



**T.C.
MUSTAFA KEMAL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI**

**TÜRKİYE'DEKİ SURİYELİ MÜLTECİ
GİRİŞİMCİLERİN OLUŞUM SÜRECİ VE
ÖZELLİKLERİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Hazırlayan
Duygu DENİZ**

**Tez Danışmanı
Yrd. Doç. Dr. Metin REYHANOĞLU**

Hatay-2017



**T.C.
MUSTAFA KEMAL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI**

**TÜRKİYE'DEKİ SURİYELİ MÜLTECİ
GİRİŞİMCİLERİN OLUŞUM SÜRECİ VE
ÖZELLİKLERİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Hazırlayan
Duygu DENİZ**

**Tez Danışmanı
Yrd. Doç. Dr. Metin REYHANOĞLU**

Hatay-2017

ONAY

Duygu DENİZ tarafından hazırlanan “**TÜRKİYE'DEKİ SURİYELİ MÜLTECİ GİRİŞİMCİLERİN OLUŞUM SÜRECİ VE ÖZELLİKLERİ**” adlı bu çalışma jüri tarafından lisansüstü öğretim yönetmeliğinin ilgili maddelerine göre değerlendirilip oybirliği ile **İŞLETME ANA BİLİM DALINDA YÜKSEK LİSANS TEZİ** olarak kabul edilmiştir.

10 / 07 /2017

Jüri Üyeleri	İmza
Yrd.Doç.Dr. Metin REYHANOĞLU (Tez Danışmanı / Başkan)	
Prof.Dr. Ferit ÖLÇER (Üye)	
Doç.Dr. Hayat Ebru ERDOST ÇOLAK (Üye)	

Duygu DENİZ tarafından hazırlanan “**Türkiye'deki Suriyeli Mülteci Girişimcilerin Oluşum Süreci ve Özellikleri**” adlı tez çalışmasının yukarıda imzaları bulunan jüri üyelerince kabul edildiğini onaylarım.

Prof.Dr. Ali ACARAVCI

Enstitü Müdürü

Çalışma, 15441 numaralı proje olarak Mustafa Kemal Üniversitesi BAP tarafından finanse edilmiştir.

TÜRKİYE CUMHURİYETİ
MUSTAFA KEMAL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Bu belge ile bu tezde yer alan bilgilerin tamamının akademik kurallara ve etik ilkelerine uygun olarak toplanıp sunulduğunu beyan ederim. Söz konusu kural ve ilkelerin gereği olarak tezde yararlandığım eserlerin tamamına uygun bir şekilde atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi ayrıca beyan ederim. (10/ 07/ 2017)

Duygu DENİZ



ÖNSÖZ

En büyük göç dalgalarından birine şahit olduğumuz Suriyeli mülteci akını ülkemizi hem sosyal açıdan hem de ekonomik açıdan etkilemiştir. Suriyelilerin Türkiye’de iş sahibi olmaları başta sınır iller olmak üzere her bölgede yaygınlaşmıştır. Çalışma Suriyeli mültecilerin girişim oluşumuna ışık tutarak Suriyeli mültecilerin girişimsel kimliklerini tanımlamaya yardımcı olmayı amaçlamıştır.

Bu anlamda Suriyeli girişimcilerle görüşülerek girişimsel kimliklerine dair bir model oluşturulmuştur. Modelde Suriyeli girişimcileri, girişimciliğe çeken ve iten faktörler üzerinde durulmuştur. Görüşmeler esnasında verilen her bir cevap kodlanarak kategorileştirilmiş ve bu kategorilere göre bulgulara erişilmiştir. Bu çalışmayla birlikte mülteci girişimcilerin literatürde göçmen girişimcilik kavramıyla ayrı tutulmasının gerekliliği de göze çarpan diğer bir husus olmuştur. Ayrıca Suriyeli mülteci girişimciler üzerine yapılmış sadece birkaç çalışmanın olması konunun önemini daha da arttırmaktadır.

Çalışmanın son aşamasında engin bilgileriyle katkı sağlayan, Doç. Dr. Hayat Ebru ERDOST ÇOLAK ve Prof. Dr. Ferit ÖLÇER’e teşekkürlerimi bir borç biliyor ve saygılarımı sunuyorum. Ayrıca saha çalışmasına konu olan ve görüşmelere büyük bir duyarlılıkla katılan tüm Suriyeli girişimcilere teşekkürler ederim.

Çalışma konusunun belirlenmesinde ve çalışmanın gerçekleştirilmesinde, değerli bilgilerini benimle paylaşan, kendisine ne zaman danışsam kıymetli zamanını ayırarak her daim sabırla ve itinayla bana faydalı olabilmek adına elinden gelenin fazlasını sunan, gelecekteki meslek hayatımda da bana verdiği değerli bilgilerden faydalanacağımı bildiğim kıymetli ve danışman statüsünü hakkıyla yerine getiren Yrd. Doç. Dr. Metin REYHANOĞLU’na teşekkürü bir borç biliyor ve şükranlarımı sunuyorum.

Saha çalışmasının hazırlanma ve uygulanma sürecinde yardımlarını hiçbir zaman esirgemeyen her görüşmede desteğiyle yanımda olan ve her zaman rol model olarak gördüğüm Babam Edip DENİZ’e, ayrıca bu hayattaki en büyük şansım olan aileme sonsuz teşekkür ve sevgilerimi sunuyorum.

TÜRKİYE'DEKİ SURİYELİ MÜLTECİ GİRİŞİMCİLERİN OLUŞUM SÜRECİ VE ÖZELLİKLERİ

Duygu DENİZ

İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, 2017

Danışman: Yrd. Doç. Dr. Metin REYHANOĞLU

ÖZET

Girişimcilik ve onun alt başlığı olan ‘mülteci girişimciliği’ kavramlarının ekonomik ve sosyal-kültürel açıdan ülkelere etkisi aşikârdır. Uluslararası literatürde mülteci girişimciliği konusu çok az incelenmiş, Türkiye’de ise bakir bir konu olup Suriye mülteci girişimciliği ise pek incelenmemiştir. Bu kapsamda Suriye’de 2011 yılından itibaren yaşanan iç karışıklık sonucu Türkiye’ye gelen yaklaşık üç milyonu aşkın yakın mültecinin girişimcilik faaliyetleri oluşumlarının ve itme-çekme modeli çerçevesinde incelenmesi çalışmanın ana amacını oluşturmaktadır.

Bu amaç doğrultusunda 2016 yılında Suriye sınırına yakın olan Hatay, Gaziantep, Mersin illerinde ve ayrıca çekim gücüne sahip İstanbul’da bulunan toplam 30 ‘kentsel girişimci’ ile yüz yüze derinlemesine mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Örneklem, Ticaret ve Sanayi odalarından elde edilen ‘kayıtlı’ Suriyeli Mülteci Girişimci sayılarından üretilmiştir.

‘Ulaşılabilen girişimcilere’ yarı yapılandırılmış sorular tercüman eşliğinde sorulmuştur. Sahadan elde edilen bulgular çerçevesinde Suriyeli girişimcilerin yaşadıkları ayrımcılık, dil problemleri, hukuki problemler, kaynaklara erişimdeki kısıtlar, işsizlik, düşük ücret gibi sosyo-kültürel sorunlar nedeniyle girişimciliği zorunluluktan dolayı seçtikleri görülmüştür. Buna karşın özellikle girişimcilik tecrübesi olanlarda bu sorunları fırsata dönüştürme istekliliğinin de girişimcilerde var olduğu saptanmıştır.

ANAHTAR KELİMELELER

Girişimcilik, Mülteci Girişimciliği, Suriye, Zorunlu Temelli Girişimcilik, Fırsat Temelli Girişimcilik.

THE FORMATION PROCESS AND CHARACTERISTICS OF THE SYRIAN REFUGEE ENTREPRENEURS IN TURKEY

Duygu DENİZ

Department of Business Administration, Master's Thesis, 2017

Supervisor: Ass. Prof. Dr. Metin REYHANOĞLU

ABSTRACT

The effects of the concept of entrepreneurship and its subtitle 'refugee entrepreneurship' are obvious in terms of economic and social-cultural contexts. The subject of refugee entrepreneurship has been studied very little in the international literature; also, it is virgin in Turkey. In particular, studies of Syrian refugee entrepreneurship have not been investigated at the worldwide. The results of the internal turmoil in Syria occurred since 2011, the above three million peoples have immigrated to Turkey, and some of them have become entrepreneur. In this context, the main purpose of this study explores the activities and the formation of Syrian refugee entrepreneurs in terms of opportunities and necessities.

In accordance with this purpose face to face deep interviews were conducted with 30 'urban entrepreneurs' in total in Hatay, Gaziantep, Mersin, where are close to the Syrian border, also in Istanbul, where has the power of attraction for entrepreneurs, in 2016. The Sampling was generated from the numbers of 'registered' Syrian Refugee Entrepreneurs obtained from Chambers of Industry and Commerce. Entrepreneurs, who can be reached, have been asked the semi-structured questions with an interpreter.

Obtained from the survey, it has been seen that Syrian Refugee Entrepreneurs have chosen entrepreneurship as necessities because of socio-cultural problems such as discrimination, language barriers, and legal problems, restrictions on access to resources, unemployment, and low wages. On the other hand, it has been determined that some entrepreneurs, who have entrepreneurial background particularly, are willing to convert those problems to opportunity.

KEYWORDS

Entrepreneurship, Refugee Entrepreneurship, Syrian, Opportunity Entrepreneurship, Necessity Entrepreneurship.

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
ÖNSÖZ	1
ÖZET	2
ABSTRACT	3
ŞEKİLLER LİSTESİ	9
KISALTMALAR	10
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM	
GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI VE GİRİŞİMCİLİK-KÜLTÜR İLİŞKİSİ	4
1.1. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI	5
1.2. GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER	8
1.3. GİRİŞİMCİLİĞİ AÇIKLAYAN YAKLAŞIMLAR	11
1.3.1. Bireysel Yaklaşım.....	11
1.3.2. Çevresel Yaklaşım	11
1.3.3. Firma Yaklaşımı	12
1.4. GİRİŞİMCİLİĞİN BİREY VE TOPLUM AÇISINDAN ÖNEMİ	13
1.5. GİRİŞİMCİLİK VE KÜLTÜR İLİŞKİSİ.....	14
İKİNCİ BÖLÜM	
GÖÇMENLİK VE GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİ	17
2.1. GÖÇ KAVRAMI VE GÖÇLERİ DOĞURAN SEBEPLER.....	17
2.2. GÖÇMENLİĞİN TOPLUMSAL ETKİLERİ VE GÖÇMENLERİN YERLEŞTİRİLMESİ.....	18

2.3. GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİ KAVRAMI VE TANIMI.....	20
2.4. GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİN SAHİP OLDUĞU ÖZELLİKLER.....	21
2.5. GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİN TOPLUMA SAĞLADIĞI YARARLAR.....	22
2.6. GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİ İLE İLGİLİ YAKLAŞIMLAR.....	23
2.6.1. Sahiplik Modeli.....	23
2.6.2. Arz Yönlü Yaklaşım	24
2.6.3. Talep Yönlü Yaklaşım	25
2.6.4. Etkileşim Modeli.....	27
2.6.5. Karma Yerleşiklik Modeli	28
2.6.6. Diğer Yaklaşımlar.....	29
2.7. GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİK SÜREÇLERİNİN GELİŞİM AŞAMALARI	30

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MÜLTECİLİK VE MÜLTECİ GİRİŞİMCİLİĞİ	32
3.1. MÜLTECİ VE SİĞİNMACI	32
3.2. MÜLTECİ OLMA KOŞULLARI	36
3.3. MÜLTECİLER; KENDİNDEN YERLEŞİK MÜLTECİLER VE KENTSEL MÜLTECİLER	37
3.4. MÜLTECİ VE SİĞİNMACI HAKLARI	38
3.5. MÜLTECİ GİRİŞİMCİLER.....	39
3.6. MÜLTECİLERİ İŞ BAŞLATMAYA GÜDÜLEYEN FAKTÖRLER VE STRATEJİLER	41
3.7. MÜLTECİLERİN İŞ BAŞLATMA AŞAMASINDA KARŞILAŞTIĞI ENGELLER	44
3.8. MÜLTECİ GİRİŞİMCİLERİN SOSYAL AĞ KULANIMI.....	48
3.9. İHTİYAÇ (ZORUNLULUK) TEMELLİ VE FIRSAT TEMELLİ MÜLTECİ GİRİŞİMCİLİK.....	51

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SURİYELİ MÜLTECİ GİRİŞİMCİLER VE OLUŞUM SÜRECİ	53
4.1. ÇALIŞMANIN AMACI VE ÖNEMİ.....	53
4.2. ÇALIŞMANIN SORUNLARI.....	55
4.3. TÜRKİYE’DE MÜLTECİ SORUNU	56
4.3.1. Suriye'de Savaş Başlangıcı ve Mülteci Krizi.....	56
4.3.2. Türkiye'nin Suriyeli Mültecilere Yönelik Sergilediği Politika.....	58
4.3.3. Suriyeli Mültecilerin Yerleştirilmesi	59
4.3.4. Suriyeli Mültecilerin İşgücüne Katılımı ve Önündeki Engeller	61
4.4. ÇALIŞMANIN YÖNTEMİ.....	62
4.4.1. Evren ve Örneklem Metodolojisi.....	64
4.4.2. Çalışmanın Yönetimi	68
4.4.3. Kodlama ve Kategorileştirme Metodolojisi.....	70
4.5. SURİYELİ MÜLTECİ GİRİŞİMCİLER ARAŞTIRMASININ BULGULARI .	71
4.5.1. Demografik Bulgular	71
4.5.2. Yapılan İş Faaliyetiyle İle İlgili Bulgular	74
4.5.3. İşlerin Yapılması Sırasında Yaşanan Zorluklarla İlgili Bulgular	77
4.5.4. Girişimcilik Özellikleri İlgili Bulgular	82
4.5.5. İş İlişkilerindeki Sosyal İlişkilerle İlgili Bulgular	85
4.5.6. Suriyeli Mülteci Girişimci Kişilik Özellikleri	87
4.5.7. Suriyelileri Girişimciliğe Çeken Faktörler	94
4.5.8. Suriyelileri Girişimciliğe İten Faktörler	105
TARTIŞMA VE SONUÇ	111
KAYNAKÇA	119
EKLER	131
Ek 1: Suriyeli Girişimcilerle İlgili Mülakat Soruları	131

Ek 2: Etik Komisyonu Deęerlendirmesi.....	134
Ek 3: İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü İzni.....	135
Ek 4: Katılımcılara Verilen Taahhütname.....	136
Ek 5: Çalışmada Kullanılan Kodlar ve Kategoriler.....	137



TABLolar LİSTESİ

	<u>Sayfa</u>
Tablo 1: Türkiye'de İller Bazında Suriyeli Mültecilerin Dağılım	60
Tablo 2: Girişimcilerin Demografik Özellikleri.....	71
Tablo 3: Türkiye'ye Giriş Tarihleri ve İş yerini Başlatma Tarihleri	72
Tablo 4: Suriyelilerin Suriye'deki ve Türkiye'deki İşleri	73
Tablo 5: Suriye'deki ve Türkiye'deki İşyerleri İlgili Karşılaştırmalar	75



ŞEKİLLER LİSTESİ

	<u>Sayfa</u>
Şekil 1: Sahiplik Modeli	24
Şekil 2: Etkileşim Modeli	28
Şekil 3: Uluslararası Etnik Girişimcilik.....	44
Şekil 4: Yıllara Göre Geçici Koruma Kapsamındaki Suriyeliler	57
Şekil 5: Türkiye'deki Suriyelilerin İllere Göre Dağılımı	61
Şekil 6: Çalışmanın Tipolojik Kapsamı.....	63



KISALTMALAR

AFAD	Başbakanlık Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı
Bknz.	Bakınız
BM	Birleşmiş Milletler
BMMYK	Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği
Çev.	Çeviren
g.n.	Görüşmecinin notu
GİGM	Göç İdaresi Genel Müdürlüğü
İHEB	İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi
s.	sayfa
SEGE	Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması
UNOCHA	Birleşmiş Milletler İnsani Yardım Koordinasyon Ofisi
vb.	ve benzeri
YUKK	Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu

GİRİŞ

Ekonomik büyümeye olan etkisi nedeniyle önem kazanan girişimci kavramı, arz ve talep ilişkisini kendisi açısından değerlendirerek elindeki kaynakları fırsata çevirebilen kişi olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda birçok araştırmaya konu olan girişimcilik kavramı farklı alanlarda incelenerek girişimciliğin özellikleri, girişimcilik tipleri, ekonomiye katkıları, topluma katkıları gibi konularda cevap aranmıştır. Ancak çok sayıda araştırma yapılmasına rağmen ortak bir fikir birliği oluşturulamamıştır. Bazı araştırmacılar girişimciliğin ekonomik gelişme üzerindeki etkisini incelerken, bazıları girişimcinin kişilik özellikleri üzerinde durmuş bazıları da girişimciliği belirleyen sosyal etmenler üzerinde durmuştur. Yapılan araştırmalarda girişimciliğin incelenmesinde kopukluklar yaşanmasının nedeni ise girişimciliğin pek çok farklı tip insanı içinde barındırmış olmasıdır.

Girişimciler son derece heterojen yapılara sahip oldukları için girişimciliğin kültür ile ilişkisi de bu anlamda önem kazanmıştır. Girişimciliğin kültürle ilişkisinin incelendiği araştırmalarda, kişilerin kültürlerinin girişimcilik özellikleri üzerinde etkilerinin yüksek olduğu göze çarpmaktadır. Bu durum girişimcileri birbirinden ayıran özelliklerini ve bu bireylerin girişimci tiplerinin oluşmasını sağlamıştır.

Çalışmanın odak noktasını oluşturan mülteci girişimciliği kavramı da girişimcilik tiplerinden birini oluşturmaktadır. Mülteci girişimciliği kavramı, ülkesinde savaş nedeniyle göç edilen ülkede elindeki sermaye ile kendi işini kurma faaliyetinde bulunan kişileri tanımlamak için kullanılmıştır. Mülteciler göç ettikleri ülkelerde yaşam koşullarına ayak uydurabilmek için atıldıkları iş hayatlarında bazı olumsuzluklarla karşılaşabilmektedir. Bu olumsuzluklar, mesleki açıdan yetersizlik, etnik farklılıklardan ötürü dışlanma ve ayrımcılık gibi unsurları barındırmaktadır. Mültecileri girişimciliğe yönelten bu nedenlerin dışında oluşturdukları sosyal ağ ve sahip oldukları karakteristik özellikleri girişimciliğe yönelten nedenler olarak görülebilmektedir. Mülteci girişimciler ev sahibi ülkeye ekonomik yönden bu bağlamda katkı sağlayabilmektedir.

Konusu mülteci girişimciliği olarak belirtilen bu çalışmanın temel amacı 2011 yılından itibaren Suriye’de yaşanan iç savaş nedeniyle Türkiye’ye göç etmek zorunda kalan Suriyelilerin girişimcilik oluşumlarının tespit edilmesi ve özelliklerinin belirlenmesidir. Bu amaç çerçevesinde çalışmanın bulguları girişimcilik özelliklerinin belirlenmesinde yer alan bir yaklaşım olan iten ve çeken faktörler modeliyle değerlendirilmiştir.

Çalışma; girişimcilik, göçmen girişimcilik, mülteci girişimcilik ayrıca saha çalışmasına dayanan Suriyeli mülteci girişimciler ve oluşum süreci olmak üzere dört kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısımda girişimcilik kavramı üzerinde durularak özellikle kültürle olan ilişkisi incelenmiş ve girişimciliğin bu bağlamda sahip olduğu özellikleri de belirtilerek girişimciliğin toplum açısından önemini açıklamak amaçlanmıştır. Girişimcilik kısmında girişimciliğin öneminden itibaren topluma sağladığı yararlar ve girişimcilik üzerine getirilen yaklaşımlar açıklanarak, göçmen girişimciliğin ve ardından mülteci girişimciliğin daha net anlaşılması sağlanmaya çalışılmıştır. Kültürle girişimciliğin ilişkilendirilmesinin ardından girişimcilik tiplerinden biri olan göçmen girişimcilik kavramı çalışmanın ikinci kısmını oluşturmuştur. Çalışmanın başlangıcında yapılan literatür taramalarının ardından mülteci girişimciliğinden önce göçmen girişimciliğinin açıklanması gerekli görülmüştür. Bunun nedeni ise bu alanda yapılan çalışmalarda mülteci girişimciliğinin bazı kaynaklarda göçmen girişimciliği adı altında çalışılmış olmasıdır. Daha önceki başlıklarda da söz edildiği gibi göçmenlerin ve mültecilerin misafir ülkede neden girişimciliği tercih ettikleri bir soru işareti olmuştur. Girişimciliği tercih etmelerinin nedenleri itici ve çekici faktörler olmak üzere iki başlık altında açıklanmıştır. Devamında ise girişimciliğe adım atarken sıfırdan başlamaları dikkat çekmiş ve sıfırdan başlarken sosyal ağı kullanımı da incelenmiştir. Böylece mülteci girişimciliğin oluşum süreci üzerine bir model oluşturmak amaçlanmıştır.

Göçmen ve mülteci girişimcilik kavramı araştırmalara konu olmuş olsa da yerel girişimcilerden farklılık gösterdiği karakteristik özellikleri üzerinde yeterli düzeyde durulmamış olup bu konuda literatür eksikliğinin olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda mülteci girişimcilerin yerel girişimcilerden yapısal olarak da farklılık gösteren özelliklerinin neler olduğu ve mültecileri girişimciliğe sürükleyen nedenlerin neler olduğu sorularına cevap aramak amaçlanmıştır. Suriyeliler Türkiye’de “geçici

sığınmacı” kimliğiyle yaşamaktadır. Aslında göçmenlerle benzer özellikler göstermektedir. Yerel literatürde de girişimcilik başlığı altında mülteci girişimciliğe yer ayrılmamıştır. Çalışma, bu anlamda özellikle yerel literatüre katkı sağlayacaktır. Bu çalışmayla beraber artık Türkiye’nin her yerinde rastlanılan Suriyeli iş yerlerine ışık tutulmuş olacaktır. Suriyeli mülteci girişimciler kendi çabalarıyla iş yeri kurmaya çalışırken yaşadıkları sıkıntılara da değinilmiştir. Ayrıca Suriyeli mültecileri girişimciliğe sürükleyen nedenler nelerdir? sorusunun net cevabı bu çalışma aracılığıyla açıklanmaya çalışılmıştır. Böylelikle daha önce pek çalışılmamış olan Suriyeli mülteci girişimcilerin kişilik ve girişimci özellikleri, onları girişimciliğe sürükleyen nedenler ayrıca işletme oluşumu esnasında kullandıkları sosyal ağ tespit edilmeye çalışılmıştır.



BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI VE GİRİŞİMCİLİK-KÜLTÜR İLİŞKİSİ

Ekonomik gelişme sürecine katkı sağlayan girişimcilik kavramı birçok çalışmada araştırma konusu olmuştur ancak buna rağmen, girişimci kimdir? Girişimcilerin sahip olduğu özellikler nelerdir? Girişimciliği meydana getiren faktörler nelerdir? gibi sorularda fikir birliğine varılamamıştır. Girişimcilikle ilgili evrensel bir teori olmasa da girişimciliği farklı açılardan ele alan ekonomi, psikoloji, sosyoloji gibi bilimlere kapsayan birçok yaklaşım ileri sürülmüştür. Bu yaklaşımlar girişimciliği farklı açılardan ele alarak girişimciliğin farklı taraflarını aydınlatmıştır.

Genel kapsamda bakıldığında girişimcilik vasıtasıyla üretim faktörlerinin bir araya getirildiği ve bu üretim faktörlerinin bir araya gelmesi sonucu üretimin çıktısı olan işletmelerin meydana geldiği görülmüştür. İşletmeler, bireylerin içlerindeki girişimcilik kabiliyetlerinin faaliyete geçmesiyle oluşsa da bu yetenek tek başına yeterli olmayacaktır. Şöyle ki; bireyin içindeki girişimcilik kıpırtılarının, gözü kapalı her işe girişmesi şeklinde gerçekleştireceği faaliyetlerin girişimcilik olarak tanımlanamayacağı aşikârdır. Dolayısıyla girişimcilik, en başta girişimcinin kendisi sonra da toplumu tatmine ulaştıracak işi üretmesi ve uygulamaya geçmesini gerektirir. Tanımdan da anlaşılacağı gibi girişimcilerin, girişimcilik faaliyetlerini yerine getirirken toplum kriterini göz önünde bulundurmaktadır. Bu nedenle toplumun değer yargılarının toplamını ifade eden “ kültür” den etkilendiği düşünülmektedir (Demirel ve Tikici, 2004: 49).

Çalışmada girişimcilikle kültür ilişkisinin incelenmesinin nedeni, girişimcilerin üyesi oldukları kültürden bağımsız olarak düşünülmemeyecek olmasıdır. Bazı toplumlar girişimcilik konusunda daha yüksek performans gösterirken bazı toplumların bu konuda geri kaldığı bir gerçektir. Toplumlar arasında bu farkın oluşmasının altında toplumun kendine öz değer yargıları yatmaktadır. Toplumun dinamik bir yapıya ulaşmasını sağlayan girişimcilik faaliyetleri toplumun kültürüyle etkileşim halinde kalmasıyla başarıya ulaşabilmektedir. Farklı kültürlerin girişimciliğe karşı tutumları o kültürün davranışına göre şekillenir ve kültür yapısına göre

girişimcilik özellikleri diğer toplumlardan daha üstün olabilmektedir (Dubina ve Ramos, 2013: 635).

Toplumun değer yargıları girişimciye yol gösteren kültürel düzlemi oluşturmaktadır. Dolayısıyla kültür kavramının girişimciliği destekleyen bir unsur olduğunu söylemek mümkündür. Bu bağlamda girişimciler yaşadıkları kültürden etkilenerek birtakım faaliyetlerde bulunmaktadır. Girişimcilik kavramı da bu faaliyetlerden biri olarak literatürde yerini almıştır.

Bu kısımda girişimcilik kavramıyla ilgili tanımlamalara, girişimcilerde olması gereken özelliklere ve girişimciliğe ilişkin yaklaşımlara yer verildikten sonra girişimciliğin kültür ile ilişkisi incelenmiştir.

1.1. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI

Girişimcilik kavramı ilk olarak 19. ve 20. yüzyıllarda ekonomik alanda ele alınarak tanımlanmıştır. Ekonomik anlamda Jean-Baptiste Say'ın (1803) girişimciliği, üretim faktörlerinin tüm boyutlarının kullanılarak pazarda önemli bir yeri olabileceği düşünülen malın üretilmesi ve ele edilecek kar için riski göze alabilmek olarak tanımlamıştır (Binks-Vale, 1990: 119'den aktaran Aytaç, 2006: 3). Jean-Baptiste Say, girişimcilik tanımlamasında riski üstlenme ve yönetme yeteneği özelliklerinin ikisinin bulunmasının gerekliliği üzerinde durmuştur. Jean-Baptiste Say girişimciliği tanımlarken aynı zamanda girişimciliğin mevcut ekonomik düzeni değiştiren yeni bir oluşumu ifade ettiğini savunmuştur. Devamında Schumpeter ise girişimciliği, kendi ifade şekliyle 'yaratıcı yıkım' olarak tanımlamıştır. Schumpeter, 'yaratıcı yıkım' kavramını; her yeniliğin mevcut düzeni yıkması olarak ifade etmiş ve girişimciliğin temelinde 'yaratıcı yıkım' oluşumunun olması gerektiğini vurgulamıştır (Drucker, 1985: 6). Adam Smith direkt olarak girişimciliği tanımlamasa da iktisatta en bilinen kavramları açıklamış ve böylece modern iktisat teorisinin temelini oluşturarak iktisat ve girişimcilik teorisini birbiriyle ilişkilendirmiştir. Smith, toprak, işgücü ve sermaye olmak üzere üç ekonomik gücü, görünmez el kavramını ve iş gücünün bölümlere ayrılmasını kullanmıştır. Ayrıca kar elde etmek amaçlı projeler geliştiren bireyleri 'öngörenler' olarak iktisada sunmuştur. Ancak 'öngörenler' tanımı, yeni üretim biçimlerinin ortaya çıkması, yenilikçi yatırımların ve yeni süreç ve ürünlerin üretilmeye çalışılmasının nedenini açıklamaya net bir cevap veremediği için

girişimciliği açıklamada yetersiz kalmıştır (Topkaya, 2013: 30). İlk olarak girişimcilikten söz eden Jean-Baptiste Say, Adam Smith hayranı olması nedeniyle de Adam Smith'in 'Uluslararası Zenginliği' adlı kitabını (1776) Fransızcaya çevirmiş ve onun fikirlerini hayatı boyunca savunmuştur (Topkaya, 2013). Ancak Jean-Baptiste Say'ın Adam Smith hayranlığına rağmen girişimciliğe getirdiği tanım klasik iktisatçıların girişimcilikle ilgili görüşleriyle benzeşmeyen bir nitelikte olmuştur (Topkaya, 2013). Klasik iktisatçılar ve Keynezciler, Friedmancılar ve Arz yanlılar da dâhil olmak üzere, günümüzde de süre gelen iktisat teorisinin de yaptığı gibi var olan düzeni daha iyiye getirmeye çalışan bir düşünceyi savunmuşlardır. Bu anlamda girişimciyi ele almazlar ancak onu 'dış güçler' gerçeğinin gölgesinde bırakırlar. Bu 'dış güçler', hava, iklim, devlet politikaları, salgınlar, savaşlar ve teknoloji gibi unsurlardır. Aynı zamanda da klasik iktisatçılar, bu dış güçlerin oluşturdukları teorilerinin bir parçası olabileceğini inkâr etmezler (Drucker, 1985: 27).

Fiyatlar piyasaca belirlenmiş bulunup herhangi bir şok olmaksızın denge fiyat ve miktar seviyesi değişmemektedir. Neo-klasik iktisat analiz çerçevesinde girişimciliğe, yöneticilik dışında üretimle ilgili özel bir rol verilmemiştir. Ancak neo-klasik iktisatçılardan biri olan Marshall üretimde girişimcinin de etkisi olduğunu vurgulayarak girişimcilik kavramına önemli bir rol yüklemiştir. Marshall'a göre girişimci, mal/hizmet sunumundan ve yenilikten sorumlu ayrıca üretim sürecinin her aşamasından sorumlu ve elde edilen çıktının kontrolünü üstlenen kişi olarak belirtmiştir. Bu tanıma göre girişimci, malın/hizmetin üretilmesinden denetlenmesine kadar her aşamada sorumlu kişi olması nedeniyle hem çalışan hem de işveren gibi görülmektedir. Bu bağlamda girişimcinin amacı, düşük maliyeti sağlayarak üretim olanaklarını yaratmaktır. Jean-Baptiste Say, girişimcinin ticari bilgi, ileriye görebilme, risk alabilme ve doğal liderlik vasfı gibi becerilerle donanması gerektiğini vurgulamıştır ve yine Marshall'da girişimcinin gerekli riski göze alarak yönetsel her türlü işleri yürütebilecek kapasiteye sahip olması gerektiğini vurgulayarak görüşler arasında paralellik olduğunu göstermiştir (Araz Takay ve Güler Aydın, 2013: 155).

Girişimcilik kavramına diğer bir tanımlama ise F. Knight tarafından getirilmiştir. Knight'a göre risk ve belirsizlik kavramları birbirinden ayrılmalı ve girişimcinin bu üretim sürecinde belirsizlikle mücadele eden taraf olması gerekmektedir. Kirzner (1973'ten aktaran Araz Takay ve Güler Aydın, 2013: 155) ise

girişimcinin piyasada dengeleyici gücüne dikkati çekmiştir. Yine Kirzner'e (1973'ten aktaran Araz Takay ve Güler Aydın, 2013: 155) göre girişimcilik, piyasada hiç denenmeyen veya görülmeyen seçeneklerin görülmesi ve değerlendirilerek faaliyete geçirilmesi şeklinde meydana gelebilir. Bu bağlamda girişimcilik, yeni bir gelecek bakış açısının yaratılarak bireylerin beklentilerinin değiştirilmesini içermektedir (Demirel ve Tikici, 2004: 51). Hisrich ve Peters (2002: 9'dan aktaran Aytaç, 2006: 3) ise girişimciliğin bu özelliklerine değişiklik, yenilik ve yeni düzen yaratma kabiliyetinin eklenmesi gerektiğini vurgulamıştır.

1934 yılında Schumpeter'in girişimcilikle ilgili yaptığı ilk tanımından bu yana dünya çapında kabul gören bir girişimcilik tanımı yapılamamıştır. Yapılan farklı tanımlamalar ve girişimcilik adına edindirilen özellikler derlendiğinde, girişimci kişi; hammaddeyi tedarik ederek emek faktörü ile risk alarak yeniliğe adım atan kişi olarak tanımlanabilmektedir (Karaömer, 2014: 18). Bu bağlamda girişimcilik ise; gerekli olan emek ve zamanı bularak, olağan riskleri göze alarak yeni bir ürün veya hizmeti yaratma sürecidir (Ersoy, 2010: 2).

Temelde girişimciliğin; yenilik getirme, risk alma ve proaktif olma adı altında üç temel ögesi bulunmaktadır. Yenilikçilik, ortaya çıkan sorun ve ihtiyaçlara farklı bir bakış açısı getirerek, yeni ürün ve hizmete ek olarak yeni teknolojinin de desteğini alan alışılmamış çözümlerin sağlanmasını ifade eder. Risk alma, elde edilecek fırsatın herhangi bir başarısızlığı durumunda meydana gelecek zararın hesaplanarak makul derecede bu başarısızlık maliyetinin göze alınmasını ifade eder. Proaktiflik ise, istenilen amaç doğrultusunda gereken her şeyin istek, azim ve uyum doğrultusunda yerine getirilmesini ifade eder (Çarıkçı ve Koyuncu, 2010: 7).

Girişimci yeni bir işletme kurma düşüncesi ile yola çıktığında ait olduğu kültür ve bu kültürün etkilendiği alt kültürler, aile ve ikinci dereceden yakınlar, meslektaşlardan gelen desteği önemsemek durumunda kalır. Akademik alanda sosyal ağ olarak nitelendirilen bu durum bir insanın işletme kurarak başarılı olmasında önemli bir etkidir. Sosyal ağın girişimciler üzerinde, özellikle de göçmen girişimciler üzerinde önemli bir yere sahip olduğu söylenebilir. Sosyal ağ sayesinde aileler karşılıklı sorumluluk ve güven çerçevesinde birbirleriyle ekonomik ilişkiler kurar. Topluluktan birinin bir iş yeri açmasında aile içi kredinin verilmesi bu duruma bir örnek olarak gösterilebilmektedir. Bu sayede girişimciler başarılı bir işletme kurma

yolunda ilerler (Nas Şahin ve Çilingi, 2011: 614-616). Aynı zamanda toplumun kültüründe girişimciliğin çerçevesini oluşturan, bireycilik, rekabet, itibar kazanma gibi değerler ön plandaysa bu kültürde girişimcilik faaliyetlerin daha çok olduğu söylenebilir. Bu durum, aile değerlerinin ön planda tutulduğu, toplumcu bir yapıya sahip olan kültürde girişimciliğin az olacağı anlamına gelmemektedir. Hiçbir kültür, girişimciliği destekleyen ya da karşı olan bir kültür olarak tanımlanamaz. Örneğin aile değerlerinin yüksek olduğu bir kültür yapısında aile bağımsızlığa önem veriyorsa çocuklarının girişimcilik özelliklerini taşıyacağı olasıdır (Çarıkçı ve Koyuncu, 2010: 7).

1.2. GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Girişimcilik kavramı iktisadi bakış açısının dışında ayrıca sosyal yapı çerçevesinde de ele alınmıştır. Girişimcilik ile birey, birebir ilişkilendirilerek bireyin var olduğu sosyal çevresinin girişimcilik özelliklerini biçimlendirdiği iddia edilmiştir. Birey doğduğundan bu yana içinde bulunduğu toplumun gelenek göreneklerinden, sosyal yapısından etkilenir ve düşünce yapısı bu doğrultuda şekillenir. Bu sosyal yapılar toplumun davranış kalıpları ve kültürel formlarından oluşmaktadır. Oluşan sosyal yapılar kendi çerçevesinde belirli insan tipini belirli düşünce ve yaşam tarzını ve kültür kalıplarını sunar ve birey bu unsurların etkisiyle tercihini yapar. Bu durum girişimciliğin sosyal boyutunun ele almasının gerekliliği ortaya çıkarmaktadır (Ersoy, 2010: 72-73).

Girişimciliğin sosyal boyutunun alt bileşenleri kültür kavramının açıklanmasıyla daha iyi anlaşılabilir. Girişimcilik kültürü de bu nedenle tanımlanırken bireylerin kişilik özellikleri, ilgileri ve yetenekleri de hesaba katılmaktadır. Ancak bu farklılıklara rağmen bireylerin soy, tecrübe, öğrenim gibi ortak özellikleri de vardır ve bu özellikler bireylerin kültürü olup, girişimciliğine etki etmektedir (Demirel, 2003: 108).

Ancak kültür ve sosyal çevrenin girişimciliğe etkisi her ne kadar yüksek olsa da tek etki faktörünün kültür olmadığı aşikârdır. Girişimcilik birçok faktörün bir araya gelmesiyle sosyo-ekonomik çevrede oluşan bir olgudur. Bu faktörler girişimciliği başlatıp sürdüren ve girişimci bireyin ortaya çıkmasının temellerini atan faktörlerdir.

Girişimcilik; kişilik özellikleri, aile, toplumsal kültür ve eğitim olmak üzere dört faktörden etkilenmektedir (Küçük Alaybeyoğlu, 2014: 53).

Kişilik özellikleri, girişimcilerin özellikleri ayırt edici niteliktedir ve kişinin iş hayatı üzerinde etkisi oldukça yüksektir. Bu bağlamda, özgüven, kararlılık, bilgi düzeyi, donanım, bağımsızlık, inisiyatif alabilen, algılama gücü yüksek, işlerde esnek, riski üstelenebilen, iyimser kişiliğe sahip olma özellikleri girişimciliğin belirgin özelliklerindedir. Bireylerde belirtilen bu kişilik özellikleri yer aldığı anda, gelir düşüklüğü, çevresel birtakım faktörler ve devamlılık arz eden bir işin olmaması gibi dezavantajların etkisini azaltarak bu bireyler girişimciliğe yönelme fırsatı yakalayabilirler (Küçük Alaybeyoğlu, 2014: 56). Girişimciliğe yönelen bu kişiler işlerinde ki başarısı veya başarısızlığı kadere bağlamaktan kaçınarak ortaya çıkan sonucun kendi kontrollerinde olduğuna inanmaktadırlar. Girişimciler para kazanmanın yanında itibar, kendini ispat etme ve bağımsızlıklarını kazanma gibi gereksinimler amaçlayarak yeni bir iş kurmayı hedefleyebilirler. Ancak istenen şartlara uygun bir iş bulamadıklarında veya sürekliliği olan bir iş bulamadıklarında kişiler yine girişimciliğe yönelebilirler. Böylece girişimci olmak bu kişilere kendilerine daha iyi bir yaşam standardı sağlama olanağı verebilmektedir (Küçük Alaybeyoğlu, 2014: 55). Girişimcilik özelliklerine sahip kişiler, bir başkasının otoritesine girmeyi reddederler ve örgüte bağlanmakta sıkıntı yaşarlar. Bu kişiler aynı zamanda gergin ve tatminsiz özelliklere de sahip oldukları için sürekli arayış içerisinde oldukları ve kaderlerini kontrol etmeye yönelik tutum gösterirler. Bu nedenle girişimciler diğer insanlardan farklı bir kişilik yapısını temsil ederler (Küçük Alaybeyoğlu, 2014: 69).

Aile yapısı ise, bireylerin kişilik oluşumunda ilk aşamadır. Aile yaşadığı çevrenin sosyo-kültürel yapısını kişiye çocukluk döneminde aktarmaktadır ve kişi kendisine empoze edilen bu davranış kalıplarıyla kişiliğini oluşturur. Kişiler bazı durumlarda tek başına karar alamayıp fikir edinme gereksinimi duyması da bu nedendir. Bu açıdan bakıldığında aile bireyleri kişinin karar almada ve davranışlarını oluşturmada önde gelmektedir aynı zamanda demokratik eğilimi yüksek olan ailelerde, aile içi katılım ve paylaşımın olması kişinin ortaya çıkacak sorunu tanımlayarak farklı çözümler üretmesine ve bu çözümleri değerlendirerek en uygun karara varmasını sağlamaktadır (Çerik, 2002: 4-5). Bu ortam kişinin bağımsız olma davranışını güçlendirerek girişimcilik özelliklerinin oluşmasına yardımcı olmaktadır.

Toplum kültür yapısı bireyi çevreleyen başlıca etmenlerden biridir. Bireyin kişilik özellikleri üzerinde kültürün etkisinin olduğu düşünüldüğünde, girişimcilik ve toplum kültür yapılarının doğrudan ilişkili olduğunu söylenebilir. Kültürel değerler kişilerin değer yargılarını ve ortaya çıkabilecek sorunlara karşı oluşan tutumlarını yönlendirmektedir (Çarıkçı ve Koyuncu, 2010: 2). Kişi her ne kadar bazı durumlarda çelişkiye düşse de içinde bulunduğu değer yargılarına göre şekillenerek kişilik ve davranışlarını o yönde oluşturmaktadır. Örneğin; Amerika'da, çocuk yetiştirmede bağımsızlık eğilimi sık sık vurgulanarak çocuğa bağımsızlık duygusu aşılanmıştır. Araştırmalar, çocuğun yetiştirme düzeninin özellikle Anglo-Amerikan kültüründe yoğunluk gösterdiğini açıklamaktadır. Ayrıca Amerika kültüründe annelere çocuk bakımı için verilen eğitimlerde kendilerinden anne içgüdülerini saklamaları da önerilmektedir. Bu sayede çocuklar kendi ayakları üzerinde durabileceklerdir. Kanada'da ise anneler kendilerini çocuklarından oldukça uzak tutmaya çalışarak onların bağımsızlıklarını elde etmelerini istemektedirler (Aytaç, 2006: 150). Ancak bu durumun toplumcu kültür yapısına sahip kültürlerde ne kadar yadırganacağı aşikârdır. Bu durum toplum kültür yapısının bireylerin kişiliklerini etkileyerek girişimciliğin oluşmasında önemli bir faktör olduğunu göstermektedir.

Son olarak eğitim faktörü, bireyleri yaşamda ayak durmayı sağlayacak bilgi, beceri ve davranışa sahip, yeni bilgiler üreten sistem olarak tanımlanmaktadır. Eğitim kavramı kurumsal anlamda bireyleri girişimciliğin bir kariyer olduğu yönünde etkileyerek onların kendi işlerini kurmasında katkı sağlayabilmektedir. Girişimciliğin öneminin farkında olan öğretim sistemlerinde bu yönde eğitimler verilerek girişimcilik eğilimi yüksek olan bireyler yaratılabilmektedir (Küçük Alaybeyoğlu, 2014: 58). Günümüzde eğitim olanaklarının da artmasıyla birlikte bu faktörün girişimciliğe etkisi de artmıştır. Girişimcilik çerçevesinde; toplumsallaştırma, teknik bilgi ve becerileri eğitim aracıyla bireylere bazı davranışlar aşılanabilmektedir. Girişimciliğin gelişmiş olduğu ülkelerin eğitim programlarına bakıldığında, girişimcilik eğitimini de kapsayan bir eğitim sisteminin olduğu görülmektedir. Bu durum eğitimin girişimcilik üzerinde ne derece etkili olduğunu göstermektedir (İlhan, 2003: 66).

1.3. GİRİŞİMCİLİĞİ AÇIKLAYAN YAKLAŞIMLAR

Disiplinler üstü bir kavram olarak girişimcilik önceden de değinildiği üzere ekonomi, psikoloji, sosyoloji gibi birçok bilimi kapsayan farklı araştırmalar içine dâhil olmuştur. Girişimciliğin tanımının ve özelliklerinin belirlenmesinde ekonomik, psikolojik ve sosyal faktörlerin önemi oldukça fazladır. Bu nedenle ekonomik, psikolojik ve sosyal temelli yaklaşımlar; bireysel yaklaşım, çevre yaklaşımı ve firma yaklaşımı olmak üzere üç başlık altında incelenerek girişimcilik kavramının daha iyi anlaşılması sağlanmıştır.

1.3.1. Bireysel Yaklaşım

Girişimcinin kişisel özelliklerine ve yeteneklerine bağlı olarak başarının elde edilebileceğini varsayan yaklaşımdır. “Neden sadece belirli kişiler girişimcilikte başarılı olabilmektedir?” sorusuna odaklanan bir yapısı vardır (Göktaş, 2013: 34). Bu yaklaşım girişimci olarak ele alınan kişilerin demografik, kişilik ve psikolojik özelliklerini incelemeye almış ve özellikle psikolojik ve sosyolojik etkiler üzerinde durmuştur. Kişilerin ailede ilk çocuk olması, erkek olması, eğitim düzeyi, medeni hali, gelir seviyesi, göçmenlik gibi özelliklere göre girişimciliğinin şekillenmesi durumu demografik etmenler olarak ele alınırken, yine bu kişilerin değerleri, tecrübeleri, tutumları vb. unsurlar psikolojik etmenler olarak ele alınmaktadır (Lee ve Peterson, 2000: 401). Bireyin kişiliği ise diğer etmenlerden biridir ve kişilik, bireyi birey yapan özelliğidir ve kalıtımla geçen ruhsal özellikleri de barındırır (Göktaş, 2013: 34). Teknolojideki umut verici gelişmelere açık ve kullanmayı bilen, ortaya çıkan fırsatları değerlendirmekten kaçınmayan ve diğerlerinden farklı bir yol bularak girişimlerde bulunan kişilik özellikleri girişimci özelliklerini tanımlayan davranışlardır. Bu bağlamda kişilik faktörü de bireysel yaklaşımın faktörüdür.

1.3.2. Çevresel Yaklaşım

Bireysel yaklaşım sadece demografik, kişilik ve psikolojik faktörleri ele aldığı için girişimcilik başarısını geniş bir çerçevede incelemek için yetersiz kalmıştır. Bireysel yaklaşıma bir tepki olarak doğan çevresel yaklaşıma göre bireysel yaklaşım her ne kadar girişimciliğin üzerinde büyük bir etkiye sahip olsa da tek başına yeterli değildir. Bunun nedeni ise, kişilik özelliklerinin yanı sıra girişimciliğin çevre faktörü

ele alınmadan düşünölemeyeceğidir. Çünkü çevre, girdi-çıkıtları olan ve girişimsel faaliyetlere etkide bulunan dolayısıyla girişimciliği destekleyebilen veya engelleyebilen bir faktördür (Göktaş, 2013: 35). Çevrenin girişimcilik üzerindeki etkisinin varlığını güçlendiren diğere bir neden ise girişimciliği sadece kişinin doğuştan gelen karakterinin oluşturmasının dışında sonradan zamanla öğrenilen ve üzerine sürekli yeni bir özellik eklenebilen bir yapıya sahip olmasıdır. Bu açıdan bakıldığında aile, toplum ve devlet kurumları girişimci aktivitelerini oldukça fazla etkilemektedir. Aynı zamanda kültürel, ekonomik, politik ve sosyal güçler gibi geniş kapsamlı faktörler girişimcilerin faaliyet alanlarında karşılarna tehdit veya fırsat yaratmakta etki etmektedir (Lee ve Peterson 2000: 402-403).

Modern toplumlarda girişimciliğın çevre faktörünün etkisine daha çok vurgu yapılmaktadır. Bu toplumların bakış açısına göre girişimcilik özelliklerinin gelişmesinde içinde bulunulan kültürün büyük bir etkisi vardır. Örneğın bazı toplumlarda bireyler risk almayı göze alarak tecrübelerin katkısıyla öğrenmeyi göze alırken bazı toplumlarda ise bireyler daha çekimsere davranarak, kültürel istikrara daha çok değere verip girişimcilik özelliklerini geri planda bırakmaktadır (Göktaş, 2013: 35).

1.3.3. Firma Yaklaşımı

Firma yaklaşımı, girişimcilik boyutlarını inceleyen son yaklaşım olarak ele alınmıştır. Bu yaklaşım türü, işletme içerisinde ki faaliyetleri ele alarak temelde girişimciliği yöneticilikle ilişkilendiren bir bakış açısı oluşturmuştur. Bu bağlamda girişimci ve girişimcilik süreci ile ilgili üst yönetim felsefesinin rolünü vurgulamaktadır (Lee ve Peterson 2000: 403). Girişimci var ettiğı faaliyeti sadece yaratmakla kalmayıp aynı zamanda onu büyütüp, geliştirmeye çalışır. Bu durum girişimcinin yönetsel özelliklere sahip olması gerektiğini de ortaya koyar ve üst yönetim girişim için belirlenmiş iş kavramını tanımlayan kaynak gereksinimleri değerlendirmek ve gerekli yönetim ihtiyacını gidermek için çabalar. Bu süreç içerisinde gerçekleştirilen çabalara göre üst yönetimin girişimci özelliklere sahip olup olmadığı anlaşılmaktadır (Lee ve Peterson 2000: 403).

1.4. GİRİŞİMCİLİĞİN BİREY VE TOPLUM AÇISINDAN ÖNEMİ

Girişimcilik kavramı özellikle sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş döneminde daha çok önem kazanmıştır. Bilgi çağında insan emeğinden çok bilgiye dayalı emek önem arz etmiştir. Bu nedenle de girişimciliğin önemi artmış ve yenilik, yaratıcılık ve yönetim faaliyetlerinin kilit noktası olarak görülmüştür. Ancak girişimciliğin geçmişe dönük etkisine bakıldığında bireylerin yanında bölgesel ve ulusal kalkınmada da etkin bir rol üstlendiği görülmüştür (Boz, 2007: 8).

Girişimcilik bireylerin kendini kanıtlama ve hedeflerine ulaşma olanağını tanır. Kendini kanıtlama ihtiyacının gerekliliği Maslow'un (1943) ihtiyaçlar hiyerarşisinde açıklanmıştır. Maslow'un ihtiyaçların hiyerarşisinde kişiler ihtiyaçlarını gidermek için belirgin davranışlar gösterirler ve bu davranışları ihtiyaçları doğrultusunda belirlerler. Bu hiyerarşinin son aşaması olan kendini gerçekleştirme ihtiyacını girişimcilik kavramı oluşturmaktadır (Özkul, 2008: 45).

Ayrıca birey faaliyete geçirdiği girişimlerinden tek başına sorumludur ve sonucunda başarmış olma hissini elde edebilmek için ortaya çıkan kazanma güdüsü bireyi kendi işini kurmaya teşvik eder. Kazanma güdüsü ile elde edilen başarıda birey işletme sahibi olarak çevrede belirli bir saygınlık kazanır ve oluşan saygı çerçevesinde bireyin çevresi artar dolayısıyla işletmeye duyulan hayranlık, saygı vb. duygularla kar elde etme oranı da yükselir. Böylece birey kazandığı bu başarıyla bağımsızlığını elde ederek kendi kararlarını kendi verme olanağını yakalamış olur. Bu aşamalardan geçen birey kendi kurduğu işte ilerledikçe ve faaliyetleri arttıkça o oranda da kişisel gelişimini arttırmış olur.

Girişimciliğin önemi önceden de bahsedildiği üzere toplumsal açıdan da büyüktür. Toplumun ihtiyaçları belirlenerek, bu ihtiyaçlar doğrultusunda gerekli yatırımlar yapılır ve böylece toplumsal refahın yükselmesi sağlanır. Toplumsal refahın yükselmesinin nedeni, yapılan yatırımın istihdam ve gelir düzeyine göstermiş olduğu katkıdır (Özkul, 2008: 49-50). Örneğin;

Dünya Girişimcilik Platformu tarafından 2001 yılında 29 ülke arasında yapılan bir araştırma, yüksek girişimcilik faaliyetleri olan ülkelerin ortalama ekonomik büyümenin üzerinde gelişme gösterdiğini ortaya koymaktadır. Yapılan bu araştırma ekonomik büyümenin % 25'inin yeni firma yaratma oranıyla açıklandığını (Özkul, 2008: 51)

göstermektedir. Ayrıca yapılan yatırımla milli gelirin artışı sağlanır ve böylece yeni iş olanakları yaratılarak piyasalara yeni ürün ve hizmetler kazandırılır. Yeni ürün

ve hizmetlerin oluşması ise rekabet seviyesini yükselterek kaynakların etkin bir şekilde kullanılmasının temellerini atar. Bu noktada Schumpeter'in girişimcilik tanımı ve kurduğu model devreye girmektedir. Schumpeter'e göre rekabet kalıcılığını korursa maliyetli ve verimsiz hale gelmektedir (Araz Takay ve Güler Aydın, 2013: 157). Bu soruna göre Schumpeter genel denge kavramı doğrultusunda ekonomik gelişme modeli oluşturmuştur.

Schumpeter'in teorisinde denge kavramı karşıtlığa başvurur ve meydana gelen ürün veya süreçlerdeki yenilikler sayesinde ekonomik sistem rekabetteki dengeden uzaklaşır (Hazel Er, 2012: 61) ve Schumpeter'e göre bu gelişmeleri takip ederek yeni bir denge çizgisine yönelebilecek kişi girişimcidir. Girişimci yenilikleri keşfederek mevcut durumu yıkar ve bu durum yıkıcı girişimciliği meydana getirir.

Schumpeter'in teorisi, yıkıcı girişimciliğin oluşmasını beş aşamada değerlendirmiştir. Bunlar; yeni ürünün daha üstün bir özelliğinin tanıtımı, bu şekilde yeni bir pazarın oluşması, ürünü meydana getirecek yeni üretim metotlarının tanıtımı, ürünü meydana getirmek için gerekli olan hammaddenin tedariki için kaynağın bulunması ve ürünün yeni bir sektör ve organizasyonda yürütülmesidir (Hazel Er, 2012: 62).

Meydana gelen bu yenilikler ekonomik yaşamın durağan bir dengeden çıkarak dairesel akımlar şeklinde aşama aşama büyüyerek devam etmesini sağlamaktadır. Durağan ekonomide kar ve faizde sabit kalacaktır. Girişimci bu durağanlığı dinamik bir duruma çevirmek için yenilikler yaratacaktır. Bu sayede girişimcilik toplum açısından da kalkınmayı yaratan bir dinamik güç kaynağı haline gelecektir (Hazel Er, 2012: 62).

1.5. GİRİŞİMCİLİK VE KÜLTÜR İLİŞKİSİ

Girişimcilik kavramının toplumsal ve kültürel yapılar ile kuvvetli bir ilişkisi vardır. Çünkü kültür, bireylerin davranışlarını belirleyen ve şekillendiren değerlerin tümünü kapsamaktadır. Bu bağlamda kültür, girişimciliği başlatabilen veya engelleyebilen bir güce sahiptir (Çesteneci, 2012: 14). Toplumların özelliklerine bakıldığında, bazıları atılganlıkta yüksek performans gösterirken bir diğerinde aynı performans görülememektedir. Bu farklılık kültürün girişimcilik üzerinde etkin bir rol üstlendiğini göz önüne sermektedir (Ersoy, 2010: 74). Bu bağlamda bireylerin

girişimcilik tercihlerinin bazı bölgelerde sınırlı kalması veya bazı bölgelere yoğunlaşarak sadece o bölgede uzmanlaşması yaşadığı toplumun sosyo-kültürel çevresinin girişimciliğe etkisinin bir örneğidir (Ersoy, 2010: 74). Bu şekilde oluşan girişimci işletmeler dış çevreye ve yeniliğe açık olmadıkları için daha ileriye gidip büyüyememektedir. Bu da sosyo-kültürel yapının girişimcilikte temel etmen olmasına neden olmaktadır.

Farklı kültürlerin girişimciliğe karşı tutumları o kültürün davranış şekline göre değişmektedir ve farklı kültür yapılarına göre girişimcilik özellikleri değişkenlik göstererek diğer kültür yapısına göre üstünlük sağlayabilmektedir (Dubina ve Ramos, 2013: 635). Hofstede'in (1980) çalışma kültürünü açıklayan beş boyut girişimciliğin kültürlerarasında neden farklılık gösterdiğini açıklamak (Dubina ve Ramos, 2013: 634-8) için örnek teşkil etmektedir. Bu beş boyutun girişimcilikle ilişkisi şu şekilde aşağıdaki şekilde açıklanabilir.

Güç mesafesi, bir toplum içerisinde ki kurum ve kuruluşların üyeleri arasında güç dağılımının eşit dağıtılmama eğilimini tanımlamaktadır. Güç mesafesi yüksek toplumlarda güç bir kişide toplanabilmektedir (Dubina ve Ramos, 2013: 635). Aynı zamanda güç mesafesi üst ve ast arasındaki varoluşsal eşitsizliği göstermektedir. Hofstede (1980), güç mesafesi boyutunun bağımsızlığı kısıtlamak gibi bir olumsuzluğu da yanında getirdiğini belirtmiştir. Ancak girişimcilerin başarıya ulaşmaları için en büyük gereksinimi ise bağımsızlıklarıdır. Bu nedenle yüksek güç mesafesinin olduğu kültür yapılarında herhangi bir girişim oluşturma oranları düşük kalmaktadır (Dubina ve Ramos, 2013: 635-636).

Belirsizlikten kaçınma; bir kültürün üyelerinin belirsiz veya bilinmeyen durumlar tarafından ne ölçüde kendini tehdit altında hissettiği anlamına gelmektedir. Bu boyut toplum kültür üyelerinin herhangi bir belirsizlik durumunda yansıttığı hoşgörüsüzlük ve korku derecesini ölçmektedir. Dolayısıyla belirsizlikten kaçınma derecesi düşük olan toplumlar yeni şeyler yapmayı veya yeni yollar keşfetmeyi tercih ederken, belirsizlikten kaçınan toplum üyeleri ise yenilikten kaçınmayı tercih etmektedir. Bütün bu davranışlar girişimciliğin yeniliğe açık olma özelliğini etkileyerek belirsizlikten daha az kaçınan toplum üyelerinin girişimcilik eğilimlerinin yüksek olabileceğini göstermektedir (Dubina ve Ramos, 2013: 635-636).

Bireyselci ve kolektivist Yapı; Bireyin içinde bulunduğu toplum yapısının kolektivist veya bireyselci özelliklere sahip olmasının girişimciliğe etkisi oldukça fazladır. Kolektivist yapıya sahip olan toplumlar risk almaktan kaçınıırken, bireyselci yapıya sahip olan toplumlar ise kendilerini daha bağımsız hisseder ve daha fazla risk üstlenirler (Hofstede, 1980: 45-46). Bu boyut girişimcilik söz konusu olduğunda da kendini belirgin bir şekilde göstermektedir. Çünkü girişimcilik, özerklik, yenilik, tek başına risk alabilme gibi özellikleri içinde barındırmaktadır. Bu durum bireyselci kültür yapısının kolektivist kültür yapısına göre girişimcilikle daha çok bağdaştığını göstermektedir (Dubina ve Ramos, 2013: 636-637).

Hofstede'in (1985) eril ve dişil olarak gruplandığı, toplum kültür yapısının eril ve dişilik yapısı bireylerin atılganlık özelliklerini etkilemektedir. Eril yapıya sahip olan kültür üyelerinde cesaret, atılganlık, bireysel çıkarlar ön plana çıkarken, dişil yapıya sahip olan kültür üyelerinde ise merhamet, vicdan ve toplum çıkarları ön plana çıkmaktadır. Bu argümanlar sonucunda eril kültür yapısının girişimci davranış düzeyi yüksek gösterilirken, dişil kültür yapısının ise girişimci davranış düzeyi düşük gösterilmektedir (Dubina ve Ramos, 2013: 637).

Girişimcilik ve kültür arasında güçlü bir ilişkinin varlığından söz eden bir diğer araştırmacı da Morrison'dur (2000). Ona göre, kültür, girişimciliğe olan bakış açısını biçimlendirecek etkiyi içinde barındırır ve girişimciliği başlatacak olan tutumları önemli ölçüde etkiler. Morrison, toplum yapısını, demokratik yapıya sahip olma yönünde incelemiş ve sonucunda demokratik yapıya sahip toplumların yapılan hata ve başarısızlıklara daha toleranslı bir şekilde yaklaştığı, aynı zamanda bireylerin yeniliklere kolayca yöneldiği ortaya çıkmıştır. (Morrison 2000).

Girişimcilik yapısının kuvvetli olması için toplumlarda 'güç mesafesi' ve 'belirsizlikten kaçınma eğilimi' özelliklerinin düşük olması ve 'erillik', 'bireycilik' özelliklerinin de yüksek olması gerekmektedir.

İKİNCİ BÖLÜM

GÖÇMENLİK VE GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİ

Girişimcilikle ilgili genel anlamda girişimcinin kim olduğu ve nasıl girişimci olunabileceğine dair araştırmalara her dönemde rastlanmaktadır. Bu araştırma sorularının sonucunda girişimcilik konusu farklı noktalardan dağılarak çeşitlilik göstermiştir. Bu çeşitlilik girişimciliğin göçmenlikle ilişkilendirilmesi ile de bağlantılı olmuştur. Göçmen girişimciler içinde buldukları şartlar ve sahip oldukları özellikler nedeniyle yerel girişimcilerden farklı bir konumda incelenmiştir. Farklı tecrübeler ve yaşam koşulları itibariyle girişimciliğe yönelik göçmen girişimcilerin hangi yönlerinin ve özelliklerinin yerel girişimcilerden farklılık gösterdiğinin keşfedilmesi literatürde önemli bir yer kaplamıştır. Bu anlamda göçmen girişimciliğe olan ilgi giderek artmıştır ve bu konuda farklı kuramsal tartışmalar ortaya çıkmaya başlamıştır.

Çalışmanın bu kısmında göç olgusunun tanımı ve özelliklerine değinilerek göçmen girişimciliğinin kapsamlı incelenmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda göçmen girişimcilerin sahip olduğu özelliklere değinilmiş ve göçmen girişimcilere yönelik oluşturulan yaklaşımlar incelenmiştir.

2.1. GÖÇ KAVRAMI VE GÖÇLERİ DOĞURAN SEBEPLER

Göç kavramı, bireyin daha iyi bir yaşam şansı elde etmek için bir yerden başka bir yere konumlanması ve bunun için eyleme geçmesi olarak tanımlanabilmektedir. Başka bir tanıma göre ise göç, insan ve insan topluluklarının buldukları yerden geçici veya kalıcı olmak suretiyle başka bir yere gitmesiyle meydana gelen eylemdir (Çesteneçi, 2012: 21).

Göçmenlik insanlık tarihinin varoluşundan itibaren devam etmiştir ve göç sadece coğrafi bir değişiklik olmamakla birlikte beraberinde tüm toplumu etkileyen sosyal, ekonomik, kültürel ve psikolojik değişimleri de getirmiştir. İnsanlık tarihine kökten etki eden ve aynı zamanda toplumların gelişimine katkıda bulunan bu olgu birçok kültür ve uygarlığı da zenginleştirmiştir. Göç bu anlamda toplumsal değişimin

neden olduğu bir eylemdir ve göç veren ülke dışında göç alan ülkeyi de etkilemektedir (Özdemir, 2008: 7).

Günümüzde de devam eden göç hareketleri, farklı niteliklerde meydana gelse de genelde ihtiyaçların daha rahat karşılanabilmesi ve yaşam koşullarının daha nitelikli hale getirilebilmesi için şekillenmektedir. Göç tarihinin başlarında insanların amacı kaynak arayışı olmuş olsa da bu durum zamanla bir yaşam tarzı haline gelmiştir. Açlık, kuraklık, iklim değişiklikleri, doğal afetler, savaşlar kişileri göçe sürükleyen nedenlerdir. Bu bağlamda Fichter (2003), göçü genel olarak zorunlu ve gönüllü göç olmak üzere ikiye ayırırken Peterson (1990'dan aktaran Kurt, 2006: 150) ise 'kontrollü göç, ilkel göç ve serbest göç' olarak ayırmış ancak bunun yanında 'zorunlu göç' ve 'zorlama göç' ayrımını da getirmiştir.

Tanımlamalar doğrultusunda göç sınıflandırmaları iç göç, dış göç, zorunlu göç ve gönüllü göç olarak dört başlık altında toplanabilmektedir. İç göç olarak sınıflandırılan başlık, ülke sınırları içerisinde farklı merkezler arasında yer değiştirme faaliyetleri olarak tanımlanmaktadır. Dış göç ise grupların ülke sınırlarından çıkarak farklı ülkelere göç etmeleri olarak tanımlanmaktadır (Özdemir, 2008: 1). Göç sınıflandırmasında bireyin tercihi dikkate alındığı durumda gönüllü ve zorunlu göç kavramları ortaya çıkmaktadır. Gönüllü göç, anlaşıldığı üzere bireylerin kendi istekleri, ihtiyaçları ve beklentileri doğrultusunda, bir kentten bir diğerine olan göç etme durumudur. Gönüllü olarak gerçekleşen göçler bireyin isteğine bağlı olsa da bulunduğu yerdeki ekonomik ve sosyal koşulların düzeyleri zorlayıcı bir unsur olma özelliğini de taşımaktadır. Bu durum göç alan yerin çekiciliği ve göç veren yerin iticiliği unsurlarını gönüllü göçmenlik kavramı dahilinde önemli bir yere taşımaktadır (Erkan ve Aydın, 2010: 33). Zorunlu göç ise, bireyin kendi yaşam alanından zorunlu ve istenmeyen nedenlerle koparılması durumudur. Bireylerin kendi istekleri dışında diğer güçlerin zorlaması ile gerçekleşen bu göçebelik durumu 'yerinden olma' ve 'yerinden edilme' kavramlarıyla bütünleşmektedir (Erkan ve Aydın, 2010: 34).

2.2. GÖÇMENLİĞİN TOPLUMSAL ETKİLERİ VE GÖÇMENLERİN YERLEŞTİRİLMESİ

Göç hareketleri kendine özel tarihsel kalıplara sahip olsa da göç sürecinin toplumsal etkilerini genelleştirmek mümkün olabilmektedir. Ancak toplumsal

dinamiklerden bahsetmeden önce ekonomik göç ile zorunlu göç kavramlarının birbirlerinden farklı olduğu ayırımına varmak gerekmektedir. Ekonomik göçler genellikle genç ve ekonomik yönü aktif olan bireyler tarafından gerçekleştirilmektedir. Genç ve aktif bireyler göç ettiği yerlerde arazi satın alarak, ev alarak veya yeni bir iş girişiminde bulunup başarılı olarak hedefi tutturabilmektedir. Ekonomik durumlarını düzelterip kendi memleketlerine geri dönen göçmenler olduğu gibi göç ettiği kentlerde kalma sürelerini uzatarak, anavatanlarında bulamadıkları iyi yaşam ve çalışma koşullarını elde ederek kalıcı olarak yerleşen göçmenler de olmaktadır. Uzun dönemli yerleşen göçmenler yaşam koşullarını iyileştirdikten sonra anavatanlarında kalan eşlerini veya akrabalarını da yanına alarak göçmenliklerini kalıcı hale getirmektedir.

Aslında başlangıçta bireylerin kalıcı olarak yerleşme gibi bir niyetleri olmasa da bahsedilen nedenlerden dolayı kalıcılığa dönüşmektedir (Castles ve Miller, 2008: 41-45). Dolayısıyla göç alan ülke göçmenlerden sosyal, siyasi, ekonomik açıdan etkilenmektedir. Ekonomik göç alan ülkelerde bir iş kurmada başarısız olan göçmenler ülkeyi ekonomik politikaları değiştirmeye kadar sürükleyebilmektedir. Aynı zamanda göçmenlerin kültürleriyle yerli halkın kültürlerinde çatışmalar meydana gelerek sosyal açıdan sorunları da beraberinde getirebilmektedir ve zamanla kalıcı olarak yerleşen göçmenlere tanınan imtiyazlar siyasi sorunları da doğurmaktadır. Ancak zorunlu göç kavramında ise göçmenler kendi ülkelerinden zulüm, eziyet, dışlanma ve genelleşmiş şiddetler nedeniyle göç etmek zorunda bırakılmıştır. Bu nedenle göç edildikleri ülkede mülteci ve sığınmacı durumuna düşmektedirler. Zorunlu göçmenlerin çoğu yoksul ve ekonomik gücü olmayan kişilerdir ve daha iyi ekonomisi olan ülkelere göç etmeleri durumunda ekonomik ve sosyal fırsatları yakalayabilme şansları vardır. Ancak bu fırsatları elde edebilmek için göçmenlerin finansal kaynaklarını tedarik edebilecekleri insani sermaye ve sosyal ağa ihtiyaçları vardır (Castles ve Miller, 2008: 41-45). Sosyal sermayeleri geniş olan göçmenler yerleştikleri ülkede kendi ülkelerinden getirdikleri farklı bir kültürü orada fırsata çevirerek yeni iş girişimlerinde bulunmaktadırlar. Bu iş girişimleri sosyal ağları sayesinde dağılıp, genişleyebilmektedir. Sosyal sermaye kavramı toplumu oluşturan kişiler arasında iyi niyet ve sosyal ilişkiler sayesinde ortaya çıkan değerler olarak tanımlanmaktadır (Erselcan, 2009: 248). Tanımdan da anlaşılacağı üzere sosyal sermayenin göçmen topluluklar üzerinde önemli bir yere sahip olduğu görülebilmektedir. Sosyal sermaye sayesinde aileler karşılıklı

sorumluluk ve güven çerçevesinde birbirleriyle ekonomik ilişkiler kurmaktadır. Chand ve Ghorbani'nin (2011) çalışmasında verdiği örnekte de görüldüğü gibi topluluktan birinin bir iş yeri açmasında aile içi kredinin verilmesinin büyük bir katkısı vardır. Bu sayede göçmenler girişimcilik özelliklerini faaliyete geçirebilmektedir.

Göçmenlerin ortaya çıkardığı yeni iş girişimleri ise göçmen girişimciliği kavramının tekrar tekrar gündeme gelmesine ve araştırma konularına dâhil olmasına neden olmaktadır.

2.3. GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİ KAVRAMI VE TANIMI

Çalışmanın önceki kısımlarında da bahsedildiği gibi ekonomide iş pazarına etnik azınlıkların katılım oranının artışıyla birlikte literatürde 'göçmen girişimcilik' veya 'etnik girişimcilik' olarak adlandırılan kavramlar önem kazanmaya başlamıştır. Girişimcilik konusunda göçmen girişimciliğinden bahsedilirken çeşitli tanımlamalar yapıldığı dikkat çekmektedir. Araştırmalarda göçmenlerin oluşturduğu iş girişimleri için 'azınlık girişimciler', 'etnik girişimciler', 'göçmen girişimciler' gibi farklı tanımlamalar görülmektedir (Boz, 2007: 10). Çalışmanın ileriki kısımlarından bu kavram 'göçmen girişimcilik' olarak tanımlanacaktır.

Esasında göçmen girişimcilik, etnik grup bağları olan üyelerin, ekonomik fırsatları girişimle sonuçlandırmasıyla başlamaktadır. Göçmen girişimcilik, göçmen ve etnik grup üyeleri tarafından oluşturulan iş sahipliği olarak tanımlanmaktadır (Valdez, 2002: 3). Diğer bir tanımlamaya göre ise göçmen girişimciler, ev sahibi ülkeye yerleşmenin ardından o ülkenin göçmenlerinden ortak kökene sahip olduklarıyla ilişkileri kuvvetlendirerek sosyal sermayelerini yükseltip kendi işlerini kuran kişiler olarak tanımlanmaktadır (Boz, 2007: 10). Bir göçmen girişiminin varlığından bahsedebilmek içinse, sahipliğin en azından % 51'lik kısmının etnik azınlık ya da göçmen kimse veya kimselere ait olan bir girişim var olmalıdır (Boz, 2007: 10).

Tanımlamalara da bakıldığında göçmen girişimciler için en önemli unsurun çevre olduğu anlaşılmaktadır. Girdikleri yeni çevredeki kültüre ve yaşam koşullarına alışma sürecinde kendi kültürleri doğrultusunda girişimcilerden farklı olarak boş alanı görerek yeni pazarlar yaratma imkânı bulabilmektedirler (Kloosterman ve Rath, 2003'den aktaran Taş ve Çiftçi 2009: 379). Böylece göçmen girişimciler, ortak etnik kökenli gruplarla özel-dar pazarlar yaratmakta ve zaman ilerledikçe etnik kökenlerinin

dışında ki müşterileri de kendi içine çekebilmektedir. Örneğin Avrupa'daki Türkler, en başta kendi milletinden olan kişilerin dikkatini çeken ve daha sonra ülkenin yerlilerinin de ilgisini üstüne çeken kebab salonları açmışlardır (Taş ve Çiftçi, 2009: 379). Örnekte de görüldüğü gibi Türkler en başta kendi ülkelerinin kültürü olan yemek kültürünü yerleştikleri ülkelerde açık bir pazar payı olduğunu düşünerek yeni bir girişimde bulunmuştur. Bu girişimde kendi etnik kökenine ait kimselerle yola çıkmış ve böylece göçmen girişimci tanımına uygun bir girişim var olmuştur. Zamanla bu iş girişimi yerel halkın beğenisini toplayarak başarılı bir girişim haline gelmiştir.

Ayrıca göçmenler sahip oldukları sosyal sermayeleri, kendine has bilgi ve yetenekleriyle göç ettikleri ülkede yetenekleri doğrultusunda kendilerine daha güvenli bir şekilde yatırım yapma fırsatı yaratabilmektedirler. Göçmenlerin kendilerine olan güveni özellikle edindikleri sosyal sermayeye bağlıdır (Rath, 2002'den aktaran Taş ve Çiftçi, 2009: 379). Sosyal sermayeleri doğrultusunda finansman desteklerini sağlarlar ve azınlık olmaları nedeniyle ilişkilerini kuvvetli tutarlar bu sayede sosyal ağları gitgide genişleyerek yatırım yapma fırsatları da o yönde artış gösterir.

Aynı zamanda göçmenlerin neden kendi işlerini kurmaya meyilli oldukları da araştırma konularına dâhil olmuş ve çokça tartışmaların oluşmasına neden olmuştur. Ancak birçok tartışma ve araştırmaların yapılmasına rağmen göçmen gruplarının hangi şartlar altında finansal ve insani kaynaklarını tedarik ettikleriyle ilgili net bir açıklama getirilememiştir. Göçmenlerin kendi işlerini kurma eğilimlerine ilişkin temel varsayım, bu kişilerin yerli işletmecilere göre farklı nedenlerden dolayı serbest çalışmayı tercih etmeleridir. Bu nedenler ise; bireysel sebepler, işsizlik, yabancı düşmanlığı, kültürel yakınlıklar olarak belirtilebilmektedir (Çesteneci, 2012: 31).

2.4. GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİN SAHİP OLDUĞU ÖZELLİKLER

Göçmen girişimciliğin araştırılmasında en çok değinilen konulardan biride girişimcilerin yerel girişimcilere göre farklılık gösteren özellikleridir. Göçmen girişimcilerin sahip oldukları özelliklerin araştırılmasının altında yatan sebep ise, yerel girişimcilerle kıyaslandığında bazı durumlarda daha yüksek başarı göstermiş olduklarıdır. Bu bağlamda göçmen girişimcilerin sahip olduğu özellikler şu şekilde sıralanmaktadır (Taş ve Çiftçi, 2009 380-383):

1. Göçmen girişimciler kendi ülkelerinde var olan yeteneklerini göç ettikleri ülkede ekonomik getiriye dönüştürme becerisi yüksektir. Aslında aynı yetenekler ev sahibi ülkenin üyeleri tarafından bilinse de göçmen girişimciler yerli halktan önce pazardaki bu açığı rahatça görüp elindeki yeteneği böylece getiriye dönüştürme yeteneğine sahip olabilmektedir. Örneğin, Arnavutluk'ta bitki özlerden çeşitli boyalar yapan bir kişi Türkiye'ye geldiğinde bu yeteneğini devam ettirmiş daha sonrasında ise yünden ip üretme ve kazak üretimi gibi işlerle sektörünü büyütmüştür.
2. Evlerinden uzakta yaşıyor olmaları göçmenlerin birbirlerine sıkı sıkıya bağlı olmalarını sağlamaktadır. Bu bağlılığı değer yaratacak duruma dönüştürme yeteneğine sahiptir. Aralarında ki bağ sosyal ağ ile tanımlanmaktadır. Dolayısıyla göçmen girişimciler yerel girişimcilerden farklı olarak kaynaklarını sosyal ağları sayesinde daha rahat tedarik edebilmektedir.
3. Göçmenler misafir ülkede tutunabilmek ve yaşam koşullarına ayak uydurabilmek için, para kazanma arzusu ve çalışma disiplini yüksek bir özellik gösterirler. Misafir ülkeye geldiklerinde çok az şeye sahip olan göçmenler kurtuluş yolunu çalışmakta bulmaktadır ve dolayısıyla sahip oldukları mesleklerini, bilgi ve disiplinlerini bu yönde kullanarak zamanla başarılı olmayı hedeflerler.

Göçmen girişimciler yerel girişimcilere göre iş yaşantılarında daha rasyonel bir tutum sergilemektedir. Sergiledikleri rasyonel tutumlar sayesinde kapitalizm ve piyasanın gerektirdiği koşullara daha rahat uyum sağlamakta ve daha başarılı olabilmektedirler.

2.5. GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİN TOPLUMA SAĞLADIĞI YARARLAR

Göçmen girişimcilik hem kendisi için hem de diğer kesimler için çeşitli yararlar sağlayabilmektedir. Öncelikle göçmen girişimcilerin kendileri için sağladığı yararlar bakıldığında, kendi işlerini kurmuş olmaları nedeniyle istihdamlarını sağlamış olduğu söylenebilmektedir. Göçmen girişimcilere sağladığı diğer bir yarar ise, işçi olarak çalıştıkları durumlarda karşılaştıkları ayrımcılıklar ve mesleki olumsuzluklar gibi unsurları arka planda bırakarak işsizliğe karşı çözüm

oluşturmasıdır (Çesteneçi, 2012: 42). Aynı zamanda göçmen girişimci atıldığı işte başarılı olması ve büyümesi durumunda kendisiyle aynı kökene sahip diğer kişilerin de bu yolda ilerlemesine ve istihdam sağlamasına yardımcı olmaktadır. Bu doğrultuda hem göçmen kişilere hem de yerel toplum üyelerine çeşitli iş olanakları tanınmış olacaktır.

Son olarak göçmen girişimciler genellikle yerel girişimcilerden farklı ürün ve hizmet pazarında faaliyet göstermektedir. Farklı bir pazar oluşturmalarının nedeni çalışmanın önceki kısımlarında da belirtildiği gibi, kendi ülkelerinden getirdikleri farklı kültür ve yabancı ürünlerin göç edilen ülkede boş Pazar olanı olarak görmeleri ve bunu değerlendirmeleridir. Yerel girişimcilere oranla göçmen girişimcilerin, hayata tutunmaları ve para kazanma istekleri, içinde buldukları yaşam koşulları nedeniyle daha yüksektir. Bu durum göçmen girişimcilerin daha disiplinli ve yoğun çalışmalarına neden olduğu için müşterilere daha geniş seçenekler sunarak ekonomiyi hızlandırmaktadır (Boz, 2007: 22-23).

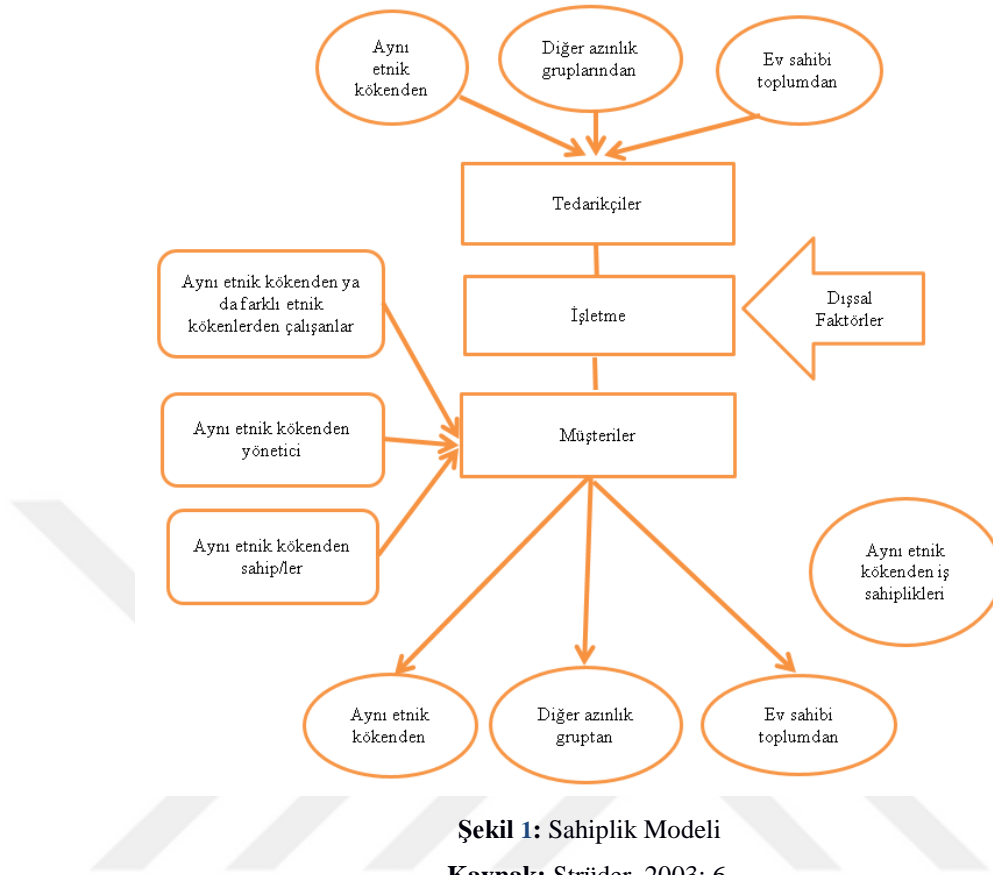
2.6. GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİ İLE İLGİLİ YAKLAŞIMLAR

Göçmenler göç ettikleri ülkelerde iş hayatlarında uzunca bir süre ucuz işçi kapsamında çalıştırılmaktadır. Aynı zamanda yine iş hayatlarında yaşadıkları dışlanmalar, aşağılanma gibi durumlar göçmenleri kendi işlerinin sahibi olmayı istemelerine yöneltmektedir. Gün geçtikçe göç edilen ülkenin yaşam koşullarına uyum sağlayan göçmenler girişimcilikte kendilerini daha fazla göstermeye de başlamıştır. Bu nedenlerle göçmen girişimciler birçok araştırmaya konu olmuştur ve bu tip girişimciliğin anlaşılmasına katkı sağlayacak model ve yaklaşımlar ileri sürülmüştür.

2.6.1. Sahiplik Modeli

Strüder (2003) eserinde etnik girişim sahipliğinden bahsetmiş ve etnik sahipliği bir modelle açıklamaya çalışmıştır (Şekil 1). Bu modelde girişimlerin tedarikçileri ve müşteri ile olan bağlantılarına odaklanmıştır. Bu modele göre, göçmen girişimlerin çalışanları aynı etnik kökenden veya farklı etnik kökenden oluşabilmektedir. Ancak göçmen girişimlerin sahipleri ise aynı etnik kökenin bir araya getirdiği bireylerden oluşmaktadır. Göçmen girişimcilerin tedarikçileri ve müşterileri ise aynı etnik kökenden, farklı etnik kökenden veya yerel halka ait kimselerden oluşabilmektedir. Bunların yanı sıra işletmeyi etkileyebilecek, ülkenin sosyo-ekonomik ve siyasi

koşulları gibi dışsal faktörler ve rakip olarak düşünülebileceği yine aynı kökene mensup diğer göçmen girişimlerde modele dâhil edilmiştir.



2.6.2. Arz Yönlü Yaklaşım

‘Kültürel yaklaşım’, ‘aracı yaklaşım’ olarak da bilinen arz yönlü yaklaşım, temelinde etnik kaynaklara ve sınıf kaynaklarına odaklanmıştır. Arz yönlü yaklaşıma göre, göçmen girişimciliğin açıklayıcı unsurları sınıf kaynakları ve etnik kaynaklardır (Bonacich, 1972). Bu bağlamda sınıf kaynakları, etnik gruplar, maddi mallar ve bilgiyi içerirken etnik kaynaklar daha çok kültürel değerleri, yetenekleri, liderlik özelliklerini ve ilişkilerini içine almaktadır.

Arz yönlü yaklaşım göçmen girişimciliğin sadece ekonomiye dayanan kısmının incelenmesi yerine göçmenlerin özelliklerinin de girişimlerinde etkisi olabileceğini ve bu yönlerinin de incelenmesinin gerekliliğini vurgulamaktadır. Bu yaklaşımda çalışmanın önceki kısımlarında da değinildiği üzere göçmenlerin girişimcilikte başarı göstermelerinde sosyal sermaye ve sosyal ağ kavramları büyük rol oynamaktadır (Çesteneçi, 2012: 38). Göçmenler aralarındaki ilişki bağını sıkı

tutarak ve zamanla bu sosyal ağlarını genişleterek diğer girişimcilere nazaran daha çok başarı elde edebilmektedir. Bunun nedeni ise oluşturdukları sosyal sermayenin finansal kaynakların tedarik edilmesinde büyük bir etken olarak görülmesidir.

Etnik kaynakların içerisinde sınıflandırılan sosyal ağ ve sosyal sermaye unsurları göçmen girişimciliğin başlamasında, etnik bağların gücü ve değeri, grup olarak oluşturulan etnik kimlikler ve sıkı sıkıya bağlılık ve dayanışma sağlanması gibi faaliyetlerle önemli bir etken haline gelmektedir. Hall (1999) çalışmasında sosyal ağları tanımlarken göçmenler için etnik kökenlerini kullanarak aynı kökendeki kişilerle ilişki kurmalarının göç ettikleri ülkede karşılarına çıkacak olan sosyal ve ekonomik engellere karşı kullanabilecekleri bir fırsat olduğunu vurgulamıştır. Dolayısıyla sosyal ağları daha geniş olan göçmen girişimcilerin diğer göçmen girişimcilere göre de başarılı olma oranları daha yüksek olduğu söylenebilmektedir.

Sonuç olarak arz yönlü yaklaşımın kültürel değerlere odaklandığını ve göçmenlerin özelliklerinin aynı zamanda aynı etnik kökene mensup kimselerle olan ilişkilerinin ne derece önemli olduğunu gösterdiği söylenebilmektedir.

2.6.3. Talep Yönlü Yaklaşım

Hall (1999) çalışmasında arz yönlü yaklaşımı açıklarken sosyal ağ ve sosyal sermayenin ne kadar önemli olduğunu açıklamıştır, ancak buna istinaden göçmenlerin girişimciliklerinde, kurdukları ilişkilerin ve birbirlerine olan bağlılıklarının tek başına yeterli olamayacağını da belirtmiştir. Bunların yanı sıra sosyal, politik ve ekonomik faktörlerinde dikkate alındığı durumda göçmenler girişimciliklerinde daha başarılı olabilecektir.

Göçmen girişimcilerin işlerinde başarılı olmalarını pekiştirecek bu faktörler; geleneksel toplumlar, pazarlar, endüstriyel yapı, yerleşim ve kurumsal politikalarıdır.

2.6.3.1. Geleneksel Toplum

Hall (1999) yaptığı analizde göç alan ülkelerin yapısal bazı etkilerin göçmenlerin oluşturduğu işletmeleri nasıl teşvik ettiğine dair örnekler 18. ve 19. yüzyıllara kadar dayanmaktadır. İspanya'da bulunan Yahudi grupların ve Portekiz'de bulunan Arap grupların yerel halk tarafından düşük statülerinin geliştirilmesi için ticari bakımdan teşvik edilmesi göze çarpan örneklerden biri olmuştur. Aynı zamanda, etnik

azınlıkların oluşturduğu iş yerlerinin rekabette etkin olması, yerel girişimcilerin göçmen girişimcilerin kültürlerini öğrenmeye yönelmiştir (Hall, 1999: 26-27).

2.6.3.2. Pazarlar

Göçmen girişimciler yerel girişimcilerden farklı olarak özellikle belirli bir piyasa nişi içinde fırsatlar yakalayabilmektedir. İş girişiminde bulunan göçmen girişimciler için aynı kültürel tabanlı tüketicilerin olması piyasada kendi girişimlerini koruma imkânı sağlamaktadır. Kültürel tabanlı üreticiler aynı etnik kökene sahip üyeler ile aynı dili kullanmanın, benzer zevk ve tatlara sahip olmanın avantajlarını ortaya koymaktadır. Bu noktada göçmen girişimciler müşterilerine bu yolla daha samimi bir şekilde yaklaşıp bu avantajlarını fırsata çevirerek piyasadaki yerel girişimcilere karşı rekabet tehdidi oluşturmaktadır. (Hall, 1999: 27).

2.6.3.3. Endüstriyel Yapı

Göç alan ülkenin endüstriyel yapısı göçmen girişimciler için iş olanakları sağlayabilmektedir. Bu duruma örnek olarak Hall (1999) çalışmasında, Yahudilerin Kanada'da ki giyim sektörünün büyümesini fark ederek, tekstil endüstrisinde girişim faaliyetlerini gerçekleştirebilmek için Kanada'ya göç ettiklerini göstermiştir. Kanada'ya göç eden Yahudi toplulukları zamanla kurdukları küçük tekstil işletmeleriyle yerel toplum için bir tehdit oluşturmaya başlamıştır. Yahudiler tarafından kurulmuş küçük tekstil işletmeleri büyük tekstil işletmelerine oranla daha esnek yapıya sahip oldukları için ve ayrıca Yahudilerin sosyal ağlarını finans kaynağı olarak kullanmaları diğer yerel işletmelerle rekabette güçlü konumda olma imkânı sağlamıştır (Hall, 1999: 27-28). İkinci bir örnek ise inşaat işçisi olarak Kanada'ya göç eden İtalyanlardır. Bu göçmenler zamanla inşaat sektöründe küçük alt işletmeler kurarak bu işletmeleri bir dizi haline getirmişlerdir. Kanada'da inşaat sektöründe kriz dönemlerine girildiğinde ise büyük inşaat firmaları yok olurken Küçük İtalyan firmalar hayatta kalmayı başarmıştır ve savaş sonrası bu küçük işletmeler inşaat patlaması yaşayarak oldukça büyük fırsatlar elde etmiştir. Küçük firmaların bu duruma gelmesinde ki avantajları ise, düşük ücretli emek erişimi, esnek çalışma sistemleri ve aile ilişkileri olarak gösterilmiştir (Hall, 1999: 28).

2.6.3.4. Yerleşim

Göçmen girişimcilerin küçük yerleşim birimleri yerine daha çok metropol yerleşim birimlerine yerleşmeleri kendileri için daha fazla avantaj sağlamaktadır. Büyük yerleşim birimlerinde girişimcilikte bulunulması, etnik çeşitliliğin, yoğun etnik ağların olması yönünden daha avantajlı görülmektedir (Boz, 2007: 17).

2.6.3.5. Kurumsal Politikalar

Göçmen girişimcileri teşvik edebilecek diğer bir unsur ise göç alan ülkenin genel ya da yerel olarak sürdürdüğü politikalarlardır. Örneğin, Kanada, federal ve yerel yönetimleri ödünç para, kredi kolaylığı, iş yeri için yer sağlama, teknik destek gibi konularda gerek yerel girişimcileri gerekse göçmen girişimcileri teşvik etmesi kurumsal politikaların önemli unsur olması bakımından bir örnek teşkil etmektedir (Boz, 2007: 17).

Sonuç olarak arz yönlü yaklaşım göçmen girişimciliğin başarıya ulaşmasında etkin bir rol oynasa da sosyal, politik, ekonomik faktörleri içinde barındıran beş unsurla birlikte göçmen girişimcilerin başarıları pekişmektedir.

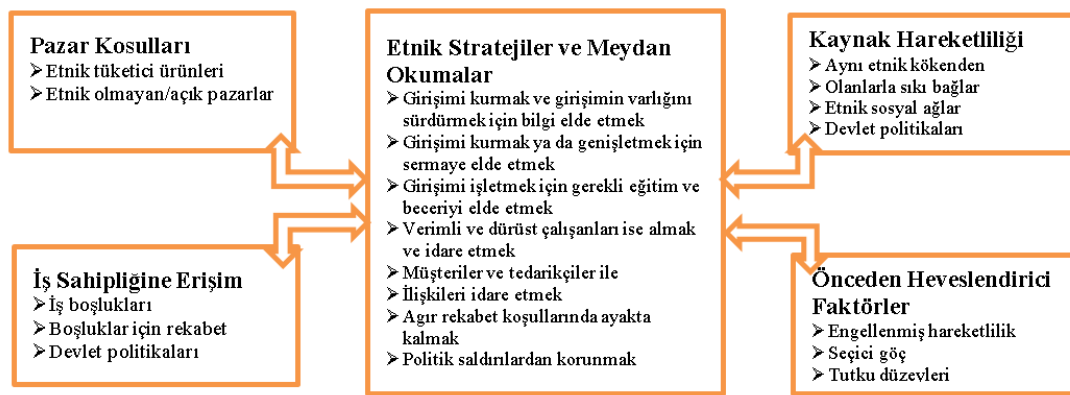
2.6.4. Etkileşim Modeli

Etkileşim modeli, daha önce bahsedilen hem arz hem de talep yönlerini ele alan yaklaşımların bileşimlerinden oluşmaktadır. Model bu anlamda üç temel karakteristik yapıyı içinde bulundurmaktadır. Bu karakteristik yapılar Valdez'in (2002) çalışmasında göç öncesi karakteristikler, göç şekli ve göç sonrası karakteristikler şeklinde belirtilmiştir.

Bu karakteristik yapılardan ilki olan göç öncesi karakteristikler, arz yönlü yaklaşımda değinilen sınıf ve etnik kaynaklarıyla benzeşmektedir. Bu karakteristikler göç etmeden önce kişilerde var olan yetenekleri ve taşıdığı girişimci özellikleri kapsamaktadır. Göçün şekli ise sosyo-ekonomik yönle ilişkili olup göçmenleri geçici ve kalıcı göçmenler olarak sınıflandırmaktadır. Geçici göçmenler için iş sahipliği ve girişimciliği, 'kaybedecek bir şeyi olmamak' şeklinde cazip hale gelmiş olduğu söylenmektedir. Kalıcı göçmenler içinse, işçi göçmenlere bakıldığında yerel halk tarafından dışlandığı, ayrımcılığa uğradığı ve ilerlemesinin engellendiği gerekçeleriyle girişimciliğin cazip hale geldiği ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda ilerlemeyi durdurma

durumu 'engellenmiş hareketlilik' kavramını ortaya çıkarmaktadır. Karakteristiklerin sonuncusu olan, göç sonrası karakteristikler ise göçmenlerin kendi ülkelerinde sahip olduğu yeteneklerin göç edilen ülkede yerel toplum tarafından sahip çıkılması ve beğeni sağlaması sonucu girişimcilikle alakalı ortaya çıkabilecek fırsatları tanımlamaktadır (Boz, 2007: 18).

Waldinger vd. (1990a) bu bağlamda bir etkileşim modeli oluşturmuştur. Bu etkileşim modeli etnik grup karakteristikleri doğrultusunda kaynakların hareketliliği ve etnik kökene ait bireyleri girişimciliğe önceden heveslendirici faktörleri kapsamaktadır.



Şekil 2: Etkileşim Modeli

Kaynak: Waldinger vd. 1990'dan aktaran Boz, 2007.

2.6.5. Karma Yerleşiklik Modeli

Bu model kaynakların ve fırsatların gelişmiş hali olmakla birlikte, göçmen girişimcilerle ev sahibi ülkedeki siyasi ve sosyo-ekonomik arka plan arasındaki karşılıklı etkileşimi ele almaktadır. Kaynakların bol olduğu ve fırsatların gelişmiş olduğu bir ortamda göçmenler girişimciliklerinde rahatlıkla ilerleyebilmektedir.

Göçmen girişimcilik üzerine yapılan birçok araştırmada, girişimlerin ekonomideki rolü üzerinde durulmaktadır ve bu araştırmalarda göçmen girişimlerin daha çok arz yönlü sorunlarının ortaya çıktığı görülmektedir. Ayrıca çeşitli etnik gruplar arasında 'etnisite'nin etkisi ölçülmeye çalışılmış ve göçmen girişimcilerin sosyal ağlarını nasıl kullandığı üzerinde durulmaktadır (Çesteneçi, 2012: 36-37).

Göçmen girişimcileri değerlendiren bu çalışmalar, girişimsel pazarın talep tarafı ve girişimciler ile yeni işler için potansiyel açılımların eşleştirme süreci olmak

üzere iki önemli boyutunun üzerinde durmayı ihmal etmiştir. Bu durumda girişimcilikte ekonomik açıdan duyarlı bir alanda iş kurmak için fırsat bulunmalıdır. Bu fırsatlar istekli girişimciler açısından ulaşılabilir olmalıdır. Fırsatlara ulaşabilmiş olan göçmen girişimcilerin işi faaliyete geçirebilmek için kaynakları sağlayabileceği geliri elde edebilmelidir. Son olarak göçmen girişimciler bu fırsatları rahatlıkla görebilir ve bu yolda atılım gösterebilmelidir (Çesteneci, 2012: 38).

2.6.6. Diğer Yaklaşımlar

Göçmen girişimciliğin ileri ekonomi üzerinde etkisi araştırıldıkça farklı yaklaşımlar dile getirilmiştir. Göçmen girişimciliğin araştırıldığı çalışmalarda genel olarak göçmen girişimcilerin özellikleri ve nasıl başarılı olduklarına ilişkin konulara odaklanılmıştır. Öne sürülen bu yaklaşımlar göçmen girişimciliğin anlaşılmasında katkı sağlamaya çalışmıştır.

2.6.6.1. İtici ve Çekici Faktörler

Göçmen girişimcileri diğerlerinden farklılaştıran bir diğer yaklaşım ise ‘itici faktörler’ ve ‘çekici faktörler’ üzerinde durmaktadır. İtici faktörler, göç edilen ülkenin birincil pazarda tecrübelerin gelişmesine dayanan faktörler olarak tanımlanırken, çekici faktörler ise göçmenleri kendi işlerini kurmada cazip gelişmeleri vurgulayan faktörler olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda göçmenlerin gelir ve varlıklarında artış yaşandığında kendi işini kurma eğiliminin de o oranda artacağı söylenebilmektedir (Çesteneci, 2012: 38).

2.6.6.2. Piyasa Boşluğu

Göçmen kökenli işletmelerin kuruluş aşamalarına değinen bir yaklaşım olup, pazarın göçmenlerin ihtiyaçlarına yanıt vermediğini ve bu nedenle göçmenlerin girişimciliğe yöneldiğini vurgular. Piyasa boşluğu göçmenler için gerekli olan mal veya hizmetlerin ülkede eksikliğini yaşadığı ve bu nedenle göçmenlerin bu alanda kendi işini kurma eğilimi gösterdiğini tanımlamaktadır. Bu yaklaşım açısından bakıldığında girişimci grup göçmenlerin özelliklerini iyice bilerek yola çıkmalıdır. Aynı etnik kökene sahip olan göçmen girişimciler bu bağlamda avantaj sağlamış olmaktadır (Çesteneci, 2012: 38).

2.6.6.3. Tepki Modeli

Bu modele göre göçmenlerin göç ettikleri ülkenin iş piyasasında ki gelişmelere göre girişimciliğe yöneldiğini savunmaktadır. Ülke girişimciliğe teşvik eden bir politikaya sahipse göçmenler bu bağlamda girişimciliğe yönelirken, tersi durumda göçmenler girişimciliğe yönelmemektedir. Ancak tepki modeli günümüz koşullarında tek başına sınırlayıcı ve yetersiz bir model olarak görülmektedir (Çesteneçi, 2012: 39).

2.7. GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİK SÜREÇLERİNİN GELİŞİM AŞAMALARI

Göçmenlerin girişimcilikleri incelenirken toplamda 4 aşamaya dikkat çekilmektedir (Strüder, 2003: 8). İlk aşama pazarlara girişi tanımlamaktadır. Bu aşamada göçmen girişimciler birbirleriyle yoğun ilişkiler kurmakta ancak ekonomik uzmanlaşma düzeyi alt seviyede olmaktadır. İkinci aşaması ise, önceki kısımda piyasa boşluğu yaklaşımı olarak adlandırılan etnik niş aşamasıdır. Etnik niş kavramı, ana pazardan ayrı tutulan ve göçmenlerin ihtiyaçlarına yönelik pazarları tanımlamaktadır. Göçmen girişimcilerin ana pazardan bu bağlamda ayrılması rekabetten korunmalarını da sağlamaktadır. İkinci aşama olarak belirtilen etnik niş aşamasında göçmen girişimcilerde yüksek düzeyde etnik yoğunlaşma söz konusudur ve aynı zamanda pazarlarda uzmanlaşma oranları da yüksektir. Üçüncü aşamada ise ‘aracı’ pazarlarında etnik nişler ele alınmaktadır. Bu aşamada etnik ürünler pazarın geniş alanlarına yayılarak satılmış ve pazarlar daha da büyümüştür. Bu aşamadan itibaren etnik ürünler sadece göçmenler tarafından alınmayıp yerel halkında ilgisini çekmiştir. Dördüncü aşamada ise ‘ekonomik özümseme’ kavramı yer almaktadır. Bu kavrama göre göçmen girişimciler daha büyük kitlelere ulaşmak için çevreyle tamamen uyum içerisinde olmalıdır. Özümseme olarak kabul edilen bu durum literatürde çemberi yarma olarak ifade edilmektedir. Çemberi yarma kavramı ise göçmen girişimcilerin aynı etnik kökene sahip olmayan müşterileri hedefleme anlamında kullanılmaktadır (Boz, 2007: 21-22).

Bu dört aşamaya bakıldığında göçmen girişimcilerin göç ettikleri ülkede başarılı olmaları ekonomik özümsemeye bağlıdır. Ayrıca özümsemenin haricinde göçmen girişimcileri koruyan diğer bir aşama ise etnik olarak yoğunlaşma dereceleri

ve etnik niş aşamalarıdır. Bu bağlamda göçmen girişimciler ayrı bir pazar olarak değerlendirildikleri için rekabetten de korunabilmektedirler.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MÜLTECİLİK VE MÜLTECİ GİRİŞİMCİLİĞİ

Çalışmanın bu kısmında mülteci olgusu değerlendirilerek ve özellikler değinilmiş olup mülteci girişimciliği açıklanmaya çalışılmıştır.

3.1. MÜLTECİ VE SIĞINMACI

Mülteci girişimciliğine odaklanmadan önce mültecilik ve sığınmacılık kavramlarına değinmek gerekmektedir. Çalışmanın amacı mülteci kavramına yeni bir tanım getirmek değildir ancak göçmen kavramı ile bazı kaynaklarda aynı anlamda kullanılırken bazı kaynaklarda ayrı kavram olarak yer eden mülteciliği açıklamanın anlam bütünlüğünü kazandıracığı düşünülmüştür. Başta Türkiye olmak üzere Suriye'ye komşu ülkeler 2011 yılından itibaren Suriye'de iç savaş başlaması nedeniyle milyonlarca mülteci akınına uğramıştır. Mülteci krizinin yaşanması tüm dünyayı etkilemiş ve literatürde mülteci ve göçmenlik konusuna fazlasıyla değinilmiştir.

Mülteci kavramı denince akla ilk gelen görüntü bir grup yoksul insanın bazı kurak mülteci kamplarında uluslararası yardıma bağımlı olması ve hayatla mücadele vermesi durumudur. Bu görüntü tamamen yanlış olmasa da genel resmin küçük bir kısmıdır (Pereira Valarini, 2015: 24). Başka bir kaynağa göre ise (Kınık, 2010: 37); Arapçada 'iltica' sözcüğünden türeyen mültecilik kavramı dini, milliyeti ve siyasi herhangi bir gruba üyeliği veya düşünceleri nedeniyle zulüm görme korkusu yaşayan, bu nedenlerle de ülkesinden ayrılan veyahut ayrılmak zorunda bırakılan ve bu korkulardan dolayı ülkesine geri dönemeyen ve dönmeyi istemeyen, sığındığı ülke tarafından endişeleri bulunan yabancılar için kullanılan sosyolojik bir kavramdır.

Birleşmiş Milletler ise mülteci kavramını 'Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin Sözleşmesi'ne (1951) istinaden;

ırkı, dini, milliyeti, belli bir sosyal gruba mensubiyeti veya siyasi düşünceleri nedeniyle zulüm göreceği konusunda haklı bir korku taşıyan ve bu yüzden ülkesinden ayrılan ve korkusu nedeniyle geri dönemeyen veya dönmek istemeyen kişi

olarak tanımlamıştır. Türk mevzuatına göre ise mülteci tanımında bir de sığınmacı kavramı ayrı olarak ele alınmıştır. 30.11.1994 tarihinde 22127 sayılı Resmî

Gazetesinde yayımlanan ve yürürlüğe giren Türkiye'ye İltica eden veya Başka Bir Ülkeye İltica Etmek Üzere Türkiye'den İkamet İzni Talep Eden Münferit Yabancılar ile Topluca Sığınma Amacıyla Sınırlarımıza Gelen Yabancılara ve Olabilecek Nüfus Hareketlerine Uygulanacak Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik hükümlerine göre mülteci (1994);

Avrupa'da meydana gelen olaylar sebebiyle ırkı, dini, milliyeti, belirli bir toplumsal gruba üyeliği veya siyasi düşünceleri nedeniyle takibata uğrayacağından haklı olarak korktuğu için vatandaşı olduğu ülke dışında bulunan ve vatandaşı olduğu ülkenin himayesinden istifade edemeyen veya korkudan dolayı istifade etmek istemeyen ya da uyuşu yoksa ve önceden ikamet ettiği ülke dışında bulunuyorsa oraya dönmeyen veya korkusundan dolayı dönmek istemeyen yabancısıdır

tanımlanmıştır. Aynı yönetmelikte sığınmacı ise;

İrki, dini, milliyeti, belirli bir toplumsal gruba üyeliği veya siyasi düşünceleri nedeniyle takibata uğrayacağından haklı olarak korktuğu için vatandaşı olduğu ülke dışında bulunan ve vatandaşı olduğu ülkenin himayesinden istifade edemeyen veya korkudan dolayı istifade etmek istemeyen ya da uyuşu yoksa ve önceden ikamet ettiği ülke dışında bulunuyorsa oraya dönmeyen veya korkusundan dolayı dönmek istemeyen yabancısıdır

şeklinde tanımlanmıştır. Türkiye'de mülteci ve sığınmacı kavramları farklı tutulmuştur. Görüldüğü gibi Avrupa'dan gelen yabancılar mülteci kabul edilirken, Avrupa dışından gelen yabancılar ise sığınmacı olarak tanımlanmaktadır. Bu durumda mültecinin hukuki statüsü kabul edilirken sığınmacı, mültecilik statüsü incelenen ve bu süreç esnasında kendisine geçici koruma sağlanan kişi olarak kabul edilmiştir (Bozbeyoğlu, 2015: 65). Çalışmanın devamında bu ayırım göz ardı edilmiş ve mülteci kavramı kullanılmıştır.

1948 İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi'nin (İHEB) 15. Maddesine göre "Herkesin bir vatandaşlığa sahip olma hakkı vardır. Ayrıca keyfi olarak hiç kimse vatandaşlığından veya vatandaşlığını değiştirme hakkından mahrum bırakılamaz." İHEB'in 68 yıl önce herkesin vatandaşlık hakkına sahip olması gerektiğini benimsemiştir. Buna rağmen uluslararası hukuk ve vatandaşlıkla ilgili uygulamalarda önemli derecede gelişmeler kaydedilse de uluslararası topluluklar vatansızlık ve vatandaşlığın belirlenmesi ile ilgili sorunlarla karşılaşmaya devam etmektedir. Dağılan devletlerin devamı niteliğinde yenisinin kurulması ve tekrar kurulan devletlerin yeni bir vatandaşlık mevzuatı belirlenmesi vatansızlık probleminin ortaya çıkmasının nedeni olarak görülmüştür (Korkut, 2010: 13). Bir devlette hayat-boyu yaşamını sürdürenler, etnik azınlıklar, eş veya babalarının vatansız olması nedeniyle vatansız

kabul edilen kadınlar ve çocuklar bu durumdan mustarip olan kişiler arasındadır. Vatandaş Kişilerin Statüsüne İlişkin 1954 Sözleşmesi ve Vatandaşlığın Azaltılmasına İlişkin 1961 Sözleşmesi Birleşmiş Milletlerin denetimi ile geliştirilmiş ve vatansızlık problemi ile ilgili ilkeler hakkında uluslararası ortak fikir edinilmesi için bir rehber niteliği taşımıştır (Korkut, 2010: 13).

Türkiye Cumhuriyeti Anayasasının 66. Maddesine göre vatandaşlık; “Türk Devletine vatandaşlık bağı ile bağlı olan herkes Türk’tür, Türk babanın veya Türk ananın çocuğu Türk’tür” şeklinde tarif edilirken, 403 sayılı Türk Vatandaşlığı Kanununda, “Türkiye içinde veya dışında Türk babadan olan ya da Türk anadan doğan çocuklar doğumlarından başlayarak Türk vatandaşlarıdır” şeklinde tanımlanmıştır. Türkiye Cumhuriyeti Anayasasının ilgili maddesine göre kişinin hukuksal olarak vatandaş sayılması insanların doğumla birlikte elde ettiği bir haktır. Vatandaşlık kişiye siyasi ve medeni ayrıca daha pek çok hak tanırken bu doğrultuda vatansız kişiler de bu hakların hiçbirinden faydalanma hakkına sahip değildir (Urk, 2012: 20).

İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü’ne (GİGM) göre vatansızların tespitinin aşamaları 4 aşamada gerçekleşmektedir. Bu aşamaların ilk adımı başvurudur. Vatansız olarak Türkiye’ye gelen veya Türkiye’de yaşadığı süre içerisinde vatandaşlığını kaybeden kişi durumuna düşenler, ülkede yasal olarak kalabilme imkânına ulaşabilmek için valiliğe başvurmak zorundadır. Bu aşamada başvurusu kabul edilen kişilere, haklarında verilecek olan karar kesinleşene kadar herhangi bir harca tabi olmayan ‘Başvuru Belgesi’ düzenlenir. Başvuru ve kayıt işlemlerinin tamamlanmasının ardından zorunlu nedenlerin istisna tutulması halinde en geç on beş gün içerisinde kişilerle mülakat yapılır. Üçüncü aşama Genel Müdürlükçe yapılan vatansızlık tespitidir. Genel Müdürlük doksan gün içinde kişinin vatansız olup olmadığına dair tespit işlemlerini tamamlar. Son aşama ise Valilerce vatansız olduğu tespit edilen kişilere ‘ Vatansız Kişi Kimlik Belgesi’ verilmesidir. Bu belge her birey için ayrı ayrı verilir ve vatansızlık durumu devam ettiği sürece, ikişer yıllık sürelerle yenilenmesi gerekir. Ayrıca başka ülkeler tarafından vatansız kişi olarak tanımlananlar bu haktan yararlandırılmaz.

BM İnsan Hakları Komisyonunda (1998) Nisan ayında sunulan, BM Ülkesinde Yerinden Edilmiş Kişilere İlişkin Kılavuz İlkelerde, ülkesinde yerinden edilen kişiler;

Genel şiddet, silahlı çatışma, insan haklarının ihlali veya doğal ya da insan faktörlü felaketler sebebiyle buraları terk etmek zorunda kalan ya da kaçan ancak uluslararası olarak tanınmış hiçbir devlet sınırını geçmemiş kişilerdir.

olarak tanımlanmaktadır. Tanıma bakıldığında aslında mülteci kavramının siyasi niteliklerini taşımaktadır. Ancak aradaki fark yerinden edilen kişilerin vatandaşı olduğu ülkenin dışına çıkmamış ya da çıkamamış kişiler olmasıdır.

Kendi ülkesinde yerinden edilmenin üç farklı halde gerçekleşebilme durumu vardır. Bu nedenle ülkesinde yerinden olmuş kişilerin korunmasına dair kanunların belirlenmesi de karmaşıklaşmaktadır. Üç farklı durumdan birincisi iç savaş veya felaket düzeyine ulaşmadan önceki gerilim ve karışıklık durumu; bu şartlarda insan hakları hukuku uygulanmaktadır. İkincisi ise uluslararası olmayan silahlı çatışmaların meydana geldiği durumlardır ki bu durumda en önemli olan insancıl hukuk ilkelerinden çoğu insan hakları güvenceleri tarafından düzenlenmektedir. Sonuncusu da uluslararası silahlı çatışmaların olması durumudur. Bu son durumda ise insancıl hukukun ayrıntılı kuralları uygulamaya koyulur ve aynı zamanda, çoğu insan hakları güvencesinin de uygulanabilirliği devam eder (Kalin, 2005: 4).

Ülkelerinden olmuş kişiler genellikle evlerini terk etmeye zorlanmışlardır ve bu nedenle kendilerini mülteci olarak görmelerine rağmen, uluslararası hukuk mülteci kavramını uluslararası sınırları geçerek kaçan kişiler olarak tanımlaması nedeniyle mülteci hukuku yerlerinden olmuş kişiler için direkt olarak uygulanamaz.

18 Haziran 2015 tarihli BMMYK (Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği) Küresel Eğilimler Raporu, yaklaşık 60 milyon kişinin evlerinden kaçmaya zorlandığını göstermektedir. BMMYK tarafından yayımlanan rapor; şimdiye kadar savaşlar, çatışma ve zulümden kaynaklanan dünya genelindeki yerinden edilenlerin en yüksek seviyeye ulaştığını ve sayının hızla arttığını göstermektedir. BMMYK'nın Küresel Eğilimler Raporu, evlerinden kaçmaya zorunda bırakılan kişilerin sayısının hızlı bir şekilde arttığını belirtmektedir. 2013 yılında yerinden edilen kişi sayısı on yıl önce 37,5 iken 51 milyona ulaşmış ve 2014 yılının sonlarında bu sayı 59,5 milyona ulaşmıştır.

Gösterilen rakamlardaki artışın başlıca nedeni Suriye'de ki savaşın 2011 yılında patlak vermesi olarak görülmüştür. Mülteci, sığınmacı ve ülkesinde yerinden edilen kişi sayısı 2014 yılı itibarıyla her gün ortalama 42.500 kişi olarak gösterilmiştir

ve bu sayı sadece dört sene içinde dört kat artış olduğu anlamına gelmektedir. Mülteci ya da yerinden edilenler dünya genelinde, 122 kişiden biri haline gelmiş ve iltica talebinde bulunmuştur.

3.2. MÜLTECİ OLMA KOŞULLARI

Mülteci kavramından bahsedilirken gerek günlük kullanım olsun gerek siyasi otoriteler olsun gerek de akademik alanlar olsun bazı durumlarda anlam karmaşalarının ortaya çıktığı çalışmanın önceki kısımlarında da belirtilmiştir. Bununla birlikte aslında mülteci kavramının uluslararası hukukta özel ve net bir tanımı olduğu da ayrıca belirtilmişti. Tanımın ortaya çıkışı Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin Sözleşmeye (1951) ya da kısaca 1951 veya Cenevre Sözleşmesi olarak bilinmektedir. Sözleşmenin kabul edilmesinden bu yana milyonlarca kişi bu sözleşmeyle birlikte korunma hakkına sahip olmuştur (Ulusoy ve Sarıkaya, 2010: 9). Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin Sözleşmesinin (1951) birinci maddesinde mülteci kavramı kesin bir tanımla çerçeveslendirilmiştir. Bu tanıma uymanın gerektirdiği 5 bileşen vardır ve bu 5 bileşen olduğu takdirde kişi mülteci haklarına sahip olmaktadır.

Bileşenler şu şekilde belirtilmiştir (Ulusoy ve Sarıkaya, 2010: 9);

- Mülteci, vatandaşı olduğu ülke dışında olmalıdır.
- Kişinin kendi ülkesinden ayrılma nedeni zulme uğrama korkusu olması,
- Zulme uğrama korkusunun gerçekçi olması,
- Zulüm tehdidi, tanımda belirtilen beş nedenden dolayı olmalıdır. Bu nedenler; ırkı, dini, tabiiyeti, belirli bir toplumsal gruba dâhil olması veya siyasi düşüncelerinden dolayı zulme uğraması durumudur.
- Kişinin kendi ülkesinde kendi devleti tarafından koruma bulamaması veya korumadan yararlanamaması durumu söz konusu olmalıdır.

Türkiye mülteci sisteminde de en belirleyici özellik yine Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin Sözleşme'sinde (1951) koyulan coğrafi sınırlama olmuştur. Mülteci kavramının tanımlanmasında da belirtildiği gibi Türkiye Avrupa Konseyi'ne üye olan ülkeler dışında gelen ve koruma talebinde bulunan kişileri mülteci olarak tanımamaktadır ve buna bağlı olarak kişiler kalıcı bir uluslararası koruma talebinde bulunamamaktadır. Ancak Türkiye, Avrupa ülkeleri dışından gelen ve koruma talebinde bulunan kişilere, iltica taleplerinin değerlendirilmesi sürecinde 'geçici

sığınma' ve ardından 'geçici ikamet izni' vermektedir. Bu kişilerin koruma talebinin değerlendirilmesi sürecinde Türkiye'de hem İçişleri Bakanlığı hem de BMMYK Türkiye Temsilciliği'ne kayıt olmalıdır. İçişleri Bakanlığı bu başvuruları geçici sığınma ve geçici ikamet izni açısından değerlendirirken, BMMYK'da kendi mülteci statüsü değerlendirme sürecini yürütür. Bu anlamda kalıcı çözüme ulaşmak amacıyla mülteci statüsü alanları üçüncü bir ülkeye yerleştirmeyi amaçlar. Bu prosedürün adı 'Paralel prosedür' olarak tanımlanır ve değerlendirme süreci tamamlanana kadar, uluslararası koruma talebinde bulunan kişi, İçişleri Bakanlığı tarafından atanan 'uydu kent' olarak adlandırılan illerden birinde ikamet etme zorunluluğuna sahip olur (Uydu Kentler İzleme ve Raporlama Projesi Raporu, 2015: 16).

4 Nisan 2013 tarihi Türkiye iltica sisteminin dönüm noktası olmuş ve TBMM tarafından Türkiye'nin ilk iltica kanunu kabul edilmiştir. 6458 Sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu (YUKK, 2013) ile birlikte, iltica sisteminin yönetmelik ve genelgelerle idare edilmesinin yerine bağımsız bir kanun ile yönetilmeye başlanmıştır. Bu kanunla birlikte uluslararası korumaya ihtiyaç duyanlar da dâhil olmak üzere tüm yabancıları kapsayan politika ve stratejilerin oluşturulmasının yanı sıra yürütülmesinden sorumlu sivil ve uzmanlaşmış kurum oluşturmak da kararlaştırılmıştır. GİGM merkez teşkilatı bu amaçla kurulmuş olup şimdiye kadar Emniyet Genel Müdürlüğü ve Yabancı Hudut İltica Daire Başkanlığı'nın yürüttüğü iş/işlemleri devralmıştır. GİGM taşra teşkilatı tamamlandığı takdirde Yabancılar Şube Müdürlükleri tarafından yürütülen iş ve işlemler de devralacaktır. Devir işlemlerinin en fazla 3 yıl süreceği tahmin edilmiş ve bu işlemlerin tamamlanması süresince taşrada İl Göç İdaresi Müdürlükleri ve Yabancı Şube Müdürlükleri bu işlemleri birlikte yürütülecektir.

3.3. MÜLTECİLER; KENDİNDEN YERLEŞİK MÜLTECİLER VE KENTSEL MÜLTECİLER

Mülteci denince akla ilk gelen görüntü bir grup yoksul insanın, bazı kurak mülteci kamplarında uluslararası yardıma bağımlı olması ve hayatla mücadele vermesidir. Bu görüntü tamamen yanlış olmasa da tüm olan resmin küçük bir kısmıdır. Heterojen bir grup olarak mültecilerin, kültürel arka plan ve zengin olmayan bir zamanda yerleşim stratejileri de bulunuyor. 2001'de BMMYK mültecilerin yaklaşık

% 26'sının kamp ya da merkezlerde hayatını devam ettirdiğini, % 18'inin kentsel alanlarda hayatını devam ettirdiğini, %56'sının ise öz yerleşmiş kırsal alanlarda ya da diğer lokasyonlarda hayatlarını devam ettirdiklerini söylemektedir (Pereira Valarini, 2015: 24). Bu bağlamda kentsel mülteciler önem kazanmaktadır. Kendinden yerleşik mülteciler kentsel alanda yaşayan olarak tanımlanmaktadır. Kentsel mülteci ve onların durumu Türkiye bağlamında önem kazanmıştır. Özellikle 2 milyon Suriyeli mültecinin dörtte üçünden fazlası kampta olmamasının nedeni olarak bu anlamda kendinden yerleşik mülteci kavramı önem arz etmiştir.

Kok (1989), zaten mültecilerin çoğunluğunun kamplarda değil kırsal ve kentsel alanlarda kendinden yerleşik olduğunu söylemiştir. Bunların nedenleri vardır; ilk olarak kamplarda yetersiz kaynak olmasından dolayı mülteci kamplarında dünya çapında tüm mültecileri sığdırmanın imkânsız olmasıdır. İkincisi, mülteci kamplarında ya da hükümetler veya kuruluşlar tarafından düzenlenen yerleşim tarafından sunulan ekonomik fırsatlar kısıtlıdır ve mülteciler bu kamplarda kalmaya isteksiz olacaklardır. Eğitim ve sağlık gibi hizmetlere ulaşım da etken bir faktördür. Ancak bazı mülteciler için şehirler bilinmezliklerle (zulümden korkmak) ya da insani yardımlara ulaşım ya da olanaklara erişimde yerleştirme programlarının etkinin büyük olduğuna inanır. Buna ek olarak, Macchiavello (2003), daha çok eğitim, beceri ve mülteci desteğinin önemli faktörler olduğunu söylemektedir. Çünkü onların kentsel alanlarda ki davranışlarını etkileyecek daha çok yetenek ve deneyime sahip olması kentsel alandaki fırsatları ve mesleğini, girişimini ve işine başlamasını sağlayacaktır.

Kendinden yerleşik mültecilerin etkileyici oranda olmasına rağmen bu kısım gruplar ve kentsel alana yerleşmiş ve sahip oldukları haklarda daha az bilgiye sahip olunan bu grup hakkında yeterli araştırma yoktur. Temel nedeni kentsel alandaki mültecilerin belirlenmesinin zor olması ve onların genelde kayıtlı olmamasıdır ve bu nedenle istatistikleri eksiktir. Aynı zamanda mülteciler belirlenmek istenmeyebilir bu nedenden dolayı (kamplarda zulüm korkusu ya da şehrin merkezindekilerin geri gönderilme korkusu) tespitinde zorluklar yaşanmaktadır (Pereira Valarini, 2015: 24).

3.4. MÜLTECİ VE SİĞINMACI HAKLARI

Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin Sözleşmeye (1951) göre; mültecilerin bireysel statüsü, daimi ikametgahının bulunduğu ülkenin yasalarına tabiidir ancak

daimi ikametgahı yoksa da bulunduğu ülkenin yasalarına tabiidir. Her taraf iki devlet tarafından mülteciler devletin yasalarının gösterdiği şartları yerine getirmek durumundadır. Özellikle evliliğe bağlı haklar olmak üzere söz konusu haklar arasında bulunması takdirinde bu haklara saygı gösterilmektedir.

Menkul ve gayrimenkul edinme ve buna bağlı diğer haklar da ise mültecilere yabancılara sağlanandan daha az müsait olmayan bir şekilde taraf devletler aracılığıyla mümkün olduğu kadar uygun haklar tanınmaktadır.

Buluşlar, ticari markalar veya ticari unvanlar gibi sınai sahiplik hakları ve ilmi çalışmalarla ilgili hakların korunması yine her mülteci için sürekli ikametgâhının bulunduğu ülkede bu ülkenin kendi vatandaşlarına sağladığı korumanın aynısından faydalanmaktadır.

Taraf devletler yasal olarak ülkelerinde ikamet eden mültecilere, siyasi veya kâr amacı taşımayan dernekler ile meslek sendikaları bakımından yine aynı koşullara sahip başka ülkenin vatandaşlarına verilen haklara göre en uygun haklar tanınacaktır.

Tüm mülteciler Taraf Devletlerin toprakları üzerindeki hukuk mahkemelerine başvurmakta özgürdürler.

Taraf Devletler, ülkelerinde yasal olarak ikamet eden tüm mültecilere aynı şartlar içinde yaşayan yabancı bir memleketin vatandaşına ücretli bir meslekte çalışma hakkını uygulama konusunda en uygun muameleyi uygulamaktadır. Aynı zamanda taraf devletler ülkelerinde yasal olarak ikamet eden mültecilere tarım, sanayi ve ticaret alanlarında kendi iş yerlerini açmak ve sanayi, ticari şirketler kurma haklarına yönelik mümkün olduğunca müsait muamele uygulanmaktadır.

3.5. MÜLTECİ GİRİŞİMCİLER

Literatürde mülteci girişimciliğe dair birkaç doküman bulunmaktadır. Genelde mülteci girişimciliği çalışmaları göçmen girişimcilik çalışmaları içerisinde yer almaktadır. Mülteci girişimcilik elementleri etnik işletmeleri çalışmaları içerisinde de yer alabilir. Araştırmanın her iki alanı da yeteri derecede gelişmiş ve mülteci girişimcilik tartışmaları üzerine sunabileceği kaynaklar bulunmaktadır. Bu araştırma için bilginin literatürde 3 temel kaynağı vardır; ‘etnik girişimcilik’, ‘göçmen girişimciliği’ ve diğer bazı makalelerde ‘ mülteci girişimciliği’ olarak geçmektedir

(Pereira Valarini, 2015). Ancak ‘mülteci girişimciliği’ kavramı adı altında literatürde çok az sayıda kaynak vardır.

Mültecilerin girişimciliği seçmek için çeşitli nedenleri vardır. Mülteciler ev sahibi ülkede hayatını devam ettirebilmek için çalışmak zorundadır ve bu aşamada toplumla entegre olma konusunda bazı zorluklar ve kısıtlamalarla karşı karşıya gelirler. Onları girişimciliğe iten bazı nedenler arasında ayrımcılık faktörü bulunabilir. Mülteciler ev sahibi ülkede ayrımcılığa maruz kalmalarından dolayı girişimciliği alternatif yol olarak görebilmektedir. Diğer bir neden ise aile üyelerinden miras kalan iş sahibi olma özelliğinin bulunmasıdır (Pereira Valarini, 2015: 24). Ayrıca sosyal ağ eksiliği veya yerel dili konuşma eksikliği de mültecileri girişimciliğe iten faktörler arasında yer alabilmektedir (Pereira Valarini, 2015: 24). Öte yandan Sommers (2001), bazı mültecilerin risk alabilen karakteristik özelliğe sahip olduğunu öne sürmektedir. Girişimcilikte geçmiş deneyimin yanı sıra girişimci olma kararını verebilme özelliği de yine girişimciliği etkileyen faktörler arasında yer alabilir. Bunun dışında iş yeri açmada karar veren insanların iş hayatlarında yaşadığı zorluklar da iş yeri açmayı tetikleyen faktörler arasında yer alır. Literatürde pek çok faktör bir işletmenin kurulması ve başarıya katkıda bulunabileceğini söyler (Pereira Valarini, 2015: 24). Özellikle mülteciler ve yeni gelenler göçmen girişimcilere kıyasla ‘sosyal sermaye’ ve ‘kaynaklara erişim’ eksikliği çekmektedir. Genellikle literatürde, ‘sosyal sermaye’ ve ‘kaynaklara erişim’ faktörleri göçmen girişimcilerin işletmelerinin büyüyüp gelişmesinde anahtar rol oynadığı da söylenmektedir (Lyon, Sepulveda ve Syrett, 2007: 364). Mülteciler diğer göçmen girişimcilere kıyasla ‘sosyal sermaye’ ve ‘kaynaklara erişim’ eksikliği çekmektedir (Lyon vd., 2007: 364). Mültecilerin zulme uğraması ve bunun sonucu olarak insani nedenlerden dolayı ülkeyi terk etmek zorunda kalmış olmaları bu tür kaynakların eksikliğinin nedeni olarak gösterilebilmektedir. Çünkü zulme uğrayarak ülkeyi terk etmek zorunda olan mülteciler değerli eşyalarını, sermayelerini veya aile üyelerini geride bırakmak durumundadır. Temelde bu neden olsa da kendilerine ait işi başlatıp yürütebilen göçmenler ve mülteciler arasındaki fark 6 maddeyle açıklanabilir (Wauters ve Lambrecht, 2006: 510-511):

- Mültecilerin sosyal ağı, yeni ev sahibi ülkede ki göçmenlere oranla daha az olabilir. Mülteciler genellikle ülkelerinden bireysel temelde ve geniş yelpazede ülkelere kaçanlardır.

- Onlar geldikleri ülkeden zulme uğradıkları için kaçmak zorunda kalmıştır. Bunun sonucunda ülkelerine döndüklerinde onların işi için gerekli fon, sermaye ve işgücü bulmaları artık mümkün değildir.
- Mülteciler hem kendi ülkelerinde hem de menşe ülkeye kaçtıkları esnada travmatik olaylarla karşılaşmıştır.
- Mülteciler genellikle nereye gideceklerini bilmeden aniden ülkelerini terk etmek zorunda kalırlar. Gittikleri ülke için gerekli hazırlıkları yapmakta çok az zaman ve fırsatları vardır.
- Ülkeyi aniden terk etmelerinin başka bir sonucu onların var olan fırsatlarını yanlarında alamamasıdır. Bunlar genellikle sermaye ve eğitim sertifikaları gibi geride bıraktıkları değerli şeyleri terk etmek zorunda kalmalarıdır.
- Mültecilerin büyük bir kısmı ücretli bir işte çalışmak için de uygun değildir. Bu durum normal koşullarda kendi ülkesini asla terk etmeyecek olan mültecilerin ülkeye özgü beceri ve nitelikleri için de geçerlidir.

Genel olarak, bir mültecinin göçmene kıyasla daha fazla sorunla karşılaştığı söylenebilir. Bu tür farklılıklar girişimciliğin işleyişi üzerinde etkiye sahiptir ve mülteciler arasında girişimciliğin oluşum ve gelişimine dair ayrı bir analiz yapmayı haklı çıkarmaktadır.

3.6. MÜLTECİLERİ İŞ BAŞLATMAYA GÜDÜLEYEN FAKTÖRLER VE STRATEJİLER

Else, Krotz ve Budzilowicz (2003: 26) yaptıkları çalışmada mülteci girişimciliğin gerçekten orijinal bir konu olduğunu vurgulayarak diğer bütün girişimciler gibi mültecilerin de ölçülebilir sonuçlar üzerinde durduklarını, hızlı ve etkili iş geliştirme hizmetlerini istediklerini ve kendi kendilerine yeterli olma konusunda istekli davrandıklarını belirtmiştir. İşte tam bu noktada literatürde ki çalışmalar göçmenlerin, etnik azınlıkların ve devamında mültecilerin neden girişimciliği seçtikleri hususunda yanıtlar aramaya çalışmıştır (Waldinger, Aldrich ve Ward, 1990a,b; Fong, Busch, Armour, Heffron Cook ve Chanmugam 2007; Vlami ve Mandouvalos, 2013; Venkataraman, 1997; İnal, 2002; Wauters ve Lambrecht, 2006; Pereira Valarini, 2015; Rath ve Kloosterman, 2000; Constant ve Zimmermann, 2006).

Yapılan çalışmalarda mültecileri kendi işini açmaya yönelten sebepler araştırılmıştır. Bu çalışmalarla birlikte (Wauters ve Lambrecht, 2006; Waldinger vd., 1990) mültecileri girişimciliğe 'iten' ve mültecileri girişimciliğe 'çeken' faktörlerin olduğu ortaya çıkmıştır.

Çekici nedenler mültecilerin girişimci olmalarını cazip hale getiren faktörler olarak belirlenmiştir. Mültecilerin gelirlerinin yükselmesinin yanında, bağımsız olma isteği, misafir oldukları ülkenin insanlarıyla kaynaşma isteği, kendisinin veya ailesinin girişimcilik deneyimi, kendi işinin patronu olma isteği, işgücü piyasasında saygınlık kazanma isteği gibi nedenler mültecileri kendi işini kurmaya sevk etmektedir (Subanova, 2013: 41). Bu gibi nedenlerin haricinde kültürel yönlerin, işletmenin bulunduğu ortamı şekillendirdiği varsayılmaktadır (Hofstede, 2011). Mülteciler, menşe ülkelerde kültürel farklılıklarını kendi işini kurmasıyla fırsata çevirebilmektedir. Feldman, Koberg ve Dean (1991) bu iş yerlerinin ev sahibi iş yerlerinden farklı olduğunu vurgulamaktadır. Çünkü azınlık işletmeler genellikle kendine özgü ve gelenek görenekleri gibi değer sistemlerini yansıtan topluluklardır. Kültür farklılıklarının kâra çevrilmesinin yanında çeken faktör olarak kabul edilebilecek diğer bir unsur ise sosyal ağdır. Waldinger vd. (1990a; 33), etnik girişimciliği "ortak ulusal geçmişi ya da göç deneyimlerini paylaşan insanlar arasında bir dizi bağlantı ve düzenli etkileşim kalıpları" olarak tanımlamıştır. Bu tanım sosyal ağın, işletmenin var oluşunda etkileyici bir faktör olduğunu göstermektedir. Sosyal ve beşeri sermaye bir kuruluşu başlatmak ve devamını sürdürebilmek için en çok üzerinde durulan unsurlardan ikisidir (Wauters ve Lambrecht, 2008; Volery, 2007; Fong vd., 2007). Sosyal ve beşeri sermaye önemli bir bilgi kaynağı olarak kabul edilir, bu nedenle de girişimciler için bir başlangıç noktasıdır (Pereira Valarini, 2015: 27). Sosyal sermaye genellikle aynı etnik köken ya da aynı arka plandaki insanları içermekte ve çoğunlukla mülteciler ve göçmenlerin durumunda, bu ağlar, aile üyeleri ve arkadaş üyelerinden oluşmaktadır (Pereira Valarini, 2015: 27). Woolcock bununla ilgili, birçok göçmen veya mültecinin kurdukları işletmeleri, kendi etnik gruplarına yönelik aile bağlarına güvenerek başlatılan iş olduğunu vurgulamaktadır (Nijcamp vd., 2009'den aktaran Subanova; 2013: 41). Dolayısıyla mültecilerin kültürel farkı kâra çevirmesinin yanında belirgin bir sosyal ağa sahip olması bu tip mültecileri yine girişimciliğe çekmiş olacaktır.

Mültecilerin birincil iş pazarında elde ettikleri veriler itici faktörleri meydana getirmektedir. Ev sahibi işgücü piyasasındaki engellerde itme faktörünün önemine dikkat çeken Light ve Gold (2000) bu faktörlerin, girişimciliğin açıklayıcı bir unsuru olduğunu vurgulamaktadır. Mültecilerin ev sahibi ülkede ve çalıştıkları ortamda yaşadıkları ayrımcılık, düşük ücret, dil eksikliği, işsizlik gibi nedenler mültecileri girişimci olmaya itmektedir (Wang, 2010: 432). Carbonell, Hernandez ve García (2011'den aktaran Elo, 2014: 10), yoksulluk, işsizlik, dil engeli, iş yerinde ayrımcılık ve düşük maaşların geçim kaynağı aramak için girişimciliğe ittiğini bu nedenle de itici faktör ve itici gücün ana motivasyon faktörü olduğunu söylemektedir. Ayrıca, göçmenlerin, etnik azınlıkların ve mültecilerin işgücü piyasasında muhtemel herhangi bir ayrımcılığı önlemek için girişimciliğe katılmaları 'engellenmiş hareketlilik' ile de ilgili olabilmektedir (İnal, 2002: 3; Strüder, 2003: 8). Mülteciler diğer girişimcilere nazaran daha çok risk alabildikleri için girişimciliğe daha yatkın olabilmektedir (Constant ve Zimmermann, 2006: 280). Fairchild (2010: 291), bu durumun üç sebebi olduğunu belirtmektedir. Birincisi, etnik gruplar veya mülteciler işgücü piyasasında ayrımcılık mağduru olduğunda, girişimciliği seçme ihtimallerinin artmasıdır. Bu nedenle, girişimcilik, işsizlik, sosyal dışlanma ve sosyal hareketlilik için ideal bir çözüm sunmaktadır (Nas vd., 2011: 621). İkinci bir neden ise, etnik grupların kendi ülkelerinde de girişimcilik yapmış olmaları ve deneyimleriyle, serbest çalışmaya geçişi kolaylaştıracak olan sektörel bir insan sermayesini sağlamalarıdır. Üçüncü bir neden ise, göçmen/mülteci nüfusun hızlı bir şekilde büyümesinin ve büyük oranlarda göçmen/mülteci içeren etnik enklavlarla kümelenme eğiliminin coğrafi olarak kümelenmiş lezzetler ve ihtiyaçları pazarı yaratarak ortak kültürel avantajları beraberinde getirmesidir (Fairchild 2010: 291-292).

Nas vd. (2011), yaptıkları çalışmada etnik girişimcilik üzerine literatürde yapılan çalışmaları inceleyerek girişimciliği etkileyen uluslararası çekici ve itici faktörleri bir araya getirmeye çalışarak aynı zamanda ortaya attığı modelde sosyal ağlar, politika, cinsiyet ve beşeri sermaye özellikleri, demografik özellikler gibi faktörleri sınıflandırmıştır. Şekil 3'te uluslararası etnik girişimcilik ile hem öncül hem de sonuçlar arasındaki ilişkiyi ilgili literatür ışığında açıklayan bir model (Nas vd., 2011: 620) gösterilmiştir.



Şekil 3: Uluslararası Etnik Girişimcilik

Kaynak: Nas vd. 2011: 620

3.7. MÜLTECİLERİN İŞ BAŞLATMA AŞAMASINDA KARŞILAŞTIĞI ENGELLER

Volery (2007), yapısal özelliklerinin yanı sıra bir iş kurma ve yönetme stratejileri nedeniyle de mültecileri etnik işletmelere benzetmektedir. Sınırlı sayıdaki mülteci girişimci ve onların az miktardaki (sınırlı) gelirleri bir dizi engelle açıklanmaktadır (Wauters ve Lambrecht, 2008: 898). Waldinger ve meslektaşları (1990a) interaktif bir etnik iş geliştirme modeli kurmuşlardır. Bu model etnik işletmelerin başarı oranını etkileyen; fırsat yapısı ve grup özellikleri olmak üzere iki değişken grubunu içermektedir. Fırsat yapısı ve grup özellikleri özellikli olarak pazar fırsatlarına ve bunlardan herhangi birinden ne kadar yararlanabileceklerine atıfta bulunmaktadır (Wauters ve Lambrecht, 2008: 899).

Fırsat yapısı, uygun bir iş kurma şansı, piyasa koşulları ve girişimciliğe erişim olarak iki unsurdan oluşmaktadır. Piyasa koşulları, mülteci girişimcilerin yararlanabileceği fırsatları ifade etmektedir. Yararlanabilecekleri fırsatlar etnik ürün ve hizmetlere sahip sektörlerde bulunabilmesinin yanı sıra aynı zamanda daha genel bir nitelik taşıyan ürün ve hizmetlerde de bulunabilmektedir. Bununla birlikte mültecilere getirilen yasal kısıtlamalar, mali sorunlar vb. faktörler nedeniyle pazar

fırsatlar yeterli gelmemekte ve girişimciliğe erişmelerini engellemektedir (Wauters ve Lambrecht, 2008: 899).

Öte yandan, grup özellikleri (beşeri sermaye ve sosyal ağ) ise mültecilerin neden bazılarının girişimciliğe atıldığını ancak diğerlerinin atılmadığını ayrıca yine mültecilerin bir kısmının pazar fırsatlarını önceden tahmin ederken diğerlerinin neden tahmin edemediğini açıklayabilmektedir. Beşeri sermaye, bireyle özdeşleşmiş ve onun üzerinde olumlu etkiye sahip özellikleri, becerileri, yetkinlikleri ve eğitim gibi unsurları içerirken (Becker, 1975: 16-17) sosyal ağlar ise önemli bilgi kaynaklarını, müşterileri ve tedarikçileri çekmek için bir temel oluşturur ve finansal sermayeye erişim fırsatı sağlayabilmektedir (Wauters ve Lambrecht, 2008: 899).

Rath ve Kloosterman (2000: 666) Waldinger ve arkadaşlarının (1990a) modeline ek olarak, grupların sosyal ve kültürel özelliklerine dikkati çekmiştir. Waldinger vd. (1990a), ekonomideki fırsat yapıları ile sosyokültürel çevredeki değişiklikler arasındaki etkileşimin çerçevesinde gerçekleştiğini ihmal etmiştir. Bu bağlamda mülteci girişimciliği, kendi morfolojisi, sosyoekonomik, kültürel ve siyasi dinamikleriyle ve mevcut iş yapma biçimlerine sahip sektörlerle daha geniş bir toplum içerisinde değerlendirilmelidir (Wauters ve Lambrecht, 2008: 899). Wauters ve Lambrecht (2008), bu değerlendirmeler ışığında yaptığı çalışmada mülteci girişimciliğinin önündeki engelleri, kurumsal çevre yani yasal gerekliliklerle ilgili olan her şey ve toplumsal çevre olarak ikiye ayırmıştır. Bu doğrultuda da mülteci girişimcilerin başarı oranlarını açıklayan; fırsat yapıları, grup özellikleri ve kurumsal/toplumsal çevre olmak üzere üç değişkenle çalışmayı devam ettirmiştir. Bu çerçevede, etnik girişimcilik için de geçerli olmuş ve söz edilen değişkenler, mülteci ve sığınmacıların kendi işlerini kurarken veya işletirken karşılaştıkları zorluklar için bir basamak olarak görülmüştür (Wauters ve Lambrecht, 2008: 900).

Girişimci olarak faaliyete geçmek için sektör seçimi ve müşteri çekme hedeflerine yönelik gerekli motivasyonlar incelenmiş, bunların hepsi de pazar fırsatlarıyla ilişkilendirilmiştir. Mülteciler genellikle kendi iş yerlerini, acil bir çözüm olduğunu düşündükleri için ya da herhangi bir iş bulamadıkları için açmaktadırlar. Bu nedenle aslında mültecilerin amacı piyasa fırsatlarından yararlanmak dışında hayatta kalma meselesi de olabilmektedir (Wauters ve Lambrecht, 2008: 902).

Wauters ve Lambrecht'e (2008) göre mültecilerin amacının aslında hayatta kalma meselesi olduğunu da kanıtlar niteliktedir. Bununla birlikte aslında girişimciliği çok kasıtlı şekilde seçen mülteciler de vardır. Yazarların görüştüğü girişimcilerde göç etmeden önce aynı işi yaptıkları görülmüştür (s. 902).

Girişimciliğin seçilmesinin ikinci bir yönü ise sektör seçimidir. Bu seçim, mültecilerin pazar fırsatından yararlanmak amacıyla işe başlamadığını göstermektedir. Olumsuz motivasyonların çarpıcı bir özelliği, işi başlatmada yerli yurttaşların veya diğer mültecilerin taklit edilmesidir (Wauters ve Lambrecht, 2008).

Sonuç olarak, mültecilerin birçoğu işyerini, market, atıştırmalık yerler, telefon dükkânları gibi aşırı nüfusa sahip ekonomik sektörler üzerine kurmuştur. Mülteciler, nitelikli olan ya da pazar fırsatlarının olduğu bir sektör seçme eğiliminde değil ancak engellerin az olduğu bir sektörü seçme eğiliminde değildir. Wauters ve Lambrecht'in (2008: 902) çalışmasında, görüşülen mültecilerin çoğu göstermiştir ki; mülteciler, daha az beceri ve daha az yatırım gerektiren sektörlerde faaliyet göstermektedir. Başlatılan işlerdeki nitelik eksikliği ise mültecilerin başlangıç sermayesi eksikliği ve sosyal ağlara sınırlı erişimi ile açıklanabilmektedir (Wauters ve Lambrecht; 2008: 903).

Aynı zamanda mültecilerin misafir edildikleri ülkelerde bir iş başlatabilmesi için o alanla ilgili mesleki becerilerini de ispatlaması gerekmektedir. Mesleki eğitim ve tecrübelerini ispatlayamayan mülteciler becerilerini ispatlamada zorluklarla karşılaşmaktadır. Mülteciler genellikle ülkelerini oldukça hızlı şekilde terk etmeleri sebebiyle mesleğe ait diplomalarını veya belgelerini birlikte getirme fırsatı bulamamış olabilirler ya da bu belgeler mevcut değildir. Mülteciler kendi diplomalarını getirmiş olsa bile, eşdeğerlik sorunu ortaya çıkabilmektedir; diplomaların kabul edilebilmesi için de eşdeğer olarak beyan edilmesi gerekebilir (Wauters ve Lambrecht, 2008: 904). Sığınmacılar için özellikle bu işe ait ruhsat gerekebilir ve bu durum bir yasal engel olarak kabul edilir. Ruhsatın verilebilmesi için de ikamet şartı aranmaktadır. Mülteci yasal gereklilikleri yerine getirirse dahi mültecilerin ülkelerine geri gönderilmesi istendiği takdirde işini kaybetme riski de bulunmaktadır.

Girişimciliğe erişimde diğer bir engel ise mali sermayenin eksikliğidir. Kendi işini kurmak isteyen kişinin yatırım yapabilmesi için belli miktarda paraya ihtiyacı vardır. Ancak mülteciler genellikle ülkelerinden aceleyle kaçmışlardır, bu nedenle de

tüm varlıklarını geride bırakarak sıfırdan başlamak zorundalardır. Bu noktada mülteciler göçmenlerden farklı bir durum içerisinde. Finansman sağlayabilmek için; banka, küçük krediler veren kurumlar ve aile ve arkadaşlar gibi çeşitli yollar vardır ancak bu finansman kaynakları mülteciler için açık değildir (Gold, 1992: 177-178).

Mali sermaye eksikliğinde öncelikle büyük banka şirketleri ile mülteciler arasındaki ilişkilere bakıldığında, temel sorunu bankaların ticari kuruluşlar olması ve dolayısıyla kredi verme riskini rasyonel bir şekilde hesaplamaları oluşturmuştur. Bankalar mültecilere kredi verilmesini çok riskli bir durum olarak görmektedir. Ayrıca buna ek olarak mültecilerin bankalarla daha önceden birebir ilişkilerinin olmaması da ekstra bir dezavantajı ortaya çıkarmaktadır. Bankalar ile mülteciler arasındaki diğer bir problem ise, mültecilerin bankaların talep ettiği sermaye garantisini sağlayamamalarıdır (Wauters ve Lambrecht, 2008: 905). Mültecilerin mali sermaye için diğer bir alternatifi ise menşe ülkede ya da misafir edildiği ülkede bulunan aile ve arkadaşlardır. Bununla birlikte, genel olarak, aileden ve arkadaşlardan ödünç alınabilecek toplam miktar sınırlıdır (Gold, 1992: 178). Üçüncü olası mali kaynak ise mikro kredi veren kuruluşlardır (KOSGEB vb.). Genellikle bu imkânlar mülteciler tarafından yeterince bilinmemekte, ancak sadece çok fazla dolambaçlı yollardan sonra mülteciler bu tür kurumlarla temasa geçmektedir.

Göçmenler, kendi ülkelerinden ayrılıp yeni bir toplumda yaşamını sürdürmede kendi iradeleri ile karar verirken, mülteciler genellikle aniden ülkelerinden ayrılmak zorunda kalmaktır. Evlerinden ayrılmak zorunda kalan mülteciler arasında yaşlılar ve kendine özgü beceri ve niteliklere sahip olan aynı zamanda normal koşullar altında ülkesini asla terk etmeyecek insanlar bulunmaktadır (Wauters ve Lambrecht, 2008: 907). Mültecilerin yaşadığı bu dezavantajın üstesinden gelebilecek faktörler; ev sahibi ülkenin dilinin bilinmesi ve tavsiye alabileceği bir ağının bulunmasıdır. Bu durumda mültecilerin dil ve sosyal ağ kısıtı ortaya çıkmaktadır. Mülteci girişimciler önlerindeki tüm engelleri yenebilmek için sosyal ağlarını genişletmeye çalışırlar. Bu ağlar yeni bir işletmenin kurulma aşamasında ekonomik riskleri azaltmasının yanı sıra tedarikçi sağlanmasında da ucuz ve sadık iş gücünü ve yeterli sayıda aynı kökenden gelen müşterilerin sağlanmasında ayrıca bilgi eksikliklerinin de tamamlanmasında avantaj olarak görülmüştür.

Mülteci girişimcilere ait işletmeler, sayılan bu engeller doğrultusunda daha önce de çalışmada bahsedildiği üzere genellikle restoranlar, turizm acenteleri, bakkal dükkânları, giyim mağazaları, tercüme büroları ve telefon dükkânlarına odaklanarak kendi etnik kökenlerine sahip müşterilere öncelikle odaklanmıştır. Bu işletmelerin coğrafik konumu genellikle etnik toplulukların lokasyon ve yoğunluğunun olduğu yerlerde konumlanmıştır. İşin kopyalanmasının kolaylığı ve fazla yatırımın gerekmemesi nedeniyle işletmelerin çoğu perakende ve hizmet sektörüne odaklanmıştır (Pereira Valarini, 2015: 28-29).

Mülteci girişimcilerin karşılaştıkları engellerin açıklanması bulgular kısmında yapılan görüşmelerin daha derinlemesine sorgulanabilmesi gerekli olup, bulgular kısmında bu engeller daha detaylı ele alınacaktır. Ancak bulgulardan önce ele alınması gereken diğer bir konu ise bu engellerin aşılmasında sosyal ağın etki derecesinin tanımlanmasıdır.

3.8. MÜLTECİ GİRİŞİMCİLERİN SOSYAL AĞ KULANIMI

Girişimcilerin, sistematik olarak girişimcilik aşamasına göre değişen, fikir alışverişi yapılan ortaklarını ve ağ oluşturma harcamalarını analiz eden ağlar kurdukları görülür. Girişimciler, girişimcilik sürecinde planlama sırasında diğer aşamalara odaklanmaktan ziyade daha çok insanla konuşurlar ve bu durum onların sosyal ağı olarak kabul edilir. Sosyal ağ, toplumsal ve ekonomik faaliyetlerle oluşturulan kişilerarası, bilgi, etki ve kaynakların aktığı kanallar olarak işlev gören arkadaşlar veya diğer derneklerden oluşan kişilerarası bağlantı ağlarıdır (Dermaux, 2015: 16). Deneyimli girişimciler ile yeni başlayanların aynı ağ modellerine sahip oldukları görülmektedir. Sosyal ağ, girişimciler açısından bir iş kurmada önemli olan kaynakları sağlayan ve diğer insanlar arasındaki ilişkilerde olan etkisi ile dikkat çekmektedir. Girişimcilerin test edilecek fikirleri, işi yürütmek için bazı bilgi ve yetkinlikleri vardır, ancak mallarını veya hizmetlerini üretmek ve sunmak için tamamlayıcı kaynaklara ihtiyaç duyarlar. Sosyal ağlar aracılığıyla dağıtım kanallarına erişim, destek ve bilgi alan girişimciler, kendi aralarında etkileşim kuran kişi ve kuruluşlarla da bağlantılıdır ve bu kişiler, yeni bir firmanın ayakta tuttuğu kaynakların kullanılabilirliğini arttırabilir (Greve ve Salaff, 2003: 2). Sosyal ağlar sabit değildir; işletmelerin toplumsal bağlamıdır ve farklı ihtiyaçlara göre etkinleştirilebilirler.

Girişim ihtiyaçlarına uymak için girişimciler, kendilerine daha yakın olanları seçerler. Bu anlamda aile üyeleri kritik bir rol oynar. Çoğunlukla girişimciler, ailelerine ve ağlarındaki diğer üyelerine yardım çağrısında bulunurken aynı zamanda bu süreçte onları eğitir ve gerçekte bir firma kurarlar (Greve ve Salaff, 2003: 2).

Sosyal ağ özellikleri çeşitlilik göstermektedir. Sosyal ağ, şebeke, ilişkiler ve farklı bağlantılara bağlı bireylerden oluşur ve birlikte bir yapı oluştururlar. Birçok kişi bulunduğu anda ise bir ağ 'düğümü' meydana gelir (Dermaux, 2015: 16). Oluşan bu düğümler, birçok kişinin toplandığı ağ içindeki yerlerdir. Sosyal ağların mutlaka somut olması gerekmemektedir ve aynı zamanda internet gibi uzayda var olan önemli bir faktör de sosyal ağları etkilemektedir (Hiller ve Franz, 2004: 733).

Granovetter (1973), sosyal bilimlerde 'zayıf bağların gücü' teziyle birlikte sosyal ağ teorisinin kurucularından biri haline gelmiştir. Granovetter (1973), aile ve arkadaşları bir ağ içinde 'güçlü bağlar' olarak nitelendirirken bir kişiye biraz daha uzak olan insanları ise 'zayıf bağlar' olarak tanımlamıştır. Granovetter, güçlü bağların birbiriyle yakın ilişki içinde olma eğiliminde olduğunu ve böylece bilginin grup içinde paylaşıldığını ve yeni bilgilerin yalnızca 'yakın grup' üyeleri tarafından elde edildiğine işaret eder. Bu nedenle, 'zayıf bağlar', bir ağda gevşek bir şekilde bağlandıklarından ve yeni bilgi girişi ile sonuçlanan farklı ağlarla bağlantılı olduklarından dolayı oldukça önemli bir yer tutmaktadır (Dermaux, 2015: 17).

Sosyal sermaye, sosyal bilimlerde çok kullanılan bir kavramdır ve çok çeşitli tanımlara sahiptir. Bourdieu, 'Sermayenin Biçimleri' (1986'den aktaran Dermaux, 2015: 17) adlı kitabında sosyal sermayeyi tanımlayan ilk kişilerden biri olmuştur. Sosyal sermaye, ağların üyeliği yoluyla edinilen varlıklardır. Coleman (1988) ve daha sonra Putnam (2000) da bu alandaki tanınmış yazarlardandır ve onlar; finans ve istihdam gibi sermayeler yaratmaya imkan tanıyan insanların kim olduğuna ve bu kişilerin birbirlerine nasıl bağlı olduklarına değinmektedir (Dermaux, 2015: 17). Putnam (2000), köprü kurma ve bağlama sermayesini birbirinden ayırır. Ona göre köprülenme (bridgning) sermayesi, daha geniş toplumla olan iletişimi geliştiren sosyal ağlar tarafından oluşturulurken göçmenler arasındaki bağlanma ve dayanışmanın ana kaynağını bağlanma sermayesi oluşturmaktadır (Dermaux, 2015: 17). Köprülü sermaye, Granovetter'in zayıf bağların gücüne ilişkin argümanını tasvir ederken, birleşme sermayesi güçlü bağların gücünü göstermektedir (Dermaux, 2015: 17).

Putnam (2000), bu ayrıma dayanarak üç tür ilişki belirlemektedir: sosyal köprüler, sosyal bağlar ve sosyal bağlantılar. Sosyal köprüler, köprü sermaye ile sonuçlanabilecek ilişkilerdir ve sosyal bağlar, birleşmekte olan sermayeye neden olabilecek ilişkilerdir. Sosyal bağlantılar bir kişiyle ilgili kurum ve kuruluşlarla olan ilişkilerdir.

Göçmenler ve özellikle de mülteci toplulukları ağın en iyi örneğini oluşturmaktadır. Bu grup insan için, seyahat sırasında ve varış yerinde temasların aktif olarak geliştirilmesi ve devam ettirilmesi esastır. Mülteciler seyahatlerinde tanışmalar ve yeni bir varış yerinde bütünleşme sürecini belirleyebilirler. Örneğin, potansiyel varış yerleri hakkında vize ve bilgi sağlamada esas teşkil edebilirler (Dermaux, 2015: 18). Sosyal ağlar, bir hedef seçimini iki şekilde etkileyebilir. Birincisi, sosyal ağlar genellikle yeni yerlerdeki ana bilgi sağlayıcılarıdır. İkincisi, sosyal ağlar, yeni insanlarla tanışmak ve yeni şehirlerdeki ve yerdeki fırsatları değerlendirmek yoluyla göç hareketini teşvik edebilir. Göçmen ve mültecilerde ağın önemli bir fonksiyonu, yolculuk esnasında ve varış noktasındaki yerde bilgi sağlanmasıdır. Sosyal ağ içindeki her aracı potansiyel bir bilgi kaynağı olabilir. Bu, ailenin, arkadaşlarımızın, meslektaşlarımızın ve organizasyonların bütünleşme stratejileri hakkında bilgi sağlayabileceği anlamına gelmektedir (Dermaux, 2015: 17). Yeni gelen göçmen ve mülteci için, yeni bir toplumun dinamikleri büyük ölçüde bilinmemektedir. Bu nedenle farklı bilgi kaynaklarını kullanarak bir ağ üzerinden sağlanan bilgilerin geçerliliğini korumak önemlidir.

Göçmenler ve mülteciler için iş kurmada sosyal sermayenin önemi her zaman tartışma konusu olmuştur (Fong vd., 2007; Volery, 2007; Potocky-Tripodi, 2004; Wauters ve Lambrecht, 2006). Suter (2012), İstanbul'daki Nijeryalılar üzerine yaptığı çalışmada göçmenlerin ve özellikle de mültecilerin birbirlerine yardım ettikleri bulgusuna ulaşmıştır. Pereira Valarini (2015) ise, İstanbul'daki Suriyeli mültecilerin iş kurma nedenleri ve aşamalarına yönelmiş ve iş kurmada mali sermayenin yanı sıra sosyal ve beşeri sermayenin de etkili olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bizim çalışmamızda ise analiz ve bulgular kısmında Suriyeli Mülteci girişimcilerle yapılan birebir görüşmeler sonucunda sosyal sermayenin, iş kurma ve işi geliştirme aşamasındaki etkisi araştırılmıştır. Bu başlıkta sosyal sermaye tanımlanarak mülteci girişimciler üzerindeki önemi açıklanmış olup analiz kısmında etkisi üzerinde sonuca ulaşılabacaktır.

3.9. İHTİYAÇ (ZORUNLULUK) TEMELLİ VE FIRSAT TEMELLİ MÜLTECİ GİRİŞİMCİLİK

Literatür, girişimcilik türleri arasında ayırım yaparken çok çeşitli terimler kullanır. Yenilikçilere karşı taklitçiler (Schumpeter, 1934); üretken olan ve üretken olmayan girişimciler (Baumol, 1990; Baumol ve Strom, 2007; Minniti, 2008); büyüme hedefi olan ve olmayan girişimciler (Autio ve Acs, 2010) ve resmi- gayri resmi girişimciler (Dau ve Cuerdo-Cazurra, 2014), bu ayrımlara örnektir. Mülteci girişimcilik başlığı altında bu ayırımı yapmak araştırmanın modelinin açıklandığı kısımda anlaşılacağı gibi daha uygun görülmüştür. İhtiyaç temelli ve fırsat temelli girişimcilik ayırımı mülteciler haricinde göçmenler ve genel anlamda diğer girişimciler için de geçerli olmaktadır.

Girişimcilikte ihtiyaç temelli ve fırsat temelli ayırımı Shaneet ve arkadaşlarının çalışmalarından elde edilmiş ve son yıllarda önem kazanmıştır, Reynolds ve Miller (1992) tarafından da geliştirilmiştir (aktaran Fuentelsaz, González, Maías ve Montero, 2015: 247). Bu sınıflandırma fırsat ve ihtiyaç (zorunluluk) girişimcilerini birbirinden ayırır. Fırsat girişimciliği, iyi iş fırsatlarının tanımlanmasıyla bağlantılı iken ihtiyaç (zorunluluk) temelli girişimcilik iyi iş fırsatlarının kısıtlı olması nedeniyle yeni bir girişim başlatma ile bağlantılıdır (Fuentelsaz vd., 2015: 247). Bu ayrıma göre bir kişi iş kurmak için gönüllü olarak ücretli işinden ayrıldığında, kişi fırsat girişimcisi olarak sınıflandırılmaktadır (Block ve Wagner, 2010: 157). Ancak bir kişi, önceki işini istemeyerek bırakmışsa (örneğin işyeri kapanmış veya işten çıkarılmışsa), bu iş değişikliği, dış faktörler aracılığıyla itildiğini ifade eder. Böyle bir durumda girişim, ihtiyaç (zorunluluk) temelli girişim olarak tanımlanmaktadır (Block ve Wagner, 2010: 157). Reynolds ve Miller (2003: 17) her iki girişimcilik türünde sistematik olarak; iş yaratma beklentilerinde, ihracat beklentilerinde, farklı iş alanlarında pazar paylarında ve mevcut işletme faaliyetlerinde risk alma kapasitelerinde ayırıcı özelliklerin olduğunu vurgulamaktadır. İhtiyacı (zorunluluk) temel alan girişimci, işi başlatmada zorunda kalan girişimcidir, çünkü diğer istihdam seçenekleri yetersizdir ya da mevcut değildir. Buna karşılık, fırsat temelli girişimci, algılanan bir girişim faaliyetinden yararlanmak amacıyla kendi işine başlamak isteyenleri içermektedir (Hechavarria ve Reynolds, 2009: 418). Fırsat temelli girişimciler, girişimlerinin daha fazla büyüme

gösteren firmalar üretmesini ve daha fazla yeni iş sağlamasını beklemektedir. Öte yandan, ihtiyaç (zorunluluk) temelli girişimciler genelde küçük işletmeler kurmaktadır (Hechavarria ve Reynolds, 2009: 420).

Fırsat ve ihtiyaç (zorunluluk) temelli girişimcilik kavramları, girişimciliğin meydana gelmesini sağlayan itme ve çekme faktörlerine benzerlik göstermektedir (Hechavarria ve Reynolds, 2009: 420). Aynı zamanda iki girişimcilik tipi arasındaki farklar; yaş, deneyim alanlarının sayısı, mesleki derece sayısı, başarısızlığa uğrama korkusu, örnek alınan rol modeli (görüşülen kişinin ailesinde en az bir kendine iş sahibi olma oranı), işsizlik, sosyal ağ gibi faktörlere göre değişkenlik göstermektedir (Wagner, 2005: 5-8).

Belirtilen bu değişkenler çalışmanın kodlama kısmında kullanılarak mülteci girişimcilerin özelliklerine ait bir model oluşturulacak ve mülteci girişimcilerin fırsatı temel alan girişimleri ile ihtiyaç (zorunluluk) temelli girişimlerin ayrımı yapılarak bu kavramlara ait özelliklerin neler olduğu üzerinde durulacaktır. Böylece literatürde girişimcilik tipleri olarak belirtilen fırsat temelli girişimciler ve ihtiyaç (zorunluluk) temelli girişimciler kavramlarında var olan eksik tarafa ışık tutularak ayrıca mülteci girişimcilik alanında olan çalışmalara ve özellikle Suriyeli mülteci girişimcilerin özelliklerine yönelik katkı sağlanmış olacaktır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SURİYELİ MÜLTECİ GİRİŞİMCİLER VE OLUŞUM SÜRECİ

Çalışmanın bu bölümünde, Suriyeli mülteci girişimcilerin özelliklerinin saptanmasına yönelik mülakat görüşmelerinden elde edilen bulgulara ve yapılan yorumlara yer verilmiştir.

4.1. ÇALIŞMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Girişimcilik kavramı toplumsal yapının başkalaşması ve kabuk değiştirmesi açısından önemli bir rol oynamaktadır. İş ya da meslek olarak bakıldığında girişimcilik iktisadi bir gelişim sürecini oluşturmaktadır. Ancak girişimcilik sadece ekonomik açıdan düşünülmemeli sosyal ve toplumsal yönü göz ardı edilmemelidir. Bu bağlamda incelenen araştırmalarda girişimciliğe bireysel, çevre ve firma yaklaşımlarının oluşturulduğu görülmüştür. Bireysel yaklaşımla girişimcilerin karakteristik özelliklerine, aile yapısına ve doğuştan gelen özelliklerine değinirken, çevre yaklaşımı girişimcilerin özelliklerinin sadece doğuştan gelmediğini vurgulayarak çevrenin koşullarının da girişimcilikte etkisinin olabileceğini savunmuştur. Son olarak firma yaklaşımı ise girişimciliği yöneticilikle ilişkilendirmiş ve yönetimde elde edeceği başarılarla göre girişimcilerin değerlendirilebileceğini savunmuştur. Getirilen yaklaşımlar çerçevesinde girişimciliğin oluşumunda hem bireyin kişisel özelliklerinin hem de bulunduğu çevrenin sosyal, siyasi durumunun etkili olduğu görülmektedir. Girişimcilik tiplerinden birini oluşturan ve çalışmanın odak noktası olan mülteci girişimcilik kavramına bakıldığında da bireyin karakteristik özelliklerinin, çevre koşullarının çerçevesinde şekillendiği söylenebilmektedir.

Mülteci girişimciler, göç ettikleri ülkede iş sahibi olan kimseler olarak tanımlanırken, gerek sahip oldukları özellikler gerekse yaşam tecrübeleri açısından yerel girişimcilerden farklılık göstermektedir. Mülteci girişimcilik kavramının daha iyi bir şekilde anlaşılabilmesi için bu farklılıkların neler olduğu ayrıntılı biçimde incelenmelidir. İncelenen araştırmalarda mültecilerin yerel girişimcilerden farklı olarak kullandıkları sosyal ağlar, dışardan bir gözle bakmaları sayesinde bazı

durumları fırsata dönüştürme yetenekleri ve yaşadıkları dışlanma gibi durumlarla karşılaştıkları yaşam tecrübeleri nedeniyle sıkı sıkıya kendi işlerine odaklanarak oluşturdukları çalışma disiplinleri gösterilmiştir. Araştırmalarda tüm bu nedenler ayrıntılı ve net bir şekilde incelenmeyip yüzeysel olarak geçilmiştir. Ancak göçmen ve özelde mülteci girişimcilerinin oluşumunu kavrayabilmek en başta karakteristik özelliklerinin ve mülteci süreçlerinde edindikleri tecrübelerin iyice bilinmesi gerekmektedir. Araştırmalarda açık bırakılan bu alan dışında girişimciliğe getirilen yaklaşımlar doğrultusunda mültecilerin girişimciliklerine de bazı yaklaşımlar geliştirilmiştir. Bu yaklaşımlar mültecilerin hangi özelliklerini kullanarak girişimciliğe atıldıklarını ve neden girişimciliği tercih ettikleri gibi sorulara yanıt aramaya çalışmıştır. Yaklaşımların geneline bakıldığında mültecilerin kendi etnik kökenleriyle geliştirdikleri sosyal ağların, kendi ülkelerinde var olan kültürün veya herhangi farklı bir ürün veya hizmeti göç ettikleri ülkede pazarlayarak rekabet ortamında üstünlük sağlayabildikleri, göç alan ülkenin mültecileri girişimciliğe teşvik edici politikaları uygulaması gibi nedenlere değinildiği görülmektedir. Ancak bu nedenler her bir yaklaşımda ayrı ayrı incelenmiş olup mülteci girişimciliğin ayrıntılı bir şekilde anlaşılmasına yardımcı olmadığı görülebilmektedir. Bu bağlamda mülteci girişimcilerin kendi karakteristik yapıları ve kendi ülke kültürleri, yaşadığı tecrübeleri iyice araştırılmış yeni bir model oluşturularak girişimciliğe neden yöneldiklerinin cevabı alınmıştır.

Aynı zamanda göçmen girişimcilerin göç ettikleri ülkede ekonomik açıdan ve toplumsal açıdan getirdiği katkılarda yadsınmamaktadır. Yine bu alanda incelenen araştırmalarda yeterli bilgiye ulaşılammış olursa da mültecilerin edindikleri girişimcilikleriyle gerek müşterilerine farklı ürün ve hizmeti sunmalarıyla olsun gerekse iş sahibi olmaları nedeniyle işçi alımı da yaparak istihdam sağlaması olsun birçok katkısı olduğu da dikkat çekicidir. Ek olarak mülteciler kendi işlerini kurmalarının ardından çoğunlukla kendi etnik kökenine sahip bireyleri hanesine aldığı için diğer mültecilerin de ekonomik anlamda kalkınmalarını sağlamaktadır. Yüzeysel olarak değinilen bu katkıların daha detaylı incelemesine ihtiyaç duyan bir literatür eksikliği bulunmaktadır.

Türkiye, 2011 yılında Suriye’de çatışmaların başlamasıyla birlikte Suriyelilere karşı açık kapı politikası uygulamıştır. Bunun sonucunda Türkiye’ye göç eden kayıtlı

Suriyeli mültecilerin sayısı, 18.12.2015 tarihi itibarıyla 2.415.494'e ulaşmıştır (İçişleri Bakanlığı GİGM Web Sitesi, 2017). Suriye'deki çatışmaların devam etmesi ve Türkiye'nin açık kapı politikası sonucu mülteci sayısı artış göstermeye devam etmektedir. Özellikle Hatay, Gaziantep, Kilis, Urfa gibi sınır bölgelerde Suriyeli mülteci sayısı ülke sahibi toplumu da hızla etkilemiş ve etkilemeye de devam etmektedir.

Suriyeli mülteciler yaşamlarını idame ettirebilmek için kamp dışında da yerleşme göstermiş ve iş koşullarını değerlendirmiştir. Sınır şehirlere ve metropol şehir olan İstanbul gibi şehirlere bakıldığında Suriyelilerin el altında çalışmak yerine daha çok kendi iş yerlerini açmayı tercih etmeleri dikkatleri üzerine çekmiş ancak bu alanda literatür taraması yapıldığında konuyla alakalı yeterli çalışmaya rastlanmamıştır. Bu eksiğin tamamlanması, gerek Türkiye'nin ekonomisi açısından gerekse Suriyeli mülteci girişimcilerin oluşum sürecinin anlaşılması açısından önemlilik arz etmektedir. Ayrıca bu çalışma ile mülteci girişimciliği alanında literatüre ışık tutmak amaçlanmıştır. Çalışmayla beraber mültecilerin girişim sürecinin göçmenlerin girişim sürecinden farklı tutulması yine bu alandaki karışıklığın giderilmesine katkı sağlamıştır.

Söz edilen bu amaçlar doğrultusunda öncelikle Suriye'de ki iç savaştan kısaca söz edilerek Suriyeli Mültecilerin yaşadıkları ağır yaşam koşullarının daha iyi anlaşılması sağlanmıştır. Bunun yanı sıra Türkiye'nin sergilediği politikalara da değinilerek Suriyeli Mülteciler üzerindeki etkisi ve mültecilerin yerleştirilmesinin ardından misafir edildikleri ülkede bulunma koşulları açıklanmıştır. Ardından Suriyeli Mülteci girişimcilerin görüşmelerde sorulara verdikleri cevaplar kodlanmış ve daha sonra kategorileştirilerek analiz edilmiştir

4.2. ÇALIŞMANIN SORUNSALLARI

Çalışmanın problem cümlesi şu şekilde belirlenmiştir

- Suriyeli Mültecilerin girişimci özellikleri nelerdir?

Belirtilen ana sorunsala bağlı olarak alt sorunsallar şu şekildedir:

- Suriyeli mültecileri girişimciliğe yönelten sebepler nelerdir?
- Suriyeli mülteci Girişimciler kendi 'girişimsel kimliklerini' nasıl tanımlamaktadır?

- Suriyeli mülteci girişimcilerin girişimsel faaliyetlerinde sahip oldukları farklı özellikler mi yoksa göç ettikleri çevrenin etkisi mi daha belirleyicidir?
 - Suriyeli mültecilerin sahip oldukları kültürel özellikler girişimcilik faaliyetlerinde bir fırsat oluşturur mu?
 - Suriyeli mülteciler, girişimsel faaliyetlerinde göç ettikleri bölgenin özelliklerini gözeterek mi hareket etmektedir?
 - Suriyeli mülteciler girişimcilik faaliyetlerini zorunluluk çerçevesinde mi yoksa buldukları ortamı bir fırsat görüp yapmaktadır?
- Suriyeli mültecilerin kendi aralarında girişimsel bir ağ oluşmuş mudur?
 - Suriyeli mültecilerin girişimcilik faaliyetlerinde ağ ilişkilerinden yararlanmakta mıdır?
 - Suriyeli mülteciler girişimcilik faaliyetlerinde ağ ilişkilerini nasıl kullanmaktadır?

4.3. TÜRKİYE'DE MÜLTECİ SORUNU

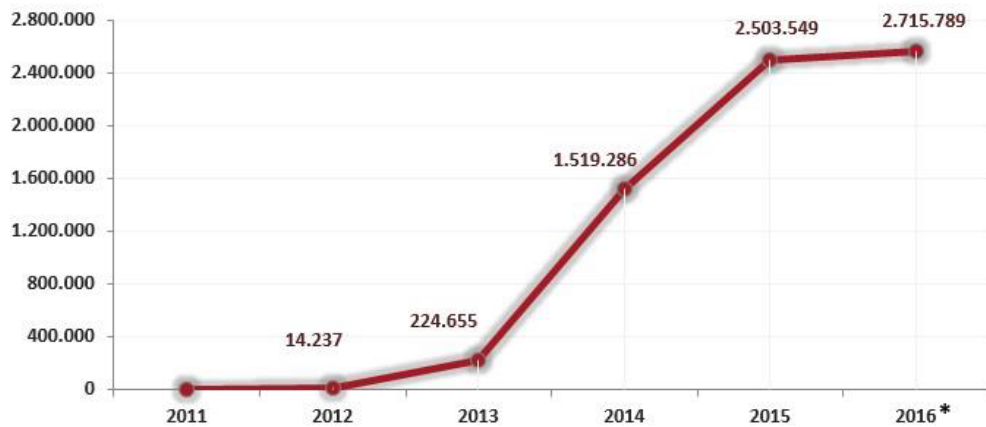
4.3.1. Suriye'de Savaş Başlangıcı ve Mülteci Krizi

Suriye, Akdeniz'in sağ tarafında bulunan Orta Doğu ülkesidir (Dermaux, 2015:38). Suriye'de ki mevcut rejim ordu, bürokrasi ve Baas Partisi üçlüsünden meydana gelmektedir. Bu rejim kamusal alanda tek söz sahibi olmasının yanı sıra özel yaşam alanlarının da kontrolünü elinde tutmaktadır. Ölümüne kadar Hafız Esad devlet başkanı sıfatı ile bu sistemin en başında yer almaktaydı (Süer, 2012: 4). Dünyanın değişimine karşılık ülkenin siyasi sistemindeki durağanlık arasında uçurum arttıkça iktidar bu açığı güvenlik araçlarıyla toplumun isteklerini bastırarak kapatmayı tercih etmiştir (Süer, 2012: 4).

Beşar Esad babasına kıyasla yurtdışı tecrübesinin katkısıyla da liberal eğilimlere sahip olma özelliğiyle liderliğinin başlarında demokratik reformlar adına umut vaat eden adımlar atmaya çalışmış ancak bazı iç ve dış nedenler dolayısıyla beklenen reform adımlarını atamamıştır (Salık, 2011: 22). Ülke laik bir ülke özelliği göstermektedir ancak çoğu insan farklı din ve mezhebin bir parçasıdır. 2010 yılının sonlarında Kuzey Afrika ve Orta Doğu coğrafyasında baş gösteren halk ayaklanmaları, Suriye yönetimini endişelendirmiş ancak bu değişim rüzgârının Suriye'yi

etkilemediğini ve Suriye'nin diğer ülkelerden farklı olduğunu göstermek ilk tepki şekli olmuştur. Beşar Esad, uluslararası alanda sergilediği muhalif duruşun halkı tarafından desteklendiğini ve ülkenin ekonomik sıkıntılara ve siyasi açmazlara karşı halkının dayanma gücünün olduğunu dile getirmiştir. Bu savunmanın birkaç ay sonrasında 17 Mart 2011 yılında Dera kentinde ayaklanmalar baş göstermiştir. İlk başlarda pasif protesto olarak nitelendirilen daha fazla demokrasi isteyen ayaklanmalar, güvenlik güçlerinin, göstericilerin üzerine ateş edip birçok sivil öldürmesiyle birlikte hızla silahlı çatışmaya dönüşmüştür (Pereira Valarini, 2015: 44). Ateşkes girişimleri birbiri ardına başarısız olmuş ve Mayıs 2012'den bu yana savaşın artması kontrol altına alınamayacak hale gelmiştir (Pereira Valarini, 2015: 45). Suriye Politika Araştırma Merkezi'ne göre, nüfusun % 80'i yoksulluk içinde yaşıyor, ortalama ömrü 20 yıl azalmış ve ekonomik kayıplar 2011 yılından bu yana 200 milyar dolardan fazla olmuştur (Pereira Valarini, 2015: 45). Çatışma nedeniyle yaklaşık 3 milyon Suriyeli işini kaybetti, işsizlik oranı 2011'de % 14,9 iken 2014 sonunda % 57,7'ye yükselmiştir. Suriye'de 6 milyon çocuk da dâhil olmak üzere yaklaşık 13,5 milyon insan insani yardıma muhtaç hale gelmiş, 2,4 milyon insan barınaktan yoksun durumda, 1,7 milyon yerinden olmuş kişi kamplarda ve kolektif merkezlerde yaşamaktadır (UNOCHA, 2016).

Yıllara Göre Geçici Koruma Kapsamındaki Suriyeliler



*26.02.2016 tarihi itibarıyla

Şekil 4: Yıllara Göre Geçici Koruma Kapsamındaki Suriyeliler

Kaynak: İçişleri Bakanlığı GİGM Web Sitesi, 2017

Ortadoğu coğrafyası tarihinin en karmaşık denklemlerle iç savaşlarından biri olarak kabul edilebilen Suriye iç savaşının sebep olduğu 4,9 milyon insanın ülke dışında sığınmacı konumuna düşmesi küresel boyutta etkiler yaratmış ve mülteci krizi bu anlamda önem kazanmıştır (Çetin, 2016: 1002). Suriye iç savaşının ardından ortaya çıkan bu insani kriz aynı zamanda mülteci krizine de yol açmıştır. Şüphesiz bu krizden en çok etkilenen ülkelerin başında Türkiye gelmektedir. 2014 yılı itibarıyla Türkiye dünyada en fazla mülteci barındıran ülke konumuna gelmiştir (Çetin, 2016: 1002). Bu süreç içerisinde 7,65 milyon Suriyeli evini terk etmek zorunda kalmış ve 3 milyondan fazla Suriyeli komşu ülkelere akın etmiştir. Türkiye, ‘Açık Kapı Politikası’ ile Suriyeli mültecilere ‘Geçici Koruma Statüsü’ tanımıştır (Üstün, 2016: 1). Türkiye’de Geçici Koruma kapsamına giren Suriyelilerin sayısı 26.02.2016 tarihi itibarıyla 2 milyon 715 bin 789 olmuştur. Şekil 4’te Geçici Koruma kapsamındaki Suriyelilerin yıllar içerisindeki artışını göstermektedir.

4.3.2. Türkiye'nin Suriyeli Mültecilere Yönelik Sergilediği Politika

Türkiye, Suriyeli mültecilerin iç savaşın bitmesinin ardından ülkelerine döneceğini varsayarak, Suriyeli mültecilere yönelik sergilediği tutum ve politikaları geçici bir durum olarak şekillendirmiştir. Bu yüzden, Suriyeli mülteciler için kullanılan resmi söylemler ‘misafirlerimiz’ olarak tanımlanmıştır. ‘Geçici Koruma Politikası’ Suriyeli sığınmacılara sağlanan yasal statülerin belirsizliği konusunda çokça eleştirilmiştir (Kap, 2014: 32). 2014 yılı itibarıyla Suriye iç savaşının derinleşmesi ve mültecilerin birçoğunun artık kalıcı olduklarının sinyalini vermesi ile Türkiye sergilediği politikalarda değişikliğe gitmiştir. İlk değişikli olumlu bir adım olarak, Nisan 2014 tarihinde Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu (YUKK, 2014) yürürlüğe girmiştir. Ekim 2014’te ise bu kanunda dayandırılan Geçici Koruma Yönetmeliği çıkarılmıştır. Bu kanunla beraber Suriyelilerin bağlı oldukları geçici koruma rejimine düzenleme getirilerek Suriyeli mültecilerin yasal statüleri, hakları ve alacakları sosyal yardımlar netleştirilmiştir. Bu yönetmeliğe göre Suriyelilere ‘geçici koruma kimlik belgesi’ verilir ve bu kimlikle beraber bireylere sağlık, sosyal yardım, eğitim ve iş piyasasına erişim gibi haklar sağlanmış olur. Bu kimliğe sahip olan Suriyeliler belirli iş kollarında da çalışma izni alabilecek konuma gelmiştir (Kap, 2014: 32-33).

Mültecilerin iş piyasasına erişimini kolaylaştıran düzenlemelerin yapılması Türkiye'nin de taraf olduğu uluslararası sözleşmelere dayanan bir yükümlülüktür. Ancak Türkiye, mülteci ve sığınmacılara bu alanda uzun yıllar süresince özellikli bir düzenleme yapmamış, mülteci ve sığınmacıları, normal yabancıların iş piyasasına erişimine ilişkin düzenlemelerin dâhilinde tutmuştur. Mülteci ve sığınmacılar uygulamada Türkiye'deki 'geçici' durumları sebebiyle iş piyasalarına erişimde ilgili mevcut yasaları neredeyse hiç kullanmamışlardır veya kullanamamışlardır. YUKK'nda, uluslararası korumadan faydalananlar için çalışma izni alma yolu açık tutulmuş ancak geçici korumadan yararlananların erişimine dair herhangi bir düzenleme getirilmemiştir. Bu nedenle yasal yollardan çalışma izni alamayan veya almayan mülteciler kayıt dışı çalışmak durumunda kalmıştır (Üstün, 2016:5). Geçici Koruma Yönetmeliği (2014, Ekim) ve 2016 Ocak ayında çıkarılan 'Geçici Korumadan Sağlanan Yabancılara Çalışma İzni Verilmesine İlişkin Yönetmelik' hükümetin, iş piyasasına erişime dair attığı en somut adım olmuştur. Çalışma izninin verilmesi mültecilerin emeğinin özel sektör tarafından sömürülmesine engel olmasının yanı sıra kişilere kendi ihtiyaçlarını karşılayabilme olanağı tanıyarak sürekli yardımla geçinmek yerine daha onurlu bir hayat yaşama fırsatı tanımıştır (Üstün, 2016: 5).

4.3.3. Suriyeli Mültecilerin Yerleştirilmesi

Suriyelilerin göçü; Türkiye'nin başta sınır iller olmak üzere büyük bir bölümüne yayılmıştır. Türkiye, Başbakanlık Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı'nı (AFAD) Suriye'den gelen mültecilerle ilgili koordinasyon sorumlusu kuruluşu olarak görevlendirmiştir. AFAD'ın koordinasyonunda, Dışişleri Bakanı, İçişleri Bakanı, Sağlık Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı, Ulaştırma Bakanlığı, Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, Genelkurmay Başkanlığı, Diyanet İşleri Başkanlığı, Gümrük Müsteşarlığı ve Kızılay ortak çalışmalar yürütmektedir (Sandal, Hançerkıran ve Tıraş, 2016: 468).

2014 yılı sonu itibariyle, Hatay, Kilis, Gaziantep, Şanlıurfa, Osmaniye, Adana, Adıyaman, Kahramanmaraş, Mardin ve Malatya illerinde konumlandırılan 23 geçici barınma merkezinde (çadır kent ve konteyner kent) 223.074 mülteci yaşamaktadır. Suriyeli mülteciler için kurulan barınma merkezleri çoğunlukla illerin Suriye-Türkiye sınırında ya da Suriye-Türkiye sınırına yakın illerde bulunduğu göze çarpmaktadır.

Beş çadır kent ve konteyner kente sahip olan Hatay ve Gaziantep illeri en çok geçici barınma merkezinin bulunduğu illerdir. Dört barınma merkezi ile de Şanlıurfa bu illeri izlemektedir. Kilis ve Mardin illerinde ikişer; Adana, Adıyaman, Malatya, Kahramanmaraş ve Osmaniye illerinde de birer barınma merkezi bulunmaktadır (Sandal, Hançerkıran ve Tıraş, 2016: 469).

Çadır kentler ve konteyner kentlerde yiyecek, sağlık, barınma, güvenlik, eğitim, ibadet, sosyal aktivite, tercümanlık, haberleşme ve olabilecek diğer insani ihtiyaçlar devlet tarafından karşılanmaktadır. Suriyeli mültecilerin 1.456.889'u çadır ve konteyner kentlerin dışındaki yerleşim alanlarında hayatlarını sürdürmektedir. Geçici barınma merkezlerinin dışındaki Suriyeliler tüm ülkeye yayılmış durumdadır ancak Suriyeli mülteci nüfusu Şanlıurfa, Gaziantep ve Hatay illerinde yoğunluk göstermektedir (Sandal, Hançerkıran ve Tıraş, 2016: 469).

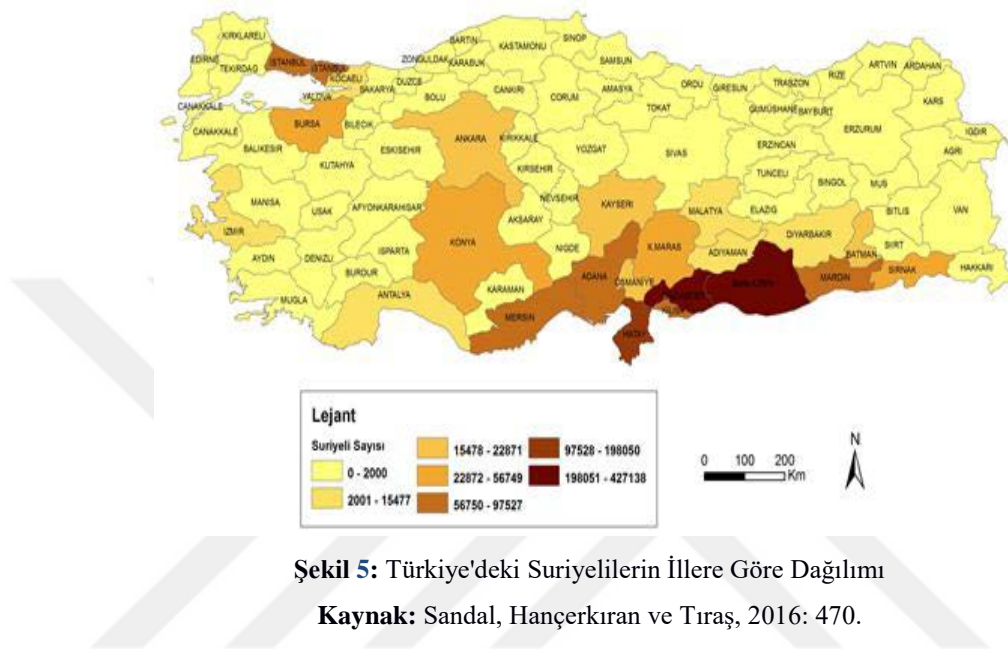
Tablo 1: Türkiye'de İller Bazında Suriyeli Mültecilerin Dağılımı

İl	Mülteci Sayısı GBM	Mülteci Sayısı GBM Dışı	İl Toplamı	%
Şanlıurfa	79.503	347.635	427.138	25.42
Gaziantep	35.847	290.486	326.333	19.47
Hatay	14.490	183.560	198.050	11.88
Kilis	37.576	59.951	97.527	5.80
Adana	11.120	79.315	90.435	5.38
İstanbul		68.920	68.920	4.20
Mardin	2.911	64.303	67.214	4.00
Mersin		65.368	65.368	3.89
Kahramanmaraş	17.273	39.476	56.749	3.37
Konya		40.000	40.000	2.38
Şırnak		39.255	39.255	2.43
Bursa		38.750	38.750	2.30
Osmaniye	7.071	15.800	22.871	1.36
Ankara		22.142	22.142	1.31
Batman		20.200	20.200	1.20
Kayseri		19.889	19.889	1.28
Kocaeli		15.477	15.477	0.92
Adıyaman	9.899	2.787	12.686	0.75
İzmir		10.971	10.971	0.65
Malatya	7.384	1.370	8.754	0.52
Diyarbakır		7.797	7.797	0.46
Antalya		2.771	2.771	0.16
Diğer İller Toplamı		20.666	20.666	1.23
Genel Toplam (%)	223.074 (%13.27)	1.456.889 (%86.73)	1.679.963	100

Kaynak: AFAD Genel Müdürlüğünden alınan veriler (Erdoğan, 2014).

Kok (1989), mültecilerin çoğunun kamplar yerine, kentsel ve kırsal alanlarda kendi kendine yerleştiklerini ve bunun nedenlerinin çeşitlilik gösterdiğini

gözlemlemiştir. Öncelikle, tüm mültecileri yetersiz fonlar nedeniyle kamplara yerleştirmek mümkün değildir. İkinci olarak, hükümetler ya da örgütler tarafından organize edilen çözüm yolları ve mülteci kampları tarafından sunulan ekonomik fırsatlar sınırlıdır; bu şekilde mülteciler bu kamplarda kalmaya isteksiz davranacaklardır.



Şekil 5: Türkiye'deki Suriyelilerin İllere Göre Dağılımı

Kaynak: Sandal, Haççerkıran ve Tıraş, 2016: 470.

4.3.4. Suriyeli Mültecilerin İşgücüne Katılımı ve Önündeki Engeller

Türkiye’de kendi olanaklarıyla yaşamlarını idame ettirmeye çabalayan Suriyeli mültecilerin ekonomik durumlarına bakıldığında, çoğunluğunun ekonomik sıkıntı çektiği, bazılarının açlık sınırında yaşamını devam ettirmeye çalıştığı söylenebilir. Bu durumun temel sebebi Suriyelilerin işgücü piyasasına yasal yollardan katılmalarının bazı hükümlerle sınırlanmış olmasıdır. Bu sınır onların yasal durumları olarak ‘geçici koruma’ statüsü tarafından belirlenen bir durumu oluşturmaktadır. Bu statü mültecileri kayıt dışı ve güvencesiz konumda iş gücüne dâhil olmalarını zorunlu kılmış ve aynı zamanda emek sömürsünü de açık hale getirmiştir. İşgücü piyasası içinde olan Suriyeli mültecilerinin genel olarak şikâyetleri; TC vatandaşı olan meslektaşlarıyla aynı iş yüküne sahip olmalarına rağmen onlara göre daha düşük ücretle çalıştırılmalarıdır. Ayrıca emeklerinin hiç ödenmediği mültecilerin de göz ardı edilmemesi gerekmektedir (Çetin, 2016: 1004).

Türkiye’de Suriyelilerin geçimini sağlayabilmesi oldukça güç olmasına rağmen, yaşamlarını idame ettirebilmeyi başarabilmek için her türlü işi, Türkiye’nin her bölgesinde aramaya girişmişlerdir. Göç İdaresi’nin 2016 verilerine göre Suriyeliler Türkiye’nin her iline dağılmış durumdadır. Kalkınma Atölyesi Raporuna (2016) göre Suriyeli mülteciler ülkenin dört bir yanında mevsimlik tarım sektöründe de çalışmaktadır (aktaran Çetin, 2016: 1005).

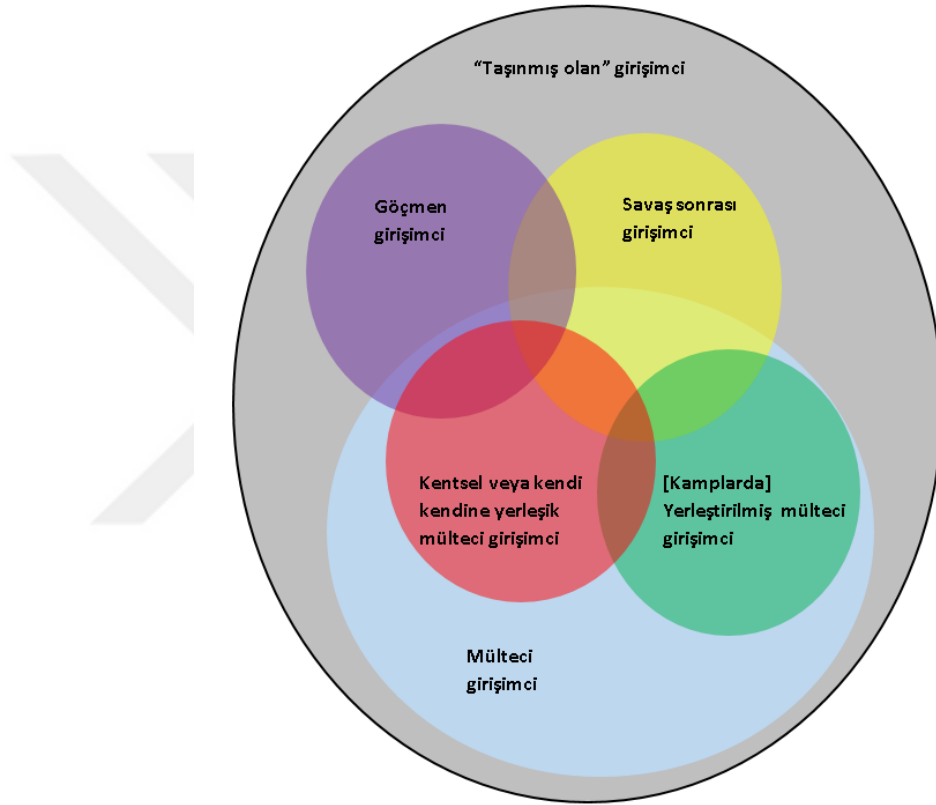
Suriyeli mülteciler arasında hanelerde çalışan kişi sayısı ortalaması 1,42’dir. Hanelerin % 22’sinde çalışan kişi bulunmamaktadır ve % 39’nda 1, % 25’nde 2 ve % 9’nda da 3 kişi çalışmaktadır. Haneler arasında çalışan kişi sayısı 9’a kadar yükseliş göstermektedir (Çetin, 2016: 1006).

Diğer bir yandan Suriyeli mültecilerin kurduğu şirketlerin sınır bölge ekonomisini canlandırdığı da dikkat çekilmektedir (Üstün, 2016: 6). Suriyeli mülteciler bazı durumlarda getirdikleri sermayeler üzerinden bazı durumlarda ise Türk ortak alarak şirket kurup çalıştırdıkları anlaşılmaktadır. Kurulan yeni şirketlerin yanı sıra Suriyeli mültecilerin bağımsız işyerleri açtığı esnaf ve zanaatkârlık yaptıkları da görülmektedir (Lordoğlu ve Aslan, 2016: 792). Suriyelilerin kurdukları iş yerleri başta perakende gıda sektörü olmak üzere, berber, kuyumculuk ve kahvehane gibi alanlarda yoğunluk gösterdiği gözlenmektedir. Açılan bu iş yerlerinin bazılarının bir vergi muafiyeti olmamakla beraber, Suriyeli işverenlere karşı yerel vergi dairelerinin ve denetim elemanlarının hoşgörüsü ile davrandıkları da anlaşılmaktadır (Lordoğlu ve Aslan, 2016: 792). Örnek olarak Mersin ve Gaziantep, Hatay gibi sınır illerde ticaret ve sanayi ile uğraşan Suriyelilerin kurdukları çok sayıda şirket bulunmaktadır. Bu şirketlerde çalışan Suriyeli mülteci sayısı da çok sayıdadır (Lordoğlu ve Aslan, 2016: 792).

4.4. ÇALIŞMANIN YÖNTEMİ

Çalışma, saha araştırması odaklı, gözlem ve mülakat tekniğiyle nitel veri toplama yöntemini benimseyen bütüncül ve derinlemesine bir araştırmaya dayanmaktadır. Bu bağlamda çalışmanın örneklemini belirleyen en önemli ölçütü (ana kütle) Türkiye’nin küçük, orta ve büyük ölçekli işletmelerinde sahipliği bulunan Suriyeli Mülteci Girişimciler oluşturmaktadır. Bir bakıma evren ‘Suriyeli Kayıtlı, Kentsel veya Kendinden Yerleşik Mülteci Girişimciler’ olmaktadır. Çalışmanın

araştırma birimi Suriyeli Mülteci Girişimciler olmakla beraber alt sorunsal olarak belirtilen soruların ölçümlenmesi ve çözümlenmesinde toplumsal düzey ile bireysel düzey birlikte ele alınmıştır. Suriyeli Girişimciler üzerinden derinlemesine mülakatlarla elde edilen veriler içerik analizi yöntemiyle kodlama/kategorileştirilen bilgiler yorumlamaya uygun hale getirilerek mülteci girişimcilerin oluşumuna, özelliklerine dair sorulara yanıt alınmıştır. Bu itibarla çalışma ‘mülteci girişimciliği’ olgusu çerçevesinde ‘anlatı araştırması’ (narrative studies) (Creswell, 2013: 70) kapsamındadır.



Şekil 6: Çalışmanın Tipolojik Kapsamı

Çalışmanın önceki kısımlarında da belirtildiği gibi göçmen girişimcilik ve mülteci girişimcilik literatürde çoğu kez aynı başlık altında incelenmiştir. Yine çalışmanın önceki kısımlarında belirtildiği gibi aslında mültecilerin göçmenlerden ayrı tutularak girişimcilik özelliklerinin araştırılması gerekmektedir. Bunun başlıca nedenleri arasında mültecilerin zorla yerinden edilmelerini ve bu nedenle sosyal ve mali sermayelerinin az olması veya neredeyse hiç olmaması, savaştan sonra geri dönüp dönmeyecekleri gibi faktörler mülteci girişimcileri göçmen girişimcilerden

ayırmaktadır. Farklılıklara rağmen kendi kültürlerini fırsata çevirerek girişim haline getirmeleri gibi özellikler ise benzerlik gösterebilmektedir. Şekil 6'de de gösterildiği gibi göçmen girişimcilik ile benzerlik gösterdiği belirtilmiştir.

Göçmen ve mülteci girişimcilerin farklılık ve benzerliklerinin haricinde modelde değinilen diğer husus ise mültecilerin kendi içinde yerleşme şekline göre olan ayrımıdır. Bu ayrımlar bulgular kısmında girişimcilik özellikleriyle ilişkilendirilmiştir.

Mültecilerin girişimlerinin oluşum sürecine bakıldığında ise dikkat edilmesi gereken başka bir husus göze çarpmaktadır. Mültecileri girişimciliğe sürükleyen nedenler nelerdir? Çalışmanın önceki kısımlarında bu nedenleri, iten ve çeken faktörler olmak üzere iki başlıkta incelemiştir. Belirtilen bu faktörler aslında mülteci girişimcileri, ihtiyaç temelli girişimci ya da fırsat temelli girişimci olarak ayrılmasını sağlamaktadır. Bulgular kısmında iten ve çeken faktörlerin ışığında ihtiyaç temelli girişimci ve fırsat temelli girişimci özelliklerine de değinilerek Suriyeli mültecilerin girişimci olma nedenleri üzerinde durulmuştur.

4.4.1. Evren ve Örneklem Metodolojisi

Çalışmada çeşitliliğe göre problemin farklı boyutlarının ortaya konması ve geçerli bir sonuç alınabilmesi (Yıldırım ve Şimşek, 2004: 84) için, örneklemin heterojen çeşitliliğini kapsayacak yeterli sayı ve çeşitlilikte olması gerekmektedir. Bu nedenle örneklem çerçevesi yalnızca bir bölge ile sınırlandırılmamış olup Hatay, Mersin, Gaziantep ve İstanbul illerini de kapsamaktadır.

Hatay, Mersin ve Gaziantep konum olarak Suriye ile sınır şehirleridir. İstanbul ise metropol şehir olma özelliğiyle ekonomik fırsatları içinde barındırmaktadır. Belirtilen iller Suriye'den en çok göç alan kapasiteye sahip illerdir. Aynı zamanda Suriyeli mültecilerin girişimcilik atılımında bulunmasını sağlayacak olan sanayi ve ticari bakımdan gereken alt yapı ve fırsatlar dört ilde de kendini göstermektedir. 2011 SEGE verileri ışığında T.C. Kalkınma Bakanlığı tarafından yapılan İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması'na (2013: 20) göre Türkiye sıralamasında Hatay 46, Gaziantep 30, Mersin 24 ve İstanbul 1'inci sıradadır.

Kasım 2014 itibariyle Türkiye'de resmi rakamlara göre Suriyeli Göçmen sayısı 1,6 milyon iken resmi olmayan rakamlara göre 2 milyonu (ORSAM Raporu, 2015: 7) aşmıştır. Suriyeli göçmenlerin % 85'i (ORSAM Raporu, 2015: 7) kamp dışında

yaşamaktadır. Çalışmanın sahası kamp dışında yaşayan Suriyeli Mültecilerdir. Çalışmada temel alınan illere bakıldığında, 2014 yılı AFAD'ın kayıt dışı Suriyelileri de dâhil ettiği verilerine göre Hatay'da yaşayan Suriyeli sayısı 198.050, Mersin'de 65.368, Gaziantep'te 326.333 ve İstanbul'da 68.920'yi bulmuştur.

Hatay'da 2014 resmi verilerine göre beş kampta 15.404 Suriyeli yaşamını sürdürürken kamp dışında 60.000'i aşkın Suriyeli yaşamaktadır (Orhan ve Senyücel Gündoğar, 2015: 25). Sınır ilçelere savaşın uzaması nedeniyle kayıt dışı yaşayan sığınmacılar bu sayının iki katını aştığı yönünde tahminler bulunmaktadır (Orhan ve Senyücel Gündoğar, 2015: 7).

Hatay'a gelen Suriyelilerin çoğunun ekonomik durumu kötü olmasına rağmen pazarlarda sebze-meyve satışı, berber ve çeşitli küçük dükkânlar açtıkları görülmektedir. Antakya Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı Suriye uyruklu firmalar 2015 yılı itibariyle; Antakya ilçesinde 141, Altınözü ilçesinde 4, Yayladağı ilçesinde 2 olmak üzere toplam 147'ye yükselmiştir.¹ Hatay halkının birçok kesiminin Arapça bilmesi Suriyelilerin açtığı işletmelerde çekeceği sıkıntıları da azaltmaktadır. Ama mezhep çatışmaları bu durumu tersine çevirebilmektedir. Hatay şehri içinde Suriyeli mültecilerin küçük esnaf şeklinde iş yeri açtıkları ve faaliyet gösterdikleri gözlenmektedir.

Gaziantep, İstanbul'dan sonra en çok Suriyeli göçmen alan şehir olmuştur. Bunun nedeniyse şehrin ekonomik gelişim potansiyelinin yüksek olmasıdır. Bu nedenle Türkiye'de kalmayı tercih eden Suriyeli yatırımcıların büyük bir kısmı Gaziantep'i tercih etmiştir. Savaş öncesi Gaziantep Ticaret Odası'na kayıtlı merkez ve ilçelerde 60 civarındayken 2014 yılında sayı üç katından fazla (Orhan ve Senyücel Gündoğar, 2015: 21) olmuştur. ORSAM Raporuna (2015) göre Gaziantep Ticaret Odası'na 2014 itibariyle 209 kayıtlı Suriyeli firma ve Gaziantep Sanayi Odasına kayıtlı 18 firma bulunmaktadır. Ancak Gaziantep Ticaret Odası'nın 2015 verilerine bakıldığında ise bu rakam yaklaşık olarak iki katına çıkarak 503'e yükselmiştir².

Gaziantep sahip olduğu sanayi nitelikler Suriyelilere istihdam sağlamıştır. Gaziantep'te yapılan bir çalışmaya göre Suriyeli mültecilerin % 63'ü kendi

1 Antakya Ticaret ve Sanayi Odası, Hatay Sicil Müdürlüğü'nden 10.09.2015 tarihinde telefon ve e-posta ile elde edilen bilgidir.

2 Gaziantep Ticaret Odası'ndan 18.09.2015 tarihinde telefon ve e-posta ile elde edilen bilgidir.

vatandaşları ile çalışmaktadır (Lordoğlu ve Aslan, 2016: 796). Ayrıca Suriyelilerin getirdikleri sermaye aracılığıyla burada şirket kurdukları böylece ticaret ve üretim yaptıkları anlaşılmaktadır. Orta büyüklükte olan ve sanayi kuruluşuna bağlı olan firmalar tekstil ve gıda sanayi için üretim yapmaktadır. Bunların dışında küçük imalat da yaygın olup lastik terlik üretimi yapan çok sayıda iş yeri bulunmaktadır (Lordoğlu ve Aslan, 2016: 796). Küçük esnaflık yapan işyerleri arasında yaygın olarak kahve (Suriye kültürüne ait aromalar ve farklı türde kahvelerin bulunduğu) satış ve sunum iş yerleri, lokantalar (Suriye kültürüne uygun), ekmek imalat yerleri (özellikle Halep ekmeği), turizm-seyahat acente işletmeciliği, yöresel ürünlerin satıldığı yerler olduğu görülmektedir (Lordoğlu ve Aslan, 2016: 796).

Ekonomik açıdan bakıldığında Mersin'in de Suriye krizini fırsata dönüştürme konusunda öne çıktığı söylenmektedir. Suriyeli mültecilerden diğerlerine nazaran daha iyi ekonomik koşullara sahip olanların Mersin'i tercih ettiği, şehirde Suriyelilerin yaptığı yatırımlardan anlaşılmaktadır. Mersin'de faaliyet gösteren Suriye menşeli firma sayısı 2009'da 25 iken bu sayı 2014 yılında 279'a yükselmiştir. Mersin'de faaliyette bulunan firmalar içinde Suriyelilerin payına oransal olarak bakıldığında ise bu pay, 2009 yılında % 6,3 iken 2014 yılında % 31,2'ye yükselmiştir (ORSAM, 2015: 32).

Suriyeli mültecilerin şirket kurmada yoğunlaştığı diğer bir il de İstanbul olmuştur. 2015 yılında Suriyeli firmaların % 60'tan fazlası İstanbul'da faaliyet göstermeye başlamıştır. Resmi rakamlara göre Türkiye'deki Suriyeli 2 bin 827 firmadan 1709'u İstanbul'da faaliyet göstermektedir³. İstanbul'daki Suriyeli girişimcilere dair haberler araştırıldığında, 'İstanbul'da küçük Suriye' başlıkları dikkat çekmektedir⁴. İstanbul'un Fatih ilçesinde, İngiltere'nin başkenti Londra'daki Çin Mahallesi'ne benzetilen bir Suriyeli mahallesinin bulunduğu göze çarpmaktadır. Bu

3 <http://venturgumruk.com.tr/haber-detay/6569/suriyeli-firma-sayisi-10-bini-asti>, Erişim tarihi: 07.02.2017

4 Haberler için bkz: <http://www.amerikaninsesi.com/a/istanbul-da-kucuk-suriye/3266070.html>, erişim tarihi: 07.02.2017); <http://www.hurriyet.com.tr/istanbulda-kulturuyule-sanatiyla-ve-restoraniyla-suriye-mahallesi-40026339>, Erişim tarihi: 07.02.2017; <http://ulusgazetesi.com.tr/istanbulda-kucuk-suriye/>, Erişim tarihi: 07.02.2017; http://www.yeniasya.com.tr/gundem/suriyeliler-bagcilar-da-kucuk-bir-suriye-kurdu_378956, Erişim tarihi: 07.02.2017

mahallede Halepli tatlıcı, Şamlı dönerci, Lazkiyeli kahveci gibi yöresel iş yerleri bulunmaktadır⁵.

Keşfedici niteliğindeki bu tür çalışmalarda ana kütle ve dolayısıyla örneklem tam olarak belli olmaz. Nitel çalışmalarda örneklem sayısının baştan belirlenmesi araştırmada çıkacak sonuçların darlaşması veya boşu boşuna zaman harcanmasına neden olabilir. Bu tür çalışmalarda esas alınan yöntem sorunsala cevap olacak unsurların kendini tekrarlamaya başladığında saha araştırmasının durdurulmasıdır. Her ne kadar ana kütle ve örneklemle ilgili tartışmalar olsa da resmi rakamlara giren ana kütle için örneklem alınmış, resmi rakamlara girmeyen için ise olguların tekrarlılığı ile birlikte çalışma sonlandırılmıştır.

Çalışma, mülteci girişimcilerin oluşumuna ve özelliklerine yönelik bir araştırmadır. Bu amaçla, araştırma önceden de belirtildiği gibi Hatay, Mersin, Gaziantep ve İstanbul illerine zorunlu olarak göç eden Suriyeli Mülteci girişimcilerin oluşumu ve özelliklerinin oluşturulması amacıyla yürütülecek olan bu çalışmada veri toplamada derinlemesine mülakatlar yapılmıştır. Mülakat yapılacak şehirler çalışmanın başında Hatay, Gaziantep ve Kilis olarak belirlenmiştir ancak bu dönem içerisinde Kilis'te art arda meydana gelen patlamaların sonucu güvenlik nedeniyle Kilis şehri yerine Mersin'de mülakatlara devam edilmiştir. İstanbul şehri ise Hatay, Mersin ve Gaziantep'te yapılan mülakatların bazı cevaplarında mültecilerin İstanbul'u da sıkça tercih ettiği anlaşılmış ve bu nedenle örnekleme İstanbul da dâhil edilmiştir. Hatay'da ilçe bazında dağılım yapılarak 6 kişi, Mersin ve Gaziantep şehirlerinde de aynı dağılıma dikkat edilerek 6'şar kişi ile ve İstanbul'da ise şehrin büyüklüğü de dikkate alındığında yine Suriyelilerin yoğunlaştığı bölgelerde dağılım yapılarak 12 kişi ile görüşülmüştür. Böylece tesadüfi olarak heterojen bir grup seçilip sorunsallara cevap aranmıştır. Bilgi alınan girişimciler yaklaşık olarak aynı cevapları vermeye başladıklarında doyuma ulaşılmış olduğu düşüncesiyle mülakatlara son verilmiştir.

Çalışmanın sahadan toplanan verilerin ilk ayağını Hatay, Mersin, Gaziantep ve İstanbul'daki Ticaret ve Sanayi Odalarına kayıtlı Suriyeli Girişimcilerin isim ve adres listesi alınmıştır. Bu veriler üzerinden girişimcilere ulaşılmaya çalışılmış ve görüşmeyi kabul eden gönüllüler ile görüşmeleri gerçekleştirmek planlanmıştır. Ancak Hatay'da

5 <http://www.hurriyet.com.tr/istanbulda-kulturuyule-sanatiyla-ve-restoraniyla-suriye-mahallesi-40026339>, Erişim tarihi: 07.02.2017

mülakatlara başlandığı sırada çıkarılan listelerdeki adreslere gidildiğinde belirtilen birçok iş yerlerine rastlanılamamıştır. Mültecilerin ikametgâh alabilmek için bu yola başvurduğu akla gelen ilk olası seçenek olmuştur. Ticaret ve Sanayi Odalarından alınan kayıtlı Suriyeli girişimcilerin bulunması zaman kaybı yarattığı için Suriyelilerin yoğunluk gösterdiği bölgelere gidilerek görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

Mülakatların başlangıç noktasını Hatay ili oluşturmuştur ve sırasıyla Mersin, Gaziantep ve İstanbul'da son bulmuştur. Mülakatlar öncesinde randevu alınması tercih edilmemiştir. İş yerlerini daha öncesinde aramak veya randevu talep etmek onları ürkütebileceği ihtimalini ortaya çıkarabilmektedir. Mültecilerin çekincesinin ardında kendilerini yabancı hissetme veya bir Türk adına iş yerini çalıştırması gibi nedenler olabileceği gözlemlenmiştir. Mülakatlar Arapça tercüman aracılığıyla gerçekleştirilmiştir ancak tezin sahibinin de Arapça bilmesi mülakatta daha rahat bir atmosfer oluşmasını sağlamıştır. Görüşmeciyi kendilerinden biri olarak görmeleri soruları daha detaylı cevaplandırmalarına katkıda bulunmuştur. Mülakatlar esnasında ses kaydı ve görüntü kaydı, Göç İdaresi Başkanlığı'nın izni vermemesi nedeniyle alınmamıştır. Bu nedenle cevaplar elle not alınmıştır. Her bir görüşme, belirlenen amaç doğrultusunda ortalama 1,5 – 2 saat sürmüştür (bknz. Tablo 3).

Çalışmanın hassasiyeti ve kişisel mahremiyetin sağlanması amacıyla mülakata katılan girişimcilerin isimleri ve işletme isimleri gizli tutularak girişimci1, girişimci2, işletme1, işletme2 şeklinde kodlamalar kullanılmıştır. Çalışma nitel araştırma özelliği göstermesi nedeniyle araştırmacının deneyimlerini, gözlem ve algılamalarını araştırmaya dâhil edilmediğini göstermek amacıyla araştırmanın her safhasında, görüşülen kişiyle yaşanan deneyim, algı ve edinilen gözlemler araştırmacının notu şeklinde köşeli parantez içerisinde gösterilmiştir.

4.4.2. Çalışmanın Yönetimi

Çalışma sahasındaki katılımcılara ulaşma ve onlarla mülakat üç aşamada gerçekleştirilmiştir. Birinci aşama ilişki kurma aşamasıdır. Burada ilk olarak Ticaret ve Sanayi Odalarından alınan listeler ve girişimin resmi olarak belirtilmiş adres ve telefondan yararlanılmaya çalışılmıştır. Bu adres ve telefonların çoğunluğunun gerçek olmadığı gözlenmiştir, bu nedenle katılımcılara ulaşma yöntemi değiştirilmiştir. Anakütlenin direk olarak belirlenemediği, hazır bir liste olmadığı, homojen olmadığı

durumlarda kullanılan kartopu örneklem yöntemindeki ulaşma tekniği bu listelere ek olarak kullanılmıştır. Yani, bu listelerden ulaşılan katılımcılara tanıdıkları diğer Suriyeli mülteci girişimciler sorulmuştur. Bu ulaşma tekniği ile katılımcılara ulaşmaların yaklaşık % 30'una ulaşılmış diğerlerine ise listeler yoluyla ulaşılmıştır. Telefonla ulaşılan katılımcılara tercümen eşliğinde çalışma ile ilgili kısa bilgi verildikten sonra randevu istenmiştir.

İkinci aşamada ise daha önce randevulaşılan gün ve saatte tercümen eşliğinde görüşmeler yapılmıştır. Özellikle girişimci işletmesinin bulunduğu yerde görüşmeler yapılmıştır. Böylelikle girişimcinin çalıştığı ortam da gözlemlenerek notlar alınmaya çalışılmıştır. Görüşme başlangıcında tanışma ve telefonda konuşmalar yeniden hatırlatılmıştır. Araştırmacı kendi öğrenci kimliğini, Ek 3'te belirtilen İçişleri Bakanlığının vermiş olduğu yazılı izni göstermiş ve ayrıca Ek 4'te bir örneği gösterilen 'Taahhütname'yi tercüman eşliğinde açıklanarak verilmiştir. Böylelikle güven ortamı sağlanmaya çalışılmıştır. Güven ortamı sağlanması için 'siyasi söylemlere' girilmeden kendinin ve ailesinin iyi olup olmadığı, Suriyelilerin savaş ve yaşadıkları durumlarla ilgili paylaşımlarda bulunulmuştur. Daha sonra da Ek 1'de bir örneği gösterilen yarı yapılandırılmış sorulara geçilmiştir. Mülakat bittiğinde katılımcıya teşekkür edilerek gerektiğinde kendisine bir daha ulaşılabilmesi yönünde istemde bulunulmuştur. Farklı cevaplayıcılardan yapılandırılmış sorulardan farklı ek sorular için ilgili cevaplayıcıya farklı gün ve saatte yeniden dönülmüştür. İkinci ve üçüncü dönüşlerde tercüman kullanılmamıştır. Araştırmacının ve bütün mülakatlarda bulunan 'babasının' Arapça bilmesi aynı katılımcıyla yapılan ikinci ve üçüncü mülakatlarda tercüman olmadan gerçekleşmesini kolaylaştırmıştır.

Üçüncü aşamada ise mülakat sırasında alınan notlar bilgisayarda MS Word ortamına aktarılmıştır. Cevaplar bilgisayar ortamına daha önce oluşturulan bir tablo içinde aktarılmıştır. Tablonun ilk satırında, girişimci kodu, işletme kodu, adres, telefon, yapılan iş, mülakatın yeri, tarih, başlama ve bitiş saati yer almaktadır. Her bir soru için ayrı satır verilmiş soru numarası ile birlikte cevap yazılmıştır. Araştırmayı yapanın görüşme sırasındaki ek sorular köşeli parantez olarak cevaplardan önce yer almıştır. Tabloda cevaplar kısmında her satırda iki sütun vardır. İlk sütun katılımcının cevaplarını, ikinci sütun ise aynı cevap satırı karşısında o an araştırmacının kişisel

gözelemlerini daha çok simgeler şekilde gösterilmiştir (örnek için bkz. Silverman, 2001: 303).

Çalışma nitel araştırmaya yönelik bir çalışma olması nedeniyle özellikle araştırmacının kendi deneyimlerini ve algıladıklarını araştırmaya dâhil etme olasılığı kısıtını ortaya çıkarmaktadır. Bu olasılığın azaltılması için araştırmacının her safhasında, görüşülen kişiyle araştırmacı arasında geçen algı ve deneyimler bu ayraç içerisinde (Creswell, 2013: 81) belirtilmiştir. Ayrıca gerek saha içinde notlar alınırken gerekse de bilgisayar ortamında kısaltmalar için araştırma boyunca semboller kullanılmıştır. Böylelikle daha hızlı olunması ve araştırmacının algısının güçlendirilmesi sağlanmıştır.

4.4.3. Kodlama ve Kategorileştirme Metodolojisi

Derinlemesine mülakatlarda elde edilecek veriler öncelikle bilgisayar ortamında yazılı hale getirilmiş ve sonrasında da nitel araştırma tekniklerinden içerik analizi kullanılarak kodlama, kategorileştirmeye birlikte sorunsal yorumsamacı (hermenötik) yaklaşımla çözümlenmeye çalışılmıştır.

Bilgisayar ortamına alınan veriler okunarak araştırma sahasında çok fazla geçen kelimeler ve/veya benzer anlamlara gelen diğer kelimeler kodlama için belirlenmiştir. Bunun yanında iten-çeken modeli çerçevesinde literatürde belirtilen temel kelimeler de bu çalışmada ‘kilit kelimeler’ olarak kullanılmıştır. Bu okumalar sürekli bir şekilde okunarak kodlamalar saflaştırmaya çalışılmış benzer kelimeler yakalanmış ve bu benzer kelimeler tek/ortak kelimeye indirgenmeye çalışılmıştır. Kodlamalar ilişki ve üst soyut kavramı temsil edecek kategorileştirme safhası için temel teşkil etmiştir (bkz. Ek 5). Yine itme-çekme modeli çerçevesinde belirtilmiş olan özellikler bu çalışmada kategoriler olarak seçilmiştir. Ayrıca bu kategorilere eklemelerde bulunmuştur. Devamlı okumalardan elde edilen kodlar ile literatürdeki özellikler birleştirilerek kategoriler oluşturulmuştur.

4.5. SURİYELİ MÜLTECİ GİRİŞİMCİLER ARAŞTIRMASININ BULGULARI

Araştırmanın bulguları iki grupta incelenmiştir. Öncelikle mülakata katılan girişimcilerle ilgili demografik bilgilere yer verilmiştir. Daha sonra girişimcilerin girişimcilikte yaşadıkları süreçler soru temelinde aktarılmıştır.

4.5.1. Demografik Bulgular

Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilere ait demografik bulgular Tablo 2’de yer almaktadır. Buna göre görüşülen girişimcilerin 29’u evli, 1’i bekârdır. Suriyeli girişimcilerin 2’si lisansüstü, 11’i üniversite, 8’i lise, 5’i ortaokul, 3’ü ilkököl eğitimi görmüştür ve 1 kişi hiç eğitim almamıştır. Araştırmaya katılanların 8’i 30 yaşın altında, 20’si 31-50 yaş aralığında ve 2’si 51 ve üzeri yaş aralığındadır.

Tablo 2: Girişimcilerin Demografik Özellikleri

		Katılımcı Sayısı
Medeni Durumu	Evli	29
	Bekâr	1
Yaşı	30 ve altı	8
	31-50	20
	51 ve üzeri	2
Eğitim Durumu	Eğitim Yok	1
	İlkokul	3
	Ortaokul	5
	Lise	8 (3 tanesi lise terk)
	Üniversite	11 (2 tanesi üniversite terk)
	Lisansüstü	2
Kardeşlerinin Sayısı	Yok	1
	1	2
	2	2
	3 ve üstü	25

Görüşülen girişimcilerin kardeş sayılarına bakıldığında ise 25’inin üçten fazla kardeşe sahip olduğu görülmektedir. Dolayısıyla girişimcilerin çok çocuklu ailede yetiştikleri söylenebilir ve bu durum aileye bakma sorumluluğunu ortaya çıkarmaktadır. Ayrıca katılımcılardan 7’si ailede en büyüklerinin kendisinin olduğunu belirtmiştir.

Çalışmaya katılan görüşmecilerin 16’sı Suriye’de iç savaşın yoğun olarak yaşandığı Halep bölgesinden, diğer girişimciler ise yoğunluk olarak sırasıyla, Şam, Hama, Humus, İdlib, Kobani ve Lazkiye bölgelerinden Türkiye’ye gelmişlerdir. Halep

bu şehirler arasında İdlib'ten sonra araştırma yapılan sınır iller arasında en yakın bölge olmakla birlikte aynı zamanda Suriye'nin ticaret ve sanayisinin en yüksek olduğu bölgedir.

Tablo 3: Türkiye'ye Giriş Tarihleri ve İş yerini Başlatma Tarihleri

Girişimci No	Görüşme Tarihleri	Türkiye'ye Giriş Tarihi	İş Yerini Başlatma Tarihi
Girişimci-1	Birinci görüşme: 17.01.2016; 14:00-15:00 İkinci görüşme: 26.03.2016; 16:35-17:10	2,5 yıl önce	Yaklaşık 1 yıl
Girişimci-2	Birinci görüşme: 17.01.2016; 15:10-16:40 İkinci görüşme: 18.01.2016 Üçüncü görüşme: 26.03.2016; 15:50. 16:30	8 ay önce	Yaklaşık 4-5 ay
Girişimci-3	Birinci görüşme: 18.01.2016; 12:20- 13:15 İkinci görüşme 26.03.2016 13.35-14.05	4 yıl önce	Yaklaşık 3-4 ay
Girişimci-4	19.01.2016; 16:43-17: 50	2012, Ekim	Altı ay
Girişimci-5	Birinci görüşme: 27.02.2016; 11.20-12.25 İkinci görüşme 26.03.2016; 11.35-12.05	2012	10 ay
Girişimci-6	27.02.2016; 14.15- 15.40	2 yıl önce	4 ay
Girişimci-7	06.05.2016; 14:40-16:23	1,5 yıl önce	1 yıl
Girişimci-8	06.05.2016; 17:56-19:11	1 yıl önce	5-6 ay
Girişimci-9	06.05.2016; 20:00--21:25	2012	1,5 yıl
Girişimci-10	07.05.2016; 10:00-11:46	1 yıl önce	10 ay
Girişimci-11	07.05.2016; 12:34-14:15	1 yıl önce	1 yıl
Girişimci-12	07.05.2016; 14:30-15:45	2015, Mart	4 ay
Girişimci-13	22.08.2016; 14:30-16:00	1 yıl	1 yıl 3 ay
Girişimci-14	22.08.2016; 18:23-19:35		2 ay
Girişimci-15	22.08.2016; 19:50-20:30		Yaklaşık iki ay
Girişimci-16	23.08.2016; 09:45-10:35	2 yıl	Yaklaşık Sekiz Ay
Girişimci-17	23.08.2016; 11:20-12:47	3 ay	İki buçuk ay
Girişimci-18	23.08.2016; 14:45-15:03	4 yıl	6 ay.
Girişimci-19	09.09.2016; 11:33-13:08	Yaklaşık 2 yıl	9 ay
Girişimci-20	09.09.2016; 14:01-15:04	1 yıl	5 ay
Girişimci-21	09.09.2016; 15:53-17:09	2 yıl	2 yıl
Girişimci-22	10.09.2016; 13:05-14:50	22.03.2011	5 yıl
Girişimci-23	10.09.2016; 15:06-16:26	14 ay	2 ay
Girişimci-24	11.09.2016; 12:45-13:46	01.03.2014	1,5 yıl
Girişimci-25	11.09.2016; 14:32-15:25	8 ay	7 ay
Girişimci-26	16.03.2016; 14:03-14:58	9 ay	7 ay
Girişimci-27	16.09.2016; 15:50-16:56	2 yıl	6 ay
Girişimci-28	17.09.2016, 11:01-12:44	14 ay	Yaklaşık 6 ay
Girişimci-29	17.09.2016; 13:05-14:00	2,5 yıl	8 ay
Girişimci-30	17.09.2016; 14:10-14:50	4 yıl	1 yıl

Girişimcilerin Türkiye'ye giriş yaptığı zaman sorulmuştur. Ayrıca iş yerini açmış olduğu tarih de sorulmuştur. Böylece mülteci olarak yabancılık hissetmesinin girişimcilik sürecine etkisi olup olmadığı öğrenilmiştir. Aynı zamanda girişimcinin ihtiyaç temelli iş yerini açıp açmadığı da anlaşılmıştır. Buna istinaden Tablo 3'de girişimcilerin Türkiye'ye giriş tarihi ve iş yerini açtıkları tarihler yer almaktadır.

Tablo 4: Suriyelilerin Suriye'deki ve Türkiye'deki İşleri

Girişimci No	Suriye'deki İş	Türkiye'deki İş
Girişimci-1	Kahve satışı (kafeterya)	Kahve + Nargile satışı
Girişimci-2	Parfümeri	Tatlıcı (Şam tatlıları)
Girişimci-3	Öğretmen	Tercüman
Girişimci-4	Dershane+ Antepfıstığı Ticareti	Market + Antepfıstığı Ticareti
Girişimci-5	Restoran	Restoran
Girişimci-6	Ticaret	Ticaret
Girişimci-7	Tahin Helva + Bulgur İmalatı	Tahin Helva İmalatı
Girişimci-8	Plastik Poşet İmalatı	Plastik Poşet İmalatı
Girişimci-9	Zahter ve Sabun İmalatı	Zahter İmalatı ve Market
Girişimci-10	Restoran	Restoran
Girişimci-11	Oto parçaları alım satımı	Spotçu
Girişimci-12	Baharatçı	Baharatçı
Girişimci-13	Sandalet Fabrikası	Sandalet Fabrikası
Girişimci-14	Mühendis + Spor Giyim Mağazası	Spor Giyim Mağazası
Girişimci-15	Çeyiz Eşyaları Mağazası	Çeyiz Eşyaları Mağazası
Girişimci-16	Kuyumcu	Kuyumcu
Girişimci-17	Dershane	Dershane
Girişimci-18	Öğretmen	Tercüman
Girişimci-19	Oto Parçaları Alım Satımı	Kahve + Tatlı Satışı
Girişimci-20	Fırın	Fırın
Girişimci-21	Avukat	Western Union
Girişimci-22	Ticaret	Kafe restoran
Girişimci-23	Spotçu	Spotçu
Girişimci-24	Tekstil fabrikası	Tekstil+kozmetik mağazası, spor salonu, kuaför
Girişimci-25	Polis	Kuyumcu
Girişimci-26	Ticaret	Kafe
Girişimci-27	Giyim Mağazası	Market
Girişimci-28	Parfümeri	Parfümeri
Girişimci-29	Telefon Dükkânı	Telefon Dükkânı
Girişimci-30	Ticaret	Tatlı + kahve (kafe)

Giriş tarihleriyle işe başlama tarihleri karşılaştırıldığında aslında ortaya çıkan süre Suriyelilerin zorunluluktan girişimciliğe yönelip yönelmediğine dair de bir ipucu verebilmektedir. Tablo 3'e bakıldığında yaklaşık olarak 30 Suriyeliden 15'i ortalama 1,5 yıl bekleyişin ardından iş yeri açmıştır. Bu bekleyiş, Suriye'de savaşın bitme umudu ile ilişkilidir ayrıca birikimlerinin bitmesinin de işe atılma girişme olasılığını

ortaya çıkarmıştır. Bu durum Suriyelilerin yarısının ihtiyaç temelli girişimciliğe odaklanmış olabileceğini göstermektedir.

4.5.2. Yapılan İş Faaliyetiyle İle İlgili Bulgular

Tablo 4, Türkiye'ye gelmeden önce Suriye'de sahip olunan işin dağılımını göstermektedir. Bu girişimcilerden 26'sı Suriye'de de esnaflık yaptığını belirtirken, 4'ü farklı mesleklere sahip olduğunu ve Türkiye'de esnaflığa giriştiğini belirtmiştir. Bunların 19'u Suriye ve Türkiye'de aynı işle uğraşırken 7'si farklı alanda esnaflık ve/veya ticaretle uğraşmaktadır. Böylece Suriye'de esnaflık ve ticaret deneyimi olup Türkiye'de esnaflığı ve/veya ticareti sürdüren 26 girişimci bulunduğu anlaşılmaktadır. Suriyelilerin açtıkları iş yerleri bakkal, market, kafe lokanta, telefon satışı, tekstil, dönerci, parfümeri, giyim satış mağazaları ve imalat fabrikaları gibi işletmeler şeklindedir.

Suriye'de esnaflık veya ticaret ile meşgul girişimcilere eski işyerlerine dair bazı sorular sorulmuştur. Bu sorular eski iş yeri ile Türkiye'deki iş yerlerini kıyaslamak için önemlidir. Yapılacak kıyaslama girişimcilerin ihtiyaç temelli girişimci/fırsat temelli girişimcilik özelliklerinden hangisini taşıdığı konusunda ipuçları verebileceği öngörülmüştür.

Tablo 5'ten görüleceği üzere, Suriye'de esnaflık icra eden 26 girişimciden 15'i büyük ölçekli iş yerlerine sahiptir. 6 tanesi ise orta ölçekli ve diğer 5 tanesi küçük ölçekli iş yerlerine sahiptir. Girişimciliğin oluşumunun bireyi etkileyen özellikler içerisinde aile faktörü önemli bir unsurdur. Aile, sahip olduğu meslek, eğitim düzeyi ve ekonomik durumu ya da üye oldukları meslekler gibi temel sosyo-iktisadi göstergeler girişimciliğin oluşumunu etkilemektedir. Birincil toplumsal ilişkilere dayalı olarak işleyen ve toplumsallaşma sürecinin önemli bir kısmını kapsayan aile unsuru, kişilere girişimci özelliklerin benimsetilmesinde en önemli aracı oluşturmaktadır (İlhan, 2003: 65). Bu nedendir ki ailede olan girişimcilik deneyimi girişimci üyelerine uygun bir arka plan oluşturarak girişimciliklerinin biçimlenmesinde işlevsel bir role sahiptir. Ailede var olan deneyimin etkisi, mülakatlar esnasında ölçülebilmesi için girişimcilere, aileye yönelik girişimci deneyimlerinin olup olmadığı sorulmuştur. Girişimcilere sorulan bu sorulara 30 girişimciden 28'i ailede girişimcilik deneyiminin olduğunu söylemiştir.

Tablo 5: Suriye'deki ve Türkiye'deki İşyerleri İlgili Karşılaştırmalar

Girişimci No	Suriye'deki İş Yeri Çalışan Sayısı	Ortak Sayısı	Suriye'deki İş yerinin Durumu	Türkiye'deki İş Yeri Çalışan Sayısı	Ortak Sayısı
Girişimci-1	6	Yok	Kapalı	Yok	Yok
Girişimci-2	1	Yok	Kapalı	Bir (amca)	Yok
Girişimci-3	3	Bir kişi (Suriyeli, Avustralya'ya kaçmış)	Kapalı	Yok	İkisi de çift olarak
Girişimci-4	Dershane 9, fıstık ticaretinde 2	Bir kişi	Kapalı/Bombalandı	Yok	Bir (Suriye) ve her tür bürokrasiyi kolaylaştırmak için bir Türk vatandaşı
Girişimci-5	24	Yok	Kapalı (Hükümet el koydu)	4	Yok, (TC vatandaşı adı kayıtlı)
Girişimci-6	Yaklaşık 50	İki (bir Arjantinli bir Suriyeli)	Kapalı	17	2 (ikisi de Arjantinli)
Girişimci-7	Yaklaşık 30	Aile şirketi, baba ve erkek kardeşler	Açık ama sadece 1 çalışan kaldı	12	Baba ve üç kardeş (kendileri dâhil)
Girişimci-8	40	Aile şirketi, baba ve amca	Kapalı/Bombalandı	7	3 (İki kardeş ve bir akrabası)
Girişimci-9	Yaklaşık 50	Aile şirketi	Birine kiralanmış	13	Aile şirketi
Girişimci-10	Yalnızca kendileri	Aile şirketi, baba, kendisi ve erkek kardeş	Kapalı/Bombalandı	3 (kendileri dâhil)	2 (kendileri dâhil)
Girişimci-11	6	Yok	Kapalı/Bombalandı	1	Yok
Girişimci-12	40	Aile şirketi	Kapalı/Bombalandı	Yok	Yok
Girişimci-13	600	Kardeş ve ortak	Açık	400	Kişi
Girişimci-14	4	Yok	Kapalı/Bombalandı		
Girişimci-15	7	4 kardeş			
Girişimci-16	Yok	2, kardeşi ve ortağı	Kapalı/Bombalandı	1	2 kişi
Girişimci-17	4	Yok	Kapalı	21	Yok
Girişimci-18	Yok	Yok	Yok	Karı koca	Yok
Girişimci-19	4	Baba ile	Kardeşi çalışıyor	2 kişi	2 kişi (kuzen)
Girişimci-20	İki fırın = 46	Dört kardeş	Açık	16	4 (kardeşler)
Girişimci-21	2 kişi	Yok	Açık	2 kişi	Yok
Girişimci-22	160 kişi	3, akraba	Kapalı/Bombalandı	317 kişi	24 ortak
Girişimci-23	28 kişi	Yok	Kapalı/Bombalandı	1 (oğlu)	Yok
Girişimci-24	Yaklaşık 70 kişi	2, erkek kardeş	Kapalı/Bombalandı	3	3 ortak
Girişimci-25	Yok	Yok	Yok	1(oğlu)	Yok
Girişimci-26	Yok	Yok	Yok	4 kişi	2 kişi (kardeş)
Girişimci-27	1 kişi	Yok	Kapalı/Bombalandı	Yok	Yok
Girişimci-28	1 kişi	2, oğlu	Açık	Kendisi ve oğlu	Kendisi ve oğlu
Girişimci-29	5 kişi	1 ortak	Kapalı	3 kişi	1 ortak
Girişimci-30	20 kişi	Yok	Kapalı/Bombalandı	5 kişi	1 Ortak

Kişilik gelişimine katkısı olan birçok unsur arasında, en önemlilerinin, kalıtım, aile, üye olduğu gruplar, deneyim ve kültür olduğu ifade edilmektedir (Coté vd.1994: 58'den aktaran Nişancı, 2015: 9). Göçmen ve mülteci girişimcilik öncelikle misafir olunan ülkede, kültürel zenginlik ve çeşitliliğinin küresel boyuta taşınmasında ve nihayetinde dünyanın bütün coğrafyasında refahın yükseltilmesinde fonksiyonel bir oluşumdur. Ayrıca göçmen ve mülteci girişimciler kendi kültürlerini farklı ülkelerde tanıtmaya ve yaşatmada yaptıkları işi bir köprü olarak kullanmaktadır (Nişancı, 2015: 7). Kendi kültürlerini kullanarak misafir edildikleri ülkede farklılıklara dikkat çekerek bu farklılıkları işe dönüştürmüşlerdir.

Suriyeli mültecilerle yapılan görüşmede kültür farklılıklarını fırsata çevirip çevirmediklerine dair birbirine benzer sorular sorulmuştur. Verilen cevaplarda

Suriyelilerin kendi kültürlerini hangi amaçla kullandıkları ve kültür faktörünün girişimcilik özellikleri üzerinde etkisi olup olmadığı üzerinde durulmuştur. Kültürle ilişkili sorulan ilk soru, işletmenin hangi alanda faaliyet gösterdiği'dir.

Suriyeli girişimcilerin Türkiye'de yaptıkları işin alanı yukarıdaki cevaplarda yer almaktadır. Görüşülen 30 Suriyeli girişimciden 21'i Suriye kültürüne ait bir işi devam ettirmektedir.

Verilen cevaplarda Suriyeli girişimcilerin 4'ü Suriye'deki savaşın biteceği umuduyla bir süre hiç çalışmamış, savaşın devam edeceği anlaşılınca iş yeri açmıştır. Ayrıca daha önce de söz edildiği gibi mültecileri girişimciliğe iten ve çeken faktörler bulunmaktadır. Verilen cevaplara bakıldığında mültecileri girişimciliğe 'iten' faktörler; Türkiye'de işçi olarak çalışma koşulları ve ücretleri, dışlanma ve aileye bakma sorumluluğu gibi unsurlardır. Suriyelileri girişimciliğe 'çeken' faktörler arasında ise bağımsız çalışma isteği, aileden gelen girişimcilik deneyimi, kendi işinin patronu olma isteği, daha çok kazanma isteği ve Suriyelilere yardımcı olma isteği gibi unsurlar yer almaktadır. Mültecilerin ev sahibi ülkede ve çalıştıkları ortamda yaşadıkları ayrımcılık, düşük ücret, dil eksikliği, işsizlik gibi nedenler mültecileri girişimci olmaya itmektedir (Wang, 2010: 432). Carbonell vd. (2011), yoksulluk, işsizlik, dil engeli, iş yerinde ayrımcılık ve düşük maaşların geçim kaynağı aramak için girişimciliğe ittiğini bu nedenle de itici faktör ve itici gücün ana motivasyon faktörü olduğunu söylemektedir. Görüşmelerde elde edilen veriler bu durumu destekler nitelikte olmuştur.

Girişimcilerin birçoğu önceden herhangi bir işletmenin, pazarlama, finans, üretim gibi bölümlerinde faaliyet göstererek deneyim kazanmakta veya babalarından, diğer aile üyelerinden, ustalarından kazandıkları deneyimle girişimciliğe başlamaktadırlar (İrmiş, Durak ve Özdemir, 2010). Girişimciliğin belli alanlarında uzmanlığa sahip olmak büyük bir önem taşımaktadır. Finans, kanalların geliştirilmesi, ürün ya da hizmet geliştirme gibi alanlarda kişinin deneyimi ve iş yeteneği onun yeni bir işe başlamasında önemli bir 'çeken' faktördür (Çetinkaya-Bozkurt, 2011: 23). Suriyelilere eski işin herhangi bir katkısı olup olmadığı sorulduğunda verdikleri cevaplar, girişimcilerin özelliklerinde deneyimin etkisi olduğunu göstermektedir. Mülakata katılan 30 girişimciden 27'si eski işinin katkısı olduğunu belirtmiştir. Verilen cevaplarda,

Bildiğim iş, mesleğim bu. Suriye’de bu işi bilmemizin katkısıyla burayı açtık. Tabii ki eski çalıştığım iş. Orada işim olmasaydı burada iş yeri açamazdım. Bu işi babadan öğrendim. Bilmeden herkes her şeyi açar ama önemli olan bildiğin şeyi açman

gibi söylemler dikkat çekmiş ve deneyimin önemine işaret etmiştir.

Girişimcilerle ilgili diğer bir iddia, misyon, vizyon ve hırs gibi temel üç özelliğin olduğudur. Kendilerinin önemini ortaya çıkaran ve kendi güdülülerini tatmin etme odaklı işler yaparlar ve gözleri gelecektedir. Görüşmecilere bu işi açmadan önce herhangi birinden öneri aldınız mı sorusu sorulmuş ve verdikleri cevaplar genellikle “Ben” nitelikli olmuştur. 30 Suriyeli girişimciden 25’i genel anlamda “Hayır ben kendim düşündüm” cevabını vermiştir. Dolayısıyla girişimcilerde kendilerini ön plana çıkarma özelliğinin olduğu vurgusunu yapılabilmesi mümkündür. Cevaplarda göze çarpan bir diğer detay ise, Girişimci-2, Girişimci-3, Girişimci-10, Girişimci-11, Girişimci-13 ve Girişimci-24’ün söylemlerinde, yaptıkları işte Suriyelilerin dikkatini çekmeyi amaçladıklarıdır.

Göçmen ve mülteci topluluklarında ortak etnik kökene sahip olmakla gelen bazı kolaylıklar mevcuttur. Girişimciliğin mülteçilere cazip gelmesinden ve yerli girişimcilere göre avantajlı konuma gelebileceklerinden söz edilebilir. Bu avantaj, aile bağı ve etnik grubun içindeki sosyal ağlardan kaynaklanmaktadır (Subanova, 2013: 27). Wang ve Li (2007), girişimcilerin iş kurarken sosyal ağ ve etnik/kültürel ağ zenginliklerinden yararlandıklarını belirtmişlerdir. Mülakat yapılan Suriyeli girişimcilere sosyal ağlarıyla ilgili sorular sorulmuştur. Gelen müşterilerinin Suriyeli ve Türk müşteri sayısı sosyal sermayeye dair bize ilk ipucunu vermektedir. 30 girişimciden 26’sı Suriyeli müşteri sayısının Türklerden çok daha fazla olduğunu belirtmiştir. Bir girişimci, Türk müşterisinin daha fazla olduğunu ve Türk-Suriye müşterilerinin eşit olduğunu belirtmiştir. Gelen müşterilerin Suriyeli olması hem yapılan işin Suriye kültürüne uygun olduğunu hem de Suriyelilerin aynı etnik kökene sahip iş yerlerine daha fazla meyilli olduğunu göstermektedir. Ortaya çıkan bu sonuç sosyal ağın mülteci girişimciler üzerinde etkisini öne çıkarmıştır.

4.5.3. İşlerin Yapılması Sırasında Yaşanan Zorluklarla İlgili Bulgular

Göçmenler ve mülteciler, ev sahibi ülkede iş başlangıcında, kültürel farklılıklarını önlerindeki diğer engellere (dil eksikliği, yasalara yabancılık, sermaye vb.) yönelik bir çözüm olarak kullanabilirler. Etnik girişimciler ki bu girişimcilik

türleri içerisine göçmen ve mülteciler dâhildir, ilk engellerinin üstesinden gelebilmek için sosyal ağlarını genişletmeyi hedefler. Bu ağlar, kurdukları işletmenin ekonomik risklerinin azaltılmasına rol oynamanın yanı sıra aynı etnik kökenden gelen müşteriler aracılığıyla bilgi eksikliklerini de tamamlama gibi bir avantajı da yanında getirir. Etnik işletmelerin varlığının ortaya çıkması ve etnik toplulukların genişlemesi genellikle kendi kültürüne has restoranlar, kendi ürünlerinin yoğunlukta olduğu bakkal dükkânları, turizm acenteleri ve giyim mağazaları bulunmaktadır. Bu işletmelerin coğrafik konumu dahi genellikle kendi kökenleriyle aynı kökene sahip olan toplulukların yoğun olduğu yerlerde tanımlanmaktadır. Ayrıca bu işletmeler genellikle eski iş formlarını yenilik getirmeksizin oluştururlar. İşin kopyalanması işi açma ve geliştirmekte kolaylık getirmektedir (Pereira Valarini, 2015: 29). Getirdiği diğer bir avantaj sundukları ürün ve hizmetle aynı kökene sahip müşterileri kendi iş yerlerine çekmesidir. Ev sahibi ülke içerisindeki kültürden farklı bir kültürle ortaya çıkan yeni iş girişimleri ev sahibi ülkenin de dikkatini çekebilmektedir. Bu durum kültürdeki farklılıkları fırsata çevirebilme imkânını da ortaya çıkarmaktadır. Bu amaçla mülakat yapılan Suriyeli girişimcilere iş yerlerinin kültürel bir iz taşıyıp taşımadığı sorulmuştur. Verilen cevaplara göre, 30 girişimciden 22'si iş yerinin, verdikleri hizmetin ve fiziki hallerinin Suriye kültürünü yansıttığını dile getirmiştir. Diğer sekiz Suriyeli girişimci ise kültürlerini yansıtmadığını ve Türklere yönelmeye çalıştıklarını ifade etmiştir. Verilen cevaplara da bakıldığında Suriyelilerin kültürleriyle kendilerine müşteri çekme fırsatını yakalamaya çalıştıkları dikkat çekmektedir. Bu nedenle Suriyeli girişimcilerin özelliklerine eklenebilecek diğer bir konu da kültürlerini fırsata çevirme istekleri olmuştur.

Mültecileri girişimciliğe çeken faktörlerin yanı sıra iten faktörlerin varlığından çalışmanın önceki kısımlarında da bahsedilmiştir. İten faktörlerin neler olabileceğine yönelik mülakat esnasında bazı sorular sorulmuştur. Bu sorular, Türkiye'de mültecilik adıyla yaşadıkları zorluklar, varsa eğer karşılaştıkları dışlanmalar ve dil ve kültür problemlerine yönelik sorulardır.

İtici faktörler mültecilerin birincil iş pazarında yaşadıkları sıkıntılara ve elde ettikleri deneyimlere dayanır. İşsizlik, düşük ücret, ayrımcılık, yeterli seviyede dil bilmeme gibi nedenler mültecileri iş sahibi olmaya iter (Wang, 2010: 432). Suriyeli girişimcilere çalışma hayatında zorluk yaşayıp yaşamadıkları sorulduğunda 30

girişimciden 28'i zorluk yaşadığını ifade etmiş 2'si bir sıkıntı olmadığını dile getirmiştir. Cevaplardan da anlaşılacağı gibi genel olarak yaşanan ve mültecileri girişimciliğe iten faktörler; maddiyat, kültürel farklılık, yeterli dil bilgisine sahip olmama, yasal boşluklar, işçi olarak çalışma koşullarının zorluğu, ev sahibi ülkeye yabancılaşma ve dışlanma gibi sıkıntılar olmuştur. Girişimciliğe iten sebepler haricinde yaşadığı diğer sıkıntılar ise sıfırdan başlamada yaşadıkları zorluklar, ruhsat almada yaşadıkları sıkıntılar ve ikametgâh almada yabancılaşma çekmeleri ayrıca kanunlar konusunda yeterince bilgi sahibi olmamaları gibi durumlar başta gelmektedir.

İten faktörlerden biri olan dışlanma unsuru incelenmiştir. 30 Suriyeli girişimciden 17'si dışlandıklarını ifade etmiştir. Diğer 13 girişimci dışlanmanın olmadığını belirtmiştir ancak mülakat esnasında bazı girişimcilerde bu cevabı verirken çekimser oldukları fark edilmiştir. Yine de dışlanmadıklarını vurgulayan girişimciler aksine Türklerin yardımlarını aldıklarını ve komşuluk ilişkilerinin kuvvetli olduklarını ifade etmişlerdir. Bu durum mültecilerin sosyal ağ eksikliklerini tamamlamada Türklerden faydalanmış olabileceğini akla getirmektedir. Ortaya çıkan bu iddia için diğer sorularla bir ilişki aranmıştır. Bu soruda ortaya çıkan ipucu şuan için yeterli değildir. Genel olarak, ikamet alma, ev kiralama, banka işlemleri, kanunlara ve kültüre olan yabancılaşma gibi problemler yaşadıklarını ifade etmişlerdir.

Verilen cevaplara göre, Suriyelilerin iş hayatında karşılaştıkları zorluklar, işçi olarak çalıştıkları takdirde karşılaştıkları çalışma koşulları ve düşük ücret, dil kısıtı, çevreye karşı yabancılaşma, tedarikçi ve müşteri bulmada eksiklik dışlanmadır. Ancak zorluk yaşamayan Suriyelilerin cevaplarına göre, deneyim, sosyal ağın geniş olması, Suriyelilerin buldukları çevrede yoğun olması, Türklerle aralarında kültür benzerliğinin bulunması (inanç) gibi unsurlar da işlerini kolaylaştırmıştır. Bu nedenle Suriyelilerin iş yeri açtığı yerler genellikle Suriyelilerin çoğunlukta olduğu yerlerdir. Ayrıca yerleşmek için seçtikleri şehir de kendi kültürlerine benzerlik gösterdiği yerlerdir. Bunun dışında yabancı ortama daha hızlı alışabilmek için ve sosyal ağlardan faydalanmak için genellikle tanıdıkları kişileri çevrelerinde bundurmaktadırlar. Suriyeli girişimcilerden 24'ü sorun yaşadıklarını belirtmişlerdir. Ancak cevaplarda dikkat çeken husus daha çok dil problemi yaşadığı bunun yanı sıra kültürde büyük farklar olmadığını dile getirilmesidir. Bu durum Suriyelilerin yerleşirken ve iş girişimine başlarken, yerleşimini kendi kültürüne benzer yerlerde konumlamaya

dikkat ettiğini göstermektedir. Böylece mülteci olarak hissettiği yabancılık duygusu biraz hafiflemiş olacaktır. Öte yandan ortak kültürün olması demek yardımlaşmanın ve sosyal ağın artacağı anlamına da gelebilmektedir. Hiçbir şekilde sorun yaşamadıklarını dile getiren diğer Suriyeli girişimcilerin cevaplarında dikkat çeken diğer bir özellik, savaştan kaçmış olmaları nedeniyle farklılık olsa dahi zorluk çekmediklerini hissetmeleridir. Sıfırdan başlayabilme istekleri ve özgürlük ayrıca güvende yaşama istekleri kültür ve dil sıkıntılarında önce gelmektedir. Bu nedenle iş yeri açarken risk alma olasılıkları da artmaktadır.

Suriyeli girişimcilere rekabet yaşanıp yaşanmadığı sorulduğunda verilen cevaplarda inanç dolayısıyla “**Rızk Allah’tan**” şeklinde söylemlerle karşılaşmıştır. 30 girişimciden 25’i rekabet olmadığını dile getirmiştir. Hatta bu girişimcilerin çoğu rekabetin aksine yardımlaşmanın olduğunu belirtmiştir. Ayrıca rekabetin olmamasını bazı girişimciler çevresinin zaten Araplarla dolu olmasına bağlamıştır. Sosyal ağın önemi verilen cevaplarda yine göze çarpmıştır. Rekabetin olmamasına diğer bir gerekçe ise Türklerle farklı alanlarda iş yapıyor olmalarıdır. Suriyeli girişimcilerin verdikleri cevaplarda, “*Onun yaptığı iş Türk’e yönelik benim işim Suriyeliye yönelik*”, “*Yok yok. Bu mahalle en çok Arap zaten. Bir sıkıntı olmuyor.*”, “*Benim müşterim Arap onun müşterisi Türk*”, “*Yok yok. Çünkü bizim yemeklerimiz çok farklı. Onların satış yaptığı yemekler farklı*” gibi söylemler dikkat çekmiştir. Bu durum Suriyeli girişimcilerin aslında kültürel farklılıklarını kullanarak rekabeti azaltıp müşteri çekmeyi hedeflemiş olabileceklerini de göstermektedir. Rekabet olduğunu dile getiren Suriyelilerin bazıları ise rekabetin kendi işyerinde olmadığını ancak komşu ve arkadaşlarından diğer Suriyelilerin rekabet yaşadığı durumlar olduğunu da ifade etmiştir. Sosyal ağ aracılığıyla kulaktan kulağa gelen bilgilerin kullanıldığı bu cevaplarla da desteklenmektedir.

Görüşme esnasında özellikle bürokratik engellerin yaşanıp yaşanmadığı sorusunda girişimcilerin tepkisinin çekimser olduğu gözlenmiştir. “*bir sorun yaşamadık, her şey yolunda*” şeklinde cevaplarla karşılaşmış ancak görüşme esnasında konunun üzerine gidilmemiştir. Bunun nedeni ise mülakatlarda özellikle engeller ve yaşanan sıkıntılara gelince Suriyelilerin güvensizlik ve korku yaşıyor olmalarıdır. Suriyeli girişimcilerden 13’ü kesinlikle sıkıntı yaşadıklarını ifade etmiş, 5’i ise sıkıntılar yaşandığının ancak bunların zaten yaşanabilir sıkıntılar olduğunu

ifade etmiştir. Diğer 12 Suriyeli girişimci ise herhangi bir sıkıntıyla karşılaşmadıklarını belirtmiştir. Verilen cevaplar doğrultusunda Suriyelilerin birer girişimci olarak iş yerini kendi adına açmada ve ruhsat almada, bankalarla anlaşmada, ikametgâh ve yabancı kimlik çıkarmada sıkıntı yaşadıkları ortaya çıkmıştır. Bu sıkıntıların çoğu Türkiye'deki kanunlara yabancı olmaları ve kanunlarda mültecilere dair yasal boşlukların olmasıdır.

Yaşanan bürokratik engellere getirilen çözümlerde Suriyelilerin nerelerden ve kimlerden destek aldıkları da önemlilik arz etmektedir. Sosyal ağın faydası bu engellerin aşılmasında kilit rol oynamıştır. Sosyal ağın etkisini ölçebilmek için aldıkları yardımlar ve bu yardımların Suriyeli ya da Türk olan kişilerden mi aldıkları sorulmuştur.

Suriyeli girişimcilerin yaşadığı bürokratik engellere getirdikleri çözümlere bakıldığında aralarında sosyal ağı geniş olan girişimcilerin sorunlarını rahatlıkla çözdükleri görülmektedir ki görüşülen girişimcilerin çoğu sosyal ağları vasıtasıyla karşılaşılan problemlerin üstesinden gelmeye çalışmış veya üstesinden gelmiştir. Özellikle 'Yabancı Kimlik Kartı' olmayan Suriyeliler ve ikametgâh veya ruhsat sorunu yaşayan Suriyeliler iş yeri açma engelini bir Türk adına iş yeri açarak ortadan kaldırmıştır. Girişimci-1, Girişimci-2, Girişimci-3, Girişimci-4, Girişimci-5, Girişimci-18, Girişimci-23, Girişimci-25 ve Girişimci-29, iş yerlerini Türk adına açarak bu sorunu ortadan kaldırmış ve risklerini azaltmışlardır. Türk adına iş yeri açmak haricinde diğer başvurdukları yöntem ise Türk ortak edinmek olmuştur. Bu sayede yabancı oldukları konuda sosyal ağı genişleterek ortaya çıkabilecek engeller karşısında garanti bir yardım yolu sağlamaya çalışmışlardır. Verilen cevaplarda Suriyeli mülteci girişimcilerin kendi etnik kökenlerine sahip kişilerden çok Türklerle olan sosyal ağlarından faydalandığı göze çarpmaktadır. Girişimci-1, Girişimci-2, Girişimci-3, Girişimci-7, Girişimci-9, Girişimci-10, Girişimci-12, Girişimci-14, Girişimci-19, Girişimci-20, Girişimci-23 ve Girişimci-30, Türklerle sosyal ağa sahip olarak engellerin üstesinden gelen veya herhangi bir konuda yardım alan girişimcilerdir. Verilen cevaplara göre girişimciler dil kısıtını ortadan kaldırabilmek, kanunlara dair yabancılıklarının üstesinden gelebilmek için, muhasebe işlerinin çözülebilmesi ve iş yeri açabilmek için Türklerden yardım almaktadır. Girişimci-1, Girişimci-9, Girişimci-12, Girişimci-13, Girişimci-20, Girişimci-24, Girişimci-25 ve

Girişimci-30 Suriye kökenli sosyal ağlarını kullandıklarını ifade etmişlerdir. Daha çok bilgi edinme ve iş ile ilgili deneyimleri paylaşma hususunda yardım almak amaçlı bu ağlar araç olarak kullanılmıştır. Suriyelilerin kendi etnik kökenine sahip sosyal ağın az olması savaştan kaçmış olmalarının nedeni olarak gösterilebilir. Daha önce de belirtildiği gibi Suriyeliler nereye göç edeceğini düşünmeden savaş nedeniyle yerlerinden edilmiştir. Dolayısıyla Türkiye'ye de yerleştiklerinde çevre fizibilitesi yapma fırsatları kalmamıştır ayrıca Suriyelilerin yoğun olduğu yerlere yerleşmiş olsalar dahi savaştan kaçmış olma durumu herkesi sadece kendi durumunu düzeltmeye yöneltmiştir. Bu durum Suriyelilerde ben bilincinin artmasına neden olmuştur.

4.5.4. Girişimcilik Özellikleriyle İlgili Bulgular

Çalışmanın önceki kısımlarında bahsedildiği gibi mültecilerin girişimcilik türlerini iki alt başlıkta değerlendirebiliriz. Mültecilerin misafir oldukları ülkede kendi iş yerlerini açmaları fırsat temelli girişimcilik veya ihtiyaç temelli girişimcilik olarak adlandırılabilir. Mülteci girişimcileri fırsat temelli girişimci olarak adlandırmak için, mültecileri girişimciliğe 'çeken' faktörlerin çoğunlukta olması gerekmektedir. İhtiyaç temelli girişimcilik olarak adlandırılacak ise de 'iten' faktörlerin çoğunlukta olması gerekir. Yukarıdaki soruda girişimcilere iş hayatında yaşadıkları sıkıntının iş yeri açmada etkili olup olmadığı sorulmuştur. Suriyeli girişimcilerin 17'si yaşadıkları zorluklar neticesinde şuan ki iş yerlerini açtıklarını belirtmiştir. Suriyeli girişimcilerin 8'i ise bir sıkıntı yaşamadan direkt olarak bu iş yerini açtıklarını ifade etmiştir. Suriyeli girişimcilerin ifadelerine göre, yaşadıkları maddi sıkıntı, işçi olarak çalışma hayatında yaşadıkları sıkıntılar, yaş gibi faktörler onları girişimciliğe iten sebepler olmuştur. Verilen cevaplarda en çok göze çarpan ise *"yaşamımızı devam ettirebilmek için"* şeklinde kendilerini ifade etmeleridir. Bu cevap mülteci girişimcilerin ihtiyaç temelli girişimci olabileceğine dair ipucu vermektedir. Ancak tek başına bu soru yeterli değildir. Aşağıdaki sorularla ortaya çıkan sonucun daha güvenilir olması amaçlanmaktadır.

30 Suriyeli girişimciden 20'si kendi işinin patronu olmak istediğini ve bağımsız çalışmak istediğini ifade etmiştir. Cevaplarda, *"Ben Suriye'de patrandum burada başkasının elinde çalışmak istemem"* (Girişimci-17), *"Başkasının elinde çalışmaktan çok daha iyi. Rahat burası. Suriye'de bağımsızdı niye başkasının altında"*

çalışayım ki burada?” (Girişimci-21), “Evet evet dükkân sahibi olmamız gerekli. Suriye’de de böyleydik çünkü” (Girişimci-15), “Tabii ki etkili oldu. Suriyelilerin % 80’i kendi işinin patronu olmak ister” (Girişimci-30) gibi ifadeler dikkat çekmiştir. Suriye’de kendi işine sahip kişiler Türkiye’de de aynı yaşam şekliyle yaşamak istemekte ve bağımsız çalışma isteği ağır basmaktadır.

Suriyeli girişimcilere bu iş yerine bir Türk işletmesinde çalışmayı tercih eder misiniz sorusu sorulmuştur. 24 girişimci asla bir Türk işletmesinde çalışmak istemediğini ifade etmiştir. Girişimcilerin bazılarının vermiş olduğu cevaplarda; *“Hayır, kabul etmem. Kazansam da kaybetsem de yine de kendi işimi yaparım. Bir insanın ticari ahlakı iyiye mutlaka başarılı olur” (Girişimci-24), “ben çalışmam, benim üniversite diplomam var başkasının altında çalışmayı kaldıramam” (Girişimci-4), “Yani ben istemem çünkü zaten kendim ustayım” (Girişimci-8), “Tabi ki kendi işimi isterim. Sermayem, mesleğim, ustalığım hazır” (Girişimci-20) gibi ifadeler dikkat çekmiştir. Bu ifadelere paralel olarak toplam 11 girişimci bağımsız çalışma isteğini vurgulayarak Türk işletmesinde çalışmayı tercih etmeyeceğini açıklamıştır. Bağımsızlığı tercih etme sebebi olarak, başka kişinin altında çalışmayı reddetmek, dil kısıtı, yaş gibi unsurlar gösterilmiştir.*

Görüşülen Suriyeli girişimcilerin geneli tüm sermayesiyle Türkiye’ye gelmiştir. 30 Suriyeli girişimciden 18’i tüm sermayesini kullanarak şuan ki iş yerini açmıştır. Karşılaştıkları sıkıntılar, yasal boşluklar ve Türkiye’ye yabancı olmalarına rağmen tüm sermayeyi iş yeri açmak için harcamışlardır. Bu durum mültecilerin sıfırdan başlayarak risk almayı göze aldığını göstermektedir. Bu derece risk alabilmeleri mültecilerin savaştan kaçmış olmalarıyla ilişkilendirilebilir. Tüm sermayesini iş yeri için harcayan girişimciler haricinde aile ve akrabayla ortaklık kurarak toplam sermayeyi elde eden girişimciler de mevcuttur (Girişimci-2; Girişimci-10; Girişimci-25; Girişimci-26; Girişimci-27). Suriyeli sosyal ağı aracı olarak kullanan girişimcilere ek olarak Türklerle sahip olduğu sosyal ağı fırsata çeviren girişimci de mevcuttur (Girişimci-2). Söz edilen bu girişimciler dışında ortak sayısını arttırarak riski azaltan Suriyeli girişimcilerin de olduğu gözlemlenmiştir (Girişimci-6; Girişimci-10). Sadece Girişimci-17 diğer girişimcilerden farklı olarak, Gaziantep’te yer alan ‘Faydalı İnsan Federasyonu Derneği’ne başvurarak yardım almış ve sermayesini oluşturmuştur.

Görüşmecilere iş yeri açmalarının temel amacı sorulduğunda, genel hatlarıyla verilen cevap “yaşamak için” olmuştur. 30 Suriyeli girişimciden 12’si “yaşamak için” ifadesini kullanmıştır. Girişimci-2 diğer girişimcilerden farklı olarak Suriye’deki hayatın aynısı istediğini ifade etmiştir. Daha çok para kazanma isteğiyle iş yeri açtığını ifade eden 5 girişimci (Girişimci-7; Girişimci-11; Girişimci-13; Girişimci-18; Girişimci-27) mevcuttur. Önceki iş deneyimlerine vurgu yapan 8 Girişimci (Girişimci-10; Girişimci-12; Girişimci-17; Girişimci-21; Girişimci-22; Girişimci-24; Girişimci-25; Girişimci-28) bulunmaktadır. Girişimci-15 Türkiye’ye yerleşebilmek için bu iş yerini açtığını ifade etmiş, Girişimci-20 ise bu şekilde saygınlık kazandığını belirtmiştir. Kendi işinin patronu olma isteğiyle iş yeri açtığını söyleyen bir girişimci mevcuttur (Girişimci-6).

Suriyelileri girişimciliğe çeken bir faktör olarak saygınlık unsuru Suriyeli girişimcilere Türkler ve Suriyeliler arasında saygınlık kazanıp kazanmadıkları ayrı ayrı sorulmuştur. Böylelikle aslında Türklerle ve Suriyelilerle sahip oldukları sosyal ağlar ayrı ayrı kategorize olacaktır. Yukarıdaki cevaplarda görüldüğü gibi 30 girişimciden 24’ü Türkler arasında kesinlikle itibar kazandıklarını ifade etmiştir. Girişimcilerden dört tanesi itibarla herhangi bir ilişkilerinin olmadığını ifade etmiştir. İki girişimci ise saygınlık olduğunun ancak çok da etkili olmadığını açıklamıştır.

Görüşmecilerin Suriyeliler arasında saygınlık kazandıklarını daha emin ve istekli bir şekilde ifade etmeleri göze çarpmıştır. Genel olarak “*Türklerin içerisinde bir kat saygınlığımız artıyorsa Suriyeliler arasında iki kat saygınlık artışı söz konusudur*” şeklinde cevaplar bulunmuştur. 24 girişimci kesinlikle Suriyeliler arasında itibar artışının olduğunu ifade etmiştir. Üç girişimci itibarın olmadığını aksine kıskanacaklarını ve rekabetin artabileceğini vurgulamıştır. Diğer üç girişimci bu soruyu cevaplamak istememiştir.

Görüşmecilerin bu soruya verdikleri cevaplarda risk ve korku kavramları birbirinden ayrılmıştır. Girişimcilerin bazıları riskin olduğunu kabul etmiş ancak korkmadıklarını ifade etmiştir. Verilen cevaplara göre 24 girişimci risklerinin olduğunu ifade etmiş ancak 17 girişimci korktuğunu vurgulamıştır. Görüşmecilerden altısı riskin olmadığını ifade etmiştir ve 13’ü korkmadığını vurgulamıştır.

Farklı yabancı kökenden grupların olması verilen cevaplara bakıldığında iş oluşumu ve gelişimine katkı sağlamamıştır. Cevaplara katkı sağlamadığını söyleyen

16 girişimci varken 13 girişimci katkı sağladığını ifade etmiştir. Bir girişimci ise bu konuda bir bilgisi olmadığını belirtmiştir.

Yukarıdaki cevaplar girişimcilerin mülteci olma durumunu fırsata çevirip çevirmediklerine dair bir ipucu vermeyi amaçlamaktadır. Fırsatçı girişimciliğine bulunulacak atıfların yanı sıra verilen cevaplarda sosyal ağ faktörüne dair birçok ipucu da ortaya çıkmıştır. Suriyeli girişimcilerden 16'sı avantajı olduğunu belirtirken 13'ü herhangi bir avantajının olmadığını söylemiştir. Bir girişimci ise hem avantajlarına hem de dezavantajlarına değinmeyi tercih etmiştir.

Birlik olma ve dayanışma duygusunun etkisi girişimciler arasında iki ayrı fikre bölünmüştür. 18 girişimci güçlerini arttırdığını ifade ederken 10 girişimci aksine hiçbir etkisi olmadığını belirtmiştir. İki girişimci ise bu soruya cevap vermek istememiştir.

Suriyeli girişimcilere diğer Suriyelilerin iş yeri açmasını önerir misiniz sorusuna ortak bir fikir birliğinin olduğu göze çarpmıştır. 29 girişimci iş yeri açılmasını önerebileceğini vurgularken bir girişimci önermediğini ifade etmiştir. Cevaplarda göze çarpan husus ise ortak bir fikir olarak deneyim ve sermayesi varsa açmalarını önerme durumudur.

Suriyeli girişimciler Suriye'deki savaşın düzelmeyeceğini vurgulayarak cevap vermiştir. 18 girişimci savaşın düzelmeyeceği halinde kesinlikle döneceklerini belirtirken 10 girişimci dönmeyeceğini ifade etmiştir. İki girişimci ise bu soruya cevap vermek istememiştir. Bazı girişimciler ise hem Suriye'de hem de Türkiye'de işlerini devam ettirebileceğini belirtmiştir (Girişimci-2; Girişimci-7; Girişimci-8; Girişimci-9; Girişimci-17; Girişimci-20).

Suriyeli girişimcilerin gelecek planlarına dair alınan cevaplarda, girişimcilerin gelecek planlarının var olduğu ancak bazı etkenlerden dolayı şuan beklemede olduklarıdır. Girişimcilerden 22'si gelecek planlarının olduğunu ancak 8'i herhangi bir planlarının olmadığını ifade etmiştir.

4.5.5. İş İlişkilerindeki Sosyal İlişkilerle İlgili Bulgular

İş kurma girişimi Suriyeli girişimcilerde daha fikir aşamasındayken Suriyelilerle olan ilişkilerinin etkileri sorulmuştur. 19 girişimci olumlu bir etkinin olduğunu ifade etmiştir. 11 girişimci ise bir etkinin olmadığını söylemiştir.

Suriyeli girişimcilerin, iş kurduktan sonraki dönemde Suriyelilerle olan ilişkilerinin işlerinde daha etkili olduğu görülmüştür. İş kurma girişimi daha fikir aşamasındayken Suriyelilerle olan ilişkilerin etkisi olmadığını ifade eden Suriyeli girişimcilerin bazıları bu soruda etkisinin olduğu cevabını vermiştir. Verilen cevaplara göre girişimcilerden 27'si Suriyelilerin iş olanaklarına katkısı olduğunu ifade etmiş ikisi ise bir etkisi olmadığını söylemiştir. Girişimci 15 ise bu soruya cevap vermek istememiştir.

Suriyeli girişimcilerden 18'i aile, akraba veya arkadaşlarından katkı sağladıklarını belirtmişlerdir ancak 11 girişimci herhangi bir yardım almadıklarını ifade etmiştir. İki girişimci bu soruya cevap vermek istememiştir.

Mültecilerin herhangi bir derneğe veya topluluğa üyeliklerinin olması aralarındaki sosyal ağın kuvvetini gösterebilmektedir. Ancak verilen cevaplar gözlemlendiğinde bu soru ön görülen sosyal ağ etkisinde etkili bir sonuç vermemiştir. Görüşülen 30 girişimciden 28'i herhangi bir üyeliğinin bulunmadığını ifade etmiştir ve üyeliği olmayan 28 girişimciden 26'sı herhangi bir görüşmenin de olmadığını belirtmiştir. Girişimci-7 ve Girişimci-8 üyeliklerinin olmadığını ancak girişimcilikle alakalı birlik oluşturmayı düşündüklerini vurgulamışlardır. Girişimci-4 ve Girişimci-6 bu soruya cevap vermek istememiştir.

Suriyelilerin kendi aralarındaki sosyal ilişkilerin kuvvetli olması, görüşülen girişimcilerin verdiği cevaplara göre reklam açısından katkı sağlamaktadır. 30 girişimciden 24'ü katkısının olduğunu vurgulamıştır. Beş girişimci ise sosyal ilişkilerin kuvvetli olmasının herhangi bir katkısı olmadığını ifade etmiştir. Özellikle Girişimci-2'nin *“Ben dayanışmayı çok isterim ama bir dayanışma yok insanlar birbirlerini sevseydi zaten burada olmazdık. Savaş olmazdı.”* cevabı savaşın mülteciler üzerindeki etkisini göstermektedir.

Görüşmecilere iş olanakları yerine sıkıntıları aşmada Suriyeliler arasındaki dayanışma duygusunun etkisi sorulduğunda, evet diyen girişimci sayısında düşüş yaşandığı gözlemlenmiştir. 30 girişimciden 20'si sıkıntıları aşmada ilişkilerinin etkisi olduğunu söylemiştir. 5 girişimci hayır cevabını verirken 5 girişimci bu soruya cevap vermek istememiştir.

4.5.6. Suriyeli Mülteci Girişimci Kişilik Özellikleri

Yapılan görüşmeler Suriyeli girişimcilerin kişilik özellikleriyle alakalı ipuçları vermektedir. Bu özellikler aşağıdaki şekilde gruplandırılabilir.

4.5.6.1. Yaş

Literatürde girişimci olma yaşının genellikle 22–45 yaş aralığında olduğu belirtilmektedir (Hisrich ve Peters, 2002’den aktaran Çetinkaya-Bozkurt, Kalkan, Koyuncu ve Alparslan, 2012: 237). Görüşme yapılan kişilerin 23’ü bu yaş dilimi aralığında yer almaktadır ve sonuçlar bu görüşü destekler niteliktedir. Bu yaşın aralığının dışında girişimcilerin olması girişimcilerin zaten daha önceden girişimci olmalarından kaynaklanmaktadır.

4.5.6.2. Mücadele Ruhu

Görüşmecilerin cevaplarına bakıldığında savaştan sonra yaşamlarını idame ettirebilmeleri için mücadele etmek zorunda kaldıkları görülmektedir. Savaşın ardından Türkiye’ye yerleşmeye çalışan Suriyeli girişimcilerde zorluklarla başa çıkabilme gücü ve mücadeleyi bırakmama çabası girişimci kişilik özelliğini meydana getirmiştir.

Örneğin Girişimci-7 Suriye’de yaşanan toplumsal çatışma nedeniyle önce Mısır’da aynı işi devam ettirmeye çalışmış daha sonra Mısır’da patlak veren darbe nedeniyle barınamaz olduklarını Türkiye’ye geçmek istediklerinde Türkiye’deki Suriyelilerin burada çok yüksek vergi olduğunu belirttikleri halde geldiklerini ve mücadeleye devam ettiklerini girişimcilikten yılmadıklarını belirtmiştir. Girişimci-9, Girişimci 17’de girişim için yılmadan mücadele ettiklerini belirtmişlerdir. Girişimci-4 ise yaptıkları tatlıcı iş yerinin uygun olmaması nedeniyle kapattıklarını sonra Reyhanlı’daki şubelerini Reyhanlı’daki patlama nedeniyle kapattıklarını, sonra da marketçilik işine başladıklarını belirtmiştir.

Örneğin Girişimci-19, “*Mersin’de çalıştım. Cep telefonu dükkânı açtım ama çalışmadı. İstanbul’a geldim ... [katılımcının cevabı verdiği esnada Türk iş yerinde çalışıp çalışmadığı da sorulmuştur, g.n.] ... Yok, yok yapmadım. Ama ortak olarak Türklerle çalıştım ama olmadı*” şeklinde belirterek yılmadan yeni işler denediğini belirtmiştir.

Diğer yandan mülteci olmalarından dolayı dışlanma, dil problemi, yasal durumu bilememe gibi zorluklarla mücadelede yerel girişimcilerden farklı özelliklere sahiptirler. Örneğin Girişimci-5, “*Vallahi, çok zorrrr çooook Bizi çok sıkıştırıyorlar... Çingene çok burada, eşyalarımızı kırıp çalıyorlar. Polis bile onlara çok müdahaleci olmuyor*” demiştir. Örneğin Girişimci-11 yaşadığı problemleri, kimseyi tanımama, yasal prosedürleri bilmeme, Suriyelilere farklı davranma ve yüksek kira ücreti isteme, yerel toplumun Suriyelileri içlerine almak istememeleri şeklinde sıralamış ama mücadele edip işine devam etmiştir.

Cevaplara bakıldığında girişimcilerin hedefleri doğrultusunda vazgeçmeden ilerlemeye çalıştıkları gözlemlenmektedir. Girişimci-7, Girişimci-9, Girişimci-4 ve Girişimci-19’un cevaplarında iş girişimlerinde başarısız olsalar dahi ikinci bir iş girişiminde bulunmayı göze almışlardır. Bu gibi sıkıntıların haricinde Türkiye’deki yasal boşluklar da ayrıca engel teşkil etmiştir. Ayrıca Türkiye’de dışlanmaya maruz kalan girişimciler tüm bu engellere rağmen iş girişiminde bulunmaktan vazgeçmemiştir. Verilen cevaplara göre, kararlarında ısrarcı olma (Hitt vd., 2005’den aktaran Bozkurt vd. 2012: 233) özelliği Suriyeli mülteci girişimcilerin mücadele ruhunu yansıtmaktadır.

4.5.6.3. Sıfırdan Yeniden Başlama

Sıfır-Toplam rekabet teorisi, göçmenlerin sosyal veya ekonomik olarak başarısı veya nasıl göç ettiklerine dair ve vardıkları ülkede nasıl kabul edildikleriyle alakalı görüşler bildirir. Bu analitik çerçeve, etnik gruplar arasındaki girişimcilik düzey farklılıklarını açıklamaktadır. Göçmen veya mülteci gruplar ev sahibi ülkeye işçi, girişimci ya da profesyonel kategorilerinde giriş yapabilir (Subanova, 2013: 40). Suriyeli girişimciler ise ülkeye sığınmacı olarak giriş yapmıştır. Sığınmacı vasfı, bireylerin ülkeden zorla göç etmelerine sebep olduğunu açıklamaktadır. Suriyeli girişimciler savaşın ardından Türkiye’ye sığınmıştır ve bu nedenle elindeki tüm sermayeyi harcamış olmaları muhtemeldir.

Mülteci girişimcilerin en büyük özelliği patlak veren savaş nedeniyle varlıklarının çoğunu kaybetmeleri olmakta ama girişimcilik ruhuna sahip olmalarından dolayı yeniden işlerini kurma teşebbüsüne girmektedirler. Suriyeli girişimciler yerel girişimcilere göre iş girişimlerinde daha fazla problemle

karşılaşabilmektedir. Öncelikle savaşın ardından gelmeleri zaten sıfırdan başladıklarının göstergesidir. Çoğu zaman varlıklarını Suriye’de bırakıp geldikleri menşe ülkede yeniden işe başlamaktadırlar.

Görüşülen girişimcilerin çoğu tüm sermayesini harcayarak iş girişiminde bulunmuştur. Sıfırdan başlamış olmaları onların risk alma eğilimini de yükseltmiştir. Örnek olarak Girişimci 16, Girişimci-5, Girişimci-14, Girişimci-15, Girişimci-23 ve Girişimci-30, Girişimci 17 savaşta her şeylerini kaybederek Türkiye’ye geldiklerini ifade etmiştir. Girişimci-24 savaş nedeniyle 2 milyon dolar yitirdiğini belirtmiştir. Girişimci-7 ise savaşın ardından Mısır’da iş kurmuştur ancak oradaki ihtilâl sebebiyle iş yerini terk edip Türkiye’ye sığınma kararı vermiştir. Girişimci-7 iki kere sıfırdan başlamayı göze almıştır. Suriyeli girişimcilerin zaten zor olan şartlardan gelip yeni bir hayat kurma isteği ve iş kurmaya sıfırdan başlamaları risk alma eğilimlerini yükseltmiştir. Örneğin Girişimci-2’nin varlıklarını Suriye’de yitirip işe yeniden Türkiye’de başlamaları örnek verilebilir. Diğer bir örnek ise Girişimci-3’ün söylemidir:

Hepsinin kendi işi vardı ama Avrupa’ya kaçtılar. Bir biz kaldık. Kocamın babasının iki tane iş yeri vardı. Savaştan sonra eli kolu bağlı her şeyin düzelmesini bekliyor. Her şey yıkıldı.

Diğer bir örnek ise girişimcilerin Türkiye içinde yaşanan olaylar nedeniyle yeniden sıfırdan işe başlamasıdır. Reyhanlı’daki patlamadan önce tatlı işi yapan Girişimci-4 her şeyini kaybettikten sonra bu defa marketçilik işine başlamıştır.

4.5.6.4. Riskleri Göze Alabilme, Cesaret

Cevaplara göre Suriyeli mülteci girişimciler tüm belirsizliklere rağmen girişimlerini devam ettirmeyi göze almışlardır. Girişimci-7 sosyal ağlarını kullanarak edindiği olumsuz önerilere rağmen iş yeri açmayı göze almıştır. Girişimci-11, Girişimci-2, Girişimci-29, Girişimci-15 iş yeri açarken göze aldıkları belirsizlikleri vurgulamıştır. Girişimci-16 ve Girişimci-18 ise iş girişimleri esnasında karşılaştıkları yasal sıkıntılardan ve güvencelerinin olmamalarından söz etmiştir. Girişimci-1, Girişimci-5, Girişimci-27, Girişimci-28, Girişimci-29, Girişimci-30 iş yerlerini açarken tüm sermayesini kurdukları işe harcadıklarını ifade etmiştir. Örneğin Girişimci-18 işlerinin riskli olduğunu şu şekilde belirtmiştir:

Sıkıntılardan dolayı açtık, hayat çok pahalı. Biz burada açtık ama korkuyoruz polis basar diye. İkametgâh için adamlar belgelerini getiriyor biz sadece bunları çeviriyoruz ama sahte mi belgeler değil mi biz bilmiyoruz. Sahte olursa bizi suçlarlar diye korkuyoruz.

Risk alma eğilimi girişimci kişilik özelliklerinde en önemli faktörlerden biridir. Sosyal, psikolojik ya da finansal olarak risk alma özelliği girişimcilik sürecinin önemli bir parçası sayılmaktadır (Arıkan, 2002). Ayrıca girişimcilerin belirsizlikleri göze alma eğilimi de daha yüksektir. Bu özelliklere sahip girişimci birçok kişinin göze alamayacağı belirsizliklerin riskini göze alarak iş girişiminde bulunur (Bozkurt, 2006: 100). Yukarıdaki cevaplarda da görüldüğü üzere Suriyeli girişimcilerin kişilik özelliklerinde risk alabilme ve belirsizlikleri göze alabilme eğilimi yüksektir.

4.5.6.5. Özgüven

Çetinkaya-Bozkurt ve arkadaşlarının (2012: 244) girişimciler üzerine yaptığı nitel çalışmada 58 girişimciden 44 girişimci, kişilik özellikleri içerisinde özgüven unsurunun olması gerektiğini vurgulamıştır. Suriyeli girişimcilerin verdikleri cevaplar yapılan çalışmayı da destekler niteliktedir. Girişimci-22, Girişimci-10, Girişimci-28 ve Girişimci-2 özgüven unsuruna bir örnek teşkil etmiştir. Bu girişimciler “*Ben yaptım, ben bilirim*” vb. ifadelerle kendilerine olan güveni vurgulamıştır. Suriyeli girişimcilerde bu özgüvenin olmasında daha önce girişim deneyimlerinin etkili olduğu da görülmektedir. Girişimci-10, Girişimci-28 ve Girişimci-9’un verdiği cevaplar deneyimin özgüven unsuru üzerindeki etkisini göstermiştir. Girişimci-22’nin mülakattaki söylemleri özgüvenle ilgili bariz örneklerden birisi olarak durmaktadır:

Türkiye’de ilk Arap tabelayı biz astık. Cesaretimiz var Türkiye’yi çok iyi biliyorum. Atatürk’ü biliyorum, Osmanlı’yı biliyorum o yüzden cesaretim var. Çok şükür dürüstlüğü var. Osmanlı’da Tarbuş fes demek. Fes İngilizce bir terimdir. Türk isminin Tarbuş olması lazım. Baktım ki Türkler, Araplar Tarbuşu anlıyor. Baktım ki burada tramvay var dükkânın önünde. Ekmeği de ilk ben yaptım. Sonrasında çok yer açıldı. İlk ben açtım diye TRT 1 geldi benimle röportaj yaptı. Al Arabia kanalı geldi o da meşhur bir kanal, onunla da görüştim. Ondan sonra işim yürüdü. Böyle büyüyeceğime inanmıyordum ama kafamda hedefin varsa yaparsın ama işini doğru yapacaksın öyle olunca Allah sana yardımcı olur. ... [idari müdürü göstererek konuşmaya devam etti, g.n.] ... O kardeşim benim çok yakın arkadaşım. Onu burada çalıştırdım bu lokantayı zincir yapacağız dedim bana güldü. Neden olmasın ben dürüstüm inanıyorum dedim. 2012’den sonra iş yürüdü. Hatay’da Harbiye’de bir otel var adı Tarbuş. Eee bu benim tescilli markam. Beni çok taklit ediyorlar. Herkes iş yerinin adını Tarbuş koymak istiyor. Dava açtık biz kazandık ... Markamı satın almak istiyorlar satmıyorum. Ya kötü bir şey yaparlarsa halk yiyor o yüzden biz satmak istemiyoruz.

4.5.6.6. İnançın Etkisi

Kültürel değerler, toplumu oluşturan bireylerin, kişisel anlamda sahip oldukları değer yargılarını ve herhangi bir durum karşısında sergiledikleri tavır ve davranışları yönlendirmektedir. Bu kültürel değerlerde ortaya çıkan en küçük farklılıklar bile, tavır

ve davranışlara yansımaktadır (Sargut, 2001). Aynı zamanda kişilerin buldukları ve parçasını oluşturdukları toplumlar için de birtakım değer yargılarından ve olaylara karşı seyreden reflekslerden söz edilebilir (Çarıkçı ve Koyuncu, 2010: 2).

Suriyeli mülteci girişimcilerde görüşme esnasında dikkat çeken özelliklerden biri de inançlarının girişimciliğe etkisi olmuştur. Özellikle, belirsiz durumları ve riskli durumları göze alabilmede inançlarının etkisi olduğu göze çarpmıştır. Girişimci-5, Girişimci-9 ve Girişimci-25, diğer girişimcilerle rekabet yaşayıp yaşamadıkları sorulduğunda, rekabetin herhangi bir etkisi olmadığını rızkın Allah'tan olduğunu vurgulamıştır. Öte yandan Girişimci-2 ve Girişimci-19'a işlerinin ne gibi riskler taşıdığı sorulduğunda, risklerinin tatbikî olduğunu ifade etmişler ancak yine de rızkın Allah'tan olduğunu ve bu nedenle korkmadıklarını belirtmişlerdir. Örneğin Girişimci-5 rekabet sorusuna,

Benim işten yapan çok. Ama hayır hayır [rekabeti reddederek birbirlerine yararlarının dokunduğunu ifade etmiştir, g.n.] birbirimize faydamız dokunuyor. Mesela bizde nohut yoksa onlardan alırız. Onlar da zeytinyağı yoksa bizden alırlar. Rekabet yok, rızk Allah'tan...

demiştir. Diğer yandan Girişimci-9'da benzer düşünceye sahiptir: *“Bu insanoğlunun kendi kişiliğiyle alakalıdır. Rızk Allah'tan”*. Girişimci-19 ise, *“İşiniz risk taşıyor mu? Kaybetmekten korkmuyor musunuz?”* sorusuna *“Parasal olarak çok büyük kayıp olmasından korkarım. En azından sermayenin yarısı gider kaybedersem. Ama Allah'ın dediği olur”* şeklinde cevap vermiştir.

4.5.6.7. Girişimcilik Ediniminde Cinsiyet

30 Suriyeli girişimciden sadece iki erkek girişimci eşleriyle beraber iş girişiminde bulunmuş olup bu eşli olanlar haricinde görüşülenlerin hepsi erkektir. Bu durum kültürün girişimciler üzerindeki etkisini de göstermektedir. Mülakatlar esnasında kardeş sayısı sorulunca girişimcilerden alınan cevaplarda en sık karşılaşılan husus kız kardeşlerini bu sayıya dâhil etmemeleri olmuştur. Örneğin Girişimci 2'ye *Kardeş sayısı?* sorulduğunda *“tekim”* şeklinde cevaba karşılık soru *Aile kaç kişiden oluşmaktadır?* şekline dönüştürüldüğünde *“üç kardeşiz”* şeklinde cevap vermiştir. Diğer bir örnekte ise Girişimci 13'e aynı soru sorulduğunda *“2 kardeşiz”* cevabı karşılığında *Kız kardeşiniz var mı?* diye sorulduğunda gülüp *“bir tane var ... 2 erkek 1 kız...”* diye eklemiştir.

Mülakatlarda kardeş sayısı belirtilirken kız kardeşlerin ayrıca söylenmesi Ortadoğu toplumunda girişimcilikte kadınlarının iş ve girişimcilik ortamına dâhil edilmediğini göstermektedir. Nitekim 30 katılımcıdan yalnızca bir kadın girişimciye rastlanılmış olup o da eşiyile çalışmaktadır. Ortadoğu toplumlarında ve İslam dünyasında bazı özel durumlar haricinde mirasta kadın erkeğin yarısı kadar hakka sahiptir. Kaynakların kullanılması çerçevesinde kadının girişimci olması bu çerçevede bir dezavantajdır ve bu söylemlere de yansımaktadır. Girişimcilerin verdiği bu cevaplar Ortadoğu'da kadınların gücünün azlığına ve cinsiyetin erkek olmasının girişime başlama açısından önemli olabileceğini göstermektedir (Lee ve Peterson, 2000: 401).

4.5.6.8. Yasal Olarak Suriyelilere Getirilen Kısıtlamalar ve Yasal Boşluklar

2014 Ekim ayında Geçici Koruma Yönetmeliği ve ardından 2016 Ocak ayında Geçici Korumadan Sağlanan Yabancılara Çalışma İzni Verilmesine İlişkin Yönetmelik çıkarılmış ve hükümetin bu alandaki belirsizlikleri ortadan kaldıran bir adımı olmuştur. Mültecilere çalışma izninin verilmesi sığınmacıların emeğinin özel sektör tarafından ucuza kiralınarak sömürülmesine engel olmasının yanı sıra sığınmacılara kendi ihtiyaçlarını karşılayabilme olanağı da tanımıştır (Üstün, 2016: 5).

Suriyeli girişimciler üzerine yapılan bir çalışmada, dükkânların çoğunun maliyede kaydının bulunmadığına ayrıca belediyeler tarafından bu girişimcilere ruhsat verilmediğine değinilmiştir. Yapılan bu araştırmanın saha çalışması esnasında faal olan bu gibi bazı dükkânların daha sonra ruhsatları olmadığı gerekçesiyle kapatıldığı görülmüştür (Çetin, 2016: 1007). Girişimci-7 ve Girişimci-18 banka hesabı açmada yaşanan zorluklara değinirken Girişimci-14 ve Girişimci-15 dükkân sahiplerinin kira sözleşmesi yapmayarak getirdiği kısıtlamalara değinmiştir. Girişimci-28 ise mülteci girişimcilere dair kanunların sürekli değiştiğinden ve yasal belirsizliklerden dolayı şikâyetlerini belirtmiştir. Bu gibi kısıtlamalar Suriyeli girişimcilerin kurdukları işletmelerin büyüyerek gelişmesini engellemiştir.

Örneğin Girişimci-11 durumlarını,

Açmak zordu [iş yeri açmayı kastetmektedir, g.n.]. Zabıta her gün geliyordu, dükkânı kapatmamı istiyorlardı. Sadece Mersin'de bu çok fazla ama Adana'da böyle değil. Buradakinde daha da zorlandım Ruhsat aldık rahatladık. Biraz fazla para ödüyoruz.

şeklinde özetlemiştir.

4.5.6.9. Suriye'ye Dönme İsteği

Mersin'de Suriyeli girişimcilere yapılan bir çalışmada “*Savaş sonrası Suriye'ye dönmek istiyor musunuz?*” sorusu sorulmuştur. Yarıya yakını dönmek isterken, % 36'sı dönmemeyi tercih etmiştir. Bunun nedenini buldukları yerin çok pahalı olmasına bağlayarak, vatanlarını özlediklerini, evlerinin orada olduğunu, mülklerinin orda olduğunu belirtmişlerdir. Dönmek istemeyen Suriyeli girişimciler ise Türkiye'de yaşamaktan memnun olduklarını ve Suriye'de savaşın kolay kolay bitemeyeceği inancıyla dönme niyetinde bulunmadıklarını beyan etmişlerdir (Çakıcı, Yılmaz ve Çakıcı, 2016: 238). Bu çalışmada ise Suriyeli girişimcilere dönmek isteyip istemedikleri sorulmuş, yapılan görüşmelerde Suriyeli girişimciler açıklamalara benzer cevaplar vermiştir. Örneğin, Girişimci-1, Girişimci-15, Girişimci-19, girişimci-5, Girişimci 21, Girişimci-10, Girişimci 24, Girişimci 25, Girişimci-26 ve Girişimci 30 derhâl Suriye'ye döneceklerini ifade etmiştir. Girişimci-17 ise döneceğini ancak Türkiye'nin ikinci evi olacağını belirtmiştir. Girişimci-14 ise Suriye'deki savaşın düzelmesinin zor olduğunu vurgulamıştır.

Savaş sonrasında Suriye'ye dönüş yapma niyeti olan girişimcilerin Suriye'de de girişimciliklerini devam ettirme olasılıkları bulunmaktadır. Bu olguya literatürde savaş sonrası girişimcilik (post-war entrepreneurship) denmektedir. Bu durumu Girişimci-16 güzel bir şekilde belirtmiştir: “*Savaş bitince mecbur herkes gibi döneceğiz. Orada hayat yeniden başlayacak, iş fırsatı çok fazla olacak*”. Benzer yorumu Girişimci-24'te yapmıştır: “*Tabii ki vallahi bugün giderim. Benim işim orada çok*”.

4.5.6.10. Ruhsat (Türk Adına Kayıtlı Olma)

Türkiye'de iş yeri açarak hayatını kazanmaya çalışan mülteci girişimcilerin yaşadıkları zorluklardan bir tanesi, iş yeri açma ruhsatı alma, vergi mükellefiyeti alma gibi zorlu bürokratik süreçlerin olmasıdır. Suriyeli girişimciler üzerine yapılan başka bir saha çalışmasında Suriyeli esnafın belediyeden iş yeri açma ruhsatı alma konusunda çeşitli zorluklar yaşadığına dair bulgular bulunmuştur (Çetin, 2016: 1008). Suriyeli girişimciler üzerine yapılan saha çalışmasına göre, Suriyeli girişimcilerin

işletme kurmaya karar verdiklerinde ilk başlarda Türk esnafıyla rekabet ve yasa dışı işletmeler kurmaları sebebiyle bir takım sorunlar yaşadıkları tespit edilmiştir. Bu nedenle Suriyeli girişimciler işletmelerini açma esnasında dükkânlarını kiraladıkları ve samimi gördükleri dükkân sahibi olarak görünen Türk vatandaşların Sosyal Güvenlik veya BAĞ-KUR primlerini yatırıp, vergileri düzenli olarak ödedikleri tespit edilmiştir (Çakıcı vd., 2016: 838). Yapılan araştırmalara örnek olarak, Girişimci-5, Girişimci-25, Girişimci-1, Girişimci-2 ve Girişimci-7 iş yerlerini bir Türk adına açtıklarını belirtmiştir. Girişimciler iş yerlerini Türk adına açarak bu şekilde bürokratik engelleri azaltmayı amaçlamıştır.

Örneğin Girişimci-5, “ ...ama burası bir Türk’ün adına kayıtlı. Türk sahibe bunun için para veriyoruz ve kira parası veriyoruz” demiştir. Girişimci-1 de benzer ifadeler kullanmıştır:

Ama burayı kendi adıma açamadım bir Türk adına açtım. Her ay belediyeye parayı ödediğim sürece sıkıntı olmuyor ... Daha önce bir Türk’ün adına iş yeri açmama önem vermiyorlardı ama şimdi kendi adımıza kayıt yaptırmak zorunda bırakılıyor. 15 gün içinde belediyeye kayıt yaptırmazsak iş yerimizi kapatacaklar. Pazartesi gideceğim iş yerini üzerime alacağım, yabancı belgesi çıkardık bizim kimliğimiz gibi bu belge. Bu belge yanımızda olmazsa işlerimiz yürümüyor

Girişimci-2’de benzer ifade kullanmıştır;

İş yerimi Türk birisinin adına açmak zorunda kaldım. Kendi adımıza açmamıza izin vermediler. Kendi adınıza açamazsınız dediler. O yüzden güvenmek zorunda kaldım. Sonra öğrendim ki sadece ikameti olanlar kendi adlarına iş yeri açabiliyorlarmış. Bunu iş yerimi açtıktan sonra öğrendim, üzüldüm. Her ay adına iş yer açtığım kişiye 450 TL sigorta parası ödüyorum. Artık ikamet alamam çok pahalı...

4.5.7. Suriyelileri Girişimciliğe Çeken Faktörler

4.5.7.1. Girişimcilik Ediniminde Ailenin ve Kişinin Kendi Deneyimi

Yapılan mülakatlarda girişimcilere öncelikle daha önce bu alanda bir deneyimi olup olmadığı sorulmuştur. Girişimcilerin verdiği cevaplar önceden deneyimin olmasının etkisini destekler niteliktedir.

İşi başkasından ve özellikle akrabalarından öğrenip, bu işe girenler bulunmaktadır. Örneğin Girişimci-2, “Üniversite okurken boş zamanlarımda dayımın yanında pastanede çalışıyordum. Bu işle ilgili az çok o zamanlar bir deneyimim oldu. Bu işi dayımdan öğrendim” şeklinde belirtmiştir. Girişimci-8 de Suriye’de bu iş üzerinde deneyim kazandığını belirtmiştir. Ayrıca bazı girişimciler babadan gelen meslek ve işlerinin olduğunu ve bunu devam ettirdiklerini belirtmişlerdir. Örneğin Girişimci 29, Girişimci-5, Girişimci-7, Girişimci-10, Girişimci-13, Girişimci 12,

Girişimci 21, Girişimci 27, Girişimci 12, Girişimci-20 yaptıkları işleri önceden Suriye'den deneyimli olduklarını belirtmişlerdir. Girişimci-29 ise Suriye'de tüccar olduğunu ama yaptığı ilk kez yaptığını belirtmiştir. Girişimci-4, Girişimci 28, Girişimci 23, Girişimci 24, Girişimci 25, Girişimci 20, Girişimci 19, Girişimci 17, Girişimci 16, Girişimci 15, Girişimci 14, Girişimci-10, Girişimci 9'da benzer işi yaptıklarını belirtmiştir. Yalnızca Girişimci-22'in girişimcilikle bir deneyimin olmadığı yaptığı işin daha önce hobi amaçlı olarak yaptığını belirtmiştir.

Önceden yapılan işin mülteci olduktan sonra da devam ettirilmesi genellikle çok fazladır. Örneğin Girişimci-1, "*Suriye'de kahvecilikle uğraşıyordum. Tane kahve toptancısıydım*" cevabıyla bu işten deneyimli olduğunu belirtmiştir. Girişimci-4 ise Suriye'de daha önce dershanesinin olduğunu bu işi burada devam ettirdiğini ve Suriye'deki Antep fıstığı üretim ek işini de burada devam ettirdiğini belirtmiştir.

Görüşmede ailesinin girişimcilik deneyimi sorusuna karşılık verilen cevaplar da ailesinin deneyiminin girişimci üzerindeki etkilerini desteklemektedir. Örneğin, Girişimci-1, "*4 kardeşim memur olarak çalışıyor. 1 tanesi halâ Halep'te, eczanesi var halâ çalışıyor. Biri de dondurmacı şuan Avrupa'da çalışıyor*" demiştir. Girişimci-15 ise tüm akrabalarının ticaretle uğraştıklarını belirtmiştir: "*Tüm akrabalarımız beraber bu işi yapıyoruz. Bütün akrabalarımız hemen hemen bir sokağı doldurmuştu Halep'te*". Girişimci-30, Girişimci-28, Girişimci-23, Girişimci-22, Girişimci-19, Girişimci 2, Girişimci-3, Girişimci-26, Girişimci-4, Girişimci-6, Girişimci-5, Girişimci-11'in baba ve/veya kardeşlerinin veya diğer akrabalarının daha önce işyerlerinin olduğunu kimin devam ettiğini kiminin de savaş koşulları altında yıkıldığını belirtmişlerdir.

Mültecilerin, bağımsız olma isteği, misafir oldukları ülkenin insanlarıyla kaynaşma isteği, kendisinin veya ailesinin girişimcilik deneyimi, kendi işinin patronu olma isteği, işgücü piyasasında saygınlık kazanma isteği gibi nedenler mültecileri kendi işini kurmaya sevk etmektedir (Subanova, 2013: 41). Suriyeli girişimcilerin cevaplarında da görüldüğü üzere mültecileri, menşe ülkede girişim yapmaya çeken önemli faktörlerden biri girişimcinin kendi deneyimi ayrıca ailenin deneyimi olmuştur. Sosyal öğrenme teorisine göre, kişi girişimciliği çevresinden gözlem yoluyla öğrenebilir. Bu gözlem doğrudan veya dolaylı olabilmektedir ve böylece davranışları

şekillendirmektedir. Ayrıca gözlem yoluyla edinilen deneyim kişileri girişimciliğe çekebilmektedir (Godsey, 2006).

Mülteci girişimciliğinde daha önce yapılan işin farklı bir yerde de aynı işin devam ettirilmesinde önemi büyüktür. Nitekim katılımcıların büyük çoğunluğu Suriye’de yaptıkları işin devamında Türkiye’de de benzer işi yaptıkları görülmektedir. Girişimci-1’le yapılan mülakatta “*Suriye’de kahvecilikle uğraşıyordum. Tane kahve toptancısıydım. Kahve tanelerini kavurup kahveyi çekiyoruz. Çay da satıyoruz*” şeklinde belirtmiştir. Girişimci-4 ise “*Özel dershanem vardı. Ayrıca Antep fıstığı üretimi ve ticareti yapıyordum*” cevabıyla daha önce yapılan ek işin Türkiye’ye geldiklerinde de devam ettirildiği görülmektedir. Mülakat yapılan 30 girişimciden 25’i önceden şuan yaptıkları işle aynı alanda veya benzer alanlarda deneyimi olduğunu söylemektedir.

Katılımcıların bazıları bu işi başkasının yanında öğrendiğini ve genelde babası, dayısı gibi akrabalarının yanında çalışarak tecrübe sahibi olduklarını belirtmişlerdir. Örneğin Girişimci 2, “*Üniversite okurken boş zamanlarımda dayımın yanında pastanede çalışıyordum. Bu işle ilgili az çok o zamanlar bir deneyimim oldu. Tabii ki bu işi dayımdan öğrendim*” olarak belirtmiştir. Buna benzer olarak ailecek yapılan işin devam ettirilmesi de tecrübenin nasıl oluştuğunu göstermektedir. Örneğin Girişimci-5, “*Ohoo, dededen kalma bir meslek bu babadan oğula geçen bir meslek yani*” şeklinde değerlendirmiştir. Girişimci 7 ve 13 de benzer durumu belirtmiştir.

4.5.7.2. Kendi İşinin Patronu Olma İsteği

Kendi işinin patronu olmak, öncelikle özgürlük sağlarken, başkalarından emir almamayı ve yeteneklerini kullanabilmeyi sağlamaktadır (Bozkurt, 2006: 95). Girişimciliğin genel hatlarını oluşturan; para-itibar kazanma, kişinin kendi patronu olma özelliği gibi değerler bir kültürde ön plana çıkartılıyorsa, bu kültürde girişimcilik büyük oranda destekleniyor demektir (Çarıkçı ve Koyuncu, 2010: 7). Yapılan görüşmelerde Suriyeli girişimcilere, kişinin kendi patronu olma özelliğinin etkisi sorulmuştur. Verilen cevaplar girişimcilik üzerinde kendi işinin patronu olma özelliğinin bir motivasyon aracı olduğu ve girişimciliğe çeken bir faktör olduğu ortaya çıkmıştır.

Girişimci-1, Girişimci-4, Girişimci-13, Girişimci-14, Girişimci-15, Girişimci-17 ve Girişimci-24'ün verdiği cevaplarda önceden de patron olduklarını ve başka işte çalışamayacaklarını ifade etmeleri örnek olarak verilebilmektedir. Örneğin Girişimci-1 yaş faktörünü de ekleyerek *“Başka yerde çalışmam zaten bu yaşta da almazlar. Hem benim harcam da değil hiçbir zaman başka yerde, başkasının yanında çalışmadım”* şeklinde belirtmiştir. Örneğin Girişimci-13, *“Önceden de patrondum sadece şehir değişti, etkisi oldu tabii”* demiştir.

Kendi işinin patronu olma vurgusu daha çok çalışma koşullarını kendisinin belirlemesi nedeniyle kullanılmıştır. Örneğin Girişimci-2, *“İsteddiğimde dükkânı kapatırım, istediğimde çalışırım. Ne kadar ve ne zaman çalışacağımı ben belirliyorum”* şeklinde örnekler vermiştir. Ayrıca bağımsız olma durumu kişiye yükselme fırsatını verdiğini belirtmiştir: *“Kendi işini açarsan yükelebilirsin ama başkalarının altında çalışırsan hep yerinde sayarsın”*. Girişimci-8'de bu durumu *“Kendi elimizle çalışıyoruz daha rahatız”* şeklinde belirtmiştir. Girişimci-16 ve Girişimci-21 de bağımsız olmayı kendi kararlarını kendi vermekle özdeşleştirmiştir. Girişimci-5 ise kendi işinin patronu olmayı özgür çalışmakla eş tutmaktadır: *“Evet, kendim patron olacağım için, özgür çalışacağım için etkili oldu”*. Girişimci-20 ise kendi işinin kendisini cesaretlendirdiğini belirtmiştir.

Ayrıca başkasının yanında çalışmanın zorluğu ve verilen ücretin az olması da kendi işini kurmaya yönlendiğini belirten girişimciler vardır. Örneğin Girişimci-19, *“Türklerin yanında çalışmak zor. Sabah 7 akşam 8 çalışıyorsun, 12-13 saat çalışıyorsun aylık 1000 TL veriyor. Ama ben burada 12 saat işimi açsam biliyorum ki bu iş benim. O yüzden etkisi oldu tabii”* demiştir.

4.5.7.3. Bağımsız Çalışma İsteği

Bağımsız çalışma isteği bireyleri girişimciliğe çeken bir diğer önemli faktörlerden biridir. Sosyal açıdan bakıldığında; ‘olumsuz yer değiştirme’ kavramı adı altında bireyin toplumdaki yabancılaşması ve uzaklaşması üzerinde durulmakta, göçmen, mülteci, işten çıkarılmış, orta yaşlı vb. gibi toplumsal dışlanma yaşayan bireyler konu edilmektedir (Adaçay, 2013: 299). Bu durumda bağımlı çalışma açısından istihdam fırsatlarının da engellenmesi sonucunda kişiler bağımsız çalışma

isteğine girerek girişimci olma özelliği gösterebilmektedir. Suriyeli girişimcilerin bazı sorulara verdikleri cevaplar da açıklamaları destekler niteliktedir.

Girişimci-2, Girişimci-16, Girişimci-21, Girişimci-6 ve Girişimci-20 cevaplarında özellikle “*özgür olma*” ifadesini kullanmışlardır. Özgür olma arzusu dolayısıyla kendi işinin patronu olma isteği Suriyelileri girişimciliğe çeken faktörler arasında yerini almıştır.

Girişimci-18 özgüllüğü vurgulamasının haricinde, çocuk bakma sorumluluğuna da değinmiştir. Girişimci-18’in bakmakla yükümlü çocuğunun olması birisinin yanında çalışırken izin almasını zorlayacağından kendi işinin patronu olma gerekliliğini de ortaya çıkarmıştır. Girişimci-18’in durumu mülakatlar esnasında bir istisnai durum olup, daha çok “*özgürlük*” ifadesi Suriyeli girişimciler tarafından vurgulanmıştır.

Diğer yandan Girişimci-4 ise, bir Türk işletmesinde çalışma yerine bağımsız çalışmayı yeğleme nedenini aldığı yüksek eğitime bağlamıştır: “*Ben çalışmam, benim üniversite diplomam var başkasının altında çalışmayı kaldıramam*”. Girişimci-6 ve Girişimci-11’de net ifadelerle Türklerde işçi olarak çalışamayacaklarını onların farklı olduğunu belirtmişlerdir. Özellikle Girişimci-6 mali gücünün, Girişimci-20 ise, mali gücünün, mesleğinin ve ustalığının var olmasını, bağımsız çalışma için bir neden olarak görmüşlerdir. Girişimci-17 ise “*Ne Türk ne Suriye. Ben kendim için çalıştırmak isterim*” demiştir.

4.5.7.4. Saygınlık Kazanma İsteği

Maslow’un (1943) İhtiyaçlar Hiyerarşisi Teorisi’ne göre; kişilik kategorileri kendi aralarında bir sıra oluştururlar. Her ihtiyaç kategorisine bir kişilik gelişme seviyesi karşılık gelir. Birey, her kategorideki ihtiyacı tam anlamıyla gidermeden diğer kategoriye geçemez ve dolayısıyla kişilik gelişme evresi tüm kategorilerdeki ihtiyaçların giderilmesiyle tamamlanır. Maslow’un teorisiyle de bağdaştırıldığında, kişiler, fizyolojik ve güvenlik ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra bir gruba ait olma ihtiyacı hissederler. Bu aşamada bir girişim oluşumu bireylerin gruba ait olma ihtiyacını karşılamalarına fırsat tanıyacaktır (Çarıkçı ve Koyuncu, 2010: 2-3). Saygınlık kazanma toplumsal olgudur ve toplum içinde bir yer edinme isteği ile olur.

Hofstede'in çalışmasında Suriye'nin bireysellikten ziyade toplumcu yapısı⁶ olduğu görülmektedir. Bu nedenle Suriyelileri girişimciliğe çeken bir diğer unsur saygınlık kazanma isteğidir.

Kendi işinin sahibi olmak Türkler içinde saygınlığınızı arttırıyor mu? sorusuna Girişimci-4 verdiği cevapta, "*Türkler paran varsa saygı duyuyorlar*" ifadesini kullanmıştır. Diğer bir soruya aynı girişimci, "*... araban varsa farklı bakıyorlar, iş yerin varsa daha farklı bakıyorlar, tanınmış oluyorsun*" şeklinde belirtmiştir. Ayrıca Girişimci-7 ise, "*iş yeri açarak ben de varım diyebildim*" ifadesini kullanmıştır. Girişimci-10 ise "*Suriye'den gelmişim yine de kimseye muhtaç değil kendi işini kendi yapıyor dedikleri için itibarımız artıyor*" cümlesini vurgulamıştır. Girişimci-9 ise, "*Türkler içinde iyi bir itibarımız var. Ben itibar sahibi olmayı istiyorum*" şeklinde kesin ifadeler kullanmıştır. Girişimci-11 "*yaa tabii ki, beni artık tanıyorlar. Dükkânlarına davet ediyorlar, çay ikram ediyorlar, heybetin oluyor, sohbet ediyoruz*" demiştir. Girişimci-13 ise Suriyelilerin Türkiye toplumu içindeki durumunu girişimcilik yoluyla kazanılabileceğini belirtmiştir: "*Hedefimiz, biz buraya garip memleketten geldik burada zavallı olmadığımızı göstermeliyiz. İyi bir itibar bırakmak ilk amacımız*".

Girişimcilerin saygınlık kazanma isteği yalnızca Türk toplumuna değil aynı zamanda Suriye toplumuna karşı da önemlidir. Örneğin, Girişimci-7 "*Tabii tabii Suriyelilerde çok fazla [arkasına yaslandı, g.n.]. Çalışan insanlar Suriyelilerin nazarında değerlidir. Dilenmektense kendi işimi yaparım*" şekilde belirtmiştir. Girişimci-9 ise, "*Suriyeliler arasında zaten geçmişten gelen bir itibarım var*" şeklinde belirtmiştir. Girişimci-20 ise, "*Yani yani. İhtiram ederler. Paran varsa iş yapıyorsan, işçi çalıştırıyorsan değer artıyor*". Girişimci-27 ise saygınlığı parası olmakla özdeşleştirmiştir: "*Parası olanların, iş açanların itibarı yüksek. Parası olmayanlar ikinci sınıf olarak görülür. Benim burayı borca aldığımı bilmiyorlar o yüzden saygı gösteriyorlar*". Hatta girişimcilik yoluyla elde edilen saygınlık sayesinde Türklerin Suriyelilere bakış açısının değiştiğini vurgulayan bile oldu. Örneğin Girişimci-3, "*Evet*

⁶ Hofstede'in çalışmalarında Suriye bireysellik özelliği % 35 çıkmıştır. Bu oran, Suriye'deki bireylerin davranışlarının topluma göre şekillendiğini göstermektedir. (<https://geert-hofstede.com/syria.html>, Erişim tarihi: 1.06.2017)

evet buraya gelir gider oldular. Onların işine de yaradı” demiştir. Girişimci-22 ise bu toplumsal yarar olarak çok net bir şekilde belirtmiştir:

Allah'a şükür ekiple beraber gelen Suriyeliye yardım ediyoruz. Buradaki her Suriyeli beni tanır. Tarbuş lokanta sahibi yardım yaptı derler. Ben dürüstlükten kazandım. Şuanda bütün arkadaşlar beni örnek alıyor. İlk biz iyilik yaptık sonra onlar da zararımız olmadığını görünce bizi sevdiler.

Görüşmeler esnasında neredeyse tüm girişimciler buna benzer ifadeler kullanmıştır. Cevaplardan da anlaşılacağı gibi saygınlık kazanma isteği Suriyelileri girişimciliğe çeken diğer bir faktör olmuştur.

4.5.7.5. Daha Çok Para Kazanma İsteği

Girişimciliğe yönelten etmenlerden birisi de para kazanma isteğidir. Bu isteklilik yaşamını sürdürmekten ziyade daha fazlasını içermektedir. Yapılan görüşmelerde Suriyeli girişimcilerde para kazanma hırsı çok fazla belirgin değildir. Örneğin Girişimci-8, *İşinizi kurma düşüncenizde öncelikli fikriniz nedir?* sorusuna *“Biz burayı yatırım yapmak amaçlı açtık”* şeklinde yatırım amaçlı olarak değerlendirmiştir. Diğer bir girişimci ise (Girişimci-18), *“Sadece para kazanmak”* şeklinde belirtmiştir. Soruya net olarak cevap veren ise yalnızca bir girişimci olmuştur. Girişimci-11, *“Hımmm, bu Suriyeliler için daha uygun. Daha çok kar ederim. Kazanmak için çalışıyorum”*. Bir diğer girişimci rekabet nedeniyle en iyi kazanç getirecek işi seçtiğini belirtmiştir (Girişimci-12, *“...Lokanta açsam kazanamam ve bu cadde üzerinde benim işimi yapan yok daha iyi kazanırım”*). Kesin ifadelerle yalnızca üç girişimciye rastlanılmıştır. Girişimci-13, *“Önceden dediğim gibi, en başta ticaretten kazanmak istiyorum ikincisi Müslümanların kazanmasını istiyorum üçüncüsü para kazanmak istiyorum”* şeklinde belirtmiştir.

Eril toplumlarda diğer bir baskın özellik ise para kazanmaya önem verme unsurudur (Aytaç, 2006: 155). Bir toplumda girişimciliğin genel hatlarını oluşturan; kişinin kendi patronu olması, bireycilik, başarılı olma ve para kazanma ihtiyacı gibi unsurlar ağır basıyorsa girişimcilik destekleniyor demektir (Çarıkçı ve Koyuncu, 2010: 7). Dolayısıyla para kazanma isteği kişileri girişimciliğe çeken faktörlerden biri haline gelmiştir. Suriyeli girişimcilerin, tam olarak eril bir toplumdan gelmemeleri⁷

⁷ Hofstede'in çalışmalarına bakıldığında Suriye eril düzeyi %52 çıkmıştır. Bu oran, girişimcilik özellikleri sunulan ve eril özelliklerinde de yer alan rekabet, amaca ulaşma ve başarı için en iyisi

nedeniyle para kazanma isteği çok fazla ön plana çıkarmamaktadır. Suriyeli girişimciler için, savaştan kaçmaları ve misafir olacakları bir ülkede yerleşmeye çalışmaları, bu nedenle de para kazanmaya ekstra ihtiyaçları olması onlar için istisnai bir gereklilik olmuştur.

4.5.7.6. Büyüme İsteği

Girişimcilik kişilik özelliklerinden bir diğeri ise girişimcinin başarı ve büyüme ihtiyacıdır. Düşük seviyede başarıma isteğine sahip kişiler mevcut durumlarından hoşnut görünürler. Diğer taraftan, yüksek seviyede başarıma isteğine sahip olan kişiler ise bazı hedeflere ulaşmak için yarışmayı sever ve kendini bu iş için sorumlu hisseder. Soyşekerci'ye (2001: 35'den aktaran Bozkurt, 2006: 100) göre, yüksek başarı ihtiyaç seviyesine sahip olmak girişimci kişilik özelliklerinden bir tanesidir. Suriyeli girişimcilerin cevaplarında saygınlık ve Türkiye'ye yerleşme isteği gibi sebeplere de bağlı olarak büyümeyi hedefledikleri gözlemlenmiştir.

Verilen cevaplar doğrultusunda Suriyeli mülteci girişimcilerin yaşamını idame ettirme isteğiyle iş girişiminde bulunsalar dahi büyüme ve başarıma ihtiyacı olduğu söylenebilir. Örneğin Girişimci-13,

Antep'te ... [katılımcının güvenliği için araştırmacı tarafından silinmiştir, g.n.] da fabrika var. Abimle beraber şubeyi de açıp genişletmek istedik. Orası küçük olduğu için burayı da üretim yeri olarak açtık. Burada işler ilerliyor inşallah daha da büyüteceğiz.

demekle büyütme niyetini belirtmektedir. Bu büyütme işi, yarı yarıya kendi başlarına olmakla (örneğin Girişimci-12, Girişimci 13,) beraber sınırlı sayıda da olsa ortakla düşünülmektedir (örneğin Girişimci-8, Girişimci 15, Girişimci 28).

Bazı girişimciler de büyütme işine temkinle yaklaşmaktadır. Özellikle büyütme için bir ortakla hareket edileceğinde olaya temkinle yaklaşmaktadırlar. Örneğin Girişimci-2, "İzmir'de iş yeri açmak için o arkadaşım ile görüştim ama kendi gözümle görmeden emin olamam uygun olursa o zaman projemi büyüteceğim" şeklinde belirtmiştir. Aynı şekilde kuzenlerle birlikte büyütme planları olmakla beraber temkinli olanlar bulunmaktadır (Örneğin Girişimci-15, "Yine amca çocuklarıyla görüşmede bulunuyoruz ama şimdilik adım atmıyoruz").

olma, kazanma hırının belirsiz olmasını göstermektedir. Bu oran Türkiye'de % 45 olup Suriye ile yakındır. (<https://geert-hofstede.com/syria.html>, Erişim tarihi: 1.06.2017)

Bazı girişimciler ise büyütme istemleri olsa da umutsuzlardır (örneğin, Girişimci-26, “*Yok hayır. İnşallah keşke olsa...*”) Bunun yanında ilerletme ve büyütme isteği olmayanlarda bulunmaktadır. Ayrıca niyetleri olup hukuki durumlarının eksik olmasından dolayı cesaret edemeyenler bulunmaktadır (Örneğin Girişimci-29 “*Kanunlar düzelirse sermayeyi koyma cesaretim olur. Burada herhangi bir durumla karşılaşsan hukuki açıdan yabancısın*”). Büyüme konusunda devletin önlerinin açmasını isteyenler bulunmaktadır (Örneğin Girişimci-11 “*İhracat bile düşünüyorum. Devlet bana izin verdiğinde kullanılmış mal ithali kolaylaşırsa diğer ülkelerde ucuza alıp çok iyiye satardım*” demiştir).

Ayrıca bazı girişimcilerin çeşitli nedenlerle işlerini büyütme niyeti bulunmamaktadır. Girişimci-1, “*Ben tek bir karar aldım burayı kesinlikle büyütmeceğim!*” gibi kesin ifadelerde bulunmuştur (örneğin Girişimci-30). Girişimci-25 ise “*Yok hayır. Çünkü burada gözüm yok.*” Türkiye’den kaynaklı olumsuzluğu belirtmektedir.

Toplam olarak bakıldığında büyütme niyetinde olanların sayısı 19 olmakla birlikte bunların beş tanesi mali gücün eksikliği, ortaklara güvensizlik, kanunların kendilerinden yana olmaması, genel olarak umutsuzluktan dolayı büyüme konusunda temkinliler. Büyürken girişimcilerin yarsısı tek başlarına yarisı da ortaklarla büyüebileceklerini hatta görüşmelerde bulduklarını beyan etmişlerdir. Tek başlarına hareket etmek isteyenler genelde diğerlerine güvenmemelerinden, kararı tek vermek istemelerinden dolayı tek başlarına büyüme istekleri bulunmaktadır. Ortak seçiminde iş daha çok akraba (özellikle amca çocukları), arkadaş, aynı memleketten olanlar ve özellikle de Suriyeli olmasını düşünmektedirler. Yalnızca bir girişimci Türklerle ortaklık niyetini belirtmiştir. Yedi girişimci ise kesin ifadelerle büyüme istememektedir. Neden büyüme isteklikleri olmadığı konusunda ise Türkiye’de yaşamak istememeleri, mali gücünün olmaması, ancak geçindikleri gibi nedenlerle istemediklerini belirtmişlerdir.

4.5.7.7. Farklılıkları Fırsata Çevirme

Etnik girişimcilik özelliği gösteren mülteci girişimciler, özellikli pazar nişleri içinde fırsat yakalayabilmektedir. Etnik yerleşim yerlerinde veya mültecilerin yoğun olarak yerleştiği yerlerde aynı etnik kökene sahip mültecilerin etnik ürün ve hizmet

talepleri, mülteci ve etnik girişimciler için pazar fırsatları yaratabilmektedir. Buradaki aynı etnik kökenden gelen mülteciler ‘kültüreş-tabanlı tüketiciler’ olarak adlandırılmaktadır. Aynı kökenden olan müşterilerin etnik ürün ya da hizmete olan ihtiyaçları kültürel başka ihtiyaçları ile benzerlik taşımaktadır. Bu hususta, mülteci girişimci, müşteriyle aynı dili kullanmanın ve aynı ortak etnik kökene sahip müşterilerin özel damak tatlarını biliyor olmanın artıları ile etnik pazarın tercihlerini yerel girişimlerden daha iyi bilmelerini avantaja çevirmişlerdir (Hall, 1999: 27).

Örneğin Girişimci-5, Suriye’den getirdikleri özel kahve aromasının satışını yaptığını ve çok beğenildiğini ifade etmiş, Girişimci-2 ise Suriye’ye özel Şam tatlısı gibi tatlılarının satışını yaptığını söylemiştir. Girişimci-5 ise yine Suriye damak tadına özel felafel⁸ ve humus adlı yemeklerin satışını gerçekleştirdiğini ifade etmiştir. Girişimci-17 ise Suriyeli öğrencilere sınava hazırlık dersleri verdiğini belirtmiştir. Açıklamalara örnek teşkil eden girişimcilerin cevapları, mülteci girişimcilerin kendi kültürlerini fırsata çevirerek iş piyasası pazarında özel ve rekabetsiz bir yer edindiğini göstermiştir. Girişimci 17 ise, Suriye tarzı helva ve tahin ürettiklerini alıcılarının genelde Türkiye içinde Suriyeliler olduğunu (% 85) bir kısmını Romanya, Ermenistan, Rusya, İngiltere, İngiltere, Suudi Arabistan, Libya’ya ihraç ettiklerini (% 10) söylemiştir. Türklerin ürünlerini tercih etmemelerinin nedenini Türklerin nakit parayla çalışmadığını, Suriyelilerin ürünlerini tercih etmelerinin nedenini ise Türk helvasından daha farklı olduğunu, bu tadı beğendiklerini belirtmiştir. Diğer yandan Türkiye’de çok sayıda Suriyelinin oluşu beraberinde bu insanların dil öğrenme ihtiyacını getirmiş, Girişimci-17’de;

İngilizce, Almanca, Türkçe ve Arapça dersleri veriyoruz. Lise son sınıflara temel dersleri de veriyoruz Suriyelilere. (TOEFL, IELTS, SDT, TOMER, YÖS sınavlarına öğrencilerimizi hazırlıyoruz. 2015’te 15, 2016’da belki bu sene 30 öğrenciyi üniversiteye gönderdik, hepsi Suriyeli.

şeklinde belirtmiştir. Girişimci-18’de dil bilme avantajını kullanarak dil bilmeyenlerin evraklarının düzenlemesini fırsata çevirerek “*Tercüme yapıyoruz. Arapça-Türkçe-İngilizce tercüme yapıyoruz. Oturma izinlerinin evraklarını da biz hazırlıyoruz*” hizmeti vermektedirler.

⁸ Nohutun ezilmesiyle ve baharatlarla kızartılarak yapılan köfte çeşidi olduğunu ve Suriye’ye özel bir yemek, g.n.

4.5.7.8. Sosyal Ağ Kullanımı

Sosyal ve beşeri sermaye, bir kuruluş başlatmak için en çok vurgulanan iki faktördür. Sosyal sermaye önemli bir bilgi kaynağı olarak kabul edilmektedir. Bu yüzden girişimciler için bir başlangıç noktası olabilir. Bazı zamanlar ağlar etnik ağ olarak ele alınır. Çünkü genellikle aynı etnik köken ya da aynı arka plandaki insanları içerir. Göçmen ve mültecilerin durumunda çoğunlukla bu ağlar aile üyeleri ve arkadaşları tarafından oluşur. Ancak bu ağların genişlemesi ya da kentsel alanlara gelmesi göçmenler tarafından yaygınlaşır. Ayrıca ortak etnik ağların kullanımı, finansal ve beşeri sermaye kısıtlarının ve diğer dezavantajların üstesinden gelmede yardımcı olabilir (Pereira Valarini, 2015: 26). Bu bağlamda Suriyeli girişimcilerin mülteci olarak yaşadıkları zorlukların üstesinden gelmede sosyal ağ bir araç olabilmektedir. Girişimci-1, Suriyeli arkadaşlarının önerisiyle iş yeri açmaya karar vermiştir. Girişimci-5, Girişimci-14 ve Girişimci-15, Suriyelilere çok daha fazla satış yaptıklarını ifade etmiştir. Girişimci-26 ise Suriyeli arkadaşları vasıtasıyla Türk muhasebecilerle tanışmıştır. Görüldüğü üzere, verilecek kararlarda, bilgi edinmede vb. hususlarda Suriyeli girişimciler ortak sosyal ağlarını araç olarak kullanmıştır.

İş başlatma ve sürdürme aşamasında, aile ve akrabalar aynı zamanda topluluktaki ilişkiler ve mültecilik/göç sürecine bağlı arkadaşlıklar, etnik bağ aracılığıyla iş fikrinin ortaya çıkması ve şekillenmesinde, iş kanallarının oluşmasında, bilgi edinmede veya iş girişimi esnasında ortaya çıkan engellere karşı yardımlaşmanın gerçekleşmesinde sosyal ağlar büyük destek sağlamaktadır (Subanova, 2013: 42). Suriyeli girişimcilerle yapılan görüşmelerde Suriyelilerin de sosyal ağı iş kurma ve sürdürme sürecinde sosyal ağları kullandıkları gözlemlenmiştir. Ancak Suriyeli girişimcilerde dikkat çeken husus etnik bağları kullanmanın haricinde Türklerle oluşturdukları sosyal ağdan faydalandıklarıdır. Suriyelilerin Türklerle olan sosyal ağlarını geliştirme amacının, ülkenin kanunlarına olan yabancılığın giderilmesinde ve Türkçeyi öğrenme gibi zorlukların ortadan kaldırılmasını sağlamak olduğu görülmüştür. Girişimci-3 Türk arkadaşları aracılığıyla ücretsiz iş yerine sahip olmuş ve iş girişimini başlatmıştır. Girişimci-10 iş başlatma esnasında yerine getirilmesi gereken hukuksal sürece olan yabancılığını Türk arkadaşları aracılığıyla gidermeye çalışmıştır. Girişimci-1 ise Türk arkadaşlarından tercümanlık yardımı aldığını belirtmiştir. Suriyeli girişimcilerin verdiği cevaplar etnik ağlar haricinde mültecilerin

girişimci olarak Türklerle olan sosyal ağları da kullandıklarını ve girişimcilik aşamasında bazı engelleri bu şekilde aştıklarını göstermiştir.

4.5.8. Suriyelileri Girişimciliğe İten Faktörler

4.5.8.1. Dil Kısıtı

'Kısıtlanmış hareketlilik' (blocked mobility) kavramı iş yerinde yükselme engeli olarak açıklanmaktadır; yaş, ayrımcılık, dile yabancı olma gibi etkenler mültecileri işletme kurmaya itebilmektedir. Aynı zamanda misafir oldukları ülkede sınırlı iş olanakları veya alınan düşük ücretler de mültecileri iş kurmaya itebilmektedir (Subanova, 2013: 32). Göçmen ve mültecileri ana pazarda maaşlı veya ücretli işlerden engelleyen faktörlerden biri yerel dili bilmeme kısıtıdır. Görüşülen mültecilerin cevaplarında gözlemlenen yerel dili bilmeme engelleri bu açıklamayı destekler niteliktedir. Dil problemi olmasından dolayı başkasının yanında çalışmak yerine kendi toplumuna yönelik girişimciliği seçen Suriyeli girişimciler bulunmaktadır.

Suriyeli girişimcilere iş hayatında yaşadıkları sıkıntılar sorulmuştur. Girişimci-10 ve Girişimci-27 yalnızca yerel dili anlamada sıkıntı yaşadığını belirtmiştir. Girişimci-17 ise yerel dili bilmesiyle kendini daha kolay kabul ettirebileceğini söylemiştir. Dil kısıtı girişimciliğe iten bir faktör olduğu gibi Girişimci-17'nin verdiği cevaptaki gibi işletme oluşumunda başarıyı etkileyebilmektedir. Türk işletmesinde çalışmayı tercih eder misiniz? sorusu sorulduğunda ise, Girişimci-10 ve Girişimci-26'nın verdiği cevaplar dil kısıtının iten faktör olmasını destekler niteliktedir.

4.5.8.2. Dışlanma

Suriyeli girişimcilerin verdikleri cevaplar doğrultusunda dışlanma unsurunun da onları girişimciliğe itebilecek diğer bir faktör olduğu görülmüştür. Dışlanma unsurunun etkisi Weberci yaklaşıma göre açıklanabilmektedir. Yoksulluk, işsizlik ve etnik dışlanmalardan dolayı iş bulamadıkları veya iş yerinde 'cam tavan'dan dolayı yükselmedikleri, bu nedenle de etnik grupların iş yeri açtıklarını açıklayan Weberci yaklaşım Suriyeli girişimcileri de anlayabilmek için rehberlik sağlamaktadır (Volery, 2007). Girişimci-13, Girişimci-16 ve Girişimci-24, girişimcilik hayatında dahi ayrımcılıkla karşılaştıklarını iddia etmiştir. Girişimci-7 ise işsiz Suriyelilerin dışlandıklarını iddia etmiştir. Suriyeli girişimciler için Türk işletmelerinde çalışmak

dışlanma unsuru nedeniyle imkânsız hale gelirken açtıkları işletmelerinin büyümesine de bir engel teşkil etmiştir. Örneğin Girişimci-16 *müşterileriniz kimlerdir?* sorusuna,

Suriyeliler. Çünkü biz 21 ayar altın satıyoruz. Türkler 22 ayar altın istiyor. Ayrıca Türkler bizim Suriyeli olduğumuzu anlayınca hemen gidiyor. Ama gelirlerse satarız yine de onlar gelmiyor. Ama Suriyeliler de Türklerden almıyor. Bunda dilin de etkisi var.

şeklinde cevap vermiştir. Girişimci-8 ise sosyal hayatta dışlandıklarını ama iş hayatında yaşamadıklarını belirtmiştir:

...az var aslında az değil çok fazla zorlanma var. Ev kiralamada çok zorluk var. Kaporaları geri vermiyorlar. Arabamın Suriye plaka olduğunu anladıklarında arabayı sıkıştırıyorlar. Bazıları seviyor ama dışlayanlar var. İş hayatında sıkıntı yaşamadık. Suriyelilerin açtığı şirket belki 4000'e ulaşmıştır. Belki de 4200 civarında şirket 10 milyar dolar Türkiye'ye yatırım yapmış durumdadır.

Diğer bir girişimci de özellikle kendisinin zorluk yaşamadığını ama işsizlerin zorluk yaşadığını belirtmiştir (Girişimci-7): “ *...Ben şahsen bir zorluk yaşamadım çünkü ben kendi paramla yaşıyorum ama işsiz olanlar rahatsız oluyorlar ve bu bize de yansıyor....*”.

4.5.8.3. İşçi Olarak Ağır Çalışma Koşulları

Göçmen ve mülteci girişimciler, işçi olarak çalışma saatlerinin fazlalığı, sosyal hayata fazla vakit ayıramama, sürekli işin başında durma zorunluluğu gibi konularda da sıkıntı yaşamaktadır (Nişancı, 2015: 17). Suriyeli girişimcilerin cevaplarında çoğunun öncelikle işçi olarak çalışmayı denediği gözlemlenmiştir. Direkt iş yeri açan girişimcilerin bazıları ise sosyal ağları aracılığıyla çalışma koşullarının ağırlığını öğrenerek iş yeri açmıştır. Girişimci-11, Girişimci-14 ve Girişimci-15'in cevaplarında yakınlarının çalıştıkları ve işçi olarak çalışma koşullarının ağırlığından söz edilmiştir. Girişimci-2, Girişimci-5, Girişimci-11 ve Girişimci-18 işçi olarak çalışmış ve ardından girişimciliği tercih etmiştir. Girişimci-30 ise zaten tüm Suriyelilerin girişimciliği bu nedenle seçtiklerini iddia etmiştir. Görüldüğü üzere işçi olarak çalışma koşullarının ağır olması Suriyelileri girişimciliğe sevk eden diğer bir iten faktör haline gelmiştir.

Örneğin Girişimci-18 ağır iş koşullarını örneklerle vermiştir:

İlk yıl burada tatlıcı yanında çalıştım Türkçe bilmiyordum 4 ay orada çalıştım. Türkçe öğrenmek için girdim işe Türkçe öğrendim. 14 saat çalışıyordum sabah 6 akşam 12 çalışıyordum haftalık 50 lira alıyordum ayrıldım.

Benzer olarak Girişimci-2 de;

Sadece 3 gün başkasının iş yerinde çalıştım. Yine tatlıcıydı. Günde 12-13 saat çalıştırıyorlardı. Çalışan diğer işçiler de benim gibi Suriyeliydi. Şartlar çok zor ve çok

yorucuydu. Tahammül edemedim. Allah'ım nasıl olur dedim kendime. Biz Suriye' de 6-8 saat çalışıyorduk daha çok kazanıyorduk. Orada aileden birinin çalışması yetiyordu burada ailenin hepsi çalışsa da yetmiyor.

şeklinde ağır iş koşullarını belirtmiştir. Girişimci-30 da işçi olarak ağır çalışma koşulları nedeniyle *“Bunun için çoğu Suriyeli iş yeri açtı.”* şeklinde yorumlamıştır. Girişimci-23 de piyasada işçi olarak çalışma sıkıntısını *“Bir sürü yerde çalıştım. Çooook sıkıntı var. Kendi mesleğim icabı burayı açmaya karar verdim. Ustanın muamelesi çok zordu, çok çalıştırıyorlardı”* şeklinde belirtmiştir.

4.5.8.4. İş Piyasasındaki Düşük Ücret

Çalışma koşullarının ağırlığına rağmen işsizlerin çok olması, dil bilmemeleri, haklarını arayamamaları Suriyelilerin daha az ücret almasına neden olmaktadır. Suriyeli mültecilere bakıldığında, Suriyeli işçiler çeşitli haksızlıklara maruz kalabilecekleri koşullarda çalışmaktadır. Bu kitle iş piyasasında sömürüye en uygun ortamı oluşturmaktadır. Diğer çalışanlara göre daha düşük ücret almaları, üstelik ücretlerin ödemesinin geciktirilmesi ve kimi zaman da hiç ödenmemesi Suriyelilerin iş hayatlarında karşılaştıkları en sık sorunlardan biri haline gelmiştir (Çetin, 2016: 1006). Görüşülen Suriyeli girişimcilerden, Girişimci-5 ve Girişimci-15 düşük ücretlerden dolayı iş yeri açmayı tercih ettiklerini ifade ederek bu açıklamaya örnek teşkil etmiştir. Örneğin; Girişimci-14 *“Yok, hiç çalışmadım. Çok az ücret veriyorlar çalışmaya değmez.”* şeklinde işçi olarak neden çalışmadığını belirtmiştir. Diğer yandan Girişimci-18 ise *“14 saat çalışıyordum sabah 6 akşam 12 çalışıyordum haftalık 50 lira alıyordum ayrıldım”* şeklinde fazla çalışma saatine düşük ücret verildiğini belirtmiştir. Girişimci-2 de burada 12-13 saat çalıştırdıklarını Suriye’de 6-8 saat çalıştıklarını ve aileden birinin çalışmasının yettiğini ama burada ailenin hepsi çalışsa da yetmediğini belirtmiştir. Ücretlerin düşük olduğunu Girişimci-11 de *“İşçilere zulüm var burada. 10 saate 20 liraya çalışıyoruz haram yani. Ama mecbur olan çalışır ben ölüme giderim yine de el altında çalışmam”* şeklinde yorumlamıştır. Girişimci-5 ise *“...yaşım ilerlediği için işçi olarak çalışamıyorum. ... orada 12-13 saat çalışmak zorundaydım. Ayda 900 lira veriyorlardı, çok düşüktü ücret”* demiştir. Benzer olarak Girişimci-15 ise işçi olarak çalıştığını 15 saat çalıştırıp çok az para verdiğini belirtmiştir.

4.5.8.5. Yaşamı İdame Ettirebilme İsteği

Girişimcilik faaliyetlerini etkileyen faktörler arasında toplumda oluşan şartlar da bulunmaktadır. Bireyler göç ettiği ülkede iş fırsatlarıyla karşılaşamayabilirler. Bu durum dışlanma, yerel dil bilgisine sahip olmama, bilgi veya deneyim eksikliği gibi sebeplerden meydana gelebilmektedir. Ancak sebebi ne olursa olsun bireyler iş bulamayınca yaşamını sürdürebilmek için bir şey yapmaya, bir şekilde para kazanmaya zorlanır (Subanova, 2013: 13).

Girişimci-1, Girişimci-7, Girişimci-10, Girişimci-11, Girişimci-15 gibi bazı girişimciler gibi Türkiye'nin pahalı bir ülke olduğunu ve bu nedenle ancak kendi iş yerlerini açarak para kazanacaklarını ifade etmiştir. Bu nedenle hayatı idame ettirebilme ve iş hayatındaki düşük ücretler Suriyelileri girişimciliğe iten bir diğer faktör olmuştur. Girişimci-1'in tüm sermayesini satarak iş yeri açtığını söylemesi ise Suriyelilerin biriktirdikleri parayla geçim sağladıklarını destekler niteliktedir. Girişimci-6, kısa ve net ifadelerle “yaşamak için burayı açtık” şeklinde belirtmiştir. Girişimci 10 da Suriye'deki durum yaşanmasaydı Türkiye'deki işyerini açmayacağını savaştan dolayı işyerini açtığını belirtmiştir. Girişimci-12 ve Girişimci-28 ise daha fazla birikimden harcamamak için işyerini açtıklarını söylemiştir. Girişimci-29 ise “*Bu işi açmanın dışında başka iş açmaya imkânımız yok*” demiştir. Buna benzer olarak Girişimci-8, Girişimci-9, Girişimci-23 ve Girişimci-30 öncelikli olarak geçinebilmek ve hayatlarını devam ettirebilmek için işyerlerini açtıklarını belirtmişlerdir.

4.5.8.6. Aileye Bakma Sorumluluğu

Suriyeli mültecilerin karşılaştığı sorunlardan birini de işsizlik oluşturmaktadır. Suriyeli ailelerin nüfusu göz önüne alındığında bu sorunun ciddiyeti de fark edilmektedir (Çetin, 2016: 1006). Eve ekmek getiren aile reislerinin bakmakla yükümlü olduğu aile nüfusunun fazla olduğu gözlemlenmiştir. Kent merkezinde yerleşen Suriyeliler genelde kiralık evlerde kalmaktadır ve çoğunluğunun iş bulamaması geçinme problemini ortaya çıkarmaktadır (Çetin, 2016: 1008). Bu gibi aileler öncelikle Suriye'den yanlarında getirdikleri sermayelerini harcayarak aileyi geçindirmeye çalışmıştır ve devamında iş yeri açmayı kendilerine bir çözüm olarak görmüşlerdir.

Yapılan görüşmelerde, Girişimci-2, Girişimci-27 ve Girişimci-10'un “*ailemi geçindirmek zorundayım*” benzeri ifadeleri bu açıklamaya örnek teşkil etmiştir.

Örneğin Girişimci-27, “İş yok. Bu işi açana kadar kendi sermayemden yedim. Bende 4 çocuk var. Türk’ün yanında 700-800 liraya mı çalışacağım. 1 kişiye yetmez yol kirası sadece 300 lira.” şeklinde belirterek çocuklu aile geçindirmek için işyerini açmak zorunda olduğunu belirtmiştir. Benzer olarak Girişimci-10,

Başkasına muhtaç olmamak için ve ailemi geçindirmek için burayı açtım. Eğer evli olmasaydım belki de Avrupa’ya giderdim ama burada çocuklarım iyi yetişirler, kendi kültürleriyle yetişirler

şeklinde belirtmiştir. Girişimci-11 ise, “Çocuklar yaşayacak, çalışmam iş yeri açmam lazımdı” demiştir.

4.5.8.7. Kendi Toplularına Yararlı Olma İsteği

Mülteci girişimcilerin oluşturduğu küçük ölçekli işletmelerin işsiz bireyler için bir gelir kaynağı sağlayarak, özel becerilerinin (mali ve teknik beceri) ve gelecekteki iş fırsatlarının önünü açarak, iş yerlerini geliştirebilmektedir. Bunun dışında mülteci girişimcilerin açtığı işyerleri etnik topluluğun gelişmesini ve sosyal sermayenin yayılıp artmasını da sağlayacaktır (Pereira Valarini, 2015: 25). Görüşmeler esnasında bu açıklamayı destekleyen birçok ifade tespit edilmiştir. Girişimci-13 ve Girişimci-28, Suriyeli iş yerlerinin artmasının, Türkiye’de işsiz dolaşan Suriyeliler için bir fayda sağladığını ve dilenmek yerine çalışmak için olanakları olduğunu vurgulamıştır. Girişimci-7 ise Suriyeli şirketlerin bir araya gelerek karşılırlarına çıkan bürokratik engellerin üstesinden gelmeye çalıştıklarını ifade etmiştir. Girişimci-8 ise sosyal ağın faydasına değinerek Suriyelilerin birlik olmasının müşteri sayısının artmasına da fayda sağlayacağını belirtmiştir. Girişimci-27 ve Girişimci-30 birlik olmanın Türkiye’deki Suriyeli topluluğunu kalkındırabileceğine değinmiştir. Örneğin Girişimci-7 bu konuda şunları söylemiştir:

Yeni yeni dernek gibi bir şeyler oluşturmaya çalışıyoruz, mağdur olmamak için. Mesela bu dernek kurulduktan sonra birlik olarak Türk pasaportu da aldirtmaya çalışacağız. 7 Suriyeli şirket bir dernek şeklinde toplanıp sorunlarımızı aşmaya çalışacağız. Etkisi olacak üretimimizi daha yoğun bir şekilde ihraç edebilmek için güçlü bir sesimiz olur, kuvvetimiz olur.

4.5.8.8. Savaşın Sosyal Ağa Getirdiği Engel

Wauters ve Lambrecht (2006), mültecilerin yerinden yerleşim özelliklerine bağlı olarak sınırlamalarla karşılaşabileceklerini savunmuştur. Genellikle mülteciler

diğer göçmenler gibi bireysel bazda ülkelerini terk ettikleri için ev sahibi ülkede geniş bir sosyal ağın olmadığını teyit etmiştir. Örneğin, sosyal ağ eksikliği; bir iş kurmak için daha az fırsat ve desteğin olmasına yol açabilir. Ek olarak sınırlama onların yerini değiştirmelerinin doğasıdır. Mülteciler beklenmedik zamanda ülkelerini terk etmek zorunda kaldıkları için finansal araçlar elde etmeleri ve ev sahibi ülkede yerleşim planını önceden yapmaları mümkün değildir. Bunun bir sonucu olarak mülteciler bir iş başlatma ve kurma planından ve başlangıç için mali olanaklardan yoksundur. Yazarlar tarafından belirtilen son engel geldikleri ülke veya geliş esnasında mültecilerin yaşadıkları travmatik olaylardır. Bu olaylar onların özgüvenlerini ve bir iş bulmak için olan yeteneklerini etkileyebilecek psikolojik sorunlara neden olabilir. Wauters ve Lambrecht (2006) bu engellerin mülteci ile göçmen girişimcilik çalışmaları arasındaki temel fark olduğunu vurgulamıştır.

Açıklamalara örnek olarak, Girişimci-7 Suriyeli tanıdıklarından yardım alamadığını, onların da zaten ülkeye yabancı olduklarını ifade etmiştir. Öte yandan Girişimci-3 ve Girişimci-29 diğer Suriyeli tanıdıklarının da geçinme derdinde olduklarını belirtmiştir. Girişimci-6, Girişimci-20 ve Girişimci-23 ise kendi ülkelerinde zaten bir olamadıklarını belirterek tanıdıklarının misafir edildiği ülkede de yardım sağlamayacaklarını vurgulamıştır. Sosyal ağ girişimciliğin oluşumu ve devamlılığının sağlanabilmesi açısından etkin bir araç olmasına rağmen Suriyeli girişimcilerin mülteci konumunda olmaları nedeniyle sosyal ağdan faydalanma oranları da azalmıştır. Girişimci-6 ise Suriye’de yaşanan çatışmalar aynı zamanda Suriyelilerin bir birlik olmamasından kaynaklandığını belirtmiştir. Ayrıca Girişimci-29, birlik olmalarının nedenini “*Herhangi bir dayanışma duygusu yok çünkü herkes geçinmenin derdinde*” olmasına bağlamaktadır.

TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu bölümde, araştırma sonuçları üzerinden literatürdeki sonuçlarla karşılaştırılarak değerlendirilmiştir. Bu değerlendirme ışığında daha sonra yapılacak çalışmalara, girişimci olan ve olmak isteyenlere çeşitli önerilerde bulunulmuştur.

Türkiye'nin Suriyelilere uyguladığı 'açık kapı' politikası süresince ülke yoğun bir mülteci akınına şahit olmuştur. Mültecilerin Türkiye'ye akın etmesi farklı alanlarda soru işaretlerinin oluşmasına neden olmuştur. Suriyelilerin savaştan kaçmaları ve zorla yerinden edilmeleri durumunda mülteci konumunda olmaları gerekirken 1951 tarihli Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin Sözleşmesi'nde bu duruma coğrafi bir sınırlama getirilmiştir. Sınırlamaya göre Türkiye Avrupa Konseyi'ne üye olan ülkeler dışında gelen ve koruma talebinde bulunan kişileri mülteci olarak tanımamaktadır. Dolayısıyla Suriyeli mülteciler kalıcı olarak uluslararası koruma talebinde bulunamamaktadır. Ancak bu duruma karşılık Türkiye, Avrupa ülkeleri dışından gelen ve koruma talebinde bulunan kişilere, 'geçici sığınma' devamında 'geçici ikamet izni' vermektedir. Bu ikileme karşılık tez boyunca Suriye'den akın eden sığınmacılara verilen ad 'mülteci' olmuştur.

Ülkenin sınır bölgeleri başta olmak üzere Suriyeli mülteciler sığınma kamplarında ve kendinden yerleşik halde hayatlarını devam ettirmektedir. Yaşamını idame ettirmeye çalışan Suriyeli mülteciler dışardan bir göz olarak incelendiğinde işçi olarak çalışmanın dışında daha çok küçük ölçekli iş yerleri açtığı dikkat çekmiştir. Tam bu noktada tezin problem cümlesi devreye girmektedir. Suriyeli mülteci girişimcilerin özellikleri nelerdir? Belirlenen problem cümlesi çerçevesinde saha çalışması oluşturulmuştur. Görüşmeler tercüman eşliğinde gerçekleştirilmiş olup araştırmacının Arapçayı bilmesi katılımcıların daha rahat görüşmeye katılmasına olanak vermiştir.

İster girişimci faaliyetler olsun ister girişimci kişiyi besleyen bireysel koşullar olsun bireyler bir anlamda çevreyle etkileşim haline girmek zorundadır. Kişiyi çevreleyen sosyal koşullar, sahip olunan bireysel özellikler, ülkenin siyasi durumu

veya iktisadi rejimi girişimciliği etkileyen ve farklı girişimcilik tiplerini ortaya çıkaran faktörler olarak bilinmektedir.

Yapılan bu çalışma mülteci girişimciliğinin Türkiye'ye göç etmiş olan Suriyeli mülteci girişimciler özelinde, özelliklerinin tespitinin yapılması ve girişimciliklerinin Türkiye'de nasıl devam ettirildiğinin gösterilmesi amaçlanmıştır. Bu amaç çerçevesinde temel alınan yaklaşım girişimcilik literatüründe yer alan girişimciliğe itme (zorunluluk) ve çekme (fırsatları değerlendirme) olarak nitelendirilen yaklaşımla ele alınmıştır. Türkiye'de Suriye sınırına yakın Hatay, Gazi Antep, Mersin ve metropol şehir olarak çekim gücüne sahip İstanbul olmak üzere toplam 30 girişimciyle yarı yapılandırılmış soru formu üzerinden derinlemesine mülakatlar yapılmıştır.

Görüşmeler sonucunda Suriyeli girişimcilerin çoğunun Suriye'de de esnaflık veya ticaret ile uğraştığı gözlenmiştir. Suriyeli mülteci girişimcilerin iş girişimi üzerinde deneyimin ne derece etkili olduğunu bu bulgular göstermektedir. Suriyeli mülteci girişimcilerin iş faaliyetlerinde dikkat çeken diğer bir husus ise yarısından fazlasının Suriye kültürüne ait iş oluşumunda bulunmalarındır. Böylelikle kültür farklılıklarını fırsata çevirerek rekabet ortamından sıyrılmaya faydası görmüşlerdir. Ayrıca Suriyelilere yönelik ürün ve hizmetler aracılığıyla Suriyelilerle olan sosyal ağlarını genişletme fırsatı da yakalamışlardır. Diğer bir bulgu ise Suriyeli girişimcilerin 28'inin küçük ölçekli iş yerine sahip olmasıdır. Suriyeli mülteci girişimcilerin misafir edildiği ülkede risk almadan iş oluşumunu başlattığı bu bulguyla söylenebilir ancak Suriye'de önceki işine ait sorular sorulduğunda, bu girişimcilerin zaten Suriye'de de küçük ölçekli iş yerine sahip olduğu anlaşılmıştır. Bu nedenle girişimcilerin ihtiyaç odaklı iş oluşumunu başlattığı söylenebilir ancak bu bulgu tek başına yeterli olmamaktadır. Öyle ki 'esnaf girişimciliği' başlığı altında incelendiğinde destekleyici nitelikte bulgularla karşılaşılabilir.

Odalardan elde edilen işyeri adresleri ve ayrıca kartopu yöntemiyle görüşülen seçilen Suriyeli mülteci girişimcilerin neredeyse tümü erkektir. Hofstede'in (1985) eril ve dişil toplum olarak ikiye ayırdığı kültür yapısı bu bulgularla desteklenmektedir. Eril yapıya sahip olan kültür üyelerinde cesaret, atılganlık ve bireysel planlar ön plana çıkmaktadır. Dişil yapıya sahip olan kültür üyelerinde ise merhamet, vicdan gibi duygular ön plana çıkmaktadır. Bu durum eril kültür yapısına sahip toplumların girişimcilik özelliklerine daha fazla sahip olma ihtimalini ortaya çıkarmaktadır. Suriye

eril kültür yapısına sahip bir ülke olma özelliği taşımamakta olup girişimcilik özelliği düşük bir ülkedir.

Görüşmeler aracılığıyla Suriyeli mülteci girişimcilerin özelliklerine ait bulgu ise yaş faktörüdür. Girişimci olma yaşı genellikle 22-45 yaş aralığında olmaktadır (Çetinkaya-Bozkurt vd., 2012: 237). Suriyeli girişimcilerin 23'ü bu yaş dilimi aralığında yer alarak bu görüşü destekler bir nitelik göstermiştir.

Suriyeli mülteci girişimcilere Türkiye'de ki iş oluşumunu başlatma aşaması ve devam eden süreçle alakalı sorular sorulmuştur. Bu sorular Suriyeli mülteci girişimcilerin kişilik ve girişimcilik özelliklerine dair kodlamalar yapılarak kategoriler elde edilmesini sağlamıştır. Bu kategorilerden ilki mücadele ruhudur. Suriyeli mülteci girişimciler iş oluşumunda engellerle karşılaşmış ancak buna rağmen iş başlatma isteğinden vazgeçmemiştir. Aynı zamanda Suriyeli mülteci girişimcilerin tümü Türkiye'de sıfırdan başlamıştır ancak bazıları ikinci kez sıfırdan başlama özelliği göstermiştir. İş oluşumunu devam ettirmiş bazı nedenlerden dolayı kapatmak zorunda kalmış ve tekrar iş oluşumuna girişmiş olan girişimciler olduğu gözlenmiştir. Suriyeli mülteci girişimciler savaştan kaçarak gelmiştir ve bu nedenle yanlarında getirdikleri sermaye onların son sermayesi olabilmektedir. Görüşmeler esnasında sermayeyi nasıl oluşturdukları sorulduğunda son sermayesini işine yatıran girişimciler olduğu gözlenmiştir. Aynı zamanda Türkiye'de sığınmacı kimliğiyle yaşamalarına rağmen belirsizlikleri de göze alarak iş yeri açtığını belirten Suriyeli girişimciler de mevcuttur. Bu cevaplar Suriyelilerin risk alabilen bir girişimci özelliğine sahip olduğunu ortaya çıkarmaktadır. Nitekim girişimci olma şartlarının başlıca özelliklerinden biri de risk alabilme unsurudur. Ayrıca Suriyeli mülteci girişimciler çok fazla "*Ben*" odaklı olduğu ve özgüvenlerinin yüksek olduğu anlaşılmıştır. Rekabete dair sorular sorulduğunda rekabetin olmadığını dile getirerek zaten "*Rızk'ın Allah*"tan olduğunu belirtmişlerdir. Suriyeli mülteci girişimcilerde bu anlamda fazlasıyla inancın etkisinin olduğu da gözlenmiştir.

Bürokratik sorular sorulduğunda ise çok fazla yasal belirsizlikle karşılaştıkları ortaya çıkmıştır. Bu yasal belirsizlikler Suriyeli girişimcilerin kimliklerinin tanımlanmasında da bir kısıt ortaya çıkarmaktadır. Aynı zamanda Suriyeli mülteci girişimcilerin çoğu bir Türk ortak edinmiştir veya iş yerini Türk adına açmıştır.

Böylece ortaya çıkan bürokratik engellerin önüne geçilmiş ve kanunlarla alakalı bilgisizlik de ortadan kaldırılmıştır.

Suriyeli mülteci girişimcilerin özelliklerine dair son bulgu Suriye'ye dönme istekleridir. Suriye'ye dönmek isteyip istemedikleri sorulmuştur. Bu noktada iki husus göze çarpmaktadır. Birincisi Suriyelilerin savaşın düzelmesine yönelik umutlarının olmamasıdır. “*Dönmeyi isteriz ancak savaşın düzeleceği yok*” şeklindeki cevapları bu açıklamayı desteklemektedir. İkinci bir husus ise Suriyelilerin “gideriz ama burası ikinci evimiz olur” şeklindeki cevaplarıdır. Bu cevap bize Suriyelilerin kalıcı olma özelliği göstererek ihtiyaç odaklı girişimci kimliğinden fırsat odaklı girişimci kimliğine geçiş yapabileceği sinyalini de vermektedir.

Suriyeli mülteci girişimcilerin ihtiyaç odaklı ve fırsat odaklı girişimci tiplerinden hangisine dâhil edilebileceğine dair çalışmada itme ve çekme modeli oluşturulmuştur. Bu modele göre, Suriyelileri iş oluşumuna sürükleyen nedenler cazip nedenler ise bu faktörler girişimciliğe çeken faktörler olarak tanımlanmaktadır. Eğer ki Suriyelilerin iş oluşumu bazı zorunluluklardan ortaya çıkıyorsa da bu faktörler iten faktörler olarak tanımlanmaktadır. Böylece Suriyelilerin girişim oluşumunda çeken faktörler çoğunluktaysa bu girişimciler fırsat odaklı girişimci olarak tanımlanırken, iten faktörler çoğunluktaysa da ihtiyaç odaklı girişimci olarak tanımlanmaktadır.

Görüşmeler aracılığıyla oluşturulan modele istinaden çeken ve iten nedenler şeklinde kodlama ve kategoriler oluşturulmuştur. Deneyim unsuru Suriyelileri girişimciliğe çeken etkili unsurlardan biri gözlenmiştir. Diğer bir çeken faktör ise ‘kendi işinin patronu olma isteği’ faktörüdür ki Suriyeliler zaten daha önce patron olduklarını ve artık başkasının eli altında çalışamayacaklarını ifade etmişlerdir. Aynı zamanda yine önceki işinin de etkisiyle Suriyeliler önceden bağımsız iş yaptıklarını belirterek diğer bir çeken faktörün ‘bağımsız çalışma isteği’ olduğunu da göstermiştir. Ayrıca Suriyeliler bazı durumlarda Türkiye’de daha çok işsiz veya dilenci gözüyle görülebilmektedir. Suriyeliler bu nedenle saygınlık kazanma isteği içerisinde olabilmektedir. Saygınlık kazanma istekleri sadece Türkler tarafından elde edilecek bir saygınlık değil aynı zamanda Suriyeliler tarafından da elde edilmesi istenecek bir saygınlık kazanma isteğini de içinde barındırmaktadır. Bu duruma ek olarak görüşülen Suriyeli mülteci girişimcilerin bazılarının “*Suriyelilerin kalkınmasını istiyorum, Suriyeliler geldiler çalışıyorlar desinler istiyorum*” şeklinde verdiği cevaplar topluluk

olarak da saygınlık kazanma ve birlik olma isteklerinin bir çeken faktör olma özelliği olduğunu göstermektedir. Diğer bir çeken faktör ise ‘para kazanma ve büyüme isteği’ olmuştur. Suriyeli mülteci girişimcilerden bazıları daha fazla büyüme ve para kazanmak istediğini belirtmiştir. Suriyeli mülteci girişimcileri çeken faktörler içerisindeki en önemli unsurlardan biri de ‘farklılıkları fırsata çevirme’ isteği olmuştur. Sahip oldukları kültürlerini fırsata çevirerek ayrı bir pazar alanı oluşturarak girişimcilik örneği sergilemişlerdir. Ayrıca görüşmelerde girişimcilerin iş girişimini oluştururken ve geliştirirken var olan sosyal ağlarını kullandıkları gözlenmiştir. Bu nedenle Suriyeli mültecileri girişimciliğe çeken diğer bir faktör de ‘sosyal ağ’ olmuştur.

Suriyeli mültecileri girişimciliğe çeken faktörler haricinde görüşmeler esnasında iten faktörler de kategorileştirilmiştir. Görüşmelerin kodlanmasının ardından ortaya çıkan ilk iten faktör dil kısıtıdır. Suriyeli mülteciler Türkçe bilmemeleri nedeniyle başka bir yerde çalışma olanaklarının olmadığını düşünmektedir. Aynı zamanda görüşmeciler dışlandıklarını da belirtmiştir. Dil kısıtı ve dışlanma unsurları Suriyelileri kendi girişimlerini oluşturmaya itebilmektedir. Kendi iş girişimini başlatmadan önce görüşülen Suriyelilerin bazıları işçi olarak çalışmıştır. Ayrıca işçi olarak çalışmayan ancak sosyal ağları aracılığıyla bilgi edinen Suriyeliler de bulunmaktadır. Bu girişimciler işçi olarak çalışmanın ağır koşullara katlanmak gerektiğini belirtmektedir ve alınan ücretlerin düşük olduğunu da vurgulamaktadır. Dolayısıyla ‘işçi olarak ağır çalışma koşulları ve düşük ücret’ iten faktörler içine dâhil edilmektedir. Görüşmeler esnasında anlaşılmıştır ki Suriyeliler geniş ailelere sahiptir ve tüm aileyi geçindirebilme sıkıntısı ortaya çıkmaktadır. Aileyi geçindirme sorumluluğu haricinde Suriyelilerin mülteci vasfıyla yaşamlarını idame ettirme istekleri de mevcuttur. Dolayısıyla Suriyeliler ailelerine bakabilmek ve yaşamlarını idame ettirebilmek amacıyla iş başlatmaya itilmiştir. Son iten faktör ise savaşın sosyal ağa getirmiş olduğu engeldir. Sosyal ağ unsuru girişimcilere fayda sağlarken savaştan kaçarken önceden planladıkları bölgelere sığınan mülteciler için gereken fayda sağlayamamıştır. Görüşmelerde Suriyeliler tanıdıklarının olmadığını, tanıdığı olanların ise ancak kendilerine fayda sağlayabilecek halde olduklarını belirtmişlerdir.

Sonuç olarak katılımcıların yarısından fazlası ‘aile geçimini sağlamak’, ‘kendi geçimini sağlamak’ gibi zorunlulukları belirtirken bazıları ise ‘büyüme’, ‘farklı alanlara ve bölgelere yatırım yapma’ niyetlerini belirtmişlerdir. Sahadan elde edilen bulgular çerçevesinde Suriyeli girişimcilerin yaşadıkları ayrımcılık, dil problemleri, hukuki problemler, kaynaklara erişimdeki kısıtlar, işsizlik ve düşük ücret gibi şartlardan dolayı girişimciliği zorunluluk temelli seçtikleri görülmüştür. Buna karşın özellikle girişimcilik deneyimi olanlarda bu sorunları fırsata dönüştürme istekliliğinin de bazı girişimcilerde var olduğu saptanmıştır. Ayrıca mültecilerin anavatanlarındaki kültürü misafir edildikleri ülkeye taşımış olup bu kültür farklılıklarını fırsata dönüştürerek girişimcilik faaliyetlerinde buldukları görülmüştür. Oluşan girişimcilik faaliyetlerinin yerel girişimcilerin faaliyetlerinden farklı özellikler taşımaktadır. Bu da yerelden farklılaşma stratejisinin bir ürünüdür.

Bu saha çalışmasında, gerek zaman gerek maliyet nedeniyle bazı kapsam, çalışma sahası ve değerlendirme sınırlıklarına gidilmiştir. Çalışmada, yalnızca Suriyeli mülteci girişimciler üzerine odaklanılmıştır. Suriyeli girişimcilerin kendine has kültürel özellikleri olması farklı kültürlerdeki mültecilerin aynı şekilde girişimci davranışı göstermelerini gerektirmez. Bu nedenle ortaya çıkan sonuçlar farklı bölgelerde yapılacak ise bu konudaki çalışmalarla karşılaştırılması gerekir.

Saha çalışması Suriye’ye yakın bölgelerdeki illerde yapılmış olmasına karşın Şanlı Urfa, Kilis, Mardin gibi sınırdaş bölgelerde gerek zaman ve maliyet gerekse de güvenlik tehdidi nedeniyle yapılamamıştır. Nitekim çalışmanın başlangıcında Kilis örneklem içine dâhil edilmişken araştırmanın yapıldığı sıralarda yaşanan sınırdan içeriye doğru atılan füze saldırıları nedeniyle kapsam dışına alınmıştır. Kilis ve Şanlı Urfa, Suriye iç savaşı olmadan önce de olarak sınır ticaretine sahne olan illerdir. Dolayısıyla bu illerde ve sınıra yakın illerde çalışma genişletilebilir. Buna ek olarak yapılan bu çalışmada Halep ve İdlib gibi Türkiye’nin sınırına yakın Suriye yerleşim yerlerinden gelenlerin yoğun olması beraberinde bu bölgelerin karakteristik özelliklerini göstermesi ve bu girişimcilerin daha çok esnaf ve/veya küçük işletme şeklinde yapılandırılmış olmasıdır. Farklı bölgelerde yapılacak çalışmada daha farklı sonuçlar çıkarılabilir. Nitekim bu çalışmada Mersin ve özellikle de İstanbul’daki girişimcilerin işlerinin hem daha büyük hem de daha işlerini daha profesyonelce yaptıkları gözlenmiştir. Özellikle bu iki bölgedeki işletmelerin bir kısmı ithalat ve

ihracat işlemleriyle de uğraşmakta, İstanbul'daki işletmelerin yerel işletmelerle yoğun işlemler yaptıkları gözlenmiştir.

Bu çalışma Suriyeli mültecilerin girişimcilerin özellikleri ve oluşumlarının nasıl olduğu üzerine odaklanılmıştır. Girişimci özelliklileri kapsamında araştırma tasarımı iten (zorunlukların etkisi) ve çeken (fırsatları değerlendirme) faktörler modeli kapsamında yapılmış ve değerlendirilmiştir. Bunun yanında göçmen girişimcilikte bahsedilen sahiplik modeli (Strüder, 2003), arz-yönlü yaklaşım (Bonacich, 1972), talep-yönlü yaklaşımı (Hall, 1999), Valdez (2002), karma yerleşik modeli, piyasa boşluğu modeli (Çesteneci, 2012) gibi yaklaşımlar bu çalışma sahasında uygulanabilir. Ayrıca yeni modellerin geliştirilmesi yönünde araştırma sahası daha derin incelenebilir. Nitekim farklı araştırma yöntemleri uygulanarak yeni teoriler oluşturulabilir. Bu çalışmada etnografik çalışmaların bu sahada daha uygulanabilir olduğu gözlenmiştir. Bilindiği üzere etnografik çalışmalarda çalışılan saha araştırmacı tarafından yaşanılarak derinlemesine gözlemlenmeye çalışılır. Özellikle girişimsel oluşumun saptanmasında veya girişimin büyütülmesinde sosyal ağların nasıl kullandıkları, örüntülerin nasıl oluştuğu ve yoğunluğu etnografik çalışma ile mümkündür.

Çalışma hali hazırda Ticaret ve Sanayi Odalarına kayıtlı olan işletme sahipleriyle yapılmıştır. Girişimcilik sürecinin incelenmesi, girişimcinin özelliklerinin tespiti girişimcinin yaşamış olduğu tecrübeler üzerinden yapılmıştır. Doğal olarak yaşanmış tecrübelerin aktarımı girişimcinin algılarıyla şekillenmiştir. Mülteci girişimciliğinin oluşum sürecinin analizi girişimcinin algıları yerine araştırmacının gözlemleri ancak etnografik çalışma ile mümkündür.

Çalışma esnasında Suriyelilere ait güncel istatistiksel verilere ulaşmaya çalışılmıştır. Ancak Suriyelilerin şehir bazlı nüfusuna dair verilere ulaşım kısıtıyla karşılaşmıştır. Çalışma süresi boyunca söz edilen veriler süreç içerisindeki güncel verilerdir.

Zaman kısıtı nedeniyle çalışma boyunca açıklık veya eksiklik görülen konulara değinilememiştir. Ancak gözlemlendiği kadarıyla, Suriyeli girişimcilerin Türkiye'de girişimci okullarına başlaması menşe ülke açısından da faydalı olacaktır. Bunun haricinde Suriyeli girişimciler 'esnaf girişimcilik' başlığı adı altında incelendiğinde literatüre katkı sağlayacaktır. Son olarak disiplinler arası alanlara yönelik Suriyelilerin

yaşadığı sıkıntılar ve karşılaştıkları ‘yasal boşluklar’ üzerine çalışılması Suriyelilerin kimlik çatışmasının düzeltilmesinde etkili olacaktır.



KAYNAKÇA

- Adaçay, Funda Rana (2013). Türkiye’de Kadın Girişimciliği. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi, Women’s Entrepreneurship in Turkey, *ICE V. Uluslararası Girişimcilik Kongresi*.
- Arıkan, Semra (2002). *Girişimcilik*, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Autio, Erko ve Acs, Zoltan (2010). Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4(3), doi:10.1002/sej.93.
- Aytaç, Ömer (2006). Girişimcilik: Sosyo-kültürel bir perspektif. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15, 139-160.
- Baumol, J. William (1990). Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921.
- Baumol, J. William ve Strom, J. Robert (2007). Entrepreneurship and economic growth. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(3-4), 233-237. doi:10.1002/sej.26
- Becker, G.S. (1975). *Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education* (3rd Ed.), New York: National Bureau of Economic Research.
- Block, H. Joern ve Wagner, Marcus (2010). Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: Characteristics and earnings differentials. *Schmalenbach Business Review*, 62, 154-174.
- BMMYK Küresel Eğilimler Raporu (2015). 18 Haziran 2015 tarihli raporu. *BMMYK Türkiye Temsilciliği*, [Http://www.unhcr.org/Turkey/Home.php?Content=640](http://www.unhcr.org/Turkey/Home.php?Content=640) (Erişim Tarihi: 20.07.2016).
- Bonacich, Edna (1972). A theory of ethnic antagonism: the split labour market, *American Sociological Review*, 37(5), 547-559.
- Boz, Hüseyin (2007). *Etnik girişimcilik: Almanya’da faaliyet gösterene Türk kökenli girişimciler üzerine bir araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Antalya: Akdeniz Üniversitesi.

- Bozbeyoğlu, Eda (2015). Mülteciler ve insan hakları. *Hacettepe Üniversitesi İletişim Fakültesi Kültürel Çalışmalar Dergisi*, 1, 60-80. doi:10.17572/mj2015.1.6080
- Bozkurt, Öznur (2006). Girişimcilik eğiliminde kişilik özelliklerinin önemi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1(2), 1-20.
- Carbonell, J.R., Hernandez, J.C.P. ve García, F.J.L. (2011). Business creation by immigrant entrepreneurs in the Valencian community. The influence of education. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(2), 409-426.
- Castles, Stephen ve Miller, J. Mark (2008). *Göçler Çağı: Modern Dünyada Uluslararası Göç Hareketleri* (Çev. Bülent Uğur Bal-İbrahim Akbulut). İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Chand, Masud ve Ghorban, Majid (2011). National culture, networks and ethnic entrepreneurship: A comparison of the Indian and Chinese immigrants in the US. *International Business Review*, 20(6), 593-606. doi:10.1016/j.ibusrev.2011.02.009.
- Coleman, S. James (1988). Social capital in the creation of human capital. *The American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- Constant, A. ve Zimmermann, K.F. (2006). The making entrepreneurs in Germany: Are native men and immigrant alike?. *Small Business Economics*, 26(3), 279-300, doi:10.1007/s11187-005-3004-6.
- Creswell, J.W. (2013). *Nitel Araştırma Yöntemleri* (3. Baskıdan Çeviri, Çev. Editörleri Bütün, M. ve Demir, S.B.), Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Çakıcı, Ayşehan, Yılmaz, Şenay ve Çakıcı, Celil (2016). The issues of refugee tradesmen: A research on Syrian tradesmen in Mersin. *Balkan Journal of Social Sciences*, 5, 833-840.
- Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, *Geçici Korumadan Sağlanan Yabancılara Çalışma İzni Verilmesine İlişkin Yönetmelik* (2016). Ocak. <http://www.calismaizni.gov.tr/media/1035/gkkuygulama.pdf> (Erişim Tarihi: 01.07.2017)
- Çarıkçı, İlker ve Koyuncu, Osman (2010). Bireyci-toplumcu kültür ve girişimcilik eğilimi arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik bir araştırma. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3, 1-18.

- Çerik, Şule (2002). *Ailelerin gençlere karşı tutumları ve gençlerin alilerinin tutumlarını algılayışlarına yönelik üniversite gençliği üzerinde bir araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Yıldız Teknik Üniversitesi.
- Çestenece, Yusuf (2012). *Göçmenlik olgusunun girişimcilik eğilimi üzerindeki etkileri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya: Sakarya Üniversitesi.
- Çetin, İhsan (2016). Suriyeli mültecilerin işgücüne katılımları ve entegrasyon: Adana-Mersin örneği. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 15(4), 1001-1016. doi:10.21547/jss.265320
- Çetinkaya-Bozkurt, Özlem (2011). *Dünyada ve Türkiye’de girişimcilik eğitimi: başarılı girişimciler ve öğretim üyelerinden öneriler*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Çetinkaya-Bozkurt, Özlem, Kalkan, Adnan, Koyuncu, Osman ve Alparslan, Ali Murat (2012). Türkiye’de girişimciliğin gelişimi: Girişimciler üzerinde nitel bir araştırma, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15, 229-247.
- Dau, L.Alfanzo ve Cuerdo-Cazurra, Alvaro (2014). To formalize or not to formalize: entrepreneurship and pro-market institutions. *Journal of Business Venturing* 29(5), 668-686. doi:10.1016/j.jbusvent.2014.05.002
- Demirel, Turan Erkan ve Tikici, Mehmet (2004). Kültürün girişimciliğe etkileri, *Doğu Anadolu Bölgesi Araştırmaları*, 2(3), 49-58.
- Demirel, Turan Erkan (2003). *Girişimcilik kültürü*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Malatya: İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dermaux, Jolinde (2015). *Networks at work – Syrians building up their life in Istanbul*, Unpublished Master Thesis, Hollanda: Universiteit Utrecht Faculty of Geosciences.
- Drucker, F. Peter (1985). *Innovation and entrepreneurship Practise and Principles*. United States, Harper & Row.
- Dubina, I.N. ve Ramos, S.J. (2013). Entrepreneurship and national culture (according to Hofstede’s model). *Encyclopedia Of Creativity, Invention, Innovation And Entrepreneurship*. 2, 634-638. doi:10.1007/978-1-4614-3858-8_210
- Elo, Maria (2014). *Diaspora networks in international business and transnational entrepreneurship – a literature review*, Zentra Working Papers in Transnational Studies, No: 40.

- Else, J., Krotz, D. ve Budzilowicz, L. (2003). *Refugee Microenterprise Development Achievements and Lessons Learned, Second Edition*. United States: ISED Solutions.
- Erdoğan, Murat (2014). *Türkiye'de İller Bazında Suriyeli Mültecilerin Dağılımı*. Ankara: Hacettepe Üniversitesi Göç ve Siyaset Araştırmaları Merkezi.
- Erkan, Rüstem ve Aydın, Deniz (2010). Güneydoğu Anadolu Bölgesi illerinde bölge içi ve bölge dışı göç eğilimleri. *Eğitim Kültür ve Araştırma Dergisi, Aile ve Toplum*, 6(22), 31-46.
- Erselcan, Feray (2009). Disiplinlerarası ortak bir çalışma alanı olarak sosyal sermaye. *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 35(2), 248-256.
- Ersoy, Hüseyin (2010). Kültürel çevrenin girişimcilik tercihine etkisi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(1), 71-77.
- Fairchild, B. Gregory (2010). Intergenerational ethnic enclave influences on the likelihood of being self-employed. *Journal of Business Venturing*, 25(3), 290-304. doi:10.1016/j.jbusvent.2008.10.003
- Feldman, Howard D., Koberg, Christine S ve Dean, Thomas J. (1991). Minority small business owners and their paths to ownership. *Journal of Small Business Management*, 26(4), 1-12.
- Fichter, Joseph (1990). *Sosyoloji Nedir?*. Konya: Selçuk Üniversitesi.
- Fong, Rowena, Busch, Bridget Noel, Armour, Marilyn, Heffron Cook, Laurie ve Chanmugam, Amy (2008). Pathways to self-sufficiency: Successful entrepreneurship for refugees. *Journal of Ethnic and Cultural Diversity in Social Work*, 16(1-2), 127-159. doi:10.1300/J051v16n01_05
- Fuentelsaz, Lucio, González, Maicas ve Montero, J. (2015). How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship. *BRQ Business Research Quarterly*, 18(4), 246-258. doi:10.1016/j.brq.2015.02.001
- Geçici Koruma Yönetmeliği* (2014). 22.10.2014 tarih ve 29153 sayılı Resmi Gazete.
- Godsey, L.M. (2006). *Gaining entrepreneurial perspective: The impact of venture creation role models on high school career intention*. Unpublished Doctorate Dissertation, Nebraska: University of Nebraska.

- Gold, S.J. (1992). The employment potentials of refugee entrepreneurship: Soviet jews and vietnamese in California. *Policy Studies Review*, 11(2), 176-186. doi:10.1111/j.1541-1338.1992.tb00400.x
- Göktaş, Demet (2013). *Kobilerde girişimcilik değerleri, işletme performansı ve dış ticaret ilişkisi: Giresun sanayi işletmeleri üzerine bir araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kars: Kafkas Üniversitesi.
- Granovetter, S. Mark (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*. 78(6), 1360-1380.
- Greve, Arent ve Salaff, W. Janet (2003). Social networks and entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(1), 1-105. doi:10.1111/1540-8520.00029
- Hall, Margaret (1999). *English Caribbean immigrant entrepreneurs in Montreal*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Montreal, Quebec, Canada: Concordia University.
- Hazel Er, Perihan (2012). *Girişimcilik ve yenilikçilik kavramlarının iktisadi düşüncedeki yeri: Joseph A. Schumpeter*. Konya: Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Hechavarria, M. Diana ve Reynolds D. Paul (2009). Cultural norms & business start-ups: the impact of national values on opportunity and necessity entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(4), 417-437. doi:10.1007/s11365-009-0115-6
- Hiller, H. Harry ve Franz, M. Tara (2004). New ties, old ties and lost ties: The use of the internet in diaspora, *New Media Society*, 6(6), 731-752.
- Hofstede, Geert (1980). Motivation, leadership and organization: Do American theories apply abroad?. *Organizational Dynamics*, 9(1), 42-63. doi:10.1016/0090-2616(80)90013-3
- Hofstede, Geert (1985). The interaction between national and organizational value systems. *Journal Of Management Studies*, 22(4), 348-357. doi:10.1111/j.1467-6486.1985.tb00001.x
- Hofstede, Geert (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1), 1-26. 2(1). doi:10.9707/2307-0919.1014

<http://venturgumruk.com.tr/haber-detay/6569/suriyeli-firma-sayisi-10-bini-asti>

(Erişim tarihi: 1.06.2017)

<http://venturgumruk.com.tr/haber-detay/6569/suriyeli-firma-sayisi-10-bini-asti>

(Erişim tarihi: 1.06.2017)

http://www.Goc.Gov.Tr/İcerik6/Vatans%C4%B1z%20ki%C5%9filere%20tan%C4%B1nan%20haklar%20ve%20g%C3%Bcvenceler_409_421_535_İcerik (Erişim Tarihi: 16.10.2016).

<http://www.hurriyet.com.tr/istanbulda-kulturuyle-sanatiyla-ve-restoraniyla-suriye-mahallesi-40026339> (Erişim tarihi: 1.06.2017)

<https://geert-hofstede.com/syria.html> (Erişim tarihi: 1.06.2017)

İçişleri Bakanlığı GİGM Web Sitesi (2017).

<Http://Www.Unhcr.Org/Turkey/Home.Php> (Erişim Tarihi: 07.01.2017)

İHEB (1948), *İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi*.

İlhan, Süleyman (2003). Sosyo-ekonomik bir fenomen olarak girişimciliğin oluşumunu etkileyen başlıca faktörler. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11, 62-79.

İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (2013). 2011 SEGE verileri ışığında İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması. Ankara: T.C. Kalkınma Bakanlığı, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü.

İnal, Gözde (2002). Why do minority ethnic people start up small businesses in Britain?, *First Annual International SME-2002 Conference*, University of Hertfordshire, UK.

İrmiş, Ayşe, Durak, İbrahim ve Özdemir, Lütfiye. (2010). *Girişimcilik Kültürü Anadolu Girişimciliğinden Örnekler*, Bursa: Ekin Yayınevi.

Kalin, Walter (2005). *Ülke İçinde Yerinden Olma Konusunda Yol Gösterici İlkeler, Açıklayıcı Notlar*. Ankara: İmaj Yayınevi.

Kalkınma Atölyesi Raporu (2016). *Yoksulluk Nöbetinden Yoksulluk Rekabetine. Türkiye'de Mevsimlik Tarım Üretiminde Yabancı Göçmen İşçiler*. Ankara.

- http://www.kalkinmaatolyesi.org/v2/wpcontent/uploads/2016/06/yoksullarin_reka_beti.pdf. (Erişim Tarihi: 27.06.2016)
- Kap, Derya (2014). Suriyeli mülteciler: Türkiye'nin müstakbel vatandaşları. *Akademik Perspektif Dergisi, Aralık*, 30-35.
- Karaömer, Miyase (2014). *Hatay ili kırsalındaki kadınların girişimcilik eğilimlerinin incelenmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Tokat: Gazi Osmanpaşa Üniversitesi.
- Kınık, Kerem (2010). Göç, sürgün ve iltica. *Sağlık ve Sosyal Bilimler Hayat Sağlık Dergisi, Temmuz*, 36-39.
- Kok, Walter (1989). Self-settled refugees and the socio-economic impact of their presence on Kassala, eastern Sudan. *Journal of Refugee Studies*, 2(4), 419-440.
- Korkut, Recep (2010). *Türkiye'de Sığınmacılar ve Mülteciler*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Niğde: Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kurt, Hacı (2006). Göç eğilimleri ve olası etkileri. *Mersin Üniversitesi Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(1), 149-178.
- Küçük Alaybeyoğlu, Kübra (2014). *Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Davranışına Etkisi; Abant İzzet Baysal Üniversitesi Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara: Türk Hava Kurumu Üniversitesi.
- Lee, Sang ve Peterson, J. Suzanne (2000). Culture, entrepreneurial orientation, and global competitiveness. *Journal of World Business*, 35(4), 401-416. doi:10.1016/S1090-9516(00)00045-6
- Light, Ivan, H. ve Gold, J. Steven (2000). Ethnic economies. *Journal of American Ethnic History*, 4, 88-90.
- Lordoğlu, Kuvvet ve Aslan, Mustafa (2016). En fazla Suriyeli göçmen alan beş kentin emek piyasalarında değişimi: 2011-2014. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 49(2), 789-808.
- Lyon, Fergus, Sepulveda, Leandra ve Syrett, Stephen (2007). Enterprising refugees: contributions and challenges in deprived urban areas. *Local Economy*, 22(4), 362-375.
- Macchiavello, Michela (2003). Forced migrants as an under-utilized asset: refugee skills, livelihoods, and achievements in Kampala, Uganda. *Unhcr - New Issues in Refugee Research*, 5, 1-29.

- Maslow, H. Abraham (1943). A theory of human motivation. psychological review. *Originally Published in Psychological Review, 50, 370-396.* doi:10.1037/h0054346
- Minniti, Maria (2008). The role of government policy on entrepreneurial activity: productive, unproductive, or destructive?. *Entrepreneurship Theory and Practice, 32(5), 779-790.* doi:10.1111/j.1540-6520.2008.00255.x.
- Morrison, Alison (2000). Entrepreneurship: What triggers it?. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research, 6(2), 59-69.* doi:10.1108/13552550010335976
- Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin Sözleşme (1951). *BMMYK Türkiye Temsilciliği,* <http://www.unhcr.org/turkey/home.php?content=28>, (Erişim Tarihi: 14.07.2016)
- Nas, İlhan Tülay, Şahin, Kader ve Çilingi, Zuhul (2011). International ethnic entrepreneurship: Antecedents, outcomes and environmental context. *International Business Review, 20(6), 614–626.* doi:10.1016/j.ibusrev.2011.02.011
- Nişancı, Zehra Nuray (2015). Göçmen girişimcilik üzerine: Pittsburgh'taki Türk girişimciler. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 10(1), 1-28.*
- Orhan, Oytun ve Senyücel Gündoğar (2015). *Suriyeli Sığınmacıların Türkiye'ye Etkileri*, Rapor No: 195, Ankara: Ortadoğu Stratejik Araştırmalar Merkezi.
- ORSAM Raporu & TESEV (2015). Suriyeli Sığınmacıların Türkiye'ye Etkileri, No: 195.
- Özdemir, Murat (2008). *Türkiye'de İçgöç Olgusu, Nedenleri ve Çorlu Örneği*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Edirne: Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özkul, İsmail (2008). *Girişimcilik Teorileri Ve Girişimci Tipleri: Antalya-Burdur-Isparta İllerinde (İBBS Düzey 2 Tr61 Bölgesinde) İmalat Sanayi KOBİ'lerindeki Girişimciler Üzerine Bir İnceleme*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Pereira Valarini, Pedro Fernando (2015). *Time to restart: The experience of Syrian refugees in establishing a business in Istanbul.* Unpublished Master Thesis, Hollanda: University of Utrecht, Sustainable Development- International Development. <https://dspace.library.uu.nl/handle/1874/322297> (Erişim Tarihi: 01.08.2017)

- Potocky-Tripodi, Miriam (2004). The role of social capital in immigrant and refugee economic adaptation. *Journal of Social Service Research*, 1, 59-91. doi:10.1300/J079v31n01_04
- Putnam, D. Robert (2000). *Bowling alone: the collapse and revival of the American community*. New York: Simon & Schuster.
- Rath, Jan ve Kloosterman, Robert (2000). Outsiders' business: A critical review of research on immigrant entrepreneurship., *International Immigrant Review*, 34(3), 657-681. doi:10.2307/2675940
- Reynolds, Paul ve Miller, Brenda (1992). New firm gestation: conception, birth, and implications for research. *Journal of Business Venturing*, 7(5), 405-417. doi:10.1016/0883-9026(92)90016-K
- Salık, Nuri (2011). Beşar Esad dönemi Suriye dış politikasında pragmatizm ve Türkiye Suriye ilişkilerinin geleceği. *Ortadoğu Analiz Dergisi*, 3(35), 20-32.
- Sandal, K. Ersin, Hançerkıran, Mesut ve Traş, Mehmet (2016). Türkiye'deki Suriyeli mülteciler ve Gaziantep ilindeki yansımaları. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 15(2), 461-483.
- Sargut, Selami (2001). *Kültürler Arası Farklılaşma ve Yönetim*. Ankara: İmge Kitapevi.
- Schumpeter, A. Joseph (1934). *The theory of economic development*, Cambridge: Harvard University Press.
- Silverman, David (2001). *Interpreting qualitative data: methods for analysing talk, text and interaction* (Second Edition). Great Britain: Sage Publications.
- Sommers, Marc (2001). Young, male and pentecostal. Urbanrefugees in Dar Es Salaam, Tanzania. *Journal of Refugee Studies*, 14(4), 347-370. doi:10.1093/jrs/14.4.347
- Strüder, Inge R. (2003). *Do concepts of ethnic economies explain existing minority enterprises? The Turkish speaking economies in London*. Research Papers in Environmental and Spatial Analysis, London School of Economics and Political Science, No: 88. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.734.3448&rep=rep1&type=pdf> (Erişim Tarihi: 01.08.2017)

- Subanova, Aisuluu (2013). Türkiye'deki Kırgız ve Kazak Kökenli Göçmen Girişimciler Üzerine Bir Alan Araştırması. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Suter, Brigitte (2012). Social networks in transit: Experiences of Nigerian migrants in Istanbul. *Journal of Immigrant & Refugee Studies*, 10(2), 204-222. doi:10.1080/15562948.2012.674327
- Süer, Berna (2012). Suriye'de değişim çabaları: Bir bağlam ve süreç analizi. *Akademik Orta Doğu: Altı Aylık Orta Doğu Araştırmaları Dergisi*, 6(12), 1-20.
- Takay Araz, Bahar ve Aydın Güler Derya (2003). Kapitalizmin şövalyeleri ve sanayi kaptanları üzerine. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(2), 153-165.
- Taş, Ali ve Çiftçi, Umut Sanem (2009). Göçmen girişimcilerin girişimsel yolculukları: Türkiye'deki Balkan girişimciler. 1. Uluslararası Balkanlarda Tarih ve Kültür Kongresi, Kosova, Priştina. [Http://www.sbekongre.sakarya.edu.tr/kongre1/Bildiri/375-388.Pdf](http://www.sbekongre.sakarya.edu.tr/kongre1/Bildiri/375-388.Pdf)
- Topkaya, Özgür (2013). Tarihsel süreçte girişimcilik teorisi: Girişimciliğin ekonomik büyüme ve istihdam boyutu. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(1), 29-54.
- Türk Vatandaşlığı Kanunu, Kanun No.: 403, Kabul Tarihi: 29.05.2009, 12.06.2009 tarihli ve 27256 sayılı Resmi Gazete.
- Türkiye Cumhuriyeti Anayasası*, Kanun No.: 2709, Kabul Tarihi: 7.11.1982, 09.11.1982 tarihli ve 17863 sayılı Resmi Gazete.
- Türkiye'ye İltica Eden Veya Başka Bir Ülkeye İltica Etmek Üzere Türkiye'den İkamet İzni Talep Eden Münferit Yabancılar İle Topluca Sığınma Amacıyla Sınırlarımıza Gelen Yabancılara Ve Olabilecek Nüfus Hareketlerine Uygulanacak Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik (1994). Yayımlandığı Resmi Gazete Tarihi 30/11/1994, Yayın No:- 22127.
- Ulusoy, Orçun ve Sarıkaya, Berivan (2010). *5n-1 mülteci, basın mensupları için el kitabı*. İzmir: Mülteci Dayanışma Derneği.
- UNOCHA (2016). Syria Arap Republic, <http://www.unocha.org/syria> (Erişim Tarihi: 01.07.2017).

- Urk, Murat (2010). *Göç Olgusu Bağlamında Mülteciler, Sığınmacılar ve İnsan Hakları*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Uydu Kentler İzleme Ve Raporlama Projesi Raporu (2015). *Türkiye’de Mültecilerin Kabul Koşulları, Hak ve Hizmetlere Erişimleri*. İzmir: Mültecilerle Dayanışma Derneği.
- Üstün, Nazlı (2016). Suriyelilerin Türk işgücü piyasasına entegrasyonu sorunlar-öneriler. Konya: *Konya Ticaret Odası Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü Araştırma Raporu*. <http://www.kto.org.tr/d/file/suriyelilerin-turk-igucu-piyasasina-entegrasyonu,-sorunlar-oneriler---nazli-ustun.pdf> (Erişim Tarihi: 01.08.2017)
- Valdez, Zulema (2002). *Ethnic entrepreneurship: Ethnicity and the economy in enterprise*. Working Paper, No: 63, San Diego: The Center for Comparative Immigration Studies, University of California, 1-55.
- Venkataraman, Sankaran (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence And Growth*, 3, 119-138.
- Vlami, Despina ve Mandouvalos, Ikaros (2013). Entrepreneurial forms and processes inside a multiethnic pre-capitalist environment: Greek and British enterprises in the levant (1740s 1820s). *Business History*, 55(1), 98–118. doi:10.1080/00076791.2012.687541
- Volery, Thierry (2007). Ethnic entrepreneurship: A theoretical framework. In Léo-Paul Dana (Ed.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship: A Co-evolutionary View on Resource Management* (ss. 30-41), Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Waldinger, Roger, Aldrich, Howard ve Ward, Robin (1990a). Opportunities, group characteristics, and strategies, *Ethnic Entrepreneurs*, 16, 13-48.
- Waldinger, Roger, Aldrich, Howard ve Ward, Robin (1990b). *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*. London: Sage Publications, Cilt (1).
- Wang, Quingfang (2010). Immigration and ethnic entrepreneurship: A comparative study in the United States. *Growth And Change*, 41(3), 430-358. doi:10.1111/j.1468-2257.2010.00532.x

- Wang, Quingfang ve Li, Wei (2007). Entrepreneurship, ethnicity and local context: Hispanic entrepreneurs in three U.S. southern metropolitan areas. *Geojournal*, 68(2-3), 167-182.
- Wauters, B. ve Lambrecht, J. (2006). Refugee entrepreneurship in Belgium: potential and practice. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(4), 509–25.
- Wauters, B. ve Lambrecht, J. (2008). Barriers to refugee entrepreneurship in Belgium: Towards an explanatory model. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 34(6), 895-915. doi:10.1080/13691830802211190
- Yıldırım, Ali ve Şimşek, Hasan (2004). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- YUKK (2013). *Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu, 6458 Sayılı Kanun*, Kabul Tarihi: 4.4.2013, 11.04.2013 tarih ve 18615 sayılı Resmi Gazete.

EKLER

Ek 1: Suriyeli Girişimcilerle İlgili Mülakat Soruları

*Duygu DENİZ - Yüksek Lisans Tezi, Danışman Yrd.Doç.Dr. Metin REYHANOĞLU
Suriyeli Girişimciler – Hatay © 2015*

Suriyeli Göçmen Girişimcilikle İlgili Mülakat Soruları

Merhaba,

Adım Duygu DENİZ Öncelikle görüşmeyi kabul ettiğiniz için çok teşekkür ederim. Ön görüşmede de belirttiğim gibi, Hatay/ Antakya’ da Mustafa Kemal Üniversitesi’nde Yüksek Lisans öğrencisiyim. Türkiye’ de iş sahibi Suriye kökenli girişimciler üzerine tezimle ilgili bir araştırma yapmaktayım. Biraz sonra soracağım soruları tam olarak cevaplamamız, araştırmamın amacına ulaşması için son derece önemlidir. Kesinlikle siyasi ve sizi zor durumda bırakacak bilgiler elde etmemeye ve bu bilgileri isminizi ve işletmenizi kullanarak ifşa etmeyeceğimden emin olabilirsiniz. Yardımlarınız için şimdiden teşekkür ederim.

[Cinsiyet, işyeri bölgesi, merkeze uzaklığı, işyerinin büyüklüğü, mal/demirbaşın durumu, tabela, yazıların niteliği (Türkçe-Arapça) not alınır]

A. Öncelikle sizinle ilgili bilgiler soracağım.

1. Yaşınız?
2. Kaç kardeşsiniz?
 - a. Kardeşler arasında kaçınıcı sıradasınız?
3. Medeni durumunuz nedir?
4. Eğitim durumunuz nedir?
5. Hangi alandan mezunsunuz?
6. İş hayatı ile ilgili herhangi bir eğitim aldınız mı?
7. Türkiye’ye ne zaman giriş yaptınız?
8. Suriye’de ne iş yapıyordunuz?
 - a. Bağımsız iş yapıyorsanız işiniz hangi şehirdeydi?
 - b. Büyüklüğü ne kadardı?
 - c. Kaç kişi çalışıyordu?
 - d. Yurtdışında da yatırımınız var mıydı?
 - e. İthalat/İhracat yapılıyor muydu?
 - f. İşyeri halen faal mı?
9. Babanız, kardeşleriniz ve ailenizde bağımsız iş sahibi olanlar var mı/var mıydı?

B. Şimdi de şu andaki işinizle ilgili sorulara girmek istiyorum.

10. İşletmeniz hangi alanda faaliyet gösteriyor?
11. Bu işteki faaliyet süreniz kaç yıl / aydır?
12. Kendi işinizi kurmadan önce Türkiye’de herhangi bir işte çalıştınız mı?
13. Türkiye’de daha önce başka işler yaptınız mı?
14. İşletmenizde çalışan kişi sayısı kaç kişidir?
15. İşletmenin tek sahibi siz misiniz?
16. Neden bu işi (alanı) seçtiniz?
17. Bu işi seçerken Suriye’deki daha önceki yaptığımız işlerin bir katkısı oldu mu?
18. Bu işi (alanı) öneren oldu mu?
19. Daha çok hani kesime satış yapıyorsunuz?
 - a. Müşterileriniz çoğunlukla Suriyeli mi?
20. Açtığımız iş yeri kendi kültürel değerlerinizden iz taşıyor mu?

C. Şimdi de işinizi yaparken karşılaştığımız sorunları sormak istiyorum

21. Göçmen olduğunuz için iş hayatında zorluk yaşadınız mı?
 - a. Yaşadıysanız ne gibi zorluklar yaşadınız?
 - b. Göçmen olarak dışlandığınızı hissettiniz mi?
 - c. Göçmen olarak çalıştığımız ortama alışmakta zorlandınız mı?
 - d. Dil ve kültür problemleri yaşadınız mı?
 - e. Yaşadıysanız örnek verebilir misiniz?
22. Aynı işi yapan diğer yerel girişimcilerle aranızdaki iş ilişkilerinde problem yaşıyor musunuz?
23. İşyeri açarken/işletme kurarken bürokratik engeller yaşadınız mı?
 - a. Yaşadıysanız ne gibi problemler yaşadınız.

D. Şimdi de girişimcilikle ilgili sorular sormak istiyorum.

24. İş hayatında yaşadığımız sıkıntılar iş yeri açmada etkili oldu mu?
25. Kendi işinizin patronu olma düşüncesi işi kurmada etkili oldu mu?
26. Kendi işinizi kurma ve sürdürmek yerine bir Türk İşletmesinde çalışmayı tercih eder miydiniz?

27. İş yerinizi açarken sermayeyi nasıl oluşturduunuz?
28. İşinizi kurma düşüncenizde öncelikli fikriniz nedir? (Çok para kazanma/işinizle ilgili eğitiminizin olması/deneyimleriniz/hayaliniz vb.)
29. Kendi isinin sahibi olmak Türkler içinde saygınlığımızı artırıyor mu?
30. Kendi isinin sahibi olmak diğer Suriyeliler arasında saygınlığımızı artırıyor mu?
31. İşiniz risk taşıyor mu? Kaybetmekten korkmuyor musunuz?
32. Bulduğunuz bölgede farklı yabancı kökenli grupların olması iş kurma imkanlarınıza katkı sağladığını düşünüyor musunuz?
33. Göçmen olarak iş yeri açmayı avantaj olarak görüyor musunuz?
34. Türk girişimcilerin yanı sıra Suriyeli girişimcilerin sayısının artması rekabet gücünüzü nasıl etkiliyor?
35. Suriyeli girişimci sayısının artması Suriye topluluğunun gücünü ve etkisini sizce artırıyor mu?
36. Suriyelilere kendi işlerini kurmalarını önerir misiniz?

D. Şimdi de iş ilişkilerindeki sosyal ilişkilerle ilgili sorulara geçmek istiyorum.

37. İş kurma fikrini edindiğiniz dönemde Suriyelilerle ilişkileriniz etkili oldu mu?
 - a. Olduysa olumlu veya olumsuz ne gibi etkilerini gördünüz?
38. Sizin Suriyeli ilişkilerinizin olması iş olanaklarınıza katkı sağlıyor mu?
39. Suriyelilerin kendi aralarındaki sosyal ilişkilerinin kuvvetli olması, iş kurma olanaklarınıza katkı sağlıyor mu?
40. Suriyeliler arasındaki güçlü dayanışma duygusu işle ilgili sıkıntılarınızı aşmanıza yardımcı oluyor mu?
41. İş kurma aşamasında ne gibi bürokratik engellerle karşılaştınız?
 - a. Karşılaştıysanız ne gibi çözümler getirdiniz?
42. Bürokratik engellerin aşılmasında diğer Suriyelilerden yardım alıyor musunuz?
 - a. Alıyorsanız ne gibi yardımlar aldınız.

Ek 2: Etik Komisyonu Deęerlendirmesi



T.C.
MUSTAFA KEMAL ÜNİVERSİTESİ
ÜNİVERSİTE ETİK KURULU KARARLARI



TARİH	TOPLANTI SAYISI	KARAR NO	SAYFA NO
02.12.2015	15	02	1/2

Üniversitemiz Etik Kurulu 02.12.2015 tarihinde Prof. Dr. Seval YAVUZ başkanlığında toplanarak aşağıdaki kararı almıştır.

KARAR-02 Üniversitemiz öğretim üyelerinden Yrd. Doç. Dr. Metin REYHANOĞLU'nun danışmanlığında yürütülen Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Bölümü Tezli Yüksek Lisans Programı öğrencisi Duygu DENİZ'in "Türkiye'deki Suriyeli Göçmen Girişimcilerin Süreci ve Özellikleri" konulu tezi için hazırlanan mülakat sorularının Raportörün olumlu görüşü ve MKÜ Etik Kurul Yönergesine göre uygulanmasının uygun olduğuna; durumun başvuru sahibine ve ilgili birimlere bildirilmesine oybirliğiyle, karar verilmiştir.

(İMZA)
Prof. Dr. Seval YAVUZ
Başkan

(İMZA)
Prof. Dr. Nafiz ÇELİKTAŞ
ÜYE

(İMZA)
Prof. Dr. Neemi İŞLER
ÜYE

(İMZA)
Prof. Dr. Songül KAKILLI ACARAVCI
ÜYE

(İMZA)
Prof. Dr. Ayda TELLİOĞLU
ÜYE

(Katılmadı)
Doç. Dr. Akın YAKAN
ÜYE

(İMZA)
Doç. Dr. Alper ASLAN
ÜYE

Ek 3: İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü İzni

T.C.
İÇİŞLERİ BAKANLIĞI
Göç İdaresi Genel Müdürlüğü
Göç Politika ve Projeleri Dairesi Başkanlığı

Sayı : 62103649-604.01.02- 30521
Konu : "Suriyeli Göçmen Girişimciler" Konulu
Tez Çalışması Kapsamında Yapılacak
Saha Çalışması İçin İzin Talebi

02/11/2015

MUSTAFA KEMAL ÜNİVERSİTESİNE
(Öğrenci İşleri Daire Başkanlığı)

İlgi : 24.06.2015 tarihli ve 19125448-302.08.01/8371 sayılı yazınız.

İlgide kayıtlı yazınız ile Üniversiteniz Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı yüksek lisans öğrencisi Duygu DENİZ'in "Suriyeli Göçmen Girişimciler" konulu tez çalışması kapsamında yapılması planlanan saha çalışması için gerekli izin talep edilmektedir.

Bilindiği üzere 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanununun 94 üncü maddesi gereğince uluslararası koruma başvuru/statü sahibi kişilerin ve 2014/6883 karar sayılı Geçici Koruma Yönetmeliğinin 51 inci maddesinde belirtilen geçici koruma kapsamındaki yabancıların tüm bilgi ve belgelerinde gizlilik esastır. Bu nedenle bahsi geçen kişilere ait kişisel verilerin veya diğer bilgilerin kendisinin veya menşe ülkede yaşayan aile üyelerinin özgürlüğünü ve güvenliğini tehlikeye atabileceğinden dolayı ne menşe ülke yetkilileri ne de üçüncü kişilerle paylaşılmaması, dahası çalışmaya konu kişilerden ve/veya aile üyelerinden adı-soyadı, ikamet adresi ve benzeri kimlik bilgilerinin istenmemesi ve çalışma esnasında ses ya da video kaydının alınmaması gerekmektedir.

Bu kapsamda yukarıda belirtilen hususlara hassasiyet gösterilmesi şartı ile tez kapsamında yapılması planlanan çalışma uygun görülmüştür.

Bilgi ve gereğini rica ederim.

Osman HACİBEKTAŞOĞLU
Bakan
Genel Müdür Yardımcısı

Ek 4: Katılımcılara Verilen Taahhütname

Duygu DENİZ - Yüksek Lisans Tezi, Danışman Yrd.Doç.Dr. Metin REYHANOĞLU
Suriyeli Girişimciler – Hatay © 2015

-Örnektir-

MÜLAKAT TAAHHÜTNAMESİ

Yer:

Tarih ve Saat:

Mülakat Yöntemi: Derinlemesine Mülakat

Yüksek Lisans Tezinin bir parçası olarak yapılmakta olan “Türkiye’deki Suriyeli Göçmen Girişimcilerin Oluşum Süreci ve Özellikleri” başlıklı çalışma için yukarıda belirtilen tarih, saat ve yerde ‘derinlemesine mülakat’ adı altında yapılacak mülakattaki katılımcının;

- katılımcının izni doğrultusunda cevapların yazılı olarak alınacağını, kayıtların her türlü basılı ve/veya dijital, orijinal ve kopyalarının kesinlikle üçüncü şahıslara verilmeyeceğini,
- katılımcının gizliliklerinin garanti altına alınacağını,
- mülakat sırasında katılımcının kişisel, inanç, kültür ve siyasi görüşlerini rencide edecek söylem ve eylemlerde bulunulmayacağını,
- katılımcının, yukarıda belirtilen hususların göz ardı edildiğini hissettikleri an mülakatı kendi istekleriyle sonlandırabileceklerini ve katılımcıya mülakatı sürdürmeleri yönünde baskı yapılmayacağını,
- yukarıda belirtilen hususların herhangi bir şekilde mülakattaki katılımcının isimlerinin basılı veya dijital bir şekilde ifşa edilmesi durumunda da her türlü yasal cezai durumun kabul edileceğini,

taahhüt ederiz.

-İmza-

Yrd. Doç. Dr. Metin REYHANOĞLU
Yüksek Lisans Danışmanı ve Proje Yürütücüsü

-İmza-

Duygu DENİZ
Yüksek Lisans Öğrencisi

Adres: Mustafa Kemal Üniversitesi, Tayfur Sökmen Kampüsü, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Serinyol-Antakya- HATAY
İş Telefonu : 0326 2455845 (dahili 1242)
Mobil Telefon: 0533 5296643
E-posta: mreyhan@mku.edu.tr

Ek 5: Çalışmada Kullanılan Kodlar ve Kategoriler

Kodlar	Kategoriler
<p>"devam ettik"</p> <p>"iş yerini tekrar açtık"</p>	Mücadele ruhu
<p>"para yok"</p> <p>"sermaye yok"</p> <p>"başka olanak yok"</p> <p>"sıfırdan başlamak"</p> <p>"yerin altında kaldı her şey"</p> <p>"her yer yıkıldı"</p> <p>"her şey gitti"</p> <p>"bütün mahalle gitti"</p>	Sıfırdan, yeniden başlama
<p>"her şeyi boş vererek"</p> <p>"hiçbir şey düşünmeden açtım gitti"</p> <p>"korkumuz yok"</p> <p>"risksiz olmaz"</p> <p>"bütün sermayem burada. İşim olmazsa ne yaparım"</p>	Riskleri göze alabilme, cesaret
<p>"iş sahibi olarak bilirler bizi"</p> <p>"kazanıyorum korkum yok"</p> <p>"kimseye ihtiyacım"</p> <p>"işin uzmanı benim"</p>	Özgüven
<p>"rızk Allah'tan"</p> <p>"her şey Allah'tan"</p> <p>"herkesin rızkı Allah'a kalmış"</p> <p>"Allah rızkını verir"</p>	İnancın etkisi
<p>"parayla çözülüyor"</p> <p>"para varsa her şey tamamdır"</p> <p>"Türk birisinin adına açmak zorunda kaldım"</p> <p>"sadece ikameti olanlar kendi adlarına iş yeri açabiliyor"</p> <p>"ne ruhsat var ne de su var ne bir şey"</p> <p>"para çarpabiliyorlar"</p> <p>"Türk adına açtım"</p>	Yasal olarak Suriyelilere getirilen kısıtlamalarla mücadele etme ve yasal boşluklardan yararlanma
<p>"durum düzelse"</p> <p>"Suriye'ye dönmek istenmeyebilir"</p> <p>"hayır, buradan vazgeçemem"</p> <p>"kesinlikle dönerim"</p> <p>"kalırım diyen kimse yoktur"</p> <p>"burası ikinci annem olur"</p> <p>"eğer düzelse döneriz"</p>	Suriye'ye dönme isteği
<p>"Türk adına kayıtlı"</p> <p>"burayı kendi adıma açamadım"</p> <p>"iş yeri Türk adına kayıtlı"</p>	Ruhsat (türk adına kayıtlı olma)
<p>"deneyimim vardı"</p> <p>"deneyimimi ve sermayemi kullandım"</p> <p>"kendi işi vardı"</p> <p>"hepimizin iş yeri vardı"</p>	Ailenin ve kişinin kendi deneyimi
<p>"harcım değil başkasının yanında çalışmam"</p> <p>"kendimim patron olacağım"</p> <p>"özgür çalışacağım"</p> <p>"önceden de patrandım"</p> <p>"Suriye'de patrandım"</p> <p>"başkasının elinde çalışmak istemem"</p>	Kendi işinin patronu olma isteği
<p>"Suriye'de bağımsızdı"</p> <p>"başkasının altında [niye] çalışayım ki burada"</p>	Bağımsız çalışma isteği

<p>“çalışmak zor” “istediğimde dükkânı kapatırım, istediğimde çalışırım” “ne kadar ve ne zaman çalışacağımı ben belirliyorum” “daha rahatız”</p>	
<p>“saygınlık kazanırsın” “fabrika sahibi” “iş yeri sahibiyim o yüzden saygınlığım artıyor” “daha iyi hissettiriyor”</p>	Saygınlık kazanma isteği
<p>“para kazanmam gerek” “kar ederim” “kazanmak için çalışıyorum” “kazanmak istiyorum”</p>	Daha çok para kazanma isteği
<p>“büyüteceğiz” “ileriye gitmeyi hedeflemeli” “burada çok büyürüm” “üçüncü işyerimizi açma hedefi”</p>	Büyüme isteği
<p>“felafel yapıyoruz” “bizim kültürümüzü ve yaşantımızı yansıtıyor” “farklı oluyoruz” “daha çok tanınır daha çok tercih edilir faydalanırız”</p>	Farklılıkları fırsata çevirme
<p>“Suriyeliler kendi çemberinde” “Türk dostumuz” “yakın arkadaşım” “önerdi” “tanıdıklarım komşularım”</p>	Sosyal ağ kullanımı
<p>“en büyük problem dil problemi” “dil sıkıntısı yaşıyoruz” “dil konusunda çok fazla sıkıntı var” “konuşamıyorum anlaşıyorum çünkü dil yok”</p>	Dil kısıdı
<p>“Türkler yanımıza hiç gelmiyor” “dışlanma var” “yabancı gözüyle bakmak” “uzak duruyorlar” “ilgi görmüyoruz. Lekelenmiş gibi görmek”</p>	Dışlanma
<p>“12-13 saat çalışmak zorunda” “günde 12-13 saat çalıştırıyorlardı” “çalışmadı çok zorlandı”</p>	İşçi olarak ağır çalışma koşulları
<p>“ayda 900 lira veriyorlar” “çok düşüktü ücret” “13 saate 20 TL’ye çok zor” “üç gün dayanabildim” “çok az ücret veriyorlar” “çalışmaya değmez” “20 lira ücret veriyor”</p>	Düşük ücret
<p>“yaşamımızı sürdürebilmek” “geçimimiz, yaşamımız buraya bağlı” “yaşamımı sürdürebiliyorum” “çalışmam iş yeri açmam lazımdı”</p>	Yaşamı idame ettirebilme isteği
<p>“annem, kardeşlerim ve eşime ben bakıyorum” “bende dört çocuk var” “onlara buradan para gönderiyoruz” “çocuklar yaşayacak” “çocukların eğitimi”</p>	Aileye bakma sorumluluğu

<p>“dernek gibi bir şeyler oluşturmaya” “birlik olarak” “istihdam oluyor” “birlik oluyorlar” “birbirimize faydamız dokunur” “Müslümanların kazanmasını istiyorum” “Suriyeliler burada boş dolaşacağına yanımda çalışıyor”</p>	<p>Kendi toplumlarına yararlı olma isteği</p>
<p>“Suriye’de durumlar o kadar kötü ki kimsenin birbirine yardımcı olacak hali yok” “maddi olarak Suriyelilerin bir katkısı olmuyor” “onlar da yardım etmek isterler ama güçleri yetmez” “Suriyeliler hiç bilmez burada bu işleri” “yardımcı olamazlar.” “Suriyelilerden yardım alamıyoruz” “onlar buranın yabancıları”</p>	<p>Savaşın sosyal ağa getirdiği engel</p>



