri dönüşlerde insanların iltica nedenlerinin tamamının ya da önemli bir kısmının ortadan kalması ve bireylerin anavatanlarına dönüşlerinde özgür iradeleri söz konusudur (Güler, 2013: 102-103).

Ülkesinde Yerinden Edilmiş Kişiler: Birleşmiş Milletler İnsan Hakları Komisyonuna Nisan 1998 yılında sunulan Ülkesinde Yerinden Edilmiş Kişilere İlişkin Klavuz İlkeler’e göre; “silahlı bir çatışma, genel şiddet, insan hakları ihlalleri

ya da doğal ya da insan yapımı felaketler nedeniyle yaşadıkları yerlerden kaçmak ya da buraları terk etmek zorunda kalmış, ancak, uluslararası olarak tanınmış hiçbir devlet sınırını geçmemiş kişiler” ülkesinde yerinden edilmiş kişiler olarak tanımlanmaktadır. Ülkesinde yerinden edilmiş kişiler mülteciler için yapılan tanımdaki kriterlere sahip olmakla birlikte vatandaşı olduğu ülke sınırları dışına çıkmamış ya da çıkamamış kimseleri ifade etmektedir (Korkmaz, 2014: 38).

Vatansız: Hukuki olarak hiçbir ülke tarafından vatandaş olarak kabul edilmeyen yani herhangi bir devletin kanunlarının işleyişi çerçevesinde vatandaş olarak sayılmayan kişi/kişiler vatansız olarak tanımlanmaktadır. Dolayısıyla vatansız kapsamında değerlendirilen kişiler bir ülkede vatandaşlığın getirdiği haklardan, devletin sağlamış olduğu diplomatik korumadan, ikamet etme dolayısıyla çalışma hakkından yararlanamazlar (Koç, Görücü ve Akbıyık, 2015: 69).

Göçmen: Uluslararası düzeyde genel kabul gören bir göçmen tanımı bulunmamakla birlikte, yasal olarak bulunduğu ülkeyi “kişisel rahatlık” amacıyla (genellikle ekonomik nedenlerden dolayı) kendi hür iradesiyle ülkesini terk ederek başka bir ülkeye yasal yollardan giriş yapan ve yine yasalar çerçevesinde o ülkede yaşayan bireye göçmen (migran, immigrant) denir. Bir bireyin yasal olarak bulunduğu ülkeyi terk ederek bir başka ülkeye yasadışı yollardan girmesi ya da yasal yollardan girse bile yasalarla belirlenen kalış süresi içerisinde terk etmeyerek göç ettiği ülkede yaşamaya/çalışmaya devam etmesi durumunda yasa dışı göçmen kapsamında değerlendirilir. Yasa dışı göçmenlerin maddi çıkarlar karşılığında ülkeye giriş ya da çıkışlarının sağlanması ise göçmen kaçakçılığı olarak ifade edilmektedir (Deniz, 2014: 177). Türkiye’deki Suriyeli’lerin yasadışı yollarla Yunanistan’a ve oradan da farklı Avrupa ülkelerine geçme çabaları yasadışı göçmen kaçakçılığı kapsamında yer almaktadır.

Başlangıçta Suriye’deki iç savaşın kısa süreceğine dair öngörüler nedeniyle herhangi bir hukuki statüye dayanmaksızın, sadece insani gerekçeler gözetilerek Türkiye’ye kabul edilen Suriye vatandaşlarının hukuki statüsü, Suriye’deki iç savaşın uzaması nedeniyle belirsiz bir duruma gelmiştir. Mültecilerin hukuki durumları ile ilgili olarak Türkiye 1951 Cenevre Sözleşmesi ve 1967 Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin Protokolüne “coğrafi çekince” ile taraftır. Buna göre, Avrupa ülkeleri dışındaki ülkelere gelen ve iltica talebinde bulunan kişilere “mülteci”

statüsü tanınmamaktadır. Dolayısıyla Türkiye’deki Suriyeliler her ne kadar günlük kullanımda “mülteci” olarak ifade edilseler de hukuki açıdan “mülteci” statüsünde değildirler (Orhan, 2014: 11; Tunç, 2015: 39). Nisan 2011 yılından itibaren Türkiye’ye gelen Suriye vatandaşları öncelikle “misafir” şeklinde tanımlanmışlardır. “Misafir” tanımlamasının hukuki bir karşılığının olmaması nedeniyle İçişleri Bakanlığı’nın 1994 Yönetmeliği’nin 10. Maddesi gereğince Türkiye’ye göç etmiş olan Suriye vatandaşları Ekim 2011 tarihinden itibaren “sığınmacı” statüsüne alınmışlardır. Başka bir deyişle Avrupa dışından gelen mülteciler “sığınmacı” olarak adlandırılmaktadır. Bu tarihten sonra Suriye vatandaşlarının durumu ile ilgili ilk yasal düzenleme 30 Mart 2012 tarihli, 62 sayılı “Türkiye’ye Toplu Sığınma Amacıyla Gelen Suriye Arap Cumhuriyeti Vatandaşlarının ve Suriye Arap Cumhuriyetinde İkamet Eden Vatansız Kişilerin Kabulüne ve Barındırılmasına İlişkin Yönerge” olmuştur. Bu yönerge ile Türkiye’deki Suriye vatandaşlarının “geçici koruma” altında oldukları kabul edilmiştir (Yonca, 2014: 27-28).

2.2 DİASPORA KAVRAMI VE DİASPORA YAKLAŞIMLARI

M.Ö 5. yüzyılda Sofokles, Herodotos ve Tukidides tarafından kullanılmaya başlanan “diaspora” kavramı (Dufoix, 2011: 17), yaklaşık 2500 yıllık bir geçmişe sahip olmasına rağmen, anlamı ve içeriği hâlâ tartışılmaktadır (Yaldız, 2013: 289). Etimolojik açıdan incelendiğinde eski Yunanca “ile, sonucunda” anlamına gelen “dia” ve “saçılmak, dağılmak” anlamına gelen “speiro” sözcüklerinin birleşmesinden oluşan “diaspora” kavramı, dilimizde “kopuntu” kelimesiyle karşılık bulmuştur. Gerçek anlamıyla kullanıldığında; “bir şeyin dağılması, saçılması ve toprak üzerine atılan tohumların farklı noktalara dağılması, saçılması” anlamına gelmektedir. Bu nedenle “diaspora” kavramı botanik bilimiyle ilgilidir (Parladır ve Özkan, 2014: 105). Kökeni itibariyle botanik bilimiyle ilgili olmasına rağmen, zaman içinde “diaspora” kavramı gerçek anlamından uzaklaşarak tarihi süreç içinde insanların çeşitli nedenlerden dolayı yaşadıkları topraklardan ayrılarak başka coğrafyalara yerleşen insan topluluklarını ifade etmek için kullanılmaya başlanmıştır (aktaran Özocak, 2014: 1). Tarihsel süreç içinde çeşitli nedenlerden dolayı yaşanan insan

hareketliliğinin doğal bir sonucu olarak ortaya çıkan “diaspora” kavramı, günümüzde çeşitli nedenlerle yaşanan küresel göçler nedeniyle önemini ve anlamını korumaya devam etmektedir. Ember ve Skoggard (2005), anlam genişlemesi yoluyla birçok olgunun karşılığı haline gelen “diaspora” kavramı; ilk dönemlerde Filistin dışında yaşayan Yahudileri, yerinden edilmiş Afrikalıları, sürgüne gönderilen Ermenileri ve ülkesinden uzakta yaşayan Çinlilerin “yerinden edilmişlik” deneyimlerini ifade etmek içinde kullanıldığının altını çizmişlerdir (aktaran Kaya ve Uğurlu, 2014: 196). Tölölyan’a (1991) göre, artık “diaspora” kavramı sadece “sürgün” ve “dağılma” gibi dar anlamda değil, “göçmen”, “vatansız”, “mülteci”, “misafir işçi”, “sürgün topluluğu”, “yurt dışı topluluğu”, “etnik topluluk” gibi terimleri de kapsayan daha geniş bir anlambilimsel alana karşılık gelmektedir (aktaran Yıldız, 2013: 290). Nitekim, Birleşmiş Milletlerin 2016 yılında yayınladığı “Uluslararası Göçmen Raporu 2015” başlıklı raporda anavatanları dışında yaşayanları “diaspora” olarak ifade etmiş ve aynı raporda diaspora büyüklükleri açısından ülke sıralamasına yer vermiştir. Buna göre, Hindistan 16 milyon; Meksika 12 milyon; Rusya 11 milyon; Çin 10 milyon; Bangladeş 7 milyon; Pakistan ve Ukrayna 6 milyon; Filipinler, Suriye, Afganistan ve İngiltere 5 milyon; Polonya, Kazakistan, Almanya ve Endonezya 4 milyon; Romanya, Mısır, Türkiye, Amerika 3 milyon kişi diaspora olarak doğduğu ülke dışında bir başka ülkede yaşamaktadır (UN, 2016: 18). BM’in söz konusu raporda ülkesi dışında yaşayanları diaspora olarak tanımlaması “diaspora” kavramının zaman içinde yaşanan gelişme ve değişimlere paralel olarak tanımının da değişime uğradığını kanıtlar niteliktedir.

2.2.1 Diaspora Yaklaşımları Açısından Türkiye’deki Suriyelilerin Değerlendirilmesi

Diaspora kavramıyla ilgili iki yaklaşım vardır. Birincisi; geleneksel ya da eski tip olarak adlandırılan “klasik diaspora” yaklaşımı, ikincisi; “modern diaspora” yaklaşımıdır. Robin Cohen, James Clifford ve William Safran gibi diaspora araştırmacılarının üzerinde durdukları klasik diaspora yaklaşıma göre insanlar, zorunlu bir nedenden dolayı yaşadıkları yerleri terk etmek zorunda kalmaktadırlar. Yerleştikleri coğrafyada mevcut olan kültür ile kendi kültürleri arasında kesin sınırlar mevcuttur ve bir gün anavatanlarına dönecekleri inancına sahiptirler (Ulusoy, 2015:

59). Bu açıdan bakıldığında, klasik diaspora için başat kabul edilen Yahudi diasporası, Yahudi diasporasına benzerliği nedeniyle Afrika Diasporası (ABD topraklarına sürülen Afrikalı siyahiler), Filistin Diasporası (İsrail'in devletleşmesi sonucunda dağılan Filistinliler), İrlanda Diasporası (Britanya'dan İngilizler tarafından kovulan İrlandalılar) ve Ermeni Diasporası (ABD, Fransa, Ortadoğu'ya dağılan Ermeniler) klasik diaspora yaklaşımına örnek olarak verilebilirler (Özocak, 2014: 3). Bir diaspora araştırmacısı olan William Safran (1991) diasporayı; “tarihi anavatanından talihsiz bir sebeple kovulmuş, kendi anavatanında ya da diğer yerlerde yaşayan vatandaşlarına karşı sadakatini korumuş, kendi etnik kimliğinin de bilincinde olan toplum” biçiminde tanımlamıştır (aktaran Ulusoy, 2014: 212). Safran (1991), sadece anavatan dışında yaşamının diasporanın oluşması yeterli olmadığını, bunun yanı sıra parçası olduğu halkını, kültürünü, tarihini, örf ve adetlerini tanımak ve hatırlamak gerektiğini de ileri sürmüştür (aktaran Yaldız, 2014: 50). Safran diasporaların sahip oldukları ortak özellikleri altı maddede toplamıştır. Bunlar (Kaya ve Uğurlu, 2014: 197);

a) Travmatik bir sebeple anavatanından ayrılarak en az iki ya da daha fazla farklı bölgelere dağılmak

b) Terkedilen anayurda özgü ortak bir hafıza ve görüşün muhafaza edilmesi

c) Yerleştikleri toplum tarafından tam anlamıyla kabul görmeme ve o toplumun hiçbir zaman bir parçası olamayacakları inancı, bir başka ifadeyle göç edilen yerdeki topluma yabancılaşma,

d) Koşullar elverişli hale geldiğinde anavatana geri dönme isteği ve düşüncesine sahip olma,

e) Bireylerin, terkedilen anavatanının korunması, yapılandırılması, güvenliği ve başarısına kendilerini adanmaları,

f) Ayırt edici özelliklerin güçlü olduğu ve ortak tarih ve ortak kader inancını temel alan güçlü bir etnik grubu olma.

Safran'ın bahsettiği bu özellikler, Yahudi diasporasının 20. yüzyılın başlarındaki durumuyla örtüşmektedir. Fakat günümüzde Çin diasporası, Meksika diasporası, Afrika diasporası olarak adlandırılan diasporaların yanı sıra Yahudi diasporası Safran'ın bahsettiği diaspora özelliklerinden olan anavatana geri dönme düşüncesine

sahip olma, ev sahibi toplum tarafından kabul edilmeme gibi bir inanca sahip olma gibi özellikleri taşımadığı görülmektedir (Yaldız, 2013:303) .

Safran'ın klasik diaspora yaklaşımını daha da genişleten Robin Cohen'in (1996: 515), klasik diaspora yaklaşımı kapsamında belirlediği özellikler şunlardır;

a) Anayurttan genellikle trajik bir şekilde ya da iş aramak, ticaret veya kolonyal amaçlar gibi nedenlerle ayrılarak en az iki veya daha fazla yabancı ülkeye dağılma,

b) Anavatanlarına ilişkin yaşamlarının, tarihlerinin ve başarılarının da içinde yer aldığı ortak bir hafıza ve mite sahip olmak,

c) Anayurdun idealize edilmesi,

d) Anavatana geri dönüş hareketlerinin heyecan yaratması,

e) Güçlü bir etnik grup bilincine sahip olma,

g) Ev sahibi toplumlarla ilişkilerin sorunlu olması,

h) Diğer ülkelerdeki soydaşların birbirlerine sempatiyle yaklaşmaları ve dayanışma içinde olmaları,

i) Hoşgörülü ev sahibi devletlerde, daha iyi bir yaşam kurma ihtimali.

Cohen'in bahsettiği dokuz özelliğten iki tanesi diaspora toplumlarının günümüz şartlarında daha net analiz edilebilmesi için önem arz etmektedir. Bu özelliklerden birincisi; diaspora kavramının sadece “anavatandan trajik bir biçimde ayrılma” durumunda gerçekleşmeyeceğini, “ticaret, iş ve kolonyal amaçlarla anavatandan ayrılma” sonucunda da oluşabileceğini savunmuştur. Nitekim günümüzde diaspora toplumların oluşmasında siyasi, ekonomik ve toplumsal nedenler, trajik nedenlere nazaran daha fazla ön plandadır. İkinci özellik ise; bilgi ve iletişim teknolojisinde yaşanan gelişmeler ışığında diaspora toplumlarının “diğer ülkelerde yaşayan soydaşları ile iletişim ve dayanışma içinde olması” ile ilgilidir (Yaldız, 2013: 304). Günümüzde özellikle twitter, facebook gibi sosyal ağlar aracılığıyla uzak coğrafyalardaki soydaşlar birbirleriyle iş birliği ve iletişim içinde olabilme imkânına sahiptirler.

Kurtoğlu'na (2005: 10) göre; 1980'lerden itibaren başlayan teknolojik gelişmeler sayesinde diaspora toplumları hem terk ettikleri anavatanlarıyla bağlarını güçlendirme imkânı bulmuş, hem de teknolojide yaşanan gelişmeler küreselleşmenin

gerçekleşmesine uygun zeminin oluşmasına da katkı sağlamıştır. 1990'li ve 2000'li yıllarda yaşanan gelişmeler neticesinde göçlerin nedenlerinde yaşanan değişimler diaspora kavramının anlam bakımından çeşitlenmesine yol açarak diaspora anlayışına yeni boyutlar kazandırmıştır. Dolayısıyla, Kurtoğlu'nun (2005) bu düşüncesinde yola çıkılarak, bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler neticesinde artan sınır ötesi iletişim ve değişimin ülkeler arası sınırları kaldırması, modern diaspora anlayışının ortaya çıkmasının temel nedeni olduğu düşüncesi yanlış bir yaklaşım olmaz. Nitekim Reis (2004: 46); klasik diasporayı, Yahudilerin, Filistinlilerin, Afrikalıların ve Ermenilerin durumlarında olduğu gibi anavatanı terk edişi büyük oranda “sürgün” ile ilişkilendirmektedir. Ancak, bu durum göç edenler açısından anavatandan kesin bir kopuş anlamına da gelmemektedir. O'na göre, küreselleşmenin etkisiyle yeni bir boyut kazanan diaspora anlayışı, klasik diasporanın ifade ettiği dar anlamdan sıyrılarak daha geniş diasporik toplumlara kapsamaktadır. Modern diasporaya göre, insanların anavatanlarından koparak başka coğrafyalara göç etmelerinin nedenleri klasik diaspora anlayışına göre daha çeşitlidir. Dolayısıyla, modern diaspora yaklaşımına göre; anavatandan ayrılışın nedeni, klasik diaspora yaklaşımında olduğu gibi tamamen “trajik”, “travmatik” bir nedene dayanması gerekmemektedir. Modern diasporaya göre; anavatanı terk edişin nedeni çoğunlukla bireylerin eğitim, iş ya da uzaktaki akrabalarına katılma arzusu gibi kendi hür iradeleriyle yaptığı seçime dayanmaktadır (Yaldız, 2014: 51). Dolayısıyla modern diasporada, geri dönüş düşüncesinden uzak ve yeni toprakları kendisine anavatan kabul etmiş toplumsal gruplar söz konusudur (Kaya, 2000: 62). Nitekim, 16 Mart 1988 tarihinde Saddam Hüseyin'e bağlı güçler tarafından İran sınırında bulunan Halepçe kasabasına atılan kimyasal bombalarla 5 bin Kürt'ün hayatını kaybetmesi sonucunda 500 bin Kürt Türkiye'ye göç etmişler ancak Irak'taki yeni yapılanma üzerine 1992 yılında Kuzey Irak'a geri dönmüşlerdir. Kürtlerin söz konusu göç hareketinin trajik bir nedenden dolayı gerçekleşmesi ve anavatandan tamamen kopmayarak ülkelerine geri dönmeleri dikkate alındığında klasik diaspora yaklaşımına göre değerlendirilebilecek bir örnektir. 31 Ekim 1961 tarihinde Türkiye ve Almanya arasında imzalanan “İşgücü Anlaşması” ile ülkemizden Almanya'ya uzanan göç için bir milat niteliğindedir. Bu anlaşma çerçevesinde 6800 kişi çalışmak amacıyla Almanya'ya gitmiştir. (Genel, 2014: 306). Türkiye'den Almanya'ya göç

eden Türklerin göç nedeni trajik bir nedenden uzak olarak kendi hür iradelerine dayanmaktadır. Bugün Almanya’da yaşayan azınlıklar arasında Türkler ilk sırada yer alması ise o dönemde ve sonrasında Almanya’ya çalışmak amacıyla gidenlerin anavatanına geri dönme düşüncesine sahip olmadığını kanıtlar niteliktedir. Dolayısıyla, o dönemde yaşanan göçü modern diaspora yaklaşımı kapsamına değerlendirilebilir. Suriye’de siyasi istikrarsızlık sonucunda Mart 2011’de başlayan ve günümüzde devam etmekte olan iç çatışmalar nedeniyle milyonlarca insan anavatanlarını terk ederek daha güvenli komşu ülkelere göç etmek zorunda kalmışlardır. Suriye ile en uzun sınır komşusu olan Türkiye de Nisan 2011 tarihinden itibaren Suriye’de yaşanan iç çatışmalar nedeniyle anavatanlarını terk etmek zorunda kalanlara kapılarını açmıştır.

Tablo 1: Suriye’den Ayrılış Nedenleri

Katılımcıların Suriye’den ayrılış nedenleri	Kamp İçi Katılımcı		Kamp Dışı Katılımcı	
	Sayı	%	Sayı	%
Güvenlik sebepleri	1.331	57,2	1.363	80,8
Siyasi nedenler	440	18,9	211	12,5
Ekonomik nedenler	384	16,5	20	1,2
Sağlık koşulları	132	5,7	76	4,5
Diğer nedenler	40	1,7	17	1,0
Toplam	2.327	100	1.687	100

(**Kaynak:** AFAD, 2013-Türkiye’deki Suriyeli Sığınmacılar, 2013 Saha Araştırması Sonuçları).

AFAD’ın 2013 yılında hem kamp içindeki hem de kamp dışındaki Suriyelilere dair verilerde, Suriyeli sığınmacıların Suriye’den ayrılış nedenleri Tablo-1’e göre sırasıyla; güvenlik nedenleri, siyasi nedenler, ekonomik nedenler, sağlık nedenleri ve diğer nedenler şeklinde sınıflandırılmıştır. Klasik diaspora yaklaşımı ile modern diaspora yaklaşımı arasındaki temel fark, insanların göç nedenlerinin bir mecburiyete dayanıp dayanmadığı ile ilgilidir. Dolayısıyla kamp içinde veya kamp dışında yaşayan ve anavatanlarını terk etmiş olan Suriyeli sığınmacıların göç nedenleri farklı başlıklar altında değerlendirilmiş olsa da her bir nedenin kökeninde iç çatışmalar

olduğu açıktır. Dolayısıyla, Nisan 2011'den itibaren Türkiye'ye göç etmiş olan Suriyeli sığınmacıların zorunlu nedenlere bağlayarak Klasik diaspora yaklaşımı kapsamında değerlendirmek yanlış olmaz. Klasik diaspora ve modern diaspora arasındaki temel farklardan bir diğeri de anavatanı dışına göç etmiş olanların, anavatanlarına geri dönme ile ilgili düşüncelere sahip olmaları noktasında ortaya çıkmaktadır.

Tablo 2: Suriye'ye Ne zaman Dönmeyi Düşündükleri

Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	Kamp İçi Katılımcı		Kamp Dışı Katılımcı	
	Sayı	%	Sayı	%
Dönmeyi hiçbir zaman düşünmüyorum	64	4,6	88	7,7
Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman gönmeyi düşünüyorum	791	55,9	728	63,4
Yaşadığım şehirdeki karışıklıklar düzeltiği zaman	124	8,8	117	10,2
Yönetim değişikliği gerçekleştiği zaman	358	25,3	173	15,1
En kısa sürede	51	3,6	24	2,1
Diğer	26	1,8	18	1,6
Toplam	1.415	100	1.148	100

(Kaynak: Türkiye'deki Suriyeli Sığınmacılar, 2013 Saha Araştırması Sonuçları).

AFAD'ın 2013 yılında yaptığı aynı çalışmada, Suriyeli sığınmacıların Suriye'ye geri dönme ile ilgili düşüncelerinin yer aldığı Tablo-2'deki veriler dikkate alındığında klasik ve modern diaspora yaklaşımlarıyla ilgili yapılan açıklamalar ışığında Suriye'ye dönmeyi hiçbir zaman düşünmeyen Suriyeli sığınmacılar modern diaspora yaklaşımı kapsamında yer alırken, şartlar elverişli olduğunda dönmeyi düşünenler ise klasik diaspora yaklaşımı çerçevesinde değerlendirilebilirler.

2.2.2 Etnik Girişimcilik, Göçmen Girişimciliği, Azınlık Girişimciliği ve Diaspora Girişimcilik Kavramları

İletişim ve ulaşım teknolojilerinde yaşanan gelişmeler, insanların daha hızlı, kolay ve az maliyetle yer değiştirmelerine imkân sağlamaktadır (Güllüpcinar, 2012: 55). Buna ek olarak çeşitli ülkelerde yaşanan siyasi istikrarsızlık, doğal afet gibi nedenlerden

dolayı insanların kendi arzularıyla ya da zorunlu nedenlerden dolayı bireysel, küçük gruplar veya kitleler halinde anavatanları dışında bir başka ülkeye göç etmek zorunda kalmaktadırlar. Yaşanan uluslararası göç neticesinde, farklı etnisite, ırk ve milletlere ait insanlar göç ettikleri ülkelerin ekonomilerinde hem çalışan hem de iş sahibi olarak yer almaya başlamışlardır. Bu süreçte coğrafya, yönetim bilimi, sosyoloji ve ekonomi gibi alanların yeni konusu olarak ortaya çıkan “etnik girişimcilik”, “göçmen girişimciliği”, “azınlık girişimciliği” gibi kavramlara (Yavuzcan, 2007: 14) ek olarak son zamanlarda sosyal ve akademik alanda artan önemine rağmen yeterince araştırılmamış olan “diaspora girişimcilik” (Harima, 2014: 68; Ojo, 2013; Bolt, 1997; Newland ve Tanaka, 2010) kavramı da alanyazında yer almaya başlamıştır. Fergetto (2004: 255) yapmış olduğu çalışmada; bir ülkedeki azınlıkların ülke halkının bir parçası olmalarına rağmen ayrı düzenlemelere tabi olabileceğini, bir ülkede farklı etnik kökene sahip olanların her zaman göçmen olarak nitelendirilemeyeceğini ve bir ülkedeki göçmenlerin durumu ile ilgili olarak nüfus kayıt yasalarının belirleyici olduğunu ifade etmiştir. Buradan hareketle, bazen birbirlerini yerine kullanılsalar da iç içe geçmiş olan “etnik girişimcilik”, “göçmen girişimciliği”, “azınlık girişimciliği” ve “diaspora girişimcilik” kavramlarının birbirinden farklı kavramlar olduğu söylenebilir. Buna göre;

Göçmen girişimciliği: Amerika’da 1880’li yıllardan itibaren göçmenlerin küçük işlerde çalışmaya başlamalarından dolayı göçmen girişimcilik ile ilgili ilk akademik çalışmaların Amerika’da yapılmıştır. Daha sonraları Avrupa’daki büyük endüstri şirketlerinin işgücüne duyduğu gereksinim nedeniyle özellikle İkinci Dünya Savaş’ından sonra göçmen işçi kabul etmeye başlamışlardır. İlk etapta vasıfız işçi olarak giden göçmenler gittikleri ülkelerde yavaş yavaş yerleşmeye ve çoğalmaya başlayınca göçmen girişimcilik için uygun zemin ortaya çıkmaya başlamıştır (Volery, 2007: 31). Deniz (2014: 177) göçmen kavramını, “yasal olarak bulunduğu ülkeyi genellikle ekonomik sebeplerden dolayı kendi isteğiyle terk ederek bir başka ülkeye yasal yollardan (yetkililerin izniyle) giriş yaparak o ülkede geçerli yasalar çerçevesinde yaşayan birey” olarak tanımlamıştır. Bir başka tanımda ise göçmen, “vatandaşlık bağı ile bağlı oldukları ülkeyi, ekonomik, siyasi, sosyal ve dinî vb. nedenlerle, gönüllü olarak terk edip, başka bir ülkeye yerleşmek amacıyla giden kişilerdir.” (Koç, Görücü ve Akbıyık, 2015: 68). Göçmenler ile ilgili olarak yapılmış

bu tanımlardan yola çıkılarak doğduğu ya da vatandaşı olduğu ülke dışında bir başka ülkeye yerleşen bireylerin ev sahibi ülkede girişimde bulunmaları “göçmen girişimciliği” kavramının temelini oluşturduğu söylenebilir. Burada dikkat edilmesi gereken nokta ise yaşadıkları ülkeden bir başka ülkeye göç edenlerin farklı etnik kökene, milliyete ya da kültüre sahip olabilecekleri ihtimalidir. Bir başka ifadeyle birey terk ettiği ülkeye geçmişte göçmen olarak gelmiş olabilir. Nitekim alanyazında sıklıkla birbirlerinin yerine kullanılan “göçmen” ve “azınlık” kavramları arasındaki farkı ortaya koyan Roberts (2009: 97), yakın geçmişte bir başka ülkeden ev sahibi ülkeye gelenleri “göçmen” olarak tanımlarken, bir ülkede çoğunluğa dâhil olmayan tüm grupları “azınlık” olarak ifade etmiş ve bu açıklamasına ise New York’daki Jamaikalı’ları hem azınlık hem de göçmenlere örnek gösterirken Afro Amerikalı’ları ise sadece azınlıklara örnek göstermiştir.

Etnik girişimcilik: Jendian’a (2008: 14) göre etnisite, bir topluluğun ortak dili, kökeni, inancı, kültürü, ülkeleri ve bağlılıklarını kapsayan genel grup özelliklerini ifade ederken; etnik kimlik, bireyin bu grup özelliklerini edinmesi anlamına gelmektedir. Günümüzde etnik girişimcilik alanında yapılmış çalışmaların temeli Weber (1930)’in, Sombart (1914)’in ve Simmerl (1950)’in bu alanda yapmış oldukları klasik çalışmalara kadar dayandırılabilir. Bu bilim adamlarının bir yabancıyı tüccar olarak kavramlaştırılmaları ve bunu da toplumların sosyal yapıları ve yaygın olan dini kurallarla birleştirmeleri takip eden yıllarda etnik girişimcilik ile ilgili literatürü ve yapılan çalışmaları etkilemiştir (Volery, 2007: 32). Etnisite ve girişimcilik kavramlarının bir arada ele alınması sonucunda ortaya çıkan “etnik girişimcilik” kavramını Yinger, “grup üyeliği, kültürel mirasa ya da köke bağlı olan ve grup haricindekiler tarafından böyle bilinen, iş sahibi azınlık veya kendine çalışan işçiler” şeklinde tanımlamıştır (aktaran Zhou ve Cho, 2010: 84). Butler ve Green ise etnik girişimciliği, “vardıkları ev sahibi ülkede, kendileri ile ortak bir köke sahip olan resmi göçmenlerle ve/veya göçmen olmayan kimselerle kişisel bağlantılarını kullanarak kendi işini kuran kişiler” olarak tanımlamıştır (aktaran Baycan-Levent ve diğerleri, 2006:10). Valdez (2002: 4) ise etnik girişimciliği “göçmenler ya da etnik grup üyelerinin iş sahipliği” olarak tanımıştır. Nitekim Zhou ve Cho (2010) yapmış oldukları çalışmada etnik girişimcilerin hepsinin olmasa da çoğunun göçmen girişimci kapsamında nitelendirilebileceğini ileri sürerken ev sahibi ülkede uzun süre

yaşayan etnik azınlıkları bu kapsam dışında tutmuşlardır. Girişimciliğe, etnisite penceresinden bakılarak yapılan tanımlamalar dikkate alındığında, etnik girişimcilikte, ev sahibi ülkede girişimcilik faaliyetinde bulunanların yine kendileri gibi ortak köke, inanca, ülkeye, kültüre ve dile sahip, bir başka ifadeyle aynı etnik kökene sahip bireylerle kurdukları bağlantılar sonucunda gerçekleştirdiği girişimlerdir. Göçmen girişimcilik açısından değerlendirildiğinde, ev sahibi ülkedeki girişimci olan göçmenler aynı etnik kökene sahip olabilecekleri gibi farklı etnik kökene de sahip olabilirler. Dolayısıyla etnik girişimciliği, göçmen girişimcilik kapsamında yer alan daha spesifik bir kavram olarak değerlendirmek doğru bir yaklaşım olacaktır.

Azınlık girişimciliği: Birleşmiş Milletler İnsan Hakları Komisyonu Ayrımcılığın Önlenmesi ve Azınlıkların Korunması Alt Komisyonu Raportörü Francesco Capotorti'nin 1978 yılındaki raporunda azınlık olmanın temel ölçütleri “azınlık” kavramına ışık tutmaktadır. Buna göre;

- Farklılık unsuru (ırksal, etnik, dinsel, kültürel vs.),
- Sayı unsuru (sayıca az olmak),
- Başat grup olmama koşulu (örneğin Güney Afrika'daki apartheid rejimi esnasında beyazların durumu),
- Vatandaş olma koşulu (göçmen, yabancı, mülteci olmamaları),
- Özbilince sahip olma koşulu (kendi farklılıklarını kabul etme ve sahip çıkma)

kriterleri siyasi ve hukuki açıdan azınlık olmada temel ölçüt olarak dikkate alınmıştır (Karaosmanoğlu, 2008: 140). Bir başka ifadeyle, bir ülkenin vatandaşı olup da sayıca az olmanın veya ırksal, etnik, kültürel, dinsel açıdan çoğunluktan farklı olmanın azınlık kavramını ifade ettiği söylenebilir. Bir ülkede azınlığa mensup olan girişimci bireylerle ilgili olarak Amerika Birleşik Devletleri Ticaret Departmanı (U.S. Department of Commerce), “çoğunluk toplumdan olmayan iş sahiplerini azınlık girişimci” şeklinde bir tanımlama getirmiştir (Baycan-Levent ve diğerleri, 2006: 10). Fergetto (2004) ise farklı bir yaklaşımla, “azınlık girişimci” kavramını bir ülkedeki tüm göçmen ve etnik girişimcilere işaret etmek için kullanmıştır. Dolayısıyla azınlık girişimci kimi araştırmacılara göre, bir ülkenin vatandaşı olmasına rağmen sayıca az olan ve/veya dini, kültürel, ırksal ve etnik açıdan çoğunluktan farklı olan girişimcileri

ifade ederken (ülkemizdeki Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan Ermeni ya da Yahudiler gibi), kimi araştırmacılara göre, ev sahibi ülke vatandaşlarının yanı sıra göçmen, mülteci ya da yabancı girişimcileri ifade etmektedir.

Diaspora girişimcilik: Sözlük anlamı itibarıyla “diaspora” kavramı “bir ulusun veya inanç mensuplarının ana yurtları dışında azınlık olarak yaşadıkları yer; bir ulusun anayurdundan ayrılmış kolu demektir.” (Ulusoy, 2015: 59). Kaya ve Uğurlu (2014: 195) “diaspora” kavramını, “bir etnik, dinî veya kültürel grubun çeşitli nedenlerden dolayı anavatandan koparak başka bir ülkede azınlık olması” biçiminde tanımlamıştır. Dufoix (2011: 2) ise “diaspora” kavramını “kendi devletinden ya da yurdundan ayrılmış ve başka uluslar arasında dağılmış, ancak kendi ulusal kültürünü koruyan bir ulus ya da ulusun bir parçası için kullanılan, Yunanca bir terim olarak tanımlamıştır. Diaspora girişimciliği kavramıyla ilgili olarak Harima (2014: 67) “diaspora olarak kabul edilebilecek topluluklara mensup bireyler tarafından gerçekleştirilen girişimcilik faaliyetleri” olarak tanımlamıştır. Bir başka tanım da ise diaspora girişimcilik; kendi ülkeleri dışında bulunan ve buldukları ülkede girişimci olan tüm göçmenler” şeklinde ifade edilmiştir (Wolff ve Opoku-Owusu, 2016: 2). Bu tanımlardan da anlaşılacağı gibi “diaspora” kavramının hem “göç” hem “etnisite” hem de “azınlık” kavramlarıyla ilişkili olmasından dolayı “etnik girişimcilik”, “azınlık girişimciliği” ve “göçmen girişimciliği” kavramlarıyla da iç içedir. Dolayısıyla, Türkiye’ye Suriye’den özellikle Nisan 2011’den sonra travmatik ve trajik bir nedenden (siyasi istikrarsızlık nedeniyle yaşanan iç çatışmalar) kaynaklanan göçün yaşanması; göç edenlerin farklı etnik gruplardan oluşması; Türkiye’deki veya bir başka ülkedeki Suriye vatandaşlarının ev sahibi ülkede sayıca az olmaları ya da din, dil, ırk, kültür açısından çoğunluktan farklı olmaları, bir başka ifadeyle azınlık durumunda olmaları onların Yahudi veya Ermeni’lerde olduğu gibi diaspora toplumu olarak değerlendirilmesine imkân vermektedir. Bu durum, çalışmada Suriyeli girişimcilerin “diaspora girişimci” olarak ele alınmasında en önemli etken olmuştur.

2.2.3 Diaspora Girişimcilikte Etkili Kaynaklar

Sermaye ya da kaynak, girişimcilerin ekonomik ya da sosyal bir fikri başarılı bir biçimde hayata geçirebilmek amacıyla kullandıkları rezervleridir. Diaspora girişimcilik açısından düşünüldüğünde kaynaklar, göçmen ya da etnik bir girişimin

başarısı ve yabancı bir çevrede (anavatan dışındaki bir başka ülkede) karşılaşılması muhtemel engellerin aşılmasında önemli bir araçtır. Beşerî sermaye (etnik işgücü), kültürel sermaye, sosyal sermaye ve finansal sermaye gibi başlıklardan oluşan bu sermayeye sahip olma veya kaynaklara erişebilme düzeyi girişim faaliyetlerini ve buna bağlı olarak girişimin başarılı ya da başarısız olmasını etkilemektedir (Ojo, 2013: 50).

a) Etnik Sosyal Sermaye: Coleman (1990) sosyal sermayeyi “sosyal yapının avantaj üretme fonksiyonu” olarak tanımlarken Putnam (1993), “sosyal ağların kendi içindeki ve birbirleri arasındaki bağlardan elde edilen kişisel değer” olarak ifade etmiştir (aktaran Ojo, 2013: 51). Temel bileşenlerini güven normu ve karşılıklılık olan sosyal sermaye ile ilgili olarak yapılmış olan çalışmalarda bireyler arasındaki güvenin, bireyler arasındaki iş birliği ve sosyal etkileşimi kolaylaştırdığı ve arttırdığı vurgulanmıştır. Sosyal ağların yoğunluğu ve sıklığı farklı etnik grupların kendi içlerinde ve birbiriyle olan sosyal kayışmayı da berbaberinde getirdiği söylenebilir (Duman ve Alacahan, 2011: 226). Konu ile ilgili yapılmış olan birçok araştırmada, etnik sosyal sermayenin, etnik ağlar tarafından biçimlendirildiğini ve bu ağların ev sahibi ülkede yer alan göçmen ve etnik grupların istihdam fırsatları açısından yapıcı bir rol oynadığını ileri sürülmüştür (Munshi, 2003: 591). Diaspora girişimcilik açısından bakıldığında sosyal sermaye işçi, işveren ve girişimci arasındaki karşılıklı güven esasına dayalı ilişkilerde kendini göstermektedir. Göçmen veya etnik girişimcinin sahip olacağı etnik sosyal sermaye ile elde edebileceği bilgi, ucuz işgücü, biçimsel olmayan itibar, sosyal destek, finansal kaynaklar sayesinde yeni bir işe başlama için gerekli olan işlem maliyetlerini düşürebilir ve koordinasyon problemlerini çözebilir (Ojo, 2013: 51-52).

b) Etnik İşgücü: Beşerî sermaye genel anlamda, bireyin sahip olduğu bilgi ve beceri düzeyini ve bireyin değişen koşullara uyum sağlayabilme ve öğrenme yeteneğinin bir göstergesini ifade etmektedir (Yaylalı ve Lebe, 2011: 25). Yüksek beşerî sermaye sahibi olması bir bireyin ev sahibi ülkenin genel işgücü pazarında kabul görmesini kolaylaştırırken bireyin girişimciliğe yönelme olasılığını da arttırmaktadır. Nitekim; Boyd (1990), Marger (1989), Pessar (1995) yapmış oldukları çalışmalarda, yüksek eğitim düzeyine sahip bireylerin girişimciliğe yöneldiklerinde ve bunda da başarı elde etmelerinde, Basu (1998) ise iş tecrübesi yüksek düzeyde

olan bireylerin kendilerinin çalışanı olduğu işlerini kurmalarında etkili olduğunu vurgulayarak beşerî sermayenin girişimcilikteki önemine dikkat çekmişlerdir (aktaran Ojo, 2013: 54). Diaspora girişimcilik açısından bakıldığında ev sahibi ülkedeki her göçmenin ya da etnik grup üyesinin aynı düzeyde beşerî sermayeye sahip olduğu ya da sahip oldukları beşerî sermayenin ev sahibi ülkede kabul gördüğü söylenemez. Dolayısıyla ev sahibi ülkede girişimcilik faaliyetinde bulunan göçmen veya etnik girişimcilerin dışında kalan göçmenlerin veya etnik grup üyelerinin, bu girişimcilerin girişimlerini hayata geçirmelerinde ya da mevcut girişimlerini büyütmelerinde ihtiyaç duyacağı etnik işgücünü meydana getirdiği kabul edilebilir. Özellikle etnik girişimlerin büyümesinde aile fertlerinin ya da ev sahibi ülkenin genel iş piyasasında iş bulamayan aynı etnik kökenden gelen bireylerin ucuz işgücünü oluşturması söz konusu bu girişimlerin daha ucuz mal ve hizmet üreterek rekabet avantajı elde etmelerinde ve buna bağlı olarak büyümelerinde önemli bir role sahiptir (Altınay ve Altınay, 2008: 30).

c) Etnik Finansal Kaynaklar: Finansal sermaye girişimcinin sahip olduğu toplam varlığı ya da erişebildiği finansal kaynakların toplamını ifade etmektedir. Bir girişimin hayata geçirilebilmesi için kuruluş sermayesine ve devamında da karşılaşılması muhtemel risklerin berteraf edilebilmesi için ek finansal kaynaklara ihtiyaç vardır (Rettab, 2001: 14). Maruz kaldıkları ayrımcılıktan ve/veya çeşitli prosedürlerden dolayı göçmen veya etnik girişimcilerin bankalardan kredi almada zorluk yaşadıkları bilinen bir gerçektir. Bu nedenle, göçmen veya etnik girişimcilerin genellikle başvurdukları finans kaynakları aile, akraba, arkadaş ya da etnik kredi kurumları olmaktadır. Ram ve Jones (2008: 67) Doğu Londra Küçük Girişimler Merkezi tarafından 2001 yılında kurulan Müslüman Kredi Kurumu, inançları yüzünden (İslam dininde faizin her türünün haram olması) kredi almayan Müslüman girişimcilere faizsiz borç veren ve (kredi alma şartlarına sahip olmamaları nedeniyle) küçük işletme sahiplerine kredi veren Müslüman Kredi Kurumu etnik kredi kurumuna örnek göstermişlerdir.

d) Kültürel Sermaye: Kültürel sermayeyi, bir grubun girişimcilik yeteneğini zenginleştiren tutumları olarak ifade eden Retttab (2001) bu tutumların temelinde, göçün en önemli belirleyicilerinden birisi olan, kişinin ekonomik bağımsızlık elde etme arzusu olduğunu altını çizmiştir. Örneğin, göçmen veya etnik girişimciler ile

kredi kurumları arasındaki uyumsuzluğun temelinde, göçmen veya etnik girişimcinin kültürel geçmişi ve göçmen grubun özellikleri kadar tutumları nedeniyle kendi girişimlerinin kredi veren kurumların kontrolünde değil her yönüyle kendi kontrollerinde olmasını istemeleri yatmaktadır (Rettab, 2001: 14). Göçmen girişimciliği kapsamında bazı araştırmacılar yaptıkları çalışmalarda, kültürün girişimcilik üzerindeki etkisine dikkat çekmişlerdir. Bu araştırmacılar, tutumlar, yakın aile ve dini bağlar, iletişim yeteneği, eğitim, beşerî sermaye unsurlardan birisi olan iş tecrübesi'nden yararlanabilme yeteneği gibi göçmen grupların iş hayatında başarılı bir biçimde rekabet güçlerini arttıran değerlerin önemine vurgu yapmışlardır. Nitekim, Basu ve Altınay (2002) yaptıkları bir çalışmada altı farklı etnik azınlık grup arasındaki kültürel farklılıkları iş kurma motivleri, finans modelleri, kadınların iş hayatına girişi, etnik işgücüne ve etnik müşteriye olan bağımlılık dereceleri açısından inceleyerek bu kültürel farklılıkların onların girişimsel performanslarında ne tür farklılıklara neden olduğunu ortaya koymuşlardır. Örneğin, Güney Asyalı ve Çinli girişimcilerin büyümelerinin ardında doğrudan kültür ile ilişkili olan çok çalışma, ticaret ahlakı, aile fertlerinden oluşan işgücüne ve sıkı etnik bağlara olan bağımlılıkları gibi faktörlerin olması; kültürlerinde eğitime verilen önemin farklı olması nedeniyle Hindistanlı girişimcilerin Pakistanlı girişimcilere göre işin büyütülmesi konusunda daha başarılı olmaları kültürel sermayenin girişimcilikteki önemini göstermektedir (Basu ve Altınay, 2002: 390).

2.2.4 Diaspora Girişimcilik İle İlişkili Yaklaşımlar ve Modeller

İnsanların çeşitli nedenlerle kendi ülkelerinden ayrılarak bir başka ülkeye göç etmeleri ve ev sahibi ülkede gerçekleştirdikleri girişimcilik faaliyetleriyle ilgili olarak çeşitli yaklaşım ve modeller geliştirilmiştir (Rath, 2006: 3-4). Etnik girişimcilik ve göçmen girişimciliğinin arasındaki kavramsal yakınlık nedeniyle söz konusu bu yaklaşımlar ve modeller, alanyazında yer alan kimi çalışmalarda etnik girişimcilik (Ojo 2013: 37; Roberts, 2009; 93), kimi çalışmalarda ise göçmen girişimcilik (Rath, 2006: 4-5) kapsamında ele alınmıştır. Son zamanlarda artan önemi ile çeşitli araştırmalara konu olan ve etnik girişimcilik ve göçmen girişimcilik kavramlarıyla yakın ilişki içindeki diaspora girişimcilik, aşağıda bahsedilecek olan yaklaşım ve modeller ile ilişkilendirilmiştir.

2.2.4.1 Klasik Yaklaşım

Klasik yaklaşım kapsamında yer alan “Azınlık teorisi” (Enclave theory) ve “Aracı azınlık teorisi” (Middelman minority) etnik girişimcilik alanında yapılmış ilk açıklayıcı çerçeve teorilerdir (Volery, 2007: 32).

Aracı azınlık teorisi; belli bir etnik gruba mensup olan tüccarların etnik bağının bulunmadığı diğer grupların ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak mal ve hizmet sunması esasına dayanmaktadır. Bu teorinin temeli ise, “gezen girişimci” (sojourney entrepreneur) olarak adlandırılan ve bir ülkeye para kazanıp geri dönmek amacıyla giden tüccar fikrine dayanmaktadır. Bu teoride girişimcinin hitap ettiği pazardaki müşteriler ile herhangi bir arka plan, din, dil ve kültürel bağı olmadığı gibi, genellikle para kazanmak amacıyla gidilen ülke ile ilgili uzun vadeli plan ve yatırım düşüncesi yoktur. Amerika’daki Çinli girişimcilerin Latin kökenlilerin yoğun olduğu bölgede faaliyet göstermeleri arabulucu azınlık teorisine örnek gösterilebilir (Zhou, 2004: 1041-1042).

Azınlık teorisinde; göçmen ya da etnik azınlığa mensup girişimci kendisinin de dâhil olduğu grubun ihtiyaç duyduğu mal veya hizmetleri çok iyi bildiğinden öncelikle söz konusu göçmen ya da etnik grubun ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik girişimde bulunmaktadır. Aracı azınlık teorisinden farklı olarak Azınlık teorisinde girişimci ürettiği mal veya hizmeti sunduğu pazardaki müşteri (etnik pazar) ile etnik bağı sahiptir (Ojo, 2013: 40). Etnik pazarlar bu yönleriyle etnik girişimin ve etnik sosyal sermayenin gelişimine önemli katkı sağlamaktadır (Portes, 1995: 27). Azınlık Teorisi ve Etnik Pazar kavramları birbirlerine benzer kavramlar gibi görünse de kapsam açısından aralarında fark vardır. Şöyle ki; “Etnik Pazar” kavramı, azınlık teorisinin temelinde yer alan azınlık ekonomisini de kapsayan genel bir kavramdır. Diğer yandan “Etnik Ekonomi” kavramı, belli bir etnik gruba dâhil yöneticiyi, girişimciyi ve etnik gruptaki etnik ağlar vasıtasıyla işe giren işçiyi kapsamasına rağmen, girişim sahibinin mutlaka aynı etnik gruptan olması gerekmediği gibi mutlaka söz konusu etnik grubun istek ve ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak faaliyette bulunması da gerekmemektedir ve bu yönüyle azınlık teorisinden ayrılmaktadır. Çünkü; azınlık ekonomisinde, girişimcinin ve hitap edilen pazardaki müşterinin aynı etnik kökekten olması gerekmektedir (Zhou, 2004: 1041-1042).

Portes (1995: 27) çalışmasında, aracı azınlık teorisi kapsamındaki girişimcilerin toplum içinde yayılmış biçimde olduklarını buna karşın azınlık teorisi kapsamında yer alan girişimcilerin ise bir arada bulduklarını ifade ederek her iki teori arasındaki bir diğer farkı ortaya koymuştur.

2.2.4.2 Neo-Klasik Yaklaşım

Girişimciliğin arz yönünü ele alan bu yaklaşım, anavatanını terk ederek göç ettikleri ev sahibi ülkede girişimci olup olmamalarını yaş, cinsiyet, ailede girişimci olup olmaması, ev sahibi ülkede konuşulan dili bilme, sahip olunan eğitim düzeyi, sahip olduğu mesleki deneyim gibi beşeri sermayenin yanı sıra bireyin göç arka planı ile ilişkilendirmektedir (Wang 2010: 430). Bu yaklaşımda etnik kaynaklar ve sınıf kaynaklarıyla girişimciliği açıklayan Valdez (2002: 4)'e göre etnik grup ile bağlantılı olan sınıf kaynakları, para ve mal gibi maddi unsurların yanı sıra sahip olunan tutumları ve bilgiyi de kapsamaktadır. Etnik kaynaklar ise, kültürel değerleri ve bilgi kanallarının yanı sıra yetenekleri, liderlik potansiyelini ve dayanışmayı içine almaktadır. Bireyi girişimciliğe yönlendiren faktörler, öncüler ve girişim için gerekli finansal kaynak elde etmeye bağlı farklılıklar yine neo-klasik yaklaşım kapsamında ele alındığını ileri süren Kloosterman ve Rath (2001: 189), yapmış oldukları çalışmada neo-klasik yaklaşımda girişimcinin rasyonel davrandığını ifade etmişlerdir. Neo-klasik yaklaşımın göçmen girişimciliği bireysel açıdan ele alması nedeniyle, belli grupların diğer bazı gruplara göre daha yüksek oranda girişimcilik faaliyetlerinde bulduklarını açıklamada yetersiz kalmasından dolayı göçmen girişimciliği bireysel düzeyden ziyade grup düzeyinde inceleyen yaklaşımlar ortaya çıkmıştır.

2.2.4.3 Kültürel Yaklaşım

Kültürel yaklaşım, girişimcilik faaliyetlerinde sosyo-kültürel değerler ve kültür bileşenlerinin belirleyici olduğu görüşüne dayanmaktadır. Bu yaklaşım, göçmen veya etnik gruplar arasında girişimcilik faaliyet düzeylerinin fazla olmasını aile değerlerinin, dini inançların ve toplumsal dayanışmanın, göçmen veya etnik grup üyelerini daha düşük ücret ile daha fazla çalışmaya güdülemesi ve bunun ise göçmen

girişimcilere rekabet avantajı sağlaması, göçmen grup arasındaki dayanışma ve güçlü aile bağlarının ekonomik başarıyı kolaylaştırması ile açıklamaktadır (Ojo, 2013: 37). Kültürel yaklaşım kapsamında yer alan “nakledilen kültür tezi” kavramını Hall (1999: 23), “göçmenlerin sıkı ve disiplinli çalışma, tutumlu olma, çok çalışma gibi kültürel başarı değerlerinin yanı sıra dini inanışları ve sosyal yapılarını da beraberlerinde göç ettikleri ev sahibi ülkeye getirmeleri” şeklinde açıklamış ve bu özelliklerin, göçmenlerin ya da etnik grupların ev sahibi ülkede girişimciliğe yönelmelerinde motive edici bir rol oynayarak kendi işlerini kurmalarını kolaylaştıracağına altını çizmiştir. Bu yaklaşımda etnik kaynaklar ve sınıf kaynakları etnik girişimciliği açıklamaktadır. Valdez (2002: 4)'in etnik kaynak ve sınıf kaynaklarına ek olarak Hall (1999: 22-26) bazı göçmen ve etnik grupların, etnik kaynakların (kültürel yetenekleri, göreceli tatmini ve reaksiyonel dayanışmaları içermektedir) ve sınıf kaynakların (finansal sermayeye sahip olma ya da temin edebilme imkânına sahip olma, iş deneyimi, eğitim, mesleki yetenekler gibi bir işte başarı elde etmede önemli role sahip unsurları kapsamaktadır) içinde bazı kültürel avantajlar geliştirebileceklerini ve bu durumun da küçük işletmelerin kurulmasında göçmen gruplara ya da etnik gruplara avantaj sağlayarak söz konusu gruplar arasında girişimcilik düzeyinin daha yüksek seviyelerde olmasına katkı sağladığını ileri sürmüştür. Söz konusu bu kaynaklar ile ev sahibi ülkedeki etnik veya göçmen girişimciler, karşılaştıkları sosyal ve finansal engellere tepki vermektedirler. Bu kaynaklara sahip olan bir etnik ve göçmen girişimci, bir işletmenin kuruluşu ve sürdürülmesi sürecinde bu kaynaklara sahip olmayanlara göre daha avantajlı durumda olmaktadır (Hall, 1999: 25).

2.2.4.4 Yapısal Yaklaşım

Talep yönlü yaklaşım (demand-side approach) olarak da bilinen bu yaklaşım, kültürel yaklaşım kapsamında bahsedilen sınıf kaynakları ve etnik kaynakların göçmenlerin girişimin kurulmasında ve başarı elde etmelerine katkı sağlasa da yetersiz olduğunu savunmaktadır. Yapısal yaklaşım, sınıf kaynakları ve etnik kaynaklarının yanı sıra ev sahibi ülkedeki sosyal, ekonomik ve politik faktörlerden oluşan dış etkenlerin de göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerinde bulunma ve başarı elde etmelerinde etkili olduğunu savunmaktadır (Hall, 1999: 26). Yapısal yaklaşım

kapsamında göçmen girişimcilerin girişimcilik faaliyetlerinin geliştirilmesinde Hall (1999) yapmış olduğu çalışmada beş temel faktörden bahsetmektedir. Bunlar;

Geleneksel toplumlar: Bu faktörle ilgili olarak Hall (1999: 27) 18. ve 19. yüzyıllarda İspanya'daki Yahudi ve Portekiz'deki Arap topluluklarını örnek göstererek söz konusu ülkelerde bulunan etnik azınlıkların işyeri açmaları konusunda çeşitli teşviklerin sağlanması suretiyle statülerinin yükseltilerek ve ev sahibi ülkedeki sosyal yapıya adaptasyonları hedeflenmiştir. Türkiye'de Suriye vatandaşlarının Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlığına alınması konusundaki çalışma sonucunda Suriyeli girişimcilerin Türk girişimcilerin yararlandığı teşvik ve desteklerden yararlanma hakkına sahip olabilmesi bu duruma örnek olarak gösterilebilir.

Pazarlar: Ev sahibi ülkede aynı etnik kökene sahip grupların yoğunlukla yaşadıkları bölgelerde söz konusu etnik grupların talep ettikleri mal ve hizmetler (buradaki aynı etnik kökenden gelen göçmen müşteriler "kültürel-tabanlı tüketiciler" olarak adlandırılmaktadır) etnik girişimciler için korunmuş pazar fırsatları sunabilmektedir. Ülkemizde Suriye vatandaşlarının yoğunlukta olduğu bölgelerden birisi olan Kilis'te bir Suriyeli girişimcinin yine kendisi gibi aynı göç arka planına sahip Suriyelilerin damak tadına hitap etmek amacıyla bir restoran açması bu duruma örnek gösterilebilir. Diğer yandan ev sahibi ülkede genel pazar içinde yer alan girişimciler tarafından kâr getirmediği için terkedilen çeşitli sektörlere yönelmek suretiyle göçmen veya etnik girişimciler bu faaliyet alanlarında avantaj elde edebilmektedirler (Hall, 1999: 27).

Endüstriyel yapı: Ev sahibi ülkenin endüstriyel yapısı da etnik girişimcilere fırsatlar sunan bir diğer faktördür. 20. yüzyılın başlarında Kanada'da giyim endüstrisinin büyümesi ve genişlemesi sonucunda tekstil alanında kendisini yetiştirmiş olan önemli sayıdaki Doğu-Avrupalı Yahudi işçi Kanada'ya göç etmiştir. Yahudilerin tekstil alanında kurdukları küçük girişimler, Kanada giyim sektöründeki büyük işletmelerden daha esnek bir yapıya sahip olmaları ve aile bireylerinden oluşan ucuz işgücü sayesinde daha fazla rekabetçi hale gelmişler ve 1920'li yılların başlarından itibaren tekstil alanındaki büyük işletmeler için tehdit haline gelmeye başlamışlardır (Hall, 1999: 27-28).

Yerleşim: Bir metropolün etnik girişimciye sunduğu fırsatlar küçük bir yerleşim yerinin sunduğu fırsatlardan daha fazla ve çeşitlidir. Büyük yerleşim

yerlerinde etnik çeşitliliğin fazlalığı, etnik ağların varlığı, etnik nişlerin bol olması gibi faktörler etnik girişim faaliyetlerinin büyük yerleşim yerlerinde daha yoğun olmasına neden olmaktadır (Hall, 1999: 28-29).

Kurumsal politikalar: Ev sahibi ülkenin genel ya da yerel anlamda benimsediği ve uyguladığı politikaları da girişimcilere teşvikler sağlayabilmektedir. Kanada federal hükümetinin ve yerel yönetimlerinin yerel ve etnik girişimcilere işyeri açmak için yer sağlama, yönetim alanında eğitim verme, teknik destek sağlama, kredi vermeleri bu konuya örnek olarak verilebilir (Hall, 1999: 29-30).

2.2.4.5 Etkileşim Modeli

Waldinger ve arkadaşları (1990) yapmış oldukları çalışmada geliştirdikleri etkileşim modelinin temelinde etno-kültürel ve sosyo-kültürel faktörler ile politik ve ekonomik faktörleri birleştirmişlerdir (Rath, 2006: 4). Dolayısıyla bu model, diğer adı “arz yönlü yaklaşım” olan “neoklasik yaklaşım” ile “talep yönlü yaklaşım” olarak adlandırılan “yapısal yaklaşım”ın karması şeklinde değerlendirilebilir (Ojo, 2013: 43). Valdez (2002: 5) etkileşim modelinin üç temel karakteristiğinden bahsetmektedir. Bunlar;

a) Göç öncesi karakteristikler (Premigration characteristics): Göçmenlerin girişimcilik eğilimleri üzerinde etkili olan göçten önce sahip olunan iş tecrübesi, sahip olunan yetenekler ve girişimsel tutumu kapsamaktadır.

b) Göçün koşulları (Circumstances of migration): Göçmenlerin geçici ya da kalıcı olarak göç etmeleri ile ilgilidir. Geçici göçmenlerin “kaybedecek birşeyi olmama” düşüncesi onların iş sahibi olmalarında etkili olurken, kalıcı göçmenlerin iş sahipliğinin ardında ise işçi olarak çalışılan yerde maruz kalabileceği ayrımcılık nedeniyle işinde ilerleyememesi (engellenmiş hareketlilik-blocked mobility) ve bunun sonucunda kendi işini kurmaya yönelmesi şeklinde açıklanabilir.

c) Göç sonrası karakteristikler (Postmigration characteristics): Göç etmeden önce sahip olunan yeteneklerin ve birikimin ev sahibi ülkeye göç ettikten sonra ev sahibi toplum tarafından kabul görüp görmemesi ile ilgili olarak ortaya çıkan fırsatları ve engelleri kapsamaktadır. Waldinger ve arkadaşları (2000) göçmenlerin karşılaşılabilecekleri problemleri yedi başlıkta toplamışlar ve bu problemlerin her biri

için izlenecek yolu da girişimcinin stratejisi olduğunu vurgulamışlardır. Bu problemler;

- İşletme kurma ve onu yürütmek için gerekli olan bilgiye ulaşmak,
- İş kurmak ve geliştirmek için gerekli sermayeyi elde etmek,
- Küçük işletmeyi yürütmek için gerekli eğitim ve beceriyi elde etmek,
- Verimli, dürüst çalışanları işe alma ve idare etmek,
- Müşteri ve tedarikçilerle ilişkileri yönetmek,
- Ağır rekabet koşullarında ayakta kalmak,
- Politik saldırılardan korunmak.

Etkileşim modeline göre, fırsat yapıları ve etnik kaynaklar etnik girişimcinin stratejileri üzerinde belirleyici bir etkiye sahiptir. Burada söz edilen fırsat yapılarının oluşumunda pazar koşulları ve iş sahipliğine erişim etkili olurken, kaynakların hareketliliği ve etnik kökene mensup bireyleri girişimci olmaya motive eden faktörler ise etnik kaynakları oluşturmaktadır (Rath 2006: 4).

2.2.4.6 Karma Yerleşiklik Modeli

Etnik girişimcilikteki etnik kaynakları ve fırsatlar yapılarının daha gelişmiş hali olan bu model göçmen girişimciler ile ev sahibi ülkedeki yasa kurumları, siyasi ve ekonomik yapıları arasındaki etkileşimi ele almaktadır (Ojo, 2013: 45). Karma yerleşiklik kavramı ile ilgili olarak Wang (2010), göçmen birey ve grupların girişimcilik davranışlarını etkileyen bireysel ve grup özelliklerinin yanı sıra, ev sahibi ülkenin siyasi sisteminin, yerel sosyo-ekonomik yapısının, iş piyasasındaki kurumların, endüstriyel yapının, hizmet sektörü yoğunluğunun, talep ve tedarik durumunun, kültürel özelliklerinin girişimcilik eğilimi üzerinde etkili olduğunu vurgulamıştır. Wang (2010)'ın açıklamalarına referans olan Volery (2007)'e göre, ev sahibi ülkenin ekonomik, sosyal, hukuki ve politik yapıları ile ilgili faktörler genel ekonomi içinde küçük ölçekli işletmelerin kurulmasında ve sürdürülmesinde önemli bir etkiye sahiptir. Bu ise göçmenlerin küçük girişimlerde bulunma oranını etkilemektedir (Volery, 2007: 35). Rath ve Kloosterman (2001: 189) ev sahibi ülkenin ekonomik, sosyal, hukuki ve politik yapılarının ulusal, bölgesel ve semt bazında farklı fırsat yapılarının ortaya çıkmasında önemli rol oynamasından dolayı

fırsat yapılarının ulusal, bölgesel ve semt bazında analiz edilmesi gerektiğini savunmuşlardır. Karma yerleşiklik modeliyle ilgili olarak üç çıkarım şunlardır (Volery, 2007: 35):

a) Fırsatlar, hükümet düzenlemeleri ile ya da yüksek giriş engelleriyle ulaşılmaz kılınmamalıdır.

b) Fırsat, potansiyel bir girişimci gözüyle farkedilebilir olmalı ve yeterli getiriye sağlayabilmelidir.

c) Fırsat, girişimci tarafından gözle görülür biçimde yakalanabilmeli bir başka ifadeyle girişimci farketmediği fırsatı girişim kurmak suretiyle hayata geçirebilmelidir.

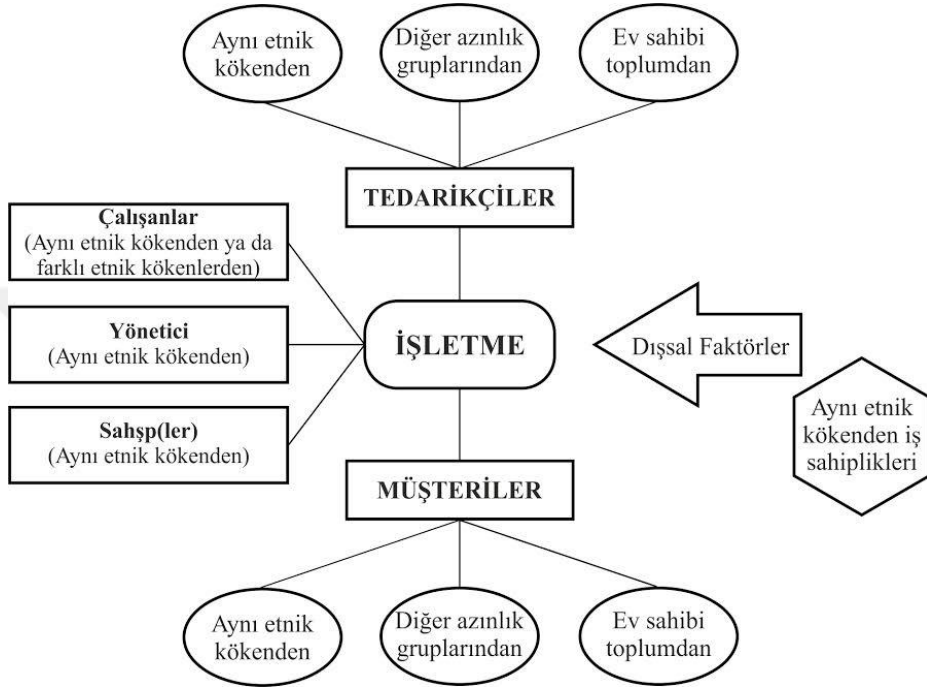
Kloosterman ve Rath (2001: 191-192) göçmen girişimci ve fırsat yapıları ile ilgili olarak iki noktaya dikkat çekmişlerdir. Bunlardan ilki; girişimcilik faaliyeti açısından önemli olan bireysel, sosyal ve kültürel ve finansal bazı kaynaklara sınırlı ölçüde sahip olan göçmenlerin fırsat yapıları girişimcilik faaliyetleri açısından, söz konusu kaynaklara sahip olan göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerine bağımlı olmasıdır. Los Angeles şehrinde eğitim, dil, yetenek ve tecrübe açısından yetersiz yani vasıfsız Latin Amerikalı göçmenlerin diğer etnik grup üyelerine bağımlı olması bu duruma örnek olarak gösterilebilir. İkinci nokta ise, göçmen girişimcilerin mevcut fırsat yapıları haricinde çeşitli kaynakların birleşiminden yararlanarak kendi fırsatlarını yaratabilmeleridir.

2.2.4.7 Diğer Yaklaşım ve Modeller

a) Etnik Girişim Sahipliği Modeli: Bu modelin temelinde işin sahipliğinin en az %51'lik bir kısmının etnik azınlık ya da göçmen arka planına sahip bir kişiye ait olması yatmaktadır. Bu modelde girişimin sahipleri aynı etnik kökenden olabileceği gibi yöneticiler de aynı etnik kökenden gelmektedir. Çalışanlar ise aynı etnik kökenden veya ev sahibi ülkeden olabilmektedir ve söz konusu bu girişimler genellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluşmaktadır. Etnik veya göçmen grupların girişim sahipliği modeliyle ilgili olarak Struder (2003) yapmış olduğu çalışmada etnik veya göçmen girişimcilerin ilişki içinde oldukları tedarikçi ve müşterilerin kendileriyle aynı etnik kökenden olabileceği gibi farklı etnik kökenden veya ev sahibi ülke vatandaşlarından olabileceğini belirtmiştir. Göçmen

ve etnik girişimcilerin sahip olduğu bu girişimler, ev sahibi ülkenin sosyal, ekonomik ve politik koşulları gibi dışsal faktörlerin yanı sıra diğer etnik işletme ve aynı etnik kökene sahip iş sahipliklerinden de etkilenmektedirler (Strüder, 2003: 5-6).

Şekil 1: Etnik girişim Sahipliği Modeli.

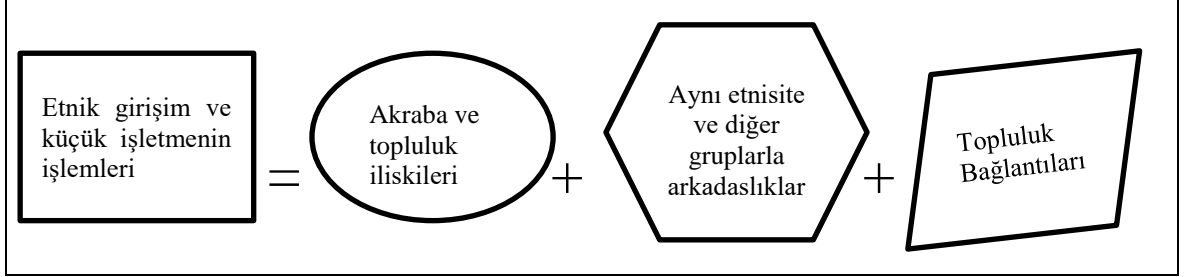


(Kaynak: Strüder, 2003: 6).

b) Sade Doğrusal Model (Simple Linear Model): Akrabalık ve topluluk ilişkileri, aynı etnik köken üyeleri ve diğer grup üyeleri ile olan arkadaşlıklar ve topluluk bağlantıları bu modelde bağımsız değişkenleri oluştururken, bunların toplamı sonucu ortaya çıkan etnik girişimler ise bağımlı değişkeni ifade etmektedir. Bu modelde çevresel faktörler, yapısal faktörler, kişisel yetenek ve özelliklerden ziyade etnik girişimin oluşumunda etnik sosyal ağlar odak noktası olarak kabul edilmektedir. Çünkü; etnik sosyal ağlar işletmenin kuruluş aşamasında, iş fikrinin doğmasında ve şekillenmesinde, iş kanallarına erişimde, işgücü temininde, finansal kaynaklara ulaşmada, pazara girişite önemli bir role sahiptir. Girişimciye destek sağlayan bu etnik sosyal ağlar (aile, akraba ve topluluk ilişkileri, aynı göç sürecine bağlı arkadaşlıkların toplamı) sosyal sermayeyi oluşturmaktadır ki bu sosyal sermaye

girişimci göçmen ya da etnik grup üyesine önemli katkı sağlamaktadır (Mustafa ve Chen, 2010: 104).

Şekil 2: Sade Doğrusal Model “Simple Linear Model”



(Kaynak: Fregetto, 2004: 260).

c) Yaklaşma (Convergence) Hipotezi: Yaklaşma hipotezi, ev sahibi ülkedeki kendi işini yapan göçmen girişimci ve yine kendi işini yapan yerli girişimci profillerinin zaman içerisinde birbirine yaklaştığını (benzeştğini) savunmaktadır. Buradan hareketle, ev sahibi ülkedeki ikinci ve sonraki kuşak göçmenlerin girişimciliği tercih edip etmemeleri birinci kuşağın elde ettiği başarı ve sosyal itibarlarına göre değişim gösterdiği söylenebilir (Kim, 2006: 930) çünkü; ikinci ve daha sonraki kuşak göçmenlerin ev sahibi ülkede konuşulan dili bilme, yerel eğitim alma, sosyal ve kültürel yapıya adapte olma oranları birinci kuşağinkinden daha yüksek seviyede olacaktır (Clark ve Drinkwater, 2010: 323). Yaklaşma hipotezine göre, kendi işini yapan göçmen veya etnik girişimciler zamanla faaliyet gösterdikleri etnik meslek ve sektörlerin sınırlarını aşarak daha farklı meslek ve sektörlerle yönelebilmektedirler (OECD, 2010: 16).

d) Baskın Girişimcilik Modeli: Bu modelin temelinde, anavatanlarını çeşitli nedenlerle terk ederek başka ülkelere göç eden göçmenlerin ev sahibi ülkede girişimcilik faaliyetinde bulunma konusunda motive eden ve başarılı olmalarını sağlayan özelliklerinin bulunduğu fikri yatmaktadır. Göçmenler, anavatanlarındaki düzenlerini feda ederek “yeni bir hayat kurma” fikrine sahip olmaları onların yüksek seviyede özgür olma duygusuna sahip olmaları ile açıklanabilmektedir. Göç ettikleri ülkede ne ile karşılaşacaklarını bilmeden anavatanlarını terk ederek risk almaları onların belirsizliğe karşı tolerans düzeylerinin yüksek olduğunu göstermektedir. Gezici girişimcilerde olduğu gibi (sojourney entrepreneur), gittikleri ülkede para

kazanıp geri dönme düşüncesine sahip olmaları göçmenleri ev sahibi ülkede diğer bazı göçmenlerden daha fazla çalışmaya itmektedir. Göçmenlerin sahip oldukları bu özellikler girişimci kişilik özellikleri arasında yer almaktadır ve bu özellikleri onların ev sahibi ülkede girişimde bulunmalarında ve başarılı olmalarında önemli rol oynamaktadır (Fregetto, 2004: 264).

e) Yerleşim Teorisi: Bir ülkedeki metropolün o ülkedeki girişimcilere sunacağı fırsatların sayısı ve çeşitliliği, dağıtım kanallarına ulaşımın kolaylığı, etnik çeşitliliğin ve etnik ağların fazlalığı aynı ülkedeki bir küçük bir yerleşim yerinin sahip olduğundan daha fazladır. Ayrıca bir metropoldaki pazar boşluklarının varlığı göçmenlerin faaliyette bulunabilecekleri alanların fazla olması anlamına gelmektedir (Hall, 1999: 28-29). Yerleşim teorisine göre, bir ülkeye göç eden bir birey ya da etnik azınlık üyesi bir kimse, yaşamak için o ülkede kendisinin mensubu olduğu grubun ya da topluluğun yoğun olduğu yerleşim semtlerini tercih etmektedir. Dolayısıyla bu tür semtlerde etnik mal ve hizmete olan talebin artmasının yanı sıra, finansal kaynağa, bilgiye, işgücüne erişim daha kolay hale gelebilmekte ve metropollere kıyasla göçmen veya etnik grubun yoğunlukta olduğu bu semtlerde dışlanma, ayrımcılık gibi olumsuz davranışlarla karşılaşma oranı azalmaktadır (Clark ve Drinkwater, 2006: 17).

f) Dezavantajlılık Teorisi: Bu teori, ev sahibi ülkedeki işsizlik, fakirlik, göçmenlere karşı ırkçı ve ayrımcı davranışların varlığı, göçmenlerin yerel dili bilmeme, yeterli tecrübe ve yeteneğe sahip olamama, eğitim eksikliği ya da sahip olunan tecrübe, yetenek ve eğitimin ev sahibi ülkede kabul görmemesi gibi nedenlerden dolayı genel işgücü pazarından dışlanması, etnik gruplara maaşlı ve ücretli işlerin kapalı olması ya da işyerinde etnik gruba üye bir çalışanın yükselmesini engelleyen “cam tavan”ın (glass ceiling) varlığı gibi olumsuzlukların o ülkedeki göçmenleri kendi işini kurmaya zorladığı görüşünü savunmaktadır. Göçmen grupların ev sahibi ülkede karşılaştıkları bu engeller karşısında tek çaresi kendi işini kurmak olmaktadır. Bu modelde girişimcilik, işsizliğin alternatifi olarak ortaya çıkmaktadır (Fregetto, 2004: 260) Ev sahibi ülkedeki sınırlı kaynaklara erişim için varolan rekabet o ülkeye göçmenlerin gelmesi ile daha da artmakta bu durum ise, ev sahibi ülkedeki göçmenlere karşı ayrımcılık ve dışlama gibi olumsuz tavır ve davranışlar ortaya çıkmasına neden olarak onların ücretli ve maaşlı işlere erişimi

karşısında engel teşkil edebilmektedir (Wang, 2010: 431). Bu durum ise göçmenlerin ev sahibi ülkede kendi işlerini kurmaya zorlamaktadır.

g) Finansal Kaynağa Erişim Yaklaşımı: Etnik, göçmen ya da ev sahibi ülke vatandaşı tarafından gerçekleştirilsin ya da gerçekleştirilmesin herhangi bir girişimcilik faaliyetinin hayata geçirilebilmesi için gerekli en önemli kaynaklardan birisi finansal kaynaktır. Ekonomistler tarafından ileri sürülen bu yaklaşıma göre göçmen ya da etnik grup üyelerinin girişimde bulunabilmeleri ya da mevcut girişimlerini başarılı bir biçimde devam ettirebilmeleri finansal kaynağa sahip olmalarına ya da bu kaynağa ulaşabilmelerine bağlıdır. Göçmen ya da etnik girişimciler finansal kaynağa erişme konusunda banka veya kredi kuruluşlardan kredi çekebilme şartlarına sahip olmamalarının yanı sıra çeşitli çekinceleri nedeniyle genellikle kredi çekmezler ve söz konusu finansal ihtiyaçlarını bir başka işte ücretli olarak çalışarak biriktirmek suretiyle ya da aile, akraba ve arkadaşlarından borç almak suretiyle temin edebilirler. Amerika'da göçmen girişimcilik açısından bakıldığında Afro-Amerikalıların girişimcilik düzeyi oldukça düşüktür. Devlet tarafından verilen hibe ya da teşviklere, girişimlerinde başarılı olamama çekincesi nedeniyle başvurmayan Afro-Amerikalı girişimcilerin başlangıç sermaye ortalaması beyaz girişimcilerin başlangıç sermayelerine nazaran oldukça düşüktür buna bağlı olarak göçmen Afro-Amerikalıların sahip olduğu varlıklar beyazların 1/11'i oranındadır. Düşük başlangıç sermayesi ile girişimde bulunmak göçmen Afro-Amerikalı girişimlerini büyütmelelerinin ve başarılı olmalarının önünde engel teşkil etmiştir (Robb ve Fairlie, 2007: 47).

h) Piyasa Boşluğu (Niş Ekonomi) Modeli: Etnik ya da göçmen girişimciler tarafından kurulan işletmelerin kuruluş aşamalarını tanımlayan bu model, zor çalışma şartları, düşük kâr getirisi, prestijli olmaması gibi nedenlerden dolayı ev sahibi ülke vatandaşı girişimciler tarafından tercih edilmeyen ya da farkedilemeyen ancak ev sahibi ülkedeki etnik ya da göçmen girişimciler tarafından farkedilen pazar boşluklarında veya ev sahibi ülkedeki göçmen ya da etnik grupların karşılanmayan mal ve hizmet taleplerini karşılamak amacıyla ortaya çıkan göçmen veya etnik girişimciler ile ilgilidir (Brettell ve Alstatt, 2007: 383). Wiebe (1980) yapmış olduğu bir çalışmada, ev sahibi bir ülkede bir kısım yabancıların oluşturduğu pazarın ortaya çıkmasının ardında söz konusu yabancıların kendilerinin talep ettikleri mal ve

hizmetlerin karşılanmasına yönelik olarak var olan boşluğun doldurulma amacı olduğunu ifade etmiştir (aktaran Yavuzcan, 2007: 674). Buradan hareketle, ev sahibi ülke vatandaşının ülkesindeki göçmen grubun dili, kültürü, zevkleri, tercih ve alışkanlıkları konusunda tam olarak bilgi sahibi olmadığı durumlarda bu alanlar göçmen ve etnik grup üyelerinin girişimde bulunabileceği alanlar haline gelir ki bu durumda ev sahibi ülkedeki etnik ihtiyaçların karşılanmasına yönelik girişimlerde o etnik grup üyesi veya göçmen girişimci ev sahibi ülke vatandaşı olan girişimciye nazaran daha avantajlı durumdadır (Yavuzcan, 2007: 46).

1) Etnik Pazar / Ana Pazar (Mainstream) Teorisi: Göçmen ya da etnik girişimcilerin faaliyet gösterdikleri pazarları etnik pazar ve ana (yerel) pazar olmak üzere iki başlık altında incelemek mümkündür. Burada bahsedilen etnik pazar; ev sahibi ülke içinde etnik topluluğun yoğunlukta olduğu ve göçmen veya etnik girişimcilerin etnik bağları, etnik medya, etnik sermaye, etnik işgücü gibi etnik kaynakları kullanarak etnik müşterilerin mal ve hizmet taleplerini karşılamaya yönelik olarak iş kurdukları pazarlardır. Göçmen veya etnik girişimcilerin etnik pazara yönelik girişimlerde bulunmalarının nedeni ise pazardaki müşteri ile aynı ortak arka plana, dile, kültürel unsurlara, tüketim alışkanlıklarına, zevk ve tercihlere sahip olmalarıdır. Etnik pazarların göçmen ya da etnik girişimciler için olumlu sonuçlarının yanı sıra olumsuz sonuçları da söz konusudur. Örneğin ana pazarda faaliyet göstermeye çalışan ancak çeşitli engellerle karşılaşan bir etnik veya göçmen girişimci etnik kaynakları kullanarak etnik pazarda faaliyet gösterme şansına sahip olabilmektedir. Diğer yandan etnik pazarlar belirli sınırlara sahip olduğundan işini büyütme isteyen girişimci açısından engel teşkil edebilmektedir (İbrahim ve Galt, 2003: 1110-1111). Etnik pazar ve ana pazar teorisi kapsamında göçmen veya etnik girişimcilerin girişimde buldukları pazarları inceleyen birçok araştırmacı bu girişimcilerin pazar geliştirme ve pazar değiştirme konusunda izledikleri yol ile ilgili olarak “çemberi yarma (break-out)” ve “atılım (break through)” olmak üzere iki strateji ortaya koymuşlardır. Çemberi yarma stratejisi; etnik pazara veya yerel pazara mal veya hizmet sunan girişimcinin daha sonra ulusal pazara veya uluslararası pazara mal veya hizmet sunmaya başlamasıdır. Atılım stratejisi ise, çemberi yarma stratejisinin aksine etnik girişimlerin yerli pazarlarda başlayarak adım adım yerli olmayan pazarlara açılması şeklinde değil, doğrudan ulusal veya uluslararası etnik

pazarlara yönelerek mal ve hizmet sunmasıdır (Basu, 2010: 62-63). Her iki stratejinin başarılı bir biçimde uygulanabilmesi sonucunda son dönemlerde uluslararası ölçekte faaliyet gösteren göçmen veya etnik girişimcilerin bu başarılarının ardında ev sahibi ülkenin pazar koşulları hakkında bilgi sahibi olmaları, ülkedeki hem yerel hem de göçmenlerin konuştıkları dil, sahip oldukları kültürel değerler, sosyal yapılarını tanımaları ve sahip oldukları sıkı aile bağları yatmaktadır (Mustafa ve Chen, 2010: 105).

i) Sıfır Toplam Rekabet (Zero-Sum Competition) Teorisi: Göçmenlerin anavatanlarını terk ederek ev sahibi ülkeye girişleri ve karşılaşma şekilleri farklılık gösterebilmektedir. Göçmenlerin hangi sınıflandırma (işçi, girişimci, profesyonel) dahilinde ülkeye girişi yaptıklarına, beraberlerinde ne getirdikleri (motivasyon, beşeri sermaye, tecrübe, finansal kaynak), ülkeye nasıl giriş yaptıklarına (yasal olarak, kaçak olarak) ve ülkede nasıl karşılandıklarına (ev sahibi ülkede aynı etnik grubun bulunması, göçmenlere karşı uygulanan politikalar, sosyal olarak nasıl karşılandıkları) farklılık gösterebilmektedir. Sıfır toplam rekabet teorisi, göçmenlerin ev sahibi ülkeye göç ettikten sonra sosyal ve ekonomik başarılarını veya başarısızlıklarını ev sahibi ülkeye nasıl giriş yaptıkları ve karşılandıklarıyla ilişkilendirmektedir (Zhou, 2004: 1046). Bir başka ifadeyle, göçmenlerin sosyal ve ekonomik başarıları ev sahibi toplum tarafından onların negatif algılanıp algılanmamalarıyla ilgilidir. Göçmen girişimciler ev sahibi toplum tarafından sıfırdan zirveye ulaşan kişiler olarak algınarak hayranlık duyulan kişiler olabileceği gibi aynı toplum tarafından kıskanılanarak kendilerine düşmanlık beslenen kimseler durumuna da gelebilmektedirler. İşte göçmen bir birey ile ilgili bu algılar sıfır toplam rekabet teorisi ile açıklanmaktadır (Fregetto, 2004: 265). Dolayısıyla Türkiye'ye göç etmiş olan Suriyeli sığınmacıların sahip oldukları eğitim düzeyleri, konuştıkları dil, sahip oldukları beşeri özellikler ve ev sahibi ülkede nasıl karşılandıkları ve algılandıkları onların girişimcilik faaliyetlerinde etkili faktörlerdir. Suriyeli girişimcilerin ev sahibi ülkedeki profilleri ve ev sahibi ülkenin yerel halkı tarafından nasıl karşılandıkları ve nasıl algılandıkları önem kazanmaktadır.

Tablo 3: Evrensel Mülteci Profili ve Türkiye’deki Suriyeli Profili

Özellikler	Evrensel Mülteci Profili	Türkiye’deki Suriyeli Profili
Diller farklıdır	✓	✓✓
Kültürler farklıdır	✓	✓✓
Yaşam tarzları farklıdır	✓	✓✓
Sosyo-ekonomik düzeyleri farklıdır	✓	✓✓
Mülteci nüfusu içinde kadın ve çocuk oranı farklıdır	✓	✓✓
Eğitim seviyesi düşüktür	✓	✓✓

(Kaynak: Tunç, 2015: 38).

Ülkelerini terk ederek Türkiye başta olmak üzere çeşitli ülkelere göç eden Suriyeli sığınmacıların profili ile ilgili olarak yapılmış olan araştırmaları çalışmasında birleştiren Tunç (2015: 38), evrensel mülteci profili ile ilgili olarak (Tablo-3); genel anlamda herhangi bir ülkeye göç eden göçmenlerin ev sahibi ülkenin yerel halkından farklı dil, kültür ve yaşam tarzlarına sahip olduklarının, sosyo-ekonomik düzeylerinin düşük olduğunun, eğitim seviyelerinin düşük olduğunun ve göç eden grup içerisinde kadın ve çocuk oranının yüksek olduğunu belirtmiş ve Türkiye’ye göç eden Suriyeli sığınmacıların profilinin evrensel profil ile benzerlik gösterdiğinin altını çizmiştir.

Tablo 4: Göç Alan Toplum Davranışı ve Türk Toplumunun Davranışı

	Evrensel göç alan toplum davranışı ve kaygıları	Türk toplumunun davranışı, algı ve kaygıları
Toplum, mülteci ile arasına kültürel mesafe koyar	✓	✓✓
Demografik kaygılar ortaya çıkar	✓	✓✓
İş kaybetme ve gelir kaybı kaygısı yaşanır	✓	✓✓
Ekonomik kaygı (ev fiyatlarının yükselmesi, sosyal hizmetlere yük getirmesi vb.) yaşanır	✓	✓✓
Mülteciler, toplumda ortaya çıkan bazı hastalıkların nedeni olarak görülür	✓	✓✓
Mülteciler, suçun nedeni olarak görülür	✓	✓✓
Mültecilere karşı güvensizlik vardır	✓	✓✓

(Kaynak: Tunç, 2015: 43).

Göç alan bir ülkedeki yerel halkın göçmenlere karşı oluşan algı ve sergiledikleri davranışlar ile ilgili olarak Tunç (2015: 43); ev sahibi ülkedeki yerel halkın ülkelerindeki göçmenlerle aralarına mesafe koydukları, demografik yapının değişmesi ile ilgili olarak kaygı duydukları, buldukları yerlerde ev kira fiyatlarının yükselmesine bağlı olarak ekonomik açıdan kaygı duyduklarını, göçmenler yüzünden işlerini kaybetme kaygısı duyduklarını, göçmenlerin sosyal hizmetlere getirdiği ek yük nedeniyle kamu hizmetlerinde aksamalara neden oldukları düşüncesinin hâkim olduğunu belirtmiş bunlara ek olarak hastalıkların asıl nedeninin göçmenler olduğuna dair bir düşünceye sahip olduklarının altını çizmiştir. Tablo-4 incelendiğinde kitlesel göçün gerçekleştiği ülke toplumlarının göçmenlere karşı sergiledikleri davranış ve oluşan algıları ile Türkiye’de Suriyelilere karşı sergilenen davranışların ve toplumda oluşan kaygıların genel hatlarıyla benzerlik göstermektedir (Tunç, 2015: 43). Nitekim Tunç (2015)’un bu görüşünü, Erdoğan (2014) “Türkiye’deki Suriyeliler: Toplumsal Kabul ve Uyum Araştırması” başlıklı çalışmada elde ettiği araştırma bulgularıyla desteklemiştir. Erdoğan (2014: 24-35) çalışmasında aşağıdaki bulguları elde etmiştir:

“Toplumun Suriyeliler ile arasına çok ciddi bir kültürel mesafe koyduğunu (%45,3), Suriyeli çocukların eğitimi konusuna sıcak bakıldığını (%72,5), Suriyelilerin ekonomiye getirdiği yükün önemsendiği ve ekonominin zarar gördüğü düşüncesinin hâkim olduğunu (%70,8), halkın yarıya yakın sürekli çalışma iznine sıcak bakmadığını (%47,4), geçici çalışma izni konusuna nispeten daha sıcak bakıldığını (%32), Suriyelilere vatandaşlık verilmesine sıcak bakılmadığını (%84,5), Suriyelilerin güvenlik riski oluşturduklarının düşünüldüğünü (%62,3), toplumun yarıya yakının Suriyelerin ülkelerine geri dönmelerini beklediğini (%45,1), Suriyelilerin Türk toplumuna uyum sağlayacaklarına inanmadıklarını (%66,9) ortaya koymaktadır.”

2.3 DİSAPORA GİRİŞİMCİLİK, ETNİK GİRİŞİMCİLİK, GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİ VE AZINLIK GİRİŞİMCİLİK İLE İLGİLİ YAPILMIŞ ÇALIŞMALAR

2.3.1 Waldinger (1984).

Uzun zamandan beri düşüşte olan New York'un üretim komplekslerinin kalbi niteliğindeki giyim endüstrisinde son yıllarda bir canlanışın emarelerini taşımaktadır. İlk olarak Latin Amerika başta olmak üzere diğer üçüncü dünya ülkelerinden ucuz iş gücü buraya göç etmiş ve sonrasında ise bu göçmenler küçük atölyeler açmaya başlamışlardır. Yerli üreticilerin büyük bir çoğunluğunun başarısız olduğu bu sektörde göçmenler başarıyı yakalamışlardır. Giyim sektörü bu göçmen girişimciler için neden verimli bir faaliyet alanı haline gelmiştir? Uluslararası rekabette yerli girişimciler başarısız olurlarken neden göçmen girişimciler başarıyı yakalamışlardır? Bu sorulara yanıt bulmak amacıyla Waldinger, 1981-1982 yılları arasında New York giyim endüstrisinde faaliyet gösteren ve sahipleri Dominik Cumhuriyeti, Ekvator ve Kolombiya gibi Latin Amerika ülkelerinde 1965 yılından sonraki büyük göç dalgasıyla Amerika'ya göç etmiş 96 Hispanik girişimcinin katılımı ile 1984 yılında "Immigran Enterprise in the New York Garment Industry" başlıklı çalışmasını yapmıştır. New York giyim endüstrisinin pazar yapısının ve kullanılan teknolojilerin çeşitlilik göstermesi küçük işletmelerin ortaya çıkmasına uygun bir ortam hazırladığını bu nedenle etnik girişim açısından ayrı bir öneme sahip olduğunu belirten Waldinger bu sayede küçük bir sermayeye ya da kısıtlı bir teknolojiye sahip olmasına rağmen zengin işgücü kaynağına sahip olan göçmen girişimcilerin sayılarının giyim sektöründe başarılı bir profil çizdiğinin altını çizmiştir. Çalışmasında, giyim sektöründe faaliyet gösteren küçük işletmelerin işgücünü organize etme ve bunu sürdürülebilir hale getirme noktasında yaşadıkları sıkıntının, göçmen girişimcilerin rekabet avantajının merkezinde yer aldığını savunan Waldinger, kısıtlı kaynaklara sahip küçük bir işletme için insan kaynağının temin edilmesi ve bunların eğitimi maliyetli bir iş olduğunun altını çizmiştir. Ayrıca rekabet avantajı sağlayabilmek amacıyla çalışan üzerinde yakın takip kurulması çalışanın bundan olumsuz bir biçimde etkilenmesine de neden olabilmektedir. Küçük

işletmeler için söz konusu bu olumsuzlukların, birbiriyle sıkı bağlara sahip olan göçmen toplumlar için söz konusu olmadığını ifade eden Waldinger, özellikle aile bireylerinin küçük işletmede çalışan olmalarının işgücünün organize edilmesi ve bunun sürdürülebilir hale getirilmesi gibi problemleri ortadan kaldırdığını savunmuştur. Göçmen girişimcilerin sahip oldukları etnik ağlar sayesinde de ucuz ve güvenilir işgücü kaynağına sahip olmaları onların New York giyim sektöründe yerel firmalara göre pazara daha avantajlı bir biçimde girebilmelerine ve büyümelerine olanak sağlamıştır.

2.3.2 Sanders ve Nee (1996).

Archer (1991), Bailey ve Waldinger (1991), Bates (1994), Bates ve Dunham (1993), Borjas (1986) beşerî sermayenin ve sosyal sermayenin göçmenlerin kendi işlerini kurmalarında belirleyici bir role sahip olduğu konusunda aynı görüşü paylaşmışlardır (aktaran Sanders ve Nee, 1996: 232). Farklı ülkelerden Amerika'ya göç eden birçok göçmen, göç sonrası kendi işlerini kurmalarını kolaylaştıran bazı özelliklere sahiptirler. Bu özelliklerden birincisi; göçmenlerin Amerika'ya göç etmeden önce sahip oldukları yetenek, bilgi, tecrübe, üretim potansiyeli gibi özellikleri ifade eden beşerî sermayeleridir. Amerikalı işverenlerin, bireyin beşerî sermayesini sadece bireyin aldığı eğitim ve sahip olduğu tecrübe ile değerlendirmelerinden dolayı Amerika'daki göçmenlerin sahip olduğu beşeri sermaye maalesef Amerika'nın genel işgücü piyasasında hak ettiği ilgiyi görememektedir. Bu durum ise göçmenlerin iş bulmalarının önündeki en büyük engellerden birisi olarak ortaya çıkmakta ve onların kendi işlerine sahip olma arzusuyla girişimciliğe yönelmelerine neden olmaktadır. İkincisi; göçmenlerin genelinin ailelerden oluşması, bireyler arasındaki bağların güçlü olması ve müşterek çıkarların ön planda tutulması anlamına gelmektedir ki bu durum bir işin kurulmasında ve işin yürütülmesinde önemli bir yere sahip olan işgücü ve sermayenin elde edilmesini kolaylaştırmaktadır. Üçüncüsü; göçmen gruplarda, orta ve elit bir sosyal sınıftan gelen bireylerin sayısı önemli sayılabilecek derecede fazladır. Bu göçmenlerin birçoğu ya önemli miktarda finansal sermayeyi ya beraberinde getirir ya da anavatanlarındaki akrabalarından temin etme imkânına sahiptirler. Dördüncüsü; etnik gruplar, resmi olmayan kredi kuruluşları kurabilmektedirler. Bu sayede yine etnik sahipli borç veren kuruluşlardan bu

borçların toplanarak iş kurmak isteyen göçmenlere kredi olarak verilebilmektedir (Sanders ve Nee, 1996: 246). Göçmen girişimcilerin kendi işlerini kurmalarını kolaylaştıran bu faktörlerden yola çıkarak Sanders ve Nee 1996 yılında yaptıkları “Immigrant Self-Employment: The Family as Social Capital and The Value of Human Capital” başlıklı çalışmalarında Amerika’da en fazla göçmen nüfusun yer aldığı New York ve Los Angeles’da kendi işine sahip Asyalı (Koreli, Filipinli, Hindistanlı, Çinli) ve Hispanik (Meksikalı, Porto Rikolu) göçmen girişimcilerin aile yapılarının, beşeri sermayelerinin ve sosyal sınıflarının onların girişimcilik eğilimlerine etkilerini ortaya koymaya çalışmışlardır. Çalışma sonunda ise, Hispanik ve Asyalı göçmenlerin kendi işlerini kurmalarında, beşeri sermayenin olumsuz bir etkiye sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Yetersiz beşeri sermayeye sahip olmaları Porto Rikolu, Meksikalı göçmenlerin kendi işlerini kurmalarında olumsuz etki yaratırken, Hindistanlı ve Filipinli göçmenlerin sahip oldukları beşeri sermayenin Amerika’daki genel işgücü tarafından arzu edilen niteliklere sahip olması onların Hispaniklere nazaran daha kolay iş bulmalarına neden olmakta dolayısıyla kendi işlerine sahip olma gibi bir düşünceye sıcak bakmamaktadırlar. Aile yapısının yani müşterek çıkarların ön planda tutulması ve bireyler arasındaki bağların güçlü olması ve sosyal ağ ve sosyal sınıfın Asyalı ve Hispanik göçmenlerin kendi işlerine sahip olmalarını kolaylaştırıcı bir etkiye sahip olduğu araştırma sonucunda ortaya çıkmıştır.

2.3.3 Bates (1996).

Göçmen girişimcilerin kendi işlerini yapma oranlarına odaklanan Borjas, (1986); Evans, (1989); Kim, Hurh ve Fernandez, (1989) ya da genellikle göçmenlerin sahip olduğu firmalar kadar bu firmaların faaliyet gösterdikleri çevreyi konu alan tanımlayıcı çalışmalar yapan Min, (1986-1987); Fratoe, (1989); Bonacich ve Light, (1988)’in aksine Timothy Bates (1996) yaptığı çalışmada, göçmen girişimciliğin farklı bir noktasına odaklanmıştır. Amerika Nüfus Dairesinin 1991 yılındaki verilerine göre, Asyalı göçmenlerin sahip olduğu küçük işletme sayısının 1982 yılında 187.691 iken, 5 yıl gibi kısa bir sürede, 1987 yılında 355.331’e yükselmiştir. Küçük işletme sahibi olan Asyalı göçmenler arasında ilk sırada yer alan Koreli ve Çinli göçmenlerin girişim için gerekli finansmanı nasıl sağladıkları Bates’in çalışmasının odak noktası haline gelmiştir. Girişim için gerekli sermayenin girişimcinin sahip olduğu sermaye,

kişisel birikimin yetersiz olduğu durumlarda ise ya sosyal ağ yardımıyla aile ve akrabalarından ya da kredi veren kuruluşlardan borçlanma yoluyla karşılanabileceğini vurgulayan Bates, yapmış olduğu çalışma sonucunda, Koreli ve Çinli küçük işletme sahibi göçmen girişimcilerin başlangıç sermayelerinin büyük bir kısmını sosyal ağlar vasıtasıyla aile ve akrabalarından elde ettiklerini ortaya koymuştur.

2.3.4 Basu ve Altınay (2002).

Basu ve Altınay, “The Interaction Between Culture and Entrepreneurship in London's Immigrant Businesses” başlıklı çalışmalarında kültür ve girişimcilik etkileşimini göçmenlerin girişimcilik faaliyetleri çerçevesinde ele almışlardır. Basu ve Altınay’a kültürel farklılıkların ulusal, bölgesel, etnik, sosyal sınıf, din, cinsiyet ve dil farklılıkları gibi faktörler sonucunda ortaya çıktığını savunmuş ancak kültürel farklılığın ortaya çıkmasında değerlerin çok ayrı ve önemli bir yere sahip olduğunu vurgulamışlardır. Hofstede’nin kültür farklılığı konusunda yapmış olduğu çalışmanın ülke bazında yapılan bir çalışma olduğunu ve bu çalışmada aynı ülke içindeki farklı kültür gruplarını göz ardı edildiğine dikkat çemişlerdir. Buradan hareketle Basu ve Altınay; Hindistan, Pakistan, Bangladeş, Doğu Afrika, Türkiye ve Kıbrıs’tan gelerek Londra’da kurdukları küçük ve orta ölçekli işletmeler kuran ve farklı kültürlerle sahip olan göçmenlerin sahip oldukları kültürel değerlerin, göstermiş oldukları girişimcilik davranışlarına yansımalarını ortaya koymaya çalıştıkları çalışmada anavatan (göçme grup içinde paylaşılan ortak tarih bilincine katkısından dolayı); din (inanç ve değerlerin biçimlenmesine olan katkısından dolayı); dil (göçmen gruplar arasında ayrımcı bir sınır oluşturmamasından dolayı); eğitime karşı tutum (eğitimin değer ve inançların şekillenmesine olası katkısından dolayı); iş konusundaki aile geleneği (iş kültürüne katkısından ve sermaye ya da bilgiye ulaşmadaki katkısından dolayı) gibi kültür unsurlarıyla çalışmaya konu olan altı etnik azınlık göçmen grup arasındaki sınırları belirlemeye yönelik kriter olarak kullanmışlardır. 163 göçmen girişimciyi kapsayan bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular girişim güdüsü, girişime başlama için gerekli olan sermayenin karşılanma biçimi, yapılan işin doğası, soydaş iş gücü ve müşterilere olan bağlılık gibi konularda aynı şehirde bulunan göçmen girişimciler arasında farklılıklar olduğunu göstermiştir. Basu ve Altınay (2002), bu farklılıkları girişimcinin aile geçmişi, göç nedenleri, din, aile bağları, sahip olunan iş

tecrübesi, sahip olunan eğitim düzeyi gibi faktörlerden kaynaklanabileceğini savunmuşlar ve kültür ve girişimcilik arasındaki etkileşimin bazı göçmen gruplarda diğerlerine nazaran daha güçlü bir biçimde kendini gösterdiği sonucuna ulaşmışlardır.

2.3.5 Masurel, Nijkamp, Taştan ve Vindigni (2002).

“Motivations and Performance Conditions for Ethnic Entrepreneurship” başlıklı çalışmalarında araştırmacılar, girişimcilikte önemli rol oynayan başarı koşullarını ve informal ağlar, eğitim gibi kritik başarı faktörlerini Amsterdam’da faaliyet gösteren Türk, Pakistanlı, Hindistanlı ve Faslı göçmen girişimciler açısından ele almışlardır. Araştırmaya konu olan göçmenlerin girişimci olmalarının ardında yatan motivasyonu kültür ve dezavantaj teorileri kapsamında değerlendirilerek aralarında belirli bir fark olup olmadığının ortaya konmaya çalışıldığı çalışmada üzerinde durulan bir diğer konu ise, sergiledikleri iş performansının sahip oldukları etnik karakterden kaynaklanıp kaynaklanmadığı olmuştur. Elde edilen verilerin analizi sonucunda Amsterdam’da faaliyet gösteren Türk, Pakistanlı, Hindistanlı ve Faslı göçmen girişimciler için başarı koşullarının farklılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Araştırmacıların, farklılaşan bu başarı faktörlerini ve motivasyonları dikkate alarak yaptıkları sınıflandırmaya göre; az eğitim gerektiren ve pazarlama gideri olmayan ancak sabit bir kâr getirisi olan sektörlerde Türk girişimcilerin, restoran, otel gibi hizmet sektöründe Hindistanlı ve Pakistanlı girişimcilerin, eğitim ve pazarlama gideri gerektiren hizmet sektöründe ise Faslı göçmen girişimcilerin yoğunluklu olarak faaliyet gösterdikleri sonucuna ulaşmışlardır.

2.3.6 Baycan-Levent, Masuel ve Nijkamp (2003).

Kadın girişimciliği ile ilgili yapılmış çalışmalarda en önemli tartışma konusu cinsiyet temelinde ortaya çıkan farklılıklar olmuştur. Kadın ve erkek girişimciler arasında sadece birkaç farklılık olduğu düşüncesiyle söz konusu çalışmalarda genellikle kadın girişimcilerin psikolojik ve sosyolojik özelliklerine odaklanmışlardır. Daha güncel çalışmalarda, girişimcilikte cinsiyet temelli farklılıklar konusuna sadece sosyolojik ya da psikolojik açıdan odaklanmak yerine her iki alan ile ilişkili olan “bütünleşik

perspektif” olarak adlandırılan yeni bir perspektiften bakılmıştır. Bütünleşik perspektif, cinsiyet farklılığının girişimsel özelliklerine ve performansına, toplumda kadınların daha düşük sosyal statülere sahip olmalarını açıklayan “liberal feminist” ve “sosyal feminist” teorilerinde ele almaktadır. Araştırmacılar bu noktadan hareketle cinsiyet temelli farklılıkları, girişimciliğin özel bir alanı olan “etnik girişimcilik” kapsamında ortaya koymaya çalışmışlar ve etnik kadın ve erkek girişimcilerin ve girişimlerin profillerini tanımlamaya çalışmışlardır. Çalışmanın bulguları; ilki, Türk, Hindistanlı, Pakistanlı ve Faslı etnik erkek girişimcileri ikincisi ise, Amsterdam’daki Türk etnik kadın girişimcileri konu alan iki farklı örnek olay çalışmasının sonuçlarının kıyaslanmasına dayanmaktadır. Araştırmacılar bu iki farklı örnek olay sonuçlarını kıyaslamak suretiyle etnik girişimcilikteki cinsiyet farklılığı ile girişimciliğin geneli için söz konusu olan cinsiyet farklılıklarının, benzerlik gösterdiği sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmada, etnik girişimcilerin özelliklerinde ve sergiledikleri davranışlarda “cinsiyet” faktörünün “etnisite” faktörüne göre daha baskın olduğu elde edilen bir diğer önemli sonuç olmuştur.

2.3.7. Constant ve Zimmermann (2004).

Girişimcilikte bireyin kendi kurduğu işte çalışması ya da zaten var olan bir işi satın almak ya da devralmak suretiyle kendi işine sahip olması çok farklı riskler içermesine rağmen en çok bilinen yöntemlerdir. Söz konusu risklere rağmen bireye bağımsız olma imkânı vermesi, kişinin ve ailesinin refah seviyesinde artış yaratması, toplumda kabul görmesi ve saygın biri olmasına katkısı gibi psikolojik, sosyal ve ekonomik açıdan getirilerinin tatmin edici düzeyde olması, bireylerin girişimciliğe yönelmelerinde önemli rol oynamaktadır. Girişimcilik, ekonomiye dinamizm kazandırmasının yanı sıra toplumun refahının artmasında ve en azından girişimcinin kendisi için bile olsa istihdam yaratması açısından da önem arz etmektedir. Küçük girişimciler, özellikle devrimci işletmelerin oluşturulmasına katkıda bulunmakta ve genel iş gücünün büyük bir kısmına iş imkânı sağlamaktadır. Amerika ve diğer göçmen kabul eden ülkelerde göçmen gruplar arasında girişimcilik oranı yüksek iken, Almanya’da girişimsel faaliyetleri oldukça düşük seviyededir. Almanya’da kendi işine sahip girişimcilerin oranının zaten düşük olduğu bilinmektedir ancak göçmenler arasında kendi işine sahip olan girişimcilerin oranı daha da düşüktür.

Constant ve Zimmermann (2004)'a göre, işsizliğin nispeten yüksek olduğu ve kurumsallaşmış işgücü piyasasına sahip Almanya'da, göçmenler arasında serbest meslek girişimciliğinin oranının düşük olmasının nedeni net değildir. Constant ve Zimmermann, 2004 yılında yapmış oldukları "The Making of Entrepreneurs in Germany: Are Native Men and Immigrants Alike?" başlıklı çalışmalarında, Alman vatandaşlarının ve Almanya'daki göçmen erkek serbest meslek girişimcilerinin özelliklerini belirleyerek onları girişimci olmaya yönlendiren faktörleri belirlemeye çalışmışlardır. "Almanya Sosyoekonomik Panel 2000"den elde edilen verilere uygulanan üç aşamalı ekonometrik tahmin süreci sonucunda, Almanya'da kendi işine sahip erkek girişimciler, ücretli çalışanlara göre daha fazla kazanç elde ettikleri ortaya çıkmıştır. Ancak kendi işine sahip olan Alman ve Türk girişimcilerin kazançları ile ücretli çalışanların kazançları arasındaki fark o kadar büyük değilken, diğer göçmen serbest meslek girişimcilerinin kazançlarının, ücretli çalışan diğer göçmenlerin kazançlarından oldukça fazla olduğu ortaya çıkmıştır. Buradan hareketle araştırmacılar, kendi işinin sahibi erkek Alman ve göçmen girişimcilerin yüksek kazanç getirisi nedeniyle girişimciliğe yönelmeleri konusunda benzerlik gösterdiklerini belirtmişlerdir. Ancak göçmenlerin girişimciliğe yönelmelerinde Alman girişimcilerden farklı olarak ayrımcılığa maruz kalmaları, evli olmaları, çocuk sahibi olmalarının etkili olduğu ortaya çıkmıştır. Çalışmada ayrıca Almanya'da geçirilen sürenin ve Almanca'ya hâkim olabilme derecesinin, göçmenlerin hem ücretli hem de kendi işlerine sahip olduklarında elde ettikleri kazançlarına olumlu katkısı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

2.3.8 Levent ve Kundak (2006).

Levent ve Kundak (2006) yılında yapmış oldukları çalışmada, İsviçre'nin Cenevre kentinde Türklerin girişimcilik faaliyetlerini etnik girişimcilik kapsamında ele alarak Türk girişimcilerin özelliklerini, girişimcilik motivasyonlarını, faaliyet gösterdikleri sektörleri, işgücü ve müşteri profilleri ve girişimcilikteki başarı kriterlerinin ortaya koymaya çalışmışlardır. Çalışmalarında, Türklerin, İsviçre'ye yoğun olarak gelişinin 1980'lerde gerçekleştiğini ancak Türklerin girişimcilik faaliyetlerine 1990'lı yıllarda başladığını ve 2000'li yıllarda ise bu girişimcilik faaliyetlerinin hız kazandığını belirten Levent ve Kundak, yapılan çalışma kapsamında daha çok restoran ve hizmet

sektöründe faaliyet gösteren 18 Türk girişimci ile yüz yüze görüşmeler yapmışlardır. Yapılan bu görüşmeler neticesinde Türk girişimcilerin, girişimcilik faaliyetlerinin ardında yatan en önemli motivasyonun “kendi işine sahip olma isteği” olduğunu belirtmişler ve bu durumu açıklarken herhangi bir ayrımcılık hissetmediklerini ve işlerinden memnun olduklarını vurgulamışlardır. Bu durum, “itme ve çekme kuramı” çerçevesinde ele alındığında girişimciliğin bireye sağladığı “kendi işinin patronu olma” imkânının çekiciliği ile açıklanabilmektedir. Çalışmada ayrıca, işgücü ve müşteri profili ile ilgili olarak Cenevre’deki Türk girişimcilerin sadece Türklere değil aynı zamanda bölgedeki diğer yabancı azınlıklar ve ülke vatandaşlarına da hitap ederek etnik zincirlerini başarılı bir biçimde kırdıkları sonucuna ulaşılmıştır. Girişimcilik başarısını çok çalışma ve iyi müşteri ilişkilerine bağlayan ve gelecekte işlerini büyütmeyi planlayan Türk girişimciler işlerini kendi sermayeleri ile kurduklarını belirtmişlerdir.

2.3.9 Johnson, Muñoz ve Alon (2007)

Mercando (2002)’ya göre, yüksek işsizlik oranı ve yurtdışında yüksek gelirli işlerin varlığı, Filipinler’in uluslararası iş gücü göçünün yaşandığı en aktif ülkelerden birisinin olmasının ardında yatan nedenlerdir (aktaran Johnson, Muñoz ve Alon, 2007: 77). Filipinler’in sahip olduğu toplam 30 milyon iş gücünün 7.4 milyonunu 120 farklı ülkeye gittiğini vurgulayan Johnson, Muñoz ve Alon, Birleşik Devletler Nüfus Dairesinin 2000 yılındaki verilerine dayanarak 1 milyon 850 bin 314 kişinin Amerika’da ikamet ettiğinin ve bu rakamın Amerika’da doğan Filipinli göçmenleri de kapsadığını belirtmişlerdir. Bu durumdan yola çıkarak, Johnson, Muñoz ve Alon ilk olarak, daha önce yapılmış olan çalışmalardan yararlanarak etnik girişimciliği genel açıdan ele almışlar ve etnik girişimcilikte etkili olan; göç nedenleri (işsizlik, ekonomik nedenler, siyasi nedenler, iç istikrarsızlık, etnik ya da dini ayrımcılık gibi), girişimcilik eğiliminde etkili olan unsurlar (kültür, eğitim, ailenin iş gelenekleri, girişimcilik deneyimleri gibi), gidilen ülkedeki çevresel faktörler (sermayenin elde edilebilirliği, girişimsel fırsatların varlığı, etnik ağlar, ayrımcılık/dil gibi iş bulma engelleri vb.) gibi faktörleri incelemişler ve etnik girişimciliğin olası başarılı ve başarısız sonuçlarını ortaya koymuşlardır. Çalışmalarının ikinci bölümünde etnik girişimciliği daha spesifik bir etnik grup olan Amerika’daki Filipinli göçmenleri

açısından ele alan Johnson, Muñoz ve Alon çalışma sonucunda Amerika'daki Filipinli göçmen girişimcilerin eğitim seviyelerinin ortalamasının üzerinde olduğu, Amerika'daki Filipinli göçmen girişimcilerin oranının yine Amerika'daki diğer göçmen girişimcilerin oranından az ancak Filipinler'deki girişimcilerin ortalamasından oldukça fazla olduğu, Amerika'daki Filipinli göçmen girişimcilerin girişimcilik faaliyetlerinde sosyal ağların ve ilişkilerin oldukça önemli olduğu, Amerika'daki Filipinli göçmen girişimcilerin aynı etnik kökene sahip oldukları müşterilerin ihtiyaç duydukları mal ve hizmetleri üretmeye yönelik girişimcilik faaliyetlerinde buldukları sonucuna ulaşmışlardır.

2.3.10 Wahlbeck (2007)

Finlandiya'nın iş gücü pazarının göçmenlere kapalı yapısı, göçmenleri ya kendi işlerini kurmaya ya da yine göçmenler tarafından kurulmuş işlerde çalışmaya sevk etmiş ve bunun doğal bir sonucu olarak "etnik ekonomi" olarak adlandırılan bir ekonominin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Light ve Gold, (2000) "etnik ekonomi" kavramını bir etnik grubun kontrol gücüne sahip olduğu özel sektör olarak tanımlamış ve etnik ekonominin etnik ya da göçmen olup da kendi işine sahip olanlar ya da aynı etnik gruba dâhil işveren ve çalışanlarla ilgili olduğunu vurgulamıştır (aktaran Wahlbeck, 2007: 545). Wahlbeck (2007) "Work in the Kebab Economy" başlıklı çalışmasında, Finlandiya'daki kebabçıları "etnik ekonomi" çerçevesinde değerlendirmiştir. Etnik ekonominin, göçmenler açısından olumlu ve olumsuz sonuçlarını ortaya koymaya yönelik çalışmasında Türk göçmenlerin yoğunlukta olduğu Finlandiya'nın güney batı bölgesi Varsinais-Suomi'deki Türk girişimciler tarafından açılan kebabçıları ile görüşmüştür. Elde ettiği veriler doğrultusunda Finlandiya'nın göçmen işçilere kapalı iş gücü pazar yapısının Türk göçmenleri kendi işlerini kurmaya yönlendirdiği sonucuna ulaşmıştır. Girişimciliğin ekonomiye önemli bir katkısı olan işsizliği azaltıcı etkisi kendisini burada da göstermiş ve aynı etnik kökene sahip olmaları ve onlara güvenmeleri nedeniyle göçmen Türk girişimciler yine göçmen Türklere istihdam sağlamışlardır. Wahlbeck çalışmasında, Finlandiya'nın genel iş gücü pazarının göçmenlere kapalı yapısının Türk göçmenlerin kebab sektörü dışında bir iş bulma imkânlarını azaltarak onların kebab sektöründe kötü çalışma koşullarına katlanma zorunda bıraktığını vurgulamıştır.

2.3.11 Heilbrunn ve Kushnirovich (2008).

Girişimcilik sayesinde göçmen gruplar göç edilen ülkelerde diğer göçmenler ya da yerel halk için istihdam yaratmada ve göçmenlerin sürekli bir gelir elde ederek yaşam standartlarını yükseltmelerinde önemli bir role sahiptir. Ancak, göçmenler girişimcilik faaliyetlerinde bulunurken birçok engel ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Göç edilen ülkede benimsenen ve uygulanan politikaların girişimciliği destekleyici, ya da kısıtlayıcı nitelikte olması göçmen girişimcilik üzerinde de doğrudan bir etkiye sahiptir. Mitchell (2003), Constant (2004), Rowley (2004) ve Pearce (2005) göçmen girişimciliğin desteklenmesine odaklanan birçok çalışmanın varlığından bahsederken, Nordfors ve Orren (1998), Pace (2001), Kloosterman ve Rath (2002), Collins (2003) ve Toussaint-Comeau (2005) söz konusu bu çalışmaların küçük bir kısmının göçmen girişimcilikte hükümet politikalarının destekleyici yönünün ele alındığının altını çizmiştir (aktaran Heilbrunn ve Kushnirovich, 2008: 693-694). Yapılan kuramsal çalışmalar ile göçmen girişimcilerin girişimcilik faaliyetlerini destekleyici politikalar eğitim, finansal destek ve iş bağlantılarının oluşturulması ve devam ettirilmesi konusunda destek başlıkları altında değerlendirilmiştir. Buna göre eğitim başlığı altında; göçmen girişimcilere dil eğitiminin verilmesi, iş planı geliştirmede destek verilmesi, girişimcilik eğitimi verilmesi, finans bilgisini geliştirmeye yönelik kurslar açılması, iş kurma konusundaki yasal düzenlemeler hakkında danışmanlık desteği verilmesi alt başlıkları yer almaktadır. Finansal destek başlığı altında göçme girişimcilere; borç verilmesi, sermaye erişiminin kolaylaştırılması, yeni iş kuracaklara özel ödeme programları hazırlanması, vergi indirimleri, yatırımları için nakdi yardım, inovasyon bağışları ve işlerini büyütmelerinde danışmanlık hizmeti sağlama gibi alt başlıklardan oluşmaktadır. Göçmen girişimcilerin iş bağlantılarının oluşturulması ve devam ettirilmesiyle ilgili olarak; kamu ihalelerinin belirli bir oranının göçmen girişimcilere verilmesi, bürokratik işlemlerin sadeleştirilmesi ve göçmen girişimciler ile kamu kurumları arasında iletişimin geliştirilmesi alt başlıkları yer almaktadır. Hükümet politikalarının göçmen girişimciliği kolaylaştırıcı ve destekleyici yönü üzerine odaklanmış az sayıda çalışmadan yola çıkan Heilbrunn ve Kushnirovich, 2008 yılında yapmış oldukları “The impact of Policy on Immigrant Entrepreneurship and Businesses Practice in Israel” başlıklı çalışmalarında 1989 ve 2006 yılları arasında İsrail’e göç

eden 218 Rus göçmen girişimcinin katılımıyla gerçekleştirdikleri anket çalışması sonucunda Rus göçmen girişimcilerin ihtiyaç duydukları teşvik ve desteklerin neler olduğunu ve mevcut hükümet politikasının sağladığı teşvik ve desteklerden yararlanan ve yararlanmayan göçmen girişimcilerin karşılaştırılarak hükümet politikalarının göçmen girişimciliğin gelişimindeki etkileri ortaya konmaya çalışılmıştır. Çalışma sonucunda elde edilen verilerin analizi sonucunda göçmen Rus girişimciler, İsrail'in bu engelleri ortadan kaldırmaya yönelik olarak politika izlemesine ve uygulamasına rağmen, içinde buldukları çevre, rekabet, yetersiz sermaye ve bilgi gibi önemli engellerin yanı sıra tedarikçilerle, ortaklarıyla ve çalışanlarla iletişimde yaşadıkları küçük sayılabilecek engellerle karşılaştıklarını belirtmişlerdir. Araştırmacılar bu durumu ise uygulanan politkanın yeterince etkin olmamasıyla açıklamışlardır. Devletten teşvik ve destek alan Rus göçmen girişimcilerin almanlara göre iş kurma aşamasında daha az problemle karşılaştıkları için bu destek ve teşviklerden yararlanmak için başvuruda bulduklarını çalışmada elde edilen bir diğer sonuç olmuştur. Teşvik alanların almanlara göre sahip oldukları çalışan sayısının daha fazla olması, alınan teşviklerin onların ihtiyaç duydukları kaynaklara daha kolay ulaştıklarının bir göstergesi olarak araştırmacılar tarafından yorumlanmıştır.

2.3.12 Halkias, Nwajiuba, Harkiolakis, Clayton, Akrivos, Caracatsanis. (2008).

Diğer bazı OECD ülkelerinin genel iş gücü pazarlarında olduğu gibi, Yunanistan'ın iş gücü pazarında da 1990'dan bu yana göçmen ve sığınmacı Afrikalıların artan varlığı söz konusudur. Bu göçmenlerin bazıları kendi ekonomik bağımsızlıklarını elde etmek, Yunanistan'ın kültürel ve sosyal yapısı ile bütünleşebilmek ve kendilerinden sonra gelen diğer göçmenlerin ihtiyaçlarını karşılayabilmek amacıyla sergiledikleri girişimcilik faaliyetleri sonucunda kendi işlerini kurmuşlardır. Araştırmacılar, Atina'da küçük işletme sahibi olan ve işleten Afrikalı göçmen girişimcilerin karakteristik özelliklerini ve iş profillerini ortaya koymaya çalıştıkları çalışma kapsamında, çoğunluğunun genç, iyi eğitim almış ve evli katılımcıların oluşturduğu 52 girişimci ile yüz yüze görüşme yapılmıştır. Yapılan bu görüşmeler ile edilen veriler neticesinde, Afrikalı göçmen girişimcilerin iş kurabilmeleri için gerekli

olan sermayeyi özel ya da kamu finans kurum ya da kuruluşları dışında kalan bireysel birikim, aile, akraba ya da arkadaşlardan aldıkları finansal destekler ile karşıladıkları sonucuna ulaşılmıştır. Araştırmaya katılan ve çok çeşitli mal ve hizmet üreten küçük işletme sahibi Afrikalı göçmen girişimciler, öncelikli pazarlarının kendilerinin de ait oldukları göçmen toplumun ihtiyaçlarını karşılamak olduğunu belirtmişlerdir. Bu noktada Afrikalı göçmen girişimcilerin kendi topluluklarına olan bağlılıkları sadece müşteri temelinde değil, finansal destek ve uzmanlık alanında da kendini göstermektedir. Araştırmacılar Yunanistan'daki Afrikalı göçmenlerin hem etnik finansal kaynaklara hem de faaliyet gösterdikleri etnik pazara bağımlı olmalarını Yunanistan'da göçmen girişimcilere sağlanan teşviklerin olmaması ve Yunan toplumunun göçmen girişimcilerin çabalarına olan ilgisizlikleri ile açıklamışlardır.

2.3.13 Altınay ve Altınay (2008).

Göçmen girişimcilik kapsamında birçok akademisyen kültürün girişimciliğe etkilerini vurgulamış ve yakın aile bağları, inanç, eğitim, deneyim gibi beşerî sermaye, sosyal sermaye ve iletişim becerisi gibi unsurların göçmen grupların iş yaşamlarının başarısında önemine dikkat çekmişlerdir (Altınay ve Altınay, 2008: 25). Basu ve Altınay (2002), etnik azınlık girişimciliğinin açıklanmasında çeşitli çevresel faktörlerin yanı sıra kültürel faktörlerin de oldukça önemli olduğunu savunmuşlardır (aktaran Altınay ve Altınay, 2008: 25). Song (1997) ve Watson ve diğerleri (2000), yapmış oldukları çalışmada Güney Asyalı ve Çinli girişimcilerin büyümelerinde çok çalışmaları, ticarete etik olmaları, aile üyelerinden oluşan çalışanlar ve geniş etnik ağ yapısı gibi kültürel unsurlar doğrudan etkili olmuştur. Metcalf ve diğerleri (1996) yılında yaptıkları çalışmada kurulan işin büyütülmesi konusunda Hindistanlıların, Pakistanlılardan daha başarılı olmalarını sahip olunan formal eğitim düzeyleri arasındaki fark ile açıklamıştır (aktaran Altınay ve Altınay, 2008: 25). Bu kapsamda kültürel unsurların etnik azınlık girişimciliği üzerindeki etkilerine dikkat çeken Altınay ve Altınay (2008), kültürel değişkenlerin, Londra'daki hizmet, perakende, catering ve ithalat/ihracat sektöründe faaliyet gösteren küçük işletme sahibi Türk girişimcilerin iş performanslarına dolayısıyla büyümelerine etkilerini ortaya koymaya yönelik olarak yapılan bu çalışmada,

Londra’da küçük iş sahibi 227 Türk girişimci ile yüz yüze görüşme yapılmıştır. Araştırmacılar söz konusu kültürel unsurları; din, değer ve inançları şekillenmesindeki öneminden dolayı eğitime karşı tutum, girişimcinin kültürel yetenekleri (gidilen ülkenin dilini konuşabilme ve oraya uyum sağlayabilme gibi yetenekler girişimcinin o ülkedeki sosyal, finansal ve organizasyonel kaynaklara ulaşmasını kolaylaştırmaktadır), etnik sermaye, etnik iş gücü, etnik ağlar ve etnik pazar olmak üzere yedi maddede ele almıştır. Elde edilen verilerin analizi ile gidilen ülkenin dilini akıcı bir biçimde konuşabilmenin ve yüksek bir eğitim seviyesine sahip olmanın, araştırmanın yapıldığı tüm sektörlerdeki Türk girişimcilerin işlerini büyütmelerinde doğrudan etkili olmasının yanı sıra girişimcinin gidilen ülkeye uyum sağlanmasının özellikle catering ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmaların büyümesinde önemli katkı sağladığı sonucuna ulaşılmıştır. Perakende sektöründe faaliyet gösteren Türk girişimcilerin iş performanslarında dolayısıyla işlerini büyütmelerinde iç ve dış çevreleriyle bağlantılarını sağlayan sosyal ağların yanı sıra etnik pazar ile olan ilişkilerin yönetimi de ön plana çıkmaktadır. Dolayısıyla Altınay ve Altınay’ın yapmış oldukları çalışma sonucunda kültürel faktörlerin Londra’daki Türk girişimcilerin iş performansına ve işlerini büyütmelerine olumlu yönde katkıları olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

2.3.14 Taş ve Çiftçi (2009).

Taş ve Çiftçi 2009 yılında yapmış oldukları çalışmada Türkiye’ye göç etmiş olan göçmenlerin girişimsel faaliyetleri için gerekli ortam hakkındaki düşüncelerini, geçirdikleri girişimcilik sürecini ve bu sürecin onların yaşamları üzerindeki etkileri üzerine durmuşlardır. Çalışmalarında; göçmenler ile yerel halk arasındaki farklılıkların göçmen girişimcilerin girişimcilik faaliyetlerine ne şekilde yansıdığı, göçmen girişimciler ile girişimci olmayan göçmenler arasındaki ne tür farklılıkların olduğu ve göçmen girişimcilerin belirledikleri girişimcilikte başarılı olmalarında sahip oldukları farklı özelliklerin mi yoksa çevrenin mi daha etkili olduğu sorularına yanıt arayan araştırmacılar Balkanlardan göç edenlerin yoğunlukta olduğu Sakarya ilinde yapılan yüzyüze görüşmelerin yanı sıra gözlemlere de yer vermiştir. Çalışma sonucunda, Balkan göçmeni girişimcilerin sahip oldukları ve girişimciliği pozitif yönde etkileyen özellikleri ve bunun yanı sıra iş ve mesleki bilgi başta olmak üzere

sahip oldukları kaynakların etkili bir biçimde yönetebilme kabiliyetlerinin yanı sıra Türkiye'ye geldiklerinde girişimcilik faaliyetleri için uygun çevresel şartların ve ticari iklimin varlığı onların girişimcilikte başarılı olmalarında aynı derecede öneme sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Göçmen vatandaşları göçmen olmayan (yerli) vatandaşlardan ayıran ve onların başarılı bir girişimci olmalarında olumlu etkileri olan özellikleri ile ilgili olarak araştırmacılar; Balkanlı göçmenlerin Türkiye'ye göç ettiklerinde onlara üstünlük sağlayan ve Türkiye şartlarında son derece geçerli ve önemli görünen mesleki bilgiye sahip olmaları, gurbette yaşıyor olmanın doğurmuş olduğu psikoloji sonucunda ortaya çıkan birbirlerine sıkı sıkıya bağlı olma gücü ve bu bağlılığı değer yaratacak bir duruma dönüştürmüş olmaları, Türkiye ilk geldiklerinde yerli halkla mukayese edildiğinde çok daha fazla sahip oldukları kentli olmak kültürü, göç etmiş olmanın temel bir yansıması olarak ortaya çıkan para kazanma arzusu ve sahip oldukları çalışma disiplini, yerli vatandaşlar ile karşılaştırıldığında daha rasyonel davranışlarda bulunabilme gibi özelliklere ulaşmışlardır. Araştırmacılar çalışmalarında, göçmen girişimciler ile girişimci olmayan göçmenler arasındaki temel farklılıklar ile ilgili olarak; ataları arasında girişimci olup olmaması, aile büyüklerinin sahip olduğu eğitim düzeyi, geldiği nokta ile yetinmeme hissi, risk alma hissi, kendine ve verdiği karara güvenme becerisi, borçlanmaya bakış açısı gibi farklılıklar ortaya koymuşlardır.

2.3.15 Vinogradov ve Gabelko (2010).

Waldinger ve Chishti'ye (1997) göre; göçmen girişimcilik ile ilgili olarak, bazı göçmen/etnik grupların neden diğerlerine nazaran daha fazla iş kurma eğiliminde oldukları alanyazında sıkça karşılaşılan sorunlardan birisi olmuştur (aktaran. Vinogradov ve Gabelko, 2010: 462). Gans'a (2000) göre; araştırmacılar bu soruyu, kültür, ayrımcılık, sosyal ağ, sosyal sermaye, beşeri sermaye, göç edilen ülkenin fırsat yapısı, girişimcilik için benimsediği politika ve stratejiler, dışlanmışlık, göç edilen ülkede iş gücü olarak kabul görmeme gibi bir veya birkaç faktörün bileşimiyle açıklamaya çalışmışlardır (aktaran Vinogradov ve Gabelko, 2010: 462). Ancak, göçmenlerden, girişimcilik özelliğine sahip olanların gidilen ülke tarafından seçilmesi, söz konusu sorunun bir yanıtı olarak değerlendirilmemiştir. Göçmenler arasında kendi işine sahip olan girişimci/girişimcilik eğiliminde olanların oranının

göçmen olmayan ve kendi işine sahip girişimcilerin/girişimcilik eğiliminde olanların oranından fazla olduğunu vurgulayan Vinogradov ve Gabelko (2010) yapmış oldukları çalışmada, nitelikli göçmen kabul eden Norveç’de kendi işine sahip olan Rus girişimciler ile Norveç’de kendi işine sahip olan Norveçli’ler için de aynı durumun söz konusu olup olmadığını ortaya koymaya çalışmışlardır. II. Dünya Savaşı’ndan dolayı az sayıdaki göçmen nüfusa sahip Norveç’in, 1950-1960 yılları arasındaki göçmen nüfusunun, savaştan kaçan göçmenler, eski savaş esirleri ve diğer OECD ülkelerinden göç eden göçmenlerden oluştuğuna değinen Vinogradov ve Gabelko (2010), 1970’lerin sonunda, diğer Avrupa ülkeleri sınırlarını göçmen işçilere kapatırken, Norveç işgücü ihtiyacını karşılamak için kısa bir süreliğine bu göçmen işçileri kabul ettiğini ancak, sahip oldukları yüksek yaşam standartları nedeniyle gelen göçmen işçiler Norveç’i bir daha terk etmediklerini belirtmişlerdir. 1975 yılının başlarında ise Norveç niteliksiz göçmenlerin ülkeye girişini sınırlayan bir politika uygulamaya başlayan Norveç’deki Rus göçmenlerin varlığı ise 2000’li yıllara dayanmaktadır. Çalışmaları için 2008 GEM verilerinde yararlanan araştırmacılar posta yöntemiyle elde ettikleri veriler neticesinde, Norveç’deki göçmen Rus girişimcilerin/girişimcilik eğiliminde olanların, Norveçli’lere göre daha fazla olmasının yanı sıra Norveçli’lere göre girişimcilik ile ilgili daha fazla beşeri sermaye (girişimcilik özelliklerine sahip), sosyal sermaye, özgüvene sahip oldukları sonucuna ulaşmışlardır.

2.3.16 Fatoki ve Patswawairi (2012).

Girişimcilikte motivasyon faktörlerini anlamının önemine dikkat çeken Verhuel ve diğerleri (2010), makro düzeyde, itme ve çekme faktörlerin motive ettiği fırsatçı ya da zorunlu girişimcilerin ekonomik büyüme ve istihdam yaratmada farklı etkilerinden bahsetmiştir. Amin (2009) ve Failla (2012), en başarılı girişimcilerin girişimcilik eğilimlerinin ardında çekme faktörlerinin varlığından söz ederek fırsatçı ve zorunlu girişimcilerin performansları arasındaki farka dikkat çekmiştir. Sharif (2009), göçmen girişimcilikte girişimcilerin karşılaştıkları engellerden bahsederek bu engelleri anlamının göçmen girişimcilerin performansının geliştirilmesindeki önemine vurgu yapmıştır (aktaran Fatoki ve Patswawairi, 2012: 134). Bu noktadan hareketle, Fatoki ve Patswawairi (2012) yapmış oldukları “The Motivations and

Obstacles to Immigrant Entrepreneurship in South Africa” başlıklı çalışmalarında Güney Afrika’da Doğu Cape bölgesinde yer alan Alice, King Williams Town, East London ve Port Elizabeth şehirlerinde faaliyet gösteren kendi işine sahip 101 Afrikalı göçmen girişimcinin katılımıyla yapmış oldukları çalışmada göçmen girişimcilerin “itme ve çekme” teorisi kapsamında motivasyon faktörlerini ve göçmen girişimcilerin karşılaştıkları ve onların performanslarını etkileyen engelleri ortaya koymaya çalışmışlardır. Çalışmada elde edilen verilerin analizi sonucunda Afrikalı göçme girişimcilerin girişimcilik eğiliminde itme faktörlerin daha etkili olmak üzere çekme faktörlerinin de etkili olduğu ortaya çıkmıştır. Çalışmada, daha çok finans, zayıf pazarlar, yetersiz beşerî sermaye, yetersiz teşvik ve desteklerin yanı sıra göçmen girişimcilerin herhangi bir bölgesel ticaret odasına üye olmamaları ve diğer göçmenlerle ağların yeterince güçlü olmaması söz konusu şehirlerde kendi işlerine sahip Afrikalı göçmen girişimcilerin performanslarını etkileyen engeller olarak ortaya çıkmıştır.

2.3.17 Antonites ve Govindasamy (2013).

Ülke ekonomisine sağladığı katkı ve istihdam yaratıcı etkisiyle ülkelerin kalkınmasına katkıları nedeniyle küçük ve orta ölçekli girişimler tüm ülkeler için önem arz etmektedirler. Genel yönetim yetenekleri, kişisel özellikler, işin finanse edilme yöntemi ve girişimcilik eğilimleri açısından başarılı ve daha az başarılı girişim sahipleri arasında birtakım farklılıklar söz konusudur. Bu kritik başarı faktörlerini etnik girişimcilik kapsamında ele alan Antonites ve Govindasamy, 2013 yılında yaptıkları “Critical Success Factors of Indian Entrepreneurs” adlı çalışmalarında Güney Afrika’daki Tshwane şehrindeki Hindistanlı girişimcilerin sahip oldukları küçük ve orta ölçekli girişimler için kritik başarı faktörlerini ortaya koymaya çalışmışlardır. Bunun için Tshwane’deki başarılı ve daha az başarılı Hindistanlı girişimciler genel yönetim becerileri, kişisel faktörler (eğitim, aile desteği, rol modelleri, motivasyon, sahip oldukları girişimcilik özellikleri, sosyal ağ) ve girişimi finanse etme yöntemleri açısından değerlendirilmişlerdir. Bu değerlendirme sonucunda eğitim, girişimin faaliyette bulunduğu süre, geçmiş girişimcilik deneyimleri ve işin yürütülmesinde aile üyelerinin varlık derecesi ve aile üyelerine bağlılık gibi bireyin girişimcilik eğiliminde etkili kişisel faktörlerin Hindistanlı

girişimcilerin başarılı olmalarında belirleyici rol oynadığı ortaya çıkmıştır. Diğer yandan, motivasyon faktörleri, sosyal ağ, yapılan işin tipinde aile geleneğinin etkisi ve finansal kaynağın elde edilmesinde avantaj sahibi olma gibi faktörlerin Hindistanlı girişimcilerin başarılı ya da daha az başarılı olmalarında etkili olmadığı ortaya çıkmıştır.

2.3.18 Ojo (2013).

Sanya Ojo, 2013 yılında yapmış olduğu “Diaspora Entrepreneurship: A Study Of Nigerian Entrepreneurs in London” isimli çalışmasında İngiltere’nin başkenti Londra’da girişimcilik faaliyetinde bulunan Nijeryalı girişimcileri diaspora kapsamında ele almıştır. Çalışma, ev sahibi ülkedeki göçmenler için mevcut olan fırsat yapıları (örneğin işgücü piyasası, ekonomik, kurumsal), sosyal, kültürel ve diğer kaynakların yanı sıra bireysel faktörleri (psikolojik, ekonomik veya diğer ihtiyaçlarıyla ilgili) göz önünde bulundurarak görünüşte ekonomik alanda bireylerin mahrum oldukları kaynaklara rağmen kendi işlerinin sahibi olmak suretiyle nasıl hayatlarını kazandıklarını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu amaçla araştırmacı Londra’da Nijeryalı 21 girişimci ile yüzyüze görüşme yöntemiyle nitel bir araştırma gerçekleştirmiş.

2.3.19 Matricano ve Sorrentino (2014).

Matricano ve Sorrentino (2014) yapmış oldukları çalışmada, İtalya’nın güneyinde yer alan Caserta’da yer alan ve Ukraynalı göçmenlerin yoğun yaşadıkları bölgedeki Ukraynalı girişimcilerin fırsat girişimcisi mi, yoksa zorunlu girişimci mi olduklarını ortaya koymaya çalışmışlardır. Bu ayrımı itme ve çekme ve sosyo-demografik faktörleri dikkate alarak ortaya koymaya çalışan araştırmacılar, 42 Ukraynalı girişimci ile görüşme yapmışlardır. Araştırmacılar, Ukraynalı göçmenlerin girişimci olmalarında; başlangıç sermayesine sahip olma, aynı etnik kökten gelen çalışan istihdam edebilme imkânına sahip olma, aynı etnik kökten gelen tedarikçilerin varlığı, ürün ya da hizmeti talep eden ve aynı etnik kökten gelen müşterilerin varlığı, İtalyan hükümetin etnik girişimcilere sağladığı kolaylıklar ve teşviklerin varlığı gibi faktörleri çekme faktörleri olarak ortaya çıkarken; İtalya’da iş bulamama, çalışılan

işlerde ayrımcılığa maruz kalma gibi durumları ise itme faktörleri olarak belirlemiştir. Araştırmada dikkate alınan sosyo-demografik faktörler ise; yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi, İtalya’da geçirilen zaman, ikamet edilen bölge (girişimcilerin, Ukraynalı göçmenlerin yaşadığı bölge içinde ya da dışında olması ile ilgili) gibi faktörleri içermektedir. Araştırmada elde edilen sonuçlar itme ve çekme faktörlerine göre değerlendirildiğinde, itme faktörlerinin çekme faktörlerine göre katılımcıların girişimci olmasında daha etkili olduğunu ortaya koymuştur. Katılımcıların girişimci olmalarında etkili olan sosyo-demografik faktörlerden yaş ve yaşanılan yerin öne çıktığı görülmüştür. Buna göre; Ukraynalı göçmen girişimcilerin 40 yaşının altında olmaları onların yaşanılan bölge ile ilgili çevresel algılarının negatif olmasıyla açıklanmıştır. Yine aynı sebepten dolayı Caserta’da iş sahibi olan Ukraynalı girişimcilerin ise bu bölge dışında ikamet ettikleri sonucuna ulaşılmıştır.

2.3.20 Ramadani, Rexhepi, Rashiti, Ibraimi ve Dana (2014).

Son yıllarda etnik grupların kendi işlerini kurma eğilimlerinde büyük bir artış yaşanmaktadır. Göç edilen ülkedeki etnik azınlığa mensup bireylerin pazardaki fırsatları görüp değerlendirerek ya da yerel halkın üstlenmeye cesaret edemediği yenilikçi, riskli ve tehlikeli faaliyetleri üstlenerek kendisinin, ailesinin ve toplumun tamamının refahını arttırma çabasıyla ilgili olan bu süreç, yazarlar tarafından “etnik girişimcilik” olarak adlandırılmaktadır. Levent ve diğerleri (2003), Fiti ve Ramadani (2013), Dana ve Morris, (2011)’e göre, etnik girişimcilerin çoğunun hizmet sektöründe faaliyet göstermesi, küçük ve yeni olması ve aile işletmesi olması, genellikle kuruluş aşamasında küçük bir sermaye gerektirmesi, etnik girişimden elde edilen kazancın düşük olması ve çoğunun maalesef başarısız olması etnik girişimciliğin temel özellikleri arasında yer almaktadır (aktaran Ramadani ve diğerleri, 2014: 332). Makedonya Cumhuriyeti İstatistik Dairesinin 2002 yılı nüfus sayım verilerine göre Makedonya’nın 2 milyon 22 bin 547 kişilik nüfusunun 509 bin 083 kişisini yani %25,2’lik bir oranını Arnavutlar oluşturmaktadır. Bu verilerden hareketler araştırmacılar, Makedonya Cumhuriyeti’nde yaşayan azınlıklar arasında ilk sırada yer alan Arnavut’ların sahip oldukları ve işlettikleri girişimlere odaklanarak çalışmalarında Arnavut’ların girişimciliğe yönelmelerinin ardında yatan motivlerin, iş başarılarını etkileyen faktörlerin, organizasyon yapılarının, finans

kaynaklarının ve etnik ve sosyal sorumluluklarının neler olduğunu ortaya koymaya çalışmışlardır. Çalışmalarında 89 Arnavut girişimci ile görüştüğten sonra elde edilen verileri analiz eden araştırmacılar Arnavut girişimcilerin büyük çoğunluğu, bağımsız olma ve kendi işine sahip olma isteği ile girişimciliğe yöneldiklerini belirtmişlerdir. Katılımcılar ayrıca düşük satış marjı, haksız rekabet, yetersiz beşerî sermaye, tahsilatta yaşadıkları gecikme, işleriyle ilgili hukuki uygulama ve düzenlemelerin iş başarılarını etkileyen faktörler olarak belirtmişlerdir. Çalışmada ulaşılan bir diğer sonuç ise, Arnavut girişimcilerin çoğu iş kurma aşamasında gerekli kuruluş sermayesi ile ilgilidir. Buna göre, Arnavut girişimciler kuruluş sermayesini kendi birikimleri başta olmak üzere sırasıyla ticaret bankalarından çekilen krediler, akraba ve arkadaşlardan alınan yardımlar, resmi olmayan finansal kaynaklar ve devletin küçük ölçekli işletmeleri kalkındırmaya yönelik teşvik ve destekleri ile karşılamışlardır. Organizasyon yapısı açısından bakıldığında Arnavut girişimcilerin girişimlerinin %74'ü şahıs işletmeleri oluştururken %20'si ortaklık ve %6'sı diğer organizasyon biçimlerinden oluştuğu ortaya çıkmıştır. Arnavut girişimcilerin yeni teknolojileri ve e-ticareti yoğun bir biçimde kullanmaları çalışmada ulaşılan bir diğer sonuç olmuştur.

2.3.21 Omisakin, Nakhid, Littrell ve Verbitsky (2015).

Ülkelerindeki siyasi istikrarsızlık, salgın hastalıklar ve iç çatışmalar nedeniyle Etiyopya, Somali, Rwanda, Kongo Demokratik Cumhuriyeti, Zimbabwe, Sudan gibi Afrika ülkelerinden birçok insan özellikler 90'lardan itibaren Yeni Zelanda'ya göç etmişlerdir. Yeni Zelanda'nın Auckland kentinin 1,4 milyonluk nüfusunun %40'ının göçmenlerden oluşmaktadır ve bu açıdan Auckland Yeni Zelanda'nın en fazla göçmen barındıran şehri konumundadır. Omisakin, Nakhid, Littrell ve Verbitsky'ye göre, Auckland'ın ülkenin en fazla göç alan şehir olması ülke ekonomisi açısından önemli bir merkez olması ve iş bulmak veya iş kurmak isteyen göçmenler için ihtiyaç duyulan bağlantılara daha kolay erişilebilmesinden kaynaklanmaktadır. Göç ettikleri ülkelerde sosyal ve ekonomik zorluklarla karşılaşana kadar göçmenler, her şeyin çok iyi olacağına dair bir fikre sahiptirler. Ancak karşılaşılan gerçeklerin beklentiler ile örtüşmemesi göçmenlerin küçük ölçekli iş kurmaya sevk etmektedir. Buradan hareketle, Omisakin, Nakhid, Littrell ve Verbitsky 2015 yılında Yeni Zelanda'nın

Auckland kentinde yaşayan Afrikalı göçmenlerin girişimcilik motivasyonları ve karşılaştıkları zorlukları ve bu zorlukların üstesinden nasıl gelindiğini ortaya koyan bir çalışma yapmışlardır. Yazarlar bu çalışma ile elde edilen verilerin, Yeni Zelanda hükümetinin ve diğer kamu kurumlarının ülkedeki Afrikalı ve diğer göçmen girişimcilerin ya da girişimcilik eğiliminde olanların karşılaştıkları veya karşılaşılabilecekleri zorlukları en aza indirecek ya da ortadan kaldıracak politika, strateji ve yol haritalar geliştirmelerine yardımcı olabileceğini vurgulamışlardır.

2.3.22 Nişancı (2015)

Göçmen girişimcilerin, ekonomik sisteme katkılarının yanında, ikili ilişkilerin geliştirilmesinde ve güçlendirilmesinde, önyargıların kırılmasında ve barışın sağlanmasında, ulusal kültürü tanıtılmasında ve yaşatılmasında önemli bir role sahip olduklarını vurgulayan Nişancı (2015), “Göçmen Girişimcilik Üzerine: Pittsburgh’taki Türk Girişimciler” başlıklı çalışmada, McClelland ve Vroom’un Motivasyon Teorileri ve Smith’in esnaf girişimci, fırsatçı girişimci sınıflamasından yola çıkarak Amerika’da Pittsburgh’taki faaliyet gösteren Türk girişimcilerin girişimcilik eğilimlerinin ardında yatan faktörleri göçmen girişimcilik kapsamında ele almıştır. Türk girişimcilerin girişimcilik davranışlarının, bu davranışların temelinde yatan faktörlerin ve girişimci tiplerinin yeterince araştırılmadığını vurgulayan Nişancı (2015) buradan hareketle yapmış olduğu araştırmada, göçmen Türk girişimcilerin girişimcilik davranışının, başarıya ihtiyacı, kârı/ödülü/kazancı arzulama derecesi ve yaşadıkları toplumda çabanın ödülle sonuçlanacağı yönündeki güçlü inanç, yani yüksek bekleyişin bir fonksiyonu olarak ortaya çıktığı sonucuna ulaşmış ve Smith’in sınıflamasına göre ise, Amerika, Pittsburgh’taki göçmen Türk girişimcilerin daha çok fırsatçı girişimci özellikleri taşıdıklarını ortaya koymuştur.

2.3.23 Nişancı, Oğrak ve Özmütaf (2015).

Siripolis (1994) ve Lischeron (1993)’a göre, bir girişimin başarısında ya da başarısızlığında en önemli belirleyici faktörün girişimcinin bizatihi kendisi olduğunu, işletmelerin başarısızlığını girişimcilerin gerekli niteliklere haiz olmamaları ile açıklamışlardır. Sambavian ve diğerleri 2009 yılında yapmış oldukları araştırmacılar

neticesinde girişimcilerin kişilik nitelikleri ve fırsatları algılama özellikleri ile firma performansı arasında ilişkinin varlığı ortaya konulmuştur (aktaran Nişancı, Oğrak ve Özmutaf, 2015: 39). Buradan hareketle araştırmacılar, Amerika'nın Pensilvanya Eyaletinde, tarihi ve çevreyi koruma nedeniyle 11 en iyi ve yaşanabilir şehirlerinden biri seçilen Pittsburgh şehrinde gıda sektöründe faaliyet gösteren 30 Türk girişimcinin katılımı ile bir çalışma yapmışlardır. Çalışmalarında, Amerika'da yaşayan Türk kökenli girişimcilerin girişimcilik nitelikleri kapsamında algılarının belirlenmesi, girişimcilerin temel girişimcilik nitelikleri konusunda farkındalıklarının, bilinç seviyelerinin ve konu ile ilgili algı ve yargılarının ortaya konulması amaçlanmıştır. Girişimcilerin girişimcilik nitelikleri konusundaki algıları, yönetsel girişimcilik algısı, temel girişimcilik algısı ve işe yönelik algı şeklinde üç temel faktör altında gruplandırılmıştır. Katılımcının liderlik anlayışı, yetki devretme, beşerî ilişkilerde uyumlu olma, cesaret ve inançla engellerin aşılabileceğine inanma, yenilik ve değişimlere açık olma, bireysel ve özgün fikirlere sahip olma konularındaki algılar ise yönetsel girişimcilik nitelikleri boyutunda ele alınmıştır. Yapılan saha araştırması ile elde edilen verilerin analizi sonucunda, girişimcilerin her bir faktörü (“yönetsel algı”, “işe yönelik algı” ve “temel girişimcilik algısı”), girişimcilik niteliği olarak önemli bulduğu belirlenmiştir. Ayrıca, “yönetsel algı” ve “işe yönelik algı” faktörleri arasında orta düzeyde önemli bir ilişkisellik görülmüş; erkek girişimcilerin “yönetsel algı” faktörüne, kadın girişimcilere göre daha fazla önem verdikleri anlaşılmıştır. Sonuçlara göre, Pittsburgh'daki Türk kökenli girişimcilerin, katılımcılık, beşerî ilişkilerde uyumluluk, cesaret ve inançla engellerin aşılabileceğine inanma, yenilik ve değişimlere açık olma, bireysel ve özgün fikirlere sahip olma, planlı olma, doğru işi doğru zamanda yapma, çok çalışma, risk alma, dürüst ve güvenilir olma gibi temel nitelikleri önemli buldukları anlaşılmıştır.

2.4 TÜRKİYE'DEKİ SURİYELİLERİN GENEL DURUMU

Arap Baharı, Arap dünyasındaki işsizlik, enflasyon, yoksulluk, siyasi yozlaşma, ifade özgürlüğünden yoksun olma, kötü yaşam koşulları, baskıcı ve otoriter yönetim yapısı gibi birçok nedenden dolayı 18 Aralık 2010 Tunus'ta başlayan ve daha sonra Mısır, Libya, Yemen, Bahreyn, Cezayir, İran, Irak gibi Ortadoğu ve Kuzey Afrika

ülkelerini etkisi altına alan (Dede, 2011: 23-24) halk gösterilerini, demokratikleşme hareketi olarak olumlu anlamda tanımlamak maksadıyla kullanılan anonim bir kavramdır (Doğan ve Durgun, 2012: 62). Arap Baharı, 15 Mart 2011 tarihinde Suriye’yi etkisini göstermeye başlamış ve Nisan 2011 ayı itibariyle çıkan çatışma ortamı Suriye’de bir iç savaşı yaşanmasına yol açmıştır. İç savaşın ülke geneline yayılmasının, ülkeyi yaşanmaz bir hale getirmesiyle birlikte temel ihtiyaçlarını karşılayamayan ve can güvenlikleri kalmayan ve kendilerini risk altında hisseden Suriye vatandaşları çareyi anavatanlarını terk etmekte bulmuşlardır. Yaşanan bu gelişmeler sonucunda Suriye’de yaşanan iç ve dış göç hareketleri tarihin en büyük insani krizlerinden birisine yol açmıştır ve Nisan 2011’de Suriye’den Türkiye’ye doğru sığınma amaçlı bir göç hareketi başlamış ve 29 Nisan 2011 tarihinde ilk göçmen grup Türkiye sınırından geçmiştir (Buzkıran ve Kutbay, 2013: 149). İç karışıklıklar başlamadan önce 20 milyon civarında bir nüfusa sahip olan Suriye’de bugün yaklaşık 13,5 milyon kişi acil insani yardıma ihtiyacı duymaktadır. Siyasi istikrarın ülkede henüz sağlanamaması sonucunda 29 Nisan 2011 tarihinde günümüze kadar geçen süreçte 7,65 milyon Suriyeli evini terk etmek zorunda kalmış, 4.8 milyona yakın Suriyeli kurtuluşu komşu ülkelere sığınmakta bulurken geriye kalanlar ülke sınırları içinde daha güvenli bölgelere göç etmişlerdir. Türkiye, uyguladığı “Açık Kapı Politikası” çerçevesinde giriş yapan hiçbir Suriyeliyi geri göndermemiştir.

Tablo 5: 09.03.2017 İtibariyle Kamplarda ve Kamp Dışında Kalan Suriyeli Sığınmacı Sayıları

Suriyelilerin Kaldıkları 22 Kampın Bulunduğu İller	Suriyeli Sayısı
Şanlıurfa	113.353
Gaziantep	38.541
Kilis	35.825
Kahramanmaraş	18.548
Mardin	3.370
Hatay	19.765
Adana	555
Adıyaman	9.621
Osmaniye	7.303
Malatya	10.230

Kamplarda Kalan Kayıtlı Suriyeli Sayısı	257.111
Kamp Dışında Kalan Kayıtlı Suriyeli Sayısı	2.700.343
Ülkemizdeki Kayıtlı Suriyeli Sayısı	2.957.454

(Kaynak: http://www.goc.gov.tr/icerik6/gecici-koruma_363_378_4713_icerik).

Tablo-5’de yer alan ve 3 Mart 2017 tarihinde T.C İçişleri Bakanlığına bağlı Göç İdaresi Genel Müdürlüğünün yayınladığı rapora göre, 257 bin 111 Suriyeli sığınmacı eğitim, market, ısınma, güvenlik, ibadet, altyapı, haberleşme, itfaiye, tercümanlık, psiko-sosyal destek ve bankacılık gibi hizmetlerin verildiği ve AFAD tarafından 10 ilde kurulan ve yönetilen 26 barınma merkezinde yaşamaktadır. Barınma merkezleri ve kamplar dışında yaşayan Suriyeli sığınmacı sayısı ise 2 milyon 700 bin 343 kişidir. Türkiye’deki toplam Suriyeli sığınmacı sayısı ise 2 milyon 957 bin 454 kişidir. Bugüne kadar Türkiye, ülkelerindeki savaştan kaçarak ülkemize sığınan Suriye vatandaşları için, uluslararası standartlara göre \$25 milyarı aşan (<https://www.afad.gov.tr/tr/2373/Giris>) bir kaynak kullanmıştır. (http://www.goc.gov.tr/icerik6/gecici-koruma_363_378_4713_icerik).

Tablo 6: Suriyeli Sığınmacıların İllere Göre Dağılımı

İl Sıra	İl	Kayıtlı Suriyeli Sayısı	İl Nüfusu	Suriyeli Nüfusu Oranı	İl Sıra	İl	Kayıtlı Suriyeli Sayısı	İl Nüfusu	Suriyeli Nüfusu Oranı
1	Adana	150.149	2.201.670	%6,82	42	Kahramanmaraş	89.715	1.112.634	%8,06
2	Adıyaman	25.601	610.484	%4,19	43	Karabük	471	242.347	%0,19
3	Afyon	4.644	714.523	%0,65	44	Karaman	582	245.610	%0,24
4	Ağrı	917	542.255	%0,17	45	Kars	181	289.786	%0,06
5	Aksaray	1.467	396.673	%0,37	46	Kastamonu	901	376.945	%0,24
6	Amasya	244	326.351	%0,07	47	Kayseri	58.770	1.385.980	%4,32
7	Ankara	73.016	5.346.518	%1,37	48	Kırıkkale	794	277.984	%0,29
8	Antalya	401	2.328.555	%0,02	49	Kırklareli	2.120	351.684	%0,60
9	Ardahan	98	98.335	%0,10	50	Kırşehir	870	229.975	%0,38
10	Artvin	40	168.068	%0,02	51	Kilis	124.397	130.825	%95,09
11	Aydın	7.928	1.068.260	%0,74	52	Kocaeli	31.765	1.830.772	%1,74
12	Balıkesir	2.171	1.196.176	%0,18	53	Konya	73.175	2.161.303	%3,39
13	Bartın	33	192.389	%0,02	54	Kütahya	362	573.642	%0,06
14	Batman	19.685	576.899	%3,41	55	Malatya	21.979	781.305	%2,81
15	Bayburt	42	90.154	%0,05	56	Manisa	6.584	1.396.945	%0,47

16	Bilecik	558	218.297	%0,26	57	Mardin	94.319	796.237	%11,85
17	Bingöl	694	269.560	%0,26	58	Mersin	146.531	1.773.852	%8,26
18	Bitlis	737	341.225	%0,22	59	Muğla	9.440	923.773	%1,02
19	Bolu	1.143	299.896	%0,38	60	Muş	857	406.501	%0,21
20	Burdur	8.055	261.401	%3,08	61	Nevşehir	6.524	290.895	%2,24
21	Bursa	106.523	2.901.396	%3,67	62	Niğde	3.424	351.468	%0,97
22	Çanakkale	3.752	519.793	%0,72	63	Ordu	722	750.588	%0,10
23	Çankırı	372	183.880	%0,20	64	Osmaniye	43.68	522.175	%8,37
24	Çorum	1.881	527.863	%0,36	65	Rize	661	331.048	%0,20
25	Denizli	7.842	1.005.687	%0,78	66	Sakarya	8.078	976.948	%0,83
26	Diyarbakır	29.753	1.673.119	%1,78	67	Samsun	4.281	1.295.927	%0,33
27	Düzce	612	370.371	%0,17	68	Siirt	3.372	322.664	%1,05
28	Edirne	6.511	401.701	%1,62	69	Sinop	82	205.478	%0,04
29	Elazığ	5.737	578.789	%0,99	70	Sivas	2.250	621.224	%0,41
30	Erzincan	179	226.032	%0,08	71	Şanlıurfa	418.744	1.940.627	%21,58
31	Erzurum	669	762.021	%0,09	72	Şırnak	14.398	483.788	%2,98
32	Eskişehir	2.480	844.842	%0,29	73	Tekirdağ	6.419	972.875	%0,66
33	Gaziantep	328.351	1.974.244	%16,63	74	Tokat	854	602.662	%0,14
34	Giresun	153	444.467	%0,03	75	Trabzon	2.172	779.379	%0,28
35	Gümüşhane	78	172.034	%0,05	76	Tunceli	89	82.193	%0,11
36	Hakkâri	1.000	267.813	%0,37	77	Uşak	1.315	358.736	%0,37
37	Hatay	383.453	1.555.165	%24,66	78	Van	1.848	1.100.190	%0,17
38	İğdır	88	192.785	%0,05	79	Yalova	2.879	241.665	%1,19
39	İsparta	6.385	427.324	%1,49	80	Yozgat	3.317	421.041	%0,79
40	İstanbul	477.364	14.804.116	%3,22	81	Zonguldak	330	597.524	%0,06
41	İzmir	107.118	4.223.545	%2,54					

(Kaynak: http://www.goc.gov.tr/icerik6/gecici-koruma_363_378_4713_icerik).

Kamp ve barınma merkezleri dışındaki Suriyelil sığınmacıların illerdeki dağılımının ve o ilin yerel nüfusuna oranlarının yer aldığı Tablo-6'daki veriler dikkate alınarak hazırlanmış olan Tablo-7'de barınma merkezi ve kamp dışında ikamet eden Suriyelilerin en yoğun olduğu 10 il sırasıyla İstanbul, Şanlıurfa, Hatay, Gaziantep, Adana, Mersin, Kilis, İzmir Bursa ve Mardin'dir. İstanbul, İzmir ve Bursa dışında Suriyeli sığınmacı nüfusunun genellikle Suriye sınırına yakın illerde yoğunlaşmaktadır (Oytun ve Gündoğar, 2015: 16)

Tablo 7: Suriyelilerin En Yoğun Olduğu 10 İl.

Suriyeli Nüfusun En Yoğun Olduğu 10 İl	
İstanbul	477.364
Şanlıurfa	418.744
Hatay	383.453
Gaziantep	328.351
Adana	150.149
Mersin	146.531
Kilis	124.397
İzmir	107.118
Bursa	106.523
Mardin	94.319

(**Kaynak:** (http://www.goc.gov.tr/icerik6/gecici-koruma_363_378_4713_icerik).

Göç İdaresinin 9 Mart 2017 yılında yayınladığı rapora göre Türkiye’de biyometrik verileri alınmak suretiyle kayıt altına alınan 2.957.454 kişinin yaş ve cinsiyetlerine göre dağılımları Tablo- 8’de yer almaktadır.

Tablo 8: Kayıt Altına Alınmış Suriyelilerin Yaş ve Cinsiyete Göre Dağılımı.

Yaş	Erkek	Kadın	Toplam
0-4	184.667	171.670	356.337
5-9	218.460	205.821	424.281
10-14	165.803	152.961	318.764
15-18	136.431	115.321	251.752
19-24	246.439	189.085	435.524
25-29	160.244	125.314	285.558
30-34	135.170	106.227	241.397
35-39	96.012	79.453	175.465
40-44	67.532	63.204	130.741
45-49	52.043	47.900	99.943
50-54	41.946	40.206	82.152
55-59	28.168	28.074	56.242
60-64	19.579	19.992	39.571
65-69	13.023	13.396	26.419
70-74	6.951	7.709	14.660

75-79	4.313	5.141	9.454
80-84	2.274	2.873	5.147
85-89	1.228	1.522	2.750
90+	578	719	1.297
Toplam	1.580.866	1.376.588	2.957.454

(Kaynak: http://www.goc.gov.tr/icerik6/gecici-koruma_363_378_4713_icerik).

Buna göre, Türkiye'de yaşayan 2 milyon 957 bin 454 Suriyeli'nin 1 milyon 580 bin 866'sı erkek Suriyeli'nin çoğunluğunu 246 bin 439 ile 19-24 yaşındakiler oluşturmaktadır. Kayıt altına alınan 1 milyon 376 bin 588'i kadın Suriyeli'nin çoğunluğunu ise 205 bin 821 ile 5-9 yaşındakiler oluşturmaktadır.

2.4.1 Suriyeli Sığınmacıların Türkiye'ye Etkileri

Suriye'de yaşanan iç savaş nedeniyle ülkelerini terk ederek başka ülkelere göç etmek zorunda kalan Suriyeli sığınmacılardan toplumsal, siyasi, temel hizmetler ve ekonomik açıdan etkilenen ülkelerin başında Türkiye gelmektedir. Dolayısıyla bu göç hareketi neticesinde Türkiye'de hukuk, dış politika, güvenlik, sağlık, eğitim, istihdam gibi toplumsal yapının genelinde kendini hissettiren yeni bir olgu ortaya çıkmıştır (Altundöğür ve Yılmaz 2016: 295). Suriye'de çıkan iç karışıklıklardan "etkilenen" konumundaki Suriyeli sığınmacılar artık Türkiye'ni sosyal denklemi içinde "etkileyen" konumundadırlar (Tunç, 2015: 44).

2.4.1.1 Toplumsal Etkiler

Herhangi bir göç hareketi sonucunda (gönüllü göç veya zorunlu göç) ev sahibi ülkede yaşayan yerel halk ile o ülkeye göç eden grup arasında dil, kültürel ve etik değerler, tercih ve alışkanlıklar, eğitim durumu, yaş dağılımı, nüfus oranı gibi konularda belirli farklılıklar ortaya çıkmaktadır (Akgül, Kaptı ve Demir, 2015: 10). Aynı durum Türkler ve göç eden Suriyeliler için de söz konusudur. Bu farklılıklar, ev sahibi ülkede yaşayan yerel halkın göçmenlere karşı olan olumsuz yöndeki algılarının ve yaşanan problemlerin temel nedeni olarak ortaya çıkmaktadır. Çarpık yapılaşma, göçmen grup ile yerel halk arasında dinsel, mezhepsel, ırksal nedenlerle

kutuplaşmanın ve çarpık yapılaşmanın ortaya çıkması göçün toplumsal etkileri arasında sayılabilir.

Suriyelilerin yoğunluğu olduğu illerde yaşayan erkeklerin aracılarla belirli ücret ödeyememek suretiyle genellikle dini nikâh kıyarak Suriyeli kadınlarla evlenmeleri söz konusu illerde boşanma oranlarının artmasına neden olmuş bu durum ise muhafazakâr kültürün hâkim olduğu bu kentlerde göçmenlere karşı negatif bir algının ortaya çıkmasına neden olmuştur (Tunç, 2015: 45). Diğer yandan Suriyelilerin yoğunlukta yaşadığı İstanbul, Gaziantep, Hatay, Şanlıurfa, Mardin, Adana, Kilis, Mersin, Konya, Kahramanmaraş, Ankara, Bursa gibi iş imkânlarının çok olduğu illerde göçmenler daha düşük kira ödemek amacıyla şehir merkezlerinden ziyade kenar mahallerde ev kiralamaktadırlar (Şahin, Düzgün, 2015: 188). Buradaki yerel halk ise gelir beklentisiyle mülkelerinin üstüne veya yanına düzensiz kaçak yapılar yapmakta bu durum mevcut çarpık yapılaşmanın daha da artmasına neden olmaktadır.

Çocuk işçiliği Suriyeli göçmenlerle birlikte artan bir diğer toplumsal etkidir. Suriyeli sığınmacıların Türkiye'ye gelişlerinin hemen ardından kamp dışında hayatlarını sürdüren ailelerin çocukları için gerekli olan eğitim hizmetleri, devlet ve sivil toplum kuruluşları tarafından Suriye'deki krizin bu denli uzun sürebileceği öngürülemediği için 2014 yılına kadar sistematik bir biçimde ele alınmamıştır (Oytun ve Gündoğar, 2015: 16). Bu doğrultuda hem kamp ve barınma merkezlerinde hem de Suriyeli nüfusun yoğun olduğu 19 ilde kurulan Geçici Eğitim Merkezleri'nde (GEM) Suriye müfredatına bağlı kalınarak ilköğretim ve ortaöğretim seviyesindeki Suriyeli çocuklara ve gençlere yönelik eğitim ve öğretim faaliyetleri başlatılmıştır. Göç İdaresi Genel Müdürlüğü'nün verilerinin yer aldığı Tablo-9'a göre, 2015-2016 yılı itibarıyla Türkiye'deki temel eğitim çağındaki Suriyeli çocukların %10'u (60.320 kişi) okul öncesi, %35'i (218.099 kişi) ilkokul, % 27'si (172.544 kişi) ortaokul ve % 28'i (174.192 kişi) ise lise çağındadır.

Tablo 9: Temel Eğitim Çağındaki Suriyeli Çocuklar (2015-2016).

Eğitim Çağı	Sayı	Toplamdaki Oranı
Okul öncesi	60.320	%10
İlkokul	218.099	%35

Ortaokul	172.544	%27
Lise	174.192	%28

(Kaynak: Emin, 2016: 16).

Tablo-10'daki veriler göz önüne alındığında 2011 yılından itibaren Türkiye'ye gelen Suriyeli sığınmacı sayısı okullarda eğitim alan eğitim çağındaki çocukların doğru orantılı olarak arttığı ve bu sayının 34 bin kişiden 290 bin kişiye çıktığı görülmektedir.

Tablo 10: Yıllara Göre Okullaşan Suriyeli Öğrenci Sayısı.

Eğitim Düzeyi	GEM Durumu	2011-2012 Dönemi	2012-2013 Dönemi	2013-2014 Dönem	2014-2015 Dönem	2015-2016 Dönem
Okul Öncesi	GEM	3.000	5.000	8.000	8.145	11.351
	GEM Dışı	500	1.000	2.000	4.911	3.888
İlkokul	GEM	13.000	23.000	33.000	43.720	129.403
	GEM Dışı	4.500	11.500	40.000	79.255	46.035
Ortaokul	GEM	7.000	13.000	20.000	22.595	56.738
	GEM Dışı	2.000	8.000	22.000	28.084	12.711
Lise	GEM	3.000	4.000	8.000	10.045	26.036
	GEM Dışı	1.000	2.000	6.000	13.144	4.241
Toplam	GEM	26.000	45.000	69.000	84.505	223.528
	GEM Dışı	8.000	22.500	70.000	125.394	66.875
Genel Toplam		34.000	67.500	139.000	209.899	290.403

(Kaynak: Emin, 2016: 16).

Kamp ve barınma merkezleri dışındaki Suriyeli sığınmacılardan ikamet izni olanlar ve pasaport ile ülkeye girişi yapanlar devlet okullarının sunduğu eğitim hizmetlerinden yararlanabilmekte ancak burada da dil engeli ortaya çıkmaktadır. Türkiye'de bulunan sivil toplum kuruluşlarının yanı sıra Suriyelilerin girişimleri ile kısıtlı da olsa eğitim imkânı sunulmaktadır. AFAD tarafından sadece Suriyelilerin eğitimi için inşa edilen okullar henüz başlangıç aşamasında olmasından dolayı şehirlerde yaşayan okul çağındaki Suriyelilerin sadece %10'u eğitim hizmetinden yararlanabilmektedir. Eğitimden yoksun sığınmacıların uzun vadede ortaya çıkaracağı sosyal etkinin önüne geçebilmesi onlara eğitim hizmetinin tam anlamıyla

sunulması için gerekli önlemlerin alınmasının ne kadar elzem olduğunu ortaya koymaktadır (Oytun ve Gündoğar, 2015: 20). Türkiye’de bulunan eğitim çağındaki Suriyeli çocukların eğitimleri ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik olarak yapılan girişimlere rağmen UNICEF verilerine göre Türkiye’deki Suriyeli çocukların %73,6’sı Geçici Eğitim Merkezi kapsamında yer alan okullara kayıtlı değildir. Kamp ve barınma merkezlerine yer alan çocukların ise sadece %9,4’ü okula kayıtlı değildir (Emin, 2016: 16). Bu oranların %100 olmamasının ardında yatan bir diğer neden ise Suriyeli ailelerin çocuklarını okula göndermekten ziyade çalışmaya yönlendirmeleridir. Maddi yetersizlikler nedeniyle çocuklar sokaklarda çeşitli ürünler satarak ya da çeşitli alanlarda faaliyet gösteren dükkân ve atölyelerde ucuz işgücü olarak her alanda çalıştırılmaktadır (Oytun ve Gündoğar, 2015: 16).

Suriyeli göçmenlerin buldukları her ilde olmasada yoğunlukta oldukları Kilis, Hatay, Şanlıurfa ve Gaziantep gibi bazı illerin demografik yapılarında değişime neden olmaktadır. Bu durum ise bu illerde yaşayan yerel halkta güvensizlik hissinin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Örneğin, göçten önce Kilis’te Türkmenlerin çoğunlukta oldukları bir demografik yapı söz konusu iken, çoğunluğu Arap kökenli olan Suriyelilerin göç hareketinden sonra yerel halkın azınlık durumuna gelmeleri, yerel halkın kendini güvende hissetmemelerine neden olmaktadır. Aynı durum Hatay ili için de geçerlidir. Hatay’da Arap Alevi nüfusun yoğunlukta olduğunu söylemek mümkündür ancak göçten sonra kente gelen Suriyelilerin çoğunluğunun Sünni olması ilin hassas demografik yapısını etkilemiş ve Hatay’daki yerel halk arasında güvensizlik hissinin ortaya çıkmasına neden olmuştur (Oytun ve Gündoğar, 2015: 16-17). Ancak Suriyeli sığınmacılar ile sınır kentlerinde yaşayan yerel halkın tarihten gelen akrabalık ilişkilerinin varlığı Suriyeli sığınmacıların yoğun olduğu illerde toplumsal yapıyı ayakta tutmakta ve kitlesel tepkilerin önüne geçmektedir. Özellikle Hatay’da yaşayan Suriyeli sığınmacıların %20’si akrabalarının yanında kalarak maddi ve manevi destek almaktadırlar (Oytun ve Gündoğar, 2015: 26).

2.4.1.2 Siyasi Etkiler

Türkiye’de yaşayan Suriyelilerin siyasi etkisi iki yönlü değerlendirilebilir. Birincisi, Suriyelilerin Türkiye’deki siyasi ortama etkileridir. Yerel halk ile olası çatışma

riskinin varlığı, yerel halkın Suriyeliler yüzünden artan güvenlik kaygıları ve siyasi kutuplaşma bu etkiler arasında değerlendirilebilir. İkincisi, Türkiye’deki siyasi ortam Suriyeli göçmenlere karşı olan algıyı etkileyen faktörlerden birisidir. Kimi zaman siyasi tercihler Suriyelilere karşı daha pozitif bir algının ortaya çıkmasına zemin hazırlarken, kimi zaman Suriyeliler ile doğrudan etkileşim içinde olmamalarına rağmen sadece siyasi tercih nedeniyle negatif bir algının ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Örneğin iktidardaki hükümet ile aynı yönde olan siyasi görüşe sahip bir kimsenin Suriyelilere karşı olan algısı olumlu yönde olabilirken, iktidardaki hükümet ile aynı yönde siyasi görüşe sahip olmayan ya da muhalefet partisinin siyasi çizgisi ile aynı yönde siyasi düşünceye sahip birisi Suriyeliler ile ilgili negatif bir algıya sahip olabilmektedir. Her iki açıdan bakıldığında Suriyelilerin siyasi kutuplaşmayı da körükleyen bir etkiye sahip olduğu söylenebilir (Oytun ve Gündoğar, 2015: 19).

2.4.1.3 Temel Hizmet Etkileri

Eğitim, sağlık gibi temel hizmetlerden yararlanma konusunda kamp ve barınma merkezlerinde yaşayan Suriyeliler herhangi bir sıkıntı yaşamaz iken kamp ve barınma merkezi dışında yaşayan Suriyeliler ancak gerekli kayıt işlemlerini yaptırdıktan sonra devlet hastanelerinin sunduğu sağlık hizmetlerinden ücretsiz olarak yararlanabilmektedirler. Suriyelilerin yoğun oldukları sınır illerindeki devlet hastanelerinin sundukları toplam sağlık hizmetlerinin %30 ile %40 arası bir oranı Suriyelilere sunulan hizmetler oluşturmaktadır. Suriye’de yaşanan çatışmalar sonucunda yaralanan Suriyelilerin de yine bu sınır illerindeki hastanelerde tedavi görmeleri kapasite sorununu ortaya çıkarmış ve sağlık hizmetlerinden gerektiği gibi yararlanamayan yerel halkta Suriyelilere karşı tepkiler oluşmasına neden olmuştur. Diğer yandan Türkiye’de görülmeyen çocuk felci, kızamık ve şark çibanı gibi hasatlıklar yeniden görülmeye başlanması sağlık ile ilgili olarak birtakım tedbirlerin alınmasını zorunlu hale getirmiştir.

Suriyelilerin temel hizmet kapsamında neden oldukları bir diğer etki ise belediye hizmetleri konusundadır. Suriyeliler yoğunlukta oldukları illerde belediyelerin sundukları toplu taşıma, çevre temizliği, sosyal ve kültürel faaliyetler, zabıta hizmetleri, su temini ve dağıtımı, çöp toplama, inşaatların ve yapı denetimleri

gibi hizmetlere ek bir yük getirmişlerdir. Belediyelerin bütçelerinin il veya ilçedeki nüfus sayısına göre belirlendiği dikkate alındığında söz konusu il ya ilçelerdeki belediyeler aynı bütçe ile çok daha fazla insan hizmet sunmak zorunda kalmaktadırlar. Suriyelilerin yoğunlukta oldukları il veya ilçelerdeki yol, su şebekesi, kanalizasyon sistemlerinin altyapıları göç öncesi nüfus dikkate alınarak inşa edildiğinden göç sonrasında artan nüfusun ihtiyacını karşılamakta çeşitli sıkıntılar ortaya çıkmaktadır (Oytun ve Gündoğar, 2015: 20).

2.4.1.4 Ekonomik Etkileri

Suriye’de yaşanan iç savaş nedeniyle Türkiye’ye doğru gerçekleşen göç hareketi Türkiye’nin son yıllarda ekonomik alanda gerçekleştirmiş olduğu hızlı gelişmeyi etkilemiştir. Sınır ülkesinde yaşanan kriz ve göç dalgası nedeniyle yaşanan ekonomik dalgalanmalar, sığınmacılara çalışma izni verilmesi, istihdam politikalarındaki değişim, sektörel değişimler ve ithalat-ihracat dengelerinde etkisini göstermiştir (Akgül, Kaptı ve Demir, 2015: 9).

Aralık 2010’da Tunus’ta başlayarak Mart 2011’de Suriye’yi de etkisi altına alan Arap Baharı Türkiye’nin bölge ülkesiyle olan ithalat ve ihracat denegesini olumsuz yönde etkilemiştir. Arap Baharı başlamadan önce sadece Libya’da 2010 itibariyle inşaat sektörü taahhüdünde \$15 milyar iş hacmi, 30 bin Türk çalışan ve 144 şirket ve toplamda 344 anlaşma söz konusuyken Arap Baharının başlamasıyla birlikte ihracat yapılan 25 binden fazla Türk çalışanı tahliye edilerek taahhütler durmuş ve gıda, tekstil, yapı malzemeleri ve diğer sanayi ürünlerinin ihracatı durma noktasına gelmiştir (Cevahir, 2011: 87). Nitekim Türkiye’nin Bahreyn, Libya, Mısır, Suriye, Tunus ve Yemen’e yapılan toplam ihracatın genel ihracat içindeki payı 2010 yılında %6,36 iken 2011 yılında %1,65’lik bir azalma ile %4,71 olmuştur. Aynı ülkelerden yapılan ithalatın 2008 yılında toplam ithalat içindeki payı %0,99, 2009 yılında %1,01 ve 2010 yılında %1,16 olarak gerçekleşmiş ancak 2011 yılında ise %0.92’ye gerilemiştir. Söz konusu veriler dikkate alındığında makro açıdan Arap Baharının Türkiye ithalat ve ihracat oranlarında olumsuz bir etki yarattığı söylenebilir (Buzkıran ve Kutbay, 2013: 155-156). Mart 2011’den önce Türkiye’nin en önemli ticaret ortaklarından birisi olan Suriye, Türkiye’nin ihracat ve ithalatında önemli bir yere sahiptir. 1990’lı yılların başında Türkiye ile Suriye arasındaki ticaret

hacmi \$194 milyon iken bu rakam 2000 yılında \$190 milyona gerilemiş ancak Suriye krizinin başlamasıyla 2011’de \$1 milyar 611 milyon olmuştur. 1990’lı yılların başında Suriye’den yapılan ithalat ise \$84 milyon iken bu rakam 2000 yılında \$482 milyona çıkmış ve 2011 yılında \$336 milyona gerilemiştir. 2000-2011 yıllarını kapsayan dönemde Suriye’ye gerçekleştirilen ihracatta ilk on il arasında İstanbul, Ankara ve İzmir, Gaziantep, Adana, Hatay ve Konya yer almaktadır. 2005-2006 yıllarında Mersin, 2007 yılında ise Şanlıurfa Suriye’ye gerçekleştirilen ihracatta paylarını arttırmışlardır. Söz konusu illerin buldukları coğrafi bölge göz önüne alındığında Akdeniz bölgesinin doğusu ve Güneydoğu’daki illerin Suriye pazarına yapılan ihracattaki önemlerinin öne çıktığı söylenebilir (Alparıslan, 2012: 5). Göç öncesinde Suriye ile ihracatta önemli etkiye sahip olan bu illerin Suriye krizinden sonra ekonomik anlamda etkilenecek ilk iller olduğu da açıktır. Nitekim, Suriye’de yaşanan krizin ardından Suriye ile yoğun bir ticari ilişkiye sahip olan Hatay ekonomisi yavaşlamış krizin devamı ile birlikte Gaziantep ve Mersin’nin de Suriye ile olan ticaret hacmi azalmıştır (Alparıslan, 2012: 7). Suriye’de krizin başlamasından sonra Suriye’den Türkiye’ye doğru yaşanan göç hareketi sonrasında ekonomide homojen olmayan yeni üretim kollarının yanı sıra farklı becerilere sahip yeni bir beşerî sermaye ve yeni akdi ilişkiler ortaya çıkmıştır (Del Caprio ve Wagner, 2015: 2). Göç öncesinde Suriyeli sığınmacılar Suriye’de meşgul oldukları iş süreçleri ile ilgili olarak sahip oldukları beceri ve tecrübelerini de göç ettikleri illere taşımaktadırlar. Suriyeli sığınmacılar akrabalık ilişkilerinin yoğun olduğu sınır illerine yerleşerek bu illerde etnik kaynaklardan yararlanarak girişimcilik faaliyetlerinde bulunmaya başlamışlardır. 2010-2014 yılları arasında Suriyeli ortaklar ile kurulan girişimlerin önemli bir bölümü ticaret hattı ve ticaretin yoğun bir biçimde yapıldığı sınır illerinde kurulmuştur. 2010 yılında Suriye ortaklığı ile kurulan firma sayısı Hatay, Gaziantep, Şanlıurfa, Adana ve Mersin’de toplam 12 iken bu sayı 2014 yılında 537’ye yükselmiştir. 2010 yılında Hatay’da kurulan firmalardan Suriyeli ortaklığıyla kurulan firma %0,68 iken 2014 yılında bu oran %10,5’e yükselmiştir. 2010 yılında Kilis’te kurulan firmalar arasında Suriyeli ortaklık ile kurulan firma yokken 2014 yılında kurulan firma oranında Suriyeli ortaklıkla kurulan firma %33,9’luk bir orana sahip olmuştur. 2014 yılında Gaziantep’te kurulan firmalardan Suriyeli ortaklı firma %16,9; Mersin’de kurulan firmalardan Suriye ortaklı firma

%15,7; Hatay’da ise %10,5 oranındadır (Özpinar, Başihoş ve Kulaksız, 2015: 2-3). Söz konusu illerde Suriyeli ortaklıkla kurulan firma oranlarının toplam kurulan firma oranındaki pay artışı dikkate alındığında Suriye krizinden olumsuz etkilenen ticari ilişkilerin yeniden canlanarak kriz öncesi döneme göre daha fazla gelişme gösterdiği söylenebilir (Özpinar, Başihoş ve Kulaksız, 2015: 4).

Türkiye’ye göç etmiş olan Suriyeli sığınmacıların ekonomik etkileri genel olarak fırsat ve risklerin iç içe olduğu bir yapıya sahiptir. Kamp ve barınma merkezi dışında yaşayan Suriyeli nüfusun buldukları illerde ekonomik anlamda ilk etkileri kira artışı şeklinde olmuştur (Oytun ve Gündoğar, 2015: 17). Tablo-10’da Gaziantep, Kilis ve Adıyaman gibi Suriyelilerin yoğun olduğu illerde ev ve dükkân kiralalarının artış oranlarının ülke genelindeki artış oranlarının oldukça üstünde olduğu görülmektedir.

Tablo 11: Gaziantep Kilis ve Adıyaman’da Kira Artış Oranları

Yıl	Türkiye artış oranı	TRC1 (Gaziantep, Kilis, Adıyaman) artış oranı
2010	%3,6	%5,34
2011	%4,71	%4,49
2012	%5,46	%8,35
2013	%6,5	%14,24
2014	%7,34	%15,54
2015	%7,58	%14,4

(**Kaynak:** <http://gto.org.tr/upload/serbest/Icimizdeki-Suriye-Ortak-Akil-Raporu--2-113627.pdf>.)

Suriyelilerin neden olduğu enflasyonist etki konusunda görüş birliği vardır. Nitekim bölgesel TÜFE endeksi Gaziantep, Adana, Hatay, Şanlıurfa ve Kahramanmaraş gibi Suriyeli nüfusun yoğun olduğu bölgelerde Türkiye ortalamasının üzerinde gerçekleşmiştir. Aralık 2015 itibariyle Türkiye genelinde tüketici endeksi %9,6 iken Adana ve Gaziantep’te %10,8 olmuştur. Enflasyon artışındaki bu fark ise söz konusu illerdeki kira ve gıda fiyat artışlarından kaynaklanmıştır (<http://www.kto.org.tr/print.php?type=1&id=1748>). Dolayısıyla Suriyeli göçmenlerin

yoğunlukta olduğu illerdeki enflasyonist etki söz konusu illerdeki yerel halkı olumsuz etkilemektedir.

Kamp dışındaki Suriyeli sığınmacıların ikinci ekonomik etkisi ise istihdam alanında ortaya çıkmaktadır. Kimileri kırsal kökenli ve vasıf düzeyi düşük olan, kimileri de kent kökenli ve belirli vasıflara sahip sığınmacılardan oluşan Suriyeliler işgücü açısından heterojen bir yapıya sahiptir. Kesin olmamakla birlikte Suriyeli sığınmacılardan üniversite mezunu olanların sayısı 35 bin civarındadır (<http://www.kto.org.tr/print.php?type=1&id=1748>). Yerel halkın tarım ve sanayi sektöründe çalışma konusunda isteksiz olmaları bu ara eleman açığının Suriyeli sığınmacılar ile kapatılmasını gündeme getirmiştir. Ancak Suriyelilerin ucuz işgücü olarak sanayi, tarım ve küçük çaplı işletmelerde kaçak olarak istihdam edilmeleri yerel halktan çalışanların işini kaybetmesine neden olmuştur. Nitekim Ortadoğu Stratejik Araştırmalar Merkezi'nin (ORSAM) yapmış olduğu bir araştırmada Suriyelilerin yoğun olduğu illerde işini kaybedenlerin %40 ve %100 arasında değişen bir oranın işlerini kaybetmelerinin nedenini kaçak çalışan Suriyeliler olduğuna inandıkları sonucu ortaya çıkmıştır (Altundeğer ve Yılmaz 2016: 295).

Netice itibariyle, düşük maliyet anlamına gelen kaçak işçi istihdamı işverenler için bir fırsat anlamına gelse de öte yandan emek istismarı, haksız rekabetin ortaya çıkması, işgücü piyasasına olumsuz bir biçimde etkilenmesi, sosyal tepkilere yol açması ve devletin vergi kaybına uğraması gibi olumsuz durumların ortaya çıkmasına neden olmaktadır (<http://www.kto.org.tr/print.php?type=1&id=1748>).

Aslında Suriyelilerin Türkiye'ye gelişinin istihdam açısından olumsuz olduğu kadar olumlu etkileri de vardır. Ucuz ancak tecrübesiz işçilerin çalıştırılması sonucu meydana gelen iş kazaları ile ortaya çıkacak sorunlar, yerel halkın işlerinin ellerinden alındığına dair algıları sonucunda artan tepkileri ile yaşanması muhtemel bir sosyal patlama, kaçak işçi çalıştıran firmalar ile yasalar çerçevesinde istihdam sağlayan firmalar arasında haksız rekabetin yaşanması ve işgücü piyasasının uzun vadede bozulması riski Suriyelilerin istihdam açısından etkilerinin olumsuz yönünü oluşturmaktadır. Diğer yandan özellikle Gaziantep ve Kahramanmaraş gibi illerde halkın sanayi ve tarım sektöründe çalışma konusunda isteksiz olması bu sektörlerde işgücü açığının meydana gelmesine neden olmuştur. Söz konusu vasıfsız işgücünün karşılanmasında Suriyelilerden yararlanılması ise Suriyeli sığınmacıların istihdama

olan etkisinin olumlu yönünü oluşturmaktadır (Oytun ve Gündoğar, 2015: 18). TÜİK verilerine göre Ocak 2011’de işsizlik %8,8 iken Ocak 2015’te %11,3’ye yükselmesi Suriyelilerin ucuz işgücü olarak kayıt dışı istihdamının önemli sonuçlarından biri olarak ortaya çıkmaktadır (Tunç, 2015: 52).

Suriyelilerin ekonomik etkileri doğrudan olabildiği gibi dolaylı olarak da kendini göstermiştir. Türkiye, sınırları içinde kamplarda yaşayan Suriyeli sığınmacıların ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik yardımların yanı sıra Suriye’de bulunan Suriye vatandaşları için yaptığı insani yardımlar için gerekli malzemelerin büyük bir kısmı yerel firmalar üzerinden gerçekleştirilmektedir. Bugün Türkiye’nin özellikle sınırları içindeki Suriyelilerin ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak yaptığı harcamanın \$25 milyar üzerinde (<https://www.afad.gov.tr/tr/2373/Giris>) olduğu dikate alındığında bu harcamanın Türkiye genelinde ve özellikle Suriye sınırındaki illerin ekonomisinde canlanmaya katkıda bulunduğu söylenebilir (Oytun ve Gündoğar, 2015: 18).

Suriye’de yaşanan iç savaş nedeniyle Türkiye’ye kırsal kesimden ve alt gelir grubundan insanların yanı sıra, başta Halep olmak üzere Suriye’nin çeşitli şehirlerinden yatırımcılar ve tüccarlar da Türkiye’ye göç etmişlerdir. Yatırımcı ve tüccarları kapsayan üst gelir grubuna mensup Suriyeliler eski ticari bağlantıları ve sahip olduğu uluslararası limanın sunduğu ticaret imkânı nedeniyle tez çalışmasının saha çalışmasının yapıldığı illerden birisi olan Mersin’e yerleşmişlerdir (Oytun ve Gündoğar, 2015: 18). Ortadoğu ile son derece iyi bağlantılara sahip olan Halepli tüccarlar Türk mallarını sahip oldukları iş bağlantıları ile Ortadoğu pazarına sumaktadırlar (<http://www.kto.org.tr/print.php?type=1&id=1748>). Diğer yandan ülkelerinde yaşanan iç savaş nedeniyle Türkiye’ye gelen sığınmacılardan birçoğu şirket kurarak Suriye’ye her türlü gıda maddesi, çikolata ve bisküvi ihracatı yapmaya başlamışlardır. Cilvegözü ve Öncüpınar Sınır Kapıları’ndan Suriye’ye günlük \$5 milyon tutarında ihracat yapılmaktadır (http://www.dha.com.tr/suriyeliler-ulkelerine-ihracat-yapiyor_1313848.html). Bu gelişmeler Suriye krizinin genel ihracat ve sınır illerinin ihracatı üzerinde yarattığı olumsuz etkinin zamanla azalmasına katkıda bulunmaya başlamıştır.

Suriyelilerin göç hareketinin ekonomik etkilerinden bir diğeri ise Suriyeli girişimcilerin özellikle Suriyeli nüfusun yoğun olduğu sınır illerinde gerçekleştirdiği

yatırımlar ile kendini göstermektedir. Söz konusu sınır illerinde girişimlerde bulunan girişimcilerin ilk dikkat ettikleri konu ise işgücü potansiyeli gelmektedir. Dolayısıyla Suriyelilerin yoğun olduğu illerdeki mevcut işgücü potansiyeli (etnik işgücü) girişimciler için bu illeri cazip hale getirmektedir. Büyük girişimlerin yanı sıra Suriyeli sığınmacılar açtıkları küçük lokantalar, dükkânlar, fırınlar, ayakkabı üretimi yapan atölyeler gibi küçük girişimlerle üretime katılarak ekonomiye katkıda bulunmaya başlamışlardır (Oytun ve Gündoğar, 2015: 18-19). Suriyeli girişimciler tarafından açılan bu tür küçük ölçekli işletmelerden alıştıkları tarzda ürün ve hizmet sunmaları nedeniyle yine Suriye'den göç etmiş olan sığınmacılar alışveriş yapmaktadırlar. Ancak bu tür göçmen girişimlerin çoğunun kayıt dışı olması haksız rekabeti ortaya çıkarmakta ve yerel işletmeler ile göçmen girişimciler arasında problemlerin çıkmasına neden olmaktadır (Oytun ve Gündoğar, 2015: 19).

Suriye krizinin neden olduğu göç hareketinin özellikle ekonomik alanda neden oldukları problemlerin çözüme kavuşturulmasında, Suriye'den Türkiye'ye sığınmacıların sadece tüketici ve yardım bekleyen insanlar olarak değerlendirmek ve bu yönde politikalar geliştirmek doğru bir yaklaşım olamaz. Çünkü; İstanbul, Mersin ve Gaziantep başta olmak üzere çeşitli illerdeki Suriyeli sığınmacılar sahip oldukları beşerî sermaye ile değişik ölçü ve kriterlerde iktisadi girdi sağlamaktadırlar. Bu bağlamda Suriyeli sığınmacıların ekonomi üzerindeki etkilerini maliyet-fırsat çerçevesinde değerlendirerek çözüm üretilmesi doğru bir yaklaşım olacaktır (<http://gto.org.tr/upload/serbest/Icimizdeki-Suriye-Ortak-Akil-Raporu--2-113627.pdf>). Bu doğrultuda Suriyeli sığınmacılardan meydana gelen işgücü potansiyelini değerlendirebilmek amacıyla İŞKUR'un istihdam stratejisi kapsamında ek işgücüne duyulan sektörler ve Türkiye'deki Suriyeli sığınmacıların sahip oldukları yeteneklerini belirlemeye yönelik kapsamlı bir çalışma yürütülmektedir. İŞKUR'un istihdam stratejisi sadece Suriyeli işgücünün, Türkiye işgücü piyasasını ne denli karşılayacağına değil Türkiye'de yeniden iş kurmak veya yatırım yapmak isteyen Suriyeli göçmen girişimcilere de odaklanmaktadır. Bu çerçevede, Suriyeli göçmen girişimcilerin teşviki sadece Suriyeli işgücüne istihdam olanağı sağlamakla kalmayacak, sınır bölgelerinin yerel ekonomisinin gelişimine de katkıda bulunacaktır. Dolayısıyla, Suriyeli sığınmacıların yoğun olduğu illerdeki ticaret odaları, kalkınma ajansları, sanayi odaları gibi yerel ve yarı resmi organizasyonların

da Suriyeli girişimciler tarafından kurulan girişimlerin yerel ekonomiye entegrasyonu açısından önem arz etmektedir (ORSAM, 2016: 12-13).

2.5 KRİZ ÖNCESİNDE SURİYE’DE GİRİŞİMCİLİK

Suriye’nin de içinde yer aldığı Ortadoğu ve Kuzey Afrika (MENA) ülkeleri coğrafi, dini ve kültür açısından birbirlerine benzerlik gösterebilirler bile ekonomik ve sosyal olarak birbirlerinden ayrılmaktadırlar. Nitekim bir tarafta petrol üreten zengin ülkelerin varlığından bahsedilebilirken diğer yandan fakir ülkelerin varlığı söz konusudur. Dolayısıyla MENA ülkelerinin homojen bir yapıya sahip olmamaları, bu ülkelerdeki girişimcilik faaliyetlerinin de yoğunluk ve kalite bakımından farklılıklar göstermesine neden olmaktadır (Koçak ve Kavi, 2011: 91). MENA ülkelerini besledikleri kaynaklar açısından doğal kaynaklardan elde ettiği gelire bağımlılığı fazla olanlar ve doğal kaynaklardan elde ettiği gelir bağımlılığı az olanlar ya da hiç olmayanlar olmak üzere iki gruba ayırmak mümkündür. Bahreyn, Kuveyt, Libya, Umman, Katar, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri ilk grupta yer alır ve bu grupta yer alan ülkelerin doğal kaynaklardan elde ettikleri gelir oldukça fazla olmasına rağmen emek arzı oldukça düşük seviyelerdedir. Cibuti, Mısır, Ürdün, Lübnan, Fas, Tunus ve Filistin’in doğal kaynaklardan elde ettiği gelir hemen hemen hiç yoktur ancak emek arzı yüksektir. Aralarında Suriye’nin de yer aldığı Cezayir, İran, Irak ve Yemen hem doğal kaynaklardan gelir elde eden hem de emek arzı yüksek düzeyde olan ülkelerdir (Sözen, Sulu ve Öngel, 2011: 94). Suriye, Mısır, Ürdün, Fas, Yemen ve Suudi Arabistan gibi ülkeler iş kurma, yapı ve inşaat izinleri, istihdam, girişimin kaydı, kredi alma, yatırımcının korunması, vergilendirme, kontratların desteklenmesi, işyeri kapatma (IFC, 2010: 4) başlıkları altında yürürlüğe soktukları reform hareketleriyle limited şirket kurmak için gerekli sermaye tutarı kimi ülkelerde \$120 bin (IFC, 2010: 3) iken 2005 yılında itibaren limited şirket kurmak için gerekli sermaye tutarını ya azaltmışlar ya da tamamen kaldırmışlardır (WEF, 2010: 16). Girişimcilik faaliyetlerinin yaygınlaştırılması ve teşvik edilmesi ile ilgili reformlar sonrasında Suriye’de iş kurma kolaylığı MENA kapsamındaki 20 ülke arasında 15. sırada, 183 ülkenin yer aldığı dünya sıralamasında ise 143. sırada yer almaktadır. Türkiye bu sıralamada 73. sırada yer almaktadır (IFC, 2010: 3). Söz konusu bu reformlara rağmen yeni girişimcilerin teşvik edilmesinde, yeni firmaların

kurulmasında ve yeni iş fırsatlarının yaratılmasında birtakım zorlukların söz konusudur. Örneğin; Suriye, bir şirket kurmak için gerekli sermaye tutarı en yüksek olan ülkelerden birisidir. Suriye’de bir şirket kurmak için gerekli olan minimum sermaye tutarı kişi başı milli gelirin on katı civarındadır (IFC, 2010: 12).

Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerindeki toplam firmaların %95’ini KOBİ’lerden oluşmaktadır ve bu KOBİ’lerin çoğunda çalışan sayısı 1 ile 5 kişi arasında değişmektedir. Özel sektörün tetikleyici gücü niteliğindeki bu KOBİ’lerin genel özellikleri ise kadın çalışanın sayısının az, üretilen ürünler kalitesiz, yerel piyasa için üretim yapan, gelişim hızı düşük ve modern teknoloji kullanımı oldukça yetersiz olmasıdır (Stevenson, 2010, 3). Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerinin sahip oldukları inanç, kültür ve gelenekler bakımından muhafazakâr bir toplumsal yapıya sahiptir. Dolayısıyla girişimcilik faaliyetleri cinsiyet açısından değerlendirildiğinde kadın ve erkek girişimci oranları arasında büyük bir fark vardır. Suriye’deki erkek girişimcilerin sayılarının kadın girişimcilerin 3-4 katı olduğu dikkate alındığında, ülkedeki erkek nüfusun kadın nüfusa nazaran iş kurma ve iş hayatına atılma konusunda daha aktif oldukları söylenebilir (Koçak ve Kavi, 2011: 103-104). Bu çerçevede kriz öncesinde Suriye’deki girişimcilerin yaş aralığına göre cinsiyet durumu şu şekildedir; 18-24 yaş aralığındaki girişimcilerin %14,5’i erkek girişimcilerden oluşurken %2,9’u kadın girişimcilerden oluşmaktadır. 25-34 yaş aralığındaki girişimcilerin %17,6’sı erkek girişimcilerden oluşurken %3,4’ü kadın girişimcilerden oluşmaktadır. 35-44 yaş aralığındaki girişimcilerin %13,2’si erkek girişimcilerden oluşurken %3,9’u kadın girişimcilerden oluşmaktadır. 45-54 yaş aralığındaki girişimcilerin %6,0’sı erkek girişimcilerden oluşurken %3,0’ü kadın girişimcilerden oluşmaktadır. 55-64 yaş aralığındaki girişimcilerin %8,2’si erkek girişimcilerden oluşurken %0,1’i kadın girişimcilerden oluşmaktadır (GEM, 2009: 3; GEM, 2010: 18). Kriz öncesinde Suriye’deki 18-64 yaş aralığındaki girişimcilerin eğitim seviyeleri de farklılık göstermektedir. Girişimcilerin %5,9’u herhangi bir eğitim geçmişine sahip değilken, %7,4’ü ilköğretim seviyesinde, %10,7’si ortaöğretim seviyesinde, %11,1’i lise seviyesinde ve %12,0’si üniversite mezunu girişimcilerden oluşmaktadır (GEM, 2010: 11). Suriye’de 18-64 yaş arasında girişimcilik faaliyetinde bulunan bireylerin %13,2’si hâlihazırda ücretli olarak çalışırken, %71’i iş aramakta, %5,9’u öğrenci, %1,5’i ise ev hizmetlerinde çalışan

kimselerden oluşmaktadır. Suriye'deki girişimcilerin girişimcilik faaliyetlerinde bulunmalarının ardında hem itme hem çekme faktörleri vardır. Girişimcilerin %5,1'i (bu oranın %8,1'i erkek girişimcilerden oluşurken %2,0'si kadın girişimcilerden oluşmaktadır) cazip iş fırsatlarını değerlendirmek suretiyle girişimcilik faaliyetlerinde bulunarak kurdukları şirket sayısı 618'dir. İşsizlik, ekonomik bağımlılıktan kurtulma gibi zorlayıcı nedenlerden dolayı girişimciliğe yönelmek zorunda kalan %3,1 (bu oranın %5,1 erkek girişimcilerden oluşurken %1,1'i kadın girişimcilerden oluşmaktadır) oranındaki girişimci ise 361 işletme kurmuştur (GEM, 2009: 8; GEM, 2010: 12- 22). GEM'in 2009 yılında yayınladığı rapora göre MENA ülkelerindeki yetişkinlerin sahip oldukları bilgi, yetenek ve tecrübeden kaynaklanan özgüvenleri nedeniyle girişimciliğe karşı bakış açıları değişiklik göstermektedir. Yetişkinler arasında girişimcilik ile ilgili "başarısız olma" korkusu en az olan ülkenin %20 ile Suriye olduğu raporda yer almıştır (GEM, 2010: 19). Kriz öncesi Suriye'de kuruluşu çok yeni olan girişim oranı %3,4 (bu oranın %4,9 erkek girişimcilerden oluşurken %1,8'i kadın girişimcilerden oluşmaktadır), ilk işini kurmuş olan girişimci oranı %5,1 (bu oranın %8,7 erkek girişimcilerden oluşurken %1,4'ü kadın girişimcilerden oluşmaktadır), kurulma aşamasındaki girişim oranı %8,5 bu oranın %13,7'si erkek girişimcilerden oluşurken, %3,1 kadın girişimcilerden oluşmaktadır), hâlihazırda mevcut girişim sahiplik oranı %6,7 (bu oranın %11,9'u erkek girişimcilerden oluşurken %1,3'ü kadın girişimcilerden oluşmaktadır). Suriye'de 2009 yılında %7,4 olan kapanan işletme oranının %25'i kurulan işin kâr getirmemesi, %10'u finansal problemlerden, %47'si kişisel nedenlerden, %4'ü işletmenin satılmasından, %8'i bir başka iş fırsatını değerlendirmek amacıyla, %5'i çeşitli olaylardan dolayı ve %1'i emeklilikten dolayı kapanmıştır (GEM, 2010: 53).

Bir girişimin yasal olarak kurulması ve faaliyete geçebilmesi için girişimcilerin çeşitli süreçlerle ilgili olarak sayıları ülkeden ülkeye değişen bazı prosedürelere ve tescil işlemlerini yerine getirmeleri gerekmektedir. Kriz öncesinde Suriye'de bir girişimcinin girişimini yasal olarak kurup faaliyete geçirebilmesi için yerine getirmesi gereken prosedür ve kayıt işlemleri aşağıdaki gibidir:

2.5.1 İş Kurma

Girişimciler, iş planı oluşturduklarında yasal olarak faaliyetine başlamadan önce yerine getirmeleri gereken birtakım prosedürler vardır. Yeni bir girişimin faaliyete geçirilmesinde girişimcilerin yerine getirmeleri gereken prosedürlerin sayıları ve bu maliyetleri ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Örneğin, Singapur, Yeni Zelanda, Çin gibi ülkelerde bir girişimin hayata geçirilmesi birkaç adımda gerçekleştirilen prosedürler ve düşük bir maliyetle aşılabılırken, São Tomé and Príncipe, Kongo Demokratik Cumhuriyeti, Merkezi Afrika Cumhuriyeti gibi ülkelerde ise birçok prosedürün yanı sıra çok yüksek maliyetler gerektirmektedir (The World Bank, 2009: 2). Suudi Arabistan, Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Kuveyt, Umman, Tunus, Yemen, Ürdün, Mısır, Lübnan, Fas, Cezayir, Batı Şeria, Suriye, Sudan, Irak, Djibuti, Komor, Moritanya gibi ülkelere oluşan toplam 20 ülkenin dahil olduğu MENA bölgesinde yer alan Suriye’de bir girişimcinin iş kurması ile ilgili gerekli prosedürlerin tamamlanmasıyla ilgili olarak 2008 yılında 13 prosedür ile 16. sırada yer alırken (The World Bank, 2008: 5) 2009 yılında toplam 8 prosedür ile 9. sırada yer almıştır (The World Bank, 2009: 4). İşin kurulabilme süresi açısından değerlendirildiğinde 2008 yılında Suriye’de bu süre 43 gün (The World Bank, 2008: 5) iken yapılan reformlarla 2009 yılında bu süre 17 güne (The World Bank, 2009: 4) inmiştir. Bir başka ifadeyle kriz öncesinde Suriyeli bir girişimci 17 günde iş kurabilmektedir.

2.5.2 Başlangıç Sermayesi

Kredi almanın zor olduğu ve finansal aracılıkların esnek olmadığı ülkelerde bir girişimin hayata geçirilebilmesi için gerekli olan başlangıç sermayesinin karşılanamaması girişimcilik faaliyetlerinin önündeki en büyük engellerden birisidir. Başlangıç sermayesinin finanse edilebileceği kaynaklara ulaşabilmek sadece yeni bir işin kurulabilmesi için değil kurulan işin sürdürülebilirliğinin sağlanabilmesi için de hayati bir öneme sahiptir. Suriye’de bir girişimcinin iş kurabilmesi için sahip olması gereken minimum sermaye tutarı 2008 yılında kişi başına düşen milli gelirin %3673,3’ü (The World Bank, 2008: 6) oranında iken 2009 yılında kişi başına düşen milli gelirin %514’ü (The World Bank, 2009: 5) ve 2010 yılında ise kişi başına düşen

milli gelirin %1000,3'ü (IFC, 2010: 11) oranındadır. Kriz öncesinde Suriye'deki girişimlerin %14,9'u (\$5000'a kadar olan) bir başlangıç sermayesiyle, %9,7'si (\$5001-\$9.999) arası bir başlangıç sermayesiyle, %16'sı (\$10.000-\$19.999) arası bir başlangıç sermayesiyle, %32,1'i (\$20.000-\$49.999) arası bir başlangıç sermayesiyle, %9,8'i (\$50.000-\$100.000) arası bir başlangıç sermayesiyle, %17,5'i ise (\$100.000 ve üzeri) bir başlangıç sermayesi ile kurulmuştur (GEM, 2010: 37-38). Suriyeli girişimcilerin %34,2'si başlangıç sermayelerinin tamamını kendi birikimleriyle karşılarken başlangıç sermayesini dış finansal kaynaklardan yararlanarak karşılayanların %50,1'i aile fertlerinden, %13,3'ü diğer akrabalarından, %41,7'si iş arkadaşlarından, %21,6'sı arkadaş ya da komşularından, %26,4'ü mikrofinans sağlayıcılarından, %17,7'si bankalardan, %16,0'sı hükümet programlarından, %23,3'ü girişim sermaye şirketlerinden karşılamışlardır (GEM, 2010: 40).

2.5.3 Yapı ve İnşaat Ruhsat ve İzinleri

Ticaret, hizmet ya da imalat sektöründe faaliyet göstermek isteyen girişimciler depo, fabrika, atölye gibi taşınmazları sıfırdan inşa ettireceklerse ya da girişimci doğrudan inşaat sektöründe faaliyet gösteriyorsa söz konusu yapı ve inşaatlar için birtakım izinlerin ve ruhsatların alınması gerekmektedir. Bu durum ise ekstra prosedür, zaman ve gider anlamına gelmektedir. Kriz öncesinde Suriye'de inşaat sektöründe faaliyet gösteren ya da girişimi için gerekli olan herhangi bir taşınmazı inşa ettirmek isteyen bir girişimcinin söz konusu yapının inşası için gerekli izinleri ile ilgili prosedür sayısı 2008 yılında 21 (The World Bank, 2008: 8) iken bu sayı 2009 yılında 26'ya çıkmış (The World Bank, 2009: 7) ve 2010 yılında bu sayı değişmemiştir (IFC, 2010: 14). Suriye'de, yapı ve inşaat izinlerinin alınabilmesiyle ilgili söz konusu prosedürlerin tamamlanabilmesi için 2008 yılında 128 gün (The World Bank, 2008: 8) gerekirken bu süre 2009 yılında da değişiklik göstermemiştir. Söz konusu inşaat izinleriyle ilgili maliyet ise 2008 yılında kişi başı milli gelirin %258,5'i oranında (The World Bank, 2008: 9), 2009 yılında kişi başı milli gelirin %697'si oranında (The World Bank, 2009: 8), 2010 yılında ise kişi başı milli gelirin %540,3'ü oranında olmuştur (IFC, 2010: 14).

2.5.4 İstihdam Katılığı Endeksi (Employment Rigidity Index)

İstihdam katılığı endeksi, işe alma zorluğu, çalışma saatleri katılığı ve işten çıkarma zorluğu endeksleri ile işten çıkarma maliyetlerinin ortalamasından oluşmaktadır. Bu oran 0-100 arasında değerlendirilir (TOBB, 2009: 3). Buna göre;

- (1-25) çok esnek / çok zor değil,
- (25-50) esnek / zor değil,
- (50-75) katı / zor,
- (75-100) çok katı/ çok zor

Suriyeli bir girişimcinin kurduğu işte istihdam sağlayabilmesinde istihdam zorluğu endeksi 2008 yılında 37 (The World Bank, 2008: 11) iken 2009 yılında 34'e (The World Bank, 2009: 10) düşmüştür. Buradan hareketle kriz öncesi Suriye'de bir girişimcinin kurduğu işte çalışan istihdam etmesi zor değildir. Bir başka ifadeyle Suriyeli bir girişimcinin MENA ülkelerinden birisi olan ve istihdam katılığı endeksi 63 olan Tunus'daki bir girişimciye göre çalışan istihdam etmesi daha esnek ve kolaydır.

2.5.5 Mülkiyet Tescili

Bir mülkün resmi olarak kayıt altında olması o mülkün devrinde, söz konusu mülkün teminat gösterilmek suretiyle kredi alınmasında ya da o mülk üzerinde yatırım yapılmasında önemli bir etkiye sahiptir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde mülklerin büyük bir kısmı resmi olarak kayıt altında değildir. Bu durum ise söz konusu mülklerin alış-satış yoluyla devrini zorlaştırmaktadır. Etkili bir mülk tescil sistemi özellikle kadın, genç ve finansal açıdan zayıf olan girişimcilerin mülkün devri için yerine getirmeleri gereken prosedür sayısını azaltırken prosedür maliyetlerini de azaltır ve mülkten doğan haklarını ve bu hakların kullanımını garanti altına alır. Çünkü; zengin bir girişimci için mülkünü ve bu mülkten doğan haklarını korumak daha kolaydır. Girişimcilerin iş kurmak amacıyla herhangi bir mülkü satın alarak adına tescilletmesi ile ilgili prosedürler de ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir (IFC, 2010: 20). Suriye'de bir girişimcinin mülkünü tescil ettirebilmesi için yerine getirmek zorunda olduğu prosedür sayısı 2008 yılında 4 (The World Bank, 2008: 14) iken, 2009 yılında da bu sayı değişmemiştir. Söz konusu bu

prodeürlerin yerine getirilebilmesi için gereken süre 2008 yılında 34 gün (The World Bank, 2008: 14) iken 2009 yılında 14 güne düşmüştür (The World Bank, 2009: 12). Mülkün tescil edilme maliyeti ise 2008 yılında mülkiyetin değerinin %28,1'i oranında (The World Bank, 2008: 15) iken 2009 yılında mülkün değerinin %28'i oranında olmuştur (The World Bank, 2009: 13).

2.5.6 Kredi Kaynaklarından Yararlanabilme Kolaylığı

Girişimcilerin iş kurabilmeleri ya da mevcut işlerini büyütebilmeleri girişimciler için önemli bir finansal kaynak olan krediyi alabilmeleri ve kullanabilmeleri ile doğru orantılıdır. Dolayısıyla bir ülkede kredi kaynaklarından yararlanabilmenin zorluğu o ülkedeki girişimcilik faaliyetlerinin yaygınlaşmasında tetikleyici olabilirken, önünde bir engel de teşkil edebilmektedir. Kredi kaynaklarından yararlanabilme kolaylığı açısından MENA ülkeleri arasında ilk sırada yer alan Suudi Arabistan dünya sıralamasında 67. sırada yer almaktadır. Suriye ise kredi kullanabilme kolaylığı açısından hem dünyada hem de mena ülkeleri arasında son sıralarda yer almaktadır (IFC, 2010: 25). Kredi alan ve verenlerin haklarının korunması açısından 0-10 arasında değişen endekste Suriye 2008 yılında 4.3'lük bir puana sahipken (The World Bank, 2008: 18) bu puan 2009 yılında 1'e düşmüştür (The World Bank, 2009: 16). Bu verilere dayanılarak Suriye'de bir girişimcinin kriz öncesinde kredi kaynaklarından yararlanarak iş kurabilmesi ya da işini büyütebilmesinin pek de kolay olmadığı söylenebilir.

2.5.7 Vergi Ödemesi

Her ekonomide işletmeler faaliyet gösterdikleri yılın sonunda ya da birsonraki yıl içinde faaliyetleriyle ilgili kayıtlarına göre buldukları ülkenin vergi yasaları gereğince vergi ve zorunlu katkı paylarını ödemektedirler. Gelir vergisi, vergi iadesi, çalışanlar için ödenen vergi ve zorunlu katkılar (çalışanın sigortası gibi), taşınmaz vergisi, taşınmaz devri vergisi, sermaye kazanç vergisi, motorlu taşıt vergisi, satış vergisi, damga vergisi ve harçlar, çeşitli özel tüketim vergileri ve çeşitli vergi indirimleri ve vergi muhafyetlerinin de yer aldığı vergi sistemi ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir (The World Bank, 2009: 19). Kimi ülkelerde vergi

sisteminin sade ve anlaşılır olması, girişimciliği teşvik edici indirim ve muhafiyetleri içermesi ve sayı bakımından az olması bakımından girişimciliği teşvik ederken, kimi ülkelerde karmaşık bir yapıya sahip olması ve yüksek oranlarda çok sayıda vergi içermesi girişimciliğin önünde önemli bir problem olarak yer almaktadır. Suriye’de 2008 yılında bir girişimcinin bir yıl içinde ödemesi gereken vergis sayısı 19’dur (The World Bank, 2008: 22). 2009 yılında ise bu sayı 20’ye çıkmıştır (The World Bank, 2009: 20). Suriye de 2008 yılında bir girişimci bir yıllık kârının %46,7’sini (The World Bank, 2008: 23), 2009 yılında ise kârının %43.5’ini (The World Bank, 2009: 21) vergi olarak ödemektedir. Dolayısıyla Suriye’de vergi sisteminin ve vergi oranlarının girişimciliğin gelişiminin önünde önemli bir engel olduğu kabul edilebilir.

2.6 SURIYELİ SİĞINMACILARIN İŞ PİYASASINA GİRİŞLERİNİN VE GİRİŞİMCİLİK FAALİYETLERİNİN İL BAZINDA İNCELENMESİ

Kamp ve Barınma merkezleri dışında yaşayan Suriyeli sığınmacı nüfusun yoğunlukta olduğu Gaziantep, Hatay, Şanlıurfa, Mardin ve Kilis gibi illerinin yanı sıra işgücü piyasasına dâhil oldukları ve Suriyeli sığınmacı nüfusunun yoğun olduğu diğer illerin başında İstanbul, Adana, Mersin, Bursa ve İzmir gelmektedir. Söz konusu bu illerde ticaret, sanayi ve hizmet sektörü istihdam kapasitesi diğer illere göre daha fazla olduğundan bu illerde yaşamlarını sürdüren Suriyeli sığınmacıların iş piyasasına dâhil olma oranları nispeten yüksektir.

Türkiye’deki Suriyeli sığınmacıların iş piyasasına bağımlı ve bağımsız olarak iki şekilde dâhil olmaktadır. Bağımlı olanlar herhangi bir işte maaş karşılığı ücretli olarak çalışanları kapsarken bağımsız olanlar ise, bireysel çabaları sonucunda ya da bir ortak ile müşterek bir biçimde girişimcilik faaliyetinde olanları kapsamaktadır. Suriyeli sığınmacıların buldukları illerin ekonomik durumları, sığınmacıların dâhil oldukları iş piyasasında belirleyici olmaktadır. Örneğin; Mersin ve Gaziantep illerinde sanayi ve ticaret ile meşgul olan ve sadece Suriyeli sığınmacıların

kurdukları işletme sayısı oldukça fazladır. Söz konusu bu işletmelerin işgücü kaynağının büyük bir kısmını yine Suriyeli sığınmacılar oluşturmaktadır.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB), resmi olarak yayımladığı Ticaret Sicili Gazetesi ve Türkiye İstatistik Kurumu ile (TÜİK) birlikte derlediği veri tabanı istatistiklerine göre 2010 Aralık ayında sadece 2 tane Suriye sermayeli limited şirket kurulmuştur (<http://www.al-monitor.com/pulse/tr/originals/2015/11/turkey-syria-trade-level-increase-despite-civil-war.html>). TOBB'un "Kurulan ve Kapanan Şirket İstatistikleri"nde yer alan verilere dikkate alınarak düzenlenmiş olan Tablo-12'ye göre, Suriye krizinin derinleşmesiyle Türkiye'ye göç eden Suriyeli sığınmacıların beraberlerinde getirdikleri sermayeleri ile ortaklık (genellikle Türk ortak/lar) yoluyla kurdukları işletme sayıları ve toplam sermaye miktarları 2011 yılına göre her yıl farklı oranlarda artış göstermiştir.

21 Ekim 2014 yılında Gaziantep'te yapılmış olan Suriye Ekonomik Forumu'nda Suriyeli göçmen girişimcilerin girişimlerini hayata geçirmede bir Türk ile ortaklık yoluna gitmelerinin ardında Türkiye'deki mevcut bürokratik işlemlerin uzun oluşu ve karmaşıklığı, Türkiye'deki yasal işlemleri Suriyeli yatırımcılara açıklayıcı mercilerin eksikliği ve Türk pazarına yabancı olma gibi nedenlerden kaynaklandığı vurgulanmıştır (<http://www.syrianef.org/En/2014/10/crisis-of-syrians-in-turkey-challenges-and-suggested-solutions/>).

Tablo 12: Suriyeli Sermayesi İle Kurulan ve Kapanan Şirket İstatistikleri.

Yıl/Ay	Suriyeli Sermayesi İle Kurulan Anonim Şirketler			Suriyeli Sermayesi İle Kurulan Limited Şirketler		
	Şirket Sayısı*	Ortak Olunan Şirketlerdeki Sermaye Toplamı (TL)	Ortak Olunan Şirketlerdeki Ülkenin Sermaye Toplamı (TL)	Şirket Sayısı*	Ortak Olunan Şirketlerdeki Sermaye Toplamı (TL)	Ortak Olunan Şirketlerdeki Ülkenin Sermaye Toplamı (TL)
Şub.17	5	420.000	420.000	154	27.576.000	26.040.300
Oca.17	4	1.250.000	1.170.000	139	30.645.000	24.301.300
2016	53	16.530.000	9.920.000	1711	256.411.000	236.948.016
2015	27	12.002.000	7.060.516	1.572	242.003.500	226.460.666
2014	35	21.347.500	14.998.000	1222	203.745.175	181.440.925
2013	20	6.525.000	4.481.500	469	80.559.000	70.328.415
2012	8	2.300	1.081.250	158	31.668.000	21.637.175
2011	2	100.000	5.000	79	18.199.100	11.682.580

(Kaynak:<http://www.tobb.org.tr/BilgiErisimMudurlugu/Sayfalar/KurulanKapananSirketistatistikleri.php>).

Ortaklık yoluyla kurulan girişimlerin dışında Suriyeli sığınmacıların kendi öz sermayeleriyle ya da diğer aile fertlerinden, akrabalarından ya da arkadaşlardan aldıkları finansal destekler ile hayata geçirdikleri başta perakende gıda sektörü olmak üzere kahvehane, berber, kuyumcu, fırın, kafe, lokanta, tekstil atölyeleri gibi küçük girişimlerle iş piyasasına bağımsız bir biçimde dâhil olmaktadır (Lordoğlu ve Aslan, 2016: 792).

Türkiye'deki Suriyeli sığınmacıların sosyo-ekonomik yapıları bakımından homojen bir yapıya sahip olmadıklarından dolayı tamamının girişimcilik faaliyetlerinde bulunmak suretiyle iş piyasasına dâhil olmaları mümkün olmamaktadır. Girişimcilik faaliyetlerini gerçekleştirecek bireysel özelliklerin yanı sıra beşerî sermayeye sahip olmalarına rağmen yeterli finansal kaynağına sahip olmayan Suriyeli sığınmacılar ise ücretli işçi olarak çeşitli sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelerde ücret karşılığı bağımlı olarak çalışmaktadırlar. Farklı beşerî sermaye sahibi olan Suriyeli göçmen işçileri tarım ve tarım dışı alanlarda çalışanlar olmak üzere iki gruba ayırmak mümkündür. Tarım alanında çalışanlar genellikle mevsimlik işçilik, ekim, çapalama, ürün toplama gibi tarım ile ilgili iş gruplarında çalışmaktadırlar. Tarım dışı alanlarda faaliyet gösteren sektörlerde çalışan Suriyeli işçiler genellikle imalat sanayi, inşaat ve hizmet sektörlerinde çalışmaktadırlar. Suriyeli işçilerin tarım ve tarım dışı alanlarda çalıştıkları işler ise genellikle vasıf düzeyi düşük yerli işçiler tarafından yapılmak istenmeyen işlerden oluşmaktadır (Lordoğlu ve Aslan, 2016: 792).

Ücretli çalışan Suriyeli sığınmacıların yerli işçinin aldığı ücretin yarısına çalıştırılması, hatta hakettiğı ücreti alamaması gibi durumlar maalesef günümüzde sıkça rastalanan olaylar arasındadır Suriyeli işçilerin işyerlerinde özellikle aynı işi yapan yerli işçiden daha düşük ücret alması sonucunda hissettiğı ayrımcılık ve ücretlerinin tamamını veya bir kısmı alamaması gibi mağduriyetleri itme ve çekme (push and pull) teorisi çerçevesinde ele alındığında Suriyeli göçmen işçilerin yeterli sermayeyi elde edene kadar çalıştıktan sonra kendi işlerini kurmaya zorlamaktadır. Dolayısıyla Suriyeli sığınmacılar ücretli çalışan olarak dâhil oldukları iş piyasasına girişimci olarak devam edebilmektedir. Suriye krizi ile birlikte Türkiye'ye göç eden kamp ve barınma merkezleri dışındaki Suriyeli sığınmacılar yoğunluklu olarak Gaziantep, Kilis Şanlıurfa, Mardin, Hatay, İstanbul, Bursa, İzmir, Adana ve

Mersin'in sosyo-ekonomik yapıları Suriyeli sığınmacıların iş piyasasına girişlerinde belirleyici bir rol oynamaktadır.

2.6.1 İstanbul

Türkiye İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırması TR1 İstanbul Bölgesi'nin TR10 kodlu İstanbul Alt Bölgesi kapsamında yer alan İstanbul 14 milyon 804 bin 116 kişilik nüfusa sahiptir. Kayıtlı 477 bin 364 kişi ile en fazla Suriyeli sığınmacı bulunduğu İstanbul'da Suriyelilerin nüfusunun yerel nüfusuna oranı %3,22'dir (bkz. Tablo-6). Bu oranın az olması Suriyeli sığınmacıların İstanbul'un toplumsal yapısına ve ekonomisine etkisinin az olması anlamına gelmemektedir. Suriyeli sığınmacıların dil konusunda Doğu ve Güney Doğu illerinde problem yaşamazken aynı durum İstanbul için geçerli değildir. Dolayısıyla İstanbul'daki yerleşik nüfusun Suriyeli sığınmacıları kabullenme noktasında bazı problemler ortaya çıkabilmektedir (Acar ve diğerleri, 2015: 3). İstanbul'da Suriyeli sığınmacıların işgücü piyasasına girişiyle ilgili olarak Nisan 2016'da yapılmış olan bir çalışmada işgücü piyasasına dâhil olan Suriyeli sığınmacıların %63'ü yoğunluklu olarak tekstil, inşaat ve hizmet sektörlerinde bağımlı olarak maaşlı çalıştığını, %23'ünün kendi becerilerine uygun olan hizmet sektöründe yevmiye karşılığı çalıştıklarını ve çok küçük bir bölümün bağımsız olarak legal veya illegal olarak kendi kurdukları işlerde çalıştıklarını ortaya konmuştur (Kaya, 2016: 29). Suriye krizi genel anlamda İstanbul'un Suriye'ye olan ihracatında ciddi düşüşlere neden olmuştur. Tablo-14'de görüldüğü üzere 2009 yılında \$449.894.846 olan ihracat rakamı krizle birlikte 2011 yılında istikratlı bir biçimde düşerek 2015 yılında \$162.810.000'a kadar gerilemiştir. Aynı tabloda, İstanbul'a ek olarak Bursa ve İzmir'in Suriye ile yapılan ihracat oranlarının 2011 yılından başlayarak 2016'nın ilk yarısında kadar sürekli düşmesine karşın Hatay, Gaziantep, Adana, Kilis, Mersin, Mardin, Şanlıurfa gibi sınırdaki ve sınıra yakın olan illerde Suriye'ile yapılan ihracat rakamları artarak 2015 yılında kriz öncesindeki ihracat rakamlarını geçmiştir. Bu çerçevede Suriye'den gelen göç sınıra yakın bölgelerde ticarete canlanmaya sebep olurken sınıra uzak ve sanayisi gelişmiş batı illeri Suriye ile ticari ilişkilerini zayıflamasına neden olmuştur. Girişimcilik Monitörü 2014 (GEM) raporuna göre İstanbul'da 18-64 yaş arasındaki girişimcilerin fırsat algıları (kişilerin gelecek altı ay içinde, yaşadığı bölgede yeni bir iş kurmak

için fırsatlar oluşacağına olan inancı) 2013 yılında % 34,6 (2013 yılı Türkiye ortalaması %38,6) iken bu oran 2014 yılında %39,6'ya (2014 yılı Türkiye ortalaması %39,80) yükselmesine rağmen 2013 ve 2014 yıllarında Türkiye ortalamasının altında kalmıştır. İstanbul'da yeni bir iş kurmak için yeteri kadar bilgi ve beceriye sahip olup olmadığını düşünen bir başka ifadeyle girişimcilik kapasitelerinin olduğuna inanan kişilerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı 2013 yılında %50,7 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %52,2), 2014 yılında bu oran %60,1'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %56,1) yükselmiştir. "Başarılı olmayacakları" korkusu nedeniyle yeni bir iş kurmaktan çekinenlerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı İstanbul'da 2013 yılında %35,5 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %33,2), 2014 yılında %38,1'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %36,4) yükselmiştir. Gelir düzeyini artırmak, finansal başarı sağlamak ve bağımsız olmak amacıyla çevresindeki fırsatları değerlendirmek suretiyle girişimci olmak isteyenlerin bir başka ifadeyle fırsat motivasyonu ile girişimci olanların oranı 2013 yılında %72,7 iken (2013 yılında Türkiye ortalaması %60,8), bu oran 2014 yılında %39,9'a (2014 yılında Türkiye ortalaması %34,7) düşmüştür. Öte yandan başka bir alternatifi olmayan ve ihtiyaçtan ya da zorlayıcı nedenlerden dolayı girişimci olmak durumunda kalan kişilerin oranı 2013 yılında %17,9 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %31,1), 2014 yılında %16,3'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %22,8) düşmüştür. İşsizlik veya iş bulma fırsatlarının azlığından yani ihtiyaçtan dolayı piyasadaki fırsatları değerlendirmek isteyen kısmen fırsat güdüsüyle girişimci olmak isteyenlerin oranı 2013 yılında %9,4 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %8,1), bu oran 2014 yılında %43,7'ye (2014 yılı Türkiye ortalaması %42,5) yükselmiştir. İstanbul'da yeni bir girişimcilik faaliyetine başlamanın iyi bir kariyer seçimi olduğunu düşünen kişilerin 18-64 yaş arası nüfus içindeki oranı 2013 yılında %61,4 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %64,1), 2014 yılında %73,3'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %74,7) yükselmiş olmasına rağmen 2013 (Türkiye ortalaması %64,1) ve 2014 (Türkiye ortalaması %74,7) yıllarında da bu ortalamasının altında kalmıştır. İstanbul'da 2013-2014 yılları arasında erken dönem girişimcilik faaliyetinde bulunan kişilerden Lise öncesi eğitim düzeyine sahip olanlar 2013 yılında %15,6 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %19,7) bu oran 2014 yılında %28,4'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %33,5), Lise düzeyinde eğitim seviyesine sahip olan 2013 yılında %26,6 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %28,2) 2014 yılında %29,9'a (2014 yılı Türkiye

ortalaması %32,2) yükselmiş, Lisans ve Yüksek Lisans düzeyinde eğitim seviyesine sahip olanların oranı 2013 yılında %57,9 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %52,1) iken bu oran 2014 yılında %41,6'ya (2014 yılı Türkiye ortalaması %34,3) düşmüştür (GEM, 2014: 33-34-35-36-39). İstanbul'daki Suriyelilerin yerel ekonomi hakkında yeterli bilgiye sahip olmamaları, Türkçe'yi yeterince bilmemeleri, sınırlı finansal kaynakları ve girişimde bulunacakları alan ile ilgili yeterli bilgiye sahip olmamaları gibi engeller nedeniyle Suriyeli girişimlerin sayısı oldukça düşüktür. Pereira Valarini (2015) söz konusu bu engelleri ise onların ülkelerini hazırlıksız bir biçimde aniden terketmeleriyle ilişkilendirmiştir. Gaziantep, Hatay, Kilis gibi sınıra yakın illerde Suriyeli sığınmacıları ile yerel halk arasındaki akrabalık bağlarının varlığı kültürel unsurlar, konuşulan dil açısından benzerlikler olması ve sosyal ağlar (social network) ile etnik finansal kaynaklara, etnik işgücüne ve bilgiye ulaşmanın kolay olması, söz konusu illerde Suriyeli sığınmacıların girişimcilik faaliyetlerinin İstanbul'a göre daha fazla gerçekleşmesine katkıda bulunmaktadır (Pereira Valarini, 2015: 9). İstanbul'da 2010 yılında kurulmuş olan 17 bin 992 işletmenin 16 tanesinin bir başka ifadeyle %0,09'unun, 2012 yılında kurulan 15 bin 981 işletmenin sadece 88 yani %0,6'sı, 2014 yılında kurulmuş olan 23 bin 143 şirketin 559'u yani %2,4'ü Suriyeli girişimciler tarafından kurulmuştur (Özpınar, Başhoş ve Kulaksız, 2015: 8-9). İstanbul'da Suriyeli girişimciler tarafından kurulmuş olan bu işletmelerde yine Suriyelilerin istihdam edilmektedir. Bunun ilk ve en önemli nedeni dil engelidir. Söz konusu işletmelerin müşterilerinin de çoğunlukla Suriyeliler olmasıdır işletme çalışanları ile müşteri arasındaki dil sorununu ortadan kaldırmaktadır. Suriyeli girişimcilerin kurdukları işletmelerde Türklerin istihdam edilmesinin maliyeti yüksek olduğundan (SGK, maaş vb giderlerden dolayı) Suriyeliler istihdam edilmektedir. Suriyelilerin istihdam edilmesinin bir diğer nedeni ise işverenin kendisi ile aynı kaderi paylaşan diğer Suriyelilere yardım etme isteğinden kaynaklanmaktadır (Pereira Valarini, 2015: 82-83).

Tablo 13: Suriyeli Nüfusun Yoğun Olduğu İllerde Açılan ve Kapanan Şirket Sayıları.

YILLAR	2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017 (Ocak-Şubat)	
	Açılan Şirket	Kapanan Şirket	Açılan Şirket	Kapanan Şirket	Açılan Şirket	Kapanan Şirket	Açılan Şirket	Kapanan Şirket	Açılan Şirket	Kapanan Şirket	Açılan Şirket	Kapanan Şirket	Açılan Şirket	Kapanan Şirket	Açılan Şirket	Kapanan Şirket	Açılan Şirket	Kapanan Şirket
İSTANBUL	15.798	5.383	17.992	5.817	19.986	6.411	15.981	6.921	19.708	7.820	23.143	6.806	25.476	6.214	24.269	5.510	4.396	1.413
ŞANLIURFA	511	28	625	38	554	48	554	45	689	45	737	54	742	37	753	52	129	26
HATAY	534	77	586	85	723	110	418	123	536	134	636	122	797	92	806	93	146	22
GAZİANTEP	754	106	856	139	910	155	792	106	1.057	146	1.313	142	1.504	119	1.461	106	337	40
ADANA	1.024	275	1.072	278	1.171	365	732	327	963	341	1.138	256	1.489	215	1.389	175	271	59
MERSİN	767	169	909	166	966	173	637	238	985	283	1.290	256	1.581	201	1.474	153	246	55
KİLİS	28	1	24	3	29	2	33	5	32	7	56	1	69	6	42	4	10	0
İZMİR	2.710	853	3.253	860	3.277	943	2.212	1.094	2.928	1.095	3.414	991	4.027	740	3.962	644	748	153
BURSA	1.591	258	1.798	258	2.007	322	1.399	348	1.792	53	1.992	375	2.432	358	2.612	281	467	68
MARDİN	265	7	300	9	360	13	387	15	315	22	339	20	259	8	281	24	58	3

(Kaynak: <http://www.tobb.org.tr/BilgiErisimMudurlugu/Sayfalar/KurulanKapananSirketistatistikleri.php>).

Tablo 14: Suriyeli Nüfusun Yoğun Olduğu İlk 10 İlin Suriye'ye Yaptıkları İhracat

İLLER	2008(\$)	2009(\$)	2011(\$)	2012 (\$)	2013(\$)	2014(\$)	2015(\$)	2016(\$)	2017(\$)	2017(\$)
İSTANBUL	336.848.834	449.894.843	639.795.449	257.642.000	120.533.000	237.191.000	162.810.000	1.008.130.000	12.037	
ŞANLIURFA	32.918.931	57.558.800	69.194.975	5.160.000	39.793.000	30.115.000	49.393.000	28.261.000	4.603	
HATAY	85.908.350	104.710.486	102.197.108	63.739.000	123.007.000	226.612.000	226.201.000	212.329.000	34.602	
GAZİANTEP	138.720.961	121.544.634	98.011.759	54.633.000	278.267.000	370.946.000	405.800.000	343.990.000	56.433	
ADANA	59.122.256	38.148.660	36.770.955	23.259.000	46.132.000	58.602.000	66.101.000	56.271.000	7.575	
MERSİN	26.269.491	30.347.404	15.667.369	14.140.000	73.367.000	143.452.000	122.109.000	134.298.000	16.785	
KİLİS	3.690.135	6.511.946	17.946.585	6.418.000	12.279.000	26.969.000	31.601.000	20.989.000	3.805	
İZMİR	127.547.034	132.984.867	42.523.282	9.481.000	13.481.000	28.577.000	17.304.000	13.150.000	9.008	
BURSA	47.138.168	25.917.867	17.056.973	3.076.000	4.832.000	12.708.000	7.931.000	4.222.000	6.191	
MARDİN	3.768.581	4.377.600	17.255.975	3.677.000	9.959.000	26.320.000	40.652.000	29.076.000	3.678	

(Kaynak: <http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-rakamlari.html>)

Tablo 15: Suriyelilerin Yoğun Olduğu İlk 10 İlin İhracat Yıllık Rakamları (\$/000).

İLLER	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 (Ocak-Şubat)
İSTANBUL	73.503.523	55.539.993	53.149.408	61.433.612	76.624.010	78.719.221	82.047.960	77.009.984	57.422.769	9.025.588
ŞANLIURFA	147.445	128.893	173.079	148.312	109.818	215.028	251.490	272.258	183.049	24.571
HATAY	1.762.181	1.417.802	1.698.405	2.050.555	2.039.566	2.097.846	2.115.434	1.826.646	1.745.487	362.142
GAZİANTEP	3.237.061	2.952.993	3.518.434	4.759.952	5.579.875	6.515.194	6.658.802	6.330.321	6.257.348	1.013.679
ADANA	1.304.024	1.135.887	1.352.306	1.756.356	1.914.550	1.916.196	1.908.505	1.683.497	1.614.949	245.724
MERSİN	1.075.867	1.048.626	1.182.399	1.339.368	1.311.390	1.472.246	1.717.303	1.407.323	1.494.998	254.400
KİLİS	23.907	16.456	23.320	30.546	11.671	25.974	45.071	82.168	58.110	19.928
İZMİR	7.823.319	6.118.729	6.682.458	8.071.550	8.658.628	9.484.108	9.615.988	8.108.513	7.931.457	1.319.817
BURSA	11.113.948	9.056.713	10.676.160	11.692.298	11.123.307	8.927.814	9.308.257	8.634.502	12.959.783	2.153.289
MARDİN	434.210	549.972	654.205	804.233	948.394	1.074.721	940.802	882.828	904.506	154.022

(Kaynak: TÜİK, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046).

2.6.2 Şanlıurfa

Yerleşik nüfusu 1 milyon 940 bin 627 kişi olan Şanlıurfa'da kayıtlı Suriyeli mülteci sayısı 418 bin 744 kişi ve bu sayının Şanlıurfa'nın yerel nüfusuna oranı ise %21.58'dir (bknz. Tablo-6). Şanlıurfa'daki kamp ve barınma merkezlerinde kalan Suriyeli sayısı ise 113 bin 353 kişidir (bknz. Tablo-5). Şanlıurfa'da yerel halk Kürt ve Arap kökenlidir. Şanlıurfa'ya göç eden Suriyeli sığınmacıların da Kürt ve Arap kökenli olmaları ve Şanlıurfa'daki yerel halk ile akrabalık ilişkilerinin bulunması diğer bazı illerde Suriyeli sığınmacılar ve yerel halk arasında yaşanan problemlerin Şanlıurfa'da yaşanmamasının ardındaki en önemli sebeplerden birisidir. Şanlıurfa'ya göç eden Suriyeliler yoğunluklu olarak sosyo-ekonomik açıdan alt sınıfa mensup kişilerden oluşmaktadır. Şanlıurfa'ya göç eden Suriyeli'ler arasında varlıklı olanlarının Organize Sanayi Bölgesine yapmış oldukları yatırım \$2 milyon civarındadır ancak bu yatırımların yerel ekonomiye katkısı oldukça düşüktür (Orhan ve Gündoğar, 2015: 23). Suriye krizi sonrasında da Şanlıurfa'da açılan şirket sayısının (bknz. Tablo-13) yanı sıra Şanlıurfa'nın toplam ihracatı (bknz. Tablo-15) içinde önemli bir yere sahip olan Suriye ihracatı (bknz. Tablo-14) krizden etkilenmeyerek her yıl artış göstermiştir.

Türkiye İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırması'nda TRC kodlu Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin TRC2 kodlu Şanlıurfa Alt Bölgesi, Diyarbakır ve Şanlıurfa illerini kapsamaktadır. Küresel Girişimcilik Monitörü 2014 (Global Entrepreneurship Monitor-GEM) Şanlıurfa'yı da kapsayan bu bölge ile ilgili raporuna göre, 18-64 yaş arasındaki girişimcilerin fırsat algıları (kişilerin gelecek altı ay içinde, yaşadığı bölgede yeni bir iş kurmak için fırsatlar oluşacağına olan inancı) 2013 yılında %45,4 (2013 yılı Türkiye ortalaması %38,6) iken bu oran 2014 yılında %43,4'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %39,80) düşmüştür. Bireylerin yeni bir iş kurmak için yeterli kadar bilgi ve beceriye sahip olup olmadıkları ile ilgili olan girişimcilik kapasitesinin Şanlıurfa'da 18-64 yaş arası nüfusa oranı 2013 yılında %55,3 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %52,2) 2014 yılında bu oran %61,7'ye (2014 yılı Türkiye ortalaması %56,1) yükselmiştir. Yeni bir girişimcilik faaliyetine başlamanın iyi bir kariyer seçimi olduğunu düşünen kişilerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı 2013 yılında %67,8 (2013 yılı Türkiye ortalaması %64,1) iken bu oran 2014 yılında ise %76,4'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %74,7) yükselmiş ve 2013 ve 2014 yıllarında Türkiye

ortalamasının üzerine çıkmıştır. Bireylerin yeni bir işe başlamalarını etkileyen faktörlerden birisi olan başarısızlık korkusu nedeniyle iş kurmaktan çekinen kişilerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı 2013 yılında %29,9 (2013 yılı Türkiye ortalaması %33,2) iken 2014 yılında %32,6'ya (2014 yılı Türkiye ortalaması %36,4) yükselmiştir. Gelir düzeyini artırmak, finansal başarı sağlamak ve bağımsız olmak amacıyla çevresindeki fırsatları değerlendirerek girişimci olmak isteyenlerin bir başka ifadeyle tamamen fırsat motivasyonu ile girişimci olanların oranı 2013 yılında %58,8 (2013 yılında Türkiye ortalaması %60,8), iken bu oran 2014 yılında %28,3'e (2014 yılında Türkiye ortalaması %34,7) düşmüştür. Diğer yandan başka bir alternatifi olmayan ve ihtiyaçtan/mecburiyetten girişimci olmak durumunda kalan kişilerin oranı 2013 yılında %33,6 (2013 yılı Türkiye ortalaması %31,1), iken 2014 yılında %26,4'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %22,8) düşmüştür. İşsizlik veya iş bulma fırsatlarının azlığından yani ihtiyaçtan dolayı piyasadaki fırsatları değerlendirmek isteyen kısmen fırsat motivasyonu ile girişimci olmak isteyenlerin oranı 2013 yılında %7,5 (2013 yılı Türkiye ortalaması %8,1), iken bu oran 2014 yılında %45,3'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %42,5) yükselmiştir. 2013-2014 yılları arasında erken dönem girişimcilik faaliyetinde bulunan kişilerden Lise öncesi eğitim düzeyine sahip olanlar 2013 yılında %22,9 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %19,7), bu oran 2014 yılında %46,2'ye (2014 yılı Türkiye ortalaması %33,5), Lise düzeyinde eğitim seviyesine sahip olan 2013 yılında %29,5 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %28,2), 2014 yılında %26,7'ye (2014 yılı Türkiye ortalaması %32,2), Lisans ve Yüksek Lisans düzeyinde eğitim seviyesine sahip olanların oranı 2013 yılında %47,6 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %52,1), bu oran 2014 yılında %27,1'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %34,3) yükselmiştir (GEM, 2014: 48-50-51). İş piyasasında bağımlı çalışan olarak yer alan Suriyeli sığınmacılar genellikle ya tarım veya inşaat sektöründe istihdam edilmektedirler. Göçmenlerin iş piyasalarına katılımları konusunda çalışma yapan bazı kurumlardan birisi olan ve 16 ay önce Şanlıurfa'da kurulmuş olan Rızık Derneği'ne kuruluşundan bu yana 20.000 Suriyeli iş başvurusunda bulunmuş ve hâlihazırda 4.000 kişinin istihdam edilmesini sağlamıştır. İş piyasasında bağımsız olarak yer alan Suriyeli sığınmacılar açtıkları bakkal, berber, fırın, kuyumcu dükkânlarını gibi küçük işletmelerde faaliyette bulunmaktadır. Şanlıurfa'daki Suriyeli girişimcilerin müşterileri ise yoğunluklu

olarak yine Suriyeli sığınmacılardan oluşmaktadır. Suriyeli sığınmacıların talepleri üzerine çay, kahve ve benzeri temel ihtiyaç maddeleri bu dükkânlarda Suriye'den getirilerek satılmaktadır (Lordoğlu ve Aslan, 2016: 802). Şanlıurfa'da 2010 yılında kurulmuş olan 625 işletmenin 3 tanesinin bir başka ifadeyle %0.35'i, 2014 yılında kurulan 737 işletmenin sadece 32'si yani %4,3'ü (Özpınar, Başihoş ve Kulaksız, 2015: 8-9), 2015 yılında kurulmuş olan 742 şirketin 56'sı yani %7.54'ü Suriyeli girişimciler tarafından kurulmuştur (Erdoğan ve Ünver, 2015: 53).

2.6.3 Hatay

Suriye'deki krizden dolayı meydana gelen göç hareketlerinden en çok etkilenen sınır illerinden birisi Hatay'dır. Genel olarak Türk, Alevi Arap, Sünni Arap, Kürt ve Hristiyan Arap nüfusun birlikte yaşadığı heterojen nitelikte toplumsal yapıya sahip olan Hatay'daki yerel nüfusun akrabalık bağlarından dolayı Suriyeli sığınmacılar ile olan ilişkileri Suriye'deki krizden önceki yıllara kadar uzanmaktadır. Hatay'da hemen hemen her ailenin Suriye'de bir akrabası mevcuttur (Orhan ve Gündoğar, 2015: 26). Hatay'da Suriyeli sığınmacıların misafir edildiği beş kamp ve barınma merkezinde toplam 19 bin 765 kişi bulunmaktadır (bknz. Tablo-5). 1 milyon 555 bin 165 kişinin yaşadığı Hatay'da 15 Mart 2017 tarihi itibariyle kayıtlı Suriyeli nüfusu ise 383 bin 453 kişidir. Hatay'daki Suriyeli sığınmacı nüfusun Hatay'ın yerli nüfusuna oranı ise %24,66'dır (bknz. Tablo-6). Bir başka ifadeyle her dört kişiden birisi Suriyeli'dir. Türkiye'nin güney ucunda, Türkiye ile Suriye'yi birbirine bağlayan, stratejik bir konuma sahip olan Hatay, üç kıtanın kavşak noktası olarak uluslararası taşımacılığın en yoğun olduğu önemli bir geçiş noktasıdır. 2009 yılında Suriye ile vize muhafiyetin kapsaya anlaşma ile Cilvegözü ve Yayladağı Gümrük Müdürlüklerine 2010 yılında gelen ve giden araç araç sayısı 785 bin iken Suriye'de ortaya çıkan kriz nedeniyle 2011 yılında Suriye ile Türkiye arasındaki araç trafiği durma noktasına gelmiştir (Yeşil ve Eskiocak, 2015: 31). Suriye krizi sonucunda yaklaşık 45-50 milyar dolarlık Ortadoğu pazarı ve bu pazara karayolu ile yapılan transit geçiş güzergâhı kapanmıştır. Hatay'ın Suriye ile olan ihracat hacmi (bknz. Tablo-14) 2009 yılına oranla, 2010 yılında %12,5 artarak 117 milyon \$, 2010 yılına oranla, 2011 yılında % -18 azalarak 96 milyon \$, 2011 yılına oranla, 2012 yılında % -42 azalarak 56 milyon\$, 2012 yılına oranla, 2013 yılında %84 artarak ciddi bir artış

sağlanmış ve 2015 yılında ise ihracat \$232 milyon 397 bin 579'a çıkmıştır. 2016 yılında ise Hatay'ın Suriye'ye yaptığı ihracat \$212 milyon 329 bin olarak gerçekleşmiştir. Bu artışın en önemli nedenlerinden birisi, Suriye'deki savaş nedeniyle buğday, un, patates, soğan, makarna, tıp, temizlik maddeleri, çocuk bezi gibi ürünlere duyulan acil ihtiyaç olmuştur (http://www.antakyatso.org.tr/index.php?sayfa=istatistiki_rapor&dil=tr). Hatay'da kurulan işletme sayısında (bkz. Tablo-13) Suriye krizinden sonraki yıl yaşanan düşüşe rağmen yıldan yıla artış göstermiş ve 2016 yılında en yüksek seviyeye ulaşmıştır. Hatay ilinde 2010-2015 döneminde her yıl ortalama olarak 111 şirket kapanıp, 153 şirket tasfiye edilirken, yine her yıl ortalama 616 yeni şirket kurulumu gerçekleşmiştir. Kurulan şirketlerin Türkiye'ye oranı ise %1,2'dir (<http://www.tobb.org.tr/BilgiErisimMudurlugu/Sayfalar/KurulanKapananSirketistatistikleri.php>). Türkiye İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırmasında TR6 Akdeniz Bölgesi'nin TR63 kodlu Hatay Alt Bölgesi Hatay, Kahramanmaraş ve Osmaniye illerini kapsamaktadır. Küresel Girişimcilik Monitörü 2014 (GEM) raporuna göre TR63 bölgesinde kişilerin gelecek altı ay içinde, yaşadığı bölgede yeni bir iş kurmak için fırsatlar görebilmesi olarak tanımlanan girişimcilik algısına sahip kişilerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı Türkiye genelinde 2013 yılında %38,6 iken bu oran 2014 yılında %39,8'a çıkmıştır. Fırsat algısı 2013 yılında %44,5 iken 2014 yılında ise %41,2' düşse de her iki yıl Türkiye ortalamasının üzerinde gerçekleşmiştir. Yeni bir iş kurabilecek bilgi ve beceriye sahip olduğunu düşünen kişilerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı 2013 yılında %54,4 ile Türkiye ortalamasının üzerinde gerçekleşirken (2013 yılında Türkiye ortalaması %52,2), 2014 yılında ise bu oran %53,8'e düşerek (2014 yılında Türkiye ortalaması %56,1) Türkiye ortalamasının altına düşmüştür. Başarısız olma korkusuyla yeni bir iş kurmaktan çekinenlerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı 2013 yılında %32,4 iken 2014 yılında %35,7'ye yükselerek her iki yıl Türkiye ortalamasının altında kalmıştır. Fırsatları değerlendirme motivasyonu ile erken dönem girişimcilik faaliyetlerinde bulunanların oranı Türkiye genelinde 2013 yılında %60,8 ve 2014 yılında %34,7'dir. Bu oran 2013 yılında %57,5 ile Türkiye ortalamasının altında gerçekleşirken 2014 yılında %34,7 ile Türkiye ortalamasında gerçekleşmiştir. Tamamen ihtiyaçtan dolayı erken dönem girişimcilik faaliyetlerine başlayan girişimcilerin oranı 2013 yılında %34 (2013 yılı Türkiye ortalaması %31,1),

2014 yılında %25,2 (2014 yılı Türkiye ortalaması %22,8) oranında gerçekleşerek her iki yıl Türkiye ortalamasının aşmıştır. Kısmen fırsatları değerlendirme güdüsüyle erken dönem girişimcilik faaliyetlerinde bulunan kişilerin oranı ise 2013 yılında %8,5 (2013 yılı Türkiye ortalaması %8,1), 2014 yılında ise %40,1 (2014 yılı Türkiye ortalaması %42,5) olarak gerçekleşmiştir. Yeni bir girişimcilik faaliyetine başlamanın iyi bir kariyer seçimi olduğunu düşünen kişilerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı 2013 yılında %67,6 (2013 yılı Türkiye ortalaması %64,1), 2014 yılında ise %77,0'ye (2014 yılı Türkiye ortalaması %74,7) yükselerek her iki yıl Türkiye ortalamasının üzerinde gerçekleşmiştir. Eken dönem girişimcilik faaliyetinde bulunan kişilerden Lise öncesi eğitim düzeyine sahip olanlar 2013 yılında %14,8 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %19,7) bu oran 2014 yılında %32,7'ye (2014 yılı Türkiye ortalaması %33,5) yükselmiş, Lise düzeyinde eğitim seviyesine sahip olan 2013 yılında %31,0 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %28,2) 2014 yılında %34,5'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %32,2) yükselmiş, Lisans ve Yüksek Lisans düzeyinde eğitim seviyesine sahip olanların oranı 2013 yılında %54,7 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %52,1) bu oran 2014 yılında %32,7'ye (2014 yılı Türkiye ortalaması %34,3) düşmüştür (GEM, 2014: 79-80-82-86).

Hatay'da kamp dışında ve barınma merkezleri dışında yaşayan Suriyeliler tarım sektörü dışında imalat, hizmet ve inşaat sektöründe ücretli işçi olarak çalışarak işgücü piyasasında yer almaktadırlar. Bağımsız olarak çalışan Suriyeli sığınmacılar ise bakkal, lokanta, berber, fırın, kahvehane gibi küçük işyerleri açmak suretiyle girişimcilik faaliyetlerinde bulunmaktadırlar (Lordoğlu ve Aslan, 2016: 796). 2010 yılında Hatay'da açılan 586 işletmenin 4'ü yani %0,68'si, 2012 yılında açılan 418 şirketin 20'si yani %4,8'i ve 2014 yılında 636 şirketin 67'si %10,5'i Suriyeliler tarafından açılmıştır (Özpınar, Başhoş ve Kulaksız, 2015: 8-9). T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın açıkladığı "Türkiye'de Faaliyette Bulunan Yabancı Sermayeli Firmalar Listesi"ne göre, 2015 yılında Hatay'da kurulmuş olan 797 işletmenin 250'si yani %31,36'sı Suriyeli girişimciler tarafından kurulmuştur (Erdoğan ve Ünver, 2015: 53).

2.6.4 Gaziantep

Hatay'dan sonra en fazla Suriyeli sığınmacının yaşadığı il olan 1 milyon 974 bin 344 kişilik nüfusa sahip Gaziantep'te kayıtlı 328 bin 351 Suriyeli sığınmacı bulunmaktadır Suriyeli sığınmacıların yerel halka oranı ise %16,63'tür (bkz. Tablo-6). Gaziantep'te kayıtlı Suriyeli'lerin 38 bin 541'i Gaziantep'teki kamp ve barınma merkezlerinde bulunmaktadır (bkz. Tablo-5). Gaziantep'in ekonomik gelişim potansiyelinin yüksek olması nedeniyle 1980'li yıllardan bu yana Türkiye'nin farklı illerinden göç alması, Gaziantep'in heterojen bir toplumsal yapıya sahip olmasında dolayısıyla Suriyeli mültecilerin burada diğer illere nazaran yerel halk tarafından daha kolay kabul görmesinde önemli bir etken olmuştur (Oytun ve Gündoğar, 2015: 21). Suriyeli sığınmacıların göçünden sonra işsizlik oranının azalarak canlı bir iş piyasasına sahip olan Gaziantep, Suriye ile ticaret hacmi önemli oranda artan illerden birisi haline gelmiştir. Gaziantep'in Suriye'ye ihracatında krizin başlangıcının ardından 2012 yılında %45 oranında azalma gerçekleşirken, 2013 yılında insani yardımların etkisi yerel firmalar üzerinden karşılanmasına başlanması sonucunda %417 oranında bir artış gerçekleşmiştir (<http://gto.org.tr/upload/serbest/Icimizdeki-Suriye-Ortak-Akil-Raporu--2-113627.pdf>). Suriye krizinden sonra Gaziantep'in Suriye'ye yaptığı ihracatın en çok gıda ve çimento ürünlerini kapsamaması, iç savaşın neden olduğu yıkımlar ile açıklanabilir. Türkiye İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırması'nda TRC kodlu Güneydoğu Anadolu Bölgesinin TRC1 kodlu Gaziantep Alt Bölgesi Gaziantep, Adıyaman ve Kilis illerini kapsamaktadır. Küresel Girişimcilik Monitörü 2014 (Global Entrepreneurship Monitor-GEM) raporuna göre, TRC1 bölgesinde 18-64 yaş arasındaki nüfusun içinde gelecek altı ay içinde, yaşadığı bölgede yeni bir iş kurmak için fırsatlar oluşacağına inanan kişilerin oranı 2013 yılında %46,3 (2013 Türkiye ortalaması %38,6) iken bu oran 2014 yılında 2014 yılında %40,3'e düşmüşmesine rağmen (2014 Türkiye ortalaması %39,8) her iki yıl Türkiye ortalamasının üzerinde gerçekleşmiştir. Yeni bir iş kurabilecek bilgi ve beceriye sahip olduğunu düşünen kişilerin 18-64 yaş arası nüfus içindeki payı 2013 yılında %50,7 iken bu oran (2013 yılı Türkiye ortalaması %52,2) 2014 yılında %57,7'ye (2014 yılı Türkiye ortalaması %56,1) yükselmiştir. Başarısızlık endişesinden dolayı yeni bir iş kurmaktan çekinen kişilerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı 2013 yılında %34,4 (2013 Türkiye ortalaması %33,2) iken bu oran 2014

yılında %36,6'ya (2014 Türkiye ortalaması %36,4) yükselmiştir. Yeni bir girişimcilik faaliyetine başlamanın iyi bir kariyer seçimi olduğunu düşünen kişilerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı 2013 yılında %69,8 (2013 yılı Türkiye ortalaması %64,1) 2014 yılında ise %75,6'ya (2014 yılı Türkiye ortalaması %74,7) yükselerek her iki yıl Türkiye ortalamasının üzerinde gerçekleşmiştir. Tamamen fırsatları değerlendirmek amacıyla erken dönem girişimcilik faaliyetlerinde bulunan girişimcilerin oranı 2013 yılında %46,4 (2013 yılında Türkiye ortalaması %60,8), 2014 yılında %32,5'e (2014 yılında Türkiye ortalaması %34,7) düşmüştür. Tamamen ihtiyaçtan dolayı erken dönem girişimcilik faaliyetlerine başlayan girişimcilerin oranı 2013 yılında %48,6 (2013 yılı Türkiye ortalaması %31,1), 2014 yılında %26,8 (2014 yılı Türkiye ortalaması %22,8) oranında gerçekleşerek her iki yıl Türkiye ortalamasının üzerinde gerçekleşmiştir. Kısmen fırsat motivasyonu ile erken dönem girişimcilik faaliyetlerinde bulunan kişilerin oranı ise 2013 yılında %5 (2013 yılı Türkiye ortalaması %8,1), 2014 yılında ise %40,6 (2014 yılı Türkiye ortalaması %42,5) olarak gerçekleşmiştir. Erken dönem girişimcilik faaliyetinde bulunan kişilerden Lise öncesi eğitim düzeyine sahip olanlar 2013 yılında %22,9 (2013 yılı Türkiye ortalaması %19,7) iken bu oran 2014 yılında %46,2'ye (2014 yılı Türkiye ortalaması %33,5) yükselmiş, Lise düzeyinde eğitim seviyesine sahip olan 2013 yılında %29,5 (2013 yılı Türkiye ortalaması %28,2) iken 2014 yılında %26,7'ya (2014 yılı Türkiye ortalaması %32,2) düşmüş, Lisans ve Yüksek Lisans düzeyinde eğitim seviyesine sahip olanların oranı 2013 yılında %47,6 (2013 yılı Türkiye ortalaması %52,1) iken bu oran 2014 yılında %27,1'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %34,3) düşmüştür (GEM, 2014: 133-134-135-137-141). Gaziantep'in sahip olduğu küçük sanayi niteliği, Suriyeli sığınmacılara istihdam imkânı sağlamıştır. Gaziantep'te yapılan bir çalışmada Suriyeli göçmenlerin %63'ünün kendi vatandaşlarıyla çalıştığını ortaya koymuştur (Lordoğlu ve Aslan, 2016: 796). Suriye krizinden önce Gaziantep'te 3 tane Suriyeli girişimci tarafından kurulmuş olan firma varken, 2010 yılında açılan 856 şirketin 3 tanesi yani %0.35'ini, 2012 yılında 792 şirketin 13'ü yani %1.6'sını, 2014 yılında ise açılan 1313 şirketin 222'sini yani %16.9'unu Suriyeli girişimcilerin açtıkları şirketler oluşturmaktadır (Özpinar, Başlıhoş ve Kulaksız, 2015: 8). T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın açıkladığı "Türkiye'de Faaliyette Bulunan Yabancı Sermayeli Firmalar Listesi"ne göre, 2015 yılında açılan

Gaziantep'te kurulan 1.504 işletmenin 471'i yani %31,31'i Suriyeli girişimciler tarafından kurulmuştur (Erdoğan ve Ünver, 2015: 53). Suriyeli firma sayısındaki bu artış Suriyeli sığınmacıların getirdikleri sermaye ile girişimcilik faaliyetlerinde bulunarak özellikle ticaret ve imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmeler kurduklarını akla getirmektedir. Gaziantep'te açılan şirket sayısı her yıl artış göstermiştir (bknz-Tablo-13). Gaziantep'te kurulan şirket sayısına paralel olarak Gaziantep'in Suriye'ye yaptığı ihracatın özellikle 2012 yılından sonra her geçen yıl artarak 2015 yılında \$405 milyon 800 bin seviyesine ulaşarak krizin çıktığı 2011 yılından sonra en yüksek seviyeye çıkmıştır. 2016 yılında ise \$343 milyon 990 bin seviyesinde gerçekleşmiştir (bknz. Tablo-14). Gaziantep'in Suriye krizinden etkilenmediğini aksine kriz öncesinde kurulan işletme sayısını aşması, Suriyeli sığınmacıların Gaziantep ekonomisine girişimcilik faaliyeti, istihdam ve ekonomiye katılım açısından olumlu etkilerini ortaya koymaktadır. Gaziantep'te orta ölçekli imalat kuruluşları özellikle tekstil ve gıda sektöründe faaliyet gösterirken küçük ölçekli birçok imalat atölyelerinde ise lastik terlik üretimi yapılmaktadır. Suriyeli göçmen girişimciler ise yine Suriye'den göç etmiş olan Suriyeli sığınmacıların istek ve arzularını dikkate alarak küçük esnaf kapsamında değerlendirilebilecek kahve satış ve sunum yerleri, ekmek fırınları, turizm-seyahat acente işletmeciliği, lokantalar ve yöresel ürünlerin satıldığı yerlerin yanı sıra kilim-savan, triko ve battaniye gibi ürünlerin imal edildiği küçük atölyeler açmışlardır (Lordoğlu ve Aslan, 2016: 796).

2.6.5 Adana

Yerleşik nüfusu 2 milyon 201 bin 670 olan Adana'da 10 bin 312'si Sarıçam Çadırkent'te olmak üzere toplam 150 bin 149 kayıtlı Suriyeli sığınmacı yaşamaktadır. Suriyeli sığınmacı sayısının Adana'nın yerleşik nüfusuna oranı %6,82 (bknz. Tablo-6) gibi düşük bir orana sahip olduğundan Suriyeli sığınmacıların Adana'nın toplumsal yapıya etkisi Kilis, Hatay, Gaziantep gibi Suriyeli sığınmacı nüfusun yüksek olduğu illere göre oldukça düşük düzeydedir. Adana'nın Suriye ihracatı kriz öncesi 2009 yılında \$38 milyon civarında iken Suriye krizinin başlamasıyla birlikte aşağı yönlü bir hareket ile 2012 yılında \$24 milyona kadar düşmüş, ancak 2015 yılında kriz öncesindeki ihracat hacmine ulaşmıştır. 2016

yılında ise Adana'nın Suriye ihracatı \$56 milyon 271 bin seviyesinde gerçekleşmiştir. 2017 yılının ilk iki ayında ise bu rakam toplam \$7 milyon 575 bin seviyesinde gerçekleşmiştir (bknz. Tablo-14).

Türkiye İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması'nda TR6 kodlu Akdeniz Bölgesi'nin TR62 kodlu Adana Alt Bölgesi, Mersin ve Adana illerini kapsamaktadır. Küresel Girişimcilik Monitörü 2014 (Global Entrepreneurship Monitor-GEM) raporuna göre TR62 bölgesinde girişimcilik algısı bir başka ifadeyle gelecek altı ay içinde, yaşadığı bölgede yeni bir iş kurmak için fırsatlar oluşacağına inanan kişilerin 18-64 yaş arasındaki nüfusun içindeki oranı 2013 yılında %35,7 (2013 Türkiye ortalaması %38,6) iken bu oran 2014 yılında %38,4'e düşmesine rağmen (2014 Türkiye ortalaması %39,8) her iki yıl Türkiye ortalamasının altında gerçekleşmiştir. Yeni bir iş kurabilecek bilgi ve beceriye sahip olduğuna inanan kişilerin 18-64 yaş arası nüfus içindeki oranı 2013 yılında %50,7 iken bu oran (2013 Türkiye ortalaması %52,2) 2014 yılında %57,7'ye (2014 Türkiye ortalaması %56,1) yükselmiştir. "Başarısız olma" korkusundan dolayı yeni bir iş kurmaktan çekinen kişilerin 18-64 yaş arası yetişkin nüfusa oranı 2013 yılında %31,2 (2013 yılı Türkiye ortalaması %33,2) 2014 yılında ise %33,8'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %36,4) yükselmiştir. Yeni bir girişimcilik faaliyetine başlamanın iyi bir kariyer seçimi olduğunu düşünen kişilerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı 2013 yılında %69,6 iken bu oran (2013 yılı Türkiye ortalaması %64,1), 2014 yılında %76,8'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %74,7) yükselerek her iki yıl Türkiye ortalamasının üzerine çıkmıştır. Tamamen fırsatları değerlendirme motivasyonu ile erken dönem girişimcilik faaliyetinde bulunan kişilerin oranı 2013 yılında %58,1 olan bu oran (2013 yılında Türkiye ortalaması %60,8), 2014 yılında %37,6'ya (2014 yılında Türkiye ortalaması %34,7) düşmüştür. Tamamen ihtiyaç motivasyonu ile erken dönem girişimcilik faaliyetlerine başlayan girişimcilerin oranı 2013 yılında %36,2 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %31,1), 2014 yılında %22,3'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %22,8) düşmüştür. Kısmen fırsat motivasyonu ile erken dönem girişimcilik faaliyetlerinde bulunan kişilerin oranı ise 2013 yılında %5,7'den (2013 yılı Türkiye ortalaması %8,1), 2014 yılında ise %40,1'a (2014 yılı Türkiye ortalaması %42,5) yükselmesine rağmen 2013 ve 2014 yıllarında Türkiye ortalamasının altında gerçekleşmiştir. Erken dönem girişimcilik faaliyetinde bulunan kişilerden Lise öncesi eğitim düzeyine sahip olanlar

2013 yılında %11,6 (2013 yılı Türkiye ortalaması %19,7) iken bu oran 2014 yılında %36,4'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %33,5) yükselmiş, Lise düzeyinde eğitim seviyesine sahip olan 2013 yılında %34,2 (2013 yılı Türkiye ortalaması %28,2) iken 2014 yılında %34,5'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %32,2) yükselmiş, Lisans ve Yüksek Lisans düzeyinde eğitim seviyesine sahip olanların oranı 2013 yılında %54,2 (2013 yılı Türkiye ortalaması %52,1) iken bu oran 2014 yılında %29,1'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %34,3) düşmüştür (GEM, 2014: 79-80-82-86).

Adana'daki Suriyeli sığınmacılar genelde yerel halkın yapmak istemedikleri işlerde çalışarak bu alandaki işgücü açığını kapatmak suretiyle iş piyasasına dâhil olmaktadır. Adana'ya göç etmiş olan Suriyeli sığınmacıların genellikle düşük gelir sınıfına mensup olmalarından dolayı Adana'ya ciddi bir yatırım yapamamalarının dolayısıyla girişimcilik faaliyetleri de oldukça düşük bir seviyede gerçekleşmesine neden olmuştur (Oytun ve Gündoğar, 2015: 28). Nitekim 2010 yılında Adana'da açılan 1.072 işletmenin sadece 1 tanesinin, 2012 yılında açılan 732 işletmenin 3'ünün, 2014 yılında açılan 1138 işletmenin 13'ünün Suriyeli girişimciler tarafından kurulmuş (Özpinar, Başhoş ve Kulaksız, 2015: 8-9).

2.6.6 Mersin

Türkiye İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırması'nda TR6 kodlu Akdeniz Bölgesi'nin TR62 kodlu Adana Alt Bölgesi kapsamında yer alan Mersin'in yerleşik nüfusu 1milyon 773 bin 852 kişi ve kayıtlı Suriyeli sığınmacı sayısı ise 146 bin 531 kişidir. Suriyeli sığınmacıların Mersin'in yerel nüfusuna oranı ise %8,26'dır (bknz. Tablo-6). Suriyeli girişimcilerin Mersin'deki girişimcilik faaliyetlerinin en önemli nedenlerinden birisi Mersin Uluslararası Liman'a sahip olmasıdır. Mersin ve bölge ticaretinde önemli bir yere sahip olan Mersin Uluslararası Liman'ı konteyner, genel kargo, proje kargo, Ro-Ro, kuru dökme yük ve sıvı dökme yük, yolcu, gemiden konteynere direkt dökme gibi çok farklı türde yük hizmeti sunabilen, aynı zamanda tüm liman hizmetlerini aynı sahada verebilen Türkiye'deki tek limandır. Liman'da bulunan 21 rıhtım sayesinde büyüklüklerine göre 30'a yakın gemiye aynı anda yükleme-boşaltma hizmeti sunulabilen Mersin limanında yılda elleçlenen yük miktarı ortalama 22 milyon ton'dur. Doğu Anadolu Bölgesi, Güneydoğu Anadolu Bölgesi ve İç Anadolu Bölgeleri ithalat ve ihracat faaliyetlerini gerçekleştirildiği

Mersin Uluslararası Limanı'nından Ortadoğu Ülkeleri, Orta Asya Türk Cumhuriyetleri, ABD ve AB ülkelerine ithalat-ihracat ve transit yük taşımacılığı yapılmaktadır (<http://www.mersinport.com.tr/liman-ozellikleri/detay/Teknik-Ozellikleri/24/28/0>). Tablo-14 ve Tablo-15'e göre Mersin'in genel ihracat rakamları içinde Suriye ihracatının oranı 2008 yılında %2,44, 2009 yılında %2,89, 2010 yılında %1,45, 2011 yılında %1,16, 2012 yılında %1,07, 2013 yılında %4,98, 2014 yılında %8,35, 2015 yılında %8,67 ve 2016'nın ilk sekiz ayında %12,59 oranında gerçekleşmiştir. Mersin'in Suriye'ye ihracatının 2009 yılında bir önceki yıla göre %14,65 artarak \$30.347.404, 2010 yılında bir önceki yıla göre %43,41 azalarak \$17.171.453, 2011 yılında bir önceki yıla göre %8,75 azalarak \$15.667.369, 2012 yılında bir önceki yıla göre %9,74 azalarak \$14.140.000, 2013 yılında bir önceki yıla göre %418,86 artarak \$73.367.000, 2014 yılında bir önceki yıla göre %95,52 artarak \$143.452.000, 2015 yılında bir önceki yıla göre %14,87 azalarak \$122.109.000 olarak gerçekleşmiştir (bkz. Tablo-14). Suriye krizi, Mersin'i ekonomik yönden ilk başlarda olumsuz etkilemişse de daha sonraki yıllarda olumlu yönde gelişmeler yaşanmıştır. Suriye'den Mersin'e göç eden Suriyeli sığınmacılardan yoksul olanlar iş piyasasına bağımlı çalışan olarak dâhil olmaktadır. Suriyeli sığınmacılar Mersin'de tarım, tarımsal depo ve inşaat sektörlerinde mevsimlik olarak istihdam edilmekte ve çalışma izinleri olmadığı için bu istihdam düşük ücretle ve kayıtdışı olarak gerçekleşmektedir (Yonca, 2014: 38). Beraberinde sermayesini getiren ve Mersin'de iş kuran Suriyeli girişimcilerin bir kısmı şirket, bir kısmını şahıs işletmesi şeklinde faaliyet göstermektedirler. Vergi kaydı yapılan bu işletmelere Çalışma Bakanlığı tarafından verilen izinlerin genellikle bir yıldan az olması bu işletmelerin meslek odalarına kaydının yapılmasını engellemektedir. Çünkü; meslek odalarına kayıt yaptırılabilmesi Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlığını ya da Çalışma Bakanlığı tarafından verilen iznin bir yıldan uzun olması gerekmektedir (Yonca, 2014: 41). 2010 yılında Mersin'de kurulmuş olan 909 şirketin 1 tanesi (%0,11'i), 2012 yılında kurulmuş 637 şirketin 12 tanesi (%1,9'u), 2014 yılında kurulmuş olan 1290 şirketin 357 tanesi (%27,6'sı) Suriyeli girişimciler tarafından kurulmuştur (Özpinar, Başhoş ve Kulaksız, 2015: 8-9). Suriyeli girişimciler tarafından kurulan işletmeler ağırlıklı olarak gıda, hububat, inşaat ve ticaret gibi sektörlerde faaliyet göstermektedirler.

2.6.7 Kilis

Türkiye İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırması'nda TRC kodlu Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin TRC1 kodlu Gaziantep Alt Bölgesi kapsamında yer alan TRC13 kodlu Kilis, Suriyeli sığınmacıların en önemli göç rotaları üzerinde olan Suriye sınırında yer almaktadır. Kilis yerleşik nüfusu 130 bin 825 kişiden oluşmaktadır. Kilis'teki kayıtlı Suriyeli sayısı ise 124 bin 397 kişidir. Kilitteki Suriyeli nüfusunun Kilis'in yerel nüfusuna oranı ise %95.09'dur (bkz. Tablo-6). Bir başka ifadeyle Kilis hemen hemen kendi nüfusu oranında Suriyeli sığınmacıyı misafir etmektedir. Suriyeli sığınmacıların Kilis'te sosyal, ekonomik ve ticari hayatta etkileri olmuştur. Suriyeli sığınmacıların neden olduğu etkilerden özellikle istihdam, ticari ve ekonomik etkileri ile ilgili yapılmış olan bir çalışmada Suriyeli sığınmacıların kayıt dışı istihdamı ile yerli halk arasında işsizlik oranında artış, Suriyeli sığınmacıların işçilikleri nedeniyle kalitede düşüş ve kayıtdışı ticarete artış gibi olumsuz sonuçlar ortaya konmuş ancak Suriyeli sığınmacılara çalışma izni verilmesi ve Suriyeli istihdamının kayıt altına alınması ile bu sorunların çözüme kavuşturulabileceğine yer verilmiştir (Paksoy ve diğerleri, 2015: 166-167). Kilis'in Suriye krizinden önceki ihracat hacmi \$30 milyon iken bu oran 2011 yılında \$16.205.268, 2012 yılında \$5.141.019, 2013 yılında \$10.537.540, 2014 yılında \$26.967.674, 2015 yılında \$14.656.304 oranında gerçekleşmesine rağmen kriz öncesindeki ihracat rakamlarına ulaşamamıştır (<http://gto.org.tr/upload/serbest/Icimizdeki-Suriye-Ortak-Akil-Raporu--2-113627.pdf>). Halep'e yakın olan Kilis'in ekonomisinde önemli bir yere sahip olan kaçakçılık sayesinde Suriye krizi öncesinde 6 bin ailenin geçimini sağladığı dikkate alındığında yaklaşık 25-30 bin kişinin yaşamını devam ettirmesinde kaçakçılık önemli bir rol oynamaktadır. Suriyeli sığınmacıların ekonomik açıdan iyi durumda olanların sayılarının az olması ve sadece bir Suriyeli girişimcinin Kilis'te iş kurması Suriyeli sığınmacıların Kilis ekonomisine katkılarının oldukça sınırlı olduğunu kanıtlamaktadır (Orhan ve Gündoğar, 2015: 24-25). Suriyeli göçmen nüfusun yoğun olduğu diğer iller ile kıyaslandığında her yıl artış göstermesine rağmen toplamda en az şirketin açıldığı il olarak ortaya çıkmaktadır (bkz. Tablo-13). Kilis'teki bazı dernek ve yardım kuruluşları Suriyeli göçmenlere dikiş makinesi, boya işleri için gerekli boya malzemeleri, kadınlara kuaför malzemeleri gibi çeşitli alet ve gereçleri

vererek onların üretime katılmaları yönünde çaba göstermektedirler (Lordoğlu ve Aslan, 2016: 797).

2.6.8 İzmir

Türkiye İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması TR3 kodlu Ege Bölgesi'nin TR31 kodlu İzmir Alt Bölgesi olan ve 4 milyon 223 bin 545 kişinin yaşadığı İzmir'de kayıtlı Suriyeli sığınmacı sayısı 107 bin 118 kişidir (bkz. Tablo-6). İzmir'deki Suriyeli sığınmacıların genel nüfusa oranı ise %2,22'dir. Tablo-13 ve Tablo-14'e göre, İzmir'in toplam ihracat hacmi içinde Suriye'ye yaptığı ihracat oranı 2008 yılında %1,6, 2009 yılında %2,17, 2010 yılında %0,61, 2011 yılında %0,52, 2012 yılında %0,10, 2013 yılında %0,14, 2014 yılında %0,29, 2015 yılında %0,21, 2016 yılının Ocak-Ağustos döneminde %0,23 olarak gerçekleşmiştir. Suriye krizi İzmir'in Suriye ile olan ticaretini olumsuz yönde etkilemiştir. Nitekim, İzmir'in Suriye ile olan ihracatı 2009 yılında \$133 milyon iken Suriye'de başlayan kriz sonrasındaki yıllarda kriz öncesindeki seviyesine çıkmamış ve 2015 yılında \$17 milyon 304 bin'e kadar düşmüştür (bkz. Tablo-14). Küresel Girişimcilik Monitörü 2014 (Global Entrepreneurship Monitor-GEM) raporuna göre, İzmir'de 18-64 yaş arasındaki girişimcilerin fırsat algıları (kişilerin gelecek altı ay içinde, yaşadığı bölgede yeni bir iş kurmak için fırsatlar oluşacağına olan inancı) 2013 yılında %32,1 iken bu oran 2014 yılında %38,4'e yükselmiştir. Girişimcilik kapasitesi, bireylerin yeni bir iş kurmak için yeteri kadar bilgi ve yeteneğe sahip olup olmadıkları ile ilgilidir. İzmir'de 18-64 yaş arası nüfusun %48,3'ü fırsatları görüp değerlendirebilecek kapasiteye sahip olduklarını düşünürken bu oran 2014 yılında %55,1'e yükselmiştir. Yeni bir girişimcilik faaliyetine başlamanın iyi bir kariyer seçimi olduğunu düşünen kişilerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı 2013 yılında %61,4 (2013 yılı Türkiye ortalaması %64,1) iken bu oran 2014 yılında ise %73,7'ye (2014 yılı Türkiye ortalaması %74,7) yükselmesine rağmen 2013 ve 2014 yıllarında Türkiye ortalamasının altında kalmıştır. GEM'in 2014 raporunda İzmir'de tamamen fırsat motivasyonu ile girişimci olanların oranı 2013 yılında %59,1 iken (2013 yılında Türkiye ortalaması %60,8), bu oran 2014 yılında %39,8'e (2014 yılında Türkiye ortalaması %34,7) düşmüştür. Tamamen ihtiyaç motivasyonu ile girişimci olanlar 2013 yılında %33,9 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %31,1) bu oran 2014

yılında %19,1'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %22,8) düşmüştür. Kısmen fırsat motivasyonu ile girişimci olanların oranı ise 2013 yılında %7,1 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %8,1), bu oran 2014 yılında %41,1'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %42,5) yükselmiştir. 2013-2014 yılları arasında erken dönem girişimcilik faaliyetinde bulunan kişilerden Lise öncesi düzeyde eğitim seviyesine sahip olanlar 2013 yılında %20,2 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %19,7) bu oran 2014 yılında %32,4'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %33,5) yükselmiş, Lise düzeyinde eğitim seviyesine sahip olan 2013 yılında %27,2 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %28,2), 2014 yılında %26,6'ya (2014 yılı Türkiye ortalaması %32,2) düşmüş, Lisans ve Yüksek Lisans düzeyinde eğitim seviyesine sahip olanların oranı 2013 yılında %52,6 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %52,1), bu oran 2014 yılında %41,0'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %34,3) yükselmiştir (GEM, 2014: 50-51-53-57). Tablo-13'de İzmir'de kurulan şirket sayısı 2009 yılında 2 bin 710 iken 2015 yılında 4 bin 027'ye yükselmiştir. 2014 yılından önce İzmirde Suriyeli girişimciler tarafından kurulmuş herhangi bir işletme yokken 2014 yılında açılan 3414 işletmenin sadece 9 tanesi yani %0,3'ü Suriyeli girişimciler tarafından açılmıştır (Özpinar, Başlıhoş ve Kulaksız, 2015: 9). TOBB verilerinin yer aldığı Tablo-13'de 2016 yılının ilk Ocak-Ağustos döneminde İzmir'de kurulan 2 bin 762 işletmenin sadece 3 tanesi Suriyeli girişimciler tarafından kurulmuştur.

2.6.9 Bursa

Batı illeri arasında İzmir'den sonra en fazla kayıtlı Suriyeli sığınmacının yer aldığı ve 2 milyon 901 bin 396 kişilik bir nüfusa sahip olan Bursa'da kayıtlı Suriyeli sığınmacı sayısı 106 bin 523 kişidir. Suriyeli sığınmacıların Bursa'nın genel nüfusuna oranı ise %3,67'dir (bkz. Tablo-6). Suriye krizi Bursa'nın Suriye ile olan ticaretini olumsuz yönde etkilemiştir. Nitekim Bursa'nın Suriye'ye yaptığı ihracat kriz öncesinde 2009 yılında \$47 milyon 138 bin 168 iken krizden sonraki yıllarda her yıl azalarak 2015 yılında \$7 milyon 931 bin'e kadar düşmüş ve en son 2016 yılında \$4 milyon 222 bin seviyesinde gerçekleşmiştir (bkz. Tablo-14). Türkiye İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırması'nda TR4 kodlu Doğu Marmara Bölgesi'nin TR41 kodlu Bursa Alt Bölgesi Bursa, Eskişehir, Bilecik illerini kapsamaktadır. Küresel Girişimcilik Monitörü 2014 (GEM) raporuna göre, TR41 bölgesinde kişilerin

gelecek altı ay içinde, yaşadığı bölgede yeni bir iş kurmak için fırsatlar görebilmesi olarak tanımlanan girişimcilik algısına sahip kişilerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı Türkiye genelinde 2013 yılında %43,8 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %38,6) bu oran 2014 yılında %40,4'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %39,80) düşmesine rağmen bölgede fırsat algısı 2013 ve 2014 yıllarında Türkiye ortalamasının üzerine çıkmıştır. Yeni bir iş kurabilecek bilgi ve beceriye sahip olduğunu düşünen kişilerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı 2013 yılında %52,8 iken (2013 yılında Türkiye ortalaması %52,2) bu oran 2014 yılında ise %50,9'a (2014 yılında Türkiye ortalaması %56,1) Türkiye ortalamasının altına düşmüştür. "Başarısız olma" korkusuyla yeni bir iş kurmaktan çekinenlerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı 2013 yılında %31,0 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %33,2), 2014 yılında %37,1'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %36,4) yükselmiş ve 2013 yılında Türkiye ortalamasının altında kalırken 2014 yılında Türkiye ortalamasını aşmıştır. Yeni bir girişimcilik faaliyetine başlamanın iyi bir kariyer seçimi olduğunu düşünen kişilerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı 2013 yılında %61,4 (2013 yılı Türkiye ortalaması %64,1), 2014 yılında ise %75,7'ye (2014 yılı Türkiye ortalaması %74,7) yükselerek 2013 yılında Türkiye ortalamasının altında 2014 yılında ise Türkiye ortalamasını üstünde bir oranda gerçekleştirmiştir. Tamamen fırsatları değerlendirme motivasyonu ile erken dönem girişimcilik faaliyetlerinde bulunanların oranı 2013 yılında %45,0 iken (2013 yılında Türkiye ortalaması %60,8) bu oran 2014 yılında %35,8'e (2014 yılında Türkiye ortalaması %34,7) düşmüştür. Tamamen ihtiyaçtan dolayı erken dönem girişimcilik faaliyetlerine başlayan girişimcilerin oranı 2013 yılında %39,1 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %31,1) bu oran 2014 yılında %24,6'ya (2014 yılı Türkiye ortalaması %22,8) düşmüştür. Bursa'da bu oranlar 2013 ve 2014 yılı Türkiye ortalamasının üzerinde gerçekleşmiştir. Kısmen fırsatları değerlendirme güdüsüyle erken dönem girişimcilik faaliyetlerinde bulunan kişilerin oranı ise 2013 yılında %0,1 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %8,1), 2014 yılında bu oran %3,6'ya (2014 yılı Türkiye ortalaması %42,5) yükselmiştir. Erken dönem girişimcilik faaliyetinde bulunan kişilerden Lise öncesi eğitim düzeyine sahip olanlar 2013 yılında %30,7 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %19,7), bu oran 2014 yılında %33,0'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %33,5) yükselmiş, Lise düzeyinde eğitim seviyesine sahip olan 2013 yılında %26,0 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %28,2) 2014 yılında %32,6'ya (2014 yılı Türkiye

ortalaması %32,2) yükselmiş, Lisans ve Yüksek Lisans düzeyinde eğitim seviyesine sahip olanların oranı 2013 yılında %43,3 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %52,1) bu oran 2014 yılında %34,5'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %34,3) düşmüştür (GEM, 2014: 60-61-62-64-67). 2010 yılında kurulan işletmeler arasında Suriyeli girişimcilerin kurduğu herhangi bir işletme yer almazken 2012 yılında kurulan 1399 işletmenin sadece 4 tanesi yani %0,4'ü, 2014 yılında kurulan 1992 işletmenin 55 tanesi yani %2,8'i Suriyeli girişimciler tarafından kurulmuştur (Özpinar, Başlıhoş ve Kulaksız, 2015: 8-9). Ekonomi Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü verilerine göre 2015 Haziran ayı itibariyle Bursa ilinde kurulan 180 işletmenin 13'ü yani (%7,2) Suriyeli girişimciler tarafından kurulmuş kayıtlı işletmelerdir. Bursa'da Suriyeli sığınmacıların açtıkları kayıtdışı işletmeler ise genellikle tekstil alanında faaliyet göstermektedirler. Kriz öncesinde Halep'te tekstil alanında faaliyet göstermiş olan ve bu faaliyetlerini devam ettirmek amacıyla Bursa'ya gelerek yerleşen Suriyeli sığınmacılar yaklaşık 100 tane kayıt dışı tekstil atölyesi açmışlardır (Erdoğan ve Ünver, 2015: 54).

2.6.10 Mardin

Yerleşik nüfusu 796 bin 237 kişi olan Mardin, 15 Mart 2017 tarihi itibariyle Nusaybin ve Derik'te bulunan iki çadırkentte kalan 3 bin 370 kişi ile birlikte toplam 94 bin 319 kayıtlı Suriyeli sığınmacıya ev sahipliği yapmaktadır (bkz. Tablo-6). Nüfusun büyük bir çoğunluğunun Arap ve Kürt kökenli Türk vatandaşlarının oluşturduğu Mardin'de Arapça ve Kürtçe'nin yaygın olarak bilinmesi Suriyeli sığınmacılar ile yerel halk arasındaki dil sorununu ortadan kaldırmıştır. Suriye krizi ile Mardin'in Suriye'ye yapmış olduğu ihracatı olumsuz yönde etkilemiş ve ihracat rakamları 2012 yılında en düşük seviyeye inmesine rağmen daha sonra tekrar artarak 2015 yılında en yüksek seviyeye ulaşmış ancak 2016 yılında ihracat 2014 yılındaki seviyede gerçekleşmiştir (bkz. Tablo-14). Türkiye İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırması'nda TRC kodlu Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin TRC3 kodlu Mardin Alt Bölgesi Mardin, Batman, Şırnak ve Siirt illerini kapsamaktadır. Küresel Girişimcilik Monitörü 2014 (GEM) raporuna göre TRC3 bölgesinde, bireylerin fırsat algısı bir başka ifadeyle 18-64 yaş arasındaki nüfusun içinde gelecek altı ay içinde, yaşadığı bölgede yeni bir iş kurmak için fırsatlar oluşacağına inanan kişilerin oranı

2013 yılında %48,0 (2013 yılı Türkiye ortalaması %38,6) iken bu oran 2014 yılında %43,3'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %39,8) düşmesine rağmen 2013 ve 2014 yıllarında Türkiye ortalamasının üzerinde gerçekleşmiştir. 18-64 yaş arası nüfus içinde yeni bir iş kurabilecek bilgi ve beceriye sahip olduğuna inanan kişilerin oranı 2013 yılında %56,8 iken (2013 Türkiye ortalaması %52,2) bu oran 2014 yılında %66,5'e (2014 Türkiye ortalaması %56,1) yükselmiştir. "Başarısız olma" korkusundan dolayı yeni bir iş kurmaktan çekinen kişilerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı 2013 yılında %25,5 (2013 yılı Türkiye ortalaması %33,2) iken bu oran 2014 yılında %26,6'ya (2014 yılı Türkiye ortalaması %36,4) yükselmiştir. Yeni bir girişimcilik faaliyetine başlamanın iyi bir kariyer seçimi olduğunu düşünen kişilerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı 2013 yılında %71,4 (2013 yılı Türkiye ortalaması %64,1), 2014 yılında ise %75,6'ya (2014 yılı Türkiye ortalaması %74,7) yükselerek her iki yıl Türkiye ortalamasının üzerinde gerçekleşmiştir. Tamamen fırsatları değerlendirme motivasyonu ile erken dönem girişimcilik faaliyetlerinde bulunan girişimcilerin oranı 2013 yılında %59,5 (2013 yılında Türkiye ortalaması %60,8), 2014 yılında %32,7'ye (2014 yılında Türkiye ortalaması %34,7) düşmüştür. Tamamen ihtiyaçtan motivasyonu ile erken dönem girişimcilik faaliyetlerine başlayan girişimcilerin oranı 2013 yılında %32,3 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %31,1) bu oran 2014 yılında %21,8'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %22,8) düşerek 2013 yılında Türkiye ortalamasının üzerinde bir oran söz konusuken 2014 yılında Türkiye ortalamasının altına düşmüştür. Kısmen fırsat motivasyonu ile erken dönem girişimcilik faaliyetlerinde bulunan kişilerin oranı ise 2013 yılında %8,2 (2013 yılı Türkiye ortalaması %8,1), 2014 yılında ise %45,5 (2014 yılı Türkiye ortalaması %42,5) olarak gerçekleşmiştir. Erken dönem girişimcilik faaliyetinde bulunan kişilerden Lise öncesi eğitim düzeyine sahip olanlar 2013 yılında %19,0 (2013 yılı Türkiye ortalaması %19,7) iken bu oran 2014 yılında %32,5'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %33,5) yükselmiş, Lise düzeyinde eğitim seviyesine sahip olan 2013 yılında %28,6 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %28,2) 2014 yılında %40,8'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %32,2) yükselmiş, Lisans ve Yüksek Lisans düzeyinde eğitim seviyesine sahip olanların oranı 2013 yılında %52,4 iken (2013 yılı Türkiye ortalaması %52,1) bu oran 2014 yılında %26,8'e (2014 yılı Türkiye ortalaması %34,3) düşmüştür (GEM, 2014:133-134-135-137-141). Suriyeli sığınmacıların

gelmeleriyle birlikte işsizlik sorunu artan Mardin’de iş piyasasına dâhil olan Suriyeli göç eden birey ve ailelerden yeterli vasa sahip olmayanlar yerli halkın yapmayı istemedikleri ağır ve düşük ücretli sürekli olmayan işlerde çalışmak zorunda kalırken vasıflı olanların çalıştıkları işler ise sahip oldukları vasıfları ile ilgili değildir (Apak, 2014: 62). Bağımsız olarak iş piyasasına dâhil olan Suriyeli girişimci sayısı ise oldukça düşüktür. Örneğin; Midyat ilçesinde hayvan çiftliği ve Kızıltepe’de küçük market ve lokanta türü işletmeler Suriyeli girişimciler tarafından kurulmuştur (Lordoğlu ve Aslan, 2016: 804-805). Nitekim Mardin’deki Suriyeli sığınmacılara yönelik olarak Apak’ın 2014 yılında yapmış olduğu çalışmada katılımcıların %4,6’sının Mardin’de kendi işinin sahibi olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Apak, 2014: 61).

2.7 TÜRKİYE’DEKİ SURİYELİ GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR

Suriye’de başlayan iç karışıklıklar nedeniyle Nisan 2011’de ülkemize göç etmek zorunda kalan Suriyeli sığınmacıları emeği karşılığında ücretli çalışmak zorunda olan emekçiler ve gelirken beraberlerinde sermaye getirerek Türkiye’de iş kurma ya da yatırım yapma düşüncesinde olan sermayedarlar ve girişimciler olarak iki gruba ayırmak mümkündür (Yonca, 2014: 35). Girişimciliğin ekonomik büyüme, istihdam ve dış ticarete olan katkıları dikkate alındığında Suriyeli göçmen girişimcilerin karşılaştıkları problemlerin belirlenerek bunları çözüme kavuşturmaya yönelik çabalar daha da önem kazanmaktadır. Bu doğrultuda yapılan çalışmalarda özellikle Suriyeli göçmen girişimcilerin karşılaştıkları ortak problemler şunlardır (<http://www.bmdergi.org/language/tr/tag/ilo/>);

a) Kamuda gerekli düzenlemenin yapılmasına rağmen Suriyeli yatırımcıların banka sistemini kullanamamaları (hesap açma, para transferi gibi işlemleri gerçekleştirememeleri)

b) Türkiye’deki yerli ve yabancı yatırım mevzuatının farklı olması nedeniyle Türkiye’deki uzman personelin yabancı yatırıma yönelik mevzuat konusunda yetkin olmaması,

c) Yasal düzenlemelere yönelik rehberliğin olmaması, mevzuatlar hakkında bilgilendirme eksikliği,

d) İş adamlarının ve girişimcilerin yurtdışına çıkamaması, hatta yurtiçinde de seyahat kısıtlamalarının bulunması,

e) Türkçe dil kurslarının yeterince yaygın olmaması,

f) Türkiye’de Suriye diplomalarının geçerli olarak kabul edilmemesi ve denklik sorunu. Örneğin, eczacılık, diş hekimliği, tıp gibi ihitsas mesleklerini icra etmeye yetkili olan Suriyeli sığınmacıların sahip oldukları diplomaların katı düzenlemeler nedeniyle Türkiye’de geçerliliğinin olmaması (Yonca, 2014: 37).

g) Türkiye’de Suriyeli sığınmacılara yönelik mesleki haritalandırmanın yapılmaması.

Türkiye’deki Suriyeli göçmen girişimcilerin karşılaştıkları bu problemlerin çözüme kavuşturulmasına yönelik olarak ortaya konan öneriler ise şu maddelerden oluşmaktadır (<http://www.syrianef.org/En/2014/10/crisis-of-syrians-in-turkey-challenges-and-suggested-solutions/>);

a) Türkiye’deki Suriyeli göçmen girişimcilerin ve yatırımcıların ilgilendikleri yatırım alanların yer aldığı bir veri tabanı oluşturularak onların yatırım yapmalarını kolaylaştırıcı hizmetlerin sunulması,

b) Suriyeli göçmen girişimcilerin ve yatırımcıların üye olabilecekleri geçici ticaret ve sanayi odalarının kurulması ve desteklenmesi,

c) Sanayi, hizmet ve ticari projelerle ilgili presedürlerin daha kolay hale getirilerek Suriyeli iş adamlarının yerel ekonomiye tam anlamıyla katılımlarının sağlanması ve böylece Suriye sermayesinin oluşumunun ve Suriyeli sığınmacılar için istihdam yaratılmasının önünü açılması,

d) Türkiye-Suriye sınırına Serbest Bölge kurulması ve bu bölgenin Türk ve Suriye yatırımları için cazip hale getirilmesi, Suriye menşeli malların nakliyesinin kolaylaştırılarak maksimum düzeyde Suriyeli’nin istihdam edilmesini,

e) Özellikle taşımacılık, giyim, temizlik işleri gibi günlük mal ve hizmet ihtiyacını karşılamaya yönelik olarak Türk ve Suriyeli girişimcilerin sermayeleriyle Türk ve Suriye ortak girişimlerin artırılması ve bu ortak girişimler ile Suriyeli sığınmacılara istihdam yaratılması,

f) Banka işlemlerinin Suriyeli girişimciler için daha kolay hale getirilmesi ile yatırımların artırılması ve iş fırsatlarının yaratılması.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN MERSİN, GAZİANTEP, HATAY VE KİLİS İLLERİNDE FAALİYET GÖSTEREN SURIYELİ GİRİŞİMCİLER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Çalışmanın son bölümünde Mersin, Gaziantep, Hatay ve Kilis illerinde faaliyet gösteren Suriyeli girişimcilere yönelik olarak gerçekleştirilmiş olan alan araştırmasına yer verilmiştir. Bu aşamada araştırmanın amacı, evren ve örnekleme, araştırmada kullanılan veri toplama aracına ilişkin bilgi verilecek ve araştırma sonucunda ulaşılan bulgular ortaya konacaktır.

3.1 ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Çeşitli nedenlerle anavatanlarını terk ederek başka ülkelere yerleşen göçmenlerin buldukları ev sahibi ülkelerde gerçekleştirdikleri girişimcilik faaliyetleri önemi giderek artan bir konu haline gelmiştir. Birleşmiş Milletler (BM) küresel göç verilerine göre, son elli yılda dünya üzerinde 232 milyon kişi, yani dünya nüfusunun %3,2’si uluslararası göçmenlerden oluşmaktadır (Özkan, 2015: 6). Asya ve Avrupa’yı birbirine bağlayan ve tarihi boyunca hem göç alan hem de göç veren ülke konumundaki Türkiye son olarak Arap Baharı’nın da etkisiyle iç çatışmaların yaşandığı Suriye’den gelen 3 milyona yakın mülteciye kapılarını açmıştır. Büyük bir çoğunluğu kamp ve barınma merkezleri dışında yaşayan Suriyelilerin bir kısmının girişimcilik faaliyetleri sonucunda yaşadıkları şehirlerde girişimler kurmaları resmi kayıtlarda da göze çarpmaktadır. Türkiye’nin geçmişten günümüze birçok göç hareketine şahit olmasına rağmen göç ve girişimcilik bağlamında yapılan çalışmalar sınırlı ve yetersiz kalmaktadır. Dolayısıyla bu tez çalışması konu ile ilgili olarak literatüre büyük katkı sağlamanın yanı sıra politika yapıcılara yol gösterici olabilecektir.

Bu araştırmanın temel amacı Türkiye’deki sayıları her geçen yıl artan Suriyeli girişimcilerin araştırmaya konu olan illerdeki demografik özelliklerinin yanı sıra faaliyet alanları, girişimlerinin boyutu, çalışan tercihleri, müşteri kompozisyonları, sermaye temin yöntemleri, ev sahibi ülkedeki çevresel faktörler ile ilgili görüşleri, girişimciliğe ilişkin algıları, Suriyeli girişimcilere ilişkin diğer Suriyelilerin algıları, sosyal ağ ve sosyal sermayenin Suriyelilerin girişimcilik faaliyetlerine olan katkısı, Türk girişimciler ile ilgili düşünceleri, Türkiye’de girişimcilik faaliyetinde bulunmalarının onların girişimcilik potansiyellerine katkısı gibi konuları tespit etmektir. Literatürde Suriyeli girişimcilerin özelliklerini belirlemeye yönelik yeterli çalışmanın olmaması tez çalışmasının özgünlüğünü ve önemini ortaya koymaktadır.

3.2 EVREN VE ÖRNEKLEM

Araştırmanın evreni Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı’nın (TEPAV) 2015 yılında yayınlanmış olan ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği’nin verilerinden derledikleri çeşitli tabloların yer aldığı çalışmaya dayanmaktadır. Bu çalışmada 2010, 2012 ve 2014 yıllarında Suriyeli girişimciler tarafından kurulan girişim sayılarının illerde kurulan toplam girişim sayısı içindeki paylarına yer verilmiştir. 2010 yılında Suriyeli girişimciler tarafından kurulan girişimlerin toplam sayısı hiçbir ilimizde, il genelinde kurulan girişimlerin toplam sayısının %10’unu geçmez iken 2012 yılında sadece Kilis’te %10’un üzerine çıkmıştır. Ancak tez çalışmasının amacı için Kilis ili yeterli görülmediğinden 2014 yılı verilerinde yer alan iller dikkate alınmıştır. 2014 yılında Suriyeli girişimcilerin kurdukları işletmelerin toplamdaki payı Kilis’te %33,9, Gaziantep’te %16,9, Mersin’de %15,7 ve Hatay’da %10,5 oranındadır. 2014 yılında Mersin, Gaziantep, Hatay ve Kilis’te Suriyelilerin açmış oldukları kayıtlı işletme sayısının toplam 511 olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla araştırma evrenini 511 Suriyeli girişim oluşturmaktadır. Ancak, evreni oluşturan girişimlerin tamamına ulaşmak mümkün olmadığından kolayda örnekleme yöntemiyle örneklem seçilmiş ve 259 kişiye ulaşılmıştır.

3.3 VERİ TOPLAMA ARACI

Araştırmada veri toplama aracı olarak kullanılan anket formu üç kısımdan ve toplam 50 sorudan oluşmaktadır. Anket formunda yer alan sorular; Tüzin Baycan-Levent ve Seda Kundak'ın (2006) "İsviçre'nin Girişimci Türkleri" başlıklı çalışmalarında; Burcu Dere'nin (2010) "Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Türk Girişimciler ve Özellikleri New York Eyaleti Saha Çalışması" başlıklı çalışmasında; Hüseyin Boz'un (2007) "Etnik Girişimcilik: Almanya'da Faaliyet Gösteren Türk Kökenli Girişimciler Üzerine Bir Araştırma" başlıklı çalışmasında; Aisuluu Subanova'nın (2013) "Türkiye'deki Kırgız ve Kazak Kökenli Göçmen Girişimciler Üzerine Bir Alan Araştırması" başlıklı çalışmasında ve AFAD'ın 2013 yılında Suriyelilere yönelik olarak gerçekleştirdiği "Türkiye'deki Suriyeli Sığınmacılar" başlıklı araştırmalarında kullandıkları anketlerde yer alan soru ve ifadelerden derlenmiştir. Anket formunun birinci kısmı, Suriyeli girişimcilerin demografik özelliklerini tespit etmeye yönelik 7 ifadeden oluşmaktadır. Suriyeli girişimcilerin kariyer ve sahip oldukları girişimin yapısını anlamaya yönelik olan ikinci kısım, 8 kapalı uçlu ve 1 açık uçlu olmak üzere toplam 9 ifadeden oluşmaktadır. Üçüncü kısım 5'li Likert tipinde toplam 34 ifadeden oluşmaktadır. Bu kısımda yer alan ifadeler katılımcıların; motivasyonları, çevresel algıları, sosyal sermaye ve sosyal ağların, dil, inanç ve kültürel benzerliklerin iş kurmalarındaki etkisi, Suriyelilerin girişimciliğe bakışları ve Türkiye'deki Suriyeli girişimcilere bakış açıları, Türk girişimciler hakkındaki düşünceleri ve Türkiye'deki girişimcilik tecrübelerinin kendilerine katkısı gibi konuları anlamaya yöneliktir. Katılımcıların ölçekte yer alan ifadeleri 1: Kesinlikle katılmıyorum, 2: Katılmıyorum, 3: Kararsızım, 4: Katılıyorum, 5: Kesinlikle katılıyorum şeklinde cevaplamaları istenmiştir.

3.4 ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Araştırmada öncelikle girişim, girişimcilik, diaspora ve diaspora girişimcilik ve Türkiye'deki Suriyelilerin genel durumu ile ilgili kavramsal çerçeve oluşturulmuştur. Kavramsal çerçevenin oluşturulma sürecinde süreli yayınlar, tezler, kitaplar, veri tabanları ve internetten yararlanılmıştır. Daha sonra alan araştırması ile veri

toplanmıştır. Araştırma için anket yöntemi kullanılarak veri toplanması uygun görülmüştür.

Veri toplama aracı, bu alanda daha önce yapılmış olan çalışmalardan yola çıkılarak geliştirilmiş ve hazırlanması 1 ay sürmüştür. Oluşturulan ölçeğin Suriyeliler tarafından tam olarak anlayamayacakları ihtimali göz önünde bulundurularak Türkçe'den Arapça 'ya tercüme ettirilmiştir.

Araştırmanın evrenini oluşturan illerdeki Ticaret ve Sanayi Odası ve Esnaf ve Sanatkârlar Odası ile iletişime geçilerek 2014 yılında Suriyeli girişimciler tarafından kurulmuş olan işletmelerin iletişim bilgilerine ulaşılmıştır. Gaziantep, Hatay ve Kilis illerinde anketler profesyonel araştırma şirketine yaptırılmış. Mersin'de ise Arapça bilen tercüman eşliğinde araştırmacının kendisi tarafından yürütülmüştür. Gerek zaman kısıntısının olması gerekse araştırmanın herhangi bir proje kapsamında gerçekleştirilememesine bağlı olarak maddi olanakların yetersizliği nedeniyle araştırmanın yapıldığı illerde bulunan bütün Suriyeli girişimcilerin tamamına ulaşmak mümkün olmamıştır. Alan araştırması 5 ay sürmüştür. Araştırma kapsamında araştırma evreninin %50,6'lık bölümünü oluşturan 259 Suriyeli girişimciye ulaşılmıştır. Alan araştırması yüz yüze görüşme yöntemi ile yürütülmüştür.

3.5 ARAŞTIRMA BULGULARI

Çalışmanın bu kısmında araştırma kapsamında toplanan verilerin analizi neticesinde ulaşılan bulgulara yer verilecektir.

259 Suriyeli girişimcinin katılımıyla gerçekleştirilen araştırmanın verileri kodlanarak bilgisayara yüklenmiş ve analizler sosyal bilimler için geliştirilmiş olan SPSS 20 (Statistical Package for the Social Sciences) paket programı ile gerçekleştirilmiştir. Verilerin analizinde frekans analizi (f), aritmetik ortalama (\bar{x}), çapraz tablo analizi ve veriler normal dağılım göstermediğinden dolayı parametrik olmayan testlerden Kruskal Wallis ve Mann-Whitney U testlerinden yararlanılmıştır. Analizler %95 güven aralığında yapılmıştır.

Aritmetik ortalama sonuçları yorumlanırken Likert'li sorularda katılımcıların seçeneğe katılma düzeyinin aritmetik ortalaması 1.00-1.79 olduğunda "kesinlikle

katılmıyorum”; 1.80-2.59 olduğunda “katılmıyorum”; 2.60-3.39 olduğunda “kısmen/orta katılıyorum”; 3.40-4.19 olduğunda “katılıyorum” ve 4.20-5.00 olduğunda “kesinlikle katılıyorum” olarak yorumlanması kabul edilmiştir (Arslan ve Kayalar, 2017: 20). Araştırmanın ilk kısmında ölçeğin kapsam ve içerik geçerliliğine bakıldıktan sonra ölçeği oluşturan 34 soruya katılımcılar tarafından verilen yanıtların ne derece güvenilir olduğunun değerlendirilmesi için güvenilirlik testi yapılmıştır. Yapılan herhangi bir araştırmada anket formunda yer alan ölçeklerin anlamlı sonuçlar verebilmesi, araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirliğinin araştırılmasını gerektirmektedir. Güvenilirlik analizi ile araştırmada kullanılan ölçek ile ölçülmek istenilen ortak değeri eşit olarak paylaşmayan değerleri belirlemek ve söz konusu değeri taşımayan değişkenleri elemek suretiyle ölçeğin tutarlılık düzeyinin artırılması amaçlanır (Baş, 2001:191). Bu araştırmada Cronbach’s Alpha güvenilirlik testi uygulanmıştır. Bu test sonucunda ortaya çıkan alfa değerine bağlı olarak ölçeğin güvenilirliği aşağıdaki gibi yorumlanmaktadır:

- ✓ $0,00 < a < 0,40$ ise ölçek güvenilir değil,
- ✓ $0,40 < a < 0,60$ ise ölçek düşük güvenilirlikte,
- ✓ $0,60 < a < 0,80$ ise ölçek oldukça güvenilir,
- ✓ $0,80 < a < 1,00$ ise ölçek yüksek güvenilirlikte,

Ankette yer alan 34 ifadeye Suriyeli girişimciler tarafından verilen yanıtların ne derece de güvenilir olduğu değerlendirmek amacıyla 25 katılımcı ile gerçekleştirilen ön anket çalışmasına güvenilirlik testi uygulanmıştır. Yapılan güvenilirlik testi neticesinde alfa (Cronbach’s Alpha) değeri 0,89 olarak tespit edilmiştir. Elde edilen değer, ölçekte yer alan ifadelere katılımcıların verdikleri yanıtların oldukça güvenilir olduğunu göstermiştir. Bu nedenle anket sorularında herhangi bir değişiklik yapılmamıştır (bakınız Tablo 16).

Tablo 16: Güvenilirlik Analizi

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	Sıklık (n)
,890	,889	34

3.5.1 Demografik Bulgular

Araştırmanın ikinci kısmında ise araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilere ilişkin demografik bilgileri değerlendirmek üzere frekans analizi yapılmıştır. Frekans analizi ile araştırmaya katılan 259 Suriyeli girişimcinin demografik açıdan aşağıdaki niteliklere sahip olduğu belirlenmiştir:

Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin 256'sı (%98,8) erkek, 3'ü (%1,2) kadın girişimcilerden oluşmaktadır. Suriyeli kadın ve erkek girişimciler arasındaki farkın bu derece büyük olması ülkemizdeki Suriyeli kadınların girişimcilik eğitimlerinin oldukça az olduğunu dolayısıyla kadınların ev işleri ile ilgilendiği veya bir başka işte ücretli olarak çalıştığını akla getirmektedir.

Yaş gruplarına göre katılımcıların 70'i (%27) 35-42 yaş, 68'i (%26,3) 27-34 yaş, 67'si (%25,9) 43-50 yaş, 31'i (%12) 18-26 yaş ve 23'ü (%8,9) 51 ve üzeri yaş aralığında yer almaktadır. Bu değerlere göre, katılımcıların büyük çoğunluğunun 35-50 yaş aralığında olduğu gözlemlenmektedir.

Anadilleri Arapça olan katılımcıların Türkçe bilme düzeyine göre dağılımları incelendiğinde katılımcıların 125'i (%48,3) çok az Türkçe bildiği, 61'i (%23,6) orta düzeyde Türkçe bildiği, 53'ü (%20,5) Türkçe bilmediği ve 20'si (%7,7) çok iyi derecede Türkçe bildiği görülmektedir.

Katılımcıların Türkiye'ye geliş yılları dikkate alındığında Türkiye'de kalış sürelerinin Türkçeyi öğrenmelerine yetecek uzunlukta olmamasının yanı sıra Türkçe öğrenebilecekleri kursların günümüzdeki gibi yaygın olmaması Türkçe bilmeyen ve çok az Türkçe bilenlerin oranının %68,8 olduğunu açıklar niteliktedir.

Sahip oldukları eğitim düzeylerine göre katılımcıların dağılımı incelendiğinde 125'inin (%48,3) lise ve dengi, 74'ünün (%28,6) ilköğretim, 55'inin (21,2) üniversite, 5'inin (%1,9) yüksek lisans düzeyinde eğitime sahip olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu değerlere göre katılımcıların 199'u (%76,9) ilk ve ortaöğretim düzeyinde eğitim seviyesine sahip olduğu görülmektedir (bakınız Tablo 17).

Tablo 17: Araştırmaya Katılanların Kişisel Özelliklerine İlişkin Bulgular (a)

Cinsiyet	Sıklık (n)	Yüzde (%)
Erkek	256	98,8
Kadın	3	1,2
Toplam	259	100
Yaş	Sıklık (n)	Yüzde (%)
18-26	31	12,0
27-34	68	26,3
35-42	70	27,0
43-50	67	25,9
51 ve üzeri	23	8,9
Toplam	259	100
Türkçe bilgisi	Sıklık (n)	Yüzde (%)
Hayır Bilmiyorum	53	20,5
Çok az biliyorum	125	48,3
Orta düzeyde biliyorum	61	23,6
Çok iyi biliyorum	20	7,7
Toplam	259	100
Eğitim düzeyi	Sıklık (n)	Yüzde (%)
İlköğretim	74	28,6
Lise ve dengi	125	48,3
Üniversite	55	21,2
Yüksek Lisans	5	1,9
Toplam	259	100

Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin 230'u (%88,8) evli, 29'u (%11,2) bekârdır. Erken yaşta evliliğin yaygın olduğu Suriye'de katılımcıların büyük çoğunluğunun evli olması beklenen bir sonuç olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye'ye geliş yıllarına göre katılımcıların dağılımına bakıldığında ise 96 (%37,1) girişimcinin 2012 yılında, 93 girişimcinin (%35,9) 2013 yılında, 44 girişimcinin (%17) 2014 yılında, 21 girişimcinin (%8,1) 2011 yılında ve 5 girişimcinin (%1,9) 2010 ve öncesinde Türkiye'ye geldiği görülmektedir. Bu bulgulara göre 2014 yılına kadar katılımcıların %8,1'i üç yıl, %37,1'i iki yıl %35,9'u bir yıl ve %17'sinin bir yıldan az bir süre Türkiye'de ikamet ettiği söylenebilir.

Suriye'ye dönüş ile ilgili ifadelere verdikleri yanıtlara göre katılımcıların 144'ü (%55,6) Suriye'deki yaşanan iç karışıklıklar sona erdiğinde, 88'i (%34) Suriye'ye dönme düşüncesinde olmadıklarını belirtirken, 13'ü (%5) Suriye'de yönetim

değişikliği gerçekleştiğinde, 7'si (%2,7) Suriye'de yaşamış olduğu şehirdeki karışıklıklar son bulduğunda ülkelerine dönme düşüncesine sahip oldukları söylenebilir. Soru ile ilgili olarak “diğer” seçeneğini tercih eden katılımcıların 7'si (%2,7) ülkelerine dönme konusunda farklı düşüncelere sahip olan veya Türkiye’de gerekli parayı topladıktan sonra kaçak yollarla Avrupa’ya göç etmek isteyen katılımcılar olduğu düşünülebilir. Tablodaki değerlere göre araştırmaya katılan 259 Suriyeli girişimcinin 164’ünün (%63,3) birgün ülkelerine dönme düşüncesine sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 18).

Tablo 18: Araştırmaya Katılanların Kişisel Özelliklerine İlişkin Bulgular (b)

Medeni Hali	Sıklık (n)	Yüzde (%)
Evli	230	88,8
Bekâr	29	11,2
Toplam	259	100
Türkiye’ye geliş yılı	Sıklık (n)	Yüzde (%)
2010 ve öncesi	5	1,9
2011	21	8,1
2012	96	37,1
2013	93	35,9
2014	44	17,0
Toplam	259	100
Suriye’ye dönme düşüncesi	Sıklık (n)	Yüzde (%)
Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	34,0
Suriye’deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	55,6
Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	2,7
Yönetim değişikliği gerçekleştikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	5,0
Diğer	7	2,7
Toplam	259	100

3.5.2 İş Profillerine İlişkin Bulgular

Araştırmanın üçüncü kısmında ise araştırmaya katılan Suriyeli girişimcileri kariyer ve sahip oldukları girişimlere ilişkin yanıtları değerlendirmek üzere frekans analizi yapılmıştır. Frekans analizi ile araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin kariyer ve sahip oldukları girişim ile ilgili olarak aşağıdaki bulgulara ulaşılmıştır:

Türkiye'ye göç etmeden önce Suriye'de yaptıkları iş ile ilgili olarak katılımcıların 84'ü (%32,4) özel sektör çalışanı, 72'si (%27,8) girişimci, 51'i (%19,7) patron, 34'ü (%13,1) öğrenci, 14'ü (%5,4) memur, 4'ü (%1,5) işsiz olduğunu belirtmiştir. Bu değerlere göre, Suriye'de girişimci olan katılımcıların 72'si (%27,8) Türkiye'de girişimcilik faaliyetlerini devam ettirirken, ilk defa Türkiye'de girişim sahibi olan katılımcıların sayısı ise 187'dir (%72,2). Suriye'de girişimcilik faaliyetinde bulunmayan katılımcıların büyük bir kısmı Türkiye'de girişimcilik faaliyetlerinde bulunmuştur.

Türkiye'de girişim sahibi olmadan önceki kariyerleri ilgili olarak katılımcıların 103'si (%39,8) özel sektör çalışanı, 81'i (%31,3) girişimci, 53'ü (%20,5) patron, 20'si (%7,7) işsiz, 2'si (%0,8) öğrenci olduklarını belirtmişlerdir. Analiz sonucunda çıkan değerler dikkate alındığında Suriye'den Türkiye'ye göç eden 81 (%31,3) kişiden 72'sinin Türkiye'de kendi işlerini kurmadan önce girişimcilik tecrübesine sahip olduğunu söylenebilir.

Araştırmaya katılan Suriyeli girişimciler 26 farklı alanda faaliyet göstermektedirler. Buna göre katılımcıların 45'i (%17,4) market, 39'u (%15,1) ithalat ihracat, 28'i (%10,8) restoran-kafe, 22'si (%8,5) gıda toptancısı, 21'i (%8,1) tekstil ürünleri imalat ve satış, 17'si (%6,6) elektronik mağazası, 12'si (%4,6) pastane-patiseri ve tatlı imalat ve satış, 9'u (%3,5) ayakkabı imalatı, 9'u (%3,5) medikal malzeme ticareti, 8'i (%3,1) kuyumcu, 8'i (%3,1) uluslararası taşımacılık, 7'si (%2,7) inşaat ve gayrimenkul danışmanlığı, 6'sı (%2,3) beyaz eşya ticareti, 4'ü (%1,5) kuaför-berber, 3'ü (%1,2) oto yıkama, 3'ü (%1,2) turizm ve seyahat acentesi, 3'ü (%1,2) kasap, 3'ü (%1,2) oto galeri, 3'ü (%1,2) parfüm ve kozmetik ürünler ticareti, 2'si (%0,8) mobilya mağazası, 2'si (%0,8) spor salonu, 1'i (%0,4) oto yedek parça ticareti, 1'i (%0,4) reklam şirketi, 1'i (%0,4) aktar, 1'i (%0,4) züccaciye mağazası, 1'i (%0,4) matbaa işi yapmaktadır (bakınız Tablo 19).

Tablo 19: Katılımcıların Kariyer ve Sahip Oldukları Girişim Yapısına İlişkin Bulgular (a)

Suriye’deki işi	Sıklık (n)	Yüzde (%)
Özel sektör çalışanı	84	32,4
Memur	14	5,4
Öğrenci	34	13,1
İşsiz	4	1,5
Girişimci	72	27,8
Patron	51	19,7
Toplam	259	100,0
Türkiye’de önceki işi	Sıklık (n)	Yüzde (%)
Özel sektör çalışanı	103	39,8
Öğrenci	2	0,8
İşsiz	20	7,7
Girişimci	81	31,3
Patron	53	20,5
Toplam	259	100,0
Faaliyet alanı	Sıklık (n)	Yüzde (%)
İthalat İhracat	39	15,1
Turizm ve Seyahat Acentesi	3	1,2
Kuyumcu	8	3,1
Kasap	3	1,2
Gıda Toptancısı	22	8,5
Uluslararası Taşımacılık	8	3,1
Beyaz Eşya Ticareti	6	2,3
Restoran, Kafe	28	10,8
Oto Galeri	3	1,2
Elektronik Mağazası	17	6,6
Tekstil İmalat, Giyim Mağazası	21	8,1
Oto Parça Ticareti	1	0,4
Market	45	17,4
Ayakkabı İmalatı ve Satışı	9	3,5
Medikal Malzeme Ticareti	9	3,5
Kuaför, Berber	4	1,5
Parfümeri ve Kozmetik Ticareti	3	1,2
Pastane, Patiseri, Tatlı İmalat ve Satışı	12	4,6
Reklam Şirketi	1	0,4
Aktar	1	0,4
İnşaat, Gayrimenkul Danışmanlığı	7	2,7
Züccaciye	1	0,4
Mobilya Mağazası	2	0,8
Oto Yıkama	3	1,2
Spor Salonu	2	0,8
Matbaa	1	0,4
Toplam	259	100,0

Karşılaştırmaların daha kolay yapılabilmesi için katılımcıların faaliyet gösterdikleri alanlar “ticaret ve esnaf”, “imalat ve satış” ve “hizmet” başlıkları altında toplanmıştır. Buna göre, 159 (%61,4) katılımcının faaliyet gösterdikleri alan ticaret ve esnaf başlığı altında, 43 (%16,6) katılımcının faaliyet alanı imalar ve satış başlığı altında ve 57 (%22,0) katılımcının faaliyet alanı ise hizmet başlığı altında yer almıştır.

Katılımcıların, işe başlama şekli ile ilgili olarak verdikleri yanıtların dağılımına bakıldığında; 202'si (%78) girişimlerini sıfırdan kurduklarını, 32'si (%12,4) tanıdıktan devraldıklarını ve 25'i (%9,7) aileden devraldıklarını belirtmişlerdir.

Katılımcıların girişimlerinin sahiplik durumu ile ilgili olarak verdikleri yanıtların dağılımı incelendiğinde, girişimcilerin 141'inin (%54,4) girişimlerinde ortakları olmadığını belirtirken, katılımcıların 102'si (%39,4) girişimlerinin Suriyeli ortaklı bir işletme olduğunu, 12'si (%4,6) Türk ortaklı bir işletme olduğunu, 4'ü (%1,5) hem Türk hem de Suriyeli ortaklı işletme olduğunu belirtmişlerdir. Değerler dikkate alındığında Suriyeli girişimcilerin sahip oldukları girişimlerin büyük çoğunlukla tek kişi mülkiyetli işletme olduğu söylenebilir.

Sahip oldukları girişimlerde istihdam ettikleri çalışan sayısı ile ilgili olarak katılımcıların 227'si (%87,6) girişimlerinde çalışan sayısını 1-9 kişi arasında, 32'si (%12,4) çalışan sayısını 10-49 kişi arasında olduğunu belirtmişlerdir. Ülkemizde KOBİ'ler için yapılmış olan çeşitli tanımlar yerine 18 Kasım 2005 tarih ve 25997 sayılı Resmî Gazetede yayımlanan ve 18 Mayıs 2006 tarihinde yürürlüğe giren "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik"le Avrupa Birliği düzenlemeleri kapsamında KOBİ'lere ortak bir tanım getirilmiştir. Buna göre, çalışan sayısı 1-9 arasında değişen ve yıllık satış hasılatı veya mali bilançosu 1 milyon TL'yi aşmayan çok küçük işletmeler 'mikro işletme'; çalışan sayısı 10-49 kişi arasında değişen ve yıllık satış hasılatı veya mali bilançosu 5 milyon TL'yi aşmayan işletmeler "küçük işletme"; çalışan sayısı 50-249 kişi arasında değişen ve yıllık satış hasılatı veya mali bilançosu 25 milyon TL'yi aşmayan işletmeler "orta büyüklükteki işletme"; çalışan sayısı 250 ve üzeri olan ve yıllık satış hasılatı veya mali bilançosu 25 milyon TL veya üzeri olan işletmeler "büyük işletme" olarak tanımlanmıştır (Özbek, 2008: 49). Bu açıklama dikkate alındığında araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin sahip oldukları girişimlerin büyük bir kısmının "mikro işletme" kapsamında yer aldığı söylenebilir (bakınız Tablo 20).

Tablo 20: Katılımcıların Kariyer ve Sahip Oldukları Girişim Yapısına İlişkin Bulgular (b)

Faaliyet alanının dâhil olduğu sektör	Sıklık (n)	Yüzde (%)
Ticaret ve esnaf	159	61,4
İmalat ve satış	43	16,6
Hizmet	57	22,0
Total	259	100,0
İşe başlama şekli	Sıklık (n)	Yüzde (%)
Sıfırdan kurdum	202	78,0
Aileden devraldım	25	9,7
Tanıdıktan devraldım	32	12,4
Toplam	259	100
Ortaklık durumu	Sıklık (n)	Yüzde (%)
Evet, Suriyeli ortağım var	102	39,4
Evet, Türk ortağım var	12	4,6
Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	1,5
Hayır, ortağım yok	141	54,4
Toplam	259	100
Çalışan sayısı	Sıklık (n)	Yüzde (%)
1-9 kişi	227	87,6
10-49 kişi	32	12,4
Toplam	259	100

Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin 187'si (%72,3) çalışanlarının Suriyeli olduğunu, 62'si (%23,9) çalışanlarının hem Türk hem de Suriyelilerden oluştuğunu, 6'sı (%2,3) çalışanlarının sadece Türklerden oluştuğunu, 4'ü (%1,5) çalışanlarının Türk ve Suriyeli dışında olan çalışan kompozisyonuna sahip olduklarını belirtmişlerdir. Analiz sonucu ortaya çıkan bu değerler dikkate alındığında Suriyeli girişimcilerin girişimlerinde Suriye uyruklu çalışan tercih ettikleri söylenebilir.

Üretilen mal ve/veya hizmeti talep eden müşterilerin kompozisyonu ile ilgili olarak katılımcıların 191'i (%73,7) hem Türk hem de Suriyelilerden oluşan müşterileri olduğunu belirtirken, 61'i (%23,6) sadece Suriyeli müşterileri, 7'si (%2,7) Türk ve Suriyeli dışındaki müşterileri olduğunu belirtmişlerdir. Söz konusu değerler dikkate alındığında katılımcıların ürettikleri mal ve hizmetlerin Suriyelilerin yanı sıra Türkler tarafından da tercih edildiği söylenebilir.

Girişimcilerin fikirlerini hayata geçirebilmek için ihtiyaç duydukları sermayeyi nereden sağladıkları ile ilgili olarak katılımcıların 191’i (%73,3) Türkiye’ye go ederken beraberlerinde getirdiklerini, 37’si (%14,3) Türkiye’de başka bir işte çalışmak suretiyle girişim sermayelerini biriktirdiklerini, 11’i (%4,2) diğer aile üyelerinden borç aldığını, 8’i (%3,1) akrabalarından borç aldıklarını, 4’ü (%1,5) arkadaşlarından borç aldıklarını, 6’sı (%2,3) sayılan kaynaklar dışında başka kaynaklardan girişim sermayesini temin ettiklerini ve 2’si (%0,8) banka kredisi kullandığını belirtmişlerdir. Girişimcilerin girişim sermayesini bankadan kredi kullanmak suretiyle temin edememeleri her ne şekilde olursa olsun faiz kullanımının İşlam dininde yasak olması ve Suriyelilerin sadece iki özel bankada (Albaraka Türk ve Kuveyt Türk) haricindeki bankalarda Türk vatandaşı olmadıkları için hesap aamamaları, teminat goşterememeleri dolayısıyla kredi ekememeleri ile açıklanabilir (bakınız Tablo 21).

Tablo 21: Katılımcıların Kariyer ve Sahip Oldukları Girişim Yapısına İlişkin Bulgular (c)

Çalışanların uyruğu	Sıklık (n)	Yüzde (%)
Türk	6	2,3
Suriyeli	187	72,3
Karışık (Türk-Suriyeli)	62	23,9
Diğer	4	1,5
Toplam	259	100
Müşterilerin uyruğu	Sıklık (n)	Yüzde (%)
Suriyeli	61	23,6
Karışık (Türk-Suriyeli)	191	73,7
Diğer	7	2,7
Toplam	259	100
Sermaye temini	Sıklık (n)	Yüzde (%)
Türkiye’de başka bir işte çalışarak kazandım	37	14,3
Go ederken beraberimde getirdim	191	73,7
Banka kredisi kullandım	2	0,8
Aile fertlerinden borç aldım	11	4,2
Akrabalardan borç aldım	8	3,1
Arkadaşlarımdan borç aldım	4	1,5
Diğer	6	2,3
Toplam	259	100

3.5.3 İfadelere İlişkin Görüşler

Araştırmanın bu kısmında araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin anket formunun üçüncü kısmında yer alan ifadelere verdikleri yanıtların aritmetik ortalamasına yer verilmiştir.

Katılımcılar, “Başkasının yanında çalışmayı başaramadığım için kendi işimi kurdum, Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum, Hissettiğim etnik ayrımcılık beni bu işi kurmaya zorladı, İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım, Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım, Türkiye’de iş kurmak isteyen Suriyeliler için devlet teşvikleri tatmin edici, Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım, İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim, Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici, Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum, Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı, Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı” ifadelerine katılmamaktadır.

Katılımcılar, “Türkiye’de devletin verdiği destek ve teşvikler daha iyi olduğu için iş kurdum, Türkiye’de iş kurmak Suriye’de iş kurmaktan daha kolay olduğu için iş kurdum, Kendi işimin sahibi olmak “özgür olmak” demek ve bu duygu beni motive ediyor, Türkçe biliyor olmak iş kurmayı daha da kolaylaştırır, Yaptığım iş ile ilgili olarak Suriye ile sürekli bağlantılarım var, Kendi işimi kurmayı ve sürdürmeyi bir Türk şirketinde yüksek ücretle çalışmaya tercih ederim, İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım, Türkiye tecrübesi sonrası Suriye’ye dönmem durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim, Müslüman olmam Türkiye’de iş kurmamı kolaylaştırdı, Türkiye’de iş kurmak beni daha sosyal hale getirdi” ifadeleriyle ilgili olarak kararsız oldukları söylenebilir.

Katılımcılar, “Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum, Kendi işimin patronu olma düşüncesi sebebiyle iş kurdum, Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor, Suriyelilerin kendi aralarında güçlü sosyal bağlara sahip olmaları iş kurmayı kolaylaştırıyor, Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu, Kendi kültürel değerlerime uygun iş yapıyorum, Kendi işimin sahibi olmak Suriyeliler arasında saygınlığımı arttırıyor,

Suriyeli girişimcilerin sayılarının artması Suriyeli gençler için olumlu bir örnek oluyor, Suriye'ye yakın olması ve Suriyelilerin sayısının bu şehirde fazla olması iş kurmak için bu şehri tercih etmemde etkili oldu, Ülkemde savaş biterse buradaki işi orada da kurarım, Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmamda kolaylık sağladı, Türkiye'de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi" ifadelerine katılmaktadır.

Katılımcıların ifadelere verdikleri yanıtların aritmetik ortalamaları göz önünde bulundurulduğunda onların girişimciliğe yönelmelerinin ardında yatan en etkili faktörün "hayatını devam ettirme zorunluluğu" olduğu ortaya çıkmaktadır. Nitekim ülkelerinde yaşanan iç savaş nedeniyle sahip oldukları varlıkların büyük bir kısmını ülkelerinde bırakmak zorunda kalarak Türkiye'ye göç etmeleri katılımcıların ihtiyaç ve tercihlerinde değişime neden olduğu söylenebilir.

Girişimciliğin ardında yatan sebepler ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda kişinin kendi kendisinin patronu olma, başkalarından emir almadan çalışma isteği, bağımsız olma isteği gibi nedenlerin de yer aldığı ortaya çıkmıştır. Bağımsızlık ihtiyacı kendi sınırlarını ve hedeflerini belirleyebilme, kendi potansiyelini gerçekleştirme anlamına da gelebilmektedir (Dön, 2008: 31). Tablo 19'daki veriler dikkate alındığında katılımcıları girişimciliğe yönelmelerinin ardında yatan en önemli bir diğer faktör ise "kendi işinin patronu" olma düşüncesidir. Türkiye'de Suriyelilerin büyük çoğunluğunun çalışma izninin olmaması onların kaçak olarak istihdam edilmelerine dolayısıyla hak kaybına uğramanın yanı sıra ayrımcılığa ve kötü muameleye maruz kalma endişesi taşımalarına da neden olmaktadır. Bu durumda katılımcıların ücretli olarak bir başkasına bağlı çalışmaktansa "kendi işinin patronu olmak" düşüncesiyle dolayısıyla "bağımsız olma" düşüncesiyle kendi işlerini kurmaya yöneldikleri söylenebilir.

Katılımcıların verdikleri yanıtlar sonucunda "çok para kazanarak zengin olma", "iş bulamama" ve "etnik ayrımcılığa maruz kalma" gibi faktörlerin onların girişimciliğe yönelmelerinde etkili olmadığı gözlemlenmektedir.

"Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım" ifadesine verilen yanıtlarla ilgili değer dikkate alındığında katılımcıların kendi işlerini kurmadan önce bir başka işte veya işlerde çalışma nedenlerinin deneyim kazanmaktan ziyade sahip oldukları işi kuracak sermayenin tamamının veya

bir kısmının temin etme, kendisinin ve ailesinin temel ihtiyaçlarını karşılama amaçlı olduğu söylenebilir.

“Türkiye’de iş kurmak isteyen Suriyeliler için devlet teşvikleri tatmin edici” ifadesi ile ilgili olarak katılımcıların, kendi işlerini kurmak isteyen girişimciler için devletin sağladığı teşvik ve desteklerin yetersiz olduğu görüşünde oldukları söylenebilir.

“Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım” ifadesine verdikleri yanıtlara göre katılımcıların iyi bir eğitime sahip olsalar bile girişimci olmayı büyük bir firmada çalışmaya tercih edeceği söylenebilir. Bu durum ise katılımcıların “bağımsız olma”, “saygı görme”, “kendi işinin patronu olma” gibi motivasyonlara sahip olmaları ile açıklanabilir.

Katılımcıların “Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor”, “Suriyelilerin kendi aralarında güçlü sosyal bağlara sahip olmaları iş kurmayı kolaylaştırıyor” ve “Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmada kolaylık sağladı” ifadeleriyle ilgili olarak verdikleri yanıtlar incelendiğinde söz konusu ifadelerin araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin iş kurmalarını kolaylaştıran faktörler olarak öne çıktığı görülmektedir. Dolayısıyla Türkiye’de iş kurmak isteyen herkes için fırsat eşitliğinin olması, Suriyeliler arasında sosyal bağların güçlü olması dolayısıyla iş kurarken ihtiyaç duyulan bilgi, sermaye, işgücü kaynaklarını birbirleriyle paylaşmaları ve Türk kültürü ile Suriye kültürünün birbirine yakın olması onların kendi işlerini kurmalarını kolaylaştırıcı faktörler olarak ortaya çıktığı söylenebilir.

“Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu” ifadesine katılımcıların verdikleri yanıtlarla ilgili değerlere incelendiğinde, katılımcıların kendi işlerini kurarken ailelerinden sermaye, bilgi ve işgücü çerçevesinde destek aldıkları söylenebilir.

“Kendi işimin sahibi olmak Suriyeliler arasında saygınlığımı arttırıyor” ifadesine verdikleri yanıtlar, katılımcıların kendi işlerini kurmalarında “saygı görme” arzularının etkili olduğu söylenebilir.

“Suriyeli girişimcilerin sayılarının artması Suriyeli gençler için olumlu bir örnek oluyor” ifadesin verilen yanıtların ortalaması incelendiğinde Türkiye’deki

Suriyeli girişimcilerin artan sayılarının Suriyeli gençleri de girişimci olmaya yönlendirmede etkili bir faktör olduğunu ortaya koymaktadır.

“Suriye’ye yakın olması ve Suriyelilerin sayısının bu şehirde fazla olması iş kurmak için bu şehri tercih etmemde etkili oldu” ifadesine verdikleri yanıtlar katılımcıların kendi işlerini kurarken yaptıkları il tercihlerinde Suriye’ye coğrafi yakınlığın ve Suriyeli nüfus yoğunluğunun etkili olduğunu ortaya koymaktadır. Katılımcıların Suriye’ye coğrafi olarak yakın ve Suriyeli nüfusun yoğun olduğu illeri tercih etmeleri onların Suriye ile olan iş bağlantılarını devam ettirme ve ürettikleri mal ve hizmetlerin Suriyelilere yönelik olması ile açıklanabilir.

“İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim” ifadesi ile ilgili olarak katılımcıların daha iyi bir iş teklifi gelse bile sahip oldukları işlerini kapatmayacakları görüşünde oldukları söylenebilir. Bu durum onların bir başkasının yanında ücretli bir başka ifadeyle “bağımlı” olarak çalışmaktan ziyade kendi işlerinde bağımsız bir biçimde çalışmayı tercih ettiklerini göstermektedir.

“Ülkemde savaş biterse buradaki işi orada da kurarım” ifadesine verdikleri yanıtların ortalaması katılımcıların ülkelerine dönmeleri durumunda burada yaptıkları işi kendi ülkelerinde yapmak istediklerini ortaya koymaktadır. Katılımcıların bu düşüncesi ise Türkiye’de yaptıkları iş ile ilgili olarak edindikleri tecrübe ve bilgiyi kendi ülkelerinde değerlendirme istekleri ile açıklanabilir.

“Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici” ifadesine verdikleri yanıtların ortalaması katılımcıların bu ifadeye katılmadıklarını dolayısıyla ev sahibi ülkedeki yerli girişimciler tarafında rahatsız olacak düzeyde negatif yönde algılanmadıkları fikrine sahip olduklarını göstermektedir.

“Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile Türk girişimcilerin kendilerinden daha iyi olduklarını düşündüklerini göstermektedir.

“Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı” “Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı” ifadelerine verdikleri yanıt ortalamalarının bu iki ifadeye katılmadıklarını yani Türk girişimcilerin Suriye’deki başarıları ile ilgili kararsız olduklarını göstermektedir.

“Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi” ifadesine verdikleri yanıtlarla Türkiye’de iş kurmanın onların girişimcilik yönüne olumlu katkıları olduğunu göstermektedir (bakınız Tablo 22 ve Tablo 23).

Tablo 22: Katılımcıların İfadelerle İle İlgili Görüşlerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler (a)

Kod	İfade	n	Ortalama	Ss.
S1	Başkasının yanında çalışmayı başaramadığım için kendi işimi kurdum	259	2,3359	1,36651
S2	Türkiye’de devletin verdiği destek ve teşvikler daha iyi olduğu için iş kurdum	259	2,9421	1,20421
S3	Türkiye’de iş kurmak Suriye’de iş kurmaktan daha kolay olduğu için iş kurdum	259	3,0695	1,17590
S4	Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum	259	3,9112	1,02101
S5	Kendi işimin patronu olma düşüncesi sebebiyle iş kurdum	259	3,6950	1,05085
S6	Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum	259	2,5251	1,28887
S7	Hissettiğim etnik ayrımcılık beni bu işi kurmaya zorladı	259	2,1699	1,23659
S8	İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım	259	2,3166	1,33533
S9	Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım	259	2,5483	1,45494
S10	Kendi işimin sahibi olmak “özgür olmak” demek ve bu duygu beni motive ediyor	259	3,2394	1,40481
S11	Türkiye’de iş kurmak isteyen Suriyeliler için devlet teşvikleri tatmin edici	259	2,4208	1,28366
S12	Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım	259	2,3784	1,36529
S13	Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor	259	4,0309	1,16764
S14	Suriyelilerin kendi aralarında güçlü sosyal bağlara sahip olmaları iş kurmayı kolaylaştırıyor	259	3,4749	1,18875
S15	Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu	259	3,4749	1,00885
S16	Türkçe biliyor olmak iş kurmayı daha da kolaylaştırır	259	3,2857	1,18593
S17	Kendi kültürel değerlerime uygun iş yapıyorum	259	3,7799	1,10400
S18	Kendi işimin sahibi olmak Suriyeliler arasında saygınlığımı artırıyor	259	3,6718	1,02886
S19	Yaptığım iş ile ilgili olarak Suriye ile sürekli bağlantılarım var	259	3,2124	1,17684
S20	Kendi işimi kurmayı ve sürdürmeyi bir Türk şirketinde yüksek ücretle çalışmaya tercih ederim	259	2,8417	1,32435
S21	Suriyeli girişimcilerin sayılarının artması Suriyeli gençler için olumlu bir örnek oluyor	259	3,5792	1,10518
S22	Suriye’ye yakın olması ve Suriyelilerin sayısının bu şehirde fazla olması iş kurmak için bu şehri tercih etmemde etkili oldu	259	3,7259	1,06665
S23	İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım	259	2,6873	1,21946
S24	İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim	259	2,4015	1,45506

Tablo 23: Katılımcıların İfadelerle İle İlgili Görüşlerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler (b)

Kod	İfade	n	Ortalama	Ss.
S25	Ülkemde savaş biterse buradaki işi orada da kurarım	259	3,4672	1,32722
S26	Müslüman olmam Türkiye’de iş kurmamı kolaylaştırdı	259	3,3552	1,28093
S27	Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmamda kolaylık sağladı	259	3,8031	1,12917
S28	Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici	259	2,5019	1,32178
S29	Girişimcilik konusunda Türklere daha iyi olduğumu düşünüyorum	259	2,4363	1,43286
S30	Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı	259	2,0425	1,22083
S31	Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı	259	2,4208	1,40476
S32	Türkiye tecrübesi sonrası Suriye’ye dönmem durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim	259	2,9382	1,28650
S33	Türkiye’de iş kurmak beni daha sosyal hale getirdi	259	3,3475	1,21796
S34	Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi	259	3,5212	1,20823
	Valid N (listwise)	259		

3.5.4 Çapraz Tablolar

Araştırmanın dördüncü kısmında katılımcılardan elde edilen veriler doğrultusunda yapılan Crosstab analizlerinden elde edilen sonuçlara yer verilecektir. Yapılan analizler sırasında katılımcıların faaliyet gösterdikleri alanlar belirli başlıklar altında toplanmıştır.

Sahip oldukları eğitim düzeyine göre katılımcıların yaş aralıkları değerlendirildiğinde; ilköğretim düzeyinde eğitim seviyesi sahip 74 katılımcının 21’i (%30,9) 27-34 yaş aralığında, lise ve dengi düzeyde eğitim seviyesine sahip 125 katılımcının 38’i (%54,3) en çok 35-42 yaş aralığında, üniversite düzeyinde eğitime sahip 55 katılımcının 16’sı (%23,5) 27-34 yaş aralığında ve yüksek lisans düzeyinde eğitim seviyesine sahip 5 katılımcının 2’si 18-26 (%6,5) yaş aralığında iken diğer 2’si (%3,0) ile 43-50 yaş aralığında olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre 259 katılımcının 199’u (%76,9) ilk ve ortaöğretim düzeyinde eğitim seviyesine sahip iken 60 (%23,1) kişi üniversite ve yüksek lisans düzeyinde eğitim seviyesine sahip olduğu dolayısıyla, sahip oldukları eğitim düzeylerinin onların girişimciliğe yönelmelerine etkisinin olmadığı söylenebilir (bakınız Tablo 24).

Tablo 24: Yaş ve Eğitim Düzeyi Çapraz Tablo

		Eğitim düzeyiniz nedir?				Toplam
		İlköğretim	Lise ve dengi	Üniversite	Yüksek lisans	
Yaşınız	18-26	6	12	11	2	31
	27-34	21	31	16	0	68
	35-42	20	38	11	1	70
	43-50	18	33	14	2	67
	51 ve üzeri	9	11	3	0	23
Toplam		74	125	55	5	259

Katılımcıların medeni durumlarının yaşlarına göre dağılımına bakıldığında 18-26 yaş aralığında yer alan 31 katılımcıdan 13'ü (%41,9) evli, 18'i (%66,7) bekâr; 27-34 yaş aralığındaki 68 katılımcının 59'u (%86,8) evli, 9'u (%13,2) bekâr; 35-42 yaş grubuna dahil 70 katılımcının 69'u (%98,6) evli, 1'i (%1,4) bekâr; 43-50 yaş aralığındaki 67 katılımcının 66'sının (%98,5) evli, 1'i (%1,5) bekâr; 51 yaş ve üzeri katılımcıların 23'ünün de evli olduğu ortaya çıkmaktadır. Tabloya genel olarak bakıldığında 259 katılımcının 230'unun (%88,8) evli, 29'unun (%11,2) bekâr olduğu görülmektedir. Katılımcıların yaşı ilerledikçe bekârların sayısı azalırken evli katılımcıların oranı da artmaktadır. Bu durumda katılımcılardan evli olanların bakmakla yükümlü oldukları aile bireylerine daha iyi bir yaşam sağlama amacıyla girişimciliğe yönelmelerinde etkili olduğu, bekâr olanların ise "bağımsız olma" duygusuyla girişimciliğe yöneldikleri söylenebilir. Nitekim katılımcıların "Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum" ve "Kendi işimin patronu olma düşünceliyle iş kurdum" ifadesine verdikleri yanıtların ortalamalarının yüksek olması bunu kanıtlar niteliktedir (bakınız Tablo 25).

Tablo 25: Medeni hal ve Yaş Çapraz Tablo

		Yaş					Toplam
		18-26	27-34	35-42	43-50	51 ve üzeri	
Medeni haliniz?	Evli	13	59	69	66	23	230
	Bekâr	18	9	1	1	0	29
Toplam		31	68	70	67	23	259

Ülkesine dönme düşüncesi olmayan 88 katılımcının 28'i (%31,8) 27-34 yaş aralığındadır. Ülkesindeki karışıklıklar düzeldikten sonra ülkesine dönme

düşüncesinde olan 144 girişimcinin 42 (%29,2) 43-50 yaş aralığında yer almaktadır. Suriye’de yaşadığı şehirdeki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünen 7 kişiden 4’ü (%57,1) 27-34 yaş aralığındadır. Yönetim değişikliği değiştikten sonra ülkesine dönme düşüncesine sahip 13 katılımcının 7’si (%46,2) 35-42 yaş aralığındadır. Söz konusu durumlar dışında kalan diğer durumlarda ülkesine dönmeyi düşünen toplam 7 girişimcidir. Genel olarak bakıldığında 259 katılımcının 88’i (%34) ülkelerine geri dönmeyi düşünmezken 171’i (%66) ülkesine bir gün geri dönmeyi düşünmektedir. Bir gün ülkesine dönme düşüncesine sahip olan katılımcılar en çok 35-42 yaş grubu iken ülkesine hiçbir zaman dönme düşüncesinde olmayan en çok katılımcı 27-34 yaş aralığında bulunmaktadır. Buradan hareketle 35-42 yaş aralığındaki katılımcıların ülkelerinde kurmuş oldukları düzene geri dönme arzusunda oldukları söylenebilirken 27-34 yaş grubundaki katılımcıların yeni bir başlangıç için Türkiye veya bir başka ülkeyi tercih ettikleri söylenebilir bakınız Tablo 26).

Tablo 26: Yaş ve Suriye’ye dönme düşüncesi Çapraz Tablo

	Suriye’ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?					Toplam
	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	Suriye’deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum	Diğer	
Yaşınız 18-26	17	12	0	1	1	31
27-34	28	32	4	2	2	68
35-42	19	40	3	6	2	70
43-50	20	42	0	3	2	67
51 ve üzeri	4	18	0	1	0	23
Toplam	88	144	7	13	7	259

Araştırmaya katılan 259 Suriyeli girişimcinin 202’si (%78) işini sıfırdan kurduğunu, 25’i (%9,7) ailesinden devraldığını ve 32’si (%12,4) sahip olduğu işi tanıdıktan devraldığını belirtmiştir. İşini sıfırdan kuranların 156’sı (%76,2) aileden devraldığını belirten 25 katılımcının 22’si (%88), tanıdıktan devraldığını belirten 32 katılımcının 13’ü (%40,6) ihtiyaç duydukları sermayeyi göç ederken beraberlerinde getirmişlerdir. Bir başka işte çalışmak suretiyle gerekli sermayeyi temin eden 37 katılımcının 28’i (%75,7) kendi işini sıfırdan kurmuştur. Banka kredisi kullanmak

suretiyle gerekli sermayeyi temin eden girişimci sayısı ise sadece 2'dir. Bu durum katılımcıların inançları ve onların Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olmamaları kredi için teminat gösterememeleri nedeniyle kamu ve özel bankalardan kredi alamamalarıyla açıklanabilir (bakınız Tablo 27).

Tablo 27: İşe başlama şekli ve Sermaye temin yöntemi Çapraz Tablo

		İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi aşağıdaki seçeneklerden kaç tanesi ile sağladınız?						Toplam	
		Türkiye'de başka bir işte çalışarak kazandım	Göç ederken beraberim de getirdim	Banka kredisi kullandım	Aile fertlerinden borç aldım	Akrabalardan borç aldım	Arkadaşlarımdan borç aldım		Diğer
İşe başlama şekliniz?	Sıfırdan kurdum	28	156	2	4	5	4	3	202
	Aileden devraldım	0	22	0	1	0	0	2	25
	Tanıdıktan devraldım	9	13	0	6	3	0	1	32
Toplam		37	191	2	11	8	4	6	259

Katılımcıların 84'ü (%32,4) Suriye'de özel sektörde çalıştıklarını belirtirken, 103 (%39,8) katılımcı Türkiye'de kendi işlerini kurmadan önce özel sektörde çalıştıklarını belirtmişlerdir. Tabloya göre hem Suriye'de özel sektörde çalışıp da Türkiye'de kendi işini kurmadan önce özel sektörde çalışan sayısı 62 (%23,9) dir. Suriye'de öğrenci olan 34 (%13,1) kişinin sadece 2'si (%0,8) kendi işini kurmadan önce Türkiye'de öğrenci olduğunu belirtmiştir. Suriye'de işsiz olduğunu belirten kişi sayısı 4 (%1,5) iken Türkiye'de kendi işini kurmadan önce işsiz olduğunu belirten kişi sayısı 20 (%7,7) dir. Hem Suriye'de hem de Türkiye'deki işini kurmadan önce işsiz olan kişi sayısı 3'tür. Suriye'de girişimci olduğunu belirten kişi sayısı 72 (%27,8), Türkiye'de kendi işini kurmadan önce de girişimci olduğunu belirten kişi sayısı 81 (%31,3) dir. Hem Suriye'de hem de Türkiye'de kendi işini kurmadan önce girişimci olduğunu belirten kişi sayısı 64'tür. Suriye'de patron olduğunu belirten 51(%19,7) kişi ve Türkiye'de kendi işini kurmadan önce patron olduğunu belirten 53 (%20,5) kişinin 37 si hem Suriye'de hem de kendi işini kurmadan önce Türkiye'de patron olduğunu belirtmiştir. Buna göre araştırmaya katılmış olan 259 Suriyeli

girişimcinin sadece 64'ünün (%24,7) Türkiye'de kendi işlerini kurmadan önce girişimcilik geçmişi ve deneyimi sahip olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 28).

Tablo 28: Suriye'deki işi ve Türkiye'de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekli Çapraz Tablo

	Türkiye'de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?					Toplam
	Özel sektör çalışanı	Öğrenci	İşsiz	Girişimci	Patron	
Özel sektör çalışanı	62	0	4	12	6	84
Memur	8	0	1	3	2	14
Öğrenci	20	2	6	2	4	34
İşsiz	1	0	3	0	0	4
Girişimci	3	0	1	64	4	72
Patron	9	0	5	0	37	51
Toplam	103	2	20	81	53	259

Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin Türkiye'de kurdukları girişimlerin 159'u (%61,4) ticaret, 57'si (%22) hizmet, 43'ü (%16,6) imalat ve satış alanında faaliyet gösteren girişimlerdir. Ticari faaliyetlerde bulunan girişimcilerden 46'sı (%28,9) 27-34 yaş aralığında bulunmaktadır. İmalat ve satış alanında faaliyet gösteren girişimciler en çok 43 girişimciden 17'si (%39,5) 35-42 yaş aralığında bulunmaktadır. Hizmet sektöründe faaliyet gösteren 57 katılımcının 17'si (%29,8) 35-42 yaş aralığında bulunmaktadır. 18-26 yaş aralığındaki girişimciler ve 51 ve üstü yaş grubunda bulunan girişimcilerin çoğu ticari alanda faaliyet göstermektedirler (bakınız Tablo 29).

Tablo 29: Yaşınız * İşletmeniz hangi alanda faaliyet gösteriyor? Çapraz Tablo

	İşletmeniz hangi alanda faaliyet gösteriyor?			Toplam
	Ticaret ve esnaf	İmalat ve satış	Hizmet	
18-26	19	3	9	31
27-34	46	7	15	68
Yaşınız 35-42	36	17	17	70
43-50	40	12	15	67
51 ve üzeri	18	4	1	23
Toplam	159	43	57	259

İlköğretim düzeyinde eğitim seviyesine sahip 74 girişimcinin 36'sı (%48,6), Lise ve dengi eğitim seviyesine sahip 125 katılımcının 74'ü (%59,2), 55 üniversite düzeyinde eğitime sahip 55 girişimcinin 45'si (%81,8), yüksek lisans düzeyinde eğitime sahip olan 5 girişimcinin 4'ü (%80) ticari ilgili faaliyette bulunmaktadır. Hizmet sektöründe faaliyet gösteren 57 girişimcinin 33'ü (%57,9) lise ve dengi eğitim seviyesine sahiptir. İmalat ve satış alanında faaliyet gösteren 43 girişimcinin 22'si (%51,2) ilköğretim düzeyinde bir eğitime sahiptir. Dolayısıyla araştırmaya katılan ve farklı eğitim düzeylerine sahip olan 259 girişimcinin 159'u (%61,4) ticari alanda faaliyet gösterme eğilimde olmuştur (bakınız Tablo 30).

Tablo 30: Eğitim düzeyi ve Faaliyet sektörü Çapraz Tablo

		Faaliyet alanının dâhil olduğu sektör			Toplam
		Ticaret ve esnaf	İmalat ve satış	Hizmet	
Eğitim düzeyiniz nedir?	İlköğretim	36	22	16	74
	Lise ve dengi	74	18	33	125
	Üniversite	45	2	8	55
	Yüksek lisans	4	1	0	5
Toplam		159	43	57	259

Yanlarında 1-9 Aralığında kişi çalıştıran 176 (%77,5) Suriyeli girişimcinin çalışan tercihleri Suriyelilerden yana olmaktadır. Çalışan sayısı arttıkça bu tercih %34,4 (%4,2) olarak görülmektedir. Toplamda ise 259 katılımcının 187'si (%72,2) yanlarında ağırlıklı olarak Suriyelileri çalıştırmaktadırlar. Bu durum Suiyeliler arasında sosyal bağların güçlü olması ve birbirlerine olan güven düzeyleri ile ilgili olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 31).

Tablo 31: Çalışanların uyruğu ve Çalışan sayısı Çapraz Tablo

		Çalışan sayısı?		Toplam
		1-9 kişi	10-49 kişi	
Çalışanlarınızın uyruğu nedir?	Türk	5	1	6
	Suriyeli	176	11	187
	Karışık	42	20	62
	Diğer	4	0	4
Toplam		227	32	259

Katılımcılardan hiç Türkçe bilmeyen 53 girişimcinin müşterilerinin 39'unu (%73,6), çok az Türkçe bilen 125 katılımcının 95'ini (%76,0), orta düzeyde Türkçe bilen 61 katılımcının müşterilerinin 43'ünü (%70,5) ve çok iyi Türkçe bilen 20 katılımcının müşterilerinin 14'ü (%70,0) karışık yapıya sahip müşterilerden oluşmaktadır. Dolayısıyla 259 katılımcıdan 206'sının (%79,5) çeşitli düzeylerde Türkçe bilmelerinin Türk müşterilere de hitap etmelerine etkisi olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 32).

Tablo 32: Türkçe bilgisi ve Müşteri uyruğu Çapraz Tablo

		Müşterilerinizin uyruğu nedir?			Toplam
		Suriyeli	Karışık	Diğer	
Türkçe biliyor musunuz?	Hayır Bilmiyorum	14	39	0	53
	Çok az biliyorum	27	95	3	125
	Orta düzeyde biliyorum	16	43	2	61
	Çok iyi biliyorum	4	14	2	20
Toplam		61	191	7	259

Katılımcıların Türkçe bilgi düzeyleri ve ortaklık durumuna bakıldığında; ortağı olmayan 141 (%54,4) katılımcının 32'si (%12,4) hiç Türkçe bilmezken 109'u (%42,0) farklı düzeylerde Türkçe bilmektedir. Sadece Suriyeli ortağa sahip olan 102 (%39,4) katılımcının 19'ü (%7,3) hiç Türkçe bilmezken 83'ü (%32,1) çeşitli düzeylerde Türkçe bilmektedirler. Katılımcıların 206 (%79,5) çeşitli düzeylerde Türkçe bilmelerine rağmen kendi işletmelerinin tek sahibi olmayı tercih etmeleri onların "bağımsız olma" isteğiyle açıklanabilir. Türk bir ortaktan ziyade Suriyeli ortağı tercih edenlerin bu tercihleri ise Suriyelilerin birbirleri arasındaki sosyal ağların gücü ve birbirlerine olan güven ile açıklanabilir (bakınız Tablo 33).

Tablo 33: Türkçe bilgisi ve Ortaklık durumu Çapraz Tablo

		Ortağınız var mı?				Total
		Evet, Suriyeli ortağım var	Evet, Türk ortağım var	Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	Hayır, ortağım yok	
Türkçe biliyor musunuz?	Hayır Bilmiyorum	19	1	1	32	53
	Çok az biliyorum	46	6	2	71	125
	Orta düzeyde biliyorum	32	2	1	26	61
	Çok iyi biliyorum	5	3	0	12	20
Total		102	12	4	141	259

Katılımcıların 191'i (%73,2) sermayesini göç ederken beraberinde getirmiş ve bunların 92'si (%48,2) ortağı olmadığını, 89'u (%46,6) Suriyeli ortağı olduğunu belirtmişlerdir. Sermayesini Türkiye'de bir başka işte çalışarak elde eden 37 (%14,3) katılımcının 30'u (%81,1) ortağı olmadığını belirtmiştir. 259 katılımcının 141'inin (%54,4) ortaklarının olmaması ya onların yeterli sermayeye sahip olmaları ya da "bağımsız olma" arzuları ile açıklanabilir. Geriye kalan 118 (%45,6) katılımcının bir ortağa ihtiyaç duyması ise kendi işlerini kuracak yeterli sermayeye sahip olmamaları veya ortaklarının girişimcilik konusunda daha tecrübeli olmaları ile açıklanabilir (bakınız Tablo 34).

Tablo 34: Ortaklık durumu ve Sermaye temin yöntemi Çapraz Tablo

	İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi aşağıdaki seçeneklerden kaç tanesi ile sağladınız?							Toplam
	Türkiye'de başka bir işte çalışarak kazandım	Göç ederken beraberimde getirdim	Banka kredisi kullandım	Aile fertlerinden borç aldım	Akrabalardan borç aldım	Arkadaşlarımdan borç aldım	Diğer	
Ortağınız var mı?								
Evet, Suriyeli ortağım var	6	89	1	2	2	2	0	102
Evet, Türk ortağım var	1	6	1	2	0	0	2	12
Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	0	4	0	0	0	0	0	4
Hayır, ortağım yok	30	92	0	7	6	2	4	141
Toplam	37	191	2	11	8	4	6	259

Araştırmanın beşinci bölümünde katılımcıların demografik özellikleri ve iş profillerinin, anket formuda yer alan ifadelerle karşılaştırılmasına yönelik testlere yer verilmiştir. İki grup karşılaştırılırken parametrik olmayan testlerden Mann Whitney-U, ikiden fazla grup karşılaştırılırken ise Kruskal Wallis-H testleri kullanılmıştır. Söz konusu bu testler her ifade için tek tek uygulanmış ve tez çalışmada istatistiksel olarak anlamlı bulunan ifadeler tablolaştırılarak yorumlanmıştır.

3.5.5 İfadelerin Değişkenlere Göre Farklılıkları

3.5.5.1 Yaşa Göre Görüş Farklılığı

Yaşa göre katılımcıların ifadelerine verdikleri görüş farklılıkları olup Kruskal Wallis-H testi ile araştırılmıştır. Buna göre;

Yapılan Kruskal Wallis-H testi sonucunda başkasının yanında çalışmayı başaramadığı için kendi işini kurma konusunda katılımcıların yaşlarına göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır ($\chi^2=25,166$; $sd=4$; $p=,000<,05$). Bu konuda en fazla 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar (176,13) olumlu görüş bildirirken, en az 43-50 yaş aralığındaki katılımcılar (103,98) olumlu görüş bildirmiştir. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 43-50 ve 27-34; 43-50 ve 18-26; 51 ve üzeri ve 18-26 ve 35-42 ve 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. 18-26 yaş aralığındaki katılımcıların 51 ve üzeri yaş arası katılımcıların aksine kendi işlerini kurmalarında başkalarının yanında çalışmayı başaramamış olmalarının etkili olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 35).

Tablo 35: Yaş Değişkenine Göre “S1” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S1: Başkasının yanında çalışmayı başaramadığım için kendi işimi kurdum	18-26	31	176,13	25,166	4	,000*
	27-34	68	139,41			
	35-42	70	132,55			
	43-50	67	103,98			
	51 ve üzeri	23	108,04			
	Toplam	259				

Yapılan Kruskal Wallis-H Testi sonucunda, çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle kendi işini kuran katılımcıların dâhil oldukları yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır ($\chi^2=18,091$; $sd=4$; $p=,001<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildiren 27-34 yaş aralığındaki katılımcılar (147,60) olurken, en az olumlu görüş bildiren 51 yaş ve üzeri (85,76) yaş grubu olmuştur. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 51 ve üzeri; 51 ve üzeri ve

18-26 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. 51 ve üzeri yaş aralığındaki katılımcıların aksine 27-34 yaş aralığındaki katılımcıların kendi işlerini kurmalarında çok para kazanma ve zengin olma düşüncesinin etkili olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 36).

Tablo 36: Yaş Değişkenine Göre “S6” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S6: Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum	18-26	31	141,68	18,091	4	,001*
	27-34	68	147,60			
	35-42	70	138,91			
	43-50	67	112,62			
	51 ve üzeri	23	85,76			
	Toplam	259				

Yapılan Kruskal Wallis-H testi sonucunda, katılımcıların hissettikleri etnik ayrımcılığın onları kendi işlerini kurmaya zorladığı konusunda katılımcıların dâhil oldukları yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür ($\chi^2=19,167$; $sd=4$; $p=,001<,05$). Tabloya göre bu farklılığın en çok 18-26 yaş grubu (166,21) ile 51 ve üzeri yaş (89,46) grupları arasında ve 18-26 yaş lehine olduğu görülmektedir. Bir başka ifadeyle 18-26 yaş aralığındaki katılımcıları kendi işlerini kurmalarında hissettikleri etnik ayrımcılığın etkili bir faktör olduğu söylenebilir. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 51 ve üzeri ve 27-34; 51 ve üzeri ve 18-26; 43-50 ve 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerler dikkate alındığında 18-26 yaş aralığındaki katılımcıların diğer katılımcılara göre daha fazla etnik ayrımcılığa maruz kaldıkları söylenebilir (bakınız Tablo 37).

Tablo 37: Yaş Değişkenine Göre “S7” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S7: Hissettiğim etnik ayrımcılık beni bu işi kurmaya zorladı	18-26	31	166,21	19,167	4	,001*
	27-34	68	141,21			
	35-42	70	128,49			
	43-50	67	117,37			
	51 ve üzeri	23	89,46			
	Toplam	259				

İş bulamadığı için kendi işini kurmak zorunda kaldığını ifadesine verdikleri yanıtların katılımcıların yaş grupları arasında göre anlamlı bir farklılık olup olmadığının saptanması için yapılan Kruskal Wallis-H testi sonucunda istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür ($\chi^2=34,729$; $sd=4$; $p=,000<,05$). Bu ifade ile ilgili olarak en çok 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar olumlu görüş bildirirken (178,89) en az olumlu görüş sahibi katılımcılar ise 51 ve üzeri (93,59) yaş grubundaki katılımcılar olmuşlardır. Bir başka ifadeyle işsiz kalmanın, 18-26 yaş aralığındaki katılımcıların kendi işlerini kurmaya yönelmelerinde, 51 ve üzeri yaş grubu katılımcılara göre daha etkili olduğu söylenebilir. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 51 ve üzeri ve 18-26; 43-50 ve 35-42; 43-50 ve 27-34; 43-50 ve 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. 18-26 yaş aralığındaki katılımcıların eğitimlerine veya beklentilerine uygun iş bulamamış olmalarının onları kendi işlerini kurmaya yönlendirdiği söylenebilir (bakınız Tablo 38).

Tablo 38: Yaş Değişkenine Göre “S8” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S8: İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım	18-26	31	178,89	34,729	4	,000
	27-34	68	140,77			
	35-42	70	138,74			
	43-50	67	99,81			
	51 ve üzeri	23	93,59			
	Toplam	259				

Kendi işini kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışarak deneyim kazanma konusunda yaş grupları arasında göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu yapılan Kruskal Wallis-H testi sonucunda tespit edilmiştir ($\chi^2=26,061$; $sd=4$; $p=,000<,05$). Bu ifade ile ilgili olarak en çok 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar olumlu görüş bildirirken (163,50) en az olumlu görüş sahibi katılımcılar ise 43-50 (102,40) yaş aralığındaki katılımcılar olmuşlardır. Dolayısıyla 18-26 yaş aralığındaki katılımcıların kendi işleri ile ilgili olarak önceden tecrübeleri olmadığı dolayısıyla şimdiki işi ile ilgili olarak tecrübe kazanma amacıyla Türkiye’de daha önceden farklı işlerde çalıştığı söylenebilir. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 43-50 ve 27-34; 43-50 ve 18-26 yaş

aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre 18-26 yaş grubundaki katılımcıların yapmakta oldukları iş ile ilgili olarak herhangi bir tecrübeleri olmadığı söylenebilir (bakınız Tablo 39).

Tablo 39: Yaş Değişkenine Göre “S9” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S9: Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım	18-26	31	163,50	26,061	4	,000*
	27-34	68	154,00			
	35-42	70	125,52			
	43-50	67	102,40			
	51 ve üzeri	23	107,93			
	Toplam	259				

Kendi işimin sahibi olmak “özgür olmak” demek ve bu duygu beni motive ediyor ifadesinin katılımcıların verdikleri yanıtlar ile katılımcıların yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yapılan Kruskal Wallis-H testi sonucunda saptanmıştır ($\chi^2=13,860$; $sd=4$; $p=,008<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar (156,05) olurken, en az olumlu görüş bildirenler ise 51 ve üzeri yaş grubundaki katılımcılar (101,57) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 43-50 ve 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. 18-26 yaş grubu katılımcılarının kendi işlerini kurmalarında çok önemli olan “özgür olmak” düşüncesi, 51 ve üzeri yaş katılımcılarının kendi işlerini kurmalarında aynı derecede önemli bir motivasyon olmadığı söylenebilir (bakınız Tablo 40).

Tablo 40: Yaş Değişkenine Göre “S10” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S10: Kendi işimin sahibi olmak “özgür olmak” demek ve bu duygu beni motive ediyor	18-26	31	156,05	13,860	4	,008*
	27-34	68	139,79			
	35-42	70	136,74			
	43-50	67	110,73			
	51 ve üzeri	23	101,57			
	Toplam	259				

Daha iyi bir eğitim almış olsa kendi işini kurmak yerine büyük firmalarda çalışma konusu ile katılımcıların yaş gruplarına göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık saptanmıştır ($\chi^2=25,098$; $sd=4$; $p=,000<,05$). Bu konuda en fazla olumlu görüş bildiren 18-26 yaş arası katılımcılar (161,47) olurken, en az olumlu görüş bildiren 43-50 yaş grubu katılımcılar (98,78) olmuşlardır. 18-26 yaş grubu katılımcıların daha iyi bir eğitime bağlı olarak büyük bir firmada çalışmayı girişimciliğe tercih ettikleri söylenebilir. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 43-50 ve 35-42; 43-50 ve 27-34; 43-50 ve 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Değerler dikkate alındığında 18-26 yaş grubu katılımcıların iyi bir eğitime sahip olması durumunda büyük bir firmada ücretli olarak çalışmayı düşünebileceği söylenebilir (bakınız Tablo 41).

Tablo 41: Yaş Değişkenine Göre “S12” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S12: Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım	18-26	31	161,47	25,098	4	,000*
	27-34	68	146,48			
	35-42	70	137,52			
	43-50	67	98,78			
	51 ve üzeri	23	106,91			
	Toplam	259				

Türkiye’deki fırsat eşitliğinin burada iş kurmayı kolaylaştırması konusu ile katılımcıların dâhil oldukları yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yapılan Kurskal Wallis-H testi sonucunda saptanmıştır ($\chi^2=18,870$; $sd=4$; $p=,001<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili en fazla olumlu görüş bildiren 43-50 yaş aralığındaki katılımcılar (154,16) olurken, en az olumlu görüş bildirenler ise 27-34 yaş aralığındaki katılımcılar (102,98) olmuştur. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 27-34 ve 43-50 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. 43-50 yaş aralığındaki katılımcıların 27-34 yaş aralığındaki katılımcıların aksine Türkiye’deki fırsat eşitliğinin iş kurmayı kolaylaştırıcı bir faktör olarak gördükleri söylenebilir (bakınız Tablo 42).

Tablo 42: Yaş Değişkenine Göre “S13” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S13: Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor	18-26	31	124,73	18,870	4	,001*
	27-34	68	102,98			
	35-42	70	133,02			
	43-50	67	154,16			
	51 ve üzeri	23	137,41			
	Toplam	259				

Kendi işini kurmak için aileden destek alma konusunun ile ilgili olarak katılımcıların yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yapılmış olan Kruskal Wallis-H testi sonucunda saptanmıştır ($\chi^2=23,296$; $sd=4$; $p=,000<,05$). Kendi işlerini kurarken aile desteği alma konusunda en fazla olumlu görüş bildiren 18-26 yaş grubu katılımcıları (179,47) iken, en az olumlu görüş bildiren ise 51 ve üzeri yaş grubuna dâhil katılımcılar (105,11) oluşturmaktadır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 51 ve üzeri ve 18-26; 43-50 ve 18-26; 35-42 ve 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Buradan hareketle 18-26 yaş aralığındaki katılımcıların kendi işlerini kurarken ailelerinden sermaye, bilgi ve işgücü kapsamında destek aldıkları söylenebilir (bakınız Tablo 43).

Tablo 43: Yaş Değişkenine Göre “S15” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S15: Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu	18-26	31	179,47	23,296	4	,003*
	27-34	68	137,18			
	35-42	70	126,16			
	43-50	67	112,37			
	51 ve üzeri	23	105,11			
	Toplam	259				

Kendi işini kurmayı ve sürdürmeyi bir Türk şirketinde yüksek ücretle çalışmaya tercih etme ifadesi ile ilgili olarak katılımcıların yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=15,919$; $sd=4$; $p=,003<,05$). Kendi işini kurma ve sürdürmeyi bir Türk şirketinde yüksek ücretle çalışmaya tercih etme konusunda en fazla olumlu görüş bildiren 18-26 yaş grubu katılımcıları (174,32) oluştururken, en az olumlu görüş bildiren ise 51 ve üzeri yaş grubuna dâhil (99,78)

katılımcılar oluşturmaktadır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 51 ve üzeri ve 18-26; 43-50 ve 18-26; 35-42 ve 18-26; 27-34 ve 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Buradan hareketle 18-26 yaş grubu katılımcıların tercihlerinin, bir Türk şirketinde ücret karşılığı bağımlı olarak çalışmaktansa, bağımsız olarak kendi işine sahip olma yönünde olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 44).

Tablo 44: Yaş Değişkenine Göre “S20” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S20: Kendi işimi kurmayı ve sürdürmeyi bir Türk şirketinde yüksek ücretle çalışmaya tercih ederim	18-26	31	174,32	15,919	4	,003*
	27-34	68	129,71			
	35-42	70	125,98			
	43-50	67	124,36			
	51 ve üzeri	23	99,78			
	Toplam	259				

Suriye’ye yakın olması ve Suriyelilerin sayısının bu şehirde fazla olması iş kurmak için bu şehri tercih etmemde etkili oldu ifadesi ile katılımcıların yaş grupları arasında yapılan Kruskal Wallis-H testi sonucunda istatistiksel olarak anlamlı farklılık tespit edilmiştir ($\chi^2=9,960$; $sd=4$; $p=,041<,05$). İfade ile ilgili en fazla olumlu görüş bildiren 18-26 yaş grubuna dâhil katılımcılar (152,63) olurken, en az olumlu görüş bildiren katılımcıları 51 ve üzeri yaş grubu (101,93) oluşturmaktadır. 18-26 yaş grubu katılımcıların coğrafi olarak Suriye’ye yakın ve Suriyeli nüfusun yoğun illerde iş kurmaları onların girişimci kişilik özelliklerinden birisi olan “özgüven” ile açıklanabilir. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 51 ve üzeri ve 35-42; 51 ve üzeri ve 18-26; 43-50 ve 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Girişimin kurulacağı il tercihinde Suriye’ye yakınlık ve Suriyelilerin yoğun olmasının 18-26 yaş arası katılımcıların tercihlerinde 51 ve üzeri yaş grubundaki katılımcılara göre daha etkili olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 45).

Tablo 45: Yaş Değişkenine Göre “S22” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S22: Suriye’ye yakın olması ve Suriyelilerin sayısının bu şehirde fazla olması iş kurmak için bu şehri tercih etmemde etkili oldu	18-26	31	152,63	9,960	4	,041*
	27-34	68	126,21			
	35-42	70	142,08			
	43-50	67	120,39			
	51 ve üzeri	23	101,93			
	Toplam	259				

Kendi işimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım ifadesi ile yaş grupları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını saptamak amacıyla yapılan Kruskal Wallis-H testi sonucunda istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir ($\chi^2=30,622$;sd=4;p=,000<,05). Kendi işini kurarken sermaye bulmakta en çok zorlanan 18-26 yaş grubundaki katılımcılar (164,40) olurken, en az zorlanan 51 ve üzeri yaş grubu katılımcıları (102,85) olmuştur. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 51 ve üzeri ve 27-34; 51 ve üzeri ve 18-26; 43-50 ve 27-34; 43-50 ve 18-26; 35-42 ve 27-34; 35-42 ve 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerler dikkate alındığında kendi işlerini kurarken sermaye bulmakta en çok zorluk çeken katılımcıların birikim sahibi olmamaları nedeniyle 18-26 yaş arası katılımcılar olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 46).

Tablo 46: Yaş Değişkenine Göre “S23” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S23: İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım	18-26	31	164,40	30,622	4	,000*
	27-34	68	158,32			
	35-42	70	119,36			
	43-50	67	105,78			
	51 ve üzeri	23	102,85			
	Toplam	259				

“İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim” ifadesi ile katılımcıların yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=36,857$;sd=4;p=,000<,05). Bu konuda en fazla olumlu görüş bildiren 18-26 yaş grubuna dâhil katılımcılar (189,48) olurken, en az olumlu

görüş bildirenler ise 51 ve üzeri yaş grubu katılımcıları (94,17) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 51 ve üzeri ve 27-34; 51 ve üzeri ve 18-26; 43-50 ve 27-34; 43-50 ve 18-26; 35-42 ve 18-26; 27-34 ve 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Talodaki değerlere göre 18-26 yaş arası katılımcıların 51 ve üzeri yaş grubu katılımcılara göre, iyi bir iş teklifi gelmesi durumunda kendi işlerini kapatmaya daha sıcak baktıkları söylenebilir (bakınız Tablo 47).

Tablo 47: Yaş Değişkenine Göre “S24” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S24: İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim	18-26	31	189,48	36,857	4	,000*
	27-34	68	144,82			
	35-42	70	122,26			
	43-50	67	107,82			
	51 ve üzeri	23	94,17			
	Toplam	259				

“Ülkemdeki savaş biterse buradaki işi orada da kurarım” ifadesi ile katılımcıların yaş grupları arasında anlamlı bir fark olup olmadığının saptanabilmesi için yapılan Kruskal Wallis-H analizi sonucunda anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir ($\chi^2=12,957$;sd=4;p=,011<,05). Bu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildiren 51 ve üzeri yaş grubu katılımcıları (163,28) olurken, en düşük olumlu görüş bildiren ise 27-34 yaş grubu katılımcılar (109,38) olmuştur. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 27-34 ve 51 ve üzeri yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre 51 ve üzeri yaş grubundaki katılımcıların burada yaptığı işi ülkelerine dönmeleri durumunda ülkelerinde de kurma konusunda 27-34 yaş grubu katılımcılara göre daha istekli oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 48).

Tablo 48: Yaş Değişkenine Göre “S25” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S25: Ülkemde savaş biterse buradaki işi orada da kurarım	18-26	31	135,61	12,957	4	,011*
	27-34	68	109,38			
	35-42	70	124,28			
	43-50	67	142,89			
	51 ve üzeri	23	163,28			
	Toplam	259				

“Müslüman olmam Türkiye’de iş kurmamı kolaylaştırdı” ifadesinin katılımcıların yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=20,261$;sd=4;p=,000<,05). Müslüman olmanın kendi işlerini kolaylaştırdığı ifadesi ile ilgili en fazla olumlu görüş bildiren 18-26 yaş grubu katılımcıları (158,82) olurken, en düşük olumlu görüş 51 ve üzeri yaş grubu katılımcıları (83,24) olmuştur. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 51 ve üzeri ve 35-42; 51 ve üzeri ve 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Dolayısıyla 18-26 yaş grubu katılımcılar kendi işlerini kurmalarında Müslüman olmalarının kolaylaştırıcı bir faktör olduğu düşüncesine sahip olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 49).

Tablo 49: Yaş Değişkenine Göre “S26” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S26: Müslüman olmam Türkiye’de iş kurmamı kolaylaştırdı	18-26	31	158,82	20,261	4	,000*
	27-34	68	126,08			
	35-42	70	147,55			
	43-50	67	118,36			
	51 ve üzeri	23	83,24			
	Toplam	259				

“Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici” ifadesi ile katılımcıların yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yapılan Kruskal Wallis-H testi sonucunda saptanmıştır ($\chi^2=33,914$;sd=4;p=,000<,05). Bu ifade ile ilgili en fazla olumlu görüş bildiren 18-26 yaş grubu katılımcıları (184,77) olurken, en az olumlu görüş bildiren ise 43-50 yaş grubu katılımcılar (104,53) olmuştur. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent

Samples” ile araştırılmış ve 43-50 ve 27-34; 43-50 ve 18-26; 51 ve üzeri ve 18-26; 35-42 ve 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere incelendiğinde söz konusu ifadeye katılım oranının yaş ilerledikçe azaldığı görülmektedir (bakınız Tablo 50).

Tablo 50: Yaş Değişkenine Göre “S28” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S28: Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici	18-26	31	184,77	33,914	4	,000*
	27-34	68	148,15			
	35-42	70	118,14			
	43-50	67	104,53			
	51 ve üzeri	23	112,78			
	Toplam	259				

“Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum” ifadesi ile katılımcıların yaşları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=34,856$;sd=4;p=,000<,05). Bu ifade ile ilgili en fazla olumlu görüş bildiren 18-26 yaş grubu katılımcılar (170,31) olurken, en az olumlu görüş bildirenler 51 ve üzeri yaş grubu katılımcıları (98,24) olmuşlardır. Bu durum etnik girişimcilik yaklaşımlarından birisi olan “yapısal yaklaşım” ile ilgili olduğu söylenebilir. Yapısal yaklaşıma göre, ev sahibi ülkede aynı etnik kökene, göç arka planına ve kültüre sahip grupların yoğunluklu yaşadıkları bölgelerde söz konusu göçmenlerin talep ettikleri ürün ve hizmet talepleri (buradaki aynı etnik kökenden gelen göçmen müşteriler “kültürel-tabanlı tüketiciler” olarak adlandırılmaktadır) etnik girişimciler için korunmuş pazar fırsatları sunabilmektedir. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 51 ve üzeri ve 27-34; 51 ve üzeri ve 18-26; 43-50 ve 27-34; 43-50 ve 18-26; 35-42 ve 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Bu durumda, 51 ve üzeri yaş grubundaki katılımcıların aksine, 18-26 yaş arasındaki katılımcıların girişimcilik konusunda kendilerini daha iyi gördükleri söylenebilir (bakınız Tablo 51).

Tablo 51: Yaş Değişkenine Göre “S29” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S29: Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum	18-26	31	170,31	34,856	4	,000*
	27-34	68	155,96			
	35-42	70	126,48			
	43-50	67	99,59			
	51 ve üzeri	23	98,24			
	Toplam	259				

“Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı” ifadesinin katılımcıların yaş gruplarına göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=14,583$;sd=4;p=,006<,05). İfadeye en fazla olumlu görüş bildiren 27-34 yaş grubu katılımcıları (155,75) olurken, en az olumlu görüş bildiren 51 ve üzeri yaş grubu katılımcıları (110,26) olmuştur. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 43-50 ve 27-34 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. 27-34 yaş aralığındaki katılımcıların Türk girişimcilerin Suriye’de girişimcilik faaliyetinde bulunmaları durumunda kendileri kadar başarılı olmayacağına dair düşünceye sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 52).

Tablo 52: Yaş Değişkenine Göre “S30” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S30: Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı	18-26	31	125,10	14,583	4	,006*
	27-34	68	155,75			
	35-42	70	129,01			
	43-50	67	113,94			
	51 ve üzeri	23	110,26			
	Toplam	259				

“Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı” ifadesi ile katılımcıların yaşları arasında anlamlı farklılık saptanmıştır ($\chi^2=44,991$;sd=4;p=,000<,05). İfade ile en fazla olumlu görüş bildirenler 18-26 yaş grubu katılımcılar (191,94) olurken, en az olumlu görüş bildirenler ise 51 ve zeri yaş grubu katılımcılar (94,15) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 51 ve üzeri ve 27-34; 51 ve

üzeri ve 18-26; 43-50 ve 27-34; 43-50 ve 18-26; 35-42 ve 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. 18-26 yaş grubu katılımcıların Türk girişimcilerin ülkelerinde gösterdikleri başarıyı Suriye’de de gösterebileceklerine inandıklarını göstermektedir (bakınız Tablo 53).

Tablo 53: Yaş Değişkenine Göre “S31” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S31: Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı	18-26	31	191,94	44,991	4	,000*
	27-34	68	149,63			
	35-42	70	123,19			
	43-50	67	100,84			
	51 ve üzeri	23	94,15			
	Toplam	259				

“Türkiye tecrübesi sonrası Suriye’ye dönmem durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim” ifadesi ile katılımcıların yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yapılan Kruskal Wallis-H testi sonucunda tespit edilmiştir ($\chi^2=22,734$;sd=4;p=,000<,05). İfade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildiren 18-26 yaş grubu katılımcıları (159,71) olurken, en az olumlu görüş bildirenler 51 ve üzeri yaş aralığındaki katılımcılar (98,74) olmuştur. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 51 ve üzeri ve 27-34; 51 ve üzeri ve 18-26; 43-50 ve 27-34; 43-50 ve 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır (bakınız Tablo 54).

Tablo 54: Yaş Değişkenine Göre “S32” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S32: Türkiye tecrübesi sonrası Suriye’ye dönmem durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim	18-26	31	159,71	22,734	4	,000*
	27-34	68	148,40			
	35-42	70	134,68			
	43-50	67	103,42			
	51 ve üzeri	23	98,74			
	Toplam	259				

“Türkiye’de iş kurmak beni daha sosyal hale getirdi” ifadesi ile katılımcıların yaşları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yapılan Kruskal Wallis-H testi ile tespit edilmiştir ($\chi^2=13,460$;sd=4;p=,009<,05). Bu ifadeye en fazla olumlu görüş bildirenler 18-26 yaş katılımcıları (154,63) iken, en düşük olumlu görüş bildirenler ise 43-50 yaş grubu katılımcıları (108,22) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve 43-50 ve 27-34; 43-50 ve 18-26 yaş aralığındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. 18-26 yaş aralığındaki katılımcıların Türkiye’de kendi işlerini kurmuş olmalarının kendilerini daha sosyal hale getirdiğini düşündükleri söylenebilir (bakınız Tablo 55).

Tablo 55: Yaş Değişkenine Göre “S33” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S33: Türkiye’de iş kurmak beni daha sosyal hale getirdi	18-26	31	154,63	13,460	4	,009*
	27-34	68	144,63			
	35-42	70	131,26			
	43-50	67	108,89			
	51 ve üzeri	23	111,22			
	Toplam	259				

“Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi” ifadesi ile katılımcıların yaşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=18,260$;sd=4;p=,001<,05). İfadeye en fazla olumlu görüş bildiren 18-26 yaş grubu katılımcıları (155,11) olurken en az olumlu görüş bildirenler 43-50 yaş grubundaki katılımcılar (102,88) olmuşlardır. Burada 18-26 yaş grubu katılımcılarının Türkiye’de kendi işini kurduktan sonra girişimcilik ile ilgili tecrübe ve bilgi sahibi olmaları onların sahip oldukları girişimcilik potansiyellerinin farkına varmalarına katkı sağladığı söylenebilir (bakınız Tablo 56).

Tablo 56: Yaş Değişkenine Göre “S34” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Yaşınız	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S34: Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi	18-26	31	155,11	18,203	4	,001*
	27-34	68	147,47			
	35-42	70	133,17			
	43-50	67	102,88			
	51 ve üzeri	23	113,85			
	Toplam	259				

3.5.5.2 Türkçe Bilgisi Düzeyine Göre Görüş farklılıkları

Katılımcıların Türkçe bilgi düzeyleri ve ifadeler ile ilgili görüşleri arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı Kruskal Wallis-H testi ile araştırılmıştır. Bunda göre;

İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım ifadesi ile katılımcıların Türkçe bilgisi arasında yapılan Kruskal Wallis-H testi sonucunda istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=8,074$;sd=3;p=,044<,05). İfade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüşü Türkçe bilmeyen katılımcılar (148,38) oluştururken, en düşük olumlu görüş bildirenleri ise orta düzey Türkçe bilenler (110,71) oluşturmaktadır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “orta düzeyde Türkçe bilen” ve “Türkçe bilmeyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Orta düzeyde Türkçe bilen katılımcıların iş bulamaları onları kendi işlerini kurmaya yönlendirdiği söylenebilir (bakınız Tablo 57).

Tablo 57: Türkçe Bilgi Düzeylerine Göre “S8” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkçe biliyor musunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S8: İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım	Hayır Bilmiyorum	53	148,38	8,074	3	,044*
	Çok az biliyorum	125	130,51			
	Orta düzeyde biliyorum	61	110,71			
	Çok iyi biliyorum	20	136,95			
	Total	259				

“Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım” ifadesi ile katılımcıların Türkçe bilgisi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir

farklılık saptanmıştır ($\chi^2=12,078;sd=3;p=,007<,05$). İfade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Türkçe bilmeyen katılımcılar (156,31) olurken, en az olumlu görüş bildirenleri ise orta düzey Türkçe bilen katılımcılar (116,41) oluşturmaktadır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “orta düzey Türkçe bilen” ve “Türkçe bilmeyen”; “çok az Türkçe bilen ve “Türkçe bilmeyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Buradan hareketle orta düzey Türkçe bilen katılımcıların yapmakta oldukları iş ile ilgili olarak Türkçe bilmeyen katılımcılara göre daha fazla tecrübe sahibi oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 58).

Tablo 58: Türkçe Bilgi Düzeylerine Göre “S9” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkçe biliyor musunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S9: Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım	Hayır Bilmiyorum	53	156,31	12,078	3	,007*
	Çok az biliyorum	125	122,22			
	Orta düzeyde biliyorum	61	116,41			
	Çok iyi biliyorum	20	150,33			
	Toplam	259				

“Türkiye’de iş kurmak isteyen Suriyeliler için devlet teşvikleri tatmin edici” ifadesinin katılımcıların Türkçe bilgisi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=18,618;sd=3;p=,000<,05$). İfade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler çok iyi Türkçe bilen katılımcılar (173,15) olurken, en az olumlu görüş bildirenler orta düzey Türkçe bilen katılımcılar (116,21) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “orta düzey Türkçe bilen” ve “Türkçe bilmeye”; “orta düzeyde Türkçe bilen” ve “çok iyi Türkçe bilen”; “çok az Türkçe bilen ve “Türkçe bilmeyen”; “çok az Türkçe bilen” ve “çok iyi Türkçe bilen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre çok iyi Türkçe bilen katılımcıların girişimcilere sağlanan Türkiye’de teşvik ve desteklerin Suriye’de olduğundan daha iyi olduğu görüşüne sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 59).

Tablo 59: Türkçe Bilgi Düzeylerine Göre “S11” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkçe biliyor musunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S11: Türkiye’de iş kurmak isteyen Suriyeliler için devlet teşvikleri tatmin edici	Hayır Bilmiyorum	53	155,14	18,618	3	,000*
	Çok az biliyorum	125	119,16			
	Orta düzeyde biliyorum	61	116,21			
	Çok iyi biliyorum	20	173,15			
	Toplam	259				

Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor ifadesine ile katılımcıların Türkçe bilgi düzeyleri arasında anlamlı farklılık saptanmıştır ($\chi^2=14,614$;sd=3;p=,002<,05). İfadeye en fazla olumlu görüş bildirenler orta düzey Türkçe bilen katılımcılar (141,73) olurken, en az olumlu görüş bildirenler ise Türkçe bilmeyen katılımcılar (101,12) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “Türkçe bilmeyen” ve “çok az Türkçe bilen”; “Türkçe bilmeyen” ve “çok az Türkçe bilen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre çok az Türkçe bilen katılımcıların, Türkçe bilmeyenlere göre Türkiye’de kendi işini kurmak isteyenler için fırsat eşitliği olduğunu ve bunun da kendi işini kurak isteyen girişimcilerin iş kurmalarını kolaylaştırdığı fikrine sahiptirler (bakınız Tablo 60).

Tablo 60: Türkçe Bilgi Düzeylerine Göre “S13” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkçe biliyor musunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S13: Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor	Hayır Bilmiyorum	53	101,12	14,614	3	,002*
	Çok az biliyorum	125	139,51			
	Orta düzeyde biliyorum	61	141,73			
	Çok iyi biliyorum	20	111,30			
	Toplam	259				

İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım ifadesi ile katılımcıların Türkçe bilgi düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık yapılan Kruskal Whitney-H testi sonucunda saptanmıştır ($\chi^2=9,925$;sd=3;p=,019<,05). Tabloda yer alan değerlere göre ifade ile ilgili en fazla olumlu görüş bildiren katılımcıların çok az bir fark ile çok iyi düzeyde Türkçe bilen katılımcılar (138,58) ve çok az Türkçe bilen katılımcılar (138,54) olurken, en düşük olumlu görüş bildirenler orta düzeyde Türkçe

bilen katılımcılar (104,97) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “orta düzeyde Türkçe bilen” ve “çok az Türkçe bilen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki verilere göre, orta düzey Türkçe bilen katılımcıların kendi işlerini kurmak için gerekli sermayeyi bulma konusunda çok iyi Türkçe bilenlere göre Sermaye bulma konusunda zorlanmadıkları düşünülebilir (bakınız Tablo 61).

Tablo 61: Türkçe Bilgi Düzeylerine Göre “S23” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkçe biliyor musunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S23: İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım	Hayır Bilmiyorum	53	135,42	9,925	3	,019*
	Çok az biliyorum	125	138,54			
	Orta düzeyde biliyorum	61	104,97			
	Çok iyi biliyorum	20	138,58			
	Toplam	259				

“Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum” ifadesi ile katılımcıların Türkçe bilgi düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık saptanmıştır ($\chi^2=11,025$;sd=3;p=,011<,05). İfade ile ilgili en fazla olumlu görüş bildirenler Türkçe bilmeyen katılımcılar (151,68) olurken, en az olumlu görüş bildirenler orta düzey Türkçe bilen katılımcılar (107,60) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “orta düzey Türkçe bilen” ve “Türkçe bilmeyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre orta düzey Türkçe bilen katılımcıların aksine, Türkçe bilmeyen katılımcıların Suriyeli girişimcilerin Türk girişimcilerden girişimcilik konusunda daha iyi olduğu düşüncesindedir (bakınız Tablo 62).

Tablo 62: Türkçe Bilgi Düzeylerine Göre “S29” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkçe biliyor musunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S29: Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum	Hayır Bilmiyorum	53	151,68	11,025	3	,012*
	Çok az biliyorum	125	130,10			
	Orta düzeyde biliyorum	61	107,60			
	Çok iyi biliyorum	20	140,28			
	Toplam	259				

“Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı” ifadesi ile katılımcıların Türkçe bilgi düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık yapılan Kruskal Wallis-H testi ile saptanmıştır ($\chi^2=19,360$;sd=3;p=,000<,05). İfade ile ilgili en fazla olumlu görüş sahibi olanlar Türkçe bilmeyen katılımcılar (162,57) olurken, en az olumlu görüş bildiren katılımcılar (114,85) orta düzey Türkçe bilen katılımcılar olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “orta düzey Türkçe bilen” ve “Türkçe bilmeyen”; “çok az Türkçe bilen” ve “Türkçe bilmeyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloda yer alan değerler göz önünde bulundurulduğunda, Türkçe bilmeyen katılımcıların, orta düzey Türkçe bilen katılımcıların aksine, Türk girişimcilerin Suriye’de olmaları durumunda Suriyeli girişimciler kadar başarılı olmayacakları görüşünde oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 63).

Tablo 63: Türkçe Bilgi Düzeylerine Göre “S30” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkçe biliyor musunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S30: Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı	Hayır Bilmiyorum	53	162,57	19,360	3	,000*
	Çok az biliyorum	125	119,64			
	Orta düzeyde biliyorum	61	114,85			
	Çok iyi biliyorum	20	154,65			
	Toplam	259				

3.5.5.3 Eğitim Düzeyine Göre Görüş Farklılıkları

Araştırmanın bu kısmında katılımcıların eğitim düzeyleri ve ifadelerle ilgili görüşleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık olup olmadığı Kruskal Wallis-H testi ile araştırılmıştır. Buna göre;

“Türkiye’de devletin verdiği destek ve teşvikler daha iyi olduğu için iş kurdum” ifadesi ile katılımcıların eğitim düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık yapılan Kruskal Wallis-H testi ile saptanmıştır ($\chi^2=9,521$;sd=3;p=,000<,05). İfade ile ilgili en fazla olumlu görüş bildiren üniversite düzeyi eğitime sahip katılımcılar (147,69) olurken, en az olumlu görüş bildirenler ilköğretim düzeyinde eğitim sahibi katılımcılar (109,65) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “ilköğretim” ve “üniversite” düzeyinde eğitime sahip katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Üniversite düzeyinde eğitim seviyesine sahip olma katılımcıların Türkiye’de devletin vermiş olduğu teşvik ve desteklerin Suriye’dekinden daha iyi olmasının Türkiye’de iş kurlarında etkili olduğu görüşündedirler (bakınız Tablo 64).

Tablo 64: Eğitim Düzeyine Göre “S2” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Eğitim düzeyiniz nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S2: Türkiye’de devletin verdiği destek ve teşvikler daha iyi olduğu için iş kurdum	İlköğretim	74	109,65	9,521	3	,023*
	Lise ve dengi	125	134,15			
	Üniversite	55	147,69			
	Yüksek lisans	5	132,80			
	Toplam	259				

“Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum” ifadesi ile katılımcıların eğitim düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık yapılan Kruskal Wallis-H testi ile saptanmıştır ($\chi^2=9,427$;sd=3;p=,024<,05). İfadeye en fazla olumlu görüş bildirenler (200,30) olurken, en az olumlu görüş bildirenler ise lise ve dengi eğitim düzeyine sahip katılımcılar (119,57) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “lise ve dengi” ve “yüksek lisans”; “ilköğretim” ve “yüksek lisans” düzeyinde eğitime sahip katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre yüksek lisans düzeyinde eğitim seviyesine sahip katılımcıların hayatlarını devam ettirmek amacıyla kendi işlerini kurmaya yönedikleri söylenebilir (bakınız Tablo 65).

Tablo 65: Eğitim Düzeyine Göre “S4” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Eğitim düzeyiniz nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S4: Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum	İlköğretim	74	134,43	9,427	3	,024*
	Lise ve dengi	125	119,57			
	Üniversite	55	141,35			
	Yüksek lisans	5	200,30			
	Toplam	259				

“Suriyelilerin kendi aralarında güçlü sosyal bağlara sahip olmaları iş kurmayı kolaylaştırıyor” ifadesi ile katılımcıların eğitim düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık saptanmıştır ($\chi^2=9,110$;sd=3;p=,028<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler yüksek lisans düzeyi eğitim sahibi katılımcılar (187,30) olurken, en az olumlu görüş bildiren katılımcılar (111,04) üniversite düzeyi eğitim sahibi katılımcılar olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “üniversite” ve “lise ve dengi”; “üniversite” ve “yüksek lisans” düzeyinde eğitime sahip katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Üniversite düzeyinde eğitime sahip olan katılımcıların iş kurmalarında Suriyeliler arasındaki güçlü sosyal bağların koaylaştırıcı bir rolü olmadığı görüşünde oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 66).

Tablo 66: Eğitim Düzeyine Göre “S14” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Eğitim düzeyiniz nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S14: Suriyelilerin kendi aralarında güçlü sosyal bağlara sahip olmaları iş kurmayı kolaylaştırıyor	İlköğretim	74	125,34	9,110	3	,028*
	Lise ve dengi	125	138,81			
	Üniversite	55	111,04			
	Yüksek lisans	5	187,30			
	Toplam	259				

“Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmada kolaylık sağladı” ifadesi ve katılımcıların eğitim düzeyleri arasında anlamlı farklılık saptanmıştır ($\chi^2=8,149$;sd=3;p=,043<,05). Söz konusu ifadeye en fazla katılanlar üniversite düzeyi eğitim sahibi katılımcılar (154,01) olurken, en az katılanlar ise yüksek lisans eğitim düzeyine sahip katılımcılar (112,80) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında

olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “lise ve dengi” ve “üniversite” düzeyinde eğitime sahip katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Üniversite düzeyinde eğitim sahibi olan Suriyeli girişimcilerin, yüksek lisans mezunu katılımcıların aksine her iki ülke arasındaki kültürel benzerliğin iş kurmada kolaylaştırıcı bir etken olduğu düşüncesine sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 67).

Tablo 67: Eğitim Düzeyine Göre “S27” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Eğitim düzeyiniz nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S27: Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmada kolaylık sağladı	İlköğretim	74	125,67	8,149	3	,043*
	Lise ve dengi	125	122,69			
	Üniversite	55	154,01			
	Yüksek lisans	5	112,80			
	Toplam	259				

3.5.5.4 Medeni Durumuna Göre Görüş Farklılıkları

Katılımcıların medeni halleri ve ifadeler ile ilgili görüşler arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık olup olmadığı Mann Whitney-U testi ile araştırılmıştır. Buna göre;

“Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum” ifadesi ile ilgili olarak bekâr ve evli katılımcıların görüşleri arasında anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=2280,500$; $p=,003<,05$). Hayatını devam ettirmek amacıyla kendi işini kurma konusunda bekâr katılımcılar (166,36) evli olan katılımcılara (125,42) daha olumlu görüştedir. Bir başka ifadeyle bekâr olan katılımcıların hayatlarını devam ettirmek zorunda oldukları için kendi işlerini kurdukları söylenebilir.

“İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım” ifadesi ile ilgili olarak bekâr ve evli katılımcıların görüşleri arasında anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=2340,500$; $p=,003<,05$). İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım ifadesi ile ilgili olarak bekâr katılımcılar (164,68) evli katılımcılara (125,68) göre daha olumlu bir görüşe sahiptirler. Bekâr katılımcıların beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayacak veya eğitimlerine uygun iş bulamadıkları için veya iş konusunda seçici

davrandıkları için işsiz kalmış olmaları onları kendi işlerini kurmaya zorladığı söylenebilir.

“Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım” ifadesi ile ilgili olarak bekâr ve evli katılımcıların görüşleri arasında anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=2368,000$; $p=,004<,005$). Kendi işini kurmadan önce aynı iş ile ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazanma konusunda bekâr katılımcılar (163,34) evli katılımcılara (128,80) göre daha fazla olumlu görüş bildirmişlerdir. Buna göre bekâr katılımcıların yaptıkları iş ile ilgili geçmiş tecrübesi olmadığı için Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce farklı işlerde çalışarak deneyim kazandığı söylenebilir. Her iki katılımcı grup arasındaki görüş farklılığı bakmakla yükümlü oldukları kimselerin istek ve ihtiyaçlarını karşılayabilmek için Suriye’de çok farklı iş veya işlerde çalışıp çalışmamaları ile açıklanabilir. Dolayısıyla evli olanların bekârlara göre daha fazla işte çalıştıkları söylenebilir.

“Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu” ifadesi ile ilgili olarak bekâr ve evli katılımcıların görüşleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=2295,500$; $p=,042<,05$). Tabloya göre bekâr katılımcılar (165,84) evli katılımcılara (125,48) göre daha olumlu bir görüş bildirmişlerdir. Bu durumda bekâr katılımcılar evli katılımcılara nazaran kendi işlerini kurma konusunda ailelerinden başta sermaye, bilgi, işgücü konusunda daha fazla destek aldığı söylenebilir (bakınız Tablo 68).

Tablo 68: Medeni Duruma Göre Görüş Farklılıkları (a)

	Medeni haliniz?	n	Sıra Ortalaması	U	p
S4: Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum.	Evli	230	125,42	2280,500	,003*
	Bekâr	29	166,36		
	Toplam	259			
S8: İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım	Evli	230	125,68	2340,500	,006*
	Bekâr	29	164,29		
	Toplam	259			
S9: Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım	Evli	230	125,80	2368,000	,004*
	Bekâr	29	163,34		
	Toplam	259			
S15: Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu	Evli	230	125,48	2295,500	,042*
	Bekâr	29	165,84		
	Toplam	259			

“Türkçe biliyor olmak iş kurmayı daha da kolaylaştırır” ifadesi ile ilgili olarak bekâr ve evli katılımcıların görüşleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=2589,000$; $p=,042<,05$). Türkçe biliyor olmanın iş kurmayı kolaylaştırması konusunda bekâr olan katılımcılar (155,72) evli olan katılımcılara (126,76) göre daha olumlu görüş bildirmişlerdir.

“Kendi işimi kurmayı ve sürdürmeyi bir Türk şirketinde yüksek ücretle çalışmaya tercih ederim” ifadesi ile ilgili olarak bekâr ve evli katılımcıların görüşleri arasında anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=2338,000$; $p=,003<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak bekâr katılımcılar (164,38) evli katılımcılara (125,67) göre daha olumlu görüş bildirmişlerdir. Dolayısıyla bekâr katılımcıların bir Türk şirketinde ücretli ve bağımlı olarak çalışmaktansa kendi işini kurmaya ve sürdürmeye meyilli oldukları söylenebilir. Suriyeli bekâr girişimcilerin bir Türk şirketinde ayrımcılığa kötü muameleye maruz kalma endişesi onların Türk şirketinde çalışmaktansa kendi işini kurma yönünde bir tercih yapacaklarını göstermektedir.

“İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım” ifadesi ile ilgili olarak bekâr ve evli katılımcıların görüşleri arasında anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=2338,000$; $p=,008<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak bekâr katılımcılar (166,50) evli katılımcılara (125,40) nazaran daha olumlu görüş bildirmişlerdir. Dolayısıyla bekâr katılımcıların herhangi bir birikim sahibi olmamaları veya sermaye bulabilecek kaynaklardan yoksun olmaları nedeniyle kendi işlerini kurarken sermaye bulma konusunda evli olan katılımcılara göre daha çok sıkıntı yaşadığı söylenebilir.

“İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim” ifadesi ile ilgili olarak bekâr ve evli katılımcıların görüşleri arasında anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=2371,500$; $p=,008<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak bekâr katılımcılar (163,32) evli katılımcılara (125,81) nazaran daha olumlu görüş bildirmişlerdir. Bu durumda evli katılımcıların iyi bir iş teklifinin gelmesi durumunda şimdiki işini kapatarak ücret karşılığı bağımlı olarak çalışma düşüncesinde olmadıkları söylenebilir (bakınız Tablo 69).

Tablo 69: Medeni Duruma Göre Görüş Farklılıkları (b)

	Medeni haliniz?	n	Sıra Ortalaması	U	p
S16: Türkçe biliyor olmak iş kurmayı daha da kolaylaştırır	Evli Bekâr Toplam	230 29 259	126,76 155,72	2589,000	,042*
S20: Kendi işimi kurmayı ve sürdürmeyi bir Türk şirketinde yüksek ücretle çalışmaya tercih ederim	Evli Bekâr Toplam	230 29 259	125,67 164,38	2338,000	,003*
S23: İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım	Evli Bekâr Toplam	230 29 259	125,40 166,50	2276,500	,008
S24: İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim	Evli Bekâr Toplam	230 29 259	125,81 163,22	2371,500	,008

“Müslüman olmam Türkiye’de iş kurmamı kolaylaştırdı” ifadesi ile ilgili olarak bekâr ve evli katılımcıların görüşleri arasında anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=2651,500;p=,037<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak bekâr katılımcılar (156,67) evli katılımcılara (126,64) nazaran daha olumlu görüş bildirmişlerdir. Dolayısıyla Müslüman olmanın bekâr katılımcıların kendi işlerini kurmalarında evli katılımcılara göre daha kolaylaştırıcı bir faktör olduğu söylenebilir.

“Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici” ifadesi ile ilgili olarak bekâr ve evli katılımcıların görüşleri arasında anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=1782,500;p=,000<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak bekâr katılımcılar (183,53) evli katılımcılara (123,25) nazaran daha olumlu görüş bildirmişlerdir. Tablodaki değerlere dayanılarak Suriyeli evli girişimcilerin Türk girişimcilerin kendilerini rakip olarak görmelerinden rahatsızlık duymadıkları söylenebilir.

“Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum” ifadesi ile ilgili olarak bekâr ve evli katılımcıların görüşleri arasında anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=2040,000;p=,018<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak bekâr katılımcılar (174,55) evli katılımcılara (124,38) nazaran daha olumlu görüş bildirmişlerdir. Dolayısıyla, bekâr katılımcılar faaliyetlerini Suriyelilerin yoğun olduğu illerde faaliyet gösteriyor olmaları girişimcilik konusunda Türk girişimcilerden daha iyi olduklarını düşünmelerine nede olduğu söylenebilir.

“Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı” ifadesi ile ilgili olarak bekâr ve evli katılımcıların görüşleri arasında anlamlı bir farklılık saptanmıştır (U=2468,500;p=,018<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak bekâr katılımcılar (159,88) evli katılımcılara (126,23) nazaran daha olumlu görüş bildirmişlerdir. Bu durumda Suriyeli bekâr girişimcilerleTürk girişimcilerin Suriye’de faaliyet göstermeleri durumunda, Suriyeli girişimciler kadar başarılı olacaklarına dair düşünceye sahiptirler (bakınız Tablo 70).

Tablo 70: Medeni Duruma Göre Görüş Farklılıkları (c)

	Medeni haliniz?	n	Sıra Ortalaması	U	p
S26: Müslüman olmam Türkiye’de iş kurmamı kolaylaştırdı	Evli	230	126,64	2651,500	,037
	Bekâr	29	156,67		
	Toplam	259			
S28:Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici	Evli	230	123,25	1782,500	,000
	Bekâr	29	183,53		
	Toplam	259			
S29: Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum	Evli	230	124,38	2040,000	,018
	Bekâr	29	174,55		
	Toplam	259			
S30: Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı	Evli	230	126,23	2468,500	,018
	Bekâr	29	159,88		
	Toplam	259			

3.5.5.5 Türkiye’ye geliş yıllarına Göre Görüş Farklılıkları

Çalışmanın bu bölümünde katılımcıların Türkiye’ye geliş yılları ile ilgili yanıtlarının, ölçekte yer alan ifadelere göre farklılaşıp farklılaşmadığı araştırılmıştır. Kruskal Wallis-H testi ile katılımcıların geliş yılları ile anlamlı farklılık gösteren ifadeler saptanmıştır. Buna göre;

“Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=11,268$;sd=4;p=,024<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türkiye’ye 2010 ve öncesi geldiğini belirten katılımcılar (180,20) olurken, en az olumlu görüş 2014 yılında geldiğini belirten katılımcılar (100,11) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında

olduğu araştırılmış ve 2014 ile 2012 yıllarında Türkiye’ye geldiğini belirten katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere dayanarak 2010 ve öncesinde Türkiye’ye gelen ve kendi işini kuran katılımcıların düşük eğitim düzeyine sahip oldukları dolayısıyla sahibi oldukları şimdiki işlerinden memnun olmadıkları bu nedenle daha iyi bir eğitim sahibi olmaları durumunda büyük bir firmada çalışmayı kabul etme düşüncesinde oldukları söylenebilir. 2014 yılında gelmiş olan katılımcıların ise sahibi oldukları işlerinden memnun oldukları veya bağımsız olmayı sevmedikleri için iyi bir eğitim sahibi olsalar bile kendi iyi bir firmada çalışmak yerine kendi işlerinin sahibi olmayı sürdürecekleri söylenebilir (bakınız Tablo 71).

Tablo 71: Türkiye’ye Geliş Yılına Göre “S12” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye'ye hangi yıl geldiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S12: Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım	2010 ve öncesi	5	180,20	11,268	4	,024*
	2011	21	134,38			
	2012	96	137,79			
	2013	93	132,41			
	2014	44	100,11			
	Toplam	259				

“Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=18,171$;sd=4;p=,001<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türkiye’ye 2010 ve öncesi geldiğini belirten katılımcılar (195,50) olurken, en az olumlu görüş 2013 yılında geldiğini belirten katılımcılar (112,34) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve 2013 ve 2014 yıllarında Türkiye’ye geldiğini belirten katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. 2013 yılında Türkiye’ye göç etmiş olan katılımcıların aksine, 2010 ve öncesinde Türkiye’ye gelmiş olan katılımcıların Türkiye’deki fırsat eşitliğinin iş kurmalarını kolaylaştırıcı bir faktör olduğu düşüncesine sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 72).

Tablo 72: Türkiye'ye Geliş Yılına Göre "S13" İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye'ye hangi yıl geldiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S13: Türkiye'de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor	2010 ve öncesi	5	195,50	18,171	4	,001*
	2011	21	137,05			
	2012	96	128,95			
	2013	93	112,34			
	2014	44	158,82			
	Toplam	259				

“İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=10,451$;sd=4;p=,033<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türkiye'ye 2010 ve öncesi geldiğini belirten katılımcılar (163,00) olurken, en az olumlu görüş 2014 yılında geldiğini belirten katılımcılar (100,70) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve 2014 ve 2012 yıllarında Türkiye'ye geldiğini belirten katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerler incelendiğinde 2010 ve öncesinde Türkiye'ye gelmiş olan katılımcıların iyi bir iş teklifi gelmesi durumunda sahibi olduğu işini kapatıp başka bir yerde çalışmayı tercih edeceği söylenebilirken, 2014 yılında Türkiye'ye gelmiş olan katılımcıların söz konusu ifade ile ilgili olumsuz düşündüğü söylenebilir (bakınız Tablo 73).

Tablo 73: Türkiye'ye Geliş Yılına Göre "S24" İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye'ye hangi yıl geldiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S24: İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim	2010 ve öncesi	5	163,00	10,451	4	,033*
	2011	21	125,31			
	2012	96	140,16			
	2013	93	132,66			
	2014	44	100,70			
	Toplam	259				

“Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmamda kolaylık sağladı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır

($\chi^2=12,962$;sd=4;p=,001<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türkiye'ye 2010 ve öncesi geldiğini belirten katılımcılar (188,10) olurken, en az olumlu görüş 2013 yılında geldiğini belirten katılımcılar (117,68) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve 2013 ile 2014 yıllarında Türkiye'ye geldiğini belirten katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. 2013 yılında geldiğini belirten katılımcıların aksine, 2010 ve öncesinde Türkiye'ye gelmiş olan katılımcıların kendi işlerini kurmaların her iki ülke arasındaki kültürel benzerliğin kendi işlerini kurmalarında kolaylaştırıcı bir faktör olduğunu düşündükler söylenebilir (bakınız Tablo 74).

Tablo 74: Türkiye'ye Geliş Yılına Göre “S27” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye'ye hangi yıl geldiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S27: Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmada kolaylık sağladı	2010 ve öncesi	5	188,10	12,962	4	,011*
	2011	21	130,40			
	2012	96	126,22			
	2013	93	117,68			
	2014	44	157,49			
	Toplam	259				

“Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=9,863$;sd=4;p=,043<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türkiye'ye 2010 ve öncesi geldiğini belirten katılımcılar (176,20) olurken, en az olumlu görüş 2014 yılında geldiğini belirten katılımcılar (105,16) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve 2013 ve 2014; 2014 ve 2012; 2014 ve 2010 ve öncesinde Türkiye'ye geldiğini belirten katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. 2010 ve öncesi Türkiye'ye geldiğini belirten katılımcıların aksine, 2014 yılında Türkiye'ye geldiğini belirten katılımcıların Türk girişimcilerin Suriye’de olması durumunda Suriyeli girişimcilere göre daha başarısız olabileceklerine dair fikre sahip oldukları düşünülebilir (bakınız Tablo 75).

Tablo 75: Türkiye'ye Geliş Yılına Göre "S31" İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye'ye hangi yıl geldiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S31: Türk girişimciler Suriye'de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı	2010 ve öncesi	5	176,20	9,863	4	,043*
	2011	21	114,71			
	2012	96	138,89			
	2013	93	133,54			
	2014	44	105,16			
	Toplam	259				

3.5.5.6 Suriye'ye Dönüş Düşüncelerine Göre Görüş Farklılıkları

Katılımcıların Suriye'ye dönme hakkındaki düşüncelerinin ölçekte yer alan ifadelere göre farklılaşıp farklılaşmadığı Kruskal Wallis-H testi ile araştırılmış ve anlamlı farklılık gösteren ifadeler saptanmıştır. Buna göre;

“Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum” ifadesi ve katılımcıların ülkelerine dönüş ile ilgili düşünceleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=17,381$;sd=4;p=,002<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler ülkelerinde yönetim değişikliği gerçekleştiikten sonra ülkelerine dönme düşüncesinde olan katılımcılar (179,54) olurken, en az olumlu görüş bildirenler ülkelerindeki karışıklıklar düzeldikten sonra ülkelerine dönmeyi düşünen katılımcılar (114,78) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “hiçbir zaman dönmeyi düşünmeyen”; “Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “yönetim değişikliği gerçekleştiikten sonra dönmeyi düşünen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Dolayısıyla, yönetim değişikliğinden sonra ülkesine dönmeyi düşünen katılımcıların kendi işlerini kurmalarında “çok para kazanıp zengin olma düşüncesinin” motive edici faktör olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 76).

Tablo 76: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre “S6” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S6: Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	145,98	17,381	4	,002*
	Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	114,78			
	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	125,07			
	Yönetim değişikliği gerçekleştikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	179,54			
	Diğer	7	155,14			
	Toplam	259				

“Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım” ifadesi ve katılımcıların ülkelerine dönüş ile ilgili düşünceleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yapılan Kurskal Wallis-H testi sonucunda saptanmıştır ($\chi^2=14,848$;sd=4;p=,005<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler ülkelerinde yönetim değişikliği gerçekleştikten sonra ülkelerine dönme düşüncesinde olan katılımcılar (164,77) olurken en az olumlu görüş bildirenler ülkelerindeki karışıklıklar düzeldikten sonra ülkelerine dönmeyi düşünen katılımcılar (115,09) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “hiçbir zaman dönmeyi düşünmeyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra ülkesine dönmeyi düşünen katılımcıların şimdiki işleri ile ilgili olarak önceden tecrübe ve bilgi sahibi oldukları dolayısıyla tecrübe kazanma amaçlı olarak aynı iş ile ilgili farklı işletmelerde çalıştıkları söylenebilir (bakınız Tablo 77).

Tablo 77: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre “S9” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S9: Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	148,23	14,848	4	,005*
	Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	115,09			
	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	144,14			
	Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	164,77			
	Diğer	7	128,86			
	Toplam	259				

“Türkiye’de iş kurmak isteyen Suriyeliler için devlet teşvikleri tatmin edici” ifadesi ve katılımcıların ülkelerine dönüş ile ilgili düşünceleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=20,460$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler ülkelerinde yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra ülkelerine dönme düşüncesinde olan katılımcılar (173,12) olurken en az olumlu görüş bildirenler ülkelerine hiçbir zaman dönmeyi düşünmeyen katılımcılar (112,89) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “Suriye’deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “hiçbir zaman dönmeyi düşünmeyen”; “Suriye’deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır (bakınız Tablo 78).

Tablo 78: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S11" İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S11:Türkiye'de iş kurmak isteyen Suriyeliler için devlet teşvikleri tatmin edici	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	151,03	20,460	4	,000*
	Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	112,89			
	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	142,86			
	Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	173,12			
	Diğer	7	124,57			
	Toplam	259				

“Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım” ifadesi ve katılımcıların ülkelerine dönüş ile ilgili düşünceleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=11,564$;sd=4;p=,021<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler ülkelerine dönme konusunda farklı düşünceye sahip olan olan katılımcılar (173,50) olurken, en az olumlu görüş bildirenler ülkelerine ülkelerindeki karışıklıklar düzeldiği zaman ülkelerine dönmeyi düşünen katılımcılar (117,09) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “hiçbir zaman dönmeyi düşünmeyen”; “Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “diğer tercihleri olan” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Dolayısıyla Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra ülkesine dönme düşüncesinde olan katılımcıların iyi bir eğitim sahibi olsalar bile büyük bir işte çalışmak yerine kendi işlerini kurma yönünde hareket edecekleri söylenebilir (bakınız Tablo 79).

Tablo 79: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S12" İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S12: Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	143,36	11,564	4	,021*
	Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	117,09			
	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	152,14			
	Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	147,15			
	Diğer	7	173,50			
	Toplam	259				

“Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor” ifadesi ve katılımcıların ülkelerine dönüş ile ilgili düşünceleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=30,957$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’deki karışıklıklar düzeldikten sonra ülkelere dönmeyi düşünme katılımcılar (149,01) olurken, en az olumlu görüş bildirenler yaşadığı şehirdeki karışıklıklar düzeldiği zaman ülkelere dönmeyi düşünen katılımcılar (58,64) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “yaşadığım şehirdeki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “Suriye’deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen”; “yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünen” ve “Suriye’deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen”; “hiçbir zaman dönmeyi düşünmeyen” ve “Suriye’deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriye’deki karışıklıklar düzeldikten sonra ülkesine dönmeyi düşünen katılımcıların söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüşe sahip olmalarından hareketle Suriye’de iş kurmak isteyenler için fırsat eşitliğinin olmadığı bu durumun da iş kurmayı zorlaştırdığı söylenebilir (bakınız Tablo 80).

Tablo 80: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S13" İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S13: Türkiye'de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	113,60	30,957	4	,000*
	Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	149,01			
	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	58,64			
	Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	76,27			
	Diğer	7	116,36			
	Toplam	259				

“Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu” ifadesi ve katılımcıların ülkelerine dönüş ile ilgili düşünceleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yapılan Kruskal Wallis-H testi ile saptanmıştır ($\chi^2=15,052$;sd=4;p=,005<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler ülkelere dönme konusunda mevcut seçenekler dışında düşünen katılımcılar (213,93) olurken, en az olumlu görüş bildirenler yaşadığı şehirdeki karışıklıklar düzeldiği zaman ülkelere dönmeyi düşünen katılımcılar (90,64) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “yaşadığım şehirdeki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “diğer düşünceye sahip”; “yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünen” ve “diğer düşünceye sahip”; “Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “diğer düşünceye sahip” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra ülkesine dönmeyi düşünen katılımcıların söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüşe sahip olmalarından hareketle Suriye'de iş kurmak isteyenler için fırsat eşitliğinin olmadığı bu durumun da iş kurmayı zorlaştırdığı söylenebilir. Yaşadığı şehirdeki karışıklıklar düzeldiği zaman ülkesine dönme düşüncesinde olan katılımcıların sermaye, tecrübe ve işgücü açısından yeterli kaynaklara sahip olmasından dolayı ailelerinden destek almadıkları veya almak istemedikleri söylenebilir (bakınız Tablo 81).

Tablo 81: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S15" İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S15: Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	138,60	15,052	4	,005*
	Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	123,81			
	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	90,64			
	Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	116,35			
	Diğer	7	213,93			
	Toplam	259				

“Kendi işimi kurmayı ve sürdürmeyi bir Türk şirketinde yüksek ücretle çalışmaya tercih ederim” ifadesi ve katılımcıların ülkelerine dönüş ile ilgili düşünceleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yapılan Kruskal Wallis-H testi ile saptanmıştır ($\chi^2=13,239$;sd=4;p=,010<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler ülkelere dönme konusunda mevcut seçenekler dışında düşünen katılımcılar (220,64) olurken, en az olumlu görüş bildirenler Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman ülkelere dönmeyi düşünen katılımcılar (121,89) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “diğer düşünceye sahip”; “hiçbir zaman dönmeyi düşünmeyen” ve “diğer düşünceye sahip”; katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır (bakınız Tablo 82).

Tablo 82: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre “S20” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S20: Kendi işimi kurmayı ve sürdürmeyi bir Türk şirketinde yüksek ücretle çalışmaya tercih ederim	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	135,31	13,239	4	,010*
	Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	121,89			
	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	123,07			
	Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	138,85			
	Diğer	7	220,64			
	Toplam	259				

“Suriyeli girişimcilerin sayılarının artması Suriyeli gençler için olumlu bir örnek oluyor” ifadesi ve katılımcıların ülkelerine dönüş ile ilgili düşünceleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yapılan Kruskal Wallis-H testi ile saptanmıştır ($\chi^2=9,716$;sd=4;p=,045<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler ülkelere dönme konusunda mevcut seçenekler dışında düşünen katılımcılar (197,07) olurken, en az olumlu görüş bildirenler yönetim değişikliği gerçekleştiği zaman ülkelere dönmeyi düşünen katılımcılar (96,50) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünen” ve “diğer düşünceye sahip” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriye'ye dönüş konusunda mevcut seçeneklerden farklı düşünen katılımcıların Türkiye'deki Suriyeli girişimcilerin Suriyeli gençler için pozitif yönde rol model oluşturduğunu düşündükleri sonucunu ortaya koymaktadır (bakınız Tablo 83).

Tablo 83: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S21" İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S21: Suriyeli girişimcilerin sayılarının artması Suriyeli gençler için olumlu bir örnek oluyor	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	131,06	9,716	4	0,45*
	Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	130,27			
	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	106,14			
	Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	96,50			
	Diğer	7	197,07			
	Toplam	259				

“İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım” ifadesi ve katılımcıların ülkelerine dönüş ile ilgili düşünceleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=13,549$;sd=4;p=,009<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler yaşadıkları şehirdeki karışıklıklar düzeldiği zaman ülkelerine dönmeyi düşünen katılımcılar (173,86) olurken, en az olumlu görüş bildirenler Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman ülkelerine dönmeyi düşünen katılımcılar (116,58) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “hiçbir zaman dönmeyi düşünmeyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerler incelendiğinde, Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra ülkelerine dönmeyi düşünen katılımcıların yeterli birikime sahip olmaları veya yararlanabileceği finansal kaynaklara sahip olması nedeniyle kendi işlerini kurarken sermaye bulma konusunda herhangi bir sıkıntı yaşamadıkları söylenebilir (bakınız Tablo 84).

Tablo 84: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S23" İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S23: İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	146,36	13,549	4	,009*
	Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	116,58			
	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	173,86			
	Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	128,85			
	Diğer	7	158,79			
	Toplam	259				

“İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim” ifadesi ve katılımcıların ülkelerine dönüş ile ilgili düşünceleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yapılan Kruskal Wallis-H testi ile saptanmıştır ($\chi^2=11,933$;sd=4;p=,018<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler ülkelerine dönme konusunda mevcut seçenekler dışında düşünceye sahip katılımcılar (196,29) olurken, en az olumlu görüş bildirenler Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman ülkelerine dönmeyi düşünen katılımcılar (120,44) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “diğer düşünceye sahip”; “hiçbir zaman dönmeyi düşünmeyen” ve “diğer düşünceye sahip” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriye'ye dönüş le ilgili soruya mevcut seçeneklerden farklı düşünen katılımcıların gelecek iyi bir iş teklifi konusunda mevcut işini kapatmayı düşünmesi onun mevcut işinden memnun olmadığı veya Türkiye üzerinden bir başka ülkeye göç etme amacıyla gerekli parayı bir an önce toplama çabası ile açıklanabilir (bakınız Tablo 85).

Tablo 85: Suriye’ye Dönme Düşüncelerine Göre “S24” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S24: İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	133,80	11,933	4	,018*
	Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	120,44			
	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	159,21			
	Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	158,77			
	Diğer	7	196,29			
Toplam	259					

“Ülkemde savaş biterse buradaki işi orada da kurarım” ifadesi ve katılımcıların ülkelerine dönüş ile ilgili düşünceleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=20,313$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünen katılımcılar (196,29) olurken, en az olumlu görüş bildirenler ülkelerine dönme konusunda mevcut seçenekler dışında düşünen katılımcılar (77,50) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “hiçbir zaman dönmeyi düşünmeyen” ve “Suriye’deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriye’deki karışıklıklar düzeldikten sonra ülkesine dönme düşüncesinde olan katılımcıların Türkiye’de girişimcilik ile ilgili olarak mevcut işlerini ülkelerinde de kurma arzusunda oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 86).

Tablo 86: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S25" İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S25: Ülkemde savaş biterse buradaki işi orada da kurarım	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	114,35	20,313	4	,000*
	Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	146,96			
	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	84,43			
	Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	100,85			
	Diğer	7	77,50			
	Toplam	259				

“Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmamda kolaylık sağladı” ifadesi ve katılımcıların ülkelerine dönüş ile ilgili düşünceleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=12,550$;sd=4;p=,014<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünen katılımcılar (143,15) olurken, en az olumlu görüş bildirenler ülkelere dönme konusunda mevcut seçenekler dışında düşünen katılımcılar (92,93) olmuşlardır. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğu “Two or more Independent Samples” ile araştırılmış ve “hiçbir zaman dönmeyi düşünmeyen” ve “Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra ülkelere dönmeyi düşünen katılımcıların Türkiye ve Suriye arasındaki kültürel benzerliklerin kendi işini kurmalarında kolaylaştırıcı bir faktör olduğunu düşündükleri söylenebilir (bakınız Tablo 87).

Tablo 87: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S27" İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S27: Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmada kolaylık sağladı	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	113,73	12,550	4	,014*
	Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	143,15			
	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	101,36			
	Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	129,88			
	Diğer	7	92,93			
	Toplam	259				

“Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum” ifadesi ve katılımcıların ülkelerine dönüş ile ilgili düşünceleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=18,482$;sd=4;p=,001<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler yönetim değişikliği gerçekleştiği zaman dönmeyi düşünen katılımcılar (172,96) olurken, en az olumlu görüş bildirenler Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman düşünen katılımcılar (113,66) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “hiçbir zaman dönmeyi düşünmeyen”; “Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere dayanılarak ülkelerinde yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra ülkelerine dönme düşüncesinde olan katılımcıların girişimcilik konusunda kendilerini Türklerden daha iyi gördükleri söylenebilir. Söz konusu ifade ile ilgili olarak her iki katılımcı grup arasındaki görüş farklılığı onların geçmişte de girişimci olup olmamaları ve/veya tedarikçi, müşteri ve ortak olarak ilişki içinde buldukları Türk girişimciler hakkındaki izlenimlerinin olumlu veya olumsuz yönde olması ile açıklanabilir (bakınız Tablo 88).

Tablo 88: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S29" İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S29: Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	146,87	18,482	4	,001*
	Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	113,66			
	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	139,57			
	Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	172,96			
	Diğer	7	164,79			
	Toplam	259				

“Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı” ifadesi ve katılımcıların ülkelerine dönüş ile ilgili düşünceleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=33,607$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler yönetim değişikliği gerçekleştiği zaman dönmeyi düşünen katılımcılar (201,38) olurken, en az olumlu görüş bildirenler Suriye’deki karışıklıklar düzeldiği zaman düşünen katılımcılar (109,57) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriye’deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “hiçbir zaman dönmeyi düşünmeyen”; “Suriye’deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra ülkelerine dönmeyi düşünen katılımcıların bir önceki tabloda kendilerini Türk girişimcilerden başarılı gördükleri sonucuna ulaşmıştı. Buradan hareketle yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra ülkelerine dönmeyi düşünen katılımcıların Türk girişimcilerin Suriye’de, Türkiye’deki Suriyeli girişimciler kadar başarılı olamayacaklarını düşündükleri söylenebilir (bakınız Tablo 89).

Tablo 89: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S30" İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S30: Türk girişimciler Suriye'de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	149,51	33,607	4	,000*
	Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	109,57			
	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	153,86			
	Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	201,38			
	Diğer	7	148,57			
	Toplam	259				

“Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı” ifadesi ve katılımcıların ülkelerine dönüş ile ilgili düşünceleri arasında anlamlı istatistiksel olarak bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=22,959$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler yaşadığı şehirdeki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen katılımcılar (173,71) olurken, en az olumlu görüş bildirenler Suriye’deki karışıklıklar düzeldiği zaman düşünen katılımcılar (111,22) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriye’deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “hiçbir zaman dönmeyi düşünmeyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Yaşadığı şehirdeki karışıklıklar düzeldikten sonra ülkesine dönmeyi düşünen katılımcıların, Suriye’deki karışıklıklar düzeldikten sonra ülkesine dönmeyi düşünen katılımcıların aksine Türk girişimcilerin Suriye’de Suriyeli girişimcilerden daha başarılı olacağını düşündükleri söylenebilir (bakınız Tablo 90).

Tablo 90: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S31" İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S31: Türk girişimciler Suriye'de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	151,23	22,959	4	,000*
	Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	111,22			
	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	173,71			
	Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	149,15			
	Diğer	7	170,14			
	Toplam	259				

“Türkiye tecrübesi sonrası Suriye'ye dönmem durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim” ifadesi ve katılımcıların ülkelerine dönüş ile ilgili düşünceleri arasında anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=12,539$;sd=4;p=,014<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler yaşadığı şehirdeki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen katılımcılar (191,29) olurken, en az olumlu görüş bildirenler Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman düşünen katılımcılar (118,74) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünenler”; “Suriye'deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “yaşadığı şehirdeki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen”; katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra ülkesine dönmeyi düşünen katılımcıların ülkelerinde döndüklerinde Türkiye'de edindikleri girişimcilik tecrübesi ile daha başarılı olabileceklerine inandıkları söylenebilir (bakınız Tablo 91).

Tablo 91: Suriye'ye Dönme Düşüncelerine Göre "S32" İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S32: Türkiye tecrübesi sonrası Suriye'ye dönmem durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	138,01	12,539	4	,014*
	Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	118,74			
	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	191,29			
	Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	166,04			
	Diğer	7	132,79			
	Toplam	259				

“Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi” ifadesi ve katılımcıların ülkelerine dönüş ile ilgili düşünceleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=14,436$;sd=4;p=,006<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler yaşadığı ülkelere dönme konusunda mevcut seçenekler dışında düşünen katılımcılar (206,00) olurken, en az olumlu görüş bildirenler Suriye’deki karışıklıklar düzeldiği zaman düşünen katılımcılar (124,09) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriye’deki karışıklıklar düzeldikten sonra dönmeyi düşünen” ve “diğer düşünceye sahip”; “hiçbir zaman dönmeyi düşünmeyen” ve “diğer düşünceye sahip”; katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Ülkelerine dönme konusunda mevcut seçenekler dışında düşünceye sahip olan katılımcıların Türkiye’de kendi işini kurarak edindiği bilgi ve tecrübe sonrasında girişimcilik konusunda mevcut potansiyellerinin farkına vardıkları söylenebilir (bakınız Tablo 92).

Tablo 92: Suriye’ye Dönme Düşüncelerine Göre “S34” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S34: Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi	Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum	88	125,12	14,436	4	,006*
	Suriye’deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	144	124,09			
	Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum	7	176,00			
	Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum	13	162,81			
	Diğer	7	206,00			
	Toplam	259				

3.5.5.7 Suriye’deki İşine Göre Görüş Farklılığı

Katılımcıların Suriye’deki işleri ile ilgili yanıtlarının ölçekte yer alan ifadelerle göre farklılaşıp farklılaşmadığı Kruskal Wallis-H testi ile araştırılmış ve anlamlı farklılık gösteren ifadeler saptanmıştır. Buna göre;

Katılımcıların, “Başkasının yanında çalışmayı başaramadığım için kendi işimi kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yapılan Kruskal Wallis-H testi ile saptanmıştır ($\chi^2=40,461$;sd=5;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (174,15) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “işsiz” olduğunu belirten katılımcılar (90,27) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “patron”; “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “işsiz” ve “özel sektör çalışanı” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki veriere dayanılarak Türkiye’ye gelmeden önce Suriye’de öğrenci olduğunu belirten katılımcıların “bağımsız olma” arzuları nedeniyle veya ayrılmılığa ve kötü muameleye maruz kalmış olmalarından dolayı başkalarının yanında çalışmayı başaramadıkları için kendi işlerini kurdukları söylenebilir (bakınız Tablo 93).

Tablo 93: Suriye’deki İşine Göre “S1” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S1: Başkasının yanında çalışmayı başaramadığım için kendi işimi kurdum	Özel sektör çalışanı	84	141,85	40,461	5	,000*
	Memur	14	172,39			
	Öğrenci	34	174,15			
	İşsiz	4	65,50			
	Girişimci	72	95,43			
	Patron	51	123,27			
	Toplam	259				

Katılımcıların, “Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=25,535$;sd=5;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar “öğrenci” (146,35) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “işsiz” olduğunu belirten katılımcılar (48,63) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “patron”; “girişimci” ve “özel sektör çalışanı” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloda söz konusu ifade ile ilgili olarak birbirine çok yakın değerlere sahip katılımcı grupları olduğu görülmektedir. Suriye’de öğrenci olduğunu belirten girişimcilerin söz konusu ifadeye en olumlu görüş bildirmeleri onların herhangi bir birikimleri olmadığı veya iş bulamadıkları için girişimcilik yöneltmeleri ile açıklanabilirken Suriye’de patron olanların gelirleri tüm birikimleri ile gelmiş olsalar bile “hazıra dağ dayanmaz” mantığından yola çıkarak kendi işlerini kurdukları söylenebilir (bakınız Tablo 94).

Tablo 94: Suriye’deki İşine Göre “S4” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S4:Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum	Özel sektör çalışanı	84	144,33	25,535	5	,000*
	Memur	14	111,89			
	Öğrenci	34	146,35			
	İşsiz	4	48,63			
	Girişimci	72	102,10			
	Patron	51	146,24			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Hissettiğim etnik ayrımcılık beni bu işi kurmaya zorladı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=18,359$;sd=5;p=,003<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar “memur” (164,71) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (108,63) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “patron” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriye’de girişimci olduğunu belirten katılımcıların kendi işlerini maruz kaldıkları etnik ayrımcılığın etkili olmaması onların Türkiye’ye geldiklerinde herhangi bir işte bağımlı olarak çalışmadan, doğrudan girişimcilik faaliyetlerine devam etmeleri ile açıklanabilir (bakınız Tablo 95).

Tablo 95: Suriye’deki İşine Göre “S7” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S7: Hissettiğim etnik ayrımcılık beni bu işi kurmaya zorladı	Özel sektör çalışanı	84	126,58	18,359	5	,003*
	Memur	14	164,71			
	Öğrenci	34	163,88			
	İşsiz	4	161,13			
	Girişimci	72	108,63			
	Patron	51	131,25			
	Toplam	259				

Katılımcıların “İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=19,812$;sd=5;p=,001<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar “memur” (165,41) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (103,99) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriye’de öğrenci olduğunu belirten katılımcıların söz konusu ifade ile ilgili olumlu görüşe sahip olmaları onların iş konusunda seçici davranmaları bir

başka ifadeyle buldukları işlerin beklentilerini ve ihtiyaçları karşılamamasından dolayı kendi işlerini kurmaya yöneldikleri söylenebilir (bakınız Tablo 96).

Tablo 96: Suriye’deki İşine Göre “S8” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S8: İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım	Özel sektör çalışanı	84	133,74	19,812	5	,001*
	Memur	14	155,86			
	Öğrenci	34	165,41			
	İşsiz	4	123,50			
	Girişimci	72	103,99			
	Patron	51	130,36			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=28,127$;sd=5;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “patron” olduğunu belirten katılımcılar “memur” (161,70) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “işsiz” olduğunu belirten katılımcılar (92,25) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “işsiz”; “girişimci” ve “patron” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki verilere göre, Suriye’de patron olduğunu ifade eden katılımcıların şimdiki işi ile ilgili olarak tecrübe kazanabilmek için kendi işini kurmadan önce tecrübe kazanmaya yönelik olarak farklı işlerde çalıştıkları söylenebilir (bakınız Tablo 97).

Tablo 97: Suriye’deki İşine Göre “S9” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S9: Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım	Özel sektör çalışanı	84	123,22	28,127	5	,000*
	Memur	14	152,29			
	Öğrenci	34	155,19			
	İşsiz	4	92,25			
	Girişimci	72	101,33			
	Patron	51	161,70			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Kendi işimin sahibi olmak “özgür olmak” demek ve bu duygu beni motive ediyor” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yapılan Kruskal Wallis-H testi ile saptanmıştır ($\chi^2=30,544$;sd=5;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “memur” olduğunu belirten katılımcılar (150,14) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (90,27) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “patron”; “girişimci” ve “öğrenci”; “girişimci” ve “özel sektör çalışanı” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloya göre Suriye’de girişimci olduğunu belirten katılımcıların kendi işlerini kurmalarında “özgür olma” düşüncesinin motive edici bir faktör olarak görmedikleri söylenebilir (bakınız Tablo 98).

Tablo 98: Suriye’deki İşine Göre “S10” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S10: Kendi işimin sahibi olmak “özgür olmak” demek ve bu duygu beni motive ediyor	Özel sektör çalışanı	84	146,69	30,544	5	,000*
	Memur	14	150,14			
	Öğrenci	34	144,97			
	İşsiz	4	107,63			
	Girişimci	72	90,27			
	Patron	51	144,84			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Türkiye’de iş kurmak isteyen Suriyeliler için devlet teşvikleri tatmin edici” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=20,871$;sd=5;p=,001<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “memur” olduğunu belirten katılımcılar (147,04) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “işsiz” olduğunu belirten katılımcılar (72,63) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “patron” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloda yer alan değerlere göre, Suriye’de işsiz olduğunu belirten katılımcıların aksine, memur olduğunu belirten katılımcıların

Türkiye'nin sağladığı teşvik ve desteklerin, kendi işini kurmak isteyen Suriyeliler için yeterli düzeyde olduğunu düşündükleri söylenebilir (bakınız Tablo 99).

Tablo 99: Suriye'deki İşine Göre "S11" İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S11: Türkiye'de iş kurmak isteyen Suriyeliler için devlet teşvikleri tatmin edici	Özel sektör çalışanı	84	145,57	20,871	5	,001*
	Memur	14	147,04			
	Öğrenci	34	126,32			
	İşsiz	4	72,63			
	Girişimci	72	101,85			
	Patron	51	146,36			
	Toplam	259				

Katılımcıların "Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım" ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye'deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=21,332$;sd=5;p=,001<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye'de "memur" olduğunu belirten katılımcılar (170,68) olurken, en az olumlu görüş bildirenler "girişimci" olduğunu belirten katılımcılar (104,09) olmuşlardır. "Two or more Independent Samples" testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve "girişimci" ve "patron"; "girişimci" ve "memur" katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Türkiye'ye göç etmeden önce ülkesinde girişimci olduğunu belirten katılımcıların iyi bir eğitime sahip olmaları bile girişimcilikten vazgeçmeyecekleri söylenebilir (bakınız Tablo 100).

Tablo 100: Suriye'deki İşine Göre "S12" İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye'deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S12: Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım	Özel sektör çalışanı	84	125,02	21,332	5	,001*
	Memur	14	170,68			
	Öğrenci	34	140,28			
	İşsiz	4	156,13			
	Girişimci	72	104,09			
	Patron	51	154,72			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=25,321$;sd=5;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (155,86) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “işsiz” olduğunu belirten katılımcılar (26,00) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “işsiz” ve “girişimci”; “patron” ve “girişimci” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriye’de kendi işini kurmak isteyenlerin yerine getirmesi gereken bazı prosedür ve işlemler mevcuttur. Göçten önce ülkesinde girişimci olduğunu belirten katılımcıların Türkiye’de fırsat eşitliği olduğunu ve bunun da iş kurmayı kolaylaştırıcı bir faktör olduğu düşüncesinde oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 101).

Tablo 101: Suriye’deki İşine Göre “S13” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S13: Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor	Özel sektör çalışanı	84	130,45	25,321	5	,000*
	Memur	14	132,36			
	Öğrenci	34	120,81			
	İşsiz	4	26,00			
	Girişimci	72	155,86			
	Patron	51	106,38			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=24,083$;sd=5;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (172,65) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “işsiz” olduğunu belirten katılımcılar (89,88) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “öğrenci”; “patron” ve “öğrenci” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriye’de öğrenci olduğunu belirten katılımcıların yarı zamanlı bir işte çalışmış olsalar bile Türkiye’de kendi işlerini kurabilecek sermayeyi biriktirmiş olmalarının veya girişimcilik tecrübesine sahip

olmalarının düşük bir ihtimal olduğu söylenebilir. Dolayısıyla öğrenci katılımcıların ailelerinden başta sermaye olmak üzere bilgi ve tecrübe açısından ailelerinden destek aldıkları söylenebilir (bakınız Tablo 102).

Tablo 102: Suriye’deki İşine Göre “S15” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S15: Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu	Özel sektör çalışanı	84	139,21	24,083	5	,000*
	Memur	14	121,46			
	Öğrenci	34	172,65			
	İşsiz	4	89,88			
	Girişimci	72	105,81			
	Patron	51	126,05			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Türkçe biliyor olmak iş kurmayı daha da kolaylaştırır” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=16,059$;sd=5;p=,007<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (146,32) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (101,64) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “patron”; “girişimci” ve “öğrenci” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloda yer alan değerler incelendiğinde, Suriye’de girişimci olduğunu belirten katılımcıların aksine, öğrenci olduğunu belirten katılımcıların Türkçe bilmenin Türkiye’de iş kurmayı kolaylaştırıcı rolü olduğu görüşünde oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 103).

Tablo 103: Suriye’deki İşine Göre “S16” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S16: Türkçe biliyor olmak iş kurmayı daha da kolaylaştırır	Özel sektör çalışanı	84	138,60	16,059	5	,007*
	Memur	14	145,50			
	Öğrenci	34	146,32			
	İşsiz	4	118,25			
	Girişimci	72	101,64			
	Patron	51	141,67			
	Toplam	259				

Katılımcıların, “Yaptığım iş ile ilgili olarak Suriye ile sürekli bağlantılarım var” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=15,654$;sd=5;p=,008<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (153,35) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (103,09) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “öğrenci” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriye’de öğrenci olduğunu belirten katılımcıların yapmakta oldukları iş ile ilgili olarak Suriye ile tedarikçi, müşteri veya ortak kapsamında devam eden ilişkileri olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 104).

Tablo 104: Suriye’deki İşine Göre “S19” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S19: Yaptığım iş ile ilgili olarak Suriye ile sürekli bağlantılarım var	Özel sektör çalışanı	84	140,16	15,654	5	,008*
	Memur	14	136,64			
	Öğrenci	34	153,35			
	İşsiz	4	113,88			
	Girişimci	72	103,09			
	Patron	51	135,13			
	Toplam	259				

Katılımcıların “İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=27,569$;sd=5;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (175,15) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (101,33) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “öğrenci”; “patron” ve “öğrenci” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriye’de öğrenci olan katılımcıların herhangi bir işte çalışmadıkları, çalışmış olsalar bile Türkiye’de kendi işlerini kurabilecek sermayeyi biriktirememiş olmaları, onların kendi işlerini kurabilecek sermayeyi bulmakta zorluk yaşamalarına neden olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 105).

Tablo 105: Suriye’deki İşine Göre “S23” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S23: İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım	Özel sektör çalışanı	84	132,92	27,569	5	,000*
	Memur	14	154,89			
	Öğrenci	34	175,15			
	İşsiz	4	150,38			
	Girişimci	72	101,33			
	Patron	51	127,13			
	Toplam	259				

Katılımcıların “İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=19,515$;sd=5;p=,002<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “memur” olduğunu belirten katılımcılar (167,71) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (109,95) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “patron” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriye’de memur olduğunu belirten katılımcıların iyi bir iş teklifi gelmesi halinde kendi işlerini kapatıp başka bir yerde bağımlı olarak çalışma düşüncesinde oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 106).

Tablo 106: Suriye’deki İşine Göre “S24” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S24: İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim	Özel sektör çalışanı	84	118,46	19,515	5	,002*
	Memur	14	167,71			
	Öğrenci	34	152,65			
	İşsiz	4	167,13			
	Girişimci	72	109,95			
	Patron	51	148,94			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmamda kolaylık sağladı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=20,972$;sd=5;p=,001<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “memur” olduğunu belirten katılımcılar (152,89) olurken, en az olumlu görüş

bildirenler “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (98,69) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “patron” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere dayanılarak, Suriye’de memur olduğunu belirten katılımcıların iki ülke arasındaki kültürel benzerliği iş kurmayı kolaylaştıran bir etken olarak algılamak, Suriye’de girişimci olduğunu belirten katılımcılar aksi bir görüşe sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 107).

Tablo 107: Suriye’deki İşine Göre “S27” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S27: Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmada kolaylık sağladı	Özel sektör çalışanı	84	146,10	20,972	5	,001*
	Memur	14	152,89			
	Öğrenci	34	141,68			
	İşsiz	4	116,63			
	Girişimci	72	98,69			
	Patron	51	134,67			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=34,600$;sd=5;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (170,34) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (93,38) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “patron”; “girişimci” ve “öğrenci” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre, Suriye’de girişimci olduğunu belirten katılımcıların aksine, öğrenci olduğunu belirten katılımcıların Türk girişimcilerin kendilerini rakip olarak görmelerinden rahatsız oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 108).

Tablo 108: Suriye’deki İşine Göre “S28” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S28: Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici	Özel sektör çalışanı	84	129,02	34,600	5	,000*
	Memur	14	143,57			
	Öğrenci	34	170,34			
	İşsiz	4	158,38			
	Girişimci	72	93,38			
	Patron	51	150,46			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=34,600$;sd=5;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “işsiz” olduğunu belirten katılımcılar (187,00) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (94,77) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “patron”; “girişimci” ve “öğrenci” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Türkiye’ye gelmeden önce Suriye’de işsiz olduğunu belirten katılımcıların Türk girişimciler ile ilgili izlenimlerine dayanarak, girişimcilik konusunda kendilerinin, Türk girişimcilerden daha iyi olduklarına dair bir görüşe sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 109).

Tablo 109: Suriye’deki İşine Göre “S29” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S29:Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum	Özel sektör çalışanı	84	138,03	33,379	5	,000*
	Memur	14	101,68			
	Öğrenci	34	164,99			
	İşsiz	4	187,00			
	Girişimci	72	94,77			
	Patron	51	146,49			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=19,883$;sd=5;p=,001<,05).

Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “işsiz” olduğunu belirten katılımcılar (187,75) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (103,54) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “patron” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır (bakınız Tablo 110).

Tablo 110: Suriye’deki İşine Göre “S30” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S30: Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı	Özel sektör çalışanı	84	138,54	19,883	5	,001*
	Memur	14	136,43			
	Öğrenci	34	121,85			
	İşsiz	4	187,75			
	Girişimci	72	103,54			
	Patron	51	152,43			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=36,571$;sd=5;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (164,22) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (91,58) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “memur”; “girişimci” ve “patron”; “girişimci” ve “öğrenci” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriye’de öğrenci olduğunu belirten katılımcıların, Türk girişimciler ile olan ilişkilerinden edindikleri olumsuz izlenimlere dayanarak Türk girişimcilerin Suriye’de kendilerinden kadar başarılı olacağına dair bir fikre sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 111).

Tablo 111: Suriye’deki İşine Göre “S31” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S31: Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı	Özel sektör çalışanı	84	128,24	36,571	5	,000*
	Memur	14	153,86			
	Öğrenci	34	164,22			
	İşsiz	4	159,50			
	Girişimci	72	91,58			
	Patron	51	155,47			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Türkiye tecrübesi sonrası Suriye’ye dönmem durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=30,311$;sd=5;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “işsiz” olduğunu belirten katılımcılar (176,25) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (96,94) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “öğrenci”; “girişimci” ve “patron” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriye’de işsiz olduğunu belirten katılımcıların Türkiye’de girişimcilik konusunda edindikleri bilgi ve tecrübe ile Suriye’de daha başarılı olacaklarına inanmalarına, Suriye’de girişimci olduğunu belirten katılımcıların söz konusu ifadeye katılmamaları Türkiye’de kendi işlerini kurmalarının onların girişimcilik tecrübe ve bilgisine herhangi bir katkısı olmadığı düşüncesinde oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 112).

Tablo 112: Suriye’deki İşine Göre “S32” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S32: Türkiye tecrübesi sonrası Suriye’ye dönmem durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim	Özel sektör çalışanı	84	124,74	30,311	5	,000*
	Memur	14	146,18			
	Öğrenci	34	154,65			
	İşsiz	4	176,25			
	Girişimci	72	96,94			
	Patron	51	160,82			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Türkiye’de iş kurmak beni daha sosyal hale getirdi” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak

anlamli bir farklılık saptanmiştir ($\chi^2=27,861;sd=5;p=,000<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (158,82) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (93,50) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “patron”; “girişimci” ve “öğrenci” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Girişimcilerin en önemli özelliklerinden birisi herkes ile kolay iletişim kurabilmeleridir. Suriye’de öğrenci olduğunu belirten katılımcılar Türkiye’de iş kurmalarının kendilerini daha sosyal hale getirdiği görüşünü paylaşmaları onların iletişim becerileri ile açıklanabilir (bakınız Tablo 113).

Tablo 113: Suriye’deki İşine Göre “S33” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S33:Türkiye’de iş kurmak beni daha sosyal hale getirdi	Özel sektör çalışanı	84	135,52	27,861	5	,000*
	Memur	14	155,18			
	Öğrenci	34	158,32			
	İşsiz	4	151,00			
	Girişimci	72	93,50			
	Patron	51	145,00			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Suriye’deki işleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=29,463;sd=5;p=,000<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş bildirenler Suriye’de “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (156,78) olurken, en az olumlu görüş bildirenler “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (93,85) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “patron”; “girişimci” ve “öğrenci” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriye’de öğrenci olduğunu belirten katılımcıların Türkiye’de kendi işlerini kurmanın onları daha bilinçli hale getirdiği görüşünde birleşmeleri onların daha önceden girişimcilik faaliyetleri hakkında tecrübe ve bilgi sahibi olmamaları ile açıklanabilir (bakınız Tablo 114).

Tablo 114: Suriye’deki İşine Göre “S34” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Suriye’deki işiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S34: Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi	Özel sektör çalışanı	84	132,17	29,463	5	,000*
	Memur	14	148,54			
	Öğrenci	34	156,78			
	İşsiz	4	123,13			
	Girişimci	72	93,85			
	Patron	51	155,05			
	Toplam	259				

3.5.5.8 Türkiye’de Önceki İşine göre Görüş Farklılığı

Katılımcıların şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli ile ilgili yanıtlarının ölçekte yer alan ifadelere göre farklılaşıp farklılaşmadığı Kruskal Wallis-H testi ile araştırılmış ve anlamlı farklılık gösteren ifadeler saptanmıştır. Buna göre;

Katılımcıların “Başkasının yanında çalışmayı başaramadığım için kendi işimi kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yapılan Kruskal Wallis-H testi ile saptanmıştır ($\chi^2=43,471$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “özel sektör çalışanı” olduğunu belirten katılımcılar (162,10) olurken, en az olumlu görüş “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (93,80) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “patron”; “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “işsiz” ve “özel sektör çalışanı” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Şimdiki işini kurmadan önce Türkiye’de girişimci olduğunu belirten katılımcıların aksine, özel sektör çalışanı olduğunu belirten katılımcıların başkalarının yanında çalışamadıkları için kendi işlerini kurdukları söylenebilir (bakınız Tablo 115).

Tablo 115: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S1” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S1: Başkasının yanında çalışmayı başaramadığım için kendi işimi kurdum	Özel sektör çalışanı	103	162,10	43,471	4	,000*
	Öğrenci	2	131,50			
	İşsiz	20	106,33			
	Girişimci	81	93,80			
	Patron	53	131,82			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum.” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=24,318$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “özel sektör çalışanı” olduğunu belirten katılımcılar (149,95) olurken, en az olumlu görüş “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (85,75) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “patron”; “girişimci” ve “özel sektör çalışanı” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Şimdiki işini kurmadan önce özel sektör çalışanı olduğunu belirten katılımcıların çalışmış olduğu işten elde ettiği kazanç kendisinin ve varsa ailesinin ihtiyaçlarını karşılamaya yetmediği için şimdiki işini kurmaya yöneldiğini akla getirmektedir (bakınız Tablo 116).

Tablo 116: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S4” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S4: Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum.	Özel sektör çalışanı	103	149,95	24,318	4	,000*
	Öğrenci	2	85,75			
	İşsiz	20	105,65			
	Girişimci	81	103,69			
	Patron	53	142,31			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Kendi işimin patronu olma düşüncesi sebebiyle iş kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır

($\chi^2=14,610$;sd=4;p=,006<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “özel sektör çalışanı” olduğunu belirten katılımcılar (147,94) olurken, en az olumlu görüş “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (69,00) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Özel sektör çalışanı olduğunu belirten katılımcıların başkasına bağlı olarak çalışmaktansa kendi işinin patronu olma dolayısıyla bağımsız bir şekilde çalışma arzularıyla şimdiki işlerini kurdukları söylenebilir (bakınız Tablo 117).

Tablo 117: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S5” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S5: Kendi işimin patronu olma düşüncesi sebebiyle iş kurdum	Özel sektör çalışanı	103	147,94	14,610	4	,006*
	Öğrenci	2	69,00			
	İşsiz	20	98,65			
	Girişimci	81	116,30			
	Patron	53	130,21			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=10,309$;sd=4;p=,036<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “patron” olduğunu belirten katılımcılar (151,06) olurken, en az olumlu görüş “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (36,00) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “öğrenci” ve “patron”; “girişimci” ve “patron” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Türkiye’de kendi işini kurmadan önce patron olduğunu belirten katılımcıların Suriye’de bırakmak zorunda olduğu varlıkları yeniden kazanma hısrıyla, kendi işini “çok para kazanmak ve zengin olmak” düşüncesiyle kurdukları söylenebilir (bakınız Tablo 118).

Tablo 118: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S6” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S6: Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum	Özel sektör çalışanı	103	131,04	10,309	4	,036*
	Öğrenci	2	36,00			
	İşsiz	20	130,48			
	Girişimci	81	117,10			
	Patron	53	151,06			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Hissettiğim etnik ayrımcılık beni bu işi kurmaya zorladı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=18,311$;sd=4;p=,001<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “patron” olduğunu belirten katılımcılar (146,27) olurken, en az olumlu görüş “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (94,25) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “patron” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre, şimdiki işini kurmadan önce patron olduğunu belirten katılımcıların hissettikleri etnik ayrımcılığın kendi işlerini kurmalarında etkili olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 119).

Tablo 119: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S7” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S7: Hissettiğim etnik ayrımcılık beni bu işi kurmaya zorladı	Özel sektör çalışanı	103	142,65	18,311	4	,001*
	Öğrenci	2	94,25			
	İşsiz	20	135,38			
	Girişimci	81	102,82			
	Patron	53	146,27			
	Toplam	259				

Katılımcıların “İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım ” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=32,080$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “özel sektör çalışanı” olduğunu belirten katılımcılar (157,43) olurken, en az

olumlu görüş “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (88,00) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki verilere dayanılarak kendi işini kurmadan önce girişimci olduğunu belirten katılımcıların aksine, özel sektör çalışanı olduğunu belirten katılımcıların işsiz olmaları nedeniyle kend işlerini kurmak zorunda kaldıkları söylenebilir (bakınız Tablo 120).

Tablo 120: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S8” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S8: İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım	Özel sektör çalışanı	103	157,43	32,080	4	,000*
	Öğrenci	2	88,00			
	İşsiz	20	129,43			
	Girişimci	81	97,81			
	Patron	53	127,68			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=31,437$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “patron” olduğunu belirten katılımcılar (157,69) olurken, en az olumlu görüş “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (88,50) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “işsiz”; “girişimci” ve “patron” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. İfade ile ilgili elde edilen değerler dikkate alındığında, patron olduğunu belirten katılımcıların şimdiki işleriyle ilgili tecrübe sahibi olmamaları nedeniyle farklı işlerde çalıştıkları söylenebilir. Bu durum ise ellerindeki sermayeyi tecrübe sahibi olmadıkları bir alanda riske atmak istememeleri ile açıklanabilir (bakınız Tablo 121).

Tablo 121: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S9” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S9: Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım	Özel sektör çalışanı	103	140,61	31,437	4	,000*
	Öğrenci	2	80,50			
	İşsiz	20	149,90			
	Girişimci	81	94,70			
	Patron	53	157,69			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Kendi işimin sahibi olmak “özgür olmak” demek ve bu duygu beni motive ediyor” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=45,000$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “özel sektör çalışanı” olduğunu belirten katılımcılar (157,39) olurken, en az olumlu görüş “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (90,44) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “patron”; “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “işsiz” ve “özel sektör çalışanı” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Kendi işini kurmadan önce girişimci olduğunu belirten katılımcıların aksine, özel sektör çalışanı olduğunu belirten katılımcılar için kendi işlerini kurmalarında “özgür olma” düşüncesinin motive edici bir faktör olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 122).

Tablo 122: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S10” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S10: Kendi işimin sahibi olmak “özgür olmak” demek ve bu duygu beni motive ediyor	Özel sektör çalışanı	103	157,39	45,000	4	,000*
	Öğrenci	2	141,00			
	İşsiz	20	99,35			
	Girişimci	81	90,44			
	Patron	53	148,38			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Türkiye’de iş kurmak isteyen Suriyeliler için devlet teşvikleri tatmin edici” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=26,999$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “işsiz” olduğunu belirten katılımcılar (167,08) olurken, en az olumlu görüş “işsiz” olduğunu belirten katılımcılar (99,20) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “patron”; “girişimci” ve “işsiz” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere dayanılarak, kendi işini kurmadan önce girişimci olduğunu belirten katılımcıların aksine, işsiz olduğunu belirten katılımcıların Türkiye’de kendi işini kurmak isteyen Suriyeliler için Türkiye’de teşvik ve desteklerin tatmin edici düzeyde olduğu görüşünde oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 123).

Tablo 123: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S11” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S11: Türkiye’de iş kurmak isteyen Suriyeliler için devlet teşvikleri tatmin edici	Özel sektör çalışanı	103	133,56	26,999	4	,000*
	Öğrenci	2	150,00			
	İşsiz	20	167,08			
	Girişimci	81	99,20			
	Patron	53	155,42			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=31,598$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “özel sektör çalışanı” olduğunu belirten katılımcılar (125,60) olurken, en az olumlu görüş “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (85,25) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “patron”; “girişimci” ve “özel sektör çalışanı” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Kendi işini kurmadan önce Türkiye’de özel sektörde çalıştığını belirten katılımcıların, eğitim

daha iyi bir eğitim sahibi olmaları durumunda kendi işlerini kurmaktansa büyük bir firmada bağımlı olarak çalışma yönünde tercihleri olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 124).

Tablo 124: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S12” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S12: Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım	Özel sektör çalışanı	103	152,60	31,598	4	,000*
	Öğrenci	2	85,25			
	İşsiz	20	136,55			
	Girişimci	81	94,48			
	Patron	53	139,58			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=26,281$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (195,50) olurken, en az olumlu görüş “işsiz” olduğunu belirten katılımcılar (92,33) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “işsiz” ve “girişimci”; “patron” ve “girişimci” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloda yer alan değerlere göre, kendi işini kurmadan önce işsiz olduğunu belirten katılımcıların aksine, öğrenci olduğunu belirten katılımcıların Türkiye’deki fırsat eşitliğinin iş kurmayı kolaylaştırdığına dair fikre sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 125).

Tablo 125: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S13” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S13: Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor	Özel sektör çalışanı	103	128,11	26,281	4	,000*
	Öğrenci	2	195,50			
	İşsiz	20	92,33			
	Girişimci	81	156,49			
	Patron	53	104,93			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=43,645$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “özel sektör” olduğunu belirten katılımcılar (164,90) olurken, en az olumlu görüş “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (87,50) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “işsiz” ve “özel sektör çalışanı”; “patron” ve “özel sektör çalışanı” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre kendi işini kurmadan önce öğrenci olduğunu belirten katılımcıların aksine, özel sektör çalışanı olduğunu belirten katılımcıların ailelerinden özellikle sermaye, işgücü ve/veya bilgi konusunda destek aldıkları söylenebilir (bakınız Tablo 126).

Tablo 126: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S15” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S15: Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu	Özel sektör çalışanı	103	164,90	43,645	4	,000*
	Öğrenci	2	87,50			
	İşsiz	20	113,65			
	Girişimci	81	100,71			
	Patron	53	114,71			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Türkçe biliyor olmak iş kurmayı daha da kolaylaştırır” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır

($\chi^2=20,873$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (179,25) olurken, en az olumlu görüş “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (102,40) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloda yer alan değerler incelendiğinde, Suriye’de girişimci olduğunu belirten katılımcıların aksine, öğrenci olduğunu belirten katılımcıların Türkçe bilmenin Türkiye’de iş kurmayı kolaylaştırıcı rolü olduğu görüşünde oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 127).

Tablo 127: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S16” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S16: Türkçe biliyor olmak iş kurmayı daha da kolaylaştırır	Özel sektör çalışanı	103	149,25	20,873	4	,000*
	Öğrenci	2	179,00			
	İşsiz	20	116,10			
	Girişimci	81	102,90			
	Patron	53	137,40			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Kendi işimin sahibi olmak Suriyeliler arasında saygınlığımı artırıyor” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=13,680$;sd=4;p=,008<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (152,00) olurken, en az olumlu görüş “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (91,18) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “işsiz” ve “özel sektör çalışanı”; “işsiz” ve “patron” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Şimdiki işini kurmadan önce Türkiye’de öğrenci olduğunu belirten katılımcıların, şimdiki işlerini kurduktan sonra diğer Suriyelilerden saygı gördüğü söylenebilir. Buradan hareketle Türkiye’de Suriyeliler tarafından gerçekleştirilen girişimcilik faaliyetleri diğer Suriyeliler tarafından takdir edildiği söylenebilir (bakınız Tablo 128).

Tablo 128: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S18” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S18: Kendi işimin sahibi olmak Suriyeliler arasında saygınlığımı artırıyor	Özel sektör çalışanı	103	140,57	13,680	4	,008*
	Öğrenci	2	152,00			
	İşsiz	20	91,18			
	Girişimci	81	116,17			
	Patron	53	144,42			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Yaptığım iş ile ilgili olarak Suriye ile sürekli bağlantılarım var” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=24,610$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “işsiz” olduğunu belirten katılımcılar (154,98) olurken, en az olumlu görüş “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (103,80) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “işsiz”; “patron” ve “özel sektör çalışanı” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerler dikkate alındığında, şimdiki işini kurmadan önce işsiz olduğunu belirten katılımcıların yaptıkları iş ile ilgili olarak ortaklık, müşteri ve tedarikçi kapsamında Suriye ile ilgili bağlantılarının olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 129).

Tablo 129: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S19” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S19: Yaptığım iş ile ilgili olarak Suriye ile sürekli bağlantılarım var	Özel sektör çalışanı	103	152,28	24,610	4	,000*
	Öğrenci	2	149,00			
	İşsiz	20	154,98			
	Girişimci	81	103,80			
	Patron	53	116,60			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Kendi işimi kurmayı ve sürdürmeyi bir Türk şirketinde yüksek ücretle çalışmaya tercih ederim” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak

anlamli bir farklilik saptanmifstir ($\chi^2=9,692;sd=4;p=,046<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüf “patron” olduğunu belirten katılımcılar (144,96) olurken, en az olumlu görüf “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (83,00) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farkliliğın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmif ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “patron” katılımcılar arasında anlamli bir farklilik olduğu saptanmifstir. Tablodaki değerler dikkate alındığında şimdiki işini kurmadan önce patron olduğunu belirten katılımcıların “bağımsız olma” arzusu veya Türk işletmesinde haksızlığa veya ayrımcılığa maruz kalma endişeleri nedeniyle bir Türk şirketinde çalışmaktansa kendi işini kurmayı ve sürdürmeyi tercih etme eğiliminde oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 130).

Tablo 130: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S20” İle İlgili Görüf Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S20: Kendi işimi kurmayı ve sürdürmeyi bir Türk şirketinde yüksek ücretle çalışmaya tercih ederim	Özel sektör çalışanı	103	138,42	9,692	4	,046*
	Öğrenci	2	83,00			
	İşsiz	20	127,15			
	Girişimci	81	111,37			
	Patron	53	144,96			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Suriyeli girişimcilerin sayılarının artması Suriyeli gençler için olumlu bir örnek oluyor” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamli bir farklilik saptanmifstir ($\chi^2=19,652;sd=4;p=,001<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüf “özel sektör çalışanı” olduğunu belirten katılımcılar (148,42) olurken, en az olumlu görüf “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (79,00) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farkliliğın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmif ve “işsiz” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “özel sektör çalışanı” katılımcılar arasında anlamli bir farklilik olduğu saptanmifstir. şimdiki işini kurmadan önce Türkiye’de özel sektör çalışanı olduğunu belirten katılımcıların söz konusu ifade ile ilgili olumlu görüf bildirmeleri onların da kendi işlerini

kurmalarında Suriyeli bir girişimciden etkilenmiş olabilmeleri ile açıklanabilir (bakınız Tablo 131).

Tablo 131: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S21” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S21: Suriyeli girişimcilerin sayılarının artması Suriyeli gençler için olumlu bir örnek oluyor	Özel sektör çalışanı	103	148,42	19,652	4	,001*
	Öğrenci	2	79,00			
	İşsiz	20	84,38			
	Girişimci	81	115,18			
	Patron	53	135,99			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Suriye’ye yakın olması ve Suriyelilerin sayısının bu şehirde fazla olması iş kurmak için bu şehri tercih etmemde etkili oldu” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=16,646$;sd=4;p=,002<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “özel sektör çalışanı” olduğunu belirten katılımcılar (148,98) olurken, en az olumlu görüş “işsiz” olduğunu belirten katılımcılar (85,90) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “işsiz” ve “özel sektör çalışanı” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Şimdiki işini kurmadan önce Türkiye’de özel sektörde çalıştığını belirten katılımcıların Suriye’ye coğrafi yakınlık ve Suriyeli nüfus yoğunluğunun onların kendi işlerini kuracakları ilin tercihinde etkili olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 132).

Tablo 132: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S22” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S22: Suriye’ye yakın olması ve Suriyelilerin sayısının bu şehirde fazla olması iş kurmak için bu şehri tercih etmemde etkili oldu	Özel sektör çalışanı	103	148,98	16,646	4	,002*
	Öğrenci	2	105,00			
	İşsiz	20	85,90			
	Girişimci	81	120,40			
	Patron	53	125,37			
	Toplam	259				

Katılımcıların “İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=18,712$;sd=4;p=,001<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “işsiz” olduğunu belirten katılımcılar (159,55) olurken, en az olumlu görüş “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (90,00) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “işsiz” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Şimdiki işini kurmadan önce işsiz olduğunu belirten katılımcıların kendi işlerini kurarken sermaye bulamamaları onların Türkiye’ye göç ederken beraberlerinde getirecek birikimlerinin olmaması veya sahip oldukları varlıkların taşınmaz olması sebebiyle açıklanabilir (bakınız Tablo 133).

Tablo 133: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S23” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S23: İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım	Özel sektör çalışanı	103	144,98	18,712	4	,001*
	Öğrenci	2	90,00			
	İşsiz	20	159,55			
	Girişimci	81	104,86			
	Patron	53	129,67			
	Toplam	259				

Katılımcıların “İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=25,646;sd=4;p=,000<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “patron” olduğunu belirten katılımcılar (151,00) olurken, en az olumlu görüş “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (49,00) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “patron” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloya göre kendi işini kurmadan önce patron olduğunu belirten katılımcıların iyi bir iş teklifi gelmesi durumunda işini kapatıp bağımlı olarak çalışma düşüncesine sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 134).

Tablo 134: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S24” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S24: İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim	Özel sektör çalışanı	103	144,48	25,646	4	,000*
	Öğrenci	2	49,00			
	İşsiz	20	131,10			
	Girişimci	81	99,57			
	Patron	53	151,00			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmamda kolaylık sağladı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=44,659;sd=4;p=,000<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (174,75) olurken, en az olumlu görüş “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (95,90) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “işsiz” ve “özel sektör çalışanı”; “patron” ve “özel sektör çalışanı” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerler dikkate alındığında Türkiye’de kendi işini kurmadan önce girişimci olduğunu ifade eden katılımcıların aksine, öğrenci

olduğunu belirten katılımcıların her iki ülke arasındaki kültürel benzerliğin kendi işlerini kurmalarını kolaylaştırıcı bir faktör olduğu görüşünde oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 135).

Tablo 135: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S27” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S27: Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmada kolaylık sağladı	Özel sektör çalışanı	103	163,50	44,659	4	,000*
	Öğrenci	2	174,75			
	İşsiz	20	107,28			
	Girişimci	81	95,90			
	Patron	53	123,90			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=38,255$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “özel sektör çalışanı” olduğunu belirten katılımcılar (157,24) olurken, en az olumlu görüş “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (92,01) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “patron”; “girişimci” ve “işsiz”; “girişimci” ve “özel sektör çalışanı” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloya göre Türkiye’de kendi işini kurmada önce girişimci olduğunu belirten katılımcıların aksine, özel sektör çalışanı olduğunu belirten katılımcıların Türk girişimciler tarafından rakip olarak görülmekten rahatsızlık duydukları söylenebilir (bakınız Tablo 136).

Tablo 136: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S28” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S28: Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici	Özel sektör çalışanı	103	157,24	38,255	4	,000*
	Öğrenci	2	113,50			
	İşsiz	20	144,38			
	Girişimci	81	92,01			
	Patron	53	130,31			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=40,793$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “işsiz” olduğunu belirten katılımcılar (152,78) olurken, en az olumlu görüş “girişimci” olduğunu belirten katılımcılar (89,61) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “patron”; “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “işsiz” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Türkiye’de kendi işini kurmadan önce öğrenci olduğunu belirten katılımcıların akisne, işsiz olduğunu belirten katılımcıların Türk girişimciler ile olan tedarikçi, müşteri ve varsa ortak kapsamındaki ilişkilerinden edindikleri izlenimlerin olumsuz olması kendilerini girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi görmelerine neden olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 137).

Tablo 137: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S29” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S29: Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum	Özel sektör çalışanı	103	150,19	40,793	4	,000*
	Öğrenci	2	48,00			
	İşsiz	20	152,78			
	Girişimci	81	89,61			
	Patron	53	146,98			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=26,199$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “işsiz” olduğunu belirten katılımcılar (169,80) olurken, en az olumlu görüş “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (61,00) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “patron”; “girişimci” ve “işsiz” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre şimdiki işini kurmadan önce öğrenci olduğunu belirten katılımcıların aksine, işsiz olduğunu belirten katılımcıların Türk girişimcilerin Suriye’de olmaları halinde kendilerinden daha başarılı olmayacaklarına dair bir fikre sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 138).

Tablo 138: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S30” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S30: Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı	Özel sektör çalışanı	103	140,03	26,199	4	,000*
	Öğrenci	2	61,00			
	İşsiz	20	169,80			
	Girişimci	81	100,74			
	Patron	53	142,81			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=48,549$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “patron” olduğunu belirten katılımcılar (156,71) olurken, en az olumlu görüş “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (49,00) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “işsiz”; “girişimci” ve “patron” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Şimdiki işini kurmadan önce patron olduğunu ifade eden katılımcıların Türk girişimcilerin

Suriye’de olmaları durumunda Suriyeli girişimcilerden daha başarılı olabileceklerine dair görüşe sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 139).

Tablo 139: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S31” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S31: Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı	Özel sektör çalışanı	103	148,73	48,549	4	,000*
	Öğrenci	2	49,00			
	İşsiz	20	149,95			
	Girişimci	81	85,78			
	Patron	53	156,71			
	Toplam	259				

Katılımcıların “Türkiye tecrübesi sonrası Suriye’ye dönmem durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların Türkiye’de şimdiki işlerini kurmadan önce çalışma şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=29,956$;sd=4;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş “patron” olduğunu belirten katılımcılar (151,33) olurken, en az olumlu görüş “öğrenci” olduğunu belirten katılımcılar (22,50) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “girişimci” ve “özel sektör çalışanı”; “girişimci” ve “patron” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre şimdiki işini kurmadan önce Türkiye’de öğrenci olduğunun belirten katılımcıların aksine, patron olduğunu belirten katılımcıların, Türkiye’de girişimcilik alanında edindiği tecrübenin Suriye’de girişimcilik alanında başarılı olmalarına katkısı olacağına dair düşünceye sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 140).

Tablo 140: Türkiye’de Önceki İşine Göre “S32” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Türkiye’de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S32: Türkiye tecrübesi sonrası Suriye’ye dönmem durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim	Özel sektör çalışanı	103	145,29	29,956	4	,000*
	Öğrenci	2	22,50			
	İşsiz	20	138,70			
	Girişimci	81	97,11			
	Patron	53	151,33			
	Toplam	259				

3.5.5.9 Faaliyet Alanına Göre Görüş Farklılıkları

Katılımcıların faaliyet gösterdikleri alan ile ilgili yanıtlarının ölçekte yer alan ifadelere göre farklılaşıp farklılaşmadığı Kruskal Wallis-H testi ile araştırılmış ve anlamlı farklılık gösteren ifadeler saptanmıştır. Buna göre;

“Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların faaliyet gösterdikleri alan arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=10,143;sd=2;p=,006<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş hizmet alanında faaliyet gösteren katılımcılar (142,15) olurken, en az olumlu görüş imalat ve satış alanında faaliyet gösteren katılımcılar (92,49) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “imalat ve satış” ve “ticaret ve esnaf”; “imalat ve satış” ve “hizmet” alanları arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloda yer alan değerlere göre para kazanma ve zengin olma düşüncesine sahip olan katılımcılar hizmet alanında faaliyet gösterirken, imalat ve satış alanında faaliyet gösteren katılımcıların söz konusu ifadeye katılmadıkları söylenebilir (bakınız Tablo 141).

Tablo 141: Faaliyet Alanına Göre “S6” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Faaliyet alanı	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S6: Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum	Ticaret ve esnaf	159	134,17	10,143	2	,006*
	İmalat ve satış	43	98,49			
	Hizmet	57	142,15			
	Toplam	259				

“Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların faaliyet gösterdikleri alan arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=9,141;sd=2;p=,010<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş ticaret-esnaf alanında faaliyet gösteren katılımcılar (136,22) olurken, en az olumlu görüş imalat ve satış alanında faaliyet gösteren katılımcılar (99,41) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “imalat ve satış” ve “hizmet”; “imalat ve satış” ve “ticaret ve esnaf” alanları arasında anlamlı bir

farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre imalat ve satış alanında faaliyet gösteren katılımcıların yaptıkları iş ile ilgili olarak tecrübe sahibi oldukları bu nedenle kendi işlerini kurmadan önce tecrübe kazanma amaçlı olarak herhangi bir işte çalışma gereği duymadıkları söylenebilir (bakınız Tablo 142).

Tablo 142: Faaliyet Alanına Göre “S9” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Faaliyet alanı	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S9: Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım	Ticaret ve esnaf	159	136,22	9,141	2	,010*
	İmalat ve satış	43	99,41			
	Hizmet	57	135,72			
	Toplam	259				

“Kendi işimin sahibi olmak “özgür olmak” demek ve bu duygu beni motive ediyor” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların faaliyet gösterdikleri alan arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=6,289$;sd=2;p=,043<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş hizmet alanında faaliyet gösteren katılımcılar (142,63) olurken, en az olumlu görüş imalat ve satış alanında faaliyet gösteren katılımcılar (106,98) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “imalat ve satış” ve “hizmet” alanları arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Hizmet alanında faaliyet gösterdiğini belirten katılımcıların kendi işlerini kurmalarında “özgür olma” bir başka ifadeyle “bağımsız olma” düşüncesinin etkili bir motivasyon faktörü olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 143).

Tablo 143: Faaliyet Alanına Göre “S10” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Faaliyet alanı	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S10: Kendi işimin sahibi olmak “özgür olmak” demek ve bu duygu beni motive ediyor	Ticaret ve esnaf	159	131,34	6,289	2	,043*
	İmalat ve satış	43	106,98			
	Hizmet	57	143,63			
	Toplam	259				

“Türkiye’de iş kurmak isteyen Suriyeliler için devlet teşvikleri tatmin edici” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların faaliyet gösterdikleri alan arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=10,123;sd=2;p=,006<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş ticaret ve esnaf alanında faaliyet gösteren katılımcılar (140,46) olurken, en az olumlu görüş imalat ve satış alanında faaliyet gösteren katılımcılar (103,27) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “imalat ve satış” ve “ticaret ve esnaf” alanları arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerler dikkate alındığında imalat ve satış alanında faaliyet gösteren katılımcıların aksine, ticaret ve esnaf alanında faaliyet gösteren katılımcılar, Türkiye’de teşvik ve desteklerin kendi işini kurmak isteyen Suriyeliler için tatmin edici olduğu görüşündedir (bakınız Tablo 144).

Tablo 144: Faaliyet Alanına Göre “S11” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Faaliyet alanı	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S11: Türkiye’de iş kurmak isteyen Suriyeliler için devlet teşvikleri tatmin edici	Ticaret ve esnaf	159	140,46	10,123	2	,006*
	İmalat ve satış	43	103,27			
	Hizmet	57	120,99			
	Toplam	259				

“Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların faaliyet gösterdikleri alan arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=8,588;sd=2;p=,014<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş hizmet alanında faaliyet gösteren katılımcılar (148,11) olurken, en az olumlu görüş imalat ve satış alanında faaliyet gösteren katılımcılar (105,41) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “imalat ve satış” ve “hizmet” alanları arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. İmalat ve satış alanında faaliyet gösteren katılımcıların aksine, hizmet alanında faaliyet gösteren katılımcıların iyi bir eğitim almış olmaları halinde şimdiki işlerini kapatıp büyük bir firmada çalışma yönünde tercihte bulunacakları söylenebilir (bakınız Tablo 145).

Tablo 145: Faaliyet Alanına Göre “S12” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Faaliyet alanı	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S12: Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım	Ticaret ve esnaf	159	130,16	8,588	2	,014*
	İmalat ve satış	43	105,41			
	Hizmet	57	148,11			
	Toplam	259				

“İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların faaliyet gösterdikleri alan arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=6,656$;sd=2;p=,036<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş hizmet alanında faaliyet gösteren katılımcılar (140,34) olurken, en az olumlu görüş imalat ve satış alanında faaliyet gösteren katılımcılar (105,28) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “imalat ve satış” ve “hizmet” alanları arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerler dikkate alındığında kendi işini kurabilmek için en fazla zorluk çeken katılımcıların hizmet alanında faaliyet gösterenler, kendi işini kurmak için gerekli sermayeyi bulmakta sıkıntı çekmeyen katılımcıların da imalat ve satış alanında faaliyet gösteren katılımcılar olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 146).

Tablo 146: Faaliyet Alanına Göre “S23” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Faaliyet alanı	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S23: İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım	Ticaret ve esnaf	159	132,98	6,656	2	,036*
	İmalat ve satış	43	105,28			
	Hizmet	57	140,34			
	Toplam	259				

“Ülkemde savaş biterse buradaki işi orada da kurarım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların faaliyet gösterdikleri alan arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=10,632$;sd=2;p=,005<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş imalat ve satış alanında faaliyet gösteren katılımcılar (156,35)

olurken, en az olumlu görüş hizmet alanında faaliyet gösteren katılımcılar (108,42) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “hizmet” ve “imalat satış” ve alanları arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. İmalat ve satış alanında faaliyet gösteren katılımcıların yapmakta oldukları işten edindikleri bilgi ve tecrübenin Suriye’de farklılık yaratacak potansiyele sahip olduğunu düşündükleri için ülkesine dönmesi durumunda buradaki işini orada kurma düşüncesinde olduğu söylenebilir. Türkiye’de pastane işleten Suriyeli girişimcinin burada öğrendiği farklı tatlı ve pasta türlerinin Suriye’de olmaması onların buradaki işin aynısını Suriye’de kurmaya yönlendirebilir (bakınız Tablo 147).

Tablo 147: Faaliyet Alanına Göre “S25” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Faaliyet alanı	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S25: Ülkemde savaş biterse buradaki işi orada da kurarım	Ticaret ve esnaf	159	130,61	10,632	2	,005*
	İmalat ve satış	43	156,35			
	Hizmet	57	108,42			
	Toplam	259				

3.5.5.10 İşe Başlama Şekline Göre Görüş Farklılıkları

Katılımcıların işe başlama şekli ile ilgili yanıtların ölçekte yer alan ifadelere göre farklılaşıp farklılaşmadığı Kruskal Wallis-H testi ile araştırılmış ve anlamlı farklılık gösteren ifadeler saptanmıştır. Buna göre;

“Başkasının yanında çalışmayı başaramadığım için kendi işimi kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=10,632$;sd=2;p=,005<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (179,31) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (123,01) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım”; “aileden devraldım” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre işini sıfırdan kurduğunu

belirten katılımcıların aksine, işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcıların başkasının yanında çalışmayı başaramamış olmalarının onları kendi işlerini kurmaya yönelttiği söylenebilir (bakınız Tablo 148).

Tablo 148: İşe Başlama Şekline Göre “S1” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S1: Başkasının yanında çalışmayı başaramadığım için kendi işimi kurdum	Sıfırdan kurdum	202	123,01	17,254	2	,000*
	Aileden devraldım	25	123,32			
	Tanıdıktan devraldım	32	179,31			
	Toplam	259				

“Türkiye’de devletin verdiği destek ve teşvikler daha iyi olduğu için iş kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=7,641$;sd=2;p=,022<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini aileden devraldığını belirten katılımcılar (147,42) olurken, en az olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (98,86) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “tanıdıktan devraldım” ve “sıfırdan kurdum”; “tanıdıktan devraldım” ve “aileden devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere dayanılarak şimdiki işini aileden devraldığını belirten katılımcıların iş kurma kararlarında Türkiye’de girişimciler için sağlanan teşviklerin Suriye’dekinden daha iyi olmasının etkili olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 149).

Tablo 149: İşe Başlama Şekline Göre “S2” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S2: Türkiye’de devletin verdiği destek ve teşvikler daha iyi olduğu için iş kurdum	Sıfırdan kurdum	202	132,78	7,641	2	0,22*
	Aileden devraldım	25	147,42			
	Tanıdıktan devraldım	32	98,86			
	Toplam	259				

“Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=21,009$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (173,70) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (119,49) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım”; “sıfırdan kurdum” ve “aileden devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. İşini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcıların aksine, işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcıların katılımcıların kend işine sahip olma düşüncelerinin ardında hayatlarını devam ettirme zorunluluğunun yer aldığı söylenebilir (bakınız Tablo 150).

Tablo 150: İşe Başlama Şekline Göre “S4” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S4: Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum	Sıfırdan kurdum	202	119,49	21,009	2	,000*
	Aileden devraldım	25	158,98			
	Tanıdıktan devraldım	32	173,70			
	Toplam	259				

“Kendi işimin patronu olma düşüncesi sebebiyle iş kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=15,429$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (171,13) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (121,07) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre, işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcıların aksine, tanıdıktan devraldığını belirten katılımcıların kendi işine sahip olmaya yönelmesinde kendi işinin “patronu olma” düşüncesinin daha etkili olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 151).

Tablo 151: İşe Başlama Şekline Göre “S5” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S5: Kendi işimin patronu olma düşüncesi sebebiyle iş kurdum	Sıfırdan kurdum	202	121,07	15,429	2	,000*
	Aileden devraldım	25	149,48			
	Tanıdıktan devraldım	32	171,13			
	Toplam	259				

“Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=10,175$;sd=2;p=,006<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini aileden devraldığını belirten katılımcılar (170,38) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (123,23) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “aileden devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloda yer alan değerlere dayanılarak, şimdiki işini aileden devraldığını belirten katılımcıların kendi işinin sahibi olma düşüncesinin ardında “çok para kazanma ve zengin olma” düşüncesin olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 152).

Tablo 152: İşe Başlama Şekline Göre “S6” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S6: Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum	Sıfırdan kurdum	202	123,23	10,175	2	,006*
	Aileden devraldım	25	170,38			
	Tanıdıktan devraldım	32	141,20			
	Toplam	259				

“Hissettiğim etnik ayrımcılık beni bu işi kurmaya zorladı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=15,461$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (172,75) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (121,39) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar

arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. İşini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcıların aksine, sıfırdan kurduğunu belirten katılımcıların kendi işlerini kurmalarında etnik ayrımcılık hissini etkili olmadığı söylenebilir (bakınız Tablo 153).

Tablo 153: İşe Başlama Şekline Göre “S7” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S7: Hissettiğim etnik ayrımcılık beni bu işi kurmaya zorladı	Sıfırdan kurdum	202	121,39	15,461	2	,000*
	Aileden devraldım	25	144,82			
	Tanıdıktan devraldım	32	172,75			
	Toplam	259				

“İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=25,237$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (187,27) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (119,51) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Şimdiki işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcıların aksine, işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcıların işsiz kalmalarının onları kendi işlerinin sahibi olmaya yönlendirdiği söylenebilir. Dolayısıyla işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcıların beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayacak bir iş bulamamış olmalarının kendi işlerini kurmalarında etkili olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 154).

Tablo 154: İşe Başlama Şekline Göre “S8” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S8: İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım	Sıfırdan kurdum	202	119,51	25,327	2	,000*
	Aileden devraldım	25	141,46			
	Tanıdıktan devraldım	32	187,27			
	Toplam	259				

“Kendi işimin sahibi olmak “özgür olmak” demek ve bu duygu beni motive ediyor” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=41,660$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (201,08) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (115,04) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “aileden devraldım”; “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloda yer alan değerlere dayanılarak göre kendi işine sahip olmanın “özgür olma” anlamına geldiğini ve bu duyguyla kendi işini kurduğunu belirten katılımcıların şimdiki işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 155).

Tablo 155: İşe Başlama Şekline Göre “S10” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S10: Kendi işimin sahibi olmak “özgür olmak” demek ve bu duygu beni motive ediyor	Sıfırdan kurdum	202	115,39	41,660	2	,000*
	Aileden devraldım	25	157,04			
	Tanıdıktan devraldım	32	201,08			
	Toplam	259				

“Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=18,477$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (179,86) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (121,25) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Şimdiki işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcıların, söz konusu ifade ile ilgili olumlu görüş bildirmelerinden yola çıkılarak onların istedikleri eğitimi alamadıkları dolayısıyla eğitim düzeylerinin düşük olduğu ve buna bağlı olarak kendi işlerine sahip olmaktan mutlu olmadıkları bu nedenle daha iyi bir eğitim sahibi

olmaları durumunda büyük firmalarda çalışmayı tercih edebilecekleri söylenebilir (bakınız Tablo 156).

Tablo 156: İşe Başlama Şekline Göre “S12” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S12: Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım	Sıfırdan kurdum	202	121,25	18,477	2	,000*
	Aileden devraldım	25	136,88			
	Tanıdıktan devraldım	32	179,86			
	Toplam	259				

“Suriyelilerin kendi aralarında güçlü sosyal bağlara sahip olmaları iş kurmayı kolaylaştırıyor” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=15,32$;sd=2;p=,001<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini aileden devraldığını belirten katılımcılar (163,52) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (120,76) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım”; “sıfırdan kurdum” ve “aileden devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerler incelendiğinden şimdiki işini aileden ve tanıdıktan devraldığını belirten katılımcıların söz konusu ifade ile ilgili olarak birbirine yakın görüşe sahip oldukları söylenebilir. Sosyal bağların güçlü olması Suriyeli girişimcilerin sermayeye, bilgiye ve işgücüne ulaşmalarında etkili olduğu, dolayısıyla sosyal bağların güçlü olmasının işini tanıdıktan veya aileden devralan katılımcıların kendi işlerinin sahibi olmalarını kolaylaştırdığı söylenebilir (bakınız Tablo 157).

Tablo 157: İşe Başlama Şekline Göre “S14” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S14: Suriyelilerin kendi aralarında güçlü sosyal bağlara sahip olmaları iş kurmayı kolaylaştırıyor	Sıfırdan kurdum	202	120,76	15,032	2	,001*
	Aileden devraldım	25	163,52			
	Tanıdıktan devraldım	32	162,14			
	Toplam	259				

“Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=40,176$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (197,14) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (116,20) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “aileden devraldım”; “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerler incelendiğinde kendi işini kurarken ailesinden en az destek alanların işini sıfırdan kuran katılımcılar olduğu, işini kurarken ailesinden en fazla destek alan katılımcıların ise işini tanıdıktan devralan katılımcılar olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 158).

Tablo 158: İşe Başlama Şekline Göre “S15” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu	Sıfırdan kurdum	202	116,20	40,176	2	,000*
	Aileden devraldım	25	155,60			
	Tanıdıktan devraldım	32	197,14			
	Toplam	259				

“Türkçe biliyor olmak iş kurmayı daha da kolaylaştırır” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=12,684$;sd=2;p=,002<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (167,25) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (121,82) olmuşlardır.

“Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerler incelendiğinde şimdiki işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcıların Türkçe bilmenin iş kurmayı kolaylaştırdığına katılmadıkları, buna karşın şimdiki işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcıların Türkçe bilmenin işi kurmayı kolaylaştırıcı bir rol oynadığını düşündükleri söylenebilir (bakınız Tablo 159).

Tablo 159: İşe Başlama Şekline Göre “S16” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S16: Türkçe biliyor olmak iş kurmayı daha da kolaylaştırır	Sıfırdan kurdum	202	121,82	12,684	2	,002*
	Aileden devraldım	25	148,40			
	Tanıdıktan devraldım	32	167,25			
	Toplam	259				

“Kendi kültürel değerlerime uygun iş yapıyorum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=6,288$;sd=2;p=,043<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini aileden devraldığını belirten katılımcılar (152,16) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (124,07) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “aileden devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerler göz önünde bulundurulduğunda kendi kültürel değerlerine uygun iş yaptığını belirten katılımcıların işlerini aileden ve tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 160).

Tablo 160: İşe Başlama Şekline Göre “S17” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S17: Kendi kültürel değerlerime uygun iş yapıyorum	Sıfırdan kurdum	202	124,07	6,288	2	043*
	Aileden devraldım	25	152,16			
	Tanıdıktan devraldım	32	150,14			
	Toplam	259				

“Kendi işimin sahibi olmak Suriyeliler arasında saygınlığımı arttırıyor” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=14,726$;sd=2;p=,001<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (163,75) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (121,01) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “aileden devraldım”; “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere dayanılarak şimdiki işini tanıdıktan aldıgını belirten katılımcıların kendi işine sahip olmalarının Suriyeliler arasında saygınlığını arttırdığını düşündükleri ancak aynı ifadeye işini sıfırdan kurmuş olan katılımcıların katılmadıkları söylenebilir (bakınız Tablo 161).

Tablo 161: İşe Başlama Şekline Göre “S18” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S18: Kendi işimin sahibi olmak Suriyeliler arasında saygınlığımı arttırıyor	Sıfırdan kurdum	202	121,01	14,726	2	,001*
	Aileden devraldım	25	159,42			
	Tanıdıktan devraldım	32	163,75			
	Toplam	259				

“Yaptığım iş ile ilgili olarak Suriye ile sürekli bağlantılarım var” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=20,962$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (184,58) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (122,08) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “aileden devraldım”; “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre, şimdiki işini sıfırdan kurmuş olan katılımcıların ve aileden devralan katılımcıların söz konusu ifade ile ilgili olarak birbirine yakın görüşte oldukları ve yaptıkları iş ile ilgili olarak Suriye ile bağlantıları olmadıkları veya çok az olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 162).

Tablo 162: İşe Başlama Şekline Göre “S19” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S19: Yaptığım iş ile ilgili olarak Suriye ile sürekli bağlantılarım var	Sıfırdan kurdum	202	122,08	20,962	2	,000*
	Aileden devraldım	25	124,12			
	Tanıdıktan devraldım	32	184,58			
	Toplam	259				

“Kendi işimi kurmayı ve sürdürmeyi bir Türk şirketinde yüksek ücretle çalışmaya tercih ederim” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=7,972$;sd=2;p=,019<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (157,78) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (123,27) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere bakılarak şimdiki işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar bir Türk şirketinde çalışmaktansa kendi işini kurma ve sürdürme eğiliminde oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 163).

Tablo 163: İşe Başlama Şekline Göre “S20” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S20: Kendi işimi kurmayı ve sürdürmeyi bir Türk şirketinde yüksek ücretle çalışmaya tercih ederim	Sıfırdan kurdum	202	123,27	7,972	2	,019*
	Aileden devraldım	25	148,78			
	Tanıdıktan devraldım	32	157,78			
	Toplam	259				

“Suriyeli girişimcilerin sayılarının artması Suriyeli gençler için olumlu bir örnek oluyor ” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=33,747$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (191,16) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (116,84) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve

“aileden devraldım”; “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere bakıldığında Suriyeli girişimcilerin sayılarının artmasının Suriyeli gençler için olumlu örnek olduğu konusunda, şimdiki işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcıların olumlu yönde görüş sahibi oldukları söylenebilir. Bu durum ise söz konusu katılımcıların kendi işlerini kurarken bir başka Suriyeli girişimciyi kendilerine örnek almış olmaları ihtimalini akla getirmektedir (bakınız Tablo 164).

Tablo 164: İşe Başlama şekline Göre “S21” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S21: Suriyeli girişimcilerin sayılarının artması Suriyeli gençler için olumlu bir örnek oluyor	Sıfırdan kurdum	202	116,84	33,747	2	,000*
	Aileden devraldım	25	158,02			
	Tanıdıktan devraldım	32	191,16			
	Toplam	259				

“Suriye’ye yakın olması ve Suriyelilerin sayısının bu şehirde fazla olması iş kurmak için bu şehri tercih etmemde etkili oldu” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=39,129$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (189,78) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (115,34) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “aileden devraldım”; “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır (bakınız Tablo 165).

Tablo 165: İşe Başlama Şekline Göre “S22” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S22: Suriye'ye yakın olması ve Suriyelilerin sayısının bu şehirde fazla olması iş kurmak için bu şehri tercih etmemde etkili oldu	Sıfırdan kurdum	202	115,34	39,129	2	,000*
	Aileden devraldım	25	171,96			
	Tanıdıktan devraldım	32	189,78			
	Toplam	259				

“İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=6,126$;sd=2;p=,045<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (153,75) olurken, en az olumlu görüş işini aileden devraldığını belirten katılımcılar (106,90) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “aileden devraldım” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloya göre şimdiki işini aileden devraldığını belirten katılımcıların sermaye bulmakta zorlanmamış olmaları onların işi zaten aileden devralmaları nedeniyle ya hiçbir ücret ödemek zorunda kalmamaları ya da çok az bir miktar ödemiş olmaları ile açıklanabilir (bakınız Tablo 166).

Tablo 166: İşe Başlama Şekline Göre “S23” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S23: İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım	Sıfırdan kurdum	202	129,10	6,216	2	,045*
	Aileden devraldım	25	106,90			
	Tanıdıktan devraldım	32	153,75			
	Toplam	259				

“İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=18,741$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını

belirten katılımcılar (178,94) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (120,79) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre şimdiki işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcıların aksine, tanıdıktan devralmış olan katılımcıların iyi bir iş teklifi gelmesi durumunda ücret karşılığında bir işte bağımlı olarak çalışmayı kabul etme düşüncesine sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 167).

Tablo 167: İşe Başlama Şekline Göre “S24” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S24: İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim	Sıfırdan kurdum	202	120,79	18,741	2	,000
	Aileden devraldım	25	141,80			
	Tanıdıktan devraldım	32	178,94			
	Toplam	259				

“Müslüman olmam Türkiye’de iş kurmamı kolaylaştırdı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=19,170$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (174,56) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (119,71) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki verilere dayanılarak şimdiki işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar Müslüman olmalarının iş kurmalarını kolaylaştırıcı bir rol oynadığını ifade ederken, işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcıların aynı görüşte olmadıkları söylenebilir (bakınız Tablo 168).

Tablo 168: İşe Başlama Şekline Göre “S26” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S26: Müslüman olmam Türkiye’de iş kurmamı kolaylaştırdı	Sıfırdan kurdum	202	119,71	19,170	2	,000*
	Aileden devraldım	25	156,08			
	Tanıdıktan devraldım	32	174,56			
	Toplam	259				

“Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=16,828$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (178,56) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (122,42) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım”; “aileden devraldım” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki verilere göre şimdiki işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcıların, Türk girişimcilerin kendilerini rakip olarak görmelerinden rahatsız olmadıkların ancak, şimdiki işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcıların bu durumdan rahatsız oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 169).

Tablo 169: İşe Başlama Şekline Göre “S28” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S28: Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici	Sıfırdan kurdum	202	122,42	16,828	2	,000*
	Aileden devraldım	25	129,12			
	Tanıdıktan devraldım	32	178,56			
	Toplam	259				

“Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=20,296$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (180,83) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar

(120,30) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım”; diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre şimdiki işini sıfırdan kuran katılımcıların aksine, şimdiki işini tanıdıktan devralan katılımcıların kendilerini girişimcilik konusunda Türklerden başarılı gördükleri söylenebilir (bakınız Tablo 170).

Tablo 170: İşe Başlama Şekline Göre “S29” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S29: Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum	Sıfırdan kurdum	202	120,30	20,296	2	,000*
	Aileden devraldım	25	143,30			
	Tanıdıktan devraldım	32	180,83			
	Toplam	259				

“Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=11,618$;sd=2;p=,003<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (169,18) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (123,11) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre şimdiki işlerini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcıların Türkgirişimcilerin Suriye’de olmaları durumunda kendilerinden daha başarılı olacaklarına dair düşünceye sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 171).

Tablo 171: İşe Başlama Şekline Göre “S31” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S31: Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı	Sıfırdan kurdum	202	123,11	11,618	2	,003*
	Aileden devraldım	25	134,82			
	Tanıdıktan devraldım	32	169,72			
	Toplam	259				

“Türkiye tecrübesi sonrası Suriye’ye dönmem durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=18,809$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (181,03) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (121,05) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki verilere dayanılarak şimdiki işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcıların Türkiye’de edindiği tecrübeler ile girişimcilik konusunda çok daha başarılı olacağını düşünmedikleri ancak, işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcıların Türkiye tecrübesinden sonra Suriye’de girişimcilik konusunda daha başarılı olabileceklerini düşündükleri söylenebilir (bakınız Tablo 172).

Tablo 172: İşe Başlama Şekline Göre “S32” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S32: Türkiye tecrübesi sonrası Suriye’ye dönmem durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim	Sıfırdan kurdum	202	121,05	18,809	2	,000*
	Aileden devraldım	25	136,98			
	Tanıdıktan devraldım	32	181,03			
	Toplam	259				

“Türkiye’de iş kurmak beni daha sosyal hale getirdi” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=18,517$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (179,55) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (120,84) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere dayanılarak şimdiki işini sıfırdan kurmuş olan katılımcıların aksine işini tanıdıktan devraldığını

belirten katılımcıların Türkiye’de iş kurmanın kendilerini daha sosyal hale getirdiğini düşündükleri söylenebilir (bakınız Tablo 173).

Tablo 173: İşe Başlama Şekline Göre “S33” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S33: Türkiye’de iş kurmak beni daha sosyal hale getirdi	Sıfırdan kurdum	202	120,84	18,517	2	,000*
	Aileden devraldım	25	140,56			
	Tanıdıktan devraldım	32	179,55			
	Toplam	259				

“Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların işe başlama şekli alan arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=20,675$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcılar (181,97) olurken, en az olumlu görüş işini sıfırdan kurduğunu belirten katılımcılar (120,25) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “sıfırdan kurdum” ve “tanıdıktan devraldım” diyen gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki verilere dayanılarak şimdiki işini tanıdıktan devraldığını belirten katılımcıların Türkiye’de iş kurmanın kendilerini daha bilinçli hale getirdiğini bir başka ifadeyle girişimcilik ile ilgili olarak kendi potansiyellerini farkına varmalarını sağladığı söylenebilir (bakınız Tablo 174).

Tablo 174: İşe Başlama Şekline Göre “S34” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	İşe başlama şekliniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S34: Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi	Sıfırdan kurdum	202	120,25	20,675	2	,000*
	Aileden devraldım	25	142,24			
	Tanıdıktan devraldım	32	181,97			
	Toplam	259				

3.5.5.11 Girişim Sahiplik Durumuna Göre Görüş Farklılıkları

Girişimin sahiplik durumu ile ilgili olarak katılımcıların verdikleri yanıtların ölçekte yer alan ifadelere göre farklılaşıp farklılaşmadığı Kruskal Wallis-H testi ile araştırılmış ve anlamlı farklılık gösteren ifadeler saptanmıştır. Buna göre;

“Türkiye’de devletin verdiği destek ve teşvikler daha iyi olduğu için iş kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=8,447$;sd=3;p=,038<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş hem Suriyeli hem Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (171,38) olurken, en az olumlu görüş sadece Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (76,92) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Türk ortağı olan” ve “Suriyeli ortağım olan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre, Türk ortağı olduğunu belirten katılımcıların akisne hem Suriyeli hem de Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar Türkiye’de devletin verdiği destek ve teşviklerin, Suriye’dekinden daha iyi olmasının iş kurmayı kolaylaştırıcı bir faktör olduğunu düşündükleri söylenebilir (bakınız Tablo 175).

Tablo 175: Girişimin Sahipliğine Göre “S2” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S2:Türkiye’de devletin verdiği destek ve teşvikler daha iyi olduğu için iş kurdum	Evet, Suriyeli ortağım var	102	135,96	8,447	3	,038*
	Evet, Türk ortağım var	12	76,92			
	Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	171,38			
	Hayır, ortağım yok	141	129,04			
	Toplam	259				

“Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=14,873$;sd=3;p=,002<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş hem Suriyeli hem Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (184,25) olurken, en az olumlu görüş sadece Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcılar (109,30) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli ortağı olan” ve

“Ortağı olmayan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcıların aksine hem Türk hem de Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcıların, Suriye’de bırakmak zorunda varlıkları yeniden kazanma hırsı onların kendi işlerini kurmalarında “çok para kazanma ve zengin olma” düşüncesiyle etkili olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 176).

Tablo 176: Girişimin Sahipliğine Göre “S6” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
		S6: Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum	Evet, Suriyeli ortağım var	102	109,30	14,873
Evet, Türk ortağım var	12	144,46				
Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	184,25				
Hayır, ortağım yok	141	142,21				
Toplam	259					

“İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=11,961$;sd=3;p=,008<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (176,58) olurken, en az olumlu görüş sadece Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcılar (113,69) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli ortağı olan” ve “Türk ortağı olan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki verilere incelendiğinde Türk ortağı olduğunu ifade eden katılımcıların iş bulamadığı için kendi işini kurmak zorunda kaldıkları söylenebilir (bakınız Tablo 177).

Tablo 177: Girişimin Sahipliğine Göre “S8” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
		S8: İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım	Evet, Suriyeli ortağım var	102	113,69	11,961
Evet, Türk ortağım var	12	176,58				
Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	138,25				
Hayır, ortağım yok	141	137,60				
Toplam	259					

“Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=10,616$;sd=3;p=,014<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (164,96) olurken, en az olumlu görüş sadece Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcılar (113,11) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli ortağı olan” ve “ortağı olmayan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloda yer alan verilere dayanılarak, Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcılar şimdiki işleri ile ilgili yeterli tecrübeye sahip oldukları dolayısıyla şimdiki işini kurmadan önce herhangi bir işte ücretli çalışmış olsa bile bunu sermaye biriktirme amacı ile yapmış oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 178).

Tablo 178: Girişimin Sahipliğine Göre “S9” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S9: Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım	Evet, Suriyeli ortağım var	102	113,11	10,616	3	,014*
	Evet, Türk ortağım var	12	164,96			
	Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	150,75			
	Hayır, ortağım yok	141	138,66			
	Toplam	259				

“Kendi işimin sahibi olmak “özgür olmak” demek ve bu duygu beni motive ediyor” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=11,779$;sd=3;p=,008<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (192,63) olurken, en az olumlu görüş sadece Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcılar (118,18) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli ortağı olan” ve “Türk ortağım var”; “ortağı olmayan” ve “Türk ortağı olan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloya göre, Türk ortağı olduğunu belirten katılımcıların aksine, Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcıların kendi işlerini

kurmada “özgür olma” düşüncesinin motive edici bir faktör olmadığı söylenebilir (bakınız Tablo 179).

Tablo 179: Girişimin Sahipliğine Göre “S10” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S10: Kendi işimin sahibi olmak “özgür olmak” demek ve bu duygu beni motive ediyor	Evet, Suriyeli ortağım var	102	118,18	11,779	3	,008*
	Evet, Türk ortağım var	12	192,63			
	Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	142,13			
	Hayır, ortağım yok	141	132,88			
	Toplam	259				

“Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=12,919$;sd=3;p=,005<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (168,79) olurken, en az olumlu görüş sadece Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcılar (111,82) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli ortağı olan” ve “ortağı olmayan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre, istedikleri eğitim düzeyine sahip olmayan Türk ortağı olduğunu belirten katılımcıların aksine Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcıların iyi bir eğitime sahip olmaları durumunda bile büyük bir firmada çalışmayı düşünmeyecekleri söylenebilir (bakınız Tablo 180).

Tablo 180: Girişimin Sahipliğine Göre “S12” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S12: Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım	Evet, Suriyeli ortağım var	102	111,82	12,919	3	,005*
	Evet, Türk ortağım var	12	168,79			
	Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	162,75			
	Hayır, ortağım yok	141	138,92			
	Toplam	259				

“Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=26,729$;sd=3;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş hem Suriyeli hem de Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (172,88) olurken, en az olumlu görüş ortağı olmadığını belirten katılımcılar (109,72) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “ortağı olmayan” ve “Suriyeli ortağı olan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloda yer alan değerler incelendiğinde ortağı olmadığını belirten katılımcıların aksine, hem Suriyeli hem de Türk ortağı olduğunu ifade eden katılımcıların Türkiye’deki fırsat eşitliğinin iş kurmayı kolaylaştırıcı bir faktör olduğunu düşündükleri söylenebilir (bakınız Tablo 181).

Tablo 181: Girişimin Sahipliğine Göre “S13” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S13: Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor	Evet, Suriyeli ortağım var	102	154,54	26,729	3	,000*
	Evet, Türk ortağım var	12	145,42			
	Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	172,88			
	Hayır, ortağım yok	141	109,72			
	Toplam	259				

“Türkçe biliyor olmak iş kurmayı daha da kolaylaştırır” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=10,854$;sd=3;p=,013<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (196,00) olurken, en az olumlu görüş hem Suriyeli hem de Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (112,75) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli ortağı olan” ve “Türk ortağı olan”; “ortağı olmayan” ve “Türk ortağı olan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre hem Türk hem de Suriyeli ortakları olduğunu belirten katılımcıların aksine, Türk ortağı olduğunu belirten katılımcıların Türkçe biliyor olmanın iş kurmayı kolaylaştırıcı bir faktör olmadığını düşündükleri söylenebilir (bakınız Tablo 182).

Tablo 182: Girişimin Sahipliğine Göre “S16” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S16: Türkçe biliyor olmak iş kurmayı daha da kolaylaştırır	Evet, Suriyeli ortağım var	102	124,43	10,854	3	,013*
	Evet, Türk ortağım var	12	196,00			
	Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	112,75			
	Hayır, ortağım yok	141	128,90			
	Toplam	259				

“Suriyeli girişimcilerin sayılarının artması Suriyeli gençler için olumlu bir örnek oluyor ” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=10,869$;sd=3;p=,012<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş hem Suriyeli hem de Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (190,75) olurken, en az olumlu görüş Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcılar (119,37) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli ortağı olan” ve “Türk ortağı olan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere dayanılarak Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcıların aksine hem Suriyeli hem de Türk ortağı olduğunu belirten katılımcıların artan Suriyeli girişimci sayısının Suriyeli gençler için olumlu örnek olduğunu düşündükleri söylenebilir (bakınız Tablo 183).

Tablo 183: Girişimin Sahipliğine Göre “S21” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S21: Suriyeli girişimcilerin sayılarının artması Suriyeli gençler için olumlu bir örnek oluyor	Evet, Suriyeli ortağım var	102	119,37	10,869	3	,012*
	Evet, Türk ortağım var	12	179,50			
	Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	190,75			
	Hayır, ortağım yok	141	131,76			
	Toplam	259				

“Suriye’ye yakın olması ve Suriyelilerin sayısının bu şehirde fazla olması iş kurmak için bu şehri tercih etmemde etkili oldu” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=7,891$;sd=3;p=,048<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla

olumlu görüş Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (184,88) olurken, en az olumlu görüş hem Suriyeli hem de Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (123,25) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “ortağı olmayan” ve “Türk ortağı olan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere incelendiğinde Türk ortağı olduğunu belirten katılımcıların aksine hem Suriyeli hem de Türk ortağı olduğunu belirten katılımcıların ik kuarackalrı il seçiminde söz konusu ilin Suriye’ye coğrafi yakınlığı ve Suriyeli nüfusunun yoğunluğunun etkili olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 184).

Tablo 184: Girişimin Sahipliğine Göre “S22” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S22: Suriye’ye yakın olması ve Suriyelilerin sayısının bu şehirde fazla olması iş kurmak için bu şehri tercih etmemde etkili oldu	Evet, Suriyeli ortağım var	102	131,35	7,891	3	,048*
	Evet, Türk ortağım var	12	184,88			
	Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	123,25			
	Hayır, ortağım yok	141	124,55			
	Toplam	259				

“İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=18,626$;sd=3;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (163,42) olurken, en az olumlu görüş Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcılar (106,59) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli ortağı olan” ve “ortağı olmayan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcıların aksine Türk ortağı olduğunu belirten katılımcıların iyi bir iş teklifi gelmesi durumunda şimdiki işlerini kapatma düşüncesinde oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 185).

Tablo 185: Girişimin Sahipliğine Göre “S24” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S24: İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim	Evet, Suriyeli ortağım var	102	106,59	18,626	3	,000*
	Evet, Türk ortağım var	12	163,42			
	Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	149,38			
	Hayır, ortağım yok	141	143,54			
	Toplam	259				

“Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=18,112$;sd=3;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (163,50) olurken, en az olumlu görüş hem Suriyeli hem de Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (84,75) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli ortağı olan” ve “ortağı olmayan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Hem Suriyeli hem de Türk ortağı olduğunu belirten katılımcıların aksine, Türk ortağı olduğunu belirten katılımcıların Türk girişimcilerin tarafından rakip olarak görülmekten rahatsız olmadıkları söylenebilir (bakınız Tablo 186).

Tablo 186: Girişimin Sahipliğine Göre “S28” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S28: Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici	Evet, Suriyeli ortağım var	102	108,87	18,112	3	,000*
	Evet, Türk ortağım var	12	163,50			
	Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	84,75			
	Hayır, ortağım yok	141	143,72			
	Toplam	259				

“Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=26,205$;sd=3;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş hem Suriyeli hem de Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (166,00) olurken, en az olumlu görüş Suriyeli ortağı olduğunu belirten

katılımcılar (101,62) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli ortağı olan” ve “ortağı olmayan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre, hem Suriyeli hem de Türk ortağı olduğunu belirten katılımcıların, Türk girişimciler ile ortak, müşteri ve tedarikçiler ile olan ilişkilerinden edindikleri izlenimlerin olumsuz olması nedeniyle kendilerini Türk girişimcilerden daha başarılı gördükleri söylenebilir (bakınız Tablo 187).

Tablo 187: Girişimin Sahipliğine Göre “S29” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S29: Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum	Evet, Suriyeli ortağım var	102	101,62	26,205	3	,000*
	Evet, Türk ortağım var	12	151,58			
	Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	166,00			
	Hayır, ortağım yok	141	147,67			
	Toplam	259				

“Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=16,986$;sd=3;p=,001<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (147,92) olurken, en az olumlu görüş hem Suriyeli hem de Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (106,00) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli ortağı olan” ve “ortağı olmayan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerler dikkate alındığında Türk ortağı olduğunu belirten katılımcıların aksine, Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcıların Türk girişimcilerin Suriye’de olmaları durumunda girişimcilik konusunda kendilerinden başarılı olacaklarına inandıkları söylenebilir (bakınız Tablo 188).

Tablo 188: Girişimin Sahipliğine Göre “S30” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S30: Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı	Evet, Suriyeli ortağım var	102	108,47	16,986	3	,001*
	Evet, Türk ortağım var	12	147,92			
	Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	106,00			
	Hayır, ortağım yok	141	144,73			
	Toplam	259				

“Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=12,751$;sd=3;p=,005<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş ortağı olmadığını belirten katılımcılar (144,36) olurken, en az olumlu görüş Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcılar (111,05) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli ortağı olan” ve “ortağı olmayan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriyeli ortağı ifade eden katılımcıların aksine ortağı olmadığını ifade eden katılımcıların Türk girişimcilerin Suriye’de kendilerinin Türkiye’de olduğundan daha başarılı olabileceklerine dair görüşe sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 189).

Tablo 189: Girişimin Sahipliğine Göre “S31” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S31: Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı	Evet, Suriyeli ortağım var	102	111,05	12,751	3	,005*
	Evet, Türk ortağım var	12	126,83			
	Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	116,50			
	Hayır, ortağım yok	141	144,36			
	Toplam	259				

“Türkiye tecrübesi sonrası Suriye’ye dönmem durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=15,881$;sd=3;p=,001<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (148,79) olurken, en az olumlu

görüş Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcılar (107,56) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli ortağı olan” ve “ortağı olmayan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcıların aksine Türk ortağı olduğunu belirten katılımcıların Türkiye’de girişimcilik tecrübesinden sonra Suriye’ye dönmesi durumunda girişimcilik alanında daha da başarılı olacaklarına inandıkları söylenebilir (bakınız Tablo 190).

Tablo 190: Girişimin Sahipliğine Göre “S32” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S32:Türkiye tecrübesi sonrası Suriye’ye dönmem durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim	Evet, Suriyeli ortağım var	102	107,56	15,881	3	,001*
	Evet, Türk ortağım var	12	148,79			
	Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	148,50			
	Hayır, ortağım yok	141	144,11			
	Toplam	259				

“Türkiye’de iş kurmak beni daha sosyal hale getirdi” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=15,823$;sd=3;p=,001<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş hem Suriyeli hem Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (200,13) olurken, en az olumlu görüş Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcılar (114,18) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli ortağı olan” ve “Türk ortağı olan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Hem Türk hem de Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcıların aksine Suriyeli katılımcıların Türkiye’de kendi işlerini kurmalarının onları daha sosyal hale getirdiği görüşünde olmadıkları söylenebilir (bakınız Tablo 191).

Tablo 191: Girişimin Sahipliğine Göre “S33” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S33: Türkiye’de iş kurmak beni daha sosyal hale getirdi	Evet, Suriyeli ortağım var	102	114,18	15,823	3	,001*
	Evet, Türk ortağım var	12	184,38			
	Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	200,13			
	Hayır, ortağım yok	141	134,83			
	Toplam	259				

“Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların girişimin sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=12,950$;sd=3;p=,005<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş hem Suriyeli hem Türk ortağı olduğunu belirten katılımcılar (191,38) olurken, en az olumlu görüş Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcılar (115,56) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli ortağı olan” ve “Türk ortağı olan” gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Hem Suriyeli hem de Türk ortağı olduğunu belirten katılımcıların aksine Suriyeli ortağı olduğunu belirten katılımcıların Türkiye’de iş kurmanın onları daha bilinçli bir hale getirdiği görüşüne katılmadıkları söylenebilir (bakınız Tablo 192).

Tablo 192: Girişimin Sahipliğine Göre “S34” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Ortağınız var mı?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S34:Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi	Evet, Suriyeli ortağım var	102	115,56	12,950	3	,005*
	Evet, Türk ortağım var	12	179,42			
	Evet, hem Türk hem Suriyeli ortağım var	4	191,38			
	Hayır, ortağım yok	141	134,50			
	Toplam	259				

3.5.5.12 Çalışan Sayısına Göre Görüş Farklılıkları

Katılımcıların işe başlama şekli ile ilgili yanıtların ölçekte yer alan ifadelerle göre farklılaşıp farklılaşmadığı Mann Whitney-U testi ile araştırılmış ve anlamlı farklılık gösteren ifadeler saptanmıştır. Buna göre;

“Türkiye’de devletin verdiği destek ve teşvikler daha iyi olduğu için iş kurdum” ifadesi ile ilgili olarak katılımcıların çalışan sayıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yapılan Mann Whitney-U testi ile saptanmıştır (U=2828,000; p=,036<,05). Tablodaki değerler incelendiğinde, söz konusu ifade ile ilgili olarak çalışan sayısı 1-9 kişi arasında olan katılımcıların (133,54), çalışan sayıları 10-49 kişi arası olan katılımcılara (104,88) göre daha olumlu düşündükleri söylenebilir. Bir başka ifadeyle çalışan sayıları 1-9 kişi arasında olan katılımcıların kendi işlerini kurmalarında Türkiye’de devletin verdiği teşvik ve desteklerin Suriye’den daha iyi olmasının etkili olduğu söylenebilir.

“Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum” ifadesi ile ilgili olarak katılımcıların çalışan sayıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır (U=2880,000; p=,044<,05). Tablodaki değerler incelendiğinde, söz konusu ifade ile ilgili olarak 1-9 kişi arasında çalışanı olan katılımcıların (133,31), çalışan sayıları 10-49 kişi arası olan katılımcılara (106,50) göre daha olumlu düşündükleri söylenebilir. Tablodaki verilere dayanılarak 1-9 kişi arasında çalışanı olduğunu belirten katılımcıların kendi işlerini kurmalarında hayatlarını devam ettirme düşüncesinin etkili olduğu söylenebilir.

“Kendi işimin patronu olma düşüncesi sebebiyle iş kurdum” ifadesi ile ilgili olarak katılımcıların çalışan sayıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır (U=2748,000; p=,020<,05). Tablodaki değerler incelendiğinde, söz konusu ifade ile ilgili olarak 1-9 kişi arasında çalışanı olan katılımcıların (133,89), çalışan sayıları 10-49 kişi arası olan katılımcılara (102,38) göre daha olumlu düşündükleri söylenebilir. Tabloda yer alan değerlere dayanılarak çalışan sayısı 1-9 kişi arasında değişen katılımcıların kendi işinin patronu olma düşüncesinin etkili olduğu söylenebilir.

“İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım” ifadesi ile ilgili olarak katılımcıların çalışan sayıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır (U=2810,500; p=,031<,05). Tablodaki değerler incelendiğinde, söz konusu ifade ile ilgili olarak 1-9 kişi arasında çalışanı olan katılımcıların (133,62), çalışan sayıları 10-49 kişi arası olan katılımcılara (104,33) göre daha olumlu düşündükleri söylenebilir. Bir başka ifadeyle 1-9 kişi arasında çalışanı olan katılımcıların kendi işlerini kurmalarında işsiz kalmalarının etkisi olmuştur.

“Suriyelilerin kendi aralarında güçlü sosyal bağlara sahip olmaları iş kurmayı kolaylaştırıyor” ifadesi ile ilgili olarak katılımcıların çalışan sayıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yapılan Mann Whitney-U testi ile saptanmıştır (U=2824,500; p=,035<,05). Tablodaki değerler incelendiğinde, söz konusu ifade ile ilgili olarak 1-9 kişi arasında çalışmanı olan katılımcıların (133,56), çalışan sayıları 10-49 kişi arası olan katılımcılara (104,77) göre daha olumlu düşündükleri söylenebilir. 10-49 kişi arasında çalışmanı olduğunu belirten katılımcıların Suriyeliler arasındaki güçlü sosyal bağların iş kurmalarını kolaylaştırıcı bir etkisinin olmadığı görüşündedirler.

“Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu” ifadesi ile ilgili olarak katılımcıların çalışan sayıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır (U=2469,500; p=,035<,05). Tablodaki değerler incelendiğinde, söz konusu ifade ile ilgili olarak 1-9 kişi arasında çalışmanı olan katılımcıların (135,12), çalışan sayıları 10-49 kişi arası olan katılımcılara (93,67) göre daha olumlu düşündükleri söylenebilir. Dolayısıyla, çalışan sayısı 1-9 kişi arasında değişen katılımcıların kendi işlerini kurarken sermaye, bilgi ve işgücü konusunda büyük ailelerinden destek almışlardır (bakınız Tablo 193).

Tablo 193: Çalışan Sayısına Göre Görüş Farklılıkları (a)

	Çalışan sayısı?	n	Sıra Ortalaması	U	p
S2: Türkiye’de devletin verdiği destek ve teşvikler daha iyi olduğu için iş kurdum	1-9 kişi	227	133,54	2828,000	,036*
	10-49 kişi	32	104,88		
	Total	259			
S4: Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum.	1-9 kişi	227	133,31	2880,000	,044*
	10-49 kişi	32	106,50		
	Total	259			
S5: Kendi işimin patronu olma düşüncesi sebebiyle iş kurdum	1-9 kişi	227	133,89	2748,000	,020*
	10-49 kişi	32	102,38		
	Total	259			
S8: İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım	1-9 kişi	227	133,62	2810,500	,031*
	10-49 kişi	32	104,33		
	Total	259			
S14: Suriyelilerin kendi aralarında güçlü sosyal bağlara sahip olmaları iş kurmayı kolaylaştırıyor	1-9 kişi	227	133,56	2824,500	,035*
	10-49 kişi	32	104,77		
	Total	259			
S15: Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu	1-9 kişi	227	135,12	2469,500	,002*
	10-49 kişi	32	93,67		
	Total	259			

“Yaptığım iş ile ilgili olarak Suriye ile sürekli bağlantılarım var” ifadesi ile ilgili olarak katılımcıların çalışan sayıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=2693,000$; $p=,015<,05$). Tablodaki değerler incelendiğinde, söz konusu ifade ile ilgili olarak 1-9 kişi arasında çalışan olan katılımcıların (134,14), çalışan sayıları 10-49 kişi arası olan katılımcılara (100,66) göre daha olumlu düşündükleri söylenebilir. Bu durumda, 1-9 kişi arasında çalışan olan katılımcıların yaptıkları iş ile ilgili olarak sürekli bağlantıları vardır.

“Suriye’ye yakın olması ve Suriyelilerin sayısının bu şehirde fazla olması iş kurmak için bu şehri tercih etmemde etkili oldu” ifadesi ile ilgili olarak katılımcıların çalışan sayıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=2829,000$; $p=,035<,05$). Tablodaki değerler incelendiğinde, söz konusu ifade ile ilgili olarak 1-9 kişi arasında çalışan olan katılımcıların (133,54), çalışan sayıları 10-49 kişi arası olan katılımcılara (104,91) göre daha olumlu düşündükleri söylenebilir. Bir başka deyişle, çalışan sayıları 1-9 arasında değişen katılımcıların faaliyet gösterecekleri il tercihlerinde söz konusu ilin Suriye’ye coğrafi yakınlığı ve Suriyeli nüfusun yoğun olması etkili bir faktördür.

“İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım” ifadesi ile ilgili olarak katılımcıların çalışan sayıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=2688,500$; $p=,012<,05$). Tablodaki değerler incelendiğinde, söz konusu ifade ile ilgili olarak 1-9 kişi arasında çalışan olan katılımcıların (134,16), çalışan sayıları 10-49 kişi arasında olan katılımcılara (100,52) göre daha olumlu düşündükleri söylenebilir. Çalışan sayısı 1-9 kişi arasında olan katılımcıların işlerini kurarken sermaye bulma konusunda, 10-49 kişi arasında çalışana sahip olduğunu belirten katılımcılardan daha fazla problem yaşamışlardır.

“Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici” ifadesi ile ilgili olarak katılımcıların çalışan sayıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=2619,000$; $p=,012<,05$). Tablodaki değerler incelendiğinde, söz konusu ifade ile ilgili olarak 1-9 kişi arasında çalışan olan katılımcıların (134,46), çalışan sayıları 10-49 kişi arasında olan katılımcılara (98,34) göre daha olumlu düşündükleri söylenebilir. Bir başka ifadeyle, 1-9 kişi arasında çalışan olduğunu belirten katılımcıların Türk girişimciler tarafından rakip olarak görülmekten rahatsız olmaktadır.

“Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum” ifadesi ile ilgili olarak katılımcıların çalışan sayıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=2664,000$; $p=,011<,05$). Tablodaki değerler incelendiğinde, söz konusu ifade ile ilgili olarak 1-9 kişi arasında çalışan olan katılımcıların (134,26), çalışan sayıları 10-49 kişi arasında olan katılımcılara (99,75) göre daha olumlu düşündükleri söylenebilir. 10-49 arası çalışan olduğunu belirten katılımcıların aksine, 1-9 kişi arasında çalışan olduğunu belirten katılımcıların girişimcilik konusunda kendilerini Türklerden daha iyi olduğu fikrine sahiptirler.

“Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı” ifadesi ile ilgili olarak katılımcıların çalışan sayıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=2872,000$; $p=,041<,05$). Tablodaki değerler incelendiğinde, söz konusu ifade ile ilgili olarak 1-9 kişi arasında çalışan olan katılımcıların (133,35), çalışan sayıları 10-49 kişi arası olan katılımcılara (106,25) göre daha olumlu düşündükleri söylenebilir. 1-9 kişi arası çalışana sahip olan katılımcıların Türk girişimcilerin Suriye’de olmaları durumunda kendileri kadar başarılı olmayacağını düşünmektedirler.

“Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi” “Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı” ifadesi ile ilgili olarak katılımcıların çalışan sayıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($U=2821,500$; $p=,034<,05$). Tablodaki değerler incelendiğinde, söz konusu ifade ile ilgili olarak 1-9 kişi arasında çalışan olan katılımcıların (133,57), çalışan sayıları 10-49 kişi arası olan katılımcılara (104,67) göre daha olumlu düşündükleri söylenebilir. Bir başka deyişle, 1-9 kişi arasında çalışana sahip olan katılımcıların aksine 10-49 kişi arasında çalışan olduğunu belirten katılımcıların Türkiye’de iş kurmanın kendilerini girişimcilik konusunda daha bilinçli hale getirdiği görüşünde değillerdir (bakınız Tablo 194).

Tablo 194: Çalışan Sayısına Göre Görüş Farklılıkları (b)

	Çalışan sayısı?	n	Sıra Ortalaması	U	p
S19: Yaptığım iş ile ilgili olarak Suriye ile sürekli bağlantılarım var	1-9 kişi 10-49 kişi Total	227 32 259	134,14 100,66	2693,000	,015*
S22: Suriye'ye yakın olması ve Suriyelilerin sayısının bu şehirde fazla olması iş kurmak için bu şehri tercih etmemde etkili oldu	1-9 kişi 10-49 kişi Total	227 32 259	133,54 104,91	2829,000	,035*
S23: İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım	1-9 kişi 10-49 kişi Total	227 32 259	134,16 100,52	2688,500	,012*
S28: Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici	1-9 kişi 10-49 kişi Total	227 32 259	134,46 98,34	2619,000	,008*
S29: Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum	1-9 kişi 10-49 kişi Total	227 32 259	134,26 99,75	2664,000	,011*
S30: Türk girişimciler Suriye'de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı	1-9 kişi 10-49 kişi Total	227 32 259	133,35 106,25	2872,000	,041*
S34: Türkiye'de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi	1-9 kişi 10-49 kişi Total	227 32 259	133,57 104,67	2821,500	,035*

3.5.5.13 Çalışan Uyuşuna Göre Görüş Farklılıkları

Katılımcıların çalışanlarının uyrukları ile ilgili yanıtların, ölçekte yer alan ifadelere göre farklılaşıp farklılaşmadığı Kruskal Wallis-H testi ile araştırılmış ve anlamlı farklılık gösteren ifadeler saptanmıştır. Buna göre;

“Kendi işimin sahibi olmak “özgür olmak” demek ve bu duygu beni motive ediyor” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların çalışanlarının uyrukları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=10,969$;sd=3;p=,012<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türk çalışanı olduğunu belirten katılımcılar (187,83) olurken, en az olumlu görüş “diğer” seçeneğini tercih eden katılımcılar (77,88) olmuşlardır. (Burada “diğer” seçeneği Türk ve Suriyeli dışındaki tüm ülke vatandaşları olarak düşünülebilir. Nitekim ithalat-ihracat ile meşgul olan katılımcıların Ortadoğu’da birçok ülke iş bağlantıları söz konusudur). “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında

olduğu araştırılmış ve “diğer” ve “Türk”; “Suriyeli” ve “karışık”; “Suriyeli” ve “Türk” çalışan kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Türk çalışana sahip olan katılımcıların aksine Türk ve Suriyeli dışında çalışana sahip olduğunu belirten katılımcıların kendi işlerini kurmalarında “özgür olmak” bir başka ifadeyle “bağımsız olmak” arzusunun etkili olduğu olmadığı söylenebilir (bakınız Tablo 195).

Tablo 195: Çalışanların Uruyğuna Göre “S10” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Çalışanlarınızın uyuğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S10: Kendi işimin sahibi olmak “özgür olmak” demek ve bu duygu beni motive ediyor	Türk	6	187,83	10,969	3	,012*
	Suriyeli	187	123,37			
	Karışık (Türk-Suriyeli)	62	147,77			
	Diğer	4	77,88			
	Toplam	259				

“Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların çalışanlarının uyrukları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=8,966$;sd=3;p=,030<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Suriyeli çalışana olduğunu belirten katılımcılar (187,83) olurken, en az olumlu görüş Türk çalışana sahip olan katılımcılar (89,67) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “karışık” ve “Suriyeli” çalışan kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloda yer alan değerlere göre, Türk çalışan sahibi katılımcıların aksine, Suriyeli çalışan sahibi katılımcılar Türkiye’de fırsat eşitliği olduğunu ve bunun da iş kurmayı kolaylaştırdığı görüşünde oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 196).

Tablo 196: Çalışanların Uruyğuna Göre “S13” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Çalışanlarınızın uyruğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S13: Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor	Türk	6	89,67	8,966	3	,030*
	Suriyeli	187	137,76			
	Karışık (Türk-Suriyeli)	62	112,25			
	Diğer	4	102,88			
	Toplam	259				

“Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların çalışanlarının uyrukları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=9,585$;sd=3;p=,022<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Suriyeli çalışmanı olduğunu belirten katılımcılar (136,71) olurken, en az olumlu görüş “diğer” seçeneğini tercih etmiş olan katılımcılar (67,13) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “diğer” ve “Suriyeli”; “Türk” ve “Suriyeli” çalışan kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerler incelendiğinde Suriyeli çalışmanı olduğunu belirten katılımcıların ailelerinden en fazla destek alan katılımcı grup olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 197)

Tablo 197: Çalışanların Uruyğuna Göre “S15” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Çalışanlarınızın uyruğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S15: Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu	Türk	6	79,42	9,585	3	,022*
	Suriyeli	187	136,71			
	Karışık (Türk-Suriyeli)	62	118,70			
	Diğer	4	67,13			
	Toplam	259				

“Yaptığım iş ile ilgili olarak Suriye ile sürekli bağlantılarım var” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların çalışanlarının uyrukları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=8,140$;sd=3;p=,043<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türk çalışmanı olduğunu belirten katılımcılar (136,71) olurken, en az olumlu görüş “diğer” seçeneğini tercih etmiş olan katılımcılar (37,63) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar

arasında olduğu araştırılmış ve “diğer” ve “Suriyeli” çalışan kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre Türk çalışan sahibi olan katılımcının yaptığı iş gereği Suriye ile bağlantılarının diğer katılımcıların Suriye ile olan bağlantılarından daha yoğun ve güçlü olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 198).

Tablo 198: Çalışanların Uruyğuna Göre “S19” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Çalışanlarınızın uyuğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S19: Yaptığım iş ile ilgili olarak Suriye ile sürekli bağlantılarım var	Türk	6	144,50	8,140	3	,043*
	Suriyeli	187	134,21			
	Karışık (Türk-Suriyeli)	62	121,85			
	Diğer	4	37,63			
	Toplam	259				

“Ülkemde savaş biterse buradaki işi orada da kurarım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların çalışanlarının uyuğları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=13,152$;sd=3;p=,004<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Suriyeli çalışanı olduğunu belirten katılımcılar (136,96) olurken, en az olumlu görüş çalışanı Türk olan katılımcılar (40,67) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Türk” ve “Suriyeli” çalışan kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Çalışanlarının Suriyeli olduğunu belirten katılımcıların Türkiye’de yapmakta oldukları işi, savaşın bitmesi halinde ülkelerinde de yapma düşüncesine sahiptirler (bakınız Tablo 199).

Tablo 199: Çalışanların Uruyğuna Göre “S25” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Çalışanlarınızın uyuğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S25: Ülkemde savaş biterse buradaki işi orada da kurarım	Türk	6	40,67	13,152	3	,004*
	Suriyeli	187	136,96			
	Karışık (Türk-Suriyeli)	62	120,40			
	Diğer	4	87,63			
	Toplam	259				

“Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmamda kolaylık sağladı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların çalışanlarının uyuğları arasında

istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=7,847;sd=3;p=,049<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş karışık çalışanı olduğunu belirten katılımcılar (137,61) olurken, en az olumlu görüş “diğer” seçeneğini tercih etmiş olan katılımcılar (40,67) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “diğer” ve “karışık” çalışan kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Hem Türk hem de Suriyeli çalışan sahibi katılımcılar kendi işlerini kurarken Türkiye ve Suriye arasındaki kültürel benzerliğin kolaylaştırıcı bir faktör olduğunu düşünmektedirler (bakınız Tablo 200).

Tablo 200: Çalışanların Uruyğuna Göre “S27” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Çalışanlarınızın uruğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S27: Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmada kolaylık sağladı	Türk	6	112,17	7,847	3	,049*
	Suriyeli	187	130,03			
	Karışık (Türk-Suriyeli)	62	137,61			
	Diğer	4	37,50			
	Toplam	259				

“Türkiye tecrübesi sonrası Suriye’ye dönmem durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların çalışanlarının urukları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=8,983;sd=3;p=,030<,05$). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türk çalışanı olduğunu belirten katılımcılar (180,08) olurken, en az olumlu görüş “diğer” seçeneğini tercih etmiş olan katılımcılar (102,75) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli” ve “karışık” çalışan kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Çalışanlarının Türk olduğunu belirten katılımcıların Türkiye’de girişimcilik konusunda edindiği bilgi ve tecrübe ile ülkesinde daha başarılı olabileceğine inandıkları söylenebilir (bakınız Tablo 201).

Tablo 201: Çalışanların Uruyğuna Göre “S32” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Çalışanlarınızın uyuğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S32: Türkiye tecrübesi sonrası Suriye’ye dönmeme durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim	Türk	6	180,08	8,983	3	,030*
	Suriyeli	187	122,92			
	Karışık (Türk-Suriyeli)	62	148,27			
	Diğer	4	102,75			
	Toplam	259				

“Türkiye’de iş kurmak beni daha sosyal hale getirdi” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların çalışanlarının uyuğu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=9,199$;sd=3;p=,027<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türk çalışanı olduğunu belirten katılımcılar (158,75) olurken, en az olumlu görüş “diğer” seçeneğini tercih etmiş olan katılımcılar (89,88) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli” ve “karışık” çalışan kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Çalışanlarının Türk olduğunu belirten katılımcıların aksine, Türk ve Suriyeli dışında çalışana sahip olduğunu belirten katılımcıların Türkiye’de iş kurmalarının onların daha sosyal hale gelmelerine herhangi bir katkısı olmadığı görüşünde oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 202).

Tablo 202: Çalışanların Uruyğuna Göre “S33” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Çalışanlarınızın uyuğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S33: Türkiye’de iş kurmak beni daha sosyal hale getirdi	Türk	6	158,75	9,199	3	,027*
	Suriyeli	187	122,89			
	Karışık (Türk-Suriyeli)	62	151,24			
	Diğer	4	89,88			
	Toplam	259				

“Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların çalışanlarının uyuğu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=8,449$;sd=3;p=,038<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Türk çalışanı olduğunu belirten katılımcılar (179,42) olurken, en az

olumlu görüş “diğer” seçeneğini tercih etmiş olan katılımcılar (84,13) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “diğer” ve “Türk”; “Suriyeli” ve “karışık” çalışan kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Türk çalışanların Türkiye’de iş kurduktan sonra girişimcilik konusunda daha bilinçli hale geldikleri görüşünde oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 203).

Tablo 203: Çalışanların Uruğuna Göre “S34” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Çalışanlarınızın uruğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S34: Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi	Türk	6	179,42	8,449	3	,038*
	Suriyeli	187	124,19			
	Karışık (Türk-Suriyeli)	62	145,71			
	Diğer	4	84,13			
	Toplam	259				

3.5.5.14 Müşteri Uruğuna Göre Görüş Farklılıkları

Katılımcıların müşterilerin urukları ile ilgili yanıtlarının, ölçekte yer alan ifadelere göre farklılaşıp farklılaşmadığı Kruskal Wallis-H testi ile araştırılmış ve anlamlı farklılık gösteren ifadeler saptanmıştır. Buna göre;

“Türkiye’de devletin verdiği destek ve teşvikler daha iyi olduğu için iş kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların hitap ettikleri müşterilerin kompozisyonu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=13,462$;sd=2;p=,001<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş karışık yani hem Türk hem de Suriyeli müşterilere hitap ettiğini belirten katılımcılar (139,47) olurken, en az olumlu görüş “diğer” yani Türk ve Suriyeli dışında kalan müşterilere hitap ettiğini belirten katılımcılar (76,71) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli” ve “karışık” müşteri kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre Türk ve Suriyelilerden oluşan karışık müşterilere sahip katılımcıların Türkiye’de girişimcilere verilen teşvik ve desteklerin, Suriye’ye göre daha iyi olmasının kendi işlerini kurrmalarında etkili olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 204).

Tablo 204: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S2” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyuğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S2: Türkiye’de devletin verdiği destek ve teşvikler daha iyi olduğu için iş kurdum	Suriyeli	61	106,47	13,462	2	,001*
	Karışık (Türk-Suriyeli)	191	139,47			
	Diğer	7	76,71			
	Toplam	259				

“Kendi işimin patronu olma düşüncesi sebebiyle iş kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların hitap ettikleri müşterilerin kompozisyonu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=9,850$;sd=2;p=,008<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş karışık yani hem Türk hem de Suriyeli müşterilere hitap ettiğini belirten katılımcılar (137,65) olurken, en az olumlu Suriyeli müşterilere hitap ettiğini belirten katılımcılar (105,11) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli” ve “karışık” müşteri kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Buna göre “patron olma” düşüncesinin en fazla karışık müşteri kompozisyonuna sahip olan katılımcıların kendi işlerini kurmalarında etkili olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 205).

Tablo 205: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S5” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyuğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S5: Kendi işimin patronu olma düşüncesi sebebiyle iş kurdum	Suriyeli	61	105,11	9,580	2	,008*
	Karışık (Türk-Suriyeli)	191	137,55			
	Diğer	7	140,86			
	Toplam	259				

“Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların hitap ettikleri müşterilerin kompozisyonu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=6,878$;sd=2;p=,034<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Suriyeli müşterilere hitap ettiğini

belirten katılımcılar (151,22) olurken, en az olumlu görüş “diğer” yani Türk ve Suriyeli dışında kalan müşterilere hitap ettiğini belirten katılımcılar (120,43) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli” ve “karışık” müşteri kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere dayanılarak “çok para kazanmak ve zengin olma” düşüncesinin Suriyeli müşterisi olan katılımcıların kendi işlerini kurmalarında diğer katılımcılarda olduğundan daha fazla etkisi olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 206).

Tablo 206: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S6” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uruğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S6: Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum	Suriyeli	61	151,22	6,878	2	,034*
	Karışık (Türk-Suriyeli)	191	123,57			
	Diğer	7	120,43			
	Toplam	259				

“Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların hitap ettikleri müşterilerin kompozisyonu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=10,794$;sd=2;p=,005<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Suriyeli müşterilere hitap ettiğini belirten katılımcılar (146,25) olurken, en az olumlu görüş “diğer” yani Türk ve Suriyeli dışında kalan müşterilere hitap ettiğini belirten katılımcılar (55,43) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “diğer” ve “karışık”; “diğer” ve “Suriyeli” müşteri kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloda yer alan değerlere göre, Türk ve Suriyeli müşteri dışında müşterilere sahip olan katılımcıların aksine, Suriyeli müşterilere sahip katılımcıların, daha iyi bir eğitim almış olmaları durumunda kendi işlerini kurmak yerine büyük bir firmada çalışmayı tercih etmeye meyilli oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 207).

Tablo 207: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S12” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyuğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S12: Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım	Suriyeli	61	146,25	10,794	2	,005*
	Karışık (Türk-Suriyeli)	191	127,54			
	Diğer	7	55,43			
	Toplam	259				

“Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların hitap ettikleri müşterilerin kompozisyonu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=7,187$;sd=2;p=,027<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş karışık müşterilere kompozisyonuna hitap ettiğini belirten katılımcılar (134,21) olurken, en az olumlu görüş “diğer” yani Türk ve Suriyeli dışında kalan müşterilere hitap ettiğini belirten katılımcılar (64,21) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “diğer” ve “karışık” müşteri kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere dikkate alındığında hem Türk he de Suriyeli müşterileri olan katılımcıların kendi işlerini kurarken ailelerinden sermaye, bilgi ve işgücü kapsamında en fazla aile desteği alan katılımcılar olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 208).

Tablo 208: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S15” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyuğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S15: Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu	Suriyeli	61	124,36	7,187	2	,027*
	Karışık (Türk-Suriyeli)	191	134,21			
	Diğer	7	64,21			
	Toplam	259				

“Türkçe biliyor olmak iş kurmayı daha da kolaylaştırır” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların hitap ettikleri müşterilerin kompozisyonu arasında anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=7,714$;sd=2;p=,021<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak

en fazla olumlu görüş karışık müşterilere kompozisyonuna hitap ettiğini belirten katılımcılar (134,21) olurken, en az olumlu görüş “diğer” yani Türk ve Suriyeli dışında kalan müşterilere hitap ettiğini belirten katılımcılar (58,56) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “diğer” ve “karışık” müşteri kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre, karışık müşteri kompozisyonuna sahip katılımcıların kendi işlerini kurmalarında Türkçe bilmenin, Türkiye’de iş kurmayı kolaylaştırıcı bir faktör olduğu düşüncesinde sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 209).

Tablo 209: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S16” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyuğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S16: Türkçe biliyor olmak iş kurmayı daha da kolaylaştırır	Suriyeli	61	124,97	7,714	2	,021*
	Karışık (Türk-Suriyeli)	191	134,21			
	Diğer	7	58,86			
	Toplam	259				

“Yaptığım iş ile ilgili olarak Suriye ile sürekli bağlantılarım var” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların hitap ettikleri müşterilerin kompozisyonu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=23,067$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş karışık müşterilere kompozisyonuna hitap ettiğini belirten katılımcılar (141,20) olurken, en az olumlu görüş “diğer” yani Türk ve Suriyeli dışında kalan müşterilere hitap ettiğini belirten katılımcılar (36,43) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “diğer” ve “karışık”; “Suriyeli” ve “karışık” müşteri kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Türk ve Suriyelilerden oluşan karışık müşteri kompozisyonuna sahip olduğunu belirten katılımcıların yaptıkları iş ile ilgili olarak ortak, tedarikçi, müşteri kapsamında Suriye ile sürekli bağlantıları olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 210).

Tablo 210: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S19” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uruğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S19: Yaptığım iş ile ilgili olarak Suriye ile sürekli bağlantılarım var	Suriyeli	61	105,67	23,067	2	,000*
	Karışık (Türk-Suriyeli)	191	141,20			
	Diğer	7	36,43			
	Toplam	259				

“Müslüman olmam Türkiye’de iş kurmamı kolaylaştırdı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların hitap ettikleri müşterilerin kompozisyonu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=11,158$;sd=2;p=,004<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş Suriyeli müşterilere hitap ettiğini belirten katılımcılar (155,32) olurken, en az olumlu görüş “diğer” yani Türk ve Suriyeli dışında kalan müşterilere hitap ettiğini belirten katılımcılar (88,64) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “karışık” ve “Suriyeli” müşteri kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki verilere dayanılarak Türk ve Suriyeli dışında müşteri kompozisyonuna sahip katılımcıların aksine, Suriyeli müşterilere sahip katılımcıların kendi işlerini kurmalarında Müslüman olmalarının kolaylaştırıcı bir faktör olduğuna dair düşünceye sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 211).

Tablo 211: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S26” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uruğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S26:Müslüman olmam Türkiye’de iş kurmamı kolaylaştırdı	Suriyeli	61	155,32	11,158	2	,004*
	Karışık (Türk-Suriyeli)	191	123,43			
	Diğer	7	88,64			
	Toplam	259				

“Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmamda kolaylık sağladı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların hitap ettikleri müşterilerin kompozisyonu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=33,426$;sd=2;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu

görüş karışık müşterilere kompozisyonuna hitap ettiğini belirten katılımcılar (145,21) olurken, en az olumlu görüş “diğer” yani Türk ve Suriyeli dışında kalan müşterilere hitap ettiğini belirten katılımcılar (76,71) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “diğer” ve “karışık”; “Suriyeli” ve “karışık” müşteri kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere dayanılarak Türk ve Suriyelilerden oluşan karışık müşteri kompozisyonuna sahip katılımcıların iş kurmalarında her iki ülke arasındaki kültürel benzerliğin, iş kurmalarını kolaylaştırdığı söylenebilir (bakınız Tablo 212).

Tablo 212: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S27” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uruyğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S27: Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmamda kolaylık sağladı	Suriyeli	61	88,48	33,426	2	,000*
	Karışık (Türk-Suriyeli)	191	145,21			
	Diğer	7	76,71			
	Toplam	259				

“Türkiye’de iş kurmak beni daha sosyal hale getirdi” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların hitap ettikleri müşterilerin kompozisyonu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=7,976$;sd=2;p=,019<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş karışık müşterilere kompozisyonuna hitap ettiğini belirten katılımcılar (136,53) olurken, en az olumlu görüş “diğer” yani Türk ve Suriyeli dışında kalan müşterilere hitap ettiğini belirten katılımcılar (73,64) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “diğer” ve “karışık” müşteri kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerler incelendiğinde Türk ve Suriyeli müşterilerden oluşan karışık müşteri kompozisyonuna sahip katılımcıların Türkiye’de iş kurmalarının kendilerini daha sosyal hale getirdiği düşüncesine sahipken, Türk ve Suriyeli dışında müşteri kompozisyonuna sahip katılımcıların ise söz konusu ifade ile ilgili farklı düşünceye sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 213).

Tablo 213: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S33” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyuğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S33: Türkiye’de iş kurmak beni daha sosyal hale getirdi	Suriyeli	61	116,01	7,976	2	,019*
	Karışık (Türk-Suriyeli)	191	136,53			
	Diğer	7	73,64			
	Toplam	259				

“Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi” ifadesine verdikleri yanıtlar ile katılımcıların hitap ettikleri müşterilerin kompozisyonu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=8,322$;sd=2;p=,016<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş karışık müşterilere kompozisyonuna hitap ettiğini belirten katılımcılar (137,76) olurken, en az olumlu görüş “diğer” yani Türk ve Suriyeli dışında kalan müşterilere hitap ettiğini belirten katılımcılar (103,64) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Suriyeli” ve “karışık” müşteri kompozisyonuna sahip gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerler incelendiğinde; Türk ve Suriyeli dışında müşteri kompozisyonuna sahip katılımcıların aksine, Türk ve Suriyeli müşterilerden oluşan karışık müşteri kompozisyonuna sahip katılımcıların Türkiye’de iş kurmanın kendilerini daha bilinçli hale getirdiği düşüncesine sahip oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 214).

Tablo 214: Müşterilerin Uruyğuna Göre “S34” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyuğu nedir?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S34:Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi	Suriyeli	61	108,71	8,322	2	,016*
	Karışık (Türk-Suriyeli)	191	137,76			
	Diğer	7	103,64			
	Toplam	259				

3.5.5.15 Sermaye Teminine Göre Görüş Farklılıkları

Çalışmanın bu bölümünde katılımcıların kendi işlerini kuracakları sermayeyi temin etme şekli ile ilgili yanıtlarının, ölçekte yer alan ifadelerle göre farklılaşmış

farklılaşmadığı araştırılmıştır. Kruskal Wallis-H testi ile katılımcıların sermaye temin şekilleri ile anlamlı farklılık gösteren ifadeler saptanmıştır. Buna göre;

“Başkasının yanında çalışmayı başaramadığım için kendi işimi kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=20,084$;sd=6;p=,003<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi aile fertlerinden borç aldığını belirten katılımcılar (196,59) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi arkadaşlarından borç aldığını belirten katılımcılar (86,25) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “aile fertlerinden borç aldım diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki verilere dayanılarak işlerini kurmak için gerekli sermayeyi aile fertlerinden borç aldığını belirten katılımcıların başkasının yanında çalışmadığı için kendi işini kurmak zorunda kaldığı söylenebilir (bakınız Tablo 215).

Tablo 215: Sermaye Temin Şekline Göre “S1” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyruğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S1: Başkasının yanında çalışmayı başaramadığım için kendi işimi kurdum	Türkiye’de başka bir işte çalışarak kazandım	37	140,12	20,084	6	,003*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	123,80			
	Banka kredisi kullandım	2	191,00			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	196,59			
	Akrabalardan borç aldım	8	101,25			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	86,25			
	Diğer	6	190,17			
	Toplam	259				

“Türkiye’de devletin verdiği destek ve teşvikler daha iyi olduğu için iş kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=22,701$;sd=6;p=,001<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi göç ederken beraberimde getirdiğini belirten katılımcılar (140,85) olurken, en az olumlu görüş kendi işini

kurmak için gerekli olan sermayeyi seçenekler dışındaki diğer bir yolla temin ettiğini belirten katılımcılar (35,11) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “diğer bir yolla temin ettim diyen” ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki verilere dayanılarak işlerini kurmak için gerekli sermayeyi göç ederken beraberinde getirdiğini belirten katılımcıların, kendi işlerini kurmalarında Türkiye’de devletin teşvik ve desteklerinin Suriye’dekinden daha iyi olmasının etkili olduğu söylenebilir. Dolayısıyla söz konusu katılımcıların Suriye’de girişimcilere verilen destek ve teşviklerin yetersiz olmasından dolayı istekli olmalarına rağmen girişimcilik faaliyetlerinde bulunamadıkları söylenebilir (bakınız Tablo 216).

Tablo 216: Sermaye Temin Şekline Göre “S2” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyruğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S2: Türkiye’de devletin verdiği destek ve teşvikler daha iyi olduğu için iş kurdum	Türkiye’de başka bir işte çalışarak kazandım	37	111,01	22,701	6	,001*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	140,85			
	Banka kredisi kullandım	2	112,50			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	103,00			
	Akrabalardan borç aldım	8	101,63			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	69,75			
	Diğer	6	35,17			
	Toplam	259				

“Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=17,248$;sd=6;p=,008<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi arkadaşlarından borç aldığını belirten katılımcılar (195,50) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi akrabalardan borç aldığını belirten katılımcılar (71,81) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “akrabalardan borç aldım diyen” ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen”; “akrabalardan borç aldım diyen” ve “aile fertlerinden borç aldım diyen”;

“akrabalardan borç aldım diyen” ve “diğer yolla temin ettim diyen”; “akrabalardan borç aldım diyen” ve “arkadaşlarımdan borç aldım diyen”; “Türkiye’de başka bir işte çalışarak kazandım diyen” ve “aile fertlerinden borç aldım diyen”; “Türkiye’de başka bir işte çalışarak kazandım diyen” ve “arkadaşlarımdan borç aldım diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerler dikkate alındığında, akrabalarından borç almak suretiyle kendi işini kuracak sermayeyi temin ettiğın belirten katılımcıların aksine, arkadaşlarından borç almak suretiyle kendi işini kuracak sermayeyi temin ettiğini belirten katılımcıların, hayatlarını devam ettirmek zorunda oldukları için kendi işlerini kurdukları söylenebilir (bakınız Tablo 217).

Tablo 217: Sermaye Temin Şekline Göre “S4” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyuğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S4: Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum.	Türkiye’de başka bir işte çalışarak kazandım	37	112,26	17,248	6	,008*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	130,57			
	Banka kredisi kullandım	2	171,50			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	169,00			
	Akrabalardan borç aldım	8	71,81			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	195,50			
	Diğer	6	170,00			
	Toplam	259				

“Kendi işimin patronu olma düşüncesi sebebiyle iş kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=13,681$;sd=6;p=,033<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi seçenekler dışındaki diğer yolla temin ettiğini belirten katılımcılar (179,00) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi akrabalarından borç alarak temin ettiğini belirten katılımcılar (62,88) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “akrabalardan borç aldım diyen” ve “aile fertlerinden borç aldım diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere dayanılarak kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi

seçenekler dışındaki bir başka yolla temin ettiğini belirten katılımcıların kendi işlerini kurmalarında “kendi işinin patronu olma” düşüncesinin etkili olduğu söylenebilir. Dolayısıyla söz konusu katılımcı grubun “bağımsız olma” arzusu ile kendi işini kurmaya yöneldiği söylenebilir (bakınız Tablo 218).

Tablo 218: Sermaye Temin Şekline Göre “S5” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyruğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S5: Kendi işimin patronu olma düşüncesi sebebiyle iş kurdum	Türkiye'de başka bir işte çalışarak kazandım	37	122,92	13,681	6	,033*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	130,51			
	Banka kredisi kullandım	2	109,50			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	169,82			
	Akrabalardan borç aldım	8	62,88			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	132,75			
	Diğer	6	179,00			
	Toplam	259				

“Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=23,492$;sd=6;p=,001<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi aile fertlerinden borç aldığını belirten katılımcılar (195,41) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi akrabalarından borç alarak temin ettiğini belirten katılımcılar (111,56) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “Türkiye’de başka bir işte çalışarak temin ettim diyen”; “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “aile fertlerinden borç aldım diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki verilere dayanılarak, akrabalarından borç alarak kendi işini kurmuş olan katılımcıların aksine, aile fertlerinden borç alarak kendi işini kurmuş olan katılımcıların kendi işlerini kurmalarında “çok para ve zengin olma” düşüncesinin etkili olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 219).

Tablo 219: Sermaye Temin Şekline Göre “S6” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyruğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S6: Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum	Türkiye'de başka bir işte çalışarak kazandım	37	159,96	23,492	6	,001*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	119,05			
	Banka kredisi kullandım	2	125,75			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	195,41			
	Akrabalardan borç aldım	8	111,56			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	158,63			
	Diğer	6	180,92			
	Toplam	259				

“Hissettiğim etnik ayrımcılık beni bu işi kurmaya zorladı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=18,409$;sd=6;p=,005<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi banka kredisi kullanarak temin ettiğini belirten katılımcılar (213,25) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi göç ederken beraberinde getirdiğini belirten katılımcılar (119,58) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “Türkiye’de başka bir işte çalışarak temin ettim diyen”; “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “seçenekler dışında bir yolla temin ettim diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere dayanılarak banka kredisi kullanmak suretiyle kendi işini kurmak için gerekli sermayeyi temin ettiğini belirten katılımcıların, kendi işlerini kurmalarında Türkiye’de hissettiği etnik ayrımcılığın etkili olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 220).

Tablo 220: Sermaye Temin Şekline Göre “S7” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyruğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S7: Hissettiğim etnik ayrımcılık beni bu işi kurmaya zorladı	Türkiye'de başka bir işte çalışarak kazandım	37	154,80	18,409	6	,005*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	119,58			
	Banka kredisi kullandım	2	213,25			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	155,23			
	Akrabalardan borç aldım	8	165,06			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	131,13			
	Diğer	6	187,42			
	Toplam	259				

“İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=34,783$;sd=6;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi banka kredisi kullanarak temin ettiğini belirten katılımcılar (245,00) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi göç ederken beraberinde getirdiğini belirten katılımcılar (115,17) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “Türkiye’de başka bir işte çalışarak temin ettim diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere göre kendi işini kurmak için gerekli sermayeyi banka kredisi kullanmak suretiyle temin eden katılımcıların işsiz kalmalarının onları kendi işlerini kurmaya zorladığı söylenebilir (bakınız Tablo 221).

Tablo 221: Sermaye Temin Şekline Göre “S8” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyruğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S8: İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım	Türkiye'de başka bir işte çalışarak kazandım	37	166,11	34,783	6	,000*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	115,17			
	Banka kredisi kullandım	2	245,00			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	165,32			
	Akrabalardan borç aldım	8	159,44			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	202,50			
	Diğer	6	188,83			
	Toplam	259				

“Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=18,857$;sd=6;p=,004<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi banka kredisi kullanarak temin ettiğini belirten katılımcılar (221,00) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi göç ederken beraberinde getirdiğini belirten katılımcılar (119,83) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “Türkiye’de başka bir işte çalışarak temin ettim diyen”; “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “arkadaşlarından borç aldım diyen”; “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “banka kredisi kullandım diyen”; katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere bakıldığında banka kredisi kullanarak kendi işini kurmak için gerekli sermayeyi temin ettiğini belirten katılımcıların şimdi yaptığı iş ile ilgili önceden tecrübesi olmamasından dolayı tecrübe kazanmak için öncesinde farklı işlerde çalıştığı söylenebilir (bakınız Tablo 222).

Tablo 222: Sermaye Temin Şekline Göre “S9” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyruğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S9: Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım	Türkiye'de başka bir işte çalışarak kazandım	37	158,22	18,857	6	,004*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	119,83			
	Banka kredisi kullandım	2	221,00			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	140,95			
	Akrabalardan borç aldım	8	155,00			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	211,63			
	Diğer	6	141,67			
	Toplam	259				

“Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=45,281$;sd=6;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi aile fertlerinden borç alarak temin ettiğini belirten katılımcılar (205,64) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi göç ederken beraberinde getirdiğini belirten katılımcılar (112,72) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “Türkiye’de başka bir işte çalışarak temin ettim diyen”; “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “aile fertlerinden borç aldım diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Kendi işini kurmak için gerekli sermayeyi göç ederken beraberinde getiren katılımcıların aksine, aile fertlerinden borç aldığını belirten katılımcıların eğitim düzeylerinin düşük olduğu ve sahibi olduğu işten ihtiyaçlarını veya beklentilerini karşılamadığı için daha iyi bir eğitim sahibi olsa büyük bir firmada bağımlı olarak çalışmayı kabul etme düşüncesinde oldukları söylenebilir (bakınız Tablo 223).

Tablo 223: Sermaye Temin Şekline Göre “S12” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyruğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S12:Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım	Türkiye'de başka bir işte çalışarak kazandım	37	177,15	45,281	6	,000*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	112,72			
	Banka kredisi kullandım	2	185,25			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	205,64			
	Akrabalardan borç aldım	8	156,06			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	199,38			
	Diğer	6	151,33			
	Toplam	259				

“Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=24,815$;sd=6;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi göç ederken beraberinde getirdiğini belirten katılımcılar (205,64) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi arkadaşlarından borç alarak temin ettiğini belirten katılımcılar (80,25) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “Türkiye’de başka bir işte çalışarak temin ettim diyen” ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Her ülkede olduğu gibi Türkiye’de de kendi işini kurmak isteyen kişilerin bazı özelliklere haiz olmasının yanı sıra yerine getirilmesi gereken prosedürler mevcuttur. Tablodaki değerlere göre, Arkadaşlarından borç almak suretiyle kendi işini kurduğunu belirten katılımcıların aksine, göç ederken beraberinde getirdiği sermaye ile kendi işini kurduğunu belirten katılımcıların iş kurma sürecinde herhangi bir zorlukla karşılaşmadığından dolayı Türkiye’deki fırsat eşitliğinin iş kurmayı kolaylaştırıcı bir faktör olduğunu düşündükleri söylenebilir (bakınız Tablo 224).

Tablo 224: Sermaye Temin Şekline Göre “S13” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyruğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S13: Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor	Türkiye’de başka bir işte çalışarak kazandım	37	92,59	24,815	6	,000*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	142,11			
	Banka kredisi kullandım	2	125,50			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	111,68			
	Akrabalardan borç aldım	8	72,63			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	80,25			
	Diğer	6	119,83			
	Toplam	259				

“Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=13,173$;sd=6;p=,040<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi arkadaşlarından borç almak suretiyle temin ettiğini belirten katılımcılar (192,63) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi göç ederken beraberinde getirdiğini belirten katılımcılar (122,89) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “Türkiye’de başka bir işte çalışarak temin ettim diyen”; “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “aile fertlerinden borç almak suretiyle temin ettim diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki değerlere incelendiğinde, kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi arkadaşlarından borç almak suretiyle temin ettiğini belirten katılımcıların sermaye, bilgi ve/veya işgücü konusunda ailesinden yardım gördüğü söylenebilir. Kendi işini göç ederken beraberinde getirdiğini sermaye ile kurduğunu belirten katılımcıların kendi işini kurarken gerekli tüm kaynaklara yeterli derecede sahip olduğu veya aile dışında bir başka yerden temin ettiği söylenebilir (bakınız Tablo 225).

Tablo 225: Sermaye Temin Şekline Göre “S15” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyruğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S15: Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu	Türkiye'de başka bir işte çalışarak kazandım	37	137,84	13,173	6	,040*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	122,89			
	Banka kredisi kullandım	2	127,50			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	177,36			
	Akrabalardan borç aldım	8	132,81			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	192,63			
	Diğer	6	176,42			
	Toplam	259				

“İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=17,943$;sd=6;p=,006<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi arkadaşlarından borç almak suretiyle temin ettiğini belirten katılımcılar (208,63) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi seçenekler dışında bir başka yolla temin ettiğini belirten katılımcılar (118,00) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “Türkiye’de başka bir işte çalışarak temin ettim diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi arkadaşlarından borç almak suretiyle temin ettiğini belirten katılımcıların tabloda yer alan diğer katılımcılara göre söz konusu sermayeyi bulmakta en fazla zorlanan grup olduğu söylenebilir (bakınız Tablo 226).

Tablo 226: Sermaye Temin Şekline Göre “S23” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyuşu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S23: İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım	Türkiye’de başka bir işte çalışarak kazandım	37	161,50	17,943	6	,006*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	120,46			
	Banka kredisi kullandım	2	170,50			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	138,18			
	Akrabalardan borç aldım	8	160,38			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	208,63			
	Diğer	6	118,00			
	Toplam	259				

“İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=17,943$;sd=6;p=,006<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi arkadaşlarından borç almak suretiyle temin ettiğini belirten katılımcılar (215,38) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi seçenekler dışında bir başka yolla temin ettiğini belirten katılımcılar (113,57) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “Türkiye’de başka bir işte çalışarak temin ettim diyen”; “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “aile fertlerinden borç almak suretiyle temin ettim diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tabloda yer alan değerlere göre, kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi arkadaşlarından borç almak suretiyle temin ettiğini belirten katılımcıların, iyi bir iş teklifi gelmesi durumunda şimdiki işlerini kapatarak bağımlı olarak bir başka işte çalışmayı kabul edebileceği söylenebilir (bakınız Tablo 227).

Tablo 227: Sermaye Temin Şekline Göre “S24” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyruğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S24: İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim	Türkiye'de başka bir işte çalışarak kazandım	37	174,73	40,383	6	,000*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	113,57			
	Banka kredisi kullandım	2	209,25			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	182,82			
	Akrabalardan borç aldım	8	158,25			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	215,38			
	Diğer	6	159,42			
	Toplam	259				

“Müslüman olmam Türkiye’de iş kurmamı kolaylaştırdı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=15,595$;sd=6;p=,016<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi banka kredisi ile temin ettiğini belirten katılımcılar (198,00) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi akrabalarından borç almak suretiyle temin ettiğini belirten katılımcılar (114,75) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “aile fertlerinden borç almak suretiyle temin ettim diyen”; “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “seçenekler dışında bir başka yolla temin ettim diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Kendi işini kurarken banka kredisi kullanan katılımcıların aksine, akrabalarından borç almak suretiyle kendi işini kuracak sermayeyi temin ettiğini ifade eden katılımcıların iş kurmayı kolaylaştıran faktörler arasında Müslüman olmalarının etkili olmadığı görüşüne sahiptirler (bakınız Tablo 228).

Tablo 228: Sermaye Temin Şekline Göre “S26” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyruğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S26: Müslüman olmam Türkiye’de iş kurmamı kolaylaştırdı	Türkiye’de başka bir işte çalışarak kazandım	37	146,43	15,595	6	,016*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	121,54			
	Banka kredisi kullandım	2	198,00			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	170,68			
	Akrabalardan borç aldım	8	114,75			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	181,25			
	Diğer	6	186,92			
	Toplam	259				

“Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=35,757$;sd=6;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi seçenekler dışında başka yollarla temin ettiğini belirten katılımcılar (205,50) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi göç ederken beraberinde getirdiğini belirten katılımcılar (114,57) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “Türkiye’de başka bir işte çalışmak suretiyle temin ettim diyen”; “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “seçenekler dışında bir başka yolla temin ettim diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Kendi işini kurmak için gerekli sermayeyi seçenekler dışındaki yollarla temin ettiğini belirten katılımcıların, Türk girişimciler tarafından rakip olarak görülmekten rahatsız oldukları buna karşın kendi işini göç ederken beraberinde getirdiği sermaye ile kurduğunu belirten katılımcıların Türk girişimciler tarafından rakip olarak algılanmalarından rahatsız olmadıkları söylenebilir (bakınız Tablo 229).

Tablo 229: Sermaye Temin Şekline Göre “S28” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyruğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S28: Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici	Türkiye'de başka bir işte çalışarak kazandım	37	166,28	35,757	6	,000*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	114,57			
	Banka kredisi kullandım	2	146,50			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	169,86			
	Akrabalardan borç aldım	8	186,75			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	186,75			
	Diğer	6	205,50			
	Toplam	259				

“Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=33,541$;sd=6;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi seçenekler dışında başka yollarla temin ettiğini belirten katılımcılar (207,50) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi göç ederken beraberinde getirdiğini belirten katılımcılar (114,98) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “Türkiye’de başka bir işte çalışmak suretiyle temin ettim diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Banka kredisi kullanmak suretiyle kendi işini kuracak sermayeyi temin ettiğini belirten katılımcıların girişimcilik konusunda Türklerde daha iyi olduğunu düşündükleri söylenebilir (bakınız Tablo 230).

Tablo 230: Sermaye Temin Şekline Göre “S29” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyruğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S29: Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum	Türkiye’de başka bir işte çalışarak kazandım	37	164,77	33,541	6	,000*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	114,98			
	Banka kredisi kullandım	2	207,50			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	165,73			
	Akrabalardan borç aldım	8	187,25			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	170,00			
	Diğer	6	199,33			
Toplam	259					

“Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=39,567$;sd=6;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi Türkiye’de başka bir işte çalışmak suretiyle temin ettiğini belirten katılımcılar (182,46) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi göç ederken beraberinde getirdiğini belirten katılımcılar (114,01) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “Türkiye’de başka bir işte çalışmak suretiyle temin ettim diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki verilere dayanarak kendi işini kurmak için gerekli sermayeyi Türkiye’de çalışmak suretiyle temin ettiğini belirten katılımcılar, Türk girişimcilerin Suriye’de olmaları durumunda Suriyeli girişimciler kadar başarılı olmayacaklarına dair bir fikre sahiptirler (bakınız Tablo 231).

Tablo 231: Sermaye Temin Şekline Göre “S30” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyruğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S30: Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı	Türkiye’de başka bir işte çalışarak kazandım	37	182,46	39,567	6	,000*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	114,01			
	Banka kredisi kullandım	2	130,50			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	170,36			
	Akrabalardan borç aldım	8	179,63			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	161,25			
	Diğer	6	154,33			
	Toplam	259				

“Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=32,097$;sd=6;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi seçenekler dışında bir yolla temin ettiğini belirten katılımcılar (188,75) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi göç ederken beraberinde getirdiğini belirten katılımcılar (115,27) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “Türkiye’de başka bir işte çalışmak suretiyle temin ettim diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki verilere dayanılarak kendi işini seçenekler arasında olmayan bir yolla temin ettiği sermaye ile kurduğunu belirten katılımcıların Türk girişimcilerin Suriye’de olmaları durumunda kendilerinden daha başarılı olacağına inandıkları söylenebilir (bakınız Tablo 232).

Tablo 232: Sermaye Temin Şekline Göre “S31” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyruğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S31: Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı	Türkiye’de başka bir işte çalışarak kazandım	37	175,58	32,097	6	,000*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	115,27			
	Banka kredisi kullandım	2	147,50			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	162,95			
	Akrabalardan borç aldım	8	148,19			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	187,75			
	Diğer	6	188,75			
	Toplam	259				

“Türkiye tecrübesi sonrası Suriye’ye dönmem durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim” ifadesine verdikleri yanıtlar ile kendi işlerini kuracak sermayeyi temin şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır ($\chi^2=37,745$;sd=6;p=,000<,05). Söz konusu ifade ile ilgili olarak en fazla olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi arkadaşlarından borç almak suretiyle temin ettiğini belirten katılımcılar (207,50) olurken, en az olumlu görüş kendi işini kurmak için gerekli olan sermayeyi göç ederken beraberinde getirdiğini belirten katılımcılar (113,93) olmuşlardır. “Two or more Independent Samples” testi ile farklılığın hangi gruplar arasında olduğu araştırılmış ve “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “Türkiye’de başka bir işte çalışmak suretiyle temin ettim diyen”; “göç ederken beraberimde getirdim diyen” ve “aile fertlerinden borç almak suretiyle temin ettim diyen” katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Tablodaki verilere dayanılarak, göç ederken beraberinde getirdiği sermaye ile işini kuran katılımcıların aksine, arkadaşlarından borç almak suretiyle kendi işini kurduğunu belirtmiş olan katılımcıların ülkelerine dönmeleri durumunda Türkiye’de girişimcilik konusunda edindikleri bilgi ve tecrübe ile ülkelerinde girişimcilik konusunda daha başarılı olacaklarına inandıkları söylenebilir (bakınız Tablo 233).

Tablo 233: Sermaye Temin Şekline Göre “S32” İle İlgili Görüş Farklılıkları

	Müşterilerinizin uyruğu nedir? İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare (χ^2)	Ss.	p
S32: Türkiye tecrübesi sonrası Suriye'ye dönmem durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim	Türkiye'de başka bir işte çalışarak kazandım	37	177,24	37,745	6	,000*
	Göç ederken beraberimde getirdim	191	113,93			
	Banka kredisi kullandım	2	164,75			
	Aile fertlerinden borç aldım	11	187,32			
	Akrabalardan borç aldım	8	158,69			
	Arkadaşlarımdan borç aldım	4	207,50			
	Diğer	6	143,50			
	Toplam	259				

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Gaziantep, Hatay, Kilis ve Mersin illerinde 2014 yılında kendi işlerini kurmuş olan 511 Suriyeli girişimciden yola çıkarak Suriyeli girişimcilerin genel özellikleri ortaya konmaya çalışılan çalışmada demografik verilerden elde edilen bulgularda, Suriyeli kadınların girişimcilik eğilimlerinin erkeklere göre çok düşük olması Suriyelilerin muhafazakâr kültür yapısı, kadınların genelde ev işleri ile ilgileniyor olmalarını veya ücretli olarak bir başka işte çalışmakta olduklarını akla getirmektedir. Hemen hemen her yaş grubundan katılımcının bulunduğu Suriyeli girişimcilerin çoğunluğu 35-42 yaş aralığındaki katılımcılardan oluşmaktadır ve küçük bir bölümünün hiç Türkçe bilmemeleri iş kurma sürecinde Türkçe bilenlerden veya tercümanlardan yardım almış olabileceklerini akla getirmektedir. Katılımcıların büyük bir bölümünün ilk ve ortaöğretim düzeyinde eğitime sahip olmalarına ve bizzat kendilerini çalışan olduğu mikro işletmeler kurmuş olmaları katılımcıların yarısından fazlasının “esnaf yönelimli” girişimciler olduğunu göstermektedir. Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin yarısından fazlasının ilk ve ortaöğretim eğitim düzeyine sahip oldukları göz önüne alındığında, Suriyeli girişimcilerin girişimcilik faaliyetlerinde eğitimin önemli bir faktör olmadığını sonucuna ulaşılmaktadır. Suriye’de erken yaşta evliliğin yaygın olduğu göz önünde bulundurulduğunda araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin çok azının bekâr olması beklenen bir sonuç olarak karşımıza çıkmaktadır. 2012-2013 yılları bir başka ifadeyle Suriye’de iç çatışmaların başladığı yılı takip eden iki yıl, katılımcıların Türkiye’ye göçlerinin en yoğun olduğu yıllar olmuştur. Suriye’deki karışıklıklar bittikten sonra ülkelerine dönme düşüncesine sahip katılımcılar başta olmak üzere katılımcıların yarısından fazlasının gelecek ile ilgili planları arasında ülkelerine geri dönmek vardır.

Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin iş profilleri ile ilgili verilerden elde edilen bulgulara göre, katılımcıların yaklaşık 4/1’inin Türkiye’ye gelmeden önce

Suriye'de girişimci olduğu dolayısıyla girişimcilik tecrübesi ve bilgisine sahip bir biçimde Türkiye'ye geldiği bir başka ifadeyle katılımcıların büyük bir bölümü girişimcilik konusunda ilk tecrübesini Türkiye'de yaşadığı söylenebilir. Faaliyet gösterdikleri 26 alan, ticaret ve esnaf, imalat ve satış, hizmet olarak gruplandırıldığında katılımcıların sırasıyla en fazla ticaret ve esnaf sonrasında hizmet ve son olarak da imalat ve satış alanında faaliyet gösterdikleri söylenebilir. Suriyeli girişimcilerin faaliyet alanlarının diğer Suriyelilerin temel ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olduğu dolayısıyla Suriyelilerden oluşan bir “göçmen pazar”ın varlığını ortaya koymaktadır. Katılımcıların yaklaşık 5/4'ünün işini aileden veya tanıdıktan devralmak yerine sıfırdan kurmuş olmaları, kendi işlerini kurabilecekleri yeterli kaynağa sahip olmaları veya başkalarının göremediği bir fırsatı değerlendirme amaçlı olduğunu akla getirmektedir. Suriyelilerin kurdukları girişimlerin yarısından fazlasının tek kişi mülkiyetli olması, onların iş kurabilecek yeterli kaynağa sahip olmalarının yanı sıra “bağımsızlık yönelimli” girişimciliği benimsediklerini akla getirirken, ortakları olan Suriyeli girişimcilerin ise sermaye, tecrübe, sosyal bağ gibi nedenlere diğer Suriyelilerle veya Türklerle veya her ikisiyle birlikte iş kurma yolunu seçtikleri düşünülebilir. Çalışan sayıları itibariyle Suriyeli girişimcilerin kurdukları işletmelerin yarısından fazlasının mikro işletmeler geriye kalanı ise küçük işletmelerden oluşmaktadır. Girişimcilerin Suriyeli çalışan tercih etmeleri soydaşlarına yardımcı olma istekleri, Türk çalışandan ucuza çalışmaları, aile üyesi olması ve Suriyelilere Türklerden daha fazla güvenmeleri ile açıklanabilir. Suriyeli girişimciler ile Türk girişimcilerin faaliyet alanlarının birbirine yakın olması Suriyeli girişimcilerin ürettikleri mal ve hizmetlerin Türk girişimcilerin ürettikleri mal ve hizmetleri ikame etme özelliğine sahip olması, Suriyeli girişimcilerin hem Türk hem Suriyeli müşterilerden oluşan bir müşteri kompozisyonuna sahip olduklarını açıklamaktadır. Kendi işlerini kurabilmek için gerekli olan sermayeyi Suriyeli girişimcilerin yarısından fazlasının göç ederken beraberinde getirmiş olmaları dikkate alındığında, Türkiye'ye göç etmede önce yapmış oldukları bir birikimin varlığından söz edilebilir. Suriyelilerin beraberlerinde getirmiş oldukları bu birikim ise Türk ekonomisine kayıt dışı bir katkı sağladığı söylenebilir. Banka kredisinden yararlanmak suretiyle kendi işini kuracak sermayeyi temin ettiğini belirten katılımcıların yok denecek az olması Suriyelilerin İslam dininde faizin haram

sayılması başta olmak üzere Türkiye’de teminat gösterebilecekleri varlıklarının olmaması ile açıklanabilir. Kısaca Suriyeli girişimcilerin yarısından fazlasının işlerini öz sermayeleri ile kurduğu söylenebilir.

Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin girişimcilik faaliyetlerine yönelmelerinde motive edici iki faktör öne çıkmaktadır. Birincisi, hayatını devam ettirme zorunluluğu ikincisi ise, “kendi işinin patronu olma” düşüncesidir. Suriye’den göç ettikten sonra Türkiye’de kendi işini kuran Suriyeli girişimcilerin, girişimciliğe yönelmelerinin ardında yatan en önemli faktör kendi hayatını ve varsa ailesinin hayatını devam ettirme zorunluluğudur. Hayatını devam ettirme zorunluluğu ile kendi işini kuran katılımcıların büyük çoğunluğunu bekâr katılımcılar oluşturmaktadır. Katılımcıların büyük oranda bekâr olması evli olan katılımcıların (eş, çocuk, anne, baba vs.) sorumlulukları kadar fazla olmadığı düşünüldüğünde Suriye’de iken birikim yapmamış olmaları ile açıklanabilir. Türkiye’ye göç etmeden önce Suriye’de öğrenci olduğunu belirten katılımcıların tüm ihtiyaçlarının aileleri tarafından karşılanıyor olması dolayısıyla herhangi bir birikim ile Türkiye’ye gelmiş olmaları düşük bir ihtimaldir. Türkiye’ye göç ettikten sonra kendi işini kurmadan önce özel sektörde çalıştığını belirten katılımcıların söz konusu işten elde ettiği kazancın yetersiz kalması onları kendi işlerini kurmaya yönlendirdiği ve bu amaçla kendisinde veya ailesinde kendi işini kuracak sermaye olmaması sonucunda arkadaşlarından borç almak suretiyle kendi işini kurmuşlardır. Hayatını devam ettirmek zorunda olduğu için kendi işini kuran Suriyeli girişimcilerin sosyal bağlarını kullanmak suretiyle tanıdıktan devraldığı söylenebilir. İşletmede çalışan sayısı 1-9 kişi arasında değişen ve mikro işletme olarak değerlendirilen işletme sahiplerinin kendi işlerini kurmalarında hayatını devam ettirme zorunluluğunun etkili olduğu söylenebilir.

Suriyeli girişimcilerin, girişimcilik faaliyetlerinde bulunmaya yönlendiren ikinci önemli faktör olan “kendi işinin patronu olma” düşüncesinin ardında ise katılımcıların çeşitli nedenlerle başkalarının yanında ücret karşılığı “bağımlı olarak” çalışmaktansa, kendi işinde hiç kimseye hesap vermek zorunda kalmadan “bağımsız olarak” çalışmayı tercih etmeleri olduğu söylenebilir. Türkiye’de kendi işini kurmadan önce özel sektörde çalıştığını belirten katılımcıların çalıştığı işin beklentilerini karşılayamamış olması, etnik ayrımcılık, kötü muamele (fiziksel şiddet

ve psikolojik baskılar), işverenden anlaştığı ücreti alamama veya eksik alma gibi nedenlerden dolayı bağılı olarak bir işte çalışmaktansa, kendi işinin patronu olarak bağımsız çalışmak amacıyla girişimciliğe yöneldiği söylenebilir. Kendi işinin patronu olma düşüncesiyle girişimciliğe yöneldiğini belirten katılımcıların büyük çoğunluğunun şimdiki işine, aileden birisinin daha öncede kurmuş olduğu işi devralma suretiyle sahip olmuşlardır. İş aileden devralarak aileye herhangi bir ücret ödememiş olmaları veya çok az bir miktar ödemiş olmaları olasılık dahilindedir. Sermaye temin şekli bakımından kendi işinin patronu olma düşüncesinde olan katılımcıların çoğunluğu, seçeneklerde yer almayan bir yolla ihtiyaç duydukları sermayeyi temin etmişlerdir. Çalışanlarının sayısı dikkate alındığında, mikro ölçekli (1-9 kişi) işletme sahibi katılımcıların kendi işlerini kurmalarında “kendi işinin patronu olma düşüncesinin” etkili olduğu söylenebilir. Yine kendi işini kurmalarında “patron olma” düşüncesiyle hareket eden katılımcıların müşterilerinin Türk ve Suriyeli dışında olması bu işletmelerin ithalat-ihracat veya uluslararası taşımacılık firmaları olduğunu akla getirmektedir.

Günümüzde Suriyelilere karşı olan ön yargıların en üst düzeyde olduğu düşünüldüğünde katılımcıların kendi işlerini kurmaların etnik ayrımcılığın etkili olmadığını belirtmiş olmaları beklenmedik bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. Katılımcıların büyük bölümünün etnik ayrımcılığa maruz kalmadıkları konusunda hem fikir olmaları girişimlerini hayata geçirdikleri illerin, Suriyeli nüfusunun yoğun olduğu ve özellikle yerli halk ile Suriyelilerin akrabalık ilişkilerinin ön planda olduğu Kilis, Hatay ve Gaziantep illeri olması ile açıklanabilir.

Katılımcıların 4/1'inin göçten önce Suriye'de girişimci olduklarını belirtmelerine dayanılarak katılımcıların küçük bir bölümünün Türkiye'ye girişimcilik tecrübesi ve bilgisi ile geldikleri söylenebilir. Dolayısıyla katılımcıların 4/3'ünün girişimcilik alanındaki ilk tecrübelerinin Türkiye'de yaşamış olmalarına rağmen şimdiki işleri ile ilgili olarak kendi işlerini kurmadan önce farklı işlerde çalışma ve tecrübe kazanma gereği duymamışlardır. Bu ise Suriyeli girişimcilerin risk almaya yatkın ve özgüvenlerinin yüksek olduğunu ortaya koymaktadır.

Araştırma sonucunda, Suriyeli girişimcilerin girişimci olmaya karar verdikten sonra kendi işlerini kurmalarını kolaylaştıran üç faktörün öne çıktığı dikkat çekmektedir. Bunlardan ilki, Türkiye'de herkes için fırsat eşitliğinin var olmasıdır. 5

Haziran 2003 tarihinde kabul edilen 4875 sayılı “Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu”nun 3. maddesinde yer alan “Yabancı yatırımcılar yerli yatırımcılarla eşit muameleye tabidirler.” ifadesi ile Türk ve yabancı yatırımcılar için fırsat eşitliği sağlanmıştır. Türkiye’de kendi işini kurmak isteyen yerli veya yabancı kimselerin de kanunlar ile belirlenmiş olan özelliklere haiz olmalarının yanı sıra birtakım prosedürleri de yerine getirmeleri gerekmektedir. 43-50 yaş aralığındaki katılımcıların kendi işlerini kurmak için gereken özellikleri taşımaları ve yerine getirilmesi gereken prosedürleri herhangi bir problem yaşamadan yerine getirmeleri onların Türkiye’deki fırsat eşitliğinin kendi işlerini kurmalarında kolaylaştırıcı bir faktör olduğunu düşüncelerini açıklamaktadır. Türkiye’ye göç etmeden önce Suriye’de girişimci olduğunu belirten ve Türkiye’de kendi işini kurmadan önce öğrenci olduğunu belirten katılımcıların Türkiye’deki fırsat eşitliğinin iş kurmayı kolaylaştırıcı rolünde aynı görüşü paylaşmakta oldukları söylenebilir. İş kurabilmek için gerekli olan sermayeyi göç ederken beraberlerinde getirmiş olmaları ülkelerinde belirli bir birikim sahibi olduklarını göstermektedir. Katılımcıların Türkiye’ye geliş yıllarına göre değerlendirildiğinde 2010 ve öncesinde Türkiye’ye göç etmiş olan katılımcıların zaman içerisinde Türkiye’deki girişimcilik politikaları ve uygulamaları hakkında yeterli bilgi sahibi olduklarından Türk girişimcilerin de yerine getirmek zorunda oldukları prosedürleri problem yaşamadan yerine getirdikleri söylenebilir. Girişimin sahipliği açısından hem Türk hem Suriyeli ortaklara sahip katılımcıların söz konusu fırsat eşitliğinin iş kurmalarını kolaylaştırdığını düşünceleri girişimin kuruluş aşamasında gerekli prosedürlerin Türk ortak tarafından yerine getirilmiş olması ile açıklanabilir. Türkiye’deki fırsat eşitliğinin iş kurmayı kolaylaştırdığını düşünen katılımcıların ülkelerindeki karışıklıklar sona erdikten sonra ülkelerine dönme planları olduğu söylenebilir.

Araştırmaya katılmış olan Suriyeli girişimcilerin kendi işlerini kurmalarını kolaylaştıran ikinci faktör Türkiye ve Suriye arasındaki kültürel benzerliktir. Bu noktada kültürün, Suriyeli girişimcilerin göçten sonra Türkiye’de kendi işlerini kurmalarında teşvik edici etkisi olduğu düşünülebilir. Araştırmaya katılmış olan Suriyeli girişimcilerden en çok 2010 ve öncesinde Türkiye’ye göç etmiş olanların, üniversite düzeyinde eğitime sahip olanların, göç öncesinde Suriye’de memur olanların ve göçten sonra Türkiye’de kendi işini kurmadan önce öğrenci olduğunu

belirtenlerin her iki ülke arasındaki kültürel benzerliğin iş kurmayı kolaylaştırıcı rol oynadığını konusunda aynı görüşü paylaşmaları, onların faaliyet gösterdikleri iller arasında Hatay, Kilis ve Gaziantep gibi Suriye sınırına yakın ve Suriyeli nüfusun yoğun olduğu iller olması ve bu illerde yaşayan Türk vatandaşlarının birçoğunun Suriyeliler ile akrabalık bağlarının olması ile açıklanabilir. Kültürel benzerliğin iş kurmalarını kolaylaştırdığını düşünen katılımcıların çalışanlarının ve müşterilerinin kompozisyonlarının hem Türk hem de Suriyelilerden oluşması, kültürel benzerliğin istihdam ve üretilen mal ve hizmetlerin yapısına da etki ettiği söylenebilir. Kültürel benzerliğin iş kurmayı kolaylaştırdığı konusunda görüş birliğinde olan Suriyeli girişimcilerin ülkelerindeki karışıklıklar son bulduğunda ülkelerine dönme düşüncesinde olmaları, geleceklerini yine kendi ülkelerinde gördükleri anlamına gelmektedir.

Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin girişimci olmaya karar verdikten sonra kendi işlerini kurmalarını kolaylaştıran üçüncü faktör ise, Suriyeliler arasındaki güçlü sosyal bağlardır. Güçlü sosyal bağların iş kurmada kolaylaştırıcı rolü olduğu konusu katılımcıların eğitim düzeyleri açısından değerlendirildiğinde, yüksek lisans düzeyinde eğitime sahip girişimciler öne çıktığı görülmektedir. Yüksek lisans düzeyindeki katılımcıların öne çıkması, sahip oldukları yüksek eğitim düzeyi münasebetiyle diğer Suriyelilerin onlara saygı duymasına ve güvenmesine dolayısıyla iş kurmalarında ihtiyaç duydukları her türlü bilgi, işgücü ve finansal kaynağa ulaşmalarında onlara yardımcı olmaları ile açıklanabilir. İş kurma şekli açısından değerlendirildiğinde şimdiki işini tanıdıktan ve aileden devraldığını belirten katılımcıların birbirine yakın oranlarda olması Suriyeliler arasındaki güçlü sosyal bağların varlığını kanıtlar niteliktedir. Suriyelilerin kendi aralarındaki güçlü sosyal bağların iş kurmayı kolaylaştırdığı konusunda mikro işletme kapsamında (çalışan sayısı 1-9 kişi) değerlendirilen işletme sahiplerinin çoğunlukta olması, onların genellikle başta aile fertleri olmak üzere Suriyeli çalışanları istihdam etmeleri ile açıklanabilir.

Bir iş fikrinin hayata geçirilerek ekonomik girdiye dönüştürülmesi için bir girişimcinin bilgi, sermaye ve işgücüne sahip olması veya bu kaynaklara ulaşabilecek kanallara sahip olması gerekmektedir. Türkiye’de kendi işini kurmuş olan girişimcilerin çok küçük bir kısmının bu kaynakların tamamına sahip olduğu, sahip

olmadıklarını ise sosyal bağlarını kullanmak suretiyle tamamladığı söylenebilir. Nitekim katılımcıların kendi işlerini kurarken sermaye, bilgi ve işgücü konusunda en büyük desteği ailelerinden almış olmaları Suriyeliler arasındaki güçlü sosyal bağların varlığını desteklemektedir. Suriyeli girişimcilerin yaş grupları dikkate alındığında ailesinden en büyük desteği beklendiği üzere 18-26 yaş grubundaki ve bekâr olan girişimcilerin birikimlerinin olmaması nedeniyle özellikle sermaye konusunda ailesinden destek aldığı söylenebilir. Göçten önce Suriye’de öğrenci olduğunu belirten katılımcıların ve Türkiye’de kendi işini kurmadan önce ücret karşılığı özel sektörde çalıştığını belirten katılımcıların kendi işlerini kurarken en büyük desteği ailelerinden almış olmaları yine sermayelerinin olmaması veya yetersiz olması nedeniyle başta sermaye olmak üzere bilgi ve işgücü konusunda aileden büyük destek aldıkları düşünülebilir. İş kurma şekline göre incelendiğinde şimdiki işine tanıdıktan devralmak suretiyle sahip olduğunu belirten katılımcıların, çalışan sayısına göre incelendiğinde 1-9 kişi (genellikle girişimcinin kendisinin çalışan olduğu veya aile bireylerinin çalıştığı düşünülmektedir) çalışanı olan mikro işletme olarak değerlendirilen girişim sahiplerini kendi işlerini kurarken ailelerinden büyük destek aldıkları söylenebilir. Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin Suriyeli çalışanları tercih etmeleri çalışanların da aile fertlerinden olma ihtimalini akla getirmektedir. Müşteri uyruğuna göre değerlendirildiğinde hem Türk hem de Suriyelilerden oluşan karışık müşteri kompozisyonu yönelik mal ve hizmet üretenlerin kendi işlerini kurarken ailelerinden büyük destek aldıkları söylenebilir. Gerekli sermayeyi arkadaşlarından borç almak suretiyle temin eden ve kendi işini kuran katılımcıların ailelerinden işgücü ve bilgi konusunda destek aldıkları ihtimal dâhilindedir. Kendi işini kurmada ailesinden büyük destek almış olan katılımcıların ise gelecekte Türkiye’de kalma veya gerekli birikimi yaptıktan sonra bir başka ülkeye göç etme planları olduğu söylenebilir.

Türkiye ve Suriye arasında kültürel benzerliğin, Suriyeli girişimcilerin kendi işlerini kurmalarında kolaylaştırıcı bir etken olup olmadığının yanı sıra girişimcilerin kültürel değerlerinin yapmakta oldukları işi etkisi olup olmadığı ifadesi ile kültür değişkeninin araştırmaya katılmış olan Suriyeli girişimcilerin girişimcilik faaliyetlerinde etkisi araştırılmıştır. Her iki ülke arasında kültürel benzerliğin varlığının Suriyeli girişimcilerin kendi işlerini kurmalarında kolaylaştırıcı rolü

olduğu sonucu olduğuna değinilmiştir. Suriyeli girişimcilerin kendi işlerinin sahibi olduktan sonra hangi alanda faaliyet gösterdiklerini belirlemelerinde sahip oldukları kültürel değerlerin etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kültürel değerlerine uygun iş yaptığını belirten Suriyeli girişimcilerin büyük çoğunluğu şimdiki işlerine aileden devralmak suretiyle sahip oldukları dikkate alındığında girişimcinin ailesinin de kültürel değerlerine göre faaliyet gösterdikleri söylenebilir. Nitekim katılımcıların faaliyet alanları arasında bar, gece kulübü veya alkol satan işyerleri bulunmaması bu durumu destekler niteliktedir. Ancak bu değerlendirme yapılırken araştırmanın Suriye’ye yakın olan ve Suriyelilerin yoğun olduğu Gaziantep, Hatay ve Kilis illerini de kapsadığı göz önünde bulundurulmalıdır.

Türkiye’deki Suriyeli girişimcilere, diğer Suriyeliler tarafından kendi işlerinin sahibi oldukları için saygı duyulması ve sayıları artan Suriyeli girişimcilerin Suriyeli gençler için olumlu yönde rol model olmaları Suriyeli girişimcilerin diğer Suriyeliler tarafından nasıl algılandıklarına ilişkin ne çıkan iki konudur. Bu noktada, girişimciliğin diğer Suriyeliler tarafından saygı duyulan ve başkaları için örnek oluşturan bir alan olduğu söylenebilir. Türkiye’de kendi işini kurmadan önce ğrenci olduğunu belirten katılımcıların, kendi işine tanıdıktan devralmak suretiyle sahip olan katılımcıların yabancı bir ülkede olmanın getirdiği dezavantajlara rağmen kendi işine sahip olmalarının diğer Suriyeliler tarafından gurur duyulacak bir başarı olarak nitelendirilmesine bağlı olarak Suriyeli girişimcilere saygı duymaları ile açıklanabilir. Sayıları artan Suriyeli girişimcilerin Suriyeli gençler için olumu bir rol model oluşturması katılımcıların cinsiyeti açısından değerlendirildiğinde Suriyeli kadın girişimcilerin ön plana çıkması onların anne içgüdüsüyle düşünmeleri ve gençlerin geleceğiyle ilgili olarak erkek girişimcilerden daha hassas olmaları ile açıklanabilir. Suriyeli girişimcilerin artan sayılarının rol model oluşturması ile ilgili olarak Türkiye’de kendi işini kurmadan önce özel sektörde çalışmış olan katılımcıların ve tanıdıktan devralmak suretiyle sahip olan katılımcıların sahibi oldukları işlerini bir başka Suriyeli girişimciden etkilenerak açtığı söylenebilir. Girişim sahipliği açısından değerlendirildiğinde, Suriyeli girişimcilerin olumlu yönde rol model olduğunu düşünen katılımcıların hem Türk hem de Suriyeli ortağı olduğu ve Türkiye’de kalmak veya bir başka ülkeye göç etme düşüncesinde oldukları söylenebilir.

Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin faaliyet gösterdikleri il tercihlerinde Suriye'ye coğrafi yakınlığın ve Suriye nüfusunun yoğunluğunun etkili olmasında güvenlik, Suriye ile tedarikçi ve müşteri kapsamında yürütülen iş ilişkileri ve üretilen mal ve hizmetin Suriyelilere yönelik olması ile açıklanabilir. Faaliyet gösterilecek il tercihinde Suriye'ye coğrafi yakınlığın ve Suriyeli nüfusun yoğun olmasının Suriyeli kadın girişimcilerin tercihlerinde erkeklerin girişimcilere göre daha etkili olması kadın girişimcilerin kendilerini Suriyelilerin yoğun olduğu yerlerde güvende hissetmesi veya Suriye'ye bir gün dönme düşüncesine sahip olmaları ile açıklanabilir. Suriyeli girişimcilerden 18-26 yaş aralığındaki girişimcilerin ve Türkiye'de kendi işini kurmadan önce özel sektörde çalışan katılımcıların Suriye'ye yakın ve Suriyelilerin yoğun olduğu illeri tercih etmelerinde, onların girişimcilik konusunda tecrübesiz olmalarının ve buna bağlı olarak özgüvenlerinin düşük olmasının etkili olduğu söylenebilir. Çalışan sayısı bakımından mikro işletme olarak değerlendirilebilecek girişimler Suriye'ye yakın ve Suriyelilerin yoğun olduğu illerde kurulmuşlardır. İşin sahipliği açısından değerlendirildiğinde ise Türk ortağı olan Suriyeli girişimcilerin Suriye'ye yakın ve Suriyeli nüfusun yoğun olduğu ili tercih etmeleri, Suriye'deki müşteri ve tedarikçiler ile olan iş ilişkilerinin varlığı ile açıklanabilir.

Göçten önce sadece 4/1'inin girişimci olduğu katılımcıların yarısından fazlasının girişimcilik alanındaki ilk tecrübelerinin Türkiye'de kendi işlerini kurmaları ile olduğu söylenebilir. Katılımcıların girişimcilik konusunda Türkiye'de kendi işini kurduktan sonra kendilerini girişimcilik konusunda daha bilinçli hissetmeleri ve buna bağlı olarak da ülkelerine dönmeleri durumunda Türkiye'de kurduğu işi ülkesinde de kurmayı planlamaları Türkiye'de kendi işlerini kurmuş olmalarının kendilerine girişimcilik konusunda öğretici ve geliştirici yönde katkısı olduğu sonucunu ortaya koymaktadır. Yaş değişkenine göre 18-26 yaş grubu katılımcılarının, göçten önce Suriye'deki işine göre incelendiğinde ise öğrenci olduğunu belirten katılımcıların öğrenmeye daha açık olmaları, Türkiye'de kendi işlerini kurduktan sonra girişimcilik konusunda daha bilinçli hale gelmiş olmalarını açıklamaktadır. İşe başlama şekline göre işini tanıdıktan devralmış olan katılımcıların işini devraldığı tanıdıklarının girişimcilik tecrübesinden faydalanmış olmalarıyla, iş sahipliğine göre Türk ve Suriyeli ortaklara sahip katılımcıların da ortaklarının girişimcilik konusundaki

tecrübelerinden faydalanmış olmalarıyla girişimcilik konusunda daha bilinçli hale gelmiş olmalarını açıklamaktadır. Çalışan sayısına göre 1-9 kişi arasında çalışana sahip olan mikro işletme sınıfındaki girişimlere sahip katılımcıların Türkiye’de kendi işini kurduktan sonra girişimcilik konusunda daha bilinçli hale geldiklerini hissetmeleri ve kendi potansiyellerinin farkına varmış olmaları, onların sahibi olduğu iş ile ilgili tüm faaliyetlerini (muhasabe, satın alma, pazarlama, yönetim, insan kaynakları vb.) bizzat kendisinin yürütmesi ile açıklanabilir. Türkiye’de kendi işini kurduktan sonra girişimcilik konusunda kendini daha bilinçli hisseden katılımcıların büyük çoğunluğunun Suriye’ye dönme planlarının olmadığı dolayısıyla Türkiye veya bir başka ülkede gelecek planladıkları söylenebilir.

Türkiye’de kendi işini kurduktan sonra girişimcilik konusunda edindiği bilgi ve tecrübeler ile buradaki işini Suriye’de kurma planı olan katılımcıların 51 yaş ve üzeri katılımcılar olması onların yapmakta oldukları işlerinin beklenti ve ihtiyaçlarını karşılamış olması ve bu işte kendilerini başarılı görmeleri ile açıklanabilir. Çoğunlukla imalat ve satış alanında faaliyet gösteren katılımcıların ve çalışanları Suriyeli olan katılımcıların ülkelerindeki karışıklıklar düzeldikten sonra Türkiye’deki işini Suriye’de de kurmak istemeleri ürettikleri ürünlerin genellikle Suriyeli müşterilere yönelik olması ile açıklanabilir.

Rekabet iş hayatında kaçınılmaz bir sonucu olması dolayısıyla rekabet eden işletmelerin birbirlerini rakip olarak görmelerinden rahatsızlık duymamaları gerektiği beklenen bir durumdur. Ancak, anavatanı dışında bir başka ülkedeki yabancı girişimcilerin varlığı, o ülkenin yerli girişimciler tarafından “iş yapamama” veya “işyerini kapatma” endişesine kapılmalarına ve buna bağlı olarak yabancı girişimcileri rakip olarak değil “istenmeyen” olarak algılamalarına yol açabilir. Bu durumun Suriyeli girişimciler için olmaması bir başka ifadeyle, Türk girişimcilerin Suriyeli girişimcileri rakip olarak görmeleri rahatsızlık verecek düzeyde olmaması, Türk girişimcilerin ortak inanç anlayışına bağlı olarak Suriyelileri “muhacir” kendilerini de “ensar” olarak nitelendirmeleri ile açıklanabilir. Ayrıca Suriyeli girişimcilerin, Türk girişimciler ile aynı faaliyet alanında iş yapıyor olmalarına rağmen genellikle Suriyelilerin yaşadığı yerlerde faaliyet gösteriyor olmaları Türk ve Suriyeli girişimciler arasında rekabetin birbirlerine rahatsızlık verecek düzeye ulaşmasını engellediği söylenebilir.

Suriyeli girişimcilerin girişimcilik konusunda kendilerini Türklerden daha başarılı görüp görmedikleri ve Türk girişimcilerin Suriye’de olmaları durumunda Suriyeli girişimcilerden daha başarılı olup olamayacakları ifadeleri ile Suriyeli girişimcilerin Türk girişimciler ile ilgili başarı algıları araştırılmış ve Suriyeli girişimcilerin, Türk girişimcileri kendilerinden daha başarılı gördükleri sonucuna ulaşılmıştır. Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin Türk girişimcileri daha başarılı görmeleri, Suriyelilerin yarısından fazlasının Suriye’de buldukları dönemde farklı statülerde yaşamlarını devam ettirmiş olmaları ve yine yarısından fazlasının Türkiye’ye girişimcilik tecrübesinden ve bilgisinden yoksun bir biçimde gelerek ilk girişimcilik faaliyetlerini Türkiye’de gerçekleştirmiş olmaları ile açıklanabilir. Türk girişimcileri kendilerinden daha başarılı gören Suriyeli girişimciler yaş gruplarına ve medeni durumlarına göre değerlendirildiğinde, 18-26 yaş grubundaki katılımcılar ile medeni duruma göre bekâr katılımcıların, göçten önce Suriye’de ve kendi işini kurmadan önce Türkiye’de işsiz olduğunu belirten katılımcıların, işe başlama şekline göre işini tanıdıktan devralmış olanların, işin mülkiyetine göre hem Türk hem Suriyeli ortak sahibi olan katılımcıların, kendi işine sahip olmak için banka kredisi kullanmış olan katılımcıların, çalışan sayısına göre 1-9 kişi arasında çalışana sahip mikro işletme sahibi katılımcıların, Türkçe bilgisine göre değerlendirildiğinde Türkçe bilmeyenlerin ve yönetim değişikliğinden sonra ülkesine dönme düşüncesinde olan katılımcıların öne çıktığı söylenebilir.

Türk girişimcilerin Suriye’de olmaları durumunda Suriyeli girişimcilerden daha başarılı olamayacakları ifadesinin aksini düşünen bir başka deyişle başarılı olabileceklerine inanan katılımcıları bu düşünceye sahip olmaları, Suriyelilerin yoğun olduğu semtlerde Türk girişimcilerin işletmelerini Suriyeli girişimcilere satmak veya işletmesini kapatmak yerine faaliyetlerine ısrarla devam ediyor olmaları ile açıklanabilir. Dolayısıyla Suriyelilerin yoğun olduğu yerlerde faaliyetini devam ettirebilen Türk girişimcilerin Suriye’de başarılı olmalarının zor olmayacağını düşünmelerine yol açtığı söylenebilir. Suriye’de olmaları durumunda Türk girişimcilerin, Suriyeliler kadar başarılı olacaklarına dair fikre sahip olmaları yaş değişkenine göre değerlendirildiğinde 27-34 yaş aralığındaki katılımcıların, Türkçe bilgi düzeylerinde göre incelendiğinde Türkçe bilmeyenlerin, göçten önce Suriye’de ve kendi işini kurmadan önce Türkiye’de işsiz olduğunu belirten katılımcıların, işe

başlama şekline göre incelendiğinde tanıdıktan devralanların, çalışan sayısına göre mikro işletme sahibi olanların, işin mülkiyetine göre hem Türk hem Suriyeli ortakları olanların, banka kredisi kullanmak suretiyle kendi işini kurmuş olanların ve ülkesine yönetim değişikliği gerçekleştikten sonra dönmeyi düşünen katılımcıların öne çıktığı söylenebilir.

Türk girişimcilerin Suriye’de olmaları durumunda başarılı olacakları ifadesinin aksini düşünen bir başka deyişle ile başarılı olamayacaklarına dair görüşe sahip katılımcıların bu görüşü; Türk girişimcilerin, Suriyelilerin Türkçe bildiği kadar Arapça bilmiyor olmaları veya Türk girişimcilerin Suriyeliler kadar güçlü sosyal bağlara sahip olmadıklarına dair fikre sahip olmaları ile açıklanabilir. Türk girişimcilerin Suriye’de olmaları durumunda, başarılı olmayacağı görüşünde olan katılımcıların medeni durumuna göre bekâr olan; Türkiye’ye geliş yılına göre 2010 ve öncesinde gelmiş; göçten önce Suriye’de öğrenci olduğunu belirten; Türkiye’de kendi işini kurmadan önce patron olduğunu belirtenlerin; işine tanıdıktan devralmak suretiyle sahip olan; herhangi bir ortağı olmayan; çalışan sayısına göre sahibi olduğu işletmesi mikro ölçekte olan; kendi işini kurmak için gerekli sermayeyi bankadan kredi çekmek suretiyle kuran ve gelecek ile ilgili olarak Suriye’de yaşadığı şehirdeki karışıklıkları düzeldikten sonra ülkelerine dönme düşüncesinde olan katılımcıların ön plana çıktığı görülmektedir.

Araştırma sonuçlarında beklenilenin aksine çıkan bir sonuç ise, Suriyeli girişimcilerin Türkçe biliyor olmanın kendi işlerini kurmalarını kolaylaştıran bir faktör olduğu konusunda kararsız kalmış olmalarıdır. Tanımlayıcı analizlerde katılımcıların yarısından fazlasının çeşitli düzeylerde Türkçe biliyor olduğu sonucuna ulaşılmasına rağmen bu konuda katılımcıların kararsız kalmış olmaları ise araştırmanın yapıldığı dört ilden üçünün (Gaziantep, Hatay, Kilis) Suriye sınırına yakınlığı ve bu illerde Suriyeli göçmenler ile akrabalık bağlarının varlığı göz önüne alındığında bölge halkının hem akrabalık bağları hem de Suriye ile yakın olmanın getirdiği küçük çaplı ticari ilişkiler nedeniyle Arapça biliyor olmaları ile açıklanabilir.

Nüfusunun büyük çoğunluğunun Müslüman olduğu Türkiye’de Müslüman olan yabancı bir girişimcinin ev sahibi ülke ile ortak inancı paylaşmasının kendi işini kurmasını kolaylaştırıcı bir faktör olması genel anlamda beklenen bir durumdur.

Ancak, araştırmada elde edilen sonuç ise Müslüman olmanın Suriyeli girişimcileri kendi işlerini kurmalarını kolaylaştırıcı bir faktör olduğu konusunda kararsız kalmış olmalarınıdır.

Araştırmaya katılan Suriyeli katılımcıların bir başka işte ücretli olarak bağımlı bir şekilde çalışmak suretiyle Türkiye’deki iş piyasasına dahil olmaları konusundaki düşüncelerini öğrenmek amacıyla “Başkasının yanında çalışmayı başaramadığım için kendi işimi kurdum”; “İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım”, “Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım” ve “İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim” ifadeleri ile ilgili görüşleri incelenmiş ve bu ifadelerin hiçbirine katılmadıkları saptanmıştır. Katılımcıların bu görüşte olmaları onların ayrımcılığa ve/veya kötü muameleye maruz (fiziksel şiddet, psikolojik baskı gibi) kalma endişesi, eğitim düzeyine uygun veya ihtiyaçlarını karşılayacak iş bulamamış olmalarının yanı sıra iyi bir eğitim sahibi olsalar bile büyük bir firmada çalışmaktansa kendi işinin sahibi olma düşüncesinin yani “bağımsız olma” istekleri ile açıklanabilir. Bir başka ifadeyle Suriyeli girişimciler, çok iyi bir iş teklifi gelse veya iyi bir eğitime sahip olsalar bile başkasının emrinde bağımlı olarak çalışmak yerine kendi işlerini sahip olarak bağımsız olmayı tercih ettikleri söylenebilir.

Özetlemek gerekirse;

Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin yarısından fazlasının ilk ve ortaöğretim düzeyinde eğitim seviyesine sahip olmaları onların girişimcilik faaliyetlerinde eğitimin etkili olmadığını ve çalışan sayısına göre girişimlerin çoğunluğunun mikro ölçekte olması Suriyeli girişimcilerin “esnaf yönelimli” girişimciler olduğunu göstermektedir.

Araştırmaya katılmış olan Suriyeli girişimcilerin Türkiye’de girişimcilik eğilimlerinin ardında ilk önemli faktör itme motivasyon faktörü olarak değerlendirilebilecek hayatını devam ettirme zorunluluğu etkili olurken, ikinci önemli faktörün ise çekici motivasyon faktörü olan “kendi işinin patronu olma” arzusu olduğu söylenebilir.

Suriyeli girişimcilerin girişimci olmaya karar verdikten sonra kendi işlerini kurmalarını kolaylaştıran üç faktörün öne çıktığı dikkat çekmektedir. Bunlar; Türkiye’de herkes için fırsat eşitliğinin var olması, Türkiye ve Suriye arasındaki

kültürel benzerliğin varlığı ve ikincisi ise Suriyelilerin kendi aralarında sahip oldukları güçlü sosyal bağlardır.

Katılımcıların iş kurma sürecinde sermaye, bilgi ve işgücü konusunda aileden büyük destek almış olmaları Suriyeli girişimciler arasındaki sosyal bağların varlığını desteklemektedir.

Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin, Suriyelilerin yoğun olduğu yerlerde faaliyet gösteriyor olmaları, etnik ayrımcılığa maruz kalma ihtimalini azaltmakta ve etnik ayrımcılığa maruz kalma gibi bir durumun kendi işlerini kurmalarında etkili olmadığını açıklamaktadır.

Suriyeli girişimcilerin halihazırda yapmakta oldukları iş ile ilgili herhangi bir tecrübelerinin olmamasının yanı sıra katılımcıların yarısından fazlasının girişimcilik konusunda tecrübesiz olduğu göz önünde alındığında, Suriyeli girişimcilerin risk almaya yatkın ve özgüvenlerinin yüksek olduğu söylenebilir.

Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin faaliyet gösterecekleri alanları belirlemelerinde sahip oldukları kültürel değerler belirleyici bir faktördür.

Türkiye’de kendi işini açmış olan Suriyeli girişimciler diğer Suriyelilerden saygı görmekte ve Suriyeli gençler için olumlu rol model olmaktadır. Bir başka ifadeyle yabancı bir ülkede Suriyelilerin girişimcilik faaliyetleri diğer Suriyeliler tarafından takdir edilmektedir.

Suriye’de herhangi bir girişimcilik faaliyetinde bulunmamış olan dolayısıyla girişimcilik konusunda bilgi ve tecrübeden yoksun kimselerin Türkiye’de kendi işlerini kurmuş olmalarının, onların girişimcilik konusunda kendilerini geliştirmelerine olumlu katkısı olmuştur. Türkiye’de girişimcilik konusunda tecrübe ve bilgi temelinde edindikleri kazanımlar katılımcıların büyük çoğunluğunun ülkelerine dönmeleri durumunda burada yapmakta olduğu işi ülkesinde de kurma fikrine sahip olmalarını sağlamıştır.

Beklenenin aksine Suriyeli girişimcilerin Türk girişimciler tarafından rakip olarak görülmelerinden rahatsız olmamaları Türk ve Suriyeli girişimcilerin ortak inanç paydasında buluşmaları ile açıklanabilir.

Araştırmaya katılmış olan Suriyeli girişimcilerin, Türk girişimcilerin başarı düzeyleri ile ilgili algıları olumlu yöndedir. Bir başka ifadeyle girişimcilik

konusunda kendilerini Türk girişimcileri kendilerinden daha başarılı olduğu görüşüne sahiptirler.

Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin bir kısmı, Suriyelilerin yoğun olduğu bölgelerde faaliyet gösteren Türk girişimcilerden yola çıkarak Türk girişimcilerin Suriye’de olmaları halinde Suriyeli girişimcilerden daha başarılı olacağını düşünmektedir.

Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin diğer bir kısmı ise, Suriyelilerin Türkçe bildiği kadar Türklerin Arapça bilmemesinden yola çıkarak Türk girişimcilerin Suriye’de kendilerinden başarılı olmayacaklarına inanmaktadır.

Katılımcıların Müslüman olmalarının ve Türkçe biliyor olmanın kendi işlerini kurmayı kolaylaştırıcı faktörler olması gerektiği yönündeki beklentinin aksine bu faktörler konusunda Suriyeli girişimciler kararsız kalmışlardır.

Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin “bağımsız olma” arzuları, Türkiye’deki iş piyasasına başkasının emrinde ücret karşılığı çalışmak yerine girişimci olarak dahil olmak istemlerini açıklamaktadır.

Göçten önce Suriye’de girişimci olduğunu belirten 72 katılımcının 64’ünün Türkiye’de herhangi bir işte çalışmaksızın doğrudan girişimcilğe odaklanmış olmaları, Suriyeli girişimcilerin farklı ülkelerde olsalar bile girişimcilik olmaktan vazgeçmeyeceklerine işaret etmektedir.

Literatürde bu alanda yapılmış olan sınırlı sayıda çalışma bulunmakta ve bu çalışmalar da genellikle başka ülkelere gönüllü olarak göç etmiş olan Türk girişimcileri (Basu ve Altınay (2002) “The Interaction Between Culture and Entrepreneurship in London's Immigrant Businesses”; Baycan-Levent ve Kundak (2006) “İsviçre’nin Girişimci Türkleri”; Altınay ve Altınay (2008), “Factors Influencing Business Growth: The Rise of Turkish Entrepreneurship in the UK”; Nişancı (2015), “Göçmen Girişimcilik Üzerine: Pittsburgh’taki Türk Girişimciler”; Nişancı, Oğrak, Özmutaf, (2015), “Amerika’da Yaşayan Türk Kökenli Girişimcilerin Girişimcilik Nitelikleri Kapsamında Algıları: Pittsburgh Gıda Sektöründe Bir Araştırma”; Boz (2007), “Etnik Girişimcilik: Almanya’da Faaliyet Gösteren Türk Kökenli Girişimciler Üzerine Bir Araştırma”) ve Türkiye’ye gönüllü olarak göç etmiş olan yabancı girişimcileri (Taş ve Çiftçi (2009), “Göçmen Girişimcilerin

Girişimsel Yolculukları: Türkiye’deki Balkan Girişimciler”); Subanova (2013), “Türkiye’deki Kırgız ve Kazak Kökenli Göçmen Girişimciler Üzerine Bir Alan Araştırması”) araştırma konusu yapmış, "göçmen girişimcilik", "azınlık girişimciliği", "etnik girişimcilik" gibi isimlerle yapılmıştır. Bu çalışmalar genellikle ikinci veya üçüncü nesil girişimcileri kapsamaktadır. Suriyeli girişimcilerin Türkiye’ye göçlerinin travmatik, trajik ve zorunlu nedenlere dayanması araştırmaya konu olan Suriyeli girişimcilerin diaspora kavramı kapsamında ele alınmasına sebep olmuştur. Bu açıdan çalışma diğer çalışmalardan ayrılmakta ve “diaspora girişimcilik” başlığı ile Türkiye’de yapılmış ilk çalışma olma özelliği kazanmaktadır. Ayrıca çalışmaya konu olan Suriyeli girişimcilerin ilk nesil girişimciler olması çalışmayı diğer çalışmalardan ayıran bir diğer özelliğidir. Bu bağlamda Diaspora Girişimcilik: Türkiye’deki Suriyeli girişimcilerin Profili” isimli çalışma, içeriği ve ortaya koyduğu bulgular itibariyle Suriyelilerin girişimcilik faaliyetlerine ilişkin politika yapıcılara ve gelecekte Suriyeli girişimcileri ele alacak olan akademik çalışmalara ışık tutacak bir rehber niteliğinde olacaktır.

Girişimcilik, dört üretim faktöründen (emek, sermaye, toprak, girişimci) biri olması nedeniyle bulunduğu ülkenin hem ekonomik hem de sosyal yapısına önemli katkılar sağlamaktadır. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde yetersiz girişimcilik düzeyini arttırmaya yönelik çabaların harcandığı bir dönemde, ülkeye zorunlu göç olarak gelmiş olan insanların geldikleri ülkede girişimcilik konusunda bu denli başarı sağlamaları önemli bir noktadır. Bu açıdan bakıldığında Suriyeli göçmenler her ne kadar işsizliğin artmasına bir sebep gibi görünse de, Türkiye’de girişimciliğin gelişmesine katkı sundukları da çalışmanın bulguları arasında yer almıştır. Bu yönüyle Suriyeli girişimcilerle ilgili olarak uygulanması gereken politika önerileri şunlardır;

- Kamu ve yerel otorite tarafından özellikle girişimci durumda bulunan Suriyeli göçmenlere gerekli maddi destek verilmelidir.
- Suriyeli göçmen girişimciler için özel bir Sivil Toplum Kuruluşu (STK) kurulmalı ve bu girişimcilerin bu STK'lar altında toplanması sağlanmalıdır.
- Mevcut girişimlerin büyütülmesi ve mümkünse ihracata yönlendirilmesi konusunda bilgilendirme toplantıları yapılmalıdır.

- Suriyeli girişimciler özel teşvik kapsamına alınmalı ve mevcut girişimci sayısının artması, zaten girişimci olanların da işlerini büyütmeleri sağlanmalıdır.
- Suriyeli girişimciler esnaflıktan ziyade imalat sanayine yönlendirilmelidir.
- Aynı sektörde faaliyet gösteren yerli ve Suriyeli girişimcilerin ortaklık yaparak birbirlerinden yararlanmaları sağlanmalıdır.
- Suriyeli girişimcilerin yaşadıkları dil problemlerini daha kolay aşabilmeleri için onların Türkçe öğrenebilmelerine olanak sağlayacak dil kursları yaygınlaştırılmalıdır.
- Suriyeli girişimcilerin faizsiz kredi olanaklarından ve diğer bankacılık hizmetlerinden yararlanabilmelerini kolaylaştırıcı düzenlemeler yapılmalıdır.
- Girişimlerini hayata geçirebilmeleri için yerine getirmek zorunda oldukları prosedürlerin gerekirse Arapça tercümeler yapılmalıdır.

Bu politikalar zaten var olan Suriyeli girişimcilerin sayı ve potansiyelini arttırmaya yönelik tedbirlerdir ve bu sayede üretim artışı, yeni istihdam olanakları yaratılması, ihracat ürünlerinde çeşit ve miktar artışı ve imalat sanayinin gelişmesi hedeflenmektedir. Nihayetinde Suriyeli girişimcilerin Türkiye ekonomisine katma değer oluşturmaları sağlanabilecektir.

KAYNAKÇA

Acar, Ceyda., Sandıklı, Büşra., Mücaz, Meltem., Ülger, Zekiye., Torun, Perihan, *İstanbul'da Yaşayan Geçici Koruma Altındaki Suriyeliler İhtiyaç Analizi Raporu*, 2015, (<http://halksagligi.bezmialem.edu.tr/dosyalar/istanbulda-yasayan-gecici-koruma-altindaki-suriyeliler.pdf>, Erişim tarihi: 25.09.2016).

Adaman, Fikret., Devine, Pat, "A Reconsideration of the Theory of Entrepreneurship: A Participatory Approach", *Review of Political Economy*, 14/3, (2002), s. 329-355.

Adler, Paul S., Kwon, Seok-Woo, "Social Capital: Prospects for a New Concept", *Academy of Management Review*. 27, (2002), s. 17-40.

AFAD, *Afet Raporu Suriye*, 17 Mart 2017 (<https://www.afad.gov.tr/tr/2373/Giris> Erişim tarihi: 17.03.2017).

Ağca, Veysel, "Girişimcilik, Girişimcilik Yaklaşımları ve Girişimsel Süreç: Kavramsal Bir Çerçeve", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7/1, (2005b), s.149-161.

Ağca, Veysel., Kurt, Mustafa, "İç Girişimcilik ve Temel Belirleyicileri: Kavramsal Bir Çerçeve", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29, (Temmuz-Aralık 2007), s. 83-112.

Ağca, Veysel., Yörük, Durmuş, "Bağımsız Girişimcilik ve İç Girişimcilik Arasındaki Farklar: Kavramsal Bir Çerçeve", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 8/2, (2006), s. 155-173.

Ağır, Osman., Sezik, Murat, "Suriye'den Türkiye'ye Yaşanan Göç Dalgasından Kaynaklanan Güvenlik Sorunları", *Birey ve Toplum*, 5/9, (2015), s. 95-122.

Akdemir, Ali, *Düşünceden Uygulamaya Temel İşletmecilik Bilgileri*, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2003.

Akgüç, Öztin, *Finansal Yönetim, Muhasebe*, İstanbul: Enstitü Yayınları, 1988.

Akgül, Arif., Kaptı, Alican., Demir, ve Oğuzhan. Ö., “Göç ve Kamu Politikaları: Suriye Krizi Üzerine Bir Analiz”, *The Global A Journal of Policy and Strategy*, 1/2, (2015), s. 1-22.

Akın, Bahadır, A., *Temel İşletme: Girişimcilik, İş Kurma ve Yönetim*. 1. Basım, Ankara: Adres Yayınları, 2010

Akner, İlknur, *Satılık Kültürler Liberal Mimarlar Muhafazakâr Mühendisler*, İstanbul: Karakutu Yayınları, 2005.

Akpınar, Selma, *Girişimciliğin Temel Bilgileri*, 1.Basım, Kocaeli: Umuttepe Yayınları, 2009.

Aksoy, Zeynep, “Uluslararası Göç ve Kültürlerarası İletişim”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5/20, (2012), s. 292-303.

Aktan, Coşkun C., *Ahlâk ve Ahlâk Felsefesi*, İstanbul: Arı Düşünce Derneği Yayını, 1999.

Alpaslan, İdil B., “Suriye Krizi Türkiye Ekonomisini Nasıl Etkiler?”, *Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı. Değerlendirme Notu: N201148*, 2012, s.1-12.

Altınay, Levent., Altınay, Eser, “Factors Influencing Business Growth: The Rise of Turkish Entrepreneurship in the UK”, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 14/1, (2008), s. 24-46.

Altıparmak, Aytekin, “Türkiye’de Cumhuriyetin İlk Yıllarında Müteşebbis Sınıfının Gelişimi”, *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1/1, (1998), s. 65-80.

Altıparmak, Aytekin, “Türkiye’de Devletçilik Döneminde Özel Sektör Sanayiinin Gelişimi”, *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13, (2002), s. 35-59.

Altundeğer, Nuretin., Yılmaz, Ertuğrul M., “İç Savaşın Bölgesel İstikrarsızlığa: Suriye Krizinin Türkiye’ye Faturası”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21/1, (2016), s. 289-301.

Amatori, Franco, *Entrepreneurship in Theory and History*, U.K: Palgrave MacMillan, 2005.

Antakya Ticaret Odası, *Hatay İli, Ekonomik Verileri ve Hatay’ın Orta Doğu Ülkeleri İle Ticareti İçin Hazırlanan Rapor*, 2014,

(http://www.antakyatso.org.tr/index.php?sayfa=istatistiki_rapor&dil=tr_ Erişim tarihi: 8.09.2016).

Antoncic, Bostjan., Hisrich, Robert D., “Intrapreneurship: Construct Refinement and Cross-Cultural Validation”, *Journal of Business Venturing*, 16/5, (2001), s. 495-527.

Antonites, Alex., Govindasamy, Thiloshini, “Critical Success Factors of Indian Entrepreneurs”, *Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Bussiness Managament*, 6, (2013), s. 115-133.

Apak, Hıdır, “Suriyeli Göçmenlerin Kente Uyumları: Mardin Örneği”, *Mukaddime*, 5/2, (2014), s. 53-70.

Apak, Sudi., Taşçıyan, Hagop K., Aksoy, Muzaffer, *Girişimcilik ve Sermaye Tedarik Yöntemleri*, 1.Basım, İstanbul: Papatya Yayıncılık, 2010.

Apulgan, Oktay, *İşletme Bilimine Giriş*, Trabzon: Derya Kitabevi, 1997.

Apulgan, Oktay, *Küçük İşletmeler: Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi*, 3. Baskı, İzmir: Per Yayınları, 1998.

Arıkan, Semra, *Girişimcilik, Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*, Ankara: Siyasal Kitabevi, 2004.

Arslan Elif T., Kayalar, Murat, “Kamu ve Özel Sektör Çalışanlarının İfşa (Whistleblowing) Niyeti: Karşılaştırmalı Bir Analiz”, *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 19/32, (2017), s. 15-26.

Arslan, İsmail, (2010). 1923 “Türk-Yunan Zorunlu Nüfus Göçü “Mübadele” Üzerine Bir Değerlendirme”, *Halk Kültüründe Göç Uluslararası Sempozyumu*, 28-29-30 Mayıs, Düzenleyen Balıkesir Üniversitesi, Balıkesir, 1995, s.104-112.

Arslan, Nebahat O., “Güney Kafkasya’dan Türkiye’ye Gelen Muhacir ve Mültecilerin Durumu”, *A. Ü. Türkiyat Araştırmaları Enstitüsü Dergisi*, 35, (2014), s. 341-359.

Arslantaş, Cem C., “Girişimcilikte Yaratıcılık ve Yenilik”, *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadı Enstitüsü Dergisi*, 12/38, (2001), s. 17-23.

Aslan, Elif, “Tersine Toplumsallaşma Hipotezinin Kavramsal Olarak İncelenmesi ve Ergenlerin Ailelerin Teknolojik Ürün Satın Alımı Sürecine Etkileri”, *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 2/2, (2010), s. 1-27.

Aşkın, Ayşin., Nehir, Selin., Vural, Sercan Ö., “Tarihsel Süreçte Girişimcilik Kavramı ve Gelişimi”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 6/2, (2011), s. 55-72.

Atik, Selahattin, “Kültürün Girişimciliğe Etkileri”, *Kara Harp Okulu Bilim Dergisi*, 3, (2003), s. 38-44.

Austin, James., Stevenson, Howard., Wei-Skillern, Jane, “Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30/1, (2006), s. 1-22.

Aycan, Zeynep, *Türkiye’de Yönetim, Liderlik ve İnsan Kaynakları Uygulamaları*, 1.Baskı, Ankara: Türk Psikologlar Derneği Yayınları, 2000.

Aykan, Ebru, “Girişimciliğin Değişen Yüzü: Ekogirişimcilik”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17/3, (2012), s.195-212.

Aytaç, Ömer, “Girişimcilik: Sosyo-Kültürel Bir Perspektif”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15, (2006), s. 139-160.

Aytaç, Ömer., ve İlhan, Süleyman, “Girişimcilik ve Girişimci Kültür: Sosyolojik Bir Perspektif”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18, (2007), s. 101-120.

Balkanlıoğlu, Mehmet A., Irmak, Fırat, “Bir Sosyal Sermaye Türü Olarak Türkiye’deki Alevi Sosyal Örgütleri ve Faaliyetlerinin İncelenmesi”, *Türk Kültürü ve Hacı Bektaş Velî Araştırma Dergisi*, 70, (2014), s. 139-160.

Ballı, Fatma İ., “Girişimciliğe Ekolojik Yaklaşım: Eko-Girişimcilik Teorik Çerçeve”, *Nevşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1/1, (2011), s. 187-206.

Barendsen, Lynn., Gardner, Howard, “Is The Social Entrepreneur a New Type of Leader?”, *Leader to Leader*, 34, (Fall 2004), s. 43-50.

Basu, Anuradha, “From ‘Break Out’ to ‘Breakthrough’: Successful Market Strategies of Immigrant Entrepreneurs in the UK”, *International Journal of Entrepreneurship*, 14, (2010), s. 59-81.

Basu, Anuradha., Altinay, Eser, “The interaction between culture and entrepreneurship in London's immigrant businesses”, *International Small Business Journal*, 20/4, (2002), s. 371-393.

Baş, Türker, *Anket, Anket Nasıl Hazırlanır, Uygulanır, Değerlendirilir?*, Ankara: Seçkin Kitapevi, 2001.

Başak, Suna., Öztaş, Nail, “Güven Ağbağları, Sosyal Sermaye Ve Toplumsal Cinsiyet”, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12/1, (2010), s. 27-56.

Başar, Emine., Altın, Hasan., Doğan, Vural, *Meslek Yüksekokulları İçin Girişimcilik*, 1. Basım. Ankara: Nobel Yayınları, 2010.

Başar, Mehmet, *Girişimcilik ve Girişimcinin Özellikleri. Girişimcilik*, ss. 1-18, Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No:1567 Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 824, 2005.

Başer, Hakan., Büber, Recep, “İş Kurma Amacı Olan Adayların Girişimcilik Özelliklerinin Ölçülmesi: Aydın İlinde Bir Uygulama”, *Sosyal ve Beşerî Bilimler Dergisi*, 4/1, (2012), s.135-143.

Başol, Oğuz., Dursun, Salih., Aytaç, Serpil, “Kişiliğin Girişimcilik Niyeti Üzerine Etkisi: Üniversiteli Gençler Üzerine Bir Uygulama”, *"İş, Güç" Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 13/4, (2011), s. 7-22.

Baştürk, Şenol, “Rasyonel Tercih Sosyolojisi Bağlamında James S. Coleman’ın Sosyal Sermaye Kavramı: Eğitime Katılma Yönünden Tartışmalar”, *Sosyoloji Konferansları*, 45/1, (2012), s. 75-123.

Bates, T. “Financing Small Business Creation: The Case of Chinese and Korean Immigrant Entrepreneurs”, *Journal of Business Venturing*, 12/2, (1997), s. 109-124.

Baycan Levent, Tüzin., Kundak, Seda, “İsviçre’nin Girişimci Türkleri”, *Uluslararası Girişimcilik Kongresi*, 25-27 Mayıs, Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi İktisadi ve İdari Birimler Fakültesi, Kırgızistan, 2006, s. 405-417

Baycan-Levent, Tüzin., Masurel, Enno., Nijkamp, Peter, “Gender Differences in Ethnic Entrepreneurship”, *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 6/3, (2006), s. 173-190.

Bedük, Aykut., Alodalı, Muhammet. Fatih. B., ve Güneş, İ, “Yenilikçilik, Yaratıcılık ve Bilgi Yönetimi”, *KalDer Forum*, 3/12, (2003), s. 27-30.

Benjamin, Gerald A., Margulis, Joel B., *Angel Financing: How to Find and Invest in Private Equity*, New York: John Wiley & Sons, Inc., 2000.

Berber, Aykut, “Girişimci ile Yönetici Profillerinin Karşılaştırılması ve Girişimcilikten Yöneticiliğe Geçiş Süreci”, *İ. Ü. İşletme Fakültesi Dergisi*, 29/1, (2000), s. 23-44.

Bhave, Mahesh. P., “A process model of entrepreneurial venture creation”, *Journal of Business Venturing*, 9/3, (1994), s. 223-242.

Bilgin, Önder, William James Pragmatizmine Eleştirel Bir Yaklaşım, *Fırat Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 15/1, (2010), s. 163-182.

Birleşmiş Milletler Türkiye Dergisi, *Suriyeli İşçi, İşveren ve Girişimcilerin İşgücü Piyasasında Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri Çalıştayı Sonuç Raporu*, 13 Haziran 2016, (<http://www.bmdergi.org/language/tr/tag/ilo/>, Erişim tarihi: 07.09.2016).

Bolt, Paul, “Chinese Diaspora Entrepreneurship, Development, and the World Capitalist System”, *Diaspora: A Journal of Transnational Studies*, 6/2, (1997), s. 215-235.

Boone, Louis E., Kurtz, David L., *Contemporary Business 2000*, U.S.A: Harcourt Inc., 2000.

Bozkurt, Çetinkaya Ö., *Dünyada ve Türkiye’de Girişimcilik Eğitimi: Başarılı Girişimciler ve Öğretim Üyelerinden Öneriler*, 1.Baskı, Ankara: Detay Yayıncılık, 2011.

Bozkurt, Özlem Ç., Kalkan, Adnan., Koyuncu, Osman, ve Alparslan, Ali M., “Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi: Girişimciler Üzerinde Nitel Bir Araştırma”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1/15, (2012), s. 229-247.

Börü, Deniz, *Girişimcilik Eğilimi Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma*, İstanbul: Marmara Üniversitesi, Yayın No.733, 2006.

Brettel, Caroline B., Alstatt, Kristoffer E., “The agency of Immigration Entrepreneurs: Biographies of Self-Employed Ethnic and Occupational Niches of the Urban Labour Market”, *Journal of Anthropological Research*, 63/3, (2007), s. 383-397.

Brindley, Clare, “Barriers to Women Achieving Their Entrepreneurial Potential: Women and Risk”, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 11/2, (2005), s. 144-161.

Brouwer, Maria T., “Weber, Schumpeter and Knight on Entrepreneurship and Economic Development”, *Journal of Evolutionary Economics*, 12/1, (2002), s. 83-105.

Bueno, Eduardo, Salmador, Mari P., and Rodriguez, Óscar, “The Role of Social Capital in Today’s Economy”, *Journal of Intellectual Capital*, 5, (2004), s. 556-574.

Bulut, Çağrı., Fiş, Ahmet M., Aktan, Bora, ve Yılmaz, Senem, “Kurumsal girişimcilik: Kavramsal yapı üzerine bir tartışma”, *Journal of Yasar University*, 3/10, (2008), s. 1389-1416.

Burwash, Peter, *Liderliğin Anahtarı*, (çev. Emine Eroğlu), İstanbul: Timaş Yayınları, 2003.

Buzkıran, Davut., Kutbay, Hüseyin, “Arap Baharının Türkiye’ye Olan Ekonomik ve Sosyal Etkileri”, *Sosyal ve Beşerî Bilimler Dergisi*, 5/1, (2013), s. 147-162.

Büker, Semih., Aşıkoğlu, Rıza, *Yatırım ve Proje Değerlendirilmesi*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1999.

Bülbül, Serpil., Köse, Ali, “Türkiye’de Bölgelerarası İç Göç Hareketlerinin Çok Boyutlu Ölçekleme Yöntemi İle İncelenmesi”, *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 39/1, (2010), s. 75-94.

Casson, Mark, *The Entrepreneur - An Economic Theory*, U.K: Edward Elgar Publishing, 1982

Cevahir, Yusuf, “Arap Baharı’nın Türkiye’ye ve Ekonomimize Etkisi”, *Müsiad Çerçeve Dergisi*, 57, (2011), s. 85-87.

Ceylan, Adnan, *Örgütsel Davranışın Bireysel Boyutu, Teori ve Uygulama*, Gebze: Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Yayın No: 2., 1998.

Ceylan, Adnan., Demircan, Nigar, “Girişimcilerin Başarı, Güç ve Yakın İlişki İhtiyaçlarının Kişilik Özellikleriyle İlişkisi Üzerine Düzce Bölgesi’ndeki KOBİ’lerde Yapılan Bir Araştırma”, *21. Yüzyılda KOBİ’ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri*, 03-04 Ocak, K.K.T.C. Doğu Akdeniz Üniversitesi İşletme Fakültesi, Kıbrıs, 2002, s. 1-19.

Chell, Elizabeth, *The Entrepreneurial Personality: A Social Construction*, Second Edition, NY: Routledge, 2008.

Chicken, John C., *Yönetim ve Girişimcilik*, (çev. Beyhan Kurt), İstanbul: Epsilon Yayıncılık, 2002.

Cin, Hatice., Günay, Gülsevım Y., “Girişimcilerin Girişimcilik Tipleri ile Duygusal Zekâları Arasındaki İlişki: Edirne Örneği”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8/2, (2013), s. 7-32.

Clark, Ken., Drinkwater, Stephen, “Patterns Of Ethnic Self-Employment in Time and Space: Evidence From British Census Microdata”, *Small Business Economics*, 34, (2010), s. 323-338.

Clark, Klark., Drinkwater, Stephen “Changing Patterns of Ethnic Minority SelfEmployment in Britain: Evidence from Census Microdata”. *IZA Discussion Paper no. 2495*, Bonn, Germany: Institute for the Study of Labor, 2006, s. 1-38.

Cohen, R. “Diasporas and the Nation-State: From Victims to Challengers”, *International Affairs*, 72/3, (1996), s. 507-520.

Collier, Paul, *Social Capital and Poverty. The Role of Social Capital in Development*, s. 19-42, United Kingdom: Cambridge University Press, 2002.

Constant, Amelie., Zimmermann, Klaus F., “ The Making of Entrepreneurs in Germany: Are Native Men and Immigrants Alike?”, *Small Business Economics*, 26/3, (2006), s. 270-300.

Cornwall, Jeffrey R., Perlman, Baron, *Organizational Entrepreneurship*, Boston: Irwin Pub, 1990.

Coşkun, Ali, “Cumhuriyetin İlk Yıllarında Türkiye Ekonomisi”, *Atatürkçü Düşünce Dergisi*, 4, (2003), s. 72-77.

Cox, Charles., Jennigs, Reg, “The Foundations of Success: The Development and Characteristics of British Entrepreneurs and Intrapreneurs”, *Leadership & Organization Development Journal*, 16/7, (1995), s. 4-9.

Cüceloğlu, Doğan, *İnsan ve Davranışı*, İstanbul: Remzi Kitabevi, 1991.

Çağlar, İrfan, “Yönetim- Kültür Bağlamında Türk Yönetim Modelinin Saptanmasına Yönelik Kavramsal Bir Çalışma”, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3, (2001), s. 125-148.

Çakar, Ulaş., Alavuklar, Ozan N., “Ecopreneurship as an ethical challenge”, *International Entrepreneurship Congress-2*, İzmir University of Economics, İzmir, 2011, s. 81-86.

Çavuş, Mustafa F., Akgemci, Tahir, “İşletmelerde Personel Güçlendirmenin Örgütsel Yaratıcılık ve Yenilikçiliğe Etkisi: İmalat Sanayinde Bir Araştırma”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20, (2008), s. 229-244.

Çelik, Abdülhalim, “Bir İstihdam Politikası Olarak Girişimcilik”, *Uluslararası Girişimcilik Kongresi*, 25-27 Mayıs, Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kırgızistan, 2006, s. 467-476.

Çelik, Adnan., Akgemci, Tahir, *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler*, Ankara: Nobel Yayınları, 1998.

Çerik, Ş, “Ailelerin Gençlere Karşı Tutumları ve Gençlerin Ailelerinin Tutumlarını Algılayışlarına Yönelik Üniversite Gençliği Üzerinde Bir Araştırma”, *Ege Akademik Bakış*, 2/1, (2002), s. 1-14.

Çetin, Murat, “Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağların Rolü: Silikon Vadisi Örneği”, *D.E.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, 21/1, (2006), s. 1-25.

Çetinoğlu, Tansel., Büber, Recep, “Ostim Organize Sanayi Bölgesinde Girişimcilik Açısından Kültür Ve Kişilik Özelliklerinin Analizine Yönelik Bir Alan Araştırması”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 33, (2012), s. 193-210.

Çoban, Hatice., İrmiş, Ayşe, “Girişimcilik Kültürü Açısından Geleneksel Alışveriş Yerlerindeki Esnaf İle Modern AKM'lerdeki Esnafın Karşılaştırılması”, *Pamukkale İşletme ve Bilişim Yönetim Dergisi*, 2/1, (2015), s. 29-38.

Çonkar, Kemalettin., İter, Berfu, “Ülke Kalkınmasında Girişimcilik ve Entelektüel Sermaye Boyutu”, *Türk Dünyaları Araştırması Sempozyumu*, 13-15 Haziran, Kırgızistan, 2004, s. 2-22.

Daft, Richard L., *Management*, 6th Edition. U.S.A: Thomson-South Western, 2003.

Dede, Alper Y., “The Arab Uprisings: Debating the Turkish Model”, *Insight Turkey*, 13/2, (2011), s. 23-32.

Del Carpio, Ximena V., Wagner, Mathis, “The impact of Syrian refugees on the Turkish labor market”, *World Bank Group Policy Research Working Paper*, 2015,(<http://documents.worldbank.org/curated/en/505471468194980180/pdf/WPS7402.pdf>, Erişim tarihi: 10.04.2016).

Demircan, Siverekli E., “Girişimci Sıfatıyla Devlet: 1980 Sonrası Türkiye Analizi”, *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 3/1, (2008), s. 35-58.

Demirel, Erkan T., Akbıyık, Nihat, *Girişimcilik Kavramı ve Ortaya Çıkışı, Girişimcilik ve Küçük İşletmeler*, s. 5-62, (Editör: Mehmet Tikici ve Ali Aksoy), Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, 2009.

Demirel, Erkan T., Tikici, Mehmet, “Kültürün Girişimciliğe Etkileri”, *Doğu Anadolu Bölgesi Araştırmaları*, (2004), s. 49-58.

Demirkapı, Ertan, “Ticari İşletmenin Tespiti Açısından Esnaf İşletmesi Kavramının Değerlendirilmesi”, *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 7/1-2, (2013), s. 371-441.

Deniz, Taşkın, “Uluslararası Göç Sorunu Perspektifinde Türkiye”, *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 18/1, (2014), s. 175-204.

Dervişoğlu, Ferhat, *Suriyeliler, ülkelerine ihracat yapıyor*, 30 Ağustos 2016, http://www.dha.com.tr/suriyeliler-ulkelerine-ihracat-yapiyor_1313848.html Erişim tarihi: 30.08.2016).

Devlet Planlama Teşkilatı (DPT). *Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013)*, Ankara, 2007.

Dinçer, Metin Abdul M., Yıldırım, Mustafa, ve Dil, Esra, “ Firmanın Tercih Ettiği Stratejinin Belirlenmesinde Girişimci Tipinin Etkisi Üzerine Bir Araştırma”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7/2, (2012), s. 241-261.

Dinçer, Ömer, *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*, İstanbul: Beta Basım Yayın A.Ş., 1998.

Dixon, Sarah E. A., Clifford, Anne, “Ecopreneurship- a new approach to managing the triple bottom line”, *Journal of Organizational Management*, 20/3, (2007), s. 326-345.

Dogan, Zülfikar, *Türkiye-Suriye Arasındaki Ticaret Savaşa Rağmen Artıyor*, 11 Kasım 2015, (<http://www.al-monitor.com/pulse/tr/originals/2015/11/turkey-syria-trade-level-increase-despite-civil-war.html>, Erişim tarihi: 30.08.2016).

Doğan Selen., Hatipoğlu, Celal, “Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Vizyon Açıklamasının İşletmenin Performansına İlişkin Bir Araştırma”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23/2, (2009), s. 81-99.

Doğan, Gürkan., Durgun, Bülent, “Arap Baharı ve Libya: Tarihsel Süreç ve Demokratikleşme Kavramı Çerçevesinde Bir Değerlendirme”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15, (2012), s. 61-90.

Doğan, Seyhun, *Avrupa Birliği'nin Girişimcilik Politikası. KOBİ Yaklaşımı ve Türkiye*, Avrupa Birliği Araştırmaları Yayın No.2010-80. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2010.

Doğanay, Hayati., Özdemir, Ünal., Şahin, İbrahim F., *Genel Beşeri ve Ekonomik Coğrafya*, Ankara: Pegem Akademi, 2011.

Döm, Serpil, *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*, 1. Baskı, Mersin: Okutman Yayıncılık, 2006.

Döm, Serpil, *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*. 2. Baskı, Ankara: Detay Yayıncılık, 2008.

Dufoix, Stéphane, *Diasporalar*, İstanbul: Hrant Dink Vakfı Yayınları, 2011.

Dulupçu, Murat A., Sungur, Onur., Demirgil, Hakan., Şentürk, Canan., Özkul, Gökhan., Sezgin, Aykut, *Yenilik, İşbirliği ve Girişimcilik: Batı Akdeniz Bölgesi (Antalya-Burdur-Isparta, İBBS TR61) KOBİ'lerinin Tutumlarının Değerlendirilmesi*, (Editörler Murat Ali Dulupçu ve Onur Sungur), Ankara: TOBB Yayınları, 2007.

Duman, Betül., Alacahan, Osman, (2011). “Etniklik ve Sosyal Kaynaşma İlişkisi: Adana Örneği”, *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 12/1, (2011), s. 223-244.

Duman, Betül., Alacahan, Osman, “ Sosyal Kaynaşma”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15/1, (2010), s. 103-128.

Duman, Ömer, “Atatürk Döneminde Romanya’dan Türk Göçleri”, *Bilig Dergisi*, 45, (2008), s. 23-44.

Durak, İbrahim, “Girişimciliği Etkileyen Çevresel Faktörlerle İlgili Girişimcilerin Tutumları: Bir Alan Araştırması”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 9/2, (2011), s. 191-213.

Emgili, Fahriye, “Kıbrıs’tan Türkiye’ye Yapılan Göçlerin Kıbrıs Türk Basımına Yansımaları (1923-1938)”, *Karadeniz Araştırmaları*, 39, (2013), s. 111-136.

Emin, Müberra N., “Türkiye’deki Suriyeli Çocukların Eğitimi: Temel Eğitim Politikaları”, *SETA*, 153, (2016), s. 1-25.

Emini, Filiz T., “Sivil Toplum Kuruluşlarının Politika Belirleme Sürecindeki Rolü: Tüsiad Örneği”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 36, (Nisan 2013), s. 43-56.

England, George W., Koike, Ryohji, “Personel Value Systems of Japanese Managers”, *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1/1, (1970), s. 21-40.

Erdem, Ferda, “Girişimcilerde Risk Alma Eğilimi ve Belirsizliğe Tolerans İlişkisine Kültürel Yaklaşım” *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1/2, (2001), s. 43-61.

Erdem, Hüsamettin, *Ahlâk Felsefesi*, Konya: Hü- Er Yayınları, 2002.

Erdoğan, İlhan, *İşletmelerde Davranış*, 7.Baskı, İstanbul: MİAD (Malatyalı İşadamları Derneği) Yönetim Yayınları Dizisi, 2007.

Erdoğan, İlhan, *İşletmelerde Davranış*, İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş., 1999.

Erdoğan, Murat M. ve Ünver, Can, “Türk İş Dünyasının Türkiye’deki Suriyeliler Konusundaki Görüş, Beklenti ve Önerileri”. *Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu*, Yayın No: 353. Ankara, 2015.

Erdoğan, Murat M., *Türkiye'deki Suriyeliler: Toplumsal Kabul ve Uyum*, İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınevi, 2015.

Erkal, Mustafa E., *İktisadî Kalkınmanın Kültür Temelleri*, İstanbul: Der Yayınları, 2000.

Erkan, Hüsnü, *Bilgi Toplumu ve Ekonomik Gelişme*, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1998.

Erkocaoğlu, Ertan., Özgen, Hüseyin, “Kurumsal Girişimcilik İle Örgüt Yapısı Arasındaki İlişki”, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18/1, (2009), s. 203-214.

Eroğlu, Feyzullah, *Davranış Bilimleri*, 10. Baskı. İstanbul: Beta Yayınları, 2010.

Eroğlu, Feyzullah, *Davranış Bilimleri*. İstanbul: Beta Yayınları, 2004.

Ertürk, Mümin, *İşletme Biliminin Temel İlkeleri*, İstanbul: Beta Basım Yayım, 2006.

Fatoki, Olawale., Patswawairi, Tilton, “ The Motivations and Obstacles to Immigrant Entrepreneurship in South Africa”, *Journal of Social Sciences*, 32/2, (2012), s. 133-142.

Fidan, Metin M., Yılmaz, Şahap, *Müteşebbislik*, Ankara: Tütibay Yayınları, 2001.

Finkle, Todd A., “Corporate Entrepreneurship and Innovation in Silicon Valley: The Case of Google Inc.”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36/4, (2012), s. 863-884.

Francis, Leslie J., Village, Andrew, “The psychological temperament of Anglican clergy in ordained local ministry (OLM): the conserving, serving pastor ?”, *Journal of Empirical Theology*, 25/1, (2012), s. 57-76.

Fregetto, Eugene, *Entrepreneurship the way ahead. Immigrant and Ethnic Entrepreneurship: A U.S. Perspective*, s. 253-268, (Editor: Harold P. Welsch), New York: Routledge, 2004.

Gaziantep Ticaret Odası, *İçimizdeki Suriyeliler: Gaziantep Ortak Akıl Raporu-2*, 2015, (<http://gto.org.tr/upload/serbest/Icimizdeki-Suriye-Ortak-Akil-Raporu--2-113627.pdf>, Erişim tarihi: 02.09.2016).

GEM, “*Global Entrepreneurship Monitor: GEM Syria Report 2009*, 2009, (http://www.gemconsortium.org/country-profile/133 Erişim tarihi: 05.05.2016).

GEM, *Global Entrepreneurship Monitor: 2013 ve 2014 Verileriyle Türkiye’de ve Bölgeler’de Girişimcilik*, 2014, (http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/GEM-2014.pdf, Erişim Tarihi: 13.09.2016).

GEM, *Global Entrepreneurship Monitor: GEM-MENA Regional Report 2009*, 2010, (http://www.gemconsortium.org/countryprofile/133, Erişim tarihi: 12.09.2016).

Genel, Mehmet G., “Almanya’ya Giden İlk Türk İşçi Göçünün Türk Basınındaki İzdüşümü: Sirkeci Garı’ndan Munchen Hauptbahnhof’a”, *Selçuk İletişim*, 8/1, (2014), s. 301-338.

Gerber, Michael E., *Girişimcilik Tutkusunu Küçük İşletmeler Niçin Batıyor, Nasıl Büyür?*, (çev. Tayfur Keskin), İstanbul: Sistem Yayıncılık, 2003.

Goleman, Daniel, *Duygusal Zekâ: Neden IQ’dan Daha Önemlidir?*, (çev. Banu Seçkin Yüksel), İstanbul: Varlık Bilim Yayınları, 1996.

Greve, Arent, “Social Networks And Entrepreneurship”, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 28/1, (2003), s. 1-22.

Güçlü, Nezahat, “Örgüt kültürü”, *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 23/2, (2003), s. 147-159.

Güler, Arzu, “Uluslararası Mülteci Rejimi: Afganistan Örneği Üzerinden Bir Rejim Etkinliği Analizi”, *Uluslararası İlişkiler Akademik Dergi*, 9/36, (2013), s. 101-127.

Güler, Kümbül B., *Sosyal Girişimcilik*, 1.Basım, Ankara: Elif Yayınevi, 2010.

Güllüpinar, Fuat, “Göç Olgusunun Ekonomi-Politiği ve Uluslararası Göç Kuramları Üzerine Bir Değerlendirme”, *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, 4, (2012), s. 53-85.

Günay, Ünver, “Göç, Din ve Değişme: Batı Avrupa’daki Türk İşçileri Örneği”, *Bilimname*, 3, (2003), s. 35-64.

Günel, Devrim Ö., “İşletmelerde Yıldırma Olgusu ve Yıldırma Mağdurlarının Kişilik Özelliklerine İlişkin Bir Araştırma”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12/3, (2010), s. 37-65.

Güney, Semra, *Girişimcilik-Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*, Genişletilmiş 3.Baskı, Ankara: Siyasal Kitabevi, 2008.

Güney, Semra., Çetin, Aysun, “Kültürün Girişimciliğe Etkisi ve Türkiye’de Girişimcilik Kültürü” *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21/1, (2003), s. 189-210.

Güney, Semra., Nurmakhmatuly, Arman, “Kültürün Girişimciliğe Etkisi: Kazakistan ve Türkiye Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesine Yönelik Kültürlerarası Araştırma”, *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10/18, (2007), s. 62-86.

Güney, Semra., Yalçın, Öykü, ve Çetin, Aysun, “Girişimcilik ve Kültür”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1/2, (2006), s. 53-77.

Günler, Oya E., “Sosyal Sermaye, Sağlık ve Hastalık”, *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 16/26, (2014), s. 107-113.

Günüşen, Parlak N., Üstün, Besti, “Hemşirelik Öğrencilerinin Problem Çözme Beceri Düzeyleri İle Kontrol Odağı Arasındaki İlişki”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu Elektronik Dergisi*, 4/2, (2011), s. 72-77.

Gürsakal, Necmi, *Sosyal Ağ Analizi*, Bursa: Dora Yayıncılık, 2009.

Halkias, Daphne., Abadir, Sam., Akrivos, Patrick, “Characteristics and Business Profiles of Immigrant-Owned Small Firms: The Case of African Immigrant Entrepreneurs in Greece”, *Oxford Business & Economics Conference Program*. June 22-24, Oxford, UK, 2008, p. 1-18.

Hall, Margret A., *English Caribbean Immigrant Entrepreneurs In Montreal*, (Master Thesis), Montreal: Concordia University Department of Geography, 1999.

Harima, Aki, “Network Dynamics of Descending Diaspora Entrepreneurship: Multiple Case Studies with Japanese Entrepreneurs in Emerging Economies”, *Journal of Entrepreneurship Management and Innovation*, 10/4, (2014), s. 65-92.

Havinal, Veerabhadrapa, *Management and Entrepreneurship*, New Delhi: New Age International, 2009.

Hawkins Robert L., Maurer, Katherine, “Bonding, Bridging and Linking: How Social Capital Operated in New Orleans following Hurricane Katrina”, *British Journal of Social Work*, 40, (2010), s. 1777–1793.

Hebert, Robert F., Link, Albert N., “The Entrepreneur As Innovator”, *Journal of Technology Transfer*, 31/5, (2006), s. 589-597.

Heilbrunn, Sibylle., Kushnirovich, Nonna, “The Impact of Policy on Immigrant Entrepreneurship and Businesses Practice in Israel”, *International Journal of Public Sector Management*, 21/7, (2008), s. 693-703.

Hetty van Emmerik, I. J., “Gender differences in the creation of different types of social capital: A multilevel study”, *Social Networks*, 28, (2006), s. 24-37.

Hisrich, Robert D., Michael, Peters P., *Entrepreneurship*, 4th Edition, New York: McGraw-Hill/Irwin, 1998.

Hisrich, Robert D., Michael, Peters P., *Entrepreneurship*, 5th Edition, New York: McGraw-Hill/Irwin, 2002.

Hisrich, Robert D., Michael, Peters P., *Entrepreneurship: Starting, Developing And Managing A New Enterprise*, Third Edition, New York: Irwin Inc., 1985.

Hoogendoorn, Brigitte., Pennings, Enrico, and Thurik, Roy, “What Do We Know About Social Entrepreneurship? An Analysis of Empirical Research”, *International Review of Entrepreneurship*, 8/2, (2010), s. 1-42.

Hoselitz, Bert F., *The Early History of Entrepreneurial Theory, in Essays in Economic Thought: Aristotle to Marshall*, Chicago: Rand McNally, 1962.

IFC (International Finance Corporation), “Doing Business in the Arab World 2010. Comparing Regulation in 20 Economies”, *A publication of the World Bank*, Washington DC, 2010, (http://www.doingbusiness.org/reports/~/_media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Special-Reports/DB10-ArabWorld.pdf, Erişim tarihi: 29.12.2019).

Iversen Jens., Jorgensen, Rasmus., Malchow-Møller, Nikolaj, “Defining and Measuring Entrepreneurship”, *Foundation and Trends in Entrepreneurship*, 4/1, (2008), s. 1-63.

İbrahim, Gamal., Galt, Vaughan, “Ethnic Business Development: Towards a Theoretical Synthesis and Policy Framework”, *Journal of Economic Issues*. 37/4, (2003), s. 1107-1119.

İlhan, Süleyman, “Bazı Değişkenler Açısından Elazığ’da Girişimci Profili”, *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15/1, (2005), s. 217-248.

İlhan, Süleyman, “Girişimcilik ve Sosyo-Ekonomik Süreçteki Rolü”, *Doğu Anadolu Bölgesi Araştırmaları*, (2004), s. 70-75.

İlhan, Süleyman, “Sosyo-Ekonomik Bir Fenomen Olarak Girişimciliğin Oluşumunu Etkileyen Başlıca Faktörler”, *Muğla Üniversitesi SBE Dergisi*, 11, (Güz 2003), s. 61-79.

İraz, Rıfat, *Yaratıcılık ve Yenilik Bağlamında Girişimcilik ve KOBİ’ler*, Konya: Çizgi Kitapevi, 2005.

İrmiş, Ayşe., Durak, İbrahim., Özdemir, Lütfiye, *Girişimcilik Kültürü: Anadolu Girişimciliğinden Örnekler*, Bursa: Ekin Yayınevi, 2010.

İslamoğlu, Emel., Namal, Mete K., ve Köleoğlu, Yunus, “Bir Aktif İstihdam Politikası Aracı Olarak Girişimcilik Programlarının Etkinliği: “Kosgeb Yeni Girişimcilik Destek Programı Örneği”, *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5/8, (2014), s. 25-44.

Jack, Sarah Rose M., Johnston, Lorraine, “Tracing the historical foundations of social networks in entrepreneurship research”, *32nd Institute for Small Business & Entrepreneurship Conference*, 3-6 November, Liverpool, 2009, p. 1-11.

James, Jennifer, *Gelecek Zamanda Düşünmek (Yeni Çağın Liderlik Becerileri)*, İstanbul: Boyner Holding Yayınları, 1997.

Jendian, Matthew A., *Becoming American, Remaining Ethnic: The Case of Armenian Americans in Central California*, New York: LFB Scholarly Publishing LLC., 2008.

Jensen, Jan I., “Social Networks, Resources and Entrepreneurship”, *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 2/2, (2001), s. 103-109.

Johnson, James P., Muñoz, Mark J., and Alon Ilan, “Filipino Ethnic Entrepreneurship: An Integrated Review and Propositions”, *International Entrepreneurship Management Journal*, 3, (2007), s. 69-85.

Kalkan, Mustafa, “Sovyetler Birliği Döneminde Kazakların Göç Hareketleri ve Anadolu’da İskân Edilişleri”, *Türklük Bilimi Araştırmaları*, 21, (2007), s. 123-141.

Kapu, Hüsnü, “Sosyal Sermaye ve Organizasyonların Öngörü Yeteneğini Geliştirme Gücü”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22/1, (2008), s. 259-288.

Karabayır, Mehmet E., Gülşen, Ahmet Z., Çiftçi, Serhat., Muzaffar, Haroon, “Melek Yatırımcıların Yatırım Kararlarında Girişimci Odaklılığın Rolü: Türkiye’deki Melek Yatırımcılar Üzerine Bir Çalışma”, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 67/2, (2012), s. 69-93.

Karabey, Canan N., Bingöl, Dursun, “Girişimciliğin Başlangıcı Olarak Fırsat Tanımlama”, *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Dergisi: Yönetim*, 21/67, (2010), s. 9-31.

Karabulut, Tuğba A., “Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerini ve Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma”, *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 26/1, (2009), s. 331-356.

Karadal, Hikmet., Akyazı, Turgut E., *Sosyal Sermaye ve Girişimcilik: Girişimcilik*, s.75-93, İstanbul: Beta Yayınevi, 2013.

Karagöz, Berkan, “Türkiye’de Kamu Sektörünün Dondurma Üretmesinin Nedeni: Eleştirel Bir Bakış”, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1/1, (2011), s. 105-111.

Karagül Mehmet., Masca, Mahmut, “Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme”, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1, (2005), s. 37-52.

Karagül, Mehmet., Dünder, Süleyman, “Sosyal Sermaye ve Belirleyicileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma”, *Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6/12, (2006), s. 61-78.

Karahan, Sami, *Ticaret Hukukunun Temel Kavramları*, 22. Baskı, Konya: Mimoza Yayınları, 2011.

Karaosmanoğlu, Kerem, “Türkiye’de Azınlıklar ve Komplö Zihniyeti”, *Liberal Düşünce Dergisi*, 50, (2008), s. 139-158.

Kartal, Bilhan., Başçı, Emre, “Türkiye’ye Yönelik Mülteci ve Sığınmacı Hareketleri”, *C.B.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi*, 12/2, (2014), s. 275-299.

Kasasa, Aya, “Dossier: Migration”, *The Courier*, 187, (2001), s. 28-29.

Katz, Nancy., Lazer, David., Arow, Holly, and Contractor, Noshir, “Network Theory and Small Groups”, *Small Group Research*, 35/3, (2004), s. 307-332.

Kaya Esmâ Ü., ve Gündüz, Selim, “Küçük Ölçekli İşletmelerde Kıyaslama Tekniğinin Uygulanması: Kuramsal Bir Çerçeve”, *Doğu Anadolu Bölgesi Araştırmaları*, (2004), s. 30-34.

Kaya, Ayhan, *Berlin'deki Küçük İstanbul Diasporada Kimliğin Oluşumu*, İstanbul: Büke Yayınları, 2000.

Kaya, Ayhan., Kıracı, Aysun, *İstanbul'daki Suriyeli Mültecilere ilişkin Zarar Görebilirlik Değerlendirme Raporu*, 2016, http://www.academia.edu/27523033/%C4%B0stanbuldaki_Suriyelilere_%C4%B0li_%C5%9Fkin_Zarar_G%C3%B6rebilirlik_De%C4%9Ferlendirme_Raporu_2016, Erişim tarihi: 01.10.2016).

Kaya, İlhan., Uğurlu, Ömer, “Ulusötesi Milliyetçilik Bağlamında Avrupa Kürt Diasporası”, *Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6/11, (2014), s. 194-210.

Kaya, Nihat, “İşletmelerde Girişimcilik Özelliği Yüksek Çalışanların Güdülenmesi”, *9.Ulusal Yönetim Organizasyon Kongresi*, 24-26 Mayıs, İ.Ü. İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü, İstanbul, 2001, s. 541-551.

Kayalar, Murat., Arslan, Elif T., “ASHOKA'ya Üye Sosyal Girişimcilerin Türkiye ve Dünyadaki Faaliyet Alanlarının Karşılaştırılması”, *SDÜ Vizyoner Dergisi*. 1/1, (2009). s. 56-76.

Kayalar, Murat., Aslan Elif T. ve Çetin, Behiç, “İsprarta ve Prizren (Kosova)'daki Lise Son Sınıf Öğrencilerinin Risk Alma Özelliklerinin Belirlenmesi” *SDÜ Vizyoner Dergisi*, 4/8, (2013), s. 39-62.

Kayalar, Murat., Aytar, Oğuzhan, “Küresel İş Dünyasında Kültürel Farklılıkların Yönetimi: Türk Girişimciliği”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 4/7, (2012), s. 47-64.

Kayalar, Murat., Ömürbek, Nuri, “Girişimci Adaylarının Risk Almaya Yatkınlık Özelliğinin Cinsiyet Bağlamında İncelenmesi”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21/1, (2007), s. 185-200.

Kayar, İsmail, *Ticari İşletme Hukuku*, 5. Baskı, Ankara: Detay Yayıncılık, 2006.

Kılıç, Taner, “Türkiye’de Mültecilerin Hukuki Durumu, Uyum Meselesi. Suriyeli Göçmenlerin Sorunları Çalıştayı Sonuç Raporu”, *Mersin Üniversitesi Bölgesel İzleme Uygulama ve Araştırma Merkezi*, 2014, s. 7-25.

Kınık, Kerem, (2010). “Göç, Sürgün ve İltica”, *Hayat Sağlık Dergisi*, 2, (2010), s. 36-39.

Kızılkaya Ertuğrul, “Joseph A. Schumpeter’in Girişimcilik Fikrine Dair Bir Not”, *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 5/10, (2005), s. 26-45.

Kim, Dae Y., “Stepping Stone to Intergenerational Mobility? The Springboard, Safety Net, or Mobility Tripe Functions of Korean Immigrant Entrepreneurship for the Second Generation”, *International Migration Review*, 40/4, (2006), s. 927-962.

Kirişçi, Kemal, “Türkiye’ye Yönelik Göç Hareketlerinin Değerlendirilmesi: Bilanço: 1923-1998, Türkiye Cumhuriyeti’nin 75 Yılına Toplu Bakış”, *Tarih Vakıfları Yayını*, 1, (1999), s. 111–121.

Kloosterman, Robert., Rath, Jan, “Immigrant Entrepreneurs in Advanced Economies”, *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27/2, (2001), s. 189-202.

Koç, Muzaffer., Görücü, İbrahim., Akbıyık, Nihat, “Suriyeli Sığınmacılar ve İstihdam Problemleri”, *Birey ve Toplum. Sosyal Bilimler Dergisi*, 5/9, (2015), s. 63-93.

Koçak, Orhan, “Bilgi Teknolojilerini Kullanan Yeni Girişimcilik Modelinin İş Yaratma Etkisi”, *İstanbul Üniversitesi, Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 57, (2008), s. 381-405.

Koçak, Orhan., Kavi, Eersin, *Mena Ülkelerinde Girişimcilik. Ortadoğu Ve Kuzey Afrika Ülkelerinin Ekonomik Yapısı*, s. 91-116, Bursa: MKM Yayıncılık, 2011.

Koçel, Tamer, *İşletme Yöneticiliği*, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım AŞ, 2001.

Koh, Chye K., “Testing Hypoheses of Entrepreneurial Characteristics: A Study of Hong Kong MBA Students”, *Journal of Management Psychology*, 11/3, (1996), s. 12-25.

Kolukırcık, Suat, “Bulgaristan’dan Göç Eden Türk Göçmenlerin Dayanışma ve Örgütlenme Biçimleri: İzmir Örneği”, *C.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi*, 30/1, (2006), s. 1-13.

Konya Ticaret Odası, *Suriyelilerin Türk İşgücü Piyasasına Entegrasyonu Sorunlar-Öneriler*, 2016, (<http://www.kto.org.tr/print.php?type=1&id=1748> Erişim tarihi: 28.8.2016).

Korkmaz, Ayşe, Ç. “Sığınmacıların Sağlık ve Hemşirelik Hizmetlerine Yarattığı Sorunlar”, *Sağlık ve Hemşirelik Yönetimi Dergisi*, 1/1, (2014), s. 37-42.

Korkmaz, Sezer, “Girişimcilik ve üniversite öğrencilerinin girişimcilik özelliklerinin belirlenmesine yönelik bir araştırma”, *Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 18/1, (2000), s. 163-169.

KOSGEB, *2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı*, Ankara, 2011.

Kozak, Meryem A. ve Yılmaz, Esra G. “Otel Yöneticilerinin İç Girişimcilik Algılamaları: Frigya Bölgesi Örneği”, *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 21/1, (2010), s. 85-97.

Kök, Sabahat B., *İş Ahlakı ve Sosyal Sorumluluk*, 1. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları, 2001.

Köse, Sevinç., Tetik, Semra., Ercan, Cuma, “Örgüt Kültürünü Oluşturan Faktörler”, *Celal Bayar Üniversitesi İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 7/1, (2001), s. 219-242.

Kurtoğlu, Aytaç, “Mekânsal Bir Olgu Olarak Hemşehrilik ve Bir Hemşehrilik Mekânı Olarak Dernekler”, *European Journal of Turkish Studies*, 2, (2005), s. 1-28.

Kutunis, Rana Ö., Hancı, Ayşegül, “Kadın Girişimcilerin Kişisel Özgürlük Algılamaları”, 3. *Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi*, 25-26 Kasım, Osmangazi Üniversitesi İİBF, Eskişehir, 2004, s. 457-464.

Küçük, Orhan, *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, 2. Baskı, Ankara: Seçkin Kitapevi, 2005.

Küçük, Orhan, *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, 5.Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık, 2011.

Küçük, Orhan, *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, 8. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık, 2015.

Landström, Hans, “Arnold C. Cooper’s Contributions to Entrepreneurship and Small Business Research”, *Global Award for Entrepreneurship Research*, (1997), s. 1-8.

Landström, Hans, *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*, Boston: Springer Science, 2005.

Leana, Carrie R. and Pil, Frits K., “Social Capital and Organizational Performance: Evidence from Urban Public Schools”, *Organization Science*, 17/3, (2006), s. 353-366.

Lee, Sang M., Peterson, Suzanne J. “Culture, Entrepreneurial Orientation, and Global Competitiveness” *Journal of World Business*, 35/4, (2000), s. 401-416.

Levander, Anna., Raccuia, Isabella, (2001). “Entrepreneurial Profiling, Stimuli Reaction, Action: A Cognitive Approach to Entrepreneurship”, *Stockholm Schools of Economics, Seminar Presentation*, 2001, s. 1-9.

Littunen, Hannu, “Entrepreneurship and Characteristics of the Entrepreneurial Personality”, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 6/6, (2000), s. 295-310.

Lordoğlu, Kuvvet., Aslan, Mustafa, “En Fazla Suriyeli Göçmen Alan Beş Kentin Emek Piyasalarında Değişimi: 2011-2014”, *Çalışma ve Toplum*, 49, (2016), s. 789-808.

Macke, Janaina., Dilly, Eliete K., “Social Capital Dimensions in Collaborative Networks: The Role Of Linking Social Capital”, *International Journal of Social Inquiry*, 3/2, (2010), s. 121-136.

Mair, Johanna., Marti, Ignasi, “Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Prediction, and Delight”, *Journal of World Business*, 41/1, (2006), s. 36-44.

Marangoz, Mehmet, *Girişimcilik*, 1. Baskı, İstanbul: Beta Yayınevi, 2012.

Marangoz, Mehmet, *Girişimcilik*, 2. Baskı, İstanbul: Beta Yayınevi, 2013.

Masurel, Enno., Nijkamp, Peter., Tastan, Murat, and Vindigni, Gabriella, “Motivations and performance conditions for ethnic entrepreneurship”, *Growth and Change*, 33/2, (2002), s. 238-260.

Matricano, Diego., Sorrentino, Mario, “Ukrainian entrepreneurship in Italy: factors influencing the creation of ethnic ventures”, *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 3/10, (2014), s. 1-28.

Memmedli, Şureddin., Memmedova, Goca G., “Gürcistan’dan Türk Göçleri”, *Bizim Ahıska Dergisi*, 15, (2009), s. 12-17.

Mersin International Port (MIP), *Liman Özellikleri*, 2015, (<http://www.mersinport.com.tr/limanozellikleri/detay/Teknik-Ozellikleri/24/28/0>, Erişim tarihi: 02.10.2016).

Miner, John B., Oregon, Eugene, “Testing a Psychological Typology of Entrepreneurship Using Business Founders”, *The Journal of Applied Behavioral Science*, 36/1, (2000), s. 43-69.

Moreno, Jorge J., Castillo, Laborado L., Masere, Elio Z., “Influence of entrepreneur type, region and sector effects on business self-confidence: Empirical evidence from Argentine firms”, *Entrepreneurship & Regional Development*, 19, (January 2007), s. 25-48.

Moshe, Sharir., Lerner, Miri, “Gauging The Success of Social Ventures Initiated by Individual Social Entrepreneurs”, *Journal of World Business*, 41/1, (2005), s. 6-20.

Munshi, Kaivan, “Networks in The Modern Economy: Mexican Migrants in The U.S Labour Market”, *The Quarterly Journal of Economics*, 118/2, (2003), s. 549-599.

Mustafa, Michael, Chen, Stephen, “The Strength of Family Networks in Transnational Immigrant Entrepreneurship”, *Thunderbird International Business Review*, 52/2, (2010), s. 97-106.

Mutluer, Mustafa, *Uluslararası Göçler ve Türkiye, Kuramsal ve Ampirik Bir Alan Araştırması: Denizli Tavas*, İstanbul: Çantay Kitabevi, 2003.

Müftüoğlu Tülin., Durukan, Tamer, *Girişimcilik ve Kobiler*, Ankara: Gazi Kitabevi, 2004.

Müftüoğlu, Tülin, *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler*, Ankara: Sevinç Yayınevi, 1991.

Müfütöglü, Tülin, *Girişimcilik*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1993.

Naktiyok, Atılhan, *İç Girişimcilik*, İstanbul: Beta Yayıncılık, 2004.

Nassif, Vania Maria J., Ghobril, Alexander N., Silva Newton W., “Understanding the Entrepreneurial Process: a Dynamic Approach”, *Brazilian Administration Review*, 7/2, (2010), s. 213-226.

Nergiz, Nilüfer., Özdaşlı, Kürşat., Özkul, Gökhan., Alparlan, Ali M., “Girişimcilik Özellikleri ve Tipleri Açısından Cinsiyet Farklılıkları: SDÜ-İİBF Araştırması”, *Uluslararası - Disiplinlerarası Kadın Çalışmaları Kongresi*, 05 - 07 Mart, Sakarya Üniversitesi Rektörlüğü, Sakarya, 2009, s. 241-251.

Newland, Kathleen., Tanaka, Hiroyuki, *Mobilizing Diaspora Entrepreneurship For Development*, Washington, DC: Migration Policy Institute, 2010.

Nijkamp, Peter, “Entrepreneurship in a Modern Network Economy”, *Regional Studies*, 37/4, (2003), s. 395-405.

Nişancı, Zehra N., “Göçmen Girişimcilik Üzerine: Pittsburgh’daki Türk Girişimciler”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*. 10/1, (2015), s. 1-28.

Nişancı, Zehra N., Oğrak, Abdullah., ve Özmutaf, Nezh M., “Amerika’da Yaşayan Türk Kökenli Girişimcilerin Girişimcilik Nitelikleri Kapsamında Algıları: Pittsburgh Gıda Sektöründe Bir Araştırma”, *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10, (2015), s. 28-44.

Odabaşı, Yavuz, *Girişimcilik*, Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No:1567, 2005.

OECD, *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, OECD Publishing, 2010.

Oğuz, E. S. “Toplum Bilimlerinde Kültür Kavramı”, *Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi*, 28/2, (2011), s. 123-139.

Oğuz, Fuat, “Schumpeter’den Baumol’a Girişimcilik Anlayışı Üzerine”, *Piyasa Dergisi*, 2/6-7, (2003), s. 147-154.

Oğuztimur, Senay, “Kayseri’deki Büyük Ölçekli İmalat Sanayisi Girişimcilerinin Girişimci Tipolojileri Bakımından Değerlendirilmesi”, *Megaron*, 8/3, (2013), s. 175-178.

Ojo, Sanya, *Diaspora Entrepreneurship: A Study Of Nigerian Entrepreneurs In London*, (PhD Thesis), London: University of East London, 2013.

Okur, Akçay, *Girişimcilik*, 1. Basım, İstanbul: YaPa Yayıncılık, 2003.

Omisakin, Olufemi M., Nakhid, Camille., Littrell, Romie., Verbitsky, Jane, “Exploring the Migrant Experience in Small Business Activities in Auckland: A Case Study of African Migrants”, *Journal of Business Administration Research* 4/2, (2015), s. 9-19.

Onay, Meltem., Çavuşoğlu, Selin, “İşletmelerde Girişimcilik Özelliğini Etkileyen Faktörler: İç Girişimcilik”, *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi*, 17/1, (2010), s. 47-67.

Onyx, Jenny., Bullen, Paul, “Measuring Social Capital In Five Communities”, *Journal of Applied Behavioral Science*, 36/1, (2000), s. 23-41.

Oran, Baskın, *Küreselleşme ve Azınlıklar*, Ankara: İmaj Kitabevi, 2009.

Orhan, Oytun, “Suriye’ye komşu ülkelerde Suriyeli Mültecilerin Durumu: Bulgular, Sonuçlar ve Öneriler”, *Ortadoğu Stratejik Araştırmalar Merkezi*, Rapor No: 18, 2014.

Orhan, Oytun., Gündoğar, Sabiha S., “Suriyeli Sığınmacıların Türkiye’ye Etkileri Raporu”, ORSAM- TESEV Rapor No: 195, Ankara, 2015.

ORSAM, *Türkiye’deki Suriyeli Mülteciler: Uzun Vadeli Entegrasyon İçin Fırsatlar ve Zorluklar*, Ocak, 2016, (http://www.orsam.org.tr/files/T_Degerlendirme/1/1tr.pdf Erişim tarihi: 06.09.2016).

Öğüt, Aadem., Kocabacak, Ayşe, “Küreselleşme Sürecinde Türk İş Kültüründe Yaşanan Dönüşümün Boyutları”, *Türkiyat Araştırmaları Dergisi*, 23, (2008), s. 145-170.

Öktem, Mustafa K., Leblebici, Doğan, N., Arslan, Mahmut., Kılıç, Mustafa., Aydın, Devrim, M., “Girişimci Örgütsel Kültür ve Çalışanların İç Girişimcilik Düzeyi: Uygulamalı Bir Çalışma”, *H.Ü.İ. İ. B. F. Dergisi*, 21/1, (2005), s. 169-188.

Özbek, Zerrin, “KOBİ’lerin Türk Ekonomisine Etkileri”, *Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi*, 31, (2008), s. 49-57.

Özdaşlı, Kürşat., Özkara, Burcu, “İş Fikri Bulma Yöntemleri: Isparta Girişimcileri Üzerinde Bir Araştırma”, *Akademik Bakış Dergisi*, 24, (2011), s. 1-12.

Özdemir, Ayşegül, *Sosyal Girişimcilik Niyeti ve Girişimcilik-Davranış İlişkisi: Sosyal Girişimcilik*. 1. Baskı, İstanbul: Beta Basım Yayım, 2010.

Özdemir, Aytül A., “Çalışanların İş Tatminlerinin Arttırılmasında Örgütsel Sosyal Sermaye Yeni Bir Belirleyici Olabilir Mi?”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 6/1, (2008), s. 77-89.

Özdemir, Aytül A., “Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerinde Yapılan Bir Alan Araştırması”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 8/2, (2008), s. 81-102.

Özdemir, Lütfiye, “Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi Öğrencilerinin Sosyotropik-Otonom Kişilik Özellikleri ile Girişimcilik Eğilimleri Arasındaki İlişki”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 13/25, (2015), s. 115-139.

Özden, Kenan., Temurlenk, Sinan, M., Başar, Selim, “Girişimcilik Eğilimi: Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi ve Atatürk Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma”, *Eastern Mediterranean University FBE Journal*, 11/12, (2009), s. 1-20.

Özdevecioğlu, Mahmut., Cingöz, Ayşe, “Sosyal Girişimcilik ve Sosyal Girişimciler: Teorik Çerçeve”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32, (Ocak-Haziran, 2009), s. 81-95.

Özen, Yener, “Etik Mi? Ahlak Mı? Modernite Mi? Medeniyet Mi?”, *Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3/5, (2011), s. 63-87.

Özkan, Şule., Gündoğdu, Fatma., Emsen, Selçuk., Aksu, Hayati, “Türkiye’de Girişimcilik ve Belirleyicileri: Marmara ve Doğu Anadolu Bölgesi Üzerine Bir Uygulama”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 58/4, (2003), s. 145-172.

Özkul, Gökhan, “Kapitalist Sistemin Sürükleyici Aktörleri: Ekonomik Teoride Girişimciler”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12/3, (2007), s. 343-366.

Özkul, Gökhan., Dulupçu, Murat A., “Kişisel Gelişimin Girişimci Tipleri Üzerine Etkisi: Antalya-Isparta İllerinde Bir İnceleme”, *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 2/2, (2007), s. 67-92.

Özmutaf, Nezih M., “Örgütlerde İnsan Kaynakları ve Stres: Ampirik Bir Yaklaşım”, *E.Ü. Su Ürünleri Dergisi*, 23/1-2, (2006), s. 75-81.

Özmutaf, Nezih M., Korukoğlu, Ayşen, “Sivil Toplum Kuruluşlarının Kaynak Bulma ve Kullanma Süreçlerindeki Yaklaşımları: İzmir İli Uygulaması”, *Ege Akademik Bakış*, 9/4, (2009), s. 1149-1170.

Özocak, Özer, “Diaspora Kavramı ve Ermeni Diasporası”, *Yeni Türkiye*, 60, (2014), s. 1-11.

Özpinar, Esra., Başhoş, Seda., Kulaksız, Aycan, “Göçün Ardından Suriye ile Ticari İlişkiler”, *Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı*, 2015, s.1-9.

Öztaş, Nail, “Sosyal Sermayenin Ağbağ Kuram(lar)ı: Dayanımcı ve Aracı Sosyal Sermaye”, *Amme İdaresi Dergisi*, 40/3, (2007), s. 79-98.

Öztürk, İbrahim, *İGLAD 2008 Girişimcilik Raporu*, İstanbul, 2008, Yayın No:8. Raporlar-1, s. 1-175.

Öztürk, Mustafa, “İş Plânları, Hazırlanması ve Önemi”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 35, (2007), s. 197-205.

Öztürk, Nail, “Ahilik Teşkilatı ve Günümüz Ekonomisi, Çalışma Hayatı ve İş ahlakı Açısından Değerlendirilmesi”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7, (2002), s. 1-12.

Öztürk, Sezai, “Suriye den Göçün Etkileri”, *Gsa 2015 Global’i Yaşamak Uluslararası Konferansı*, Roehampton Üniversitesi, Londra, 2015.

Paçacı, Cihan, “Cumhuriyet Döneminde Türk Bankacılık Sektörü” *Yeni Türkiye Dergisi*, Cumhuriyet Özel Sayısı/5, (1998), s. 3398-3406.

Paksoy, Mustafa H., Koçarlan, Hüseyin., Kılınc, Erhan., Tunç Ahmet, “Suriyelilerin Ekonomik Etkisi: Kilis İli Örneği”, *Birey ve Toplum*, 5/9, (2015), s. 143-173.

Pandey, Ahaskar., Mukherjee, Gaurav., Kumar, Sushil, “Creation of Economic and Social Value by Social Entrepreneurship for Sustainable Development”, *Proceedings of World Academy of Science, Engineering and Technology*, 36, (December 2008), s. 525-531.

Parasız, İlker, *Türkiye Ekonomisi, 1923’den Günümüze İktisat ve İstikrar Politikaları*, Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları, 1998.

Parida, Vinit., Westerber, Mats., Ylinenpaa, Hakan., Roininen, Sari, “Exploring the effects of network configurations on entrepreneurial orientation and firm performance ; an empirical study of new ventures and small firms”, *Annals of Innovation & Entrepreneurship*, 1, (2010), s. 1-13.

Parker, Simon C., *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, UK: Cambridge University Press. 2009.

Parladır, Halil S., Özkan, Devrim, “Diaspora Studies in Social Sciences: Modernity, Power and Identity”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2/20, (2014), s. 101-124.

Patır, Sait., Karahan, Mehmet, “Girişimcilik Eğitimi ve Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Profillerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması”, *İşletme ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 1/2, (2010), s. 27-44.

Patton, Donald., Kenney, Martin, “Innovation and Social Capital in Silicon Valley”, *Berkeley Roundtable on the International Economy*, July, (2003), s. 1-28.

Pereira Valarini, P. F., *Time to Restart: The Experience of Syrian Refugees in Establishing A Business in Istanbul*, (Master Thesis), Netherland: University of Utrecht Faculty of Geosciences Theses, 2015.

Pinchot, Gifford, *Intrapreneuring*, New York: Harper and Row, 1985.

Podolny, Joel M., “Networks as the Pipes and Prisms of the Market”, *American Journal of Sociology*, 107, (2001), s. 33-60.

Portes, Alejandro, *The Economic Sociology of Immigration; Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, New York: Russell Sage Foundation, 1995.

Powell, Walter W., Korut Kenneth W., Smith-Doerr, Laurel L., “Interorganizational Collaborations and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology”, *Administrative Science Quarterly*, 41, (1996), s. 116-145.

Premaratne, S.P. “Entrepreneurial Network and SME Development: A Managerial Approach”, *The Paradenia Journal of Economics*, 2/1-2, (2008), s. 88-97.

Ram, Monder., Jones, Trevor, "Ethnic minority businesses in the UK: An overview", *Migrações Journal - Special Issue on Immigrant Entrepreneurship*, 3, (2008), s. 61-71.

Ramadani, Veland., Rexhepi, Gadaf., Gërguri-Rashiti, Shqipe., Ibraimi, Sadudin., Dana, Léo-Paul, "Ethnic entrepreneurship in Macedonia: The Case of Albanian Entrepreneurs", *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 23/3, (2014), s. 313-335.

Rath, Jan, "Entrepreneurship Among Migrants And Returnees: Creating New Opportunities", *International Symposium on International Migration And Development*, June 28-30, Turin Italy, 2006, p. 1-10.

Rauch, Andreas., Frese, Michael, "Psychological approaches to entrepreneurial success: A general model and an overview of findings", *International Review of Industrial And Organizational Psychology*, 15, (2000), s. 101-142.

Reis, Michele, "Theorizing Diaspora: Perspectives on "Classical" and "Contemporary" Diaspora", *International Migration*, 42, (2004), s. 41-60.

Rettab, Belaid, "The Emergence of ethnic entrepreneurship: a conceptual Framework", *EIM Business and Policy Research*, 2001, s.1-44.

Ripsas, Sven, *Towards An Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship: Small Business Economics*, Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 1998.

Robb, Alicia M., Failie, Robert W., "Access to Financial Capital Among U.S. Businesses: The Case of African American Firms", *ANNALS, Advancing Research on Minority Entrepreneurship*, 613, (2007), s. 47-72.

Roberts, G. J. *Entrepreneurship: An African Caribbean Perspective*, (PhD Thesis), Birmingham: The University of Birmingham Department of Theology and Religion, 2009.

Roger Ailes, R., Krauser, John, *Mesaj Sizsiniz*, (çev. Alev Önder), İstanbul: Sistem Yayıncılık, 2004.

Ronstadt, Robert, "The Corridor Principle", *Journal of Business Venturing*, 3/1, (1988), s. 31-40.

Sabuncuoğlu, Zeyyat., Tokol, Tuncer, *İşletme*, Bursa: Ezgi Yayınları, 2001.

Sağsan, Mustafa., Yücel, Recep., Sözen, Cenk, “Küresel Krizin Aşılmasında Alternatif Bir Yol: Sosyal Sermayede Enformasyon Edinimi ve Kullanım Kapasitesi”, *Bilgi Dünyası*, 11/1, (2010), s. 140-154.

Sanders, Jimmy M., Nee, Victoria, “Immigrant Self-Employment: The Family as Social Capital and The Value of Human Capital”, *American Sociological Review*, 61/2, (1996), s. 231-249.

Sargut, Ali S., “Sosyal Sermaye: Yapının Sunduğu Bir Olanak Mı, Yoksa Bireyin Amaçlı Eylemi Mi?”, *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 12, (2006), s. 1-13.

Sargut, Selami, *Kültürler Arası Farklılaşma ve Yönetim*, Ankara: İmge Kitabevi, 2001.

Sarınay, Yusuf, “Cumhuriyet Döneminde Balkan Ülkelerinden Ankara’ya Yapılan Göçler (1923–1990)”, *Atatürk Araştırma Merkezi Dergisi*, 27/80, (2011), s. 351-387.

Sciascia, Salvatore., De Vita, Riccardo, “The Development of Entrepreneurship Research”, *Luic Papers, Serie Economia Aziendale*, 146/19, (2004), s. 1-37.

Seshadri, D. V., Tripathy, Arabinda, “Innovation Through Intrapreneurship: The Road Less Travelled”, *Vikalpa: The Journal for Decision Makers*, 31/1, (2006), s. 17-29.

Sexton, Donald L., Bowman, Nancy, “The Entrepreneur: A Capable Executive and More”, *Journal Of Business Venturing*, 1/1, (1985), s. 129-140.

Sirkeci, İbrahim., Yüceşahin, Murat M. “Türkiye’de Göç Çalışmaları”, *Göç Dergisi*, 1/1, (2014), s. 1-10.

Sousa, Cristina., Videira, Pedro., Fontes, Margarida, “The Role of Entrepreneurs’ Social Networks in the Creation and early Development of Biotechnology Companies”, *International Conference: Rent XXII-Research in Entrepreneurship and Small Business*, November. 20-21, Covilha, Portugal, 2008, p. 1-31.

Soyak, Alkan, “Türkiye’de İktisadi Planlama: DPT’ye İhtiyaç Var mı?”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 4/2, (2003), s. 167-182.

Soysal, Abdullah., Tan, Mehmet, “Ahilik İlkelerinin Günümüz İşletmelerine Yansıması: Kilis Küçük Sanayi Sitesi İşletmeleri Örneği”, *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6/1, (2013), s. 186-202.

Soyşekerci, Serhat, *Uygulamalar ve Örnekleriyle Girişimcilik*, İstanbul: Kriter Yayınevi, 2013.

Sönmez, Asuman., Toksoy, Andaç, “Türkiye’de Girişimcilik ve Türk Girişimci Profili Üzerine Bir Analiz”, *Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 21/2, (2014), s. 41-58.

Sözen, Hulusi C., Basım, Hamdullah N., *Örgüt Kuramları*, İstanbul: Beta Basım Yayım, 2012.

Sözen, İlyas., Uslu, Kamil., Öngel, Volkan, “Ortadoğu Ve Kuzey Afrika Ülkelerinin Rantiyeci Ekonomi Yapıları”, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10/19, (2011), s. 89-107.

Stevenson, Lois, “Understanding Entrepreneurship in MENA: Where to go next”, *ICSB Global Entrepreneurship Summit*, April 29, George Washington University, Washington D.C., 2010.

Strüder, Inge H., “Do concepts of ethnic economies explain existing minority enterprises? The Turkish speaking economies in London”, *Research papers in Environmental and Spatial Analysis Series* 88. London, 2003.

Sweney, Neil R., *Zirveye Tırmanma Yolları; Üst Düzey Yöneticiliği İçin Gerekli 16 Temel Beceri*, (çev. Yakut Eren), İstanbul: Rota Yayınları, 1989.

Syrian Economic Forum, *Crisis of Syrians in Turkey: Challenges and Suggested Solutions*, 21 Ekim 2014, (<http://www.syrianeef.org/En/2014/10/crisis-of-syrians-in-turkeychallenges-and-suggested-solutions/> Erişim tarihi: 07.09.2016).

Şahin, Cengiz, “Yurtdışı Göçün Bireyin Psikolojik Sağlığı Üzerindeki Etkisi İlişkin Kuramsal Bir İnceleme”, *G.Ü. Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 21/2, (2001), s. 57-67.

Şahin, İsmail., Düzgün, Oğuz, “Türkiye’ye Gerçekleştirilen Ortadoğu Kaynaklı Zorunlu Göçlerin Sosyo-Ekonomik Etkileri: 1979-2014 Arası”, *Tesam Akademik Dergisi*, 2/2, (2015), s. 167-195.

Şan, Mustafa K. ve Şimşek, Rıdvan, “Sosyal Sermaye Kavramının Tarihsel-Sosyolojik Arkaplanı”, *Akademik İncelemeler Dergisi*, 6/1, (2011), s. 88-110.

Şeker, Kadir, “Tek Parti Dönemi Ekonomik Politikaları ve Özel Teşebbüs Yatırımlarına Bir Örnek: Nuri Demirağ Tayyare Atölyesi”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 23, (Mayıs, 2011), s. 129-143.

Şeşen, Harun., Soran, Semih., Caymaz, Ebru, “Toplumsal Kültürün Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Niyetine Etkisi: Sosyal Ağ Kullanımının Aracılık Rolü”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 41, (2010), s. 93-106.

Şimşek, Mehmet Ş., Akgemici, Tahir., ve Çelik, Adnan, *Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, 2001.

T.C. İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, *Geçici Koruma*, 9 Mart 2017, (http://www.goc.gov.tr/icerik6/gecici-koruma_363_378_4713_icerik, Erişim tarihi: 15.3.2017).

T.C. İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, *Kitlesel Akınlar “Cumhuriyet Sonrası”*, 2 Şubat 2015, (http://www.goc.gov.tr/icerik3/kitlesel-akinlar_409_558_559, Erişim tarihi: 22.08.2016).

T.C. Kalkınma Bakanlığı, *Onuncu Kalkınma Planı (2014 – 2018)*, Ankara, (2013a).

Taş, Ali., Çitçi, Umut S., “Göçmen Girişimcilerin Girişimsel Yolculukları: Türkiye’deki Balkan Girişimciler”, *1. Uluslararası Balkanlarda Tarih ve Kültür Kongresi*, 10-16 Mayıs, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi ve Priştine Üniversitesi, Priştine (Kosova), 2009, s. 375-388.

Taşkın, Ercan, *Girişimcilik ve Özgüven. Girişimcilik ve Kobiler-Teori ve Uygulama*, Bursa: Ekin Yayınevi, 2008.

Tatar, Arkun, “Beş Faktör Kişilik Modeline Dayalı Olarak Sporcu Kadın ve Erkeklerin Kişilik Profillerinin Karşılaştırılması”, *Hacettepe Üniversitesi Spor Bilimleri Dergisi*, 20/2, (2009), s. 70-79.

Tekin, Mahmut, *Girişimcilik: Kendi İşini Kurma, İşletme*, Konya: Damla Ofset 1999.

Tekin, Mahmut, *Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü; Girişimcilik*, Konya: Günay Ofset, 2005.

The Worl Bank, *Doing Business 2008: Middle East & Norht Africa*, 2008, (<http://documents.worldbank.org/curated/en/722321468276856851/pdf/41948optmzd0MNA0DB20081RP1MENA01PUBLIC1.pdf> Erişim tarihi: 18.07.2016).

The Worl Bank, *Doing Business 2009. Middle East & Norht Africa*, 2009, (<http://documents.worldbank.org/curated/en/178021468278034536/pdf/453380WP0Box331pt01010200801PUBLIC1.pdf> Erişim tarihi: 19.07.2016).

Thompson, John L., “The World of The Entrepreneur-a new Perspective”, *Journal of Workplace Learning-Counselling Today*, 11/6, (1999), s. 209-224.

Tikici Mehmet., Aksoy, Ali, *Girişimcilik ve Küçük İşletmeler*, 1.Basım, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, 2009.

Tikici, Mmehmet., Demirel Erkan T., Türk, Mevlüt., Akbıyık, Nihat, *Kültürün Girişimciliğe Etkileri Malatya Örneği*, Ankara: Nobel Yayınları, 2007.

Tilley, Fiona., Parrish, Bradley D., “Sustainability Entrepreneurship;Charting a Field in Emergence”, *Greener Management International*, 55, (2006), s. 5-12.

TİM, *İl ve Ülke Bazında İhracat Rakamları*, 15 Mart 2017, (<http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-rakamlari.html> Erişim tarihi: 17.03.2017).

Titiz, Mustafa T., *Girişimcilik Rehberi*, İstanbul: Beyaz Yayınları, 2002.

TOBB, *Kurulan ve Kapanan Şirket İstatistikleri*, 15 Mart 2017, (<http://www.tobb.org.tr/BilgiErisimMudurlugu/Sayfalar/KurulanKapananSirketistatistikleri.php>, Erişim tarihi: 17.03.2017).

TOBB, *Türkiye İle Diğer OECD Ülkelerinin Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Alanında Karşılaştırılması*, TOBB Yayın Sıra No: 2009/98. Ankara, 2009.

Top, Seyfi, (2005). *Girişimcilik-Keşif Süreci*, 1. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları, 2005.

Top, Seyfi, *Girişimcilik-Keşif Süreci*, 2. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları, 2012.

Tozlu, Necmettin, *Eğitim Felsefesi*, İstanbul: Milli Bakanlığı Yayınları, 2003.

Tronca, Luigi, “How to Define and Measure Social Capital: The Power of The Network Approach”, *Review of Research and Social Intervention*, 35, (2011), s. 128-148.

Tunç, Ayşe Ş., “Mülteci Davranışı ve Toplumsal Etkileri: Türkiye’deki Suriyelilere İlişkin Bir Değerlendirme”, *Tesam Akademi Dergisi*, 2/2, (2015), s. 29-63.

Tutar, Hasan., Altınkaynak, Fırat, *Girişimcilik Temel Girişimcilik ve İş Kurma Süreci*, 1. Basım, Ankara. Detay Yayıncılık, 2013.

Tutar, Hasan., Küçük, Orhan, *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, Ankara: Seçkin Yayıncılık, 2003.

TÜİK, *2002-2016 İllere Göre İhracat Rakamları*, 15 Mart 2017, (http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046, Erişim tarihi: 15.03.2017)

Türkel, Uluçınar A., *İşletme Yöneticilerinin Davranışlarına Yön Veren Hâkim Kişilik Faktörleri ile Yönetimsel Davranış Arasındaki İlişkiler ve Uygulama*, İstanbul: Marmara Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Döner Sermaye İşletme Matbaası, 1992.

TÜSİAD, *Türkiye’de Girişimcilik*, İstanbul: TÜSİAD Yayın No: 12 / 340, 2002.

Ufuk, Hatun., Özgen, Özlen, *Kadın Girişimcilerin Sosyo-kültürel ve Ekonomik Profili: Ankara Örneği*, Ankara: Mavi Ofset Ankara, 2000.

Ullah, Hafız., Farooq, Muhammad A., Ahmad. Zulqarnain M., “A Study of Psychological and Non Psychological Factors of Owner Influencing Entrepreneurial Orientation: Evidence from Khyber Pakhtunkhwa-Pakistan”, *Management Science and Engineering*, 6/1, (2012), s. 44-55.

Ulusoy, Engin, “Diasporayı yeniden düşünmek: Diaspora teorisi ve Modern Diasporanın Temel Parametreleri”, *Göç Dergisi*, 2/2, (2014), s. 208-228.

Ulusoy, Engin, “Diaspora Kavramı ve Türkiye’nin Diaspora Politikalarının Modern Teori Çerçevesinde Sosyo-Politik Bir Analizi”, *IV. Türkiye Lisansüstü Çalışmalar Kongresi*, 14-17 Mayıs, Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya, 2015, s. 57-73.

Uluyol, Osman, “Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimlerinin Belirlenmesi: Gölbaşı Meslek Yüksekokulu Örneği”, *Adıyaman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6/14, (2013), s. 349-372.

UN, *International Migration Report 2015*, 2016, (http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2015_Highlights.pdf, Erişim tarihi: 11.04.2017).

UNHCR, *Syrians registered in Iraq, Jordan, Lebanon and Turkey*, 15 Mart 2017 (<http://data.unhcr.org/syrianrefugees/regional.php>, Erişim tarihi: 17.03.2017).

Uslu, Metin Z., Önal, Yıldırım B., *Yatırım Projeleri*, 1.Baskı, Adana: Karahan Kitabevi, 2007.

Uygun, Mutlu., Özçiftçi, Vesile, “Girişimcilerin Sosyal Ağlara Yönelik Algılamalarının İncelenmesi”, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4/1, (2012), s. 189-202.

Ülgen, Hayri., Mirze, Kadri S., *İşletmelerde Stratejik Yönetim*, 7. Baskı, İstanbul: Beta Basım Yayım ve Dağıtım A.Ş., 2013.

Üzülmez, Hüseyin, “Girişimcilik ve Konya’da Girişimciliğin Geleceği”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 3/2, (2008), s. 21-31.

Valdez Zulema, “Ethnic Entrepreneurship: Ethnicity and the Economy in Enterprise”, *Working Paper 63*, 2002, s. 1-63.

Van Praag, Mircam C., “Some Classic Views on Entrepreneurship”, *The Economist*, 147/3, (1999), s. 311-335.

Verheul, Ingrid., Uhlaner, Lorraine., Thurik, Roy, A., “Entrepreneurial Activity, Self Perception And Gender”, Erasmus Research Institute of Management, 2002.

Vinogradov, Evgueni., Gabelko, Maria, “Entrepreneurship Among Russian Immigrants in Norway and Their Stay-At-Home Peers”, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15/4, (2010), s. 461-479.

Volery, Thierry, “Ethnic entrepreneurship: a theoretical framework”, *Handbook of research on ethnic minority entrepreneurship*, 1, (2007), s. 30-41.

Wahlbeck, Östen, “Work in the kebab economy: A study of the ethnic economy of Turkish immigrants in Finland”, *SAGE Publications*, 7/4, (2007), s. 543-563.

Waldinger, Roger, “Immigran Enterprise in the New York Garment Industry”, *Social Problems*, 32/1, (1984), s. 60-71.

Waldinger, Roger., Aldrich, Harold E., Ward, Robin, *Ethnic Entrepreneurs. Entrepreneurship; The Social Science View*, s. 356-390, (Editor: Richard Swedberg) New York: Oxford University Press, 2000.

Wang, Qingfang, “Immigration and Ethnic Entrepreneurship: A comparative study in the United States”, *Growth and Change*, 41/3, (2010), s.430-358.

WEF (World Economic Forum), *MENA Entrepreneurship Education Round Table, Background Information on MENA Region*, 2010, (http://www3.weforum.org/docs/WEF_GEI_MENA10Roundtable_Report_2010.pdf, Erişim tarihi: 14.09.2016).

Wickham, Philip A., *Strategic Entrepreneurship*, 4th Edition, Essex UK: Prentice Hall, 2006.

Wolff, Valerie., Opoku-Owusu, Stella, (2016). “Diaspora Engagement on Country Entrepreneurship and Investment Policy Trends and Notable Practices in the Rabat Process region”, *International Center for Migration Policy Deveopment*, 5-6 October, Bamako Mali, 2016, p. 1-27. (http://migration4development.org/sites/default/files/en_final_background_paper.pdf Erişim tarihi: 25.08.2017).

Yalçıntaş, Murat, “Çağımızda Girişimcilik”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5/1, (2010), s. 95-99.

Yaldız, Fırat, “Diaspora Kavramı Bağlamında On İki Ada Türk Toplumu”, *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 5/2, (2014), s. 43-64.

Yaldız, Fırat, “Diaspora Kavramı: Tarihçe, Gelişme ve Tartışmalar”, *Hacettepe Üniversitesi Türkiyat Araştırmaları Dergisi*, 18, (2013), s. 289-318.

Yaldız, Fırat, “Uluslararası Göç ve Diaspora ile İlişkili Kavramlar”, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 3/2, (2014), s. 382-403.

Yavi, Ersal, *Batırılan Bir Ülke Nasıl Kurtarılır? Günümüz Türkiye'sine Kıssadan Hisseler*, İzmir: Yazıcı Yayınevi, 2001.

Yavuz, Sefer, “Göç, Entegrasyon ve Din: Avrupa’da Yaşayan Türkler Bağlamında Bir Değerlendirme” *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6/26, (2013), s. 623-610.

Yavuzcan, İsmail H. “Almanya’da Türk Ve İranlı İşletmeciler Örneğinde Etnik Ekonomi”, *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 53, (2007), s. 674-697.

Yavuzcan, İsmail H., “Alternatif İş Piyasası Olarak Türk ve İranlı İşletmeler”, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 44/510, (2007), s. 43-56.

Yaylalı, Muammer., Lebe, Fuat, “Beşeri Sermaye ile İktisadi Büyüme Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi”, *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 30/1, (2011), s. 23-51.

Yazıcı, Aslı, “William James’in Descartes’in Duygu Kuramını Eleştirisi”, *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Felsefe Bölümü Dergisi*, s. 18, (2007), s. 1-17.

Yelkikalan, Nazan., Akatay, Ayten., Yıldırım, Mehmet H., Karadeniz, Yasin., Köse, Can., Koncagül, Öznur., Özer, Eray, “Dünya ve Türkiye Üniversitelerinde Girişimcilik Eğitimi: Karşılaştırmalı Bir Analiz”, *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 12/19, (2010), s. 51-59.

Yelkikalan, Nazan., Kandermir, Gülcan., ve Serez, Murat, “Girişimcilik Mesleği ve Türkiye’deki İktisadi ve İdari Bilimler Fakülteleri’nde Girişimcilik Eğitimi”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4/1, (2006), s. 218-235.

Yeşil, Ecem G., Eskiocak, Alaattin, *Antakya Ticaret ve Sanayi Odası: 2015 Hatay Sosyo-Ekonomik Rapor*, 2015, (http://www.antakyatso.org.tr/index.php?sayfa=ekonomik_rapor&dil=tr, Erişim tarihi: 06.11.2016).

Yeşiltaş, Meryem D., Kılıç, Kemal C., *Sosyal Ağ Perspektifinde Girişimcilerin İş Kurma ve Geliştirme Faaliyetlerinin İncelenmesi*, s. 705-711, 21.Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti., 2013.

Yetim. Nalan, “Sosyal Sermaye Olarak Kadın Girişimciler: Mersin Örneği”, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 2/2, (2002), s. 79-92.

Yıldırım, Cemal, *Eğitim Bilimleri Eğitim Felsefesi*, (Editör: Ayhan Hakan), Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayınları, 1991.

Yıldırım, Murat, “Pragmatizm ve Yeni Kamu İşletmeciliği”, *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29/1, (2011), s. 187-208.

Yıldırım, Yavuz T., *Girişim, Girişimci, Girişimcilik ve Risk Yönetimi Kavramları. Girişimcilik*, s. 25-41, İstanbul: Beta Yayınevi, 2013.

Yıldız, Sebahattin., Boz, İlknur T. ve Yıldırım, Bahadır F., “Kişilik Tipi İle Olumlu Sosyal Davranış Arasındaki İlişki: Marmara Üniversitesi Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26/1, (2012), s. 215-233.

Yıldız, Zafer., Topuz, Hüseyin, “Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma İlişkisi Açısından Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme”, *Sosyal Siyaset Konferansları*, 61, (2011), s. 201-226.

Yiğit, Sema, “İnovasyona Davranışsal Yaklaşımın Bir Yansıması: Kurumsal Girişimcilik”, *The Journal of Academic Social Science Studies*, 30, (2014), s. 411-428.

Yonca, Aslı V. *Türkiye’deki Suriyeli Mültecilerin Durumu. Suriyeli Göçmenlerin Sorunları Çalıştayı Sonuç Raporu*, Mersin Üniversitesi Bölgesel İzleme Uygulama ve Araştırma Merkezi, Mersin, 2014, s. 26-62.

Zhou, Min, “Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergences, Controversies, and Conceptual Advancements”, *International Migration Review*, 38/3, (2004), s. 1040-1074.

Zhou, Min., Cho, Myungduk, “Noneconomic Effects of Ethnic Entrepreneurship: A Focused Look at the Chinese and Korean Enclave Economies in Los Angeles”, *Thunderbird International Business Review*, 52/2, (2010), s. 83-96.

Zoltan Acs J., Morck, Randall K., Yeung, Bernard, “Entrepreneurship, globalization, and public policy”, *Journal of International Management*, 7/3, (2001), s. 235-251.



EKLER

Ek 1: Araştırmada Kullanılan Türkçe Anket Formu

I.BÖLÜM: DEMOGRAFİK

1- Cinsiyetiniz: () Erkek () Bayan

2- Yaşınız: () 18-26 () 27-34 () 35-42 () 43-50 () 51 ve üstü

3- Türkçe biliyor musunuz?

- () Hayır, bilmiyorum
() Çok az biliyorum
() Orta düzeyde biliyorum
() Çok iyi biliyorum

4- Eğitim düzeyiniz:

- () İlköğretim () Lise ve dengi () Üniversite () Yüksek Lisans

5- Medeni haliniz: () Evli () Bekâr

6- Türkiye'ye hangi yıl geldiniz?

- () 2010 ve öncesi () 2010 () 2011 () 2012 () 2013 () 2014

7-Suriye'ye ne zaman dönmeyi düşünüyorsunuz?

- () Hiçbir zaman dönmeyi düşünmüyorum
() Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum
() Yaşadığım şehirde karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum
() Yönetim değişikliği gerçekleşikten sonra dönmeyi düşünüyorum
() En kısa sürede dönmeyi düşünüyorum

() Diğer.....

II. BÖLÜM: İŞ PROFİLİ

1- Suriye'deki işiniz?

()Özel sektör çalışanı ()Memur ()Öğrenci ()İşsiz ()Girişimci ()Patron
()Emekli

2- Türkiye'de şimdiki işini kurmadan önce çalışma şekliniz?

()Özel sektör çalışanı ()Öğrenci ()İşsiz ()Girişimci ()Patron ()Emekli

3- İşletmeniz hangi alanda faaliyet gösteriyor (belirtiniz):.....

4- İşe başlama şekliniz:

() Sıfırdan kurdum
() Aileden devraldım
() Tanıdıktan devraldım

5- Ortağınız var mı?

()Evet, Suriyeli ortağım var
()Evet, Türk ortağım var
()Evet, Hem Türk hem Suriyeli ortağım var
()Hayır, ortağım yok

6- İşletmenizde çalışan kişi sayısı:

()1-9 kişi ()10-49 kişi ()50-99 kişi ()100-149 kişi ()150-250 kişi
()251 ve üstü

7-Çalışanlarınızın uyruğu:

()Türk ()Suriyeli ()Karışık (Türk-Suriyeli) ()Diğer

8-Müşterilerinizin uyruğu:

()Türk ()Suriyeli ()Karışık (Türk-Suriyeli) ()Diğer

9- İşinizi kurmak için ihtiyaç duyduğunuz sermayeyi nasıl temin ettiniz?

- () Burada başka bir işte çalışarak kazandım
() Göç ederken beraberimde getirdim
() Banka kredisi kullandım
() Aile fertlerinden borç aldım
() Akrabalardan borç aldım
() Arkadaşlarımdan borç aldım
() Devletin sağladığı teşvikler
() Diğer

III. BÖLÜM

LÜTFEN ASAGIDAKİ İFADELERDEN DURUMUNUZU EN İYİ ANLATAN SEÇENEGİ İSARETLEYİNİZ	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Başkasının yanında çalışmayı başaramadığım için kendi işimi kurdum					
Türkiye’de devletin verdiği destek ve teşvikler daha iyi olduğu için iş kurdum					
Türkiye’de iş kurmak Suriye’de iş kurmaktan					

daha kolay olduğu için iş kurdum					
Hayatımı devam ettirmek zorunda olduğum için bu işi kurdum.					
Kendi işimin patronu olma düşüncesi sebebiyle iş kurdum					
Çok para kazanma ve zengin olma düşüncesiyle işimi kurdum					
Hissettiğim etnik ayrımcılık beni bu işi kurmaya zorladı					
İş bulamadığım için kendi işimi kurmak zorunda kaldım					
Kendi işimi kurmadan önce aynı işle ilgili farklı işlerde çalışıp deneyim kazandım					
Kendi işimin sahibi olmak “özgür olmak” demek ve bu duygu beni motive ediyor					
Türkiye’de iş kurmak isteyen Suriyeliler için devlet teşvikleri tatmin edici					
Daha iyi bir eğitim almış olsaydım kendi işimi kurmazdım, büyük firmalarda çalışırdım					
Türkiye’de herkes için fırsat eşitliği var ve bu iş kurmayı kolaylaştırıyor					
Suriyelilerin kendi aralarında güçlü sosyal bağlara sahip olmaları iş kurmayı kolaylaştırıyor					
Ailem kendi işimi kurmam konusunda büyük destek oldu					
Türkçe biliyor olmak iş kurmayı daha da kolaylaştırır					

Kendi kültürel değerlerime uygun iş yapıyorum					
Kendi işimin sahibi olmak Suriyeliler arasında saygınlığımı artırıyor					
Yaptığım iş ile ilgili olarak Suriye ile sürekli bağlantılarım var					
Kendi işimi kurmayı ve sürdürmeyi bir Türk şirketinde yüksek ücretle çalışmaya tercih ederim					
Suriyeli girişimcilerin sayılarının artması Suriyeli gençler için olumlu bir örnek oluyor					
Suriye'ye yakın olması ve Suriyelilerin sayısının bu şehirde fazla olması iş kurmak için bu şehri tercih etmemde etkili oldu					
İşimi kurarken sermaye bulmakta zorlandım					
İyi bir iş teklifi gelirse şu anki iş yerini kapatıp başka bir yerde çalışmayı kabul ederim					
Ülkemde savaş biterse buradaki işi orada da kurarım					
Müslüman olmam Türkiye'de iş kurmamı kolaylaştırdı					
Suriye ve Türkiye arasındaki kültürel benzerlik iş kurmamda kolaylık sağladı					
Türk girişimcilerin bizi rakip olarak görmesi rahatsızlık verici					
Girişimcilik konusunda Türklerden daha iyi olduğumu düşünüyorum					
Türk girişimciler Suriye'de olsalardı bizim kadar başarılı olamazlardı					

Türk girişimciler Suriye’de olsalardı bizden daha başarılı olurlardı					
Türkiye tecrübesi sonrası Suriye’ye dönmeme durumunda girişimcilik konusunda çok daha başarılı olabilirim					
Türkiye’de iş kurmak beni daha sosyal hale getirdi					
Türkiye’de iş kurmak beni daha bilinçli hale getirdi					

Ek 2: Araştırmada Kullanılan Arapça Anket Formu

الجزء - I: ديموغرافي

1-• جنسكم : () رجل () انثى

2-• سنكم :

() 26-18 () 35-27 () 42-35 () 50-43 () 51 وما فوق

3-• هل تجد اللغة التركية ؟ () لا () ضعيف () متوسط () ممتاز

4-• مستوى تعليمكم؟

() التعليم الاساسي () ثانوية وما يعادلها () جامعة () ماجستير

5-• وضعك العائلي: () متزوج () عازب () أرملة

6-• اي سنة جئت الى تركيا؟

() قبل 2010 () 2011 () 2012 () 2013 () 2014

7-• هل تفكر بالعودة الى سوريا ؟

() لا افكر بالعودة أبداً

() افكر بالعودة عند انتهاء الفوضى في سوريا

() افكر بالعودة عند انتهاء الفوضى في مدينتي

() افكر بالعودة بعد تغيير النظام في البلد

() افكر بالعودة باقرب وقت

() الاخرى

الجزء – II لمحة عن العمل

1- عملكم في سوريا؟

- () عامل في القطاع الخاص () موظف () طالب () عاطل عن العمل () مبادر
() متقاعد () رب عمل

2- شكل عملك قبل تأسيس عملك الحالي في تركيا؟

- () عامل في القطاع الخاص () طالب () عاطل عن العمل () مبادر () رب عمل
() متقاعد

3- ما هو نشاط مؤسستك؟ : (اكتب ذلك).....

4- متى قمت بتأسيس عملك؟

- () قبل 2010 () 2010 () 2011 () 2012 () 2013 () 2014

5- شكل بدنكم بالعمل؟

- () بنيته من الصفر
() توليته من اسرتي
() توليته من معارفي

6- هل لديك شريك؟

- () نعم لدي شريك سوري
() نعم لدي شريك تركي
() نعم لدي شريك سوري و تركي بنفس الوقت
() لا ليس لدي شريك

7- عدد العمال الذين يعملون في مؤسساتكم:

() 9-1 اشخاص

() 49-10 شخص

() 99-50 شخص

() 149-100 شخص

() 250-150 شخص

() (250) شخص و ما فوق

8- تشكيلة الموظفين: () تركي () سوري () مختلط () اخرى

9- تشكيلة الزبائن: () تركي () سوري () مختلط () اخرى

10- كيف حصلتكم على رأس المال الذي تحتاجونه من أجل بناء عملكم؟

() حصلت عليه من خلال العمل هنا بعمل آخر

() جلبته معي عند النزوح

() استخدمت قرض مصرفي

() اخذت دين من افراد الاسرة

() اخذت دين من الاقرباء

() اخذت دين من الاصدقاء

() التشجيعات التي تمنحها الدولة

() الاخرى

القسم- III

وافق بشكل مؤكد	وافق	وافق نوعاً ما	لا اوافق	لا اوافق ابداً	نرجو وضع اشارة على الخيار الذي يعبر عن وضعكم بافضل شي
					بنيت العمل كوني لم انجح بالعمل عند الآخرين
					بنيت العمل كون التشجيع من حكومة تركيا افضل
					بنيت العمل كون بناء العمل في تركيا اسهل من سوريا
					بنيت العمل كوني مضطر لمواصلة حياتي
					بنيت العمل كونني اردت ان اكون رب عملي
					بنيت عملي من اجل ان اكسب نقوداً كثيرة و اصبحت غنياً
					التفرقة العنصرية التي شعرت بها اجبرتني على بناء هذا العمل
					اضطريت على بناء عملي كونني لم اجد عملاً.
					عملت بنفس العمل و اكتسبت خبرة قبل بناء عملي
					ان بناء عملي بنفسني يعني الحرية ، هذا الشعور دافع بالنسبة لي
					ان حوافز الدولة مرضية بالنسبة للسوريين الذين يريدون بناء الأعمال في تركيا
					كنت ساعمل في شركات كبيرة لو كنت قد تلقيت تعليماً افضل
					ان فرص العمل متساوية في تركيا، ان ذلك يسهل بناء العمل
					ان الروابط الاجتماعية القوية بين السوريين يسهل بناء العمل
					قدمت اسرتي دعماً كبيراً بخصوص بناء عملي
					اتقان اللغة التركية يسهل انشاء العمل

					اقوم بعمل ينسجم مع قيمى الثقافية
					ان امتلاك عملى بنفسى يزيد من احترامى بين السوريين
					يوجد لى علاقات دائمة مع سوريا تتعلق بعملى
					افضل بناء عملى و مواصلته على العمل بشركة تركية باجرة مرتفعة
					ان ازدياد عدد المبادرين السوريين يشكل نموذجاً ايجابياً بين الشباب السوريين
					ان قرب هذه المدينة الى سوريا وزيادة عدد السوريين فيها كان عاملاً مؤثراً في اختيار هذه المدينة من أجل بناء العمل فيها.
					وجدت صعوبات في ايجاد رأس المال عند بناء العمل
					ساوفاق على اغلاق عملى الحالى و العمل في مكان آخر في حال تم تقديم عرض جيد لى
					سابنى نفس عملى الموجود هنا في حال انتهت الحرب في سوريا
					وجدت سهولة ببناء العمل كوني مسلماً
					ان التشابه الثقافى بين تركيا و سوريا ادى الى سهولة بناء عملى
					ان نظرة المبادرين الاتراك لنا كمنافسين شيء مزعج
					ارى نفسى افضل من الاتراك بموضوع المبادرة بالعمل
					لو كان المبادرين الاتراك في سوريا لما كانوا قد حققوا نجاحاً مثلنا
					لو كان المبادرين الاتراك في سوريا لما كانوا قد حققوا نجاحاً اكثر منا
					في حاله العوده الى سوريا استطيع ان اكون اكثر نجاحاً بمبادرة العمل بعد تجربتي في تركيا
					ان بناء عمل في تركيا جعلني اكثر اجتماعياً
					ان بناء عمل في تركيا جعلني اكثر وعياً

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı : Savaş YILDIZ
Doğum Yeri : Mersin-21/06/1977
Doğum Tarihi : 21/06/1977
E-posta : savasyildiz77@gmail.com
Adres : Hürriyet Mah. 1. Cad. A.C.S. Blok. No:52/F
Yenişehir/Mersin

EĞİTİM

Doktora: İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı (2014-2017)
Yüksek Lisans: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Bölümü (2011-2013)
Lisans: Erciyes Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Nevşehir Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik M.Y.O, Turist Rehberliği Bölümü (1998-2002)
Lise: Anadolu Dış Ticaret Meslek Lisesi (1993-1996)