



**SURİYELİ GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERİN DENEYİMLERİNİN VE  
MÜŞTERİLERİN GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERDEN ALIŞVERİŞ  
YAPMA MOTİVASYONLARININ İNCELENMESİ**

**2021**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ  
GİRİŞİMCİLİK**

**Ferdanur ATEŞ**

**Danışman**

**Doç. Dr. Mustafa Halid KARAARSLAN**

**SURİYELİ GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERİN DENEYİMLERİNİN VE  
MÜŞTERİLERİN GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERDEN ALIŞVERİŞ  
YAPMA MOTİVASYONLARININ İNCELENMESİ**

**Ferdanur ATEŞ**

**Tez Danışmanı**

**Doç. Dr. Mustafa Halid KARAARSLAN**

**T.C.**

**Karabük Üniversitesi**

**Lisansüstü Eğitim Enstitüsü**

**Girişimcilik Anabilim Dalında**

**Yüksek Lisans Tezi Olarak Hazırlanmıştır.**

**KARABÜK**

**Haziran 2021**

# İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER .....	1
TEZ ONAY SAYFASI.....	7
DOĞRULUK BEYANI .....	8
ÖNSÖZ .....	9
ÖZ.....	10
ABSTRACT.....	11
ARŞİV KAYIT BİLGİLERİ.....	12
ARCHIVE RECORD INFORMATION .....	13
KISALTMALAR .....	14
ARAŞTIRMANIN KONUSU .....	15
ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ.....	16
ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ.....	17
ARAŞTIRMA PROBLEMİ .....	19
EVREN VE ÖRNEKLEM .....	19
KAPSAM VE SINIRLILIKLAR .....	20
BİRİNCİ BÖLÜM .....	22
1. GİRİŞİM, GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK.....	22
1.1. Girişim Kavramı .....	23
1.1.1. Girişimi Etkileyen Üretim Faktörleri.....	25
1.1.1.1. İnsan Faktörü .....	25
1.1.1.2. Emek/İşgücü Faktörü .....	25

1.1.1.3. Sermaye Faktörü .....	26
1.1.1.4. Teknoloji Faktörü .....	28
1.1.1.5. Kaynak Faktörü.....	28
1.1.1.6. Fırsat Faktörü.....	28
1.1.1.7. Örgüt Faktörü .....	29
1.2. Girişimci Ve Girişimcilik Kavramları .....	29
1.3. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi.....	34
1.4. Girişimcilerin Davranış Özellikleri .....	39
1.5. Girişimciliğin Ekonomik ve Sosyal Önemi .....	42
1.6. Girişimciliği Etkileyen Faktörler.....	45
1.6.1. İçsel Faktörler .....	47
1.6.1.1. Demografik Özellikler.....	47
1.6.1.2. Kişisel Özellikler .....	47
1.6.2. Dışsal Faktörler .....	48
1.6.2.1. Aile .....	49
1.6.2.2. Etnik- Kültürel Faktörler .....	49
1.6.2.3. Değerler .....	50
1.6.2.4. Rol Modeller .....	50
1.6.2.5. İş Tecrübesi.....	50
<b>İKİNCİ BÖLÜM.....</b>	<b>51</b>
<b>2. GÖÇ VE GİRİŞİMCİLİK ARASINDAKİ ETKİLEŞİM.....</b>	<b>51</b>
2.1. Göç Olgusunun Kavramsal Boyutları.....	51
2.2. Göçlerin Oluşum Sebeplerine Göre Çeşitleri .....	53
2.2.1. Oluşum Nedenlerine Göre Göçler.....	53
2.2.1.1. Gönüllü Göçler .....	54

2.2.1.2. Zorunlu Göçler .....	55
2.2.2. Süresine Göre Göçler .....	56
2.2.2.1. Geçici (Mevsimlik) Göçler.....	57
2.2.2.2. Kalıcı Göçler .....	57
2.2.3. Mesafesine Göre Göçler .....	58
2.2.3.1. İç Göçler .....	58
2.2.3.2. Dış Göçler .....	59
2.3. Uluslararası Göç Kuramları .....	60
2.3.1. Ravenstein'in Göç Kanunları.....	61
2.3.2. Sosyo-Kültürel Temelli Göç Kuramlar .....	62
2.3.2.1. Dünya Sistemi (Merkez-Çevre) Göç Kuramı.....	63
2.3.2.2. Göç Sistemleri Kuramı.....	64
2.3.2.3. İlişkiler Ağı (Network) Kuramı.....	66
2.3.3. Ekonomik Temelli Göç Kuramları .....	67
2.3.3.1. Neo-Klasik Ekonominin Makro Göç Kuramı.....	68
2.3.3.2. Neo- Klasik Ekonominin Mikro Göç Kuramı.....	70
2.3.3.3. Uluslararası Göçün Yeni Ekonomik Kuramı .....	71
2.3.3.4. İkiye Bölünmüş (Segmented) Emek Piyasalar Kuramı.....	74
2.4. Uluslararası Göçün Yarattığı Etkiler.....	76
2.4.1. Göç Veren (Menşei) Ülke Üzerinde Göçün Etkileri.....	76
2.4.2. Göç Alan Ülke (Ev Sahibi) Üzerinde Göçün Etkileri.....	77
2.5. Göç Ve Girişimcilik Arasındaki Etkileşim: Göçmen Girişimciliği .....	79
2.5.1. Etnik Girişimcilik, Azınlık Girişimciliği, Diaspora Girişimciliği .....	80
2.5.1.1. Etnik Girişimcilik .....	81
2.5.1.2. Azınlık Girişimciliği.....	82

2.5.1.3. Diaspora Girişimciliği .....	82
2.6. Göçmen Girişimciliği Yaklaşımları .....	83
2.6.1. Klasik Yaklaşım .....	84
2.6.2. Neo Klasik Yaklaşım .....	84
2.6.3. Arz Tarafly (Kültürel) Yaklaşım .....	85
2.6.4. Talep Tarafly (Yapısal) Yaklaşım .....	86
2.6.5. Etkileşim Modeli .....	86
2.6.6. Sahiplik Modeli .....	87
2.7. Göçmen Girişimciliği Konu Alan alışmalar .....	88
2.8. Türkiye'deki Göçmenler .....	93
<b>ÜÇÜNCÜ BÖLÜM .....</b>	<b>103</b>
<b>3. SURİYELİ GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERİN DENEYİMLERİNE VE MÜŞTERİLERİN GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERDEN ALIŞVERİŞ YAPMA MOTİVASYONLARINA İLİŞKİN ARAŞTIRMA BULGULARI .....</b>	<b>103</b>
3.1. Demografik zellikler .....	103
3.2. Göçmenlerin Girişimci Olma Kararları .....	109
3.3. Girişimci Kişide Olması Gereken zellikler .....	113
3.4. Göçmen Girişimcilerin Sosyal İlişkileri ve Sermaye Değerlendirilmesi ..	115
3.5. Göçmen Girişimcilerin İŞgücü Yapısı ve Müşteri Kitleleri .....	120
3.5.1. Göçmen Girişimcilerin İŞletmelerinde alıŐan Sayısı ve alıŐan Tercihleri .....	121
3.5.2. Göçmen Girişimcilerin İŞ Ortaklığı Deneyimleri .....	123
3.5.3. Göçmen Girişimcilerin Tedarikçi Seçimleri .....	125
3.5.4. Göçmen Girişimcilerin Müşteri Kitleleri .....	126
3.6. Göçmen Girişimcilerin İŞ Kurma Kararında Pazar Seçimleri .....	130
3.7. Göçmen Girişimcilerin İŞyeri Aarken Karşılaştıkları Deneyimler .....	131

<b>3.8. Girişimcilerin, Göçmenlere Kendi İşini Kurma Kararındaki Tavsiyeleri ve İş Kurmaya Karşı Bakış Aıları .....</b>	<b>134</b>
<b>3.9. Göçmen Girişimciler İle Yerli Girişimcilerin İlişkileri Ve Yerli Girişimcilerin Göçmen Girişimcilere Karşı Tutumu .....</b>	<b>136</b>
<b>3.10. Suriyeli Girişimcileri Tercih Eden Yerli Müşterisi Kitleleri .....</b>	<b>140</b>
<b>3.10.1. Türk Kökenli Müşterilere İlişkin Bilgiler .....</b>	<b>140</b>
<b>3.10.2. Türk Müşterilerin Göçmen/Suriyeli Girişimcileri Tercih Etme Sebepleri .....</b>	<b>146</b>
<b>3.10.2.1. Gıda Perakendeciliği Yapan Göçmen Girişimcilerin Müşterileri.....</b>	<b>147</b>
<b>3.10.2.2. Gıda Dışı Perakendecilik Yapan Göçmen Girişimcilerin Müşterileri..</b>	<b>150</b>
<b>3.10.2.3. Üretim Yapan Göçmen Girişimcilerin Müşterileri .....</b>	<b>151</b>
<b>3.10.3. Göçmen Girişimcileri Tercih Etme Sıklığı ve Göçmen Girişimcilerden Yapılan Alışverişlerden Memnun Kalma .....</b>	<b>153</b>
<b>3.10.3.1. Gıda Perakendecilerinin Müşterileri .....</b>	<b>154</b>
<b>3.10.3.2. Gıda Dışı Girişimcilerin Müşterileri .....</b>	<b>156</b>
<b>3.10.3.3. Üretici Girişimcilerin Mşterileri .....</b>	<b>157</b>
<b>3.10.4. Gmen (Suriyeli) Girişimcileri Yakın evreye Önerme.....</b>	<b>158</b>
<b>3.10.5. İlk Alışverişte İşletmeyi Tercih Etmeden Önce Gmen (Suriyeli) Olduğunu Bilip Bilememe .....</b>	<b>162</b>
<b>3.10.6. Trk İşletme Sahipleri ve Gmen/Suriyeli İşletme Sahipleri Hakkındaki Grşler.....</b>	<b>163</b>
<b>SONU .....</b>	<b>167</b>
<b>KAYNAKA.....</b>	<b>178</b>
<b>TABLolar LİSTESİ .....</b>	<b>195</b>
<b>şEKİLLER LİSTESİ .....</b>	<b>196</b>
<b>EKLER .....</b>	<b>197</b>

<b>ÖZGEÇMİŞ .....</b>	<b>202</b>
-----------------------	------------



## TEZ ONAY SAYFASI

Ferdanur ATEŞ tarafından hazırlanan “SURİYELİ GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERİN DENEYİMLERİNİN VE MÜŞTERİLERİN GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERDEN ALIŞVERİŞ YAPMA MOTİVASYONLARININ İNCELENMESİ ” başlıklı bu tezin Yüksek Lisans Tezi olarak uygun olduğunu onaylarım.

Doç. Dr.Mustafa Halid KARAARSLAN .....

Tez Danışmanı, Girişimcilik Anabilim Dalı

Bu çalışma, jürimiz tarafından Oy Birliği ile Girişimcilik Anabilim Dalında Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir. 18/06/2021

**Unvanı, Adı SOYADI (Kurumu)**

**İmzası**

Başkan : Doç. Dr.Hakan CENGİZ (KBÜ) .....

Üye : Doç. Dr.Mustafa Halid KARAARSLAN (KBÜ) .....

Üye : Dr. Öğr. Üyesi Başar ALTUNTAŞ (AEÜ) .....

KBÜ Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Yönetim Kurulu, bu tez ile, Yüksek Lisans Tezi derecesini onamıştır.

Prof. Dr. Hasan SOLMAZ .....

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürü

## **DOĞRULUK BEYANI**

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum bu çalışmayı bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı herhangi bir yola tevessül etmeden yazdığımı, araştırmamı yaparken hangi tür alıntıların intihal kusuru sayılacağını bildiğimi, intihal kusuru sayılabilecek herhangi bir bölüme araştırmamda yer vermediğimi, yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu ve bu eserlere metin içerisinde uygun şekilde atıf yapıldığını beyan ederim.

Enstitü tarafından belli bir zamana bağlı olmaksızın, tezimle ilgili yaptığım bu beyana aykırı bir durumun saptanması durumunda, ortaya çıkacak ahlaki ve hukuki tüm sonuçlara katlanmayı kabul ederim.

**Adı Soyadı:** Ferdanur ATEŞ

**İmza** :

## ÖNSÖZ

Suriyeli göçmenlerin Türkiye'deki girişimlerini incelemek ve Türk müşterilerinin yaklaşımlarını analiz edebilmek maksadıyla hazırlanan bu çalışmada, emeği ve katkısı olan, eserin ortaya çıkmasında başından sonuna kadar desteği olan ve bu uzun sürede benimle birlikte olan ve bana rehber olan herkese katkılarından dolayı çok teşekkür ediyorum.

İlk olarak Karabük Üniversitesi lisans döneminden itibaren, eğitim hayatımda olan, desteklerini hiçbir zaman benden esirgemeyen, yüksek lisans çalışma konumun belirlenmesinden araştırmamın bitimine kadar her noktasıyla özenle ilgilenen ve sabırla yöneten, araştırmamın geliştirilmesinde yapıcı eleştirileriyle daha güçlü hale gelmesini sağlayan ve araştırmamın başından sonuna kadar motivasyonumun yüksek olmasını sağlayan değerli tez danışmanım sayın Doç. Dr. Mustafa Halid KARAARSLAN'a en içten teşekkürlerimi sunarım.

Çalışmamın uygulama kısmında benimle sokak sokak gezip katılımcılara ulaşım sağlamam konusunda her zaman destek olan, bir dağ gibi arkamda duran babama, motivasyonumun her zaman yüksek olmasını sağlayan, sonuna kadar destekleyen ve arkamda duran anneme, her zaman tüm varlığıyla yanımda olan benden hiçbir şeyini esirgemeyen ablam Metluba ATEŞ'e, bilgi birikimi ve hayat tecrübeleriyle ilerlediğim yolda her zaman doğruyu gösteren ve benimle gurur duyan abilerim Lokman ATEŞ ve Deniz ATEŞ'e araştırma sürecim boyunca kardeşliğini canı gönülden hissettiğim sevgili kardeşim Onurhan ATEŞ'e ve kimi zaman yorucu kimi zaman üzüntülü, kimi zaman heyecanlı adımlar attığım bu yolda daima yanımda olan beni her zaman daha fazlasını yapacağıma inandıran desteğini hiçbir zaman esirgemeyen sevgili nişanlım Abdullah AK'a ve her zaman yanımda olduklarını hissettiren tüm çevreme sonsuz teşekkür ederim.

## ÖZ

Bu araştırmada Arap Baharı etkisiyle Suriye’de yaşanılan iç karışıklıklar ve savaşlar sonrası ölkelerini terk etmek zorunda kalan Suriyeliler’in Türkiye’deki girişimcilik deneyimlerinin incelenmesi ve Suriyeli girişimcilerden alışveriş yapmayı tercih eden yerli müşterilerin incelenmesi amaçlanmıştır. Araştırmada nitel veri toplama yöntemi olan yarı yapılandırılmış mülakat yöntemi kullanılmıştır. Türkiye’ye göç etmeye başlayan Suriyeli girişimcilerin deneyimleri incelenirken girişimcilik, göç ve göçmen girişimciliği kavramları ele alınmıştır. Göçmen girişimciliği yaklaşımları ve göçmen girişimciliği teorileri araştırma bulgularının analiz edilmesinde yardımcı olmuştur. Bu yaklaşımlar ve teoriler sayesinde araştırma bulguları analiz edilmiştir. Araştırmaya konu olan Suriyeli girişimciler, Bursa ilinde ikamet eden 15 kişiden oluşmaktadır. Üretim yapan girişimciler, gıda girişimcileri ve gıda dışı girişimciler olarak üç farklı grupta incelemeler yapılarak farklı sektörlerdeki ilişki durumlarının analiz edilmesi amaçlanmaktadır. Suriyeli girişimcilerin yerli müşteri kitlelerine ilişkin bulgulara ulaşmak için her Suriye uyruklu işletmeye gelen Türk kökenli toplam 45 kişi ile görüşmeler sağlanmıştır. Ulaşılan bulgular göçmen girişimciliği yaklaşımlarından olan etkileşim modeli dikkate alınarak analiz edilmiştir. Suriyelilerin girişimci olma kararlarında ekonomik, kültürel, sosyal ve siyasi unsurlar göz önüne alınarak analizler yapılmıştır. Ekonomik unsurların yaşam deneyimlerindeki rolü Suriyeli göçmenleri girişimci olmaya iten ana faktördür. Aile faktörü, çevre faktörü, fırsatlar, deneyimler vs. gibi birçok faktör bulunmaktadır. Suriyeliler’in girişimci olma kararlarındaki faktörler incelenmiş en fazla ekonomik sebepler üzerinde durulmuştur. Suriyeli nüfusun fazla olması etnik bir grubun ve etnik grup üyelerinden oluşan bir pazarın oluşmasına neden olmuştur. Suriyeli girişimcilerin bu etnik pazarda hem Suriyelilere hem de yerli müşterilere hizmet sunduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Sözcükler:** Girişimci, Göç, Göçmen Girişimciliği, Suriye, Türkiye

## ABSTRACT

In this research, it has been aimed to research the experiences of the entrepreneurship of Syrians in Turkey who have had to leave the country (Syria) after the internal disturbances and the civil war and the local customers who prefer to trade with Syrian entrepreneurs. In this research, semi-structured interview method which is a qualitative data collection method has been used. The concepts such as entrepreneurship, immigration and immigrant entrepreneurship has been discussed while being examined the experiences of Syrian entrepreneurs who have started to migrate to Turkey. Immigrant entrepreneurship approaches and immigrant entrepreneurship theories have contributed to the analysis of the research findings. Research findings have been analyzed through these approaches and theories. Syrian entrepreneurs who are subject to the study consist of 15 people residing in Bursa. It is aimed to analyze the relationship in different sectors by examining in three different groups as the entrepreneurs making production, food entrepreneurs and non-food entrepreneurs. Interviews have been conducted with a total of 45 people of Turkish-originated people who have come to Syrian business points in order to reach the findings regarding the ideas of Syrian entrepreneurs which are about the local customers. The findings have been analyzed by considering the interaction model which is one of the immigrant entrepreneurship approaches. The analyzes have been made by being taken into account the economical, cultural, social and political factors in the decision of Syrians to become entrepreneurs. The role of economical factors in life experiences is the main factor pushing Syrian migrants to become entrepreneurs. There are many factors such as family factor, environment factor, opportunities, experiences etc. The factors in Syrians' decision to become entrepreneurs have been examined and the economical reasons have been emphasized the most. The excess Syrian population has led to the formation of an ethnic group and a market consisting of members of this ethnic group. It has been found that Syrian entrepreneurs serve both Syrians and domestic customers in this ethnic market.

**Keyword:**Entrepreneurs, Immigration, Immigrant Entrepreneurship, Syria, Turkey

## ARŞİV KAYIT BİLGİLERİ

<b>Tezin Adı</b>	Suriyeli Göçmen Girişimcilerin Deneyimlerinin ve Müşterilerin Göçmen Girişimcilerden Alışveriş Yapma Motivasyonlarının İncelenmesi
<b>Tezin Yazarı</b>	Ferdanur ATEŞ
<b>Tezin Danışmanı</b>	Doç. Dr. Mustafa Halid KARAARSLAN
<b>Tezin Derecesi</b>	Yüksek Lisans
<b>Tezin Tarihi</b>	18/06/2021
<b>Tezin Alanı</b>	Girişimcilik
<b>Tezin Yeri</b>	KBÜ/ LEE
<b>Tezin Sayfa Sayısı</b>	204
<b>Anahtar Kelimeler</b>	Girişimci, Göç, Göçmen Girişimciliği, Suriye, Türkiye

## ARCHIVE RECORD INFORMATION

<b>Name of the Thesis</b>	Examining The Experiences Of Syrian Immigrant Entrepreneurs And The Motivations Of Customers To Shop From Immigrant Entrepreneurs
<b>Author of the Thesis</b>	Ferdanur ATEŞ
<b>Advisor of the Thesis</b>	Assoc. Prof. Dr. Mustafa Halid KARAARSLAN
<b>Status of the Thesis</b>	Master of Science (M. Sc.)
<b>Date of the Thesis</b>	18/06/2021
<b>Field of the Thesis</b>	Entrepreneurship
<b>Place of the Thesis</b>	KBU/LEE
<b>Total Page Number</b>	204
<b>Keywords</b>	Entrepreneurs, Immigration, Immigrant Entrepreneurship, Syria, Turkey

## KISALTMALAR

<b>ABD</b>	: Amerika Birleşik Devletleri
<b>DEİK</b>	: Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu
<b>DTİK</b>	: Dünya Türk İş Konseyi
<b>IOM</b>	: Uluslararası Göç Örgütü
<b>ILO</b>	: Uluslararası Çalışma Örgütü
<b>OECD</b>	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
<b>TDK</b>	: Türk Dil Kurumu
<b>TÜİK</b>	: Türkiye İstatistik Kurumu
<b>TUSİAD</b>	: Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği
<b>VB</b>	: Ve Benzeri
<b>VD</b>	: Ve Diğerleri



## ARAŞTIRMANIN KONUSU

Ortadoğu ülkelerinde başlayan Arap Baharı'nın etkisiyle meydana gelen iç karışıklıklar, rejim değişiklikleri, halkın yönetime karşı ayaklanması, iç savaflara ve darbelere neden olmuştur(Duman, 2019, s. 54).

Arap Baharı'nın başlamasıyla 2011 yılında Suriye'de de ayaklanmalar, protestolar başlamıştır. Suriye'de meydana gelen bu iç karışıklıklar neticesinde 280 bin kişi ölmüş, nüfusun yarısı yardıma muhtaç duruma gelmiştir(Karasu, 2018, s. 29). Türkiye'nin komşusu konumunda bulunan bir Ortadoğu ülkesi olan Suriye'de meydana gelen iç karmaşalar ve savaflar neticesinde Suriye'den göçler meydana gelmiştir. Suriye'de yaşanan bu iç savaflara karşı müdâhil olan Türkiye Suriye'den gelen ilk göçmen kafilesini 2011 yılında almıştır(Karasu, 2018, s. 29; Uzun, 2019, s. 4).

2011 yılından itibaren başlayan ve günümüze kadar devam eden göçlere ev sahipliği yapan Türkiye, kültürel açıdan ve tarihsel geçmişin etkileriyle Suriyeliler ile ortak değerlere sahip bir ülke konumundadır(Uzun, 2019, s. 4). 2021 yılı itibariyle 3.5 milyon Suriyeli göçmene kapılarını açan Türkiye, geçici koruma kapsamında olan bu insanlara karşı büyük sorumluluklar almış bulunmaktadır.

Geçici koruma kapsamında Türkiye'ye gelen Suriyeliler'in bir kısmı Türkiye vatandaşlığı almış bulunmaktadır. Ev sahibi konumunda olan Türkiye bu göçmenlere karşı aldığı sorumlulukları yerine getirmeye çalışmaktadır.

Türkiye'de yaşamını sürdüren Suriyeliler ekonomik açıdan rahatlamak ve geçimlerini sağlamak için farklı girişimlerde buldukları görülmektedir. Türkiye'de yaşamını sürdüren Suriyeli göçmenlerin girişimcilik deneyimlerine ait bulgulara ulaşmak ve bu girişimcilik davranışının temelini oluşturan nedenleri ortaya çıkarmak araştırmanın konusunu oluşturmaktadır.

Kültürel benzerlikler ve tarihin ışık tutmasıyla sosyal ve kültürel değerler çerçevesinde Suriyeli girişimcilerin Türkiye'de neden girişimde bulunmak istediklerini

ve girişimlerdeki başarılı ya da başarısız olmalarının temel nedenlerini belirlemeye yönelik bir araştırmadır. Suriyeli göçmen girişimcilerin emek piyasasındaki yerini ve karşılaşılan olumlu, olumsuz faktörleri ortaya çıkarmak araştırmanın konusunu oluşturmaktadır. Bu doğrultuda göçmen girişimcilerin sektörel farklılıklarına ulaşmak düşüncesiyle farklı sektörlerden göçmenlerle iletişim kurulmuştur. Böylelikle sektörel olarak bulguların elde edileceği düşünülmektedir.

Bu araştırmanın diğer ilgilendiği husus ise göçmen girişimcilerden alışveriş yapmayı tercih eden yerli halkın bu girişimcilere yönelik tutum ve davranışlarını analiz etmektir.

## **ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ**

Suriyeli göçmenlerin girişim deneyimlerinin analizinin yapılmasıyla göçmenlerin gittikleri ülkelerde girişimci olmayı tercih etme sebeplerine yönelik bulgulara ulaşılması ve göçmen girişimcilere yönelik oluşan bakış açısına bir katkı sağlanması amaçlanmıştır. Aynı zamanda Suriyeli göçmen girişimcilerin müşteri kitlesinin bir kısmını oluşturan yerli halkın araştırmaya dahil edilmesiyle Suriyeli girişimcileri seçmelerindeki temel etkenin ne olduğuna ilişkin bulgulara ulaşılması araştırmanın bir diğer amacını oluşturmaktadır.

Ekonomik hayatta etkisi artan Suriyeliler'in girişimleri ve müşterileri hakkında bulgulara ulaşılarak göçmen girişimcilerin Türkiye piyasalarındaki yeri hakkında da bilgi sahibi olunması amaçlanmıştır. Ekonomik büyümede pay sahibi olan göçmen girişimcilerin (Güngördü, 2017, s. 66) girişimcilik deneyimlerinde karşılaştıkları zorlukların ve fırsatların bu göçmen girişimcilere sağladığı faydaların ve zararların analiz edilmesi amaçlanmıştır.

Araştırmanın önemini ortaya çıkaran göç, göçmen, göçmen girişimciliği kavramları araştırma konusuna yönelik olarak ele alınmıştır. Göçlerin oluşmasındaki nedenler göçmenlerin hayatlarını farklı yönlerde etkilemektedir. Suriye'de yaşanan iç karışıklıklar neticesinde Türkiye'ye doğru oluşan göçler çoğunlukla zorunlu göç kapsamına

girmektedir. Zorunlu göçlerin Suriyeliler üzerinde etkileri görülmektedir. Bu sebeple riskleri göze alma ve fırsatları yakalama konusundaki tutumlar oluşmaktadır.

Suriyeli girişimciler yerli pazarlarda yer almaya başlamıştır. Suriyeli girişimcilerin müşterilerle kurdukları iletişimleri ve girişimlerinde gösterdikleri stratejileri başarılı girişimci olmalarında etki göstermektedir. Suriyeli girişimcilerin ekonomik hayatta yer almalarıyla birlikte literatürde çalışmalara yer verilmeye başlanmıştır. Fakat Suriyeli girişimcilerle ticaret yapmayı ve alışveriş yapmayı tercih eden yerli halk ile aralarındaki ilişkilere yönelik çok fazla çalışma bulunmamaktadır.

Türkiye bölgesinde en fazla göçmen barındıran ülkelerin başında gelmektedir. Göçmenlerin girişimcilik faaliyetleri onların ülkeye adaptasyonunu artırmakta ve ülkeye ekonomik değer katmalarına olanak sağlamaktadır. Bu çalışma göçmen girişimcilerin hem girişimci olma sebeplerini hem yerli girişimlerle olan ilişkilerini hem de yerli müşterilerce nasıl değerlendirildiğini geniş bir perspektiften değerlendirmesi açısından önemlidir. Bu çalışma ile Türkiye'ye ekonomik ve sosyal olarak değer katan ve her geçen gün sayısı artan göçmen girişimlerin daha iyi anlaşılması ve hem girişimci hem de müşteriden elde edilen veriler ışığında daha bütüncül bir bakış açısının literatüre kazandırılması hedeflenmektedir.

## **ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ**

Bilimsel araştırma veri toplama yöntemlerinden biri olan nitel araştırma yöntemi kullanılarak araştırma hazırlanmıştır. Nitel araştırma birçok terimi (antropoloji, durumsal araştırma, doğal araştırma, tanımlayıcı araştırma, içerik analizi gibi) içinde bulunduran genel bir terim niteliğindedir(Yıldırım, 1999, s. 9). Nitel araştırma yönteminde amaç olayları ve olguları kendi çevresinde incelemektir. Bu nedenle nitel araştırmalarda genellemeye gidilmemektedir (Patton, 1990).

Nitel araştırma yönteminde, mevcut konu hakkında derinlemesine bir bilgiye ulaşma çabası bulunmaktadır. Nitel araştırma için hazırlanan sorulara görüşme esnasında ilave sorular eklenerek görüşme gerçekleştirilebilmektedir(Karataş Z. , 2015, s. 62). Nitel

araştırma teknikleriyle kişinin ya da grubun varsayılan konuya dair tepkileri, yaklaşımları ve görüşleri hakkında bilgi toplanabilmektedir(Berg & Lune, 2015, s. 20).

Bu araştırmada nitel veri toplama tekniklerinden biri olan mülakat tekniği kullanılmıştır. Mülakat tekniği yapılandırılmış, yarı yapılandırılmış ve yapılandırılmamış olarak ayrılmaktadır (Neuman, 2013). Bu araştırmada yarı yapılandırılmış mülakat tekniği kullanılarak derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Önceden hazırlanan soru formu tümevarım yaklaşımıyla görüşme esnasında soruların yeri değiştirilerek, yeni soru eklenerek gerçekleştirilmiştir.

Yarı yapılandırılmış mülakat tekniği, konuya hâkim kalabilmek ve araştırma konusunda derinlemesine görüşme sağlayabilmek için uygulanmıştır. Göçmen girişimcilere yönelik hazırlanan soru formatı Subanova (2013), Duman (2019), Güngördü(2017) ve Uzun'un(2019) göçmen girişimcileri konu alan çalışmaları için hazırlamış oldukları soru formatları dikkate alınarak hazırlanmıştır. Mülakat soruları 5 konu başlığı ile toplam 38 sorudan oluşmaktadır. Ek 1'de soru formuna yer verilmiştir.

Görüşmeciler olasılıklı olmayan örnekleme metodlarından biri olan kartopu örnekleme metoduyla belirlenmiştir. Göçmen girişimciler belirlenirken sektör çeşitlendirmesi yapılmıştır. Gıda perakendecileri, gıda dışı perakendeciler ve üretici girişimcilerden katılımcılar seçilmiştir. Görüşmeler her girişimcinin kendi işletmesinde rahat bir ortamda yüzyüze gerçekleştirilmiştir. Görüşmeler en az 25 dakika en fazla 45 dakika sürmüştür. Görüşmeler yarı yapılandırılmış mülakat sorularıyla derinlemesine gerçekleştirilmiştir. Aynı zamanda konunun derinlemesine bağlı olarak mülakat soruları dışında ek sorular ilave edilmiştir. Mülakat gerçekleştirilen girişimcilerin izin vermeleri doğrultusunda ses kaydı alınan görüşmeler de olmuştur. Aksine bu şekilde "başına bir bela alırsam" diye kesinlikle izin vermeyen girişimciler de olmuştur. Bu durum karşısında not tutularak devam edilmiştir.

Göçmen işletme sahipleriyle yapılan görüşmeler ardından olasılıklı olmayan örnekleme metodlarından bir diğeri olan kolayda örnekleme metodu ile her işletmeye gelen 3 yerli müşteri ile kısa süreli mülakatlar yapılmıştır. Göçmen işletmelerin müşterilerine yönelik 7 sorudan oluşan bir soru formu ve daha kapsamlı cevaplara ulaşım

sağlanması için 16 sorudan oluşan bir anket formu oluşturulmuştur. Soru formları tamamen göçmen girişimcilerle yapılan görüşmeler baz alınarak hazırlanmıştır. Soru formları Ek 2’de bulunmaktadır. Yaklaşık görüşmeler 5 ile 10 dakika arasında sürmüştür. Verilen cevaplar not tutularak kayıt altına alınmıştır. Müşterilerin cevaplamalarına istinaden ek sorular da sorulmuştur. Göçmen girişimcilerle ve göçmen işletmelerin müşterileriyle yapılan görüşmeler 1 ay içerisinde tamamlanmıştır.

## **ARAŞTIRMA PROBLEMİ**

Göçmen girişimcileri konu alan bu araştırmanın konusuna ve amacına yönelik araştırma soruları belirlenmiştir;

1. Suriyeli göçmenlerin Türkiye’ye geldikten sonra girişimci olma kararları ve girişimcilik deneyimleri nasıl oluşmuştur?
2. Suriyeli göçmen girişimcilerden alışveriş yapmayı tercih eden müşterilerin Suriyeli girişimcilere karşı tutum ve davranışları ne yöndedir?

## **EVREN VE ÖRNEKLEM**

Araştırmanın evreni, 179.481 geçici koruma kapsamında olan Suriyeli göçmene ev sahipliği yapan Bursa ilinde gerçekleştirilmiştir. Görüşmelerin yapılması için Bursa ilinin 657.176 nüfuslu Yıldırım İlçesi seçilmiştir. Bu bölgenin seçilmesinde etkili olan en büyük faktör Suriyeli nüfusun bu bölgede daha fazla bulunmasıdır. Araştırmanın kapsamında toplam 15 mikro ölçekli Suriyeli girişimci ile ve her Suriyeli girişimcinin işletmesine gelen 3, toplam 45 yerli müşteriyle derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

Mülakat yapılacak göçmenler belirlenirken sektör çeşitlendirmesi yapılmıştır. Öncelikle sektör olarak kimlerle mülakat yapılacağı belirlenmiştir. Gıda perakendecileri, gıda dışı perakendeciler ve üreticiler olmak üzere üç sektör belirlenmiştir. Göçmen girişimcileri tercih eden yerli müşteri kitlesi ile yapılan görüşmeler de işletmeye gelen müşterilerden kolayda örnekleme metodu ile seçilmiştir.

Yıldırım bölgesinde çok fazla Suriyeli halkın açtığı işletme bulunmaktadır. Bu işletmelerin bir kısmı geçici koruma kapsamında oldukları halde kayıt dışı girişimde bulunan Suriyeli'nin açtığı işletmelerdir. Bu çalışmada katılımcılar seçilirken vatandaşlık almış, oturma iznine sahip Suriyeli girişimcilerin seçilmesine önem verilmiştir. Görüşme sağlanan girişimcilerin tamamı oturma iznine sahiptir. İş yerleri ruhsatlıdır ve kayıtlı işletmelerden oluşmaktadır. Sanayi ve ticaret odası ve esnaf ve sanatkarlar odası ile iletişime geçilmiş olmasına rağmen Bursa Yıldırım bölgesindeki göçmen girişimcilerin kurduğu işletme sayısına ulaşılamamıştır.

Alan araştırmasının yapıldığı dönemde tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 araştırmanın bir müddet duraksamasına neden olmuştur. Salgın tedbirleri doğrultusunda Türkiye genelinde uzun bir süre sokağa çıkma kısıtlamaları ve beraberinde işletmelerin çalışmalarını durdurması kararları alınmıştır. Şartların ağır olması ve konunun bulaşıcı bir hastalık olması dolayısıyla görüşmelere bir müddet ara verilmiştir.

Yasakların azalması ve salgının bir müddette olsa yavaşlamasıyla işletmeler geri açılmıştır. Bu sırada göçmen girişimcilerle görüşmelerin yapılmasına karar verilmiştir.

## **KAPSAM VE SINIRLILIKLAR**

Araştırmanın temelini oluşturan göçmen girişimcilere yönelik olan bu çalışma, göçmenlerin göç etmeden önceki süreçleri, Türkiye'ye geldikten sonraki ilk deneyimleri, yaşantıları ve karşılaştıkları engeller ve bariyerler dikkate alınarak hazırlanmıştır. Göçmenlerin girişimci olma kararları ve buna yönelik ilerleyiş aşamaları araştırmanın birinci kapsamını oluşturmaktadır. Göçmelerin işletme kurma sebepleri ve yerli halkın göçmen işletmeleri neden tercih ettikleri araştırmanın ikinci kapsamını oluşturmaktadır.

Dünya'yı etkisi altına alan Covid-19 salgını mülakata katılan girişimcilerin sayısını kısıtlamış, görüşmeyi reddeden girişimci sayısını artırmıştır. Aynı zamanda girişimcilerin mülakat esnasında daha rahatsız olmaları dolayısıyla daha kısa cevap vermelerine yol açmıştır. Araştırma hazırlanırken Bursa'nın Yıldırım bölgesi seçilmiştir. Suriyeliler'in bu bölgede daha fazla olması sebebiyle Yıldırım bölgesi seçilmiştir.

Araştırmanın Yıldırım bölgesinde yapılması ve bir aylık süre içerisinde yapılması zaman ve mekân olarak araştırmanın bir diğer kısıtını oluşturmaktadır.

Yıldırım ilçesinde girişimde bulunan 15 Suriyeli girişimciyle ve her işletmeyi tercih eden 3 yerli müşteriyle görüşmeler sağlanmıştır. Verinin analizi sürecinde belirli bir doygunluğa ulaşıldığı için daha fazla katılımcıyla görüşmenin anlamlı olmayacağı ve bu katılımcıların teorik olarak yeterli olacağı düşüncesiyle görüşme yapılacak kişi sayısı kısıtlandırılmıştır. Suriyeli girişimcilerin işletmelerinden alışveriş yapan kişilerle görüşmeler yapılmıştır. Fakat tercih etmeyen kişilerin görüşlerine ulaşamamıştır. Bu da araştırmanın bir diğer kısıtını ortaya koymaktadır.

Araştırma nitel veri toplama yöntemlerinden mülakat yöntemiyle yapılmıştır. Olaylar ve olgular kendi çevresinde incelenmektedir. Böylelikle araştırmada bir genellemeye gidilmesi söz konusu değildir. Bu durum da araştırmanın kısıtını ortaya koymaktadır.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### 1. GİRİŞİM, GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK

17. Yüzyılda adından söz edilmeye başlanan girişimcilik kavramı değişimlerden ve yeniliklerden etkilenererek günümüze ulaşmış bir kavramdır. Sürekli olarak kendini yenileyen ve değişime açık bir kavram niteliğindedir (Subanova, 2013, s. 3) .

Girişimcilik uzun yıllar iktisat alanında da kendine bir tanım bulamamıştır. 20. y.y sonlarında adına kitaplarda rastlanmaya başlanan daha yaygın bir kavram haline gelmiştir(Gümüőođlu & Karaöz, 2014, s. 99).

20. yüzyılın sonuna doğru toplumu ve bireyi etkileyen kavram yenilikçi yapısıyla adından daha fazla söz ettirmeye başlamıştır. Birey ve toplum olarak daha ileri dönük bir düşünce yapısına sahip olmakla beraber modernlik algısı dışında ekonomik alanda da rol sahibi olmaktadır(Güngördü, 2017, s. 2).

Girişimcilik risk alan kişilerin yenilikçi bakış açılarıyla giriştikleri eylemlerdir. Bu bakış açısı dikkate alındığında ticari bir eylem için yaratıcı bir düşünceye, yenilikçi bir bakış açısına gerek duyulmaktadır. Ekonomik kalkınmaya destek sağlamak, ticari kazanç elde etmek ve istihdam alanlarında genişleme sağlamak için geliştirilen yeni ve yaratıcı fikir üretebilen kişiler girişimci olarak adlandırılmaktadır (Gümüőođlu & Karaöz, 2014, s. 99).

Bu bölümde son yıllarda adından sıkça bahsettiren girişim, girişimci ve girişimcilik kavramlarına yönelik açıklamalara detaylı bir şekilde yer verilecektir. Kavramların anlamları, özellikleri, önemi, girişimciliği etkileyen faktörleri ve tarihsel gelişimi detaylı olarak ele alınacaktır.



## 1.1. Girişim Kavramı

Günlük hayatta adından söz ettiren girişim kavramı; bir işe kalkışma, yeni bir işe başlama, hareket halinde olma anlamlarına gelmektedir (Aytaç & İlhan, 2007, s. 102). Bunun yanı sıra girişim bir kimsenin yaratıcı kimliği ile bir işe kalkışması ve bu işi yaparken kullanılan üretim faktörleri olan emek, sermaye, doğal kaynak ve girişimci unsurlarından yararlanarak faydalı bir iş yapması olarak da tanımlanabilmektedir(Güngördü, 2017, s. 2).

Girişimde bulunabilmek için tüm üretim fonlarını bir araya getirmek ve bu fonlarla kıymetli bir ürün ya da hizmet üretmek gerekmektedir. Girişimde yönetici olma ve riski göze alabilme yetilerine sahip olmak gerekmektedir (Aytaç, 2006, s. 141).

Say, Politik Ekonomi İlmihali adlı eserinde fayda sağlayacak şeylerin bir değerinin olduğuna değinmiştir. Fayda sağlayacak olan ürün ya da hizmetin ortaya çıkmasında üstlenilen riskler bulunmaktadır. Bu riskler girişimi ortaya çıkarmaktadır(Say, 2017).

Girişimin en temelinde fayda sağlarken kazanç elde etmek amaçlanmaktadır. Kazanç sağlamak için ürün ya da hizmet üreterek karlılık oranını daha yüksek seviyeye çıkarmak hedeflenmektedir. Girişim yeniliklerde süreklilik gerektiren, riski üstlenerek daha fazla kazanç sağlamak için girilen tüm çabalardır. Ürün ya da hizmet sunabilmek için gerekli olan girişim fonları; üretim yapmak, satış yapmak ve finansman sağlayabilmektir (Ödemiş, 2017, s. 4) .

Girişim kavramı iktisadi olarak ele alındığında arz ve talebi bir araya getirmek ve yönlendirmek için yenilikçi bir kimlikle pazar arayışında bulunan kişi olarak tanımlanmaktadır. Girişimci yenilikçidir ve değişimlere açıktır (Aytaç, 2006, s. 141) .

Üretim faktörlerini bir araya getirilmesiyle ve bunlardan faydalı bir iş yapması için oluşturulan ekonomik, teknik ve hukuki birimlere işletme ya da girişim

denilmektedir. İşletme kurmak için bir araya getirilen üretim faktörleri ve harcanılan tüm çabalara da girişim denilmektedir (Çevik, 2006, s. 4).

Girişim kavramı yapılan tanımlamalar göz önüne alındığında kendine özgü özellikler barındırmaktadır. Kendine özgü olması dolayısıyla ticari işletme tanımlarından ayrılmaktadır. İşletme ve girişim kavramları eş anlamlı olarak görünse de farklı anlamlar ifade etmektedir. İşletme ve girişim her iki kavramında ortak özelliği mal veya hizmet üretmek olup ekonomik bir kazanç elde etmeyi amaçlamaktadır. Fakat girişim kavramının bir piyasası bulunmaktadır ve bu piyasaya gelir sağlamaktadır. Dolayısıyla işletme girişimden daha geniş bir perspektife sahiptir (Ballı, 2017, s. 146-147).

İşletmeler daha geniş yapıya sahip olduklarından dolayı her girişim bir işletme sayılırken her işletme bir girişim sayılmamaktadır. Temel amacı kar elde etmek olan girişimin iki temel özelliği vardır. İlki üretim fonlarını sağlamak ve üretime yönlendirmek, ikincisi ise tüm riskleri üstlenebilmektir (Taşkın, 2012, s. 86).

Girişim ele alındığı her konuda asıl amacı kar elde etmek olan ve bunun karşılığında topluma mal ve hizmet sunmayı amaçlayan bir yapıdır. Devamlı gelişmelere açık olan girişimin özellikleri (Çevik, 2006, s. 4; Özdevecioğlu & Karaca, 2015, s. 13-14; Özyılmaz & Yavuzer, 2016, s. 5);

- Girişimin temel amacı ekonomik kazanç ve karlılık sağlamaktır.
- Girişim kar elde etmek karşılığında pazarlanmaya hazır mal veya hizmet üreten olgudur.
- Girişimin temel üç işlevi, üretim yapmak, satış yapmak ve bunları sağlamak için finansman sahibi olmaktır.
- Girişimin kendi üretim fonları bulunmaktadır. Bununla beraber öz ve yabancı sermaye kaynakları da bulunabilmektedir.
- Girişim insan faktörü başta olmak üzere farklı fonlara sahip olan bir örgüttür.
- Girişim hukuki bir birim olarak tüzel kişiliğe sahiptir.

Girişimde bulunan kişi kazanç sağlarken aynı zamanda ülke ekonomisine de katkı sağlamaktadır. Ekonomiye yön verilmesinde de etkili role sahiptir. Girişimde bulunmanın belirleyici faktörleri (Özdevecioğlu & Karaca, 2015, s. 14); iktisadi kalkınmayı etkileyen faktörlerdir. Bunlar (insan faktörü, emek, sermaye, girişim, teknoloji, kaynaklar, fırsat, örgüt) girişimde bulunma kararında etkili olan ve fırsatları yakalamada yardımcı faktörler olmaktadır (Karataş & Çankaya, 2010, s. 34).

### **1.1.1. Girişimi Etkileyen Üretim Faktörleri**

#### **1.1.1.1. İnsan Faktörü**

İnsan yenilikçi ve yaratıcı davranışlarıyla sosyal, siyasi, ekonomik ve kültürel yaşamını etkileyecek tüm alanlarda çaba sarf etmektedir. İnsan becerisi, eğitimi ve yetenekleri doğrultusunda bulunduğu girişimler de ekonomik kazanç sağlamaya çalışmaktadır. Ekonomik kaynakları verimli kullanarak ve yenilikçi bakış açısı getirerek üretimi artırabilmektedir. İktisadi kalkınma faktörlerinin temelini oluşturan insan, emek ve teknik yeterlilik ile aslında bir sermaye unsuru olmaktadır (Karataş & Çankaya, 2010, s. 34).

#### **1.1.1.2. Emek/İşgücü Faktörü**

Kişinin kazanç elde etmek amacı ile başkalarına karşı sergilediği her türlü çabaya ve enerjiye emek denilmektedir(Acar, 1998, s. 20). İnsan gücü ya da iş gücü olarak tanımlanan emek, bedensel ve zihinsel olarak harcanılan tüm çabaların bütünüdür(Güngördü, 2017, s. 2).

Zihinsel emek beyin fonksiyonları ile karşılanan emek iken; bedensel emek ise iskelet sistemi ve kas sisteminin birlikte çalışmasıyla ortaya çıkan emek türüdür. Mesleki eğitim almış ve bu çerçevede kendini geliştirmiş emek türüne vasıflı emek, eğitim almadan üretime dâhil olan emeğe de vasıfsız emek denilmektedir (Acar, 1998, s. 20). Üretim faktörleri içerisinde en önemli yere sahip olan emek üretim için en

değerli faktördür. Emeğin olmadığı yerde diğer faktörler işlevsiz sayılabilmektedir (Güngördü, 2017, s. 2) .

Emek faktörünün üretime olan faydası, üretilen mal/hizmet, üretimin teknolojisi ve verimlilik oranına göre farklılık gösterebilmektedir. Emek faktörü işçi konumu olsun yönetici konumu olsun üretime katkısı olan tüm bireylerden sağlanmaktadır. Üretime katılanların durumuna ve görevine göre üretime sağladıkları katkı da değişmektedir (Karagül, 2014, s. 2).

### **1.1.1.3. Sermaye Faktörü**

İktisadi olarak bakıldığında sermaye; üretim yapılabilmesi için, üretim faaliyetlerine uygun araçların bir araya getirilmesiyle oluşan üretim araçlarının tamamına denilmektedir. İşletmenin bünyesinde bulundurduğu tüm araçlar işletmenin sermayesini oluşturmaktadır (Güngördü, 2017, s. 3).

Üretim faktörleri içerisinde sermaye kavramı üretim faktörlerinin temel ekseninde yer almaktadır. Para ile satın alınabilen teçhizat ve makineler sermaye olarak kabul görmektedir (Karagül, 2014, s. 3-4). Üretimin yapılabilmesi ve mevcutta olan üretimin artırılması için kullanılan üretim araçlarının tamamı işletmenin sermayesini oluşturmaktadır. Bir işletmenin üretime geçmesi ve ekonomik kazanç elde etmesi için sermayeye muhakkak ihtiyaç duyulmaktadır (Acar, 1998, s. 21).

Sermayenin fazla olması küçük ölçekli bakıldığında işletme için, büyük ölçekli bakıldığında ise ülkelerin kalkınması için son derece önem arz etmektedir. Sermaye birikimi iktisadi olarak katkılar sunmaktadır (Karataş & Çankaya, 2010, s. 35).

Sermaye kavramı para ile değerlendirilen maddelere denilmektedir. Fakat üretime katkı sağlayan maddi ve maddi olmayan unsurların tamamı da sermayeyi kapsamaktadır (Karagül, 2014, s. 4).

Sermaye maddi unsurların yanı sıra, bilgi birikimi, eğitim olarak da karşımıza çıkmaktadır. Üretim hacminin artması ve bilginin de üretimde daha fazla kullanılmaya

başlanması sonucunda ekonomik ilerlemelerde bilgi birikimi bir tür sermaye olarak adından söz ettirmektedir (Keskin, 2011, s. 141).

Üretim faktörü olan sermaye; fiziki sermaye, finansal sermaye, sosyal sermaye ve beşeri sermaye olarak sınıflandırılabilir (Karagül, 2014, s. 4):

- 1. Finansal sermaye:** Üretim faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan para ve buna eşdeğere sahip olan tüm kıymetli varlıklara denilmektedir. Finansal sermaye üretim sonrası ortaya çıkan bir sermaye türüdür. Dolayısıyla üretim faktörü olarak değerlendirmeye alınmamaktadır (Karagül, 2014, s. 4).
- 2. Fiziki sermaye:** Üretimde kullanılmak üzere hazırda olan makine, teçhizat gibi üretim araçları, binalar, taşıma araçları gibi birçok örneği bulunmaktadır (Karagül, 2014, s. 4). Fiziki sermaye yatırımları ekonomik gelişmeler kaydetmede oldukça etkin durumdadır. Ekonomik gelişmeler üzerinde kısa dönemde ve uzun dönemde etkileri görülmektedir (Şahbaz, 2014, s. 2).
- 3. Sosyal sermaye:** Sosyal yaşamı yakından ilgilendiren toplumsal hayatın etkilerini ekonomik alanlarda ortaya çıkarmak ve sosyal yaşamdan destek görmek olarak tanımlanabilmektedir. Ekonomik olarak değerlendirildiğinde kişiler ve kurumlar arasında güven çerçevesinde işlerin yürütülmesi için sağlanan koordinasyondur (Karagül & Masca, 2005, s. 39). Maddi sermayenin oluşturulmasında önemli rol üstlenen sosyal sermaye amaçlar doğrultusunda verimli ve topluma pozitif değer yansıtmasıyla da ilişkilidir (Keskin, 2011, s. 130).
- 4. Beşerî sermaye:** Üretim yapılacak olan ülkenin çalışabilir niteliklerine sahip, yeterli, eğitilmiş işgücü miktarına denilmektedir. Beşerî sermaye kapsamında yaş grupları, eğitim düzeyleri, nüfus sayısı, sağlık durumu gibi belirleyici özellikler bulunmaktadır (Karagül, 2014, s. 4).

#### **1.1.1.4. Teknoloji Faktörü**

Üretim faktörleri ile yakından ilişkili olan teknoloji faktörü belirli zamanlarda fayda sağlaması beklenen üretim kaynaklarından biridir. Teknoloji üretim yaparken sıkça başvurulan, işleri kolaylaştıran bir faktördür. Teknoloji kullanılarak daha kısa sürede daha az üretim faktörü kullanarak aynı miktarda bazen de daha fazla miktarda üretim yapılmasını sağlamaktadır. Üretimin artmasında teknolojik faktörlerin rolü bulunmaktadır (Gökçen, 1987, s. 162-163).

Teknolojinin ilerlemesi üzerine hızlı üretime ulaşılması ve bununla beraber daha az üretim faktörü kullanılması günümüz iktisadının kabul görmüş bir gerçeğidir. Teknoloji sayesinde üretime hız gelmiş, ürün kalitesinde artış sağlanmış olmasıyla beraber insan gereksinimlerini en iyi şekilde karşıladığıda düşünülmektedir. Teknolojinin üretime dâhil olmasıyla beraber nitelikli insan gücüne olan ihtiyaçta artış göstermiştir. Böylelikle niteliksiz insan gücü yerine yetenekli, donanımlı, teknik bilgi sahibi olan insan tipine duyulan ilgi de artmaktadır (Karataş & Çankaya, 2010, s. 37).

#### **1.1.1.5. Kaynak Faktörü**

İktisadi faaliyetlerin sağlanması ve üretimin yapılması için kaynaklara sahip olmak gerekmektedir. Doğal kaynakların olmasıyla iktisadi faaliyet gerçekleştirmek mümkündür. Üretim yapılabilmesi için tüm eylemlerimiz doğal kaynaklara dayanmaktadır (Karagül, 2014, s. 7).

Fakat gelişen teknoloji ile beraber doğal kaynaklardan destek alınarak sanayileşme, üretim yapma gibi farklı kaynaklar üretilmiştir. Kaynakların fazla olması ve bu kaynakları işleyebilmek, kullanabilmek ekonomik kalkınmada etkisini göstermektedir. Ekonomik kazanç elde etmek, üretim yapmak, girişimde bulunmak için belirli kaynaklara ihtiyaç duyulmaktadır. Bu kaynaklar üretimin vazgeçilmez bir parçası haline gelmiştir.

#### **1.1.1.6. Fırsat Faktörü**

Bir üretim sürecinin başlayabilmesi için yani bir girişimde bulunabilmek için fırsatları fark etmek ve fırsatlardan mümkün olduğunca faydalanmak gerekmektedir. Başarılı bir girişimin olması için fırsatlar her zaman pozitif geri dönüş sağlayabilmektedir. Bunun için iyi değerlendirmeler, planlı projeler hazırlanmalıdır(Güngördü, 2017, s. 3).

#### **1.1.1.7. Örgüt Faktörü**

Belirli bir amaç uğruna bir grup insanın bir araya gelerek bir faaliyette bulunmasıyla ortaya çıkmıştır. Bu amaçlara ulaşmak için yapılması gereken işlerin bir plan doğrultusunda kişilere yetki ve sorumluluk yüklenerek insanların bir arada bulunduğu somut ortamdır. Her örgütün kendine özgü bir amacı vardır. Bu amaç neticesinde de örgütlerin personele ihtiyacı bulunmaktadır. Örgütler ürettikleri emek/hizmeti bir maliyet karşılığında sunmaktadır. İktisadi olarak da örgüt her işletmede, her girişimde bulunması gereken bir grup insandır(Paksoy & Özbezek, 2013, s. 295-296).

Örgütler çok sayıda kişiden meydana gelerek sosyal bir yapıyla beraber amaca yönelik harekete geçen organizasyonlardır. Örgüt kavramı ile iktisadi amaçlı işletme örgütlerinden bahsedilmekle beraber, kâr amacı olmayan organizasyonlar da örgüt kavramına dâhil edilmektedir (Tüfekçi & Sayılı, 2008, s. 3).

## **1.2. Girişimci Ve Girişimcilik Kavramları**

İşletme, iktisat, sosyoloji ve ekonomi alanlarında ilgi gören girişim ve girişimci kavramları Latince ve İngilizce de ilk girişen anlamını taşıyan bir terimdir (Akpınar, 2009). Fransızca “entre” giriş ve “prendre” üstlenmek sözcüklerinden üretilmiş bir kavramdır (Öğüt, Şendoğdu, & Yılmaz, 2006, s. 431).

Girişimci kavramı ekonomik literatürde 1955 yılında İrlanda kökenli Fransız ekonomist olan Richard Cantillon tarafından ilk kez kullanılmıştır. Kavramı tanımlarken kar elde etmeyi amaçlayan ve bunun için üretim faktörlerini satın alarak henüz belli olmayan koşullarda riski üstlenen ve fırsatları yakalayabilen kişi olarak tanımlamaktadır (Güney, 2015, s. 18).

19.yüzyılda iktisatçı Jean Baptiste Say girişimci kavramını dördüncü üretim faktörü olarak nitelendirerek(Özdevecioğlu & Karaca, 2015, s. 15); bir işin üretim faktörleriyle organize edilmesinde öncülük eden, işi devam ettirmek için sermaye ve diğer faktörleri kullanarak iktisadi işi yürüten bir üretim faktörü olarak girişimciyi tanımlamaktadır (Bocutoğlu, 2012, s. 107; Çöğürçü, 2016).

İngiliz ekonomi profesörü Marshall'a göre ise girişimci, yeniliklerden ve yöntemlerden faydalanarak mal ve hizmet üreten kişiye denilmektedir (Şekerdil, 2017, s. 2).

Peter Drucker “İnovasyon ve Girişimcilik” adlı eserinde başarılı olmanın şartını yenilikçi olmaya ve girişimde bulunmaya bağlamaktadır. Drucker'e göre başarılı olmanın en önemli noktası yenilikçi bakış açısına sahip olmaktır ve riskleri göze alabilmektir (Drucker, 2017).

Peter Drucker girişimciliği tanımlarken “ *ne bir bilim ne de bir sanattır*” girişimcilik bir “*uygulama*”dır. Girişimcilik yalnızca kâr odaklı olarak düşünülmemelidir, aynı zaman da bilgeliği ve hizmet alanlarını da barındırmaktadır(Drucker, 2017).

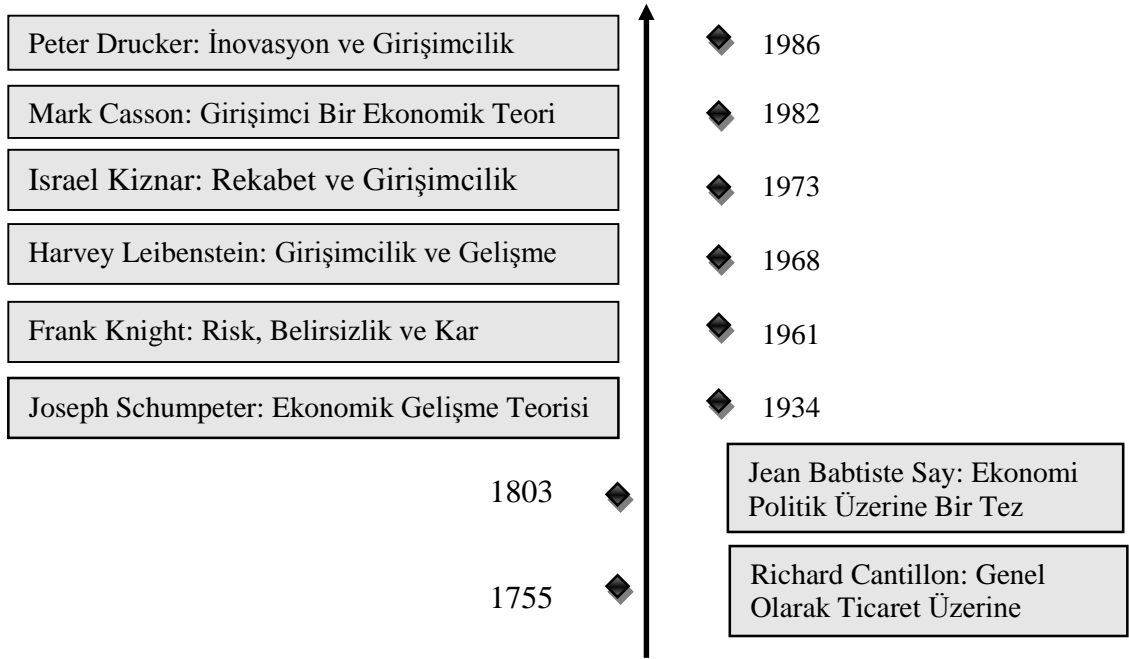
Joseph Schumpeter girişimcilik kavramına yönelik çalışmalarında girişimcinin gösterdiği çabaları neticesinde ekonomiye etkisi olacağını söylemektedir. Schumpeter girişimcinin ekonomide etkili olacağını vurgularken girişimcinin yalnızca maddi unsurlardan etkilenmediğine dikkat çekmiştir. Girişimciler riskleri göze alan kişiler olabilmektedir (Schumpeter, 2012).



Gerber (2002, s. 1) girişimci tanımlamasında girişimciyi hayal ederken Herkül gibi tek başına mücadele eden, ayakta kalmaya çalışan *“her şeyde rüzgâr gibi esen, aşılmaz denem sıkıntılara cesurca göğüs geren, dimdik kayalara tırmanan bir erkek veya kadın; kendi işini kurma hayalini gerçekleştiren bir insan”* olarak nitelendirmektedir.

Tony Hsieh (2011)‘Mutluluk Dağıtmak ’adlı kitabında girişimde bulunurken yaratıcı bir yapıya sahip olunması gerektiğini vurgulamaktadır. Hsieh kitabında girişimciliği hem dar kalıbıyla hem de geniş kalıbıyla ele almıştır. Farklılık getirmek, yeni bir işe kalkışmak ekonomik kazanç sağlamak girişimcilerin özellikleri arasında sayılabilmektedir.

### Şekil 1: Girişimcilik Kavramının Yazarlar Tarafından İncelenmesi



**Kaynak:** (Sönmez & Toksoy, 2014, s. 42)

Girişimci kavramı son dönemlerde akademik çalışmaların üzerinde durduğu bir kavram niteliğindedir. Dolayısıyla girişimci kavramı ile ilgili literatürde birçok farklı tanım bulunmaktadır.

TUSİAD'a (2002) göre girişimci, yenilikçi yaklaşımla yarattığı yenilikleri ekonomiye kazandıran kişidir. Ekonomik kaynakların verimliliğini yükseltmeye yönelik çaba sarf etmektedir ve TUSİAD'a göre olağan ve olağandışı durumlarda üretim faktörlerini doğru kullanabilmelidir.

Kara'ya (2009, s. 466) göre girişimci, yaşam standartlarını yükseltmek, ihtiyaçları maksimum derecede karşılayabilmek için iktisadi üretim faktörlerinden faydalanarak bir mal ya da hizmet üretmek amaçlı iş fikrini gerçekleştirmek isteyen kişiye denilmektedir.

**Tablo 1:** Girişimcilik Kavramında Yazar Vurguları

Yazar	Girişimcilik Kavram Vurgusu
Cantillon, Knight, McClelland, Drucker	Risk
Schumpeter, Lounsbary, Holcombe, Zhao	Yenilikçi
Marshall, Say, Walker, Casson	Yönetsel Yetenek
Bird, Brenkert, Hisrich, Gartner	Değer Yaratmak
Smith	Kapitalist
Knight, Cantillon, Schumpeter	Belirsizlikten Faydalanma
Mueller, Thomas, Leibenstain, Krizner	Fırsatçı
Say	Üretim Faktörü
Timmons, Cole, Say	Farklı Organizasyon Kuran

**Kaynak:** (Özyılmaz & Yavuzer, 2016, s. 7; Güngördü, 2017, s. 10; Subanova, 2013, s. 5-7; Şekerdil, 2017, s. 2; Özdevecioğlu & Karaca, 2015, s. 15)(Çöğürçü, 2016, s. 66; Çevik, 2006; Yörük & Ağca, 2006; Keleş, Kıral Özkan, Doğaner, & Altunoğlu, 2012, s. 108; Zengin, 2019, s. 17)

Özdemir'e (2016, s. 226) göre girişimci, fırsatları gören ve bu fırsatlardan yararlanmak için bunu iş fikrine çevirebilen, işi için gerekli olan üretim faktörlerini bir araya getiren ve bunlarla bir mal veya hizmet üretmeyi planlayan ve en önemlisi bu doğrultu da tüm riskleri ve zararı göze alabilen kişilere denilmektedir.

Taşkın'a (2012, s. 86) göre girişimin amacı kar sağlamaktır. Bunun için de girişimcinin iki temel özelliği bulunmaktadır. Bunlar üretim faktörlerini bir araya getirmek ve üretim esnasında ortaya çıkan tüm riskleri üstlenmektir.

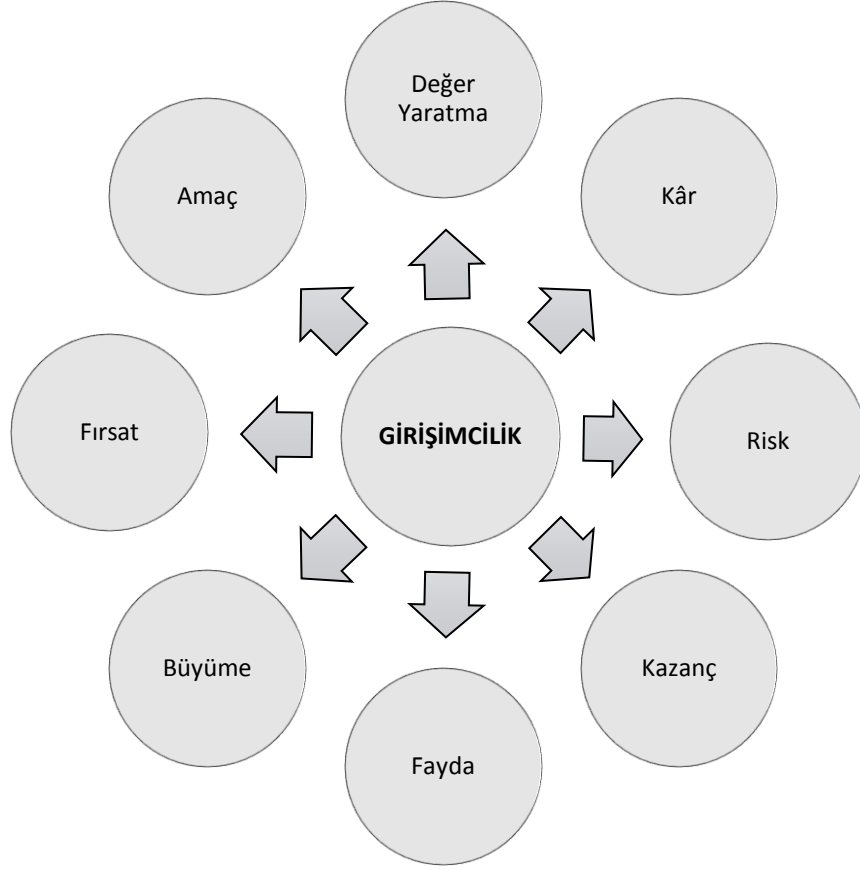
Çevik (2006, s. 1) sermaye, emek, kaynak olan üretim faktörlerine dördüncü olarak girişimci faktörünü saymaktadır. Son yıllarda girişimci faktörüne olan bakış açısı büyük bir öneme sahip olmuştur ve araştırmalarda bu kavrama daha çok yer verilmiştir.

Girişimci kavramının iki tanımlaması bulunmaktadır. Girişimci tanımlamalar dikkate alındığında ekonomik sebepler dolayısıyla dar çerçevede değerlendirilmektedir. Girişimciliğin geniş anlamli tanımlaması insanın kişilik ve davranış biçimiyle alakalıdır. Düşünme tarzı, yenilikçi yapısı gibi eylemler girişimciye geniş çerçevede bakılmasını sağlamaktadır (Subanova, 2013, s. 8).

Zaman içerisinde sürekli yeniliğe ve değişime uğrayan girişimcilik kavramı riskleri göze alma, fırsatları yakalama, yenilikleri keşfetme ve tüm bunları hayata geçirmek için harcanan çabaya ve zamana denilmektedir (Keleş, Kıral Özkan, Doğaner, & Altunoğlu, 2012, s. 108).

Girişimci olmak sadece bireyi etkilememektedir. Bireyin yaşadığı toplumu da ilgilendirmektedir. Topluma yararlı bir fert olmak, ekonomiye fayda sağlamak ve kazanç elde etmek girişimcinin üstlendiği noktadır (Güreşçi, 2014, s. 25) ve girişimcinin işletmesini koordine etme, yönetme ve risklere karşı mücadele etme gibi sorumlulukları bulunmaktadır (Kara, 2009, s. 466).

**Şekil 2:** Girişimciliğin Temel Unsurları



**Kaynak:** (Çevik, 2006, s. 10).

Tüm bu tanımlamalara bakıldığında girişimci fırsatları gören ve bu fırsatlardan yararlanma isteği doğrultusunda harekete geçen tüm riskleri üstlenen kişidir. Hedefine ulaşma noktasında yardımcısı niteliğinde olan üretim faktörlerine gerek duymaktadır.

### 1.3. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

İlk çağda insanlarla yaşamlarını sürdürebilmek ve ihtiyaçlarını karşılayabilmek için olumlu olumsuz tüm şartlara rağmen türlü uğraşlarda bulunmuşlardır. Bu açıdan bakıldığında bireyin girişimci tarihi varoluşundan beri süregelmektedir (Gümüsoğlu & Karaöz, 2014, s. 101).

İlk çağlarda ticaret ilişkisi oluşturan kişi talep edilen malı bulup istenilen pazarlara ulaştırarak da bir girişim eyleminde bulunmuştur(Subanova, 2013, s. 3). Fakat ilk çağlarda üreticilik olmadığından dolayı gerçek anlamda girişimcilik olgusu sayılması mümkün olmamaktadır.

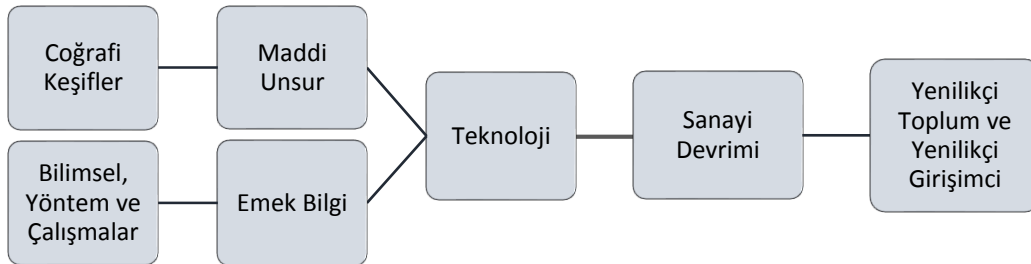
Orta çağda girişimci, üretim yapılabilmesi için büyük üretim projelerinin yönetimini üstlenen kişi olarak tanımlanmıştır. Bu girişimcinin herhangi bir riski bulunmamaktadır. Hükümet tarafından kendisine verilen projelerin yönetilmesinde görevlendirilmektedir (Çevik, 2006, s. 20-21).

17. yüzyılda girişimcilik kavramının önemli özelliği olan risk unsuru ortaya çıkmıştır. Bu yüzyılda hükümet ile belirtilen sabit fiyattan imzalanan sözleşmeler ile yürütülmesi gereken projeler oluşturulmuştur. Bu projelerin fiyatının sabit olmasından dolayı üretim esnasında meydana gelen kâr ya da zarar girişimciyi etkilemektedir. Bu durum da risk unsurunu ortaya çıkarmıştır(Ercan & Gökdeniz, 2009, s. 61-62; Çevik, 2006, s. 21).

Cantillon girişimcilikten 17.yüzyılda bahsetmiştir. Girişimciliğe katkısı bir hayli fazla olan Cantillon iktisadi çerçevede üç noktaya değinmektedir (Çevik, 2006, s. 21):

1. Sermaye sahipleri
2. Girişimciler
3. İşçiler.

**Şekil 3:** Girişimciliğin Gelişim Süreçleri



**Kaynak:** (Ercan & Gökdeniz, 2009, s. 62)

18. yüzyılda sanayi devriminde bilimsel bilginin gelişmesi ve coğrafi keşiflerin artmasıyla ticarete gelişmeler görülmüştür. Tüm bu gelişmeler ardından çağdaş girişimcilik ortaya çıkmaya başlamıştır. Girişimcilik sosyal, ekonomik ve toplumsal gelişmelere etki etmesiyle sanayi devrimiyle birlikte hızla yayılmaya başlamıştır (Er, 2012, s. 81-83).

19. yüzyılda iktisatçı Jean Baptiste Say girişimcilik kavramında öne çıkan isim olmuştur. Girişimcinin işletmedeki yerini ve rolünü belirten Say aynı zamanda yönetsel rolünü de belirtmiştir. Girişimci ve sermaye sahibi olan kişiler arasındaki farklara değinen Say; sermayedarı para ve finansal açıdan risk alan kişi olarak yorumlarken, girişimciyi üretim faktörlerini bir araya getirerek ve doğru kullanım sağlayarak yeni bir üretim sağlayan kişi olarak vurgulamaktadır(Özyılmaz & Yavuzer, 2016, s. 17) .

20. yüzyıla gelindiğinde Avusturyalı iktisatçı Joseph Schumpeter girişimci ve işletme arasındaki farklara değinmektedir. Schumpeter girişimcinin işletmeciden farklı olarak yeni mal ve hizmet üreten ve bu üretimi mevcut piyasadaki değerleri sarsarak yeni dengeler kurulması olarak nitelendirmiştir. Bu değişikliği de “*yaratıcılık*” olarak belirtmiştir (Schumpeter, 2012). Bu yüzyılda David Mc Clelland’da ekonomideki büyümelerin bireysel girişimlerin artmasından kaynaklı olacağını savunmaktadır. Clelland girişimciyi risk almaya eğilimli kişi olarak tanımlamaktadır (Çevik, 2006, s. 5-26).

21.yüzyılda teknolojik gelişmeler sonucu ortaya çıkan toplumsal değişikliklerin neticesinde oluşan bilgi toplumunda girişimciliği etkileyen değişiklikler yaşanmaya başlanmıştır. Bilgi toplumlarının teknolojiye ve yeniliğe verdiği önem ile insanlar tarafından üretilen ve yönetilen yenilikler oluşmaktadır. Yeni gelişmeler ile bu yüzyılda girişimciler bilgiye daha fazla önem vermeye gayret göstermektedir. Bilgi toplumu girişimcilerinin kendilerine has özellikleri de bulunmaktadır(Ercan & Gökdeniz, 2009, s. 64).

Hızla gelişen ve değişen dünya düzenine ayak uydurmak ekonomik kalkınmayı ve toplum refahını olumlu etkilemektedir. Bu yüzden ki bireysel girişimciliğe mümkün mertebe önem verilmesi gerekmektedir(Çevik, 2006, s. 29).

Günümüzde girişimciye ve girişime verilen önem artmaya devam etmektedir(Eyel, Ünkaya, & Kaplan, 2018, s. 579):

1. Girişimcilere devlet destekleri verilmesi ve ekonomik politikalarda girişimcilik kavramına verilen önemin arttığı görülmektedir.
2. Girişimcilik tutumuna karşı gösterilen kültürel bakışta zaman içerisinde olumlu değişiklik göstermiştir. 2000’li yıllardan sonra devlet teşviklerinde ve medya da sürekli gündem haline gelen girişimcilik toplumsal olarak daha fazla bilinir olmuştur.

**Tablo 2:** Literatürde Yer Edinen Girişimcilik Tanımları

YAZAR	TANIM
Richard Cantillon (1725-1750)	Fırsatları yakalamak adına, henüz belli olmayan şartlarda riski üstlenerek kar elde etmek amaçlı mal ve hizmet üretmektir.
Jean Baptiste Say (1803)	Üretim faktörlerinin dördüncüsü niteliğindedir. Engelleri ve belirsizlikleri göze almaktır.
Francis Walker (1876)	Sermayesini oluşturup faiz alan kişi ile yönetsel yetenekler itibariyle kazanan kişi arasındaki farktır.
Joseph Schumpeter (1934-1950)	Belirsiz şartlarda denenmemişleri deneyen yenilikçi bir kişidir.
David McClelland (1961)	Risklerin fazla olduğu bir ortamda başarı için edilen hareketlerdir.
Alfred Marshall (1980)	Yöneticilerin ve girişimcilerin tamamlayıcı farklı özellikleri bulunmaktadır. Mal ve hizmet üretirken yenilikleri sunmaktır.
Marc Casson (1982)	Üretim faktörlerini en az seviyede tutarak işi yönetme çabası vardır.

Israel M. Krizner (1982)	Pazar fırsatlarını ön görüp onlardan yararlanmaktır.
Robert Hisrich ve W. Gartner (1985)	Ekonomik, psikolojik ve sosyal riskler üstlenerek zaman ve çaba harcayıp varolandan farklı bir değer yaratma ve ödül kazanmaktır.
Bird (1989)	Değer yaratmak ve kâr elde etmek için katlanılan her şeydir.
William Baumol (1990)	Fazlasını arzulamak ve yenilikçi olmak zorunludur. Büyümek ve verimli olmanın en temel faktörüdür.
Fry (1993)	Yeni kuruluşların risk alarak başlatılması ya da büyütülmesine denilmektedir.
Peter Drucker (1995)	Getirisi düşük olan iş alanlarından ayrılıp risk üstlenerek yüksek olan alanlara yönelme eylemidir.
Lounsbery ve R. Holcombe (1998)	Fırsatları görmek için üretim süreçlerini inceleme ve yenilikçi bakış ile daha üretken ekonomi oluşturmak.
Timmons (1999)	Yaratıcı insan gücüyle mevcutta olandan farklı organizasyon kurmak ve tatmin edici noktaya ulaşmaktır.
Mueller ve Thomas (2000)	Fırsatı görme, tanıma ve o fırsata sahip olma arzusu ile organizasyon oluşturmaktır.
H.Aldrich ve M.Martinez (2001)	Girişimcilik taklit içermektedir. Bu yüzden yenilikçi olarak aktarılmamalıdır.
Frank Knight	Belirsizlik ve risk arasındaki farktır. Kâr ile ödüllendirilmektedir.
Zhao (2006)	Fikirlerin tutulup yenilikçi ürünlere dönüştürülmesi ve dolayısıyla pazarlara sunulacak yeni ürünlerin oluşturulmasıdır.
Brenkert (2008)	Yeni ya da mevcutta olan işletmelerin değer yaratmak için fırsat keşiflerinde bulunmasıdır.



**Kaynak:** (Güngördü, 2017, s. 10; Şekerdil, 2017, s. 2; Özdevecioğlu & Karaca, 2015, s. 15; Çöğürçü, 2016, s. 66; Çevik, 2006; Yörük & Ağca, 2006) (Keleş, Kıral Özkan, Doğaner, & Altunoğlu, 2012, s. 108; Zengin, 2019, s. 17)

#### **1.4. Girişimcilerin Davranış Özellikleri**

Girişimcilerin sahip oldukları özellikler sonradan kazanılan bir olgu mu ya da varoluşla beraber mi kazanıldığı literatürde sıkça karşılaşılan bir konudur (Lambing & Kuehl, 2000). Doğuştan gelen yetenekler ile sonradan öğrenilen yetenekler girişimcinin özellikleri ortaya çıkmaktadır (Coulter & Robbins, 2003, s. 489).

Girişimcilik bireyin sosyal ve ekonomik bir kesinliği arzulama isteği üzerine ortaya çıkmaktadır. Liliana, aynı kesimde yaşayan ve benzer ekonomik, sosyal koşullara sahip olan bireyler kendi işlerini kurarken diğerlerinin buna kalkışmamasının nedeni olarak girişimcinin farklı kişilik özelliklerinden kaynaklı olduğunu söylemektedir(Liliana, 2014).

Girişimcilik süreci girişimde bulunma niyeti ile başlamaktadır. Girişimin başlamasında kişinin psikolojik yapısının tutarlı olması ve girişimciliğin gerektirdiği görevleri öngörme özelliğine sahip olmak gerekmektedir. Girişimcilik davranışı önceden planlanan bir davranış biçimidir (Liliana, 2014, s. 292).

Başarılı bir girişimci olabilmenin yolu bireyin kişisel özelliklerinden ve yeteneklerinden geçmektedir. Birey bu özellikleri doğru alanda ve doğru şekilde kullandığı zaman bu faktörler başarı oranını destekleyebilmektedir. Ailesinden, çevresinden ve devletten aldığı destekler de girişimciyi her zaman motive etmektedir (Bozkurt, Kalkan, Koyuncu, & Alparslan, 2012, s. 231).

Girişimciler karşılaştıkları başarısızlıklara karşı mücadele eden riskleri göze alan ve pes etmeyen kişilerdir. Ekonomide ve toplumsal hayatta sorumluluk sahibi olan kişiler olarak bilinmektedir (Küçükaltan, 2015, s. 24).

Araştırmacılara göre girişimci riski üstlenebilen, değişime açık olan, fırsatları bulabilen ve yaratıcı dşuneye sahip kişiler olarak tanımlanmaktadır. Girişimcilerin başarıyı yakalama isteği, yenilikleri meydana getirme ve değişime açık olma gibi özellikleri bulunmaktadır. Girişimcilerin kişisel özellikleri dışında toplumsal faktörlerde girişimcinin başarıdaki rolünü etkilemektedir(Damar, 2015, s. 29).

**Tablo 3:** Girişimcilerin zelliklerini Vurgulayan Kavramlar

Fırsatları odak haline getirmek	İçsel kontrollü olmak
Risk alabilmek	Belirsizliklere karşı toleranslı olmak
Kararlarında ısrarcı olmak	Kendine güvenmek
Yaratıcı olmak	Yüksek başarı güdüsüne sahip olmak
Proaktiflik olmak	Değişim odaklı olmak
Yenilikçi olmak	Net ve hızlı olmak

**Kaynak:**(Bideratan, 2017, s. 4; Bozkurt, Kalkan, Koyuncu, & Alparslan, 2012, s. 233)

Girişimcilik kavramı ile ilgili tanımlamalar dönemlere ve ülkelere göre farklılık gösterebilmektedir. Girişimcinin kişilik özelliklerini etkileyen psikolojik, sosyolojik ve ekonomik faktörlerinin girişimcilerin başarısını etkilediği düşünülmektedir(Arslan, 2002, s. 4-11).

Girişimci yönetici özelliğiyle birlikte lider olma özellikleri de sergilemektedir. Bu zellikler girişimcide bazı etkileyici yönler belirlemektedir. Bunlar (Kara, 2009, s. 469):

- Dünya'ya farklı gözle bakabilmek,
- Dünya sembollerini kullanmak,
- Geleceğe karşı daha duyarlı olma ve geleceği tanımak,
- Net ve hızlı yanıtlar verebilmek,
- İşletme faktörlerini daha rasyonel kullanabilmek,
- Farklılıklardan yararlanabilmek şeklinde sıralanabilmektedir.

**Tablo 4:** Başarılı Girişimcilerin Özellikleri

<b>Başarıya ihtiyaç duyma</b>	Girişimin en temelinde olan başarı isteği girişimcinin motivasyon kaynağıdır.
<b>Fırsatlara yönelme</b>	Başarıyı yakalamada en hassas nokta fırsatları görebilmek ve bu fırsatlardan yararlanabilmektir.
<b>Belirsizliklere ve risklere karşı durma</b>	Denenmemiş olanı yapma kararında riskler ortaya çıkmaya başlamaktadır. Girişimci tüm bu riskleri ve karşılaşacağı tepkilere karşı emin adımlar atmaktadır.
<b>Başarısızlıktan öğrenebilme</b>	Girişim denemesi başarıya ulaşmadığında bile girişimci bu durumu sadece seyretmez, başarısız olma nedenlerinden ders çıkarmaktadır.
<b>Kararlarında ısrarcı</b>	Girişim yapısı gereği riskli bir iş durumundadır. Karşılaşılan aksiliklere karşı girişimci kararlarından ve kendinden emin olmaktadır.
<b>Vizyon sahibi olma</b>	Girişimde bulunurken herkesin görüp fakat yapamadığını görmek ve bu amaç uğruna mücadele etmek gerekmektedir.
<b>Özgüvenli ve azimli olma</b>	Girişimci başarılı olabilmesi için öncelikle kendine güvenmesi gerekmektedir ve zorluklara karşı mücadele etmektedir.
<b>Doğru ve hızlı plan geliştirebilme</b>	Girişimci kişiler karşılaştıkları her türlü durum ve ortamda misyonlara uygun bütüncül kararlar almaktadır.
<b>Problemlere karşı çözüm odaklı davranma</b>	Girişim esnasında olası risklere ve sorunlara karşı çözüm odaklı alternatifler geliştirebilmektedir.
<b>Hayal gücü yüksek, yaratıcı kişilik</b>	Değişen ve gelişen teknolojide ihtiyaç karşılamada yeni üretim, hizmet, yöntem vb.geliştirmede yetenek sahibi olmaktadır.
<b>Harcanılan emek ve çabanın karşılığını bekleme</b>	Girişimci başladığı işi sürdürürken sonucun ne olacağını kestirmeye başlamaktadır. Emeklerine karşı maddi manevi ödül beklemektedir.

**Kaynak:**(Güngördü, 2017, s. 8; Subanova, 2013, s. 9-10; Er, 2012, s. 4-5)

## 1.5. Girişimciliğin Ekonomik ve Sosyal Önemi

Bilgi toplumuna geçiş sonrasında insan emeğine olan gereksinim ve insanın üretimdeki rolü azalmaya başlamaktadır. Bununla beraber bilgiye dayalı emeğin üretimdeki rolünde artışlar yaşanmaktadır. Ekonomik ve sosyal yapıda güce sahip olan girişimciler bilgiye ve teknolojiye dayalı bu dönemde büyük rol üstlenmektedir(İraz, 2010, s. 190) .

Coulter (2001)“Entrepreneurship in Action”adlı kitabında girişimcinin önemini “yenilikçi- icatçılık”, “yeni işletmelerin doğması ve büyümesi” ve “yeni iş alanları yaratma” kapsamında değerlendirmiştir.

Van Pragg ve Versloot (2007) Girişimde bulunmanın önemli ekonomik değerlerinin neler olduğuna dair çalışma hazırlamıştır. Girişimciler tarafından riskler göze alınarak yenilikler faydalı hale getirilmektedir. Yeni üretim alanları oluşturularak ekonomik kazanç elde etmek faydalı işler yapılmaktadır. İstihdam alanları yaratan girişimcilik teşviklere ve ekonomik faydalara neden olmaktadır.

Yüksek risk oranlarına karşı yüksek büyüme etkisi gösteren girişimcilik, ülke ekonomisinin ve refah seviyesinin yüksek seyretmesinde önemli yere sahiptir. Gelişmiş ülke refahına yükselmek, büyüme ve gelişmek için ülkeler yüksek riskleri göze alan girişimcilere ihtiyaç duymaktadır (Ersoy, 2010, s. 74).

Girişimcilik ülke ekonomilerinde etkisini gösteren bir olgu olarak devam ederken iş dünyasının da eskisinden fazla değer verdiği bir üretim faktörü olmaktadır. Bilgi teknolojisi ve sosyal ağlar girişimcilerin fırsat yakalamasında etkisini göstermektedir(Dorin & Alexandru, 2014, s. 450).

Gelişmekte olan bir ülkede girişimciye verilen önemin daha fazla olması gerekmektedir. Bunun sebebi ise, gelişmekte olan ülkede genç nüfus ve beşerî kaynakların fazla olmasıdır (Güreşçi, 2014, s. 26).

Dünya Girişimcilik Platformu (GEM) 1997 yılında kurulmuştur. Bu platform Dünya'daki girişimcilik faaliyetlerini ölçmek için oluşturulmuştur. 1998 yılında Dünya Girişimcilik Platformu beş ülke (Kanada, Finlandiya, Almanya, İngiltere, ABD) üzerine ilk çalışmalarını hazırlamıştır (GEM, 2018-2019).

Dünya Girişimcilik Platformu'nun, girişimcilik üzerine yaptığı bir başka araştırmada 49 farklı ekonominin olduğu bölgeleri dört grup haline getirmiştir. Bu ekonomilerin girişimcilik faaliyetleri incelenmiştir. Araştırma sonucuna göre, girişimcilik eğilimleri fazla olan ülkelerin az olan ülkelere kıyasla ekonomik büyüme oranlarının gelişme gösterdiği ve yüksek ekonomiye sahip oldukları sonucuna ulaşılmıştır (Bonner, ve diğerleri, 2019-2020)

Girişimcilik ekonomik büyümede etkisini fırsatları görerek ve bu fırsatları somut eylemlere dönüştürerek etkin olmaktadır. Ülke ekonomisinde büyük role sahip olan girişimcilik eylemi iş sahasında, gelir dağılımında, işsizlik oranlarında ve kaliteli yaşam seviyesinin yükselmesinde etkisini göstermektedir(Ödemiş, 2018, s. 20).

Girişimciliğin ekonomiye sağladığı faydalar (Kelley, Singer, & Herrington, 2011, s. 4; İlhan, 2005, s. 218):

- Gelir düzeyinde artışlar sağlamaktadır.
- Ekonomik büyüme hızlanmaktadır.
- Bölgesel kalkınma farkları azalmaktadır.
- Yeni istihdam alanları oluşturmaktadır.
- Bilgiye dayalı toplum düzeni ve kalkınma sağlamaktadır.
- Dış ticaret alanlarında genişleme, ihracatta artış sağlamaktadır.
- İşsizliğin giderilmesi ya da azalmasında büyük rol üstlenmektedir.

Girişimciliğin sosyal açıdan sağladığı faydalar (Bozkurt, Kalkan, Koyuncu, & Alparslan, 2012, s. 233):

- Toplumsal yapıda yenilikçi bir zaman dilimine geçiş sağlamaktadır.
- Bilgi teknolojilerinden yararlanarak sosyal ağlarda yeni toplum algıları yaratmaktadır.

- Yeni bir bakış açısı getirmekte ve yeni bir değer yaratmakta etki göstermektedir.
- Topluma kolaylık sağlayacak teknolojik buluşlarla yenilikçi ürünlere ve hizmetlere ulaşım sağlanabilmektedir(Acs & Varga, 2005, s. 5-9).

Girişimciler hayatın her alanında kendilerini göstermektedir(Özdevecioğlu & Cingöz, 2009, s. 84):

- Kadın girişimcilik
- Akademik girişimcilik
- Sanat girişimciliği
- Öğrenci girişimciliği
- İç girişimcilik
- Sosyal girişimcilik bunlara örnek olarak verilebilmektedir.

Girişimin alan ya da konu olarak bir sınırlamasının bulunmaması girişimin en belirgin özelliklerindedir. Farklı girişimler ile yeni istihdam alanları oluşturulurken ekonomik kazancın yanısıra sosyal açıdan girişimcilik bir ilham kaynağı olarak önem arz etmektedir.

Girişimcilik ekonomik olarak sağladığı faydalar dışında değişimlerden ve yaratıcılıktan faydalanan bir güç olarak da etkisini göstermektedir. Herkesin görüp fakat farkına varamadığı yenilikleri, hayal gücü ve yaratıcı yönüyle uygulamaya geçiren teşvik edici özelliği bulunmaktadır(Özkul & Dulupçu, 2007, s. 74).

Girişimler işletme yapılarının geliştirilmesinde ya da değiştirilmesinde daha az zamanda daha fazla verim alınmasında farklı yenilikler getirmektedir. Mal ve hizmet üretiminde başarı gösteren girişimciler pazar şartları göz önüne alındığında rekabete neden olmaktadır. Rekabetin oluşmasından kaynaklı tüketicinin isteklerini karşılamak için sürekli bir yenilik gerekmektedir. Artan rekabet koşullarında başarıda devamlılık yakalayan girişimciler daha büyük riskleri göze alarak ekonomik faydaları ve yenilikleri arttırmaktadır(Güner & Korkmaz, 2011, s. 45).

Hızlı ve esnek üretimi esas alan girişimciler bilgi toplumunun getirdiği ve teknolojinin desteklerini esirgemediği üretim faktörlerini daha az kullanarak daha verimli ürünleri elde ederek ekonominin merkezinde yer sahibi olmuşlardır. İstihdam hacminde genişlemeye katkı sağlayan girişimcilik bölgesel kalkınmanın yarattığı farkları da azaltarak bölgesel olan gelişmişlik farklarını eşitlemek ve daha demokratik daha bütüncül bir ortam sağlanmasında da önemli güce sahip olmaktadır(İlhan, 2005, s. 218).

### **1.6. Girişimciliği Etkileyen Faktörler**

Girişimde bulunma kararında etkili birçok faktör bulunmaktadır. Girişimde bulunan bireylerin bir kısmı içinde buldukları ortamın şartlarından etkilenerek zorunlu girişimde bulunmaktadır. Zorunlu girişimin başlıca etkeni ekonomik yetersizlikten kaynaklanmaktadır. Ekonomik olarak sıkıntı içerisinde olan bireyler girişimde bulunarak ekonomik kazanç elde etmeyi planlamaktadır(Kümbül Güler, 2008, s. 11).

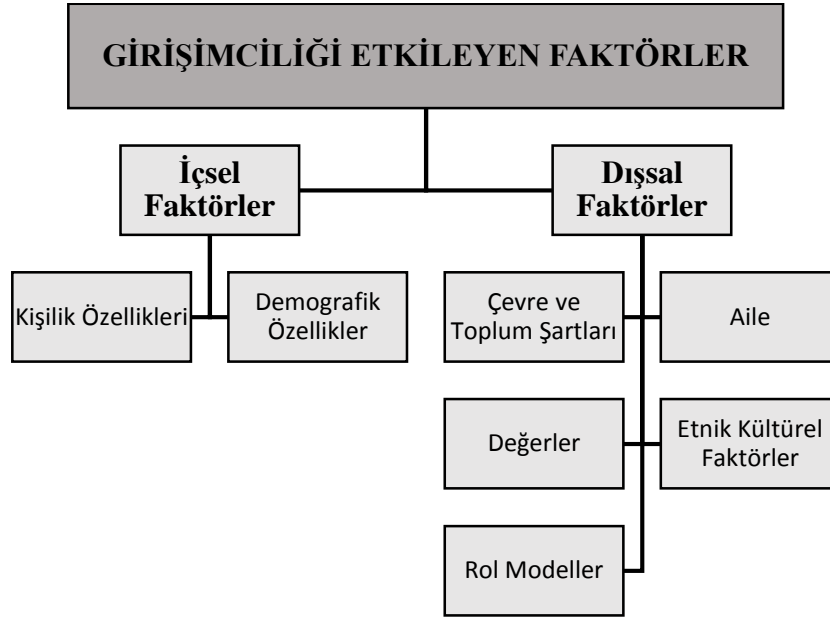
Girişimde bulunma kararı ardından girişimciliği etkileyen faktörler devreye girmektedir. Girişimcinin çevresinde girişimcilik kültürünün yaygın olması şartları kolaylaştırmaktadır. Yeterli eğitim, tecrübe ve sermayeye sahip olmak girişimcilik kararında etkisini göstermektedir(Bideratan, 2017, s. 5).

Kişinin büyüdüğü ortam, sosyal çevresi ve ekonomik olarak sahip oldukları bireyin girişimcilik ile arasındaki bağın kurulmasında rol sahibi olarak görülmektedir. Girişimci ailesinden, toplumsal yapıdan, sosyal çevresinden, eğitim hayatından ve teknolojiden ayrı olarak düşünülmemektedir(Ersoy, 2010, s. 73).

Girişimcileri yeni iş kurma kararlarını etkileyen faktörler sosyal, ekonomik ve kültürel olarak belirtilmektedir. Yeni girişimlerde girişimcinin yaşadığı sosyal çevre, kültür yapısı ve ekonomik durumu yapacağı faaliyetlerinden izler taşımaktadır(Castano, Galindo, & Mendez, 2015, s. 1496).

Girişimci birey yaşamını sürdürdüğü çevreden, kültürden, değerlerden ayrı olarak değerlendirilmemektedir. Dolayısıyla girişimcilerin başarılı olmasını etkileyen unsurlar bireyin etkileşime geçtiği en küçük ayrıntıdan başlayıp tüm değer örgüsünü kapsamaktadır. Tüm bu ayrıntılar bireyin girişimci niyetini olumlu ya da olumsuz etkilemektedir(Mungan, 2013, s. 6).

**Şekil 4:** Girişimciliği Etkileyen Faktörler



**Kaynak:** (Bideratan, 2017, s. 5; Güngördü, 2017, s. 22-23; Subanova, 2013, s. 13).

Bireyler kişisel özellikleri, yaşadıkları çevre ve ekonomik nedenlerden dolayı girişimde bulunma ya da girişimden kaçınma kararı vermektedir. Bu kararlar bireyin fırsatları değerlendirmesi ya da zorunluluk nedeni ile verdiği kararlar olarak sınıflandırılabilir(Naktiyok & Bayrak Kök, 2006, s. 82-83).

Literatürde girişimciliği olumlu olumsuz etkileyen birçok faktörden bahsedilmektedir. Bu faktörler girişimcilik davranışlarında etki göstermektedir(Güngördü, 2017, s. 22) ve girişimciliği etkileyen bu faktörler içsel ve dışsal faktörler olarak nitelendirilmektedir(Bideratan, 2017, s. 5).



### **1.6.1. İçsel Faktörler**

Girişimci kişiliği oluşturan içsel faktörler bireylerin benzer özelliklerini göstermektedir. Bu özellikler aynı zamanda girişimci kişiler ile diğerleri arasındaki ayırt edici faktörleri de vurgulamaktadır. Kişilerin özelliklerini belirten demografik faktörler ve kişisel yetenekleri sayesinde bireyin başarıyı arzulamasında etkili olan unsurlar olarak belirtilmektedir(İlhan, 2003, s. 63).

İçsel faktörler, demografik özellikler ve kişisel özellikler olarak gruplandırılmaktadır. Girişimciliğe yönelme eğilimini sağlayan bu özellikler bireyin girişimde bulunma kararında etkileyici rol üstlenmektedir.

#### **1.6.1.1. Demografik Özellikler**

Girişimcilik davranışı doğuştan gelen özellikler ve sonradan kazanılan özelliklerin birleşmesiyle ortaya çıkmaktadır. Bireyin(Bideratan, 2017, s. 6):

- yaşı
- cinsiyeti
- eğitim durumu
- gelir durumu ve
- ırkı, girişimci olma kararında etkili olan demografik unsurlardır. Girişimci kişilerin demografik unsurları girişimcilik eğilimine karar verme anında rol sahibi olarak görülmektedir.

#### **1.6.1.2. Kişisel Özellikler**

Kişisel özellikleri bireyin karakteristik özelliklerine denilmektedir. Kişilik özellikleri bireyin belirleyici unsurlarının neler olduğunu ortaya koyarak girişimci tipine ait tanımlayıcı özellikler sunmaktadır. Girişimcilerin belirgin özellikleri dışında birbirlerinden ayırt edici yönleri de bulunmaktadır. Dolayısıyla girişimci kişinin tanımının kesin olarak yapılması mümkün değildir. Belirleyici unsurlar dikkate alındığında girişimciye(İlhan, 2003, s. 62) :

- Yetenek sahibi,
- Sorumluluk alabilen,
- Geleceğe yönelik yararlı fikir üretebilen,
- Alınan risklere karşılık yarar elde edebilen,
- Yüksek enerji sahibi olan,
- Organize etme ve örgütleme yeteneği bulunan kişi, olarak sıfatlar yüklenmesinin mümkün olduğu görülmektedir.

### **1.6.2. Dışsal Faktörler**

Girişimciliği etkileyen birçok önemli faktör mevcuttur. Bireyin kişisel ve demografik özellikleri dışında girişimciliği ve girişimciliğe yönelmeyi pozitif ya da negatif etkileyen dışsal faktörler bulunmaktadır(Erdoğan, 2009, s. 13).

Dışsal faktörler bireylerin motivasyonlarında belirgin görevler üstlenmektedir. Bireyler dışsal faktörlerden etkilenecek davranışlarda bulunmaktadır. Bireyin yaşadığı çevre ile olan ilişkileri, sosyal ilişkileri, aile yapısı, kabul gördüğü değerleri, toplumun kültürel yapısı ve çevresindeki rol modeller dışsal faktörlerden sayılmaktadır(Naktiyok & Timuroğlu, 2009, s. 98).

Girişimcilik sosyo-kültürel çevreden, yaşanılan toplum içerisinde ve gelişen teknolojik yeniliklerden ayrı olarak düşünülmemektedir. Yaşanılan coğrafyanın ekonomik, politik ve kültürel şartları dikkate alınarak girişimcilik kararları verilmelidir. Dışsal faktörlerin girişimcilik kararında birçok yönüyle incelenmesi gerekmektedir(İlhan, 2003, s. 64).

Girişimcilik eğiliminde bulunurken etkisi görünen dışsal faktörler; aile, değerler, rol modeller, kültürel faktörler, çevre ve toplum şartları olarak sıralanmaktadır(Göktaş & Kazafiroğlu, 2018, s. 49) .

### 1.6.2.1. Aile

Girişimcilik kararında ailenin rolü bulunmaktadır. Ailenin yapısı, ailenin bireye karşı tutum ve davranışları girişimcilerin karar vermelerinde ve motive olmalarında oldukça etkilidir. Aile fertleri kişinin yeteneklerini keşfetmesinde ve yeni başlangıçlar kurmasında destekleyici davranışlar sergilemelidir(Erdoğan, 2009, s. 17).

Ailenin kültürel yapısı, eğitim seviyesi vb. özellikleri bireyin girişimcilik davranışında *“teşvik edici etki (olumlu), kısıtlayıcı etki (olumsuz) ve kararsızlık yaratıcı etki”* olarak görüş bildirmektedir(Çevik, 2006, s. 50).

Aile içerisinde girişimsel eğilimlerde bulunan fertlerin olması ve girişimcilik davranışlarını desteklemeleri bireyin motivasyonunda son derece etkili olmaktadır(Güngördü, 2017, s. 23).

### 1.6.2.2. Etnik- Kültürel Faktörler

Değer niteliğini taşıyan kültür kavramı belirli bir toplumun değerler sistemine yönelik özellikler barındırmaktadır. Kişiler yaşadıkları toplumlardan izler taşımaktadır (Mueller & Thomas, 2001, s. 52).

Kültür siyasi, ekonomi ve toplumsal hayatın oluşmasında yüksek etkiye sahiptir. Bir ülkenin ekonomisi ve toplum refahı ne kadar yüksek seviyelerde ise o ülkenin kültürel yapısı gelişmelere açık, yenilikçi girişimciliğe önem veren ve uygun şartları oluşturmaya çalışan bir yapı olmaktadır(Subanova, 2013, s. 13).

Girişimcilik kültüründe az gelişmiş ülkelerde gelişmiş olan ülkelere kıyasla büyük farklar görülmektedir. Kültürel olarak bazı toplumlar bireylerin kendi başlarına bir işe kalkışmasını ve neticesinde riskler almasını kabul görürken farklı kültürlerde yer edinmemiş, destek görmeyen uğraşlar olarak görülmektedir. Kültürel yapının çağa uyum sağlayamaması toplumun gelişim göstermesinde engelleyici olarak görülebilmektedir. Ülke'nin ya da bölgenin gelişmelere açık olması birçok kazancı beraberinde getirmektedir(Özyılmaz & Yavuzer, 2016, s. 14).

Girişimcilik konusunda başarıyı yakalamış toplumlar girişimcilik eğilimlerinde yüksek performans sergilerken birçok toplum bunun gerisinde kalmıştır. Bunun sebebi olarak etnik kültürel faktörler gösterilmektedir(Mungan, 2013, s. 11).

### **1.6.2.3. Değerler**

Bireyin kültürel yapıdan kaynaklı engelleyici, ağ dışı kalmış, dini olgular dolayısıyla düşünmeye izin vermeyen etkenlerden sıyrılıp ağdaş, yenilikçi değerlere önem vermesi girişimcilik açısından önemlidir(Erdoğan, 2009, s. 21).

lke ekonomisine, kültürüne, teknolojisine birçok katkı sağlayan girişimcilik bulunduğu toplumun kültüründen ayrı olarak dşnlmemektedir. Dolayısıyla girişimciler buldukları toplumu etkilerken o toplumdan etkilenerek de belirli değerler edinmektedir. Bu değerler düşünülmeden çaba sarfedilen girişim kültürel farklılık gösterebileceği için, girişimciler değerleri yok saymamalıdır(Mungan, 2013, s. 11).

### **1.6.2.4. Rol Modeller**

Girişimci olma kararı veren bireylerin en büyük motive kaynaklarından birisi başarılı girişimcilerdir. Başarılı girişimciler rol model olarak alınır ve girişimcilere cesaret vermektedir. Motive kaynağı olan rol modeller aile içerisinden başlayıp uluslararası uzantılara kadar başarıyı yakalamış girişimciler olabilmektedir. Rol modeller girişimci adaylarını teşvik etmeli, yönlendirmeli ve deneyimlerinden bahsederek yeni girişimcilere her zaman destek çıkmalıdır (şekerdil, 2017, s. 26).

### **1.6.2.5. İş Tecrübesi**

Girişimde bulunma kararında etkili olan faktör iş tecrübesidir. Daha önce o işe yönelimin olması yeni bir işe başlarken kolaylıklar sağlayacağı için bireyler tecrübe sahibi oldukları alanlara yönelerek girişimde bulunmayı tercih edebilmektedir(Bozkurt . , 2006, s. 96).

## İKİNCİ BÖLÜM

### 2. GÖÇ VE GİRİŞİMCİLİK ARASINDAKİ ETKİLEŞİM

#### 2.1. Göç Olgusunun Kavramsal Boyutları

Göç; kişinin ya da bir toplumun ekonomik, siyasi, toplumsal ve diğer kişisel nedenlerden dolayı bulunduğu ülkeden ya da yerleşim yerinden başka bir ülkeye ya da yerleşim yerine yaşamını sürdürmek için geçmesidir (TDK).

Çakır'a (2011, s. 131) göre göç, savaş, doğal afetler, siyasi nedenler gibi çeşitli faktörlerden kaynaklı olarak kişilerin ortamlarını terk etmesi ile başlayan bir eylemdir.

Melesse ve Nachimuthu'a (2017, s. 37) göre göç, yaşamın sürdürülebilmesinde karşılaşılan yetersiz olanaklar, işsizlik, verimsiz topraklar, sosyal hizmetler, politik olaylar, demografik etkiler gibi bir çok farklı nedenlerden kaynaklı meydana gelmektedir.

Sağlam'a (2006, s. 34) göre göç, insanlık tarihi boyunca süregelen kavram, bir coğrafi bölge yer değiştirmesinden daha kapsamlı bir olgudur. Göç olgusu sosyal, ekonomik, psikolojik ve kültürel öğeleri de kapsamına almaktadır.

Göç olayları, yaşam içerisinde insanlarda izler bırakan ve sonraki yaşamlarını etkileyen bir olgu olarak devam etmektedir(Deniz & Etlan, 2009, s. 474). Göç bireylerin daha iyi yaşam şartları sunan yerleşim yerlerine giderek, daha iyi şartlarda yaşamlarını sürdürmeyi amaçlayan geçici ya da sürekli kalmayı planladıkları eylemlerdir(Pazarlıoğlu, 2007, s. 121).

Göçlerin oluşmasında birçok neden bulunmaktadır. Bu nedenler göç alan ülkeleri kültürel, ekonomik, sosyal birçok açıdan etkilemektedir. Göçlerde görülen artışlar göç alan ülkelerde etkiler göstermektedir(Miller & Castles, 2008) .

Göçlerin oluşmasında meydana gelen sebeplere aşağıda yer verilmiştir(Zhanadilova, 2018, s. 118; Aksoy, 2012, s. 294-295);

- 1. Ekonomik nedenlerden oluşan göçler:** Ülkedeki kötü ekonomik şartlar, ekonomik politikaların ülke yöneticileri çıkarları doğrultusunda olması nedeniyle(Duman, 2019, s. 41) yeni istihdam alanlarına kavuşmayı ve gelirlerini yükseltmeyi amaçlayan kişiler, yaşam standartlarını iyileştirmek için göç kararı almaktadır(Görgün, 2018, s. 1157).
- 2. Siyasi nedenlerden oluşan göçler:** Ülkelerin siyasal politika farklılıkları, uygulanan baskılar, terör olayları, savaş olayları gibi insan yaşamını tehlikeye atan ve tehdit eden unsurlardan kaynaklı meydana gelen göçlerdir. Bireyler kendilerini ve ailelerini tehlikeden korumak için zorunlu olarak göç etmektedir(Taşcı, 2009, s. 180).
- 3. Eğitim amaçlı göçler:** Kişilerin eğitim alma amacıyla başlangıçta süre belli olarak gerçekleştirdikleri göç olgusudur. Eğitim hayatı ardından gidilen ülkede iş hayatına devam edilmesiyle yerleşik göç olabilmektedir.
- 4. İklimsel nedenlerden kaynaklı göçler:** İklim şartları ve doğa olaylarından kaynaklı kişilerin harekete geçmesidir. Depremler, seller, kuraklık, kıtlık iklimsel nedenlerden oluşan göçlere örnek olarak verilmektedir.
- 5. Beyin göçü:** Yerel ülke şartları elverişli olmayan ve daha iyi eğitim görmüş, deneyim ve tecrübe sahibi kişilerin yüksek yaşam statüsü için başvurdukları göç çeşidi olmaktadır. Eğitim amaçlı göçlerden sonra en fazla karşılaşılan göçlerdir.
- 6. Emekli göçü:** Gelişmiş ülkelerde karşılaşılan emekli göçü kişilerin emekliye ayrıldıktan sonraki yaşamlarını huzur ve rahatlık içerisinde geçirmek için yaptıkları göçler olarak karşımıza çıkmaktadır(Karakaya & Turan, 2006).

Sosyolojik olarak bakıldığında göç toplumu, ekonomiyi, kalkınmayı ve bir ülkenin içerisinde bulunduğu her türlü olayı etkileyebilecek bir olgudur. Bu yüzden göç olgusunu tüm bilim dallarında inceleyebilirken sosyolojik açıdan göç olgusu üzerinde daha fazla durulmaktadır (Çakır, 2011, s. 210).

Göç etme nedenleri farklı özellikler barındırmasıyla birlikte tarih boyunca temel göç nedeni olarak ekonomik nedenler ön plana çıkmaktadır. Temel ihtiyaçlarını

karşulamakta zorluk çeken insanlar köyden kente ya da yaşadıkları ülkeden başka bir ülkeye uluslararası göç edebilmektedir (Karpaz, 2010, s. 76).

Göçlerin ortaya çıkmasında etkili olan faktörler nedenlerine, sürelerine ve mesafelerine göre farklılık gösterebilmektedir. Aşağıdaki bölümde göçlerin çeşitlerine yönelik açıklamalara yer verilmiştir.

## 2.2. Göçlerin Oluşum Sebeplerine Göre Çeşitleri

Göç kavramına yönelik farklı tanımların olmasıyla birlikte göçlerin ortaya çıkış sebeplerini konu alan farklı sınıflandırmalar bulunmaktadır (Maqul, 2019, s. 6). Göç olayları oluşum nedenlerine göre, kişilerin iradesiyle olan göçler (gönüllü) ya da iradesi dışında mecbur bırakılan göçler (zorunlu) olarak ikiye ayrılmaktadır (Çakır, 2011, s. 131). Sürelerine göre olan göçler kalıcı göçler ve geçici göçler olarak ayrılırken son olarak mesafesine göre olan göçler dış göçler ve iç göçler olarak ayrılmaktadır (Maqul, 2019, s. 6; Duman, 2019, s. 42).

**Tablo 5:** Göç Türleri

<b>Oluşum Nedenlerine Göre</b>	<b>Süresine Göre</b>	<b>Mesafesine Göre</b>
1) Gönüllü Göç	1) Geçici Göç	1) İç Göç
2) Zorunlu Göç	2) Kalıcı Göç	2) Dış Göç

### 2.2.1. Oluşum Nedenlerine Göre Göçler

Göç kararında bireylerin gönül rızaları ile yaptıkları göçler ve zorunluluk haliyle yapılan göçler mevcuttur. Oluşum sebebine göre göçler ikiye ayrılmaktadır.

### 2.2.1.1. Gönüllü Göçler

Kişilerin ya da grupların buldukları bölgeleri kendi iradeleri ile terk etmeleri gönüllü göçleri ortaya çıkarmaktadır. Yaşam standardını yükseltmek, yeni ve farklı bir kültürde yaşamayı hedeflemek gibi nedenlerden oluşan (Yalçın, 2004, s. 15-16) ve daha çok bireysel olarak gerçekleşen göç şekli olmaktadır (Petersen, 1958, s. 262-263).

Kişilerin ya da grupların tamamen kendi rızaları ile gerçekleşen bu göçlerde bireyler gidecekleri yere ve zamana kendileri karar vermektedir (Özdil, 2018, s. 26). İş olanakları, gelişmiş istihdam ve yaşam kolaylığının iyi olması o bölgelere yönelik göçlere neden olmaktadır(Karpat, 2010, s. 76).

Gönüllü göçlerin ortaya çıkmasında kaynak ülkelerin itici faktörleri ve hedef ülkenin çekici faktörler bulunmaktadır(Çayan, 2018, s. 13; Özyakışır, 2013).

Gönüllü göçlerde oluşan çekici faktörler:

- Daha iyi eğitim alma güdüsü
- Çalışma şartlarının daha kolay olması
- Yaşam standartlarını yükseltme güdüsü
- Sağlık ve sosyal hizmetlerden daha iyi yararlanma güdüsü
- Kişisel özgürlükler
- Emek karşılığında yüksek ücret

Gönüllü göçlerde oluşan itici faktörler:

- Emegin karşılığını alamama
- Çalışma koşullarının zor olması
- Siyasi düzensizlikler
- Yeteneklerden ziyade kıdeme önem veren sistemler.

Gönüllü göçlerin oluşmasında öncü kişi, göç ettiği ülkede iş bulup bir yaşam kurduktan sonra ailesini yanına almayı düşünmektedir. Gönüllü göçlerin büyümesi daha çok bu şekilde oluşmaktadır(Özyakışır, 2013, s. 14).



Belirli nedenlerden dolayı göç etme eyleminde bulunan kişiler yer değiştirme eyleminden sonra psikolojik, sosyal ve kültürel olarak karşılaşacakları problemleri gönüllü olarak göze almaktadır(Çakır, 2011, s. 134). Göç olgusuna ilişkin sayısal verilere göre gönüllü göçler daha çok gelişmiş ülkelere yapılmaktadır. Bununla beraber gelişmekte olan ülkelerin göç hacmi oldukça yüksek seyretmektedir(Gençler, 2005, s. 174).

### **2.2.1.2. Zorunlu Göçler**

Zorunlu göçler, yaşanan sorunlar (doğal afetler, iklim şartları, verimsiz topraklar, kaynak kıtlığı vs.) nedeniyle insanların mecburi kaldığı göç şekli olmaktadır (Dönmez Kara, 2015, s. 26; Zhanadilova, 2018, s. 117). Kişilerin kendi iradeleri dışında yapılan bu göçler devletlerin uyguladığı politikalar ya da meydana gelen savaşlar, tehdit unsurları gibi nedenlerden kaynaklanabileceği gibi iklim olaylarından da meydana gelebilmektedir(Tekeli, 1990, s. 49; Özyakışır, 2013).

Kişi ya da grupları göçe iten itici faktörler (Atım, 2016, s. 19) göç etme yöntemleri ve bunlara bağlı olarak göç eyleminde buldukları ülkelerin şartları göçlerin zorunlu göç olup olmaması konusunda bilgi vermektedir(Adıgüzel, 2011, s. 29). Zorunlu şartlardan dolayı ülkelerini terk eden kişiler gittikleri ülkede birçok problemle karşı karşıya kalabilmektedir. Göçmenler için uyum sağlamak ve yerel halk tarafından kabul görmek zorlayıcı olabilmektedir(Sezik, 2017, s. 140).

Zorunlu olarak göç edenler arasında yer alan mülteciler, göç olgularının nedenlerine göre ayrıştırılmasında en dramatik olan göç tipidir. Mülteci göçmenler yaşadıkları ülkede bağlayıcı hiçbir unsurları bulunmayan, kaybedecek bir şeyleri olmayan kişilere denilmektedir. Mülteci göçmenlerin birçoğu ülkesine yeniden dönmeyi düşünmemektedir(Deniz O. , 2009, s. 189).

**Tablo 6:** Gönüllü ve Zorunlu Göçlerin Ekonomik ve Sosyo-Politik Nedenleri

	<b>Zorunlu (Mülteci) Göçmen</b>	<b>Gönüllü Göçmen</b>
<b>Sosyal- Politik Nedenler</b>	Ayrımcılığa uğrayanlar Zulüm görenler Sürgün edilenler Savaştan kaçanlar Vatansız kişiler Toplu kovulma Mülteciler	Teröristler Muhafifler Yoklama kaçağı Ajanlar
<b>Ekonomik Nedenler</b>	Afetzedeler Köleler Zorla çalıştırma Yeniden yerleştirilmiş işçiler	İş hayatı biten emekliler Ülkelerine dönmek isteyenler İşçi göçleri Konuk ve kaçak işçiler

**Kaynak:**(Boyle, Halfacree, & Robinson, 1998, s. 201)

Tablo 6’da gösterildiği gibi gönüllü ve zorunlu göçlerin ekonomik ve sosyo-politik nedenleri belirtilmiştir. Tablo 6’ya göre zorunlu göçlerin altında yatan sebepler yıkıcı olmaktadır. Yerel ülkede meydana gelen savaş, doğal afet, ayrımcılık gibi birçok faktör zorunlu göçlerin oluşmasında etki göstermektedir. Gönüllü göçlerde ise, yerel ülkenin politik ve sosyal yapısıyla örtüşmeyen muhalifler, ajanlar vs. gibi kişiler tarafından gerçekleşen göçler bulunmaktadır. Bununla beraber ekonomik getiri hedefleyen işçiler ve ekonomik kazanca sahip olan emekliler (vs.) gönüllü göçlerde bulunmaktadır.

### **2.2.2. Süresine Göre Göçler**

Göç olgusu süresine göre iki gruba ayrılmaktadır. Bunlar geçici göçler ve kalıcı göçlerdir. Kişilerin ya da grupların göç hareketlerinin süresi göçün amacı doğrultusunda ortaya çıkmaktadır.

### **2.2.2.1. Geçici (Mevsimlik) Göçler**

Geçici göçler kişilerin veya grupların kısa süreli veya mevsimlik olarak buldukları konumdan başka bir konuma göç etmelerine denilmektedir(Gürler, 2017, s. 13). Geçici göç belirli bir amaç için yapılan bir harekettir. Genellikle bir süre zarfında başka ülkelere iş için yapılan göçler örnek verilebilmektedir. Fakat geçici göçler daha geniş bir yapıya sahip olduğu için kısa süreli işçi göçleriyle sınırlanmamaktadır(Çavuşoğlu, 2006).

Geçici göçler çalışmak amaçlı olabileceği gibi turizm amaçlı da olabilmektedir. Tatil yapmak gezip görmek bu kategoride yer almaktadır. Eğitim amaçlı kısa süreli göçler de geçici hareket kapsamına girmektedir(Kars, 2018, s. 11; Dönmez Kara, 2015, s. 28).

Geçici göçlerde kişiler kendi ülkelerine geri dönüş sağlamaktadır. Teorik olarak ele alındığında geçici göçlere bu şekilde tanımlama yapılabilmektedir. Fakat uygulamada değişiklikler görülebilmektedir. Buna örnek olarak geçici olarak göç eden kişilerin kalıcı olmaları örnek verilebilmektedir(King, 2012, s. 8).

### **2.2.2.2. Kalıcı Göçler**

Kalıcı göçler bir süre belirtmeksizin ülke içerisinde ya da ulusötesinde yaşamını devam ettirmek için yeni bir konuma kalıcı olarak geçmektir(Gürler, 2017, s. 13). Kalıcı göçlerde ekonomik, sosyal ve politik etkiler görülmektedir. Yerel ülke şartlarının beğenilmemesi, daha iyi yaşam olanakları arayışı, aile fertlerinin yaşam standartlarını yükseltmek istemesi gibi nedenlerden doğan göçlerdir. Çoğunlukla gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelere kalıcı göçler yapılmaktadır.

Kalıcı göçler ulusal ve uluslararası birçok problemin oluşmasında etkili rol oynamaktadır. Ekonomik, politik, sosyal ve kültürel olarak bakıldığında göç sorunlarının son yıllarda uluslararası etkileri artmaktadır (Alancıoğlu, Arslan, & Bozgeyik, 2017, s. 130).

Ülkesinden ayrılarak başka bir ülkede yaşamını sürdürmek için giden kişilerin kalıcı göç sayılması için en az bir yıl o ülkede kalması gerekmektedir. Uluslararası kalıcı göçler farklı nedenlerden kaynaklı gerçekleşebilmektedir(Gençler, 2005, s. 174);

- Süresiz yaşam için yerleşen göçmenler
- Bulunduğu ülkede süresiz olarak çalışan profesyonel kişiler
- Süresiz olarak sözleşmeli çalışan kişiler
- Yasal olmayan çalışanlar
- Mülteciler ve
- Sığınmacılar.

### **2.2.3. Mesafesine Göre Göçler**

Göçler ülkelerin ekonomik, siyasal, sosyal özellikleriyle ilişkilendirilerek mesafesine göre, 'iç göç' ve 'dış göç' olarak iki şekilde tanımlanmaktadır(Akıncı, Gedik, & Nergiz, 2015, s. 62).

#### **2.2.3.1. İç Göçler**

Bireylerin ya da grupların ülke sınırları içerisinde bir bölgeden başka bir bölgeye sağlık, eğitim, sosyal hizmetlerden faydalanmak için (Gürler, 2017, s. 7) kalıcı ya da geçici olarak harekette bulunmasıdır(Sağlam, 2006, s. 34). Son yıllarda iç göç örnekleri kırsal alanlardan kentsel alanlara doğru artış göstermektedir(Akıncı, Gedik, & Nergiz, 2015, s. 62).

Ülke sınırları içerisinde kalan kırsal alanlar ve şehir merkezlerinin gelişmişlik özellikleri farklılıklar göstermektedir. Ekonominin şehirlerde daha hızlı gelişmesi ve şehir yaşamının sunduğu hizmetler dolayısıyla kırsal alanlardan gelişmiş merkezlere göçler oluşmaktadır(Okun & Richardson, 1961, s. 129).

Türkiye nüfusu 2020 sonu 83 milyon 614 bin 362 kişiden oluşmaktadır. İl ve ilçelerde yaşayanların oranı %93'tür. 2019 il ve ilçede yaşayan nüfus oranı %92,8

oranındadır. Türkiye'nin belde ve köylerinde yaşayanlarının oranı %7,2'den %7'ye düşüş göstermiştir (TUIK, 2020). TUIK verilerinden de anlaşıldığı gibi köylerden ve beldelerden göçler gelişmiş yerlere doğru devam etmektedir (TUIK, 2020).

**Tablo 7:** İç Göçlerin Oluşmasında Etki Eden Faktörler

<b>İtici Faktörler</b>	<b>Çekici Faktörler</b>
Refah gelir farklılığı	Yüksek gelir
İşsizlik	İş bulma arzusu
Arazi faktörleri	Kentsel hizmetler (sosyal-kamu)
Tarımsal yetersizlikler	Gelecek nesillere iyi yaşam sunma arzusu

**Kaynak:** (Çelik, 2006, s. 151-155; Akgür, 1997, s. 70)

İç göçlerin meydana gelmesinde etkili olan itici faktörler yaşam şartlarını zorlaştıran niteliktedir. Göçleri çekici kılan faktörler ise yaşam şartlarını kolaylaştıran niteliktedir. İyi şartlarda yaşamak isteyen kişiler ya da gruplar şartları değerlendirerek iç göç yapmaya karar vermektedir. İtici faktörlerin sonucunda iç göçler meydana gelmektedir.

### **2.2.3.2. Dış Göçler**

Bireylerin ülke sınırlarını aşarak bir ülkeden başka bir ülkeye gitmek için harekete geçmesidir. Çalışmak ya da yerleşmek amacıyla yapılan göçler örnek verilebilmektedir. Uluslararası göçler dış göçler olarak tanımlanmaktadır (Aydoğan & Metintaş, 2017, s. 39).

Uluslararası göçler siyasi sınır aşmak, çalışmak ya da yerleşmek, geçici ya da temelli olarak yapılan göçler olarak karşımıza çıkmaktadır(Bayraklı, 2007, s. 19). Uluslararası göçlerin oluşmasında siyasi yapının, ekonomik yapının, sosyo-kültürel yapının etkileri görülmektedir. Kalıcı göçlerde belirtilen faktörler dış göçleri oluşturan grupları belirtmektedir. Bu faktörler kalıcı göçlerin ve dış göçlerin elemanları olmaktadır.

Ekonomik açıdan incelendiğinde dış göçler, olumsuz şartlardan kaçmak ve göç edilecek ülkenin avantajlarından faydalanmak için yapılan harekettir. Uluslararası yapılan bu göçlerde yer ve zaman farklılık gösterebilmektedir. Birçok farklı unsurların etkisiyle oluşan bir olgudur. Genellikle refah seviyesi düşük ülkelere zengin, gelişmiş ülkelere doğru yapılan hareket olmaktadır(Bayraklı, 2007, s. 28).

### **2.3. Uluslararası Göç Kuramları**

Göçler ulusal ve uluslararası birçok yönden dünyayı etkilemektedir. Yaşam boyunca farklı açılardan etkileri görülmektedir. Göçlerin nedenleri, göçlerin etkileri gibi birçok bilimsel araştırmalar yapılmıştır(Yalçın, 2004, s. 56).

Göçlerin oluşmasında etkin role sahip olan ekonomik nedenler uluslararası göçlerde rolünü artırmaktadır. Göç olgusu ekonomik, politik, sosyal, yönleriyle farklılıklar gösterebilmektedir. Dolayısıyla göç kavramına ilişkin farklı teoriler meydana gelmektedir(Tokatlı, 2011, s. 47).

Göç kavramını konu alan teoriler nedenlerine göre farklılıklar göstermektedir. Ekonomik temellere dayanan göç kuramları göçlerin ana nedenlerini ekonomik beklentilere yönelik olarak sınıflandırmaktadır. Emek karşılığı alınan az ücretleri, yetersiz istihdam alanları gibi ekonomik nedenlere dayanan kuramlardır. Sosyo-kültürel kuramlar ise göçlerin ana nedenlerinin sadece ekonomik nedenlerden kaynaklanmadığını vurgulamak için oluşturulmuş kuramlardır. Göç kararında sosyal etkilerin önemleri vurgulanmaktadır.

**Tablo 8:** Uluslararası Göç Kuramları

<b>Sosyo-Kültürel Temelli Göç Kuramları</b>	<b>Ekonomik Temelli Göç Kuramları</b>
Dünya Sistemi (Merkez-Çevre) Göç Kuramı	Neo Klasik Ekonominin Makro Göç Kuramı
Göç Sistemler Kuramı	Neo Klasik Ekonominin Mikro Göç Kuramı
İlişkiler Ağı (Network) Kuramı	Uluslararası Göçün Yeni Ekonomik Kuramı
	İkiye Bölünmüş Emek Piyasalar Kuramı

**Kaynak:** (Güllüpnar, 2013; Massey, ve diğerleri, 1993)

Konularına göre uluslararası göç kuramları, sosyo-kültürel göç kuramları ve ekonomik temelli göç kuramları olarak yukarıdaki başlıklarda belirtilmektedir. Bu bölümde uluslararası göç kuramlarına yönelik literatür çalışması yapılmıştır.

### **2.3.1. Ravenstein’in Göç Kanunları**

17 Mart 1885 yılında Alman ve İngiliz coğrafyacısı olan Ravenstein tarafından “Göç Kanunları” (The Laws of Migration) başlıklı akademik çalışma göç hakkında ortaya çıkan ilk eser niteliğindedir (Bayraklı, 2007, s. 6; Lee, 1966, s. 47). Ravenstein’in bu eseri göçlere ilişkin kanunlardan bahsetmektedir. Göç ile ilgili kanunları yedi temel madde halinde açıklamaktadır (Lee, 1966, s. 47). Amerika ve bazı ülkelerin göçe dair oluşturduğu yasalar ile bu maddelerin sayısı on bire çıkarılmıştır. Bu kanunlar ulusal ve uluslararası göçlerin nedenlerini açıklamaktadır (Gurieva & Dzhioev, 2015, s. 102).

Ravenstein’in oluşturduğu göç kanunları (Lee, 1966, s. 48; Gurieva & Dzhioev, 2015, s. 102):

1. **Göç ve mesafe (Kısa mesafe):** Buldukları çevreden ayrılanlar daha çok yakın mesafedeki yerleri tercih etmektedir. Böylelikle büyüme oranları merkez çevrelere göre daha az olmaktadır.
2. **Aşamalı göç:** Göç edenler belli amaçlar neticesinde ticaret ve sanayi alanları fazla olan yerlere aşamalı olarak göç etmektedir. Hızla büyüyen şehirleri böylelikle göçmenler kaplamaktadır.
3. **Akış ve karşı akış:** Her ana göç akımları karşı bir göç akımına neden olmaktadır.
4. **Göç etme niyetinde kırsal ve kentsel alan farkı:** Kent alanında yaşayanlar kırsal kesimlerde yaşayanlara göre daha az göç etme eğiliminde bulunmaktadır.
5. **Kısa mesafede kadın göçü:** Göç etme eyleminde kadınlar kısa mesafeli göçlerde erkeklerden daha fazla görülmektedir.
6. **Göç ve teknoloji (Uzun mesafeli göçler):** Karşılaştırma yapılan yerlerde sanayi, ticaret ve imalatın gelişmesiyle birlikte o bölgelere olan göçler artmaktadır. Uzun mesafeleri tercih edenler sanayi ve ticaret olarak gelişmiş yerleri doğrudan tercih etmektedir.
7. **Ekonomik güdülenmenin baskın olması:** Bulunulan ülkedeki zorlayıcı ve baskıcı yasaların olması, kötü iklim koşulları, zorlayıcı vergi mükellefi, alışılmadık sosyal yapı, olumsuz iş koşullarına bağlı olarak tüm ekonomik etkenler göçün nedeni olabilmektedir.

### 2.3.2. Sosyo-Kültürel Temelli Göç Kuramlar

Ekonomik olarak göçlerin ön plana çıkıyor olmasına karşılık sosyo-kültürel göç kuramları geliştirilmiştir. Göç etme nedenleri içerisinde ekonomik çıkarlar dışında birçok sosyo-kültürel etkeninde bu konuda etkili olduğu savunulmaktadır. Sosyo-ekonomik göç kuramları bu faktörlere değinmektedir.



### 2.3.2.1. Dünya Sistemi (Merkez-Çevre) Göç Kuramı

Merkez-çevre teorisi 1970'lerde Wallerstein, Amin, Galtung, Kosack ve Castle öncülüğünde geliştirilmiştir. Marksist politik ekonomiden temellerini alan bir teori olmaktadır (Güllüpnar, 2013, s. 67; Toksöz, 2006, s. 18). Teori uluslararası olarak ekonomik ve politik güçlerin eşit olmadığına vurgu yapmaktadır. Teorinin göç ile bağlantısı, ucuz emeğin sermayedarlar tarafından istenmesi sonucunda göç hareketlerine yönelme artış göstermektedir (Toksöz, 2006, s. 19).

1980'lerde teoriyi geliştiren düşünürler (Castles, Sassen ve Portes) dünyayı "*merkez (center) ve çevre (periferi)*" olarak iki grupta adlandırmışlardır. Teoriye göre merkez gelişmiş Batı ülkeleri olmaktadır bu merkezin çevresinde ise az gelişmiş ya da gelişmemiş çevre ülkeler bulunmaktadır (Yalçın, 2004, s. 35; Güllüpnar, 2013, s. 67).

Wallerstein'in merkez-çevre teorisine göre günümüzdeki ekonomik gelişmeleri etkileyen unsur kapitalizm sistemi ve kapitalizmin çeşitleri olmaktadır (Wallerstein & Balibar, 2000, s. 134). Kapitalist düşünceye sahip kişiler ya da firmalar daha zengin olmak, daha fazla toprak sahibi olmak için çevre ülkelerden (gelişmemiş-az gelişmiş) ucuz işgücü için göçmen işçi talep etmektedir (Massey, ve diğerleri, 1993, s. 444-445). Merkez ülkeler kapitalist üretimi artırmak için gerekli tüm düzeni sağlamaktadır (Gurieva & Dzhioev, 2015, s. 105).

Uluslararası iş imkânı sağlayan farklı istihdam alanları deneyimli ya da yarı deneyimli işçileri kapsamı alanına almaktadır. Deneyim sahibi işçiler yurt dışındaki işlere yöneldiğinde yerel ülkede deneyimli işgücü azalma göstermektedir. Bu durumda yerel ülke gelişme göstermek yerine gerileme bile gösterebilmektedir. İşçi göçleri kapitalist ülkelerin kontrolleri altında olduğu için yerel ülkelerde deneyimli işçiler azalmaktadır (Gezgin, 1991, s. 37).

Merkez-çevre teorisine göre göç veren ülkeler gelişmemiş olduğu için istihdam alanları da yetersiz olmaktadır. Göç alan ülkeler ise deneyimli kişileri ülkelerine alarak istihdam sağlamaktadır. Kapitalist sisteme sahip olan bu gelişmiş ülkeler büyümeye devam etmektedir (Gezgin, 1991, s. 38).

Merkez ülkeler (gelişmiş) ekonomik ve sosyal büyüme göstermeye devam ettikleri için kapitalist sistemi benimsemiş ve uyum sağlamaya devam etmektedir. Çevre ülkelerde (gelişmemiş) merkez ülkelere ekonomik olarak bağımlı kalmaktadır(Güllüoğınar, 2013, s. 69).

Merkez-çevre teorisi ekonomik çıkar doğrultusunda uluslararası göç hacminin genişlemesine yol açan ekonomik ve politik bir kapitalist sistem olmaktadır. Bu sisteme dayalı hipotezler bulunmaktadır (Massey, ve diğerleri, 1993, s. 447-448):

- Uluslararası mal ve sermaye akımları uluslararası işgücü akımı ile ters orantılıdır. Kapitalist ekonomik sistem çevre ülkelerde (gelişmemiş) göç oranlarını artırmaya devam etmektedir.
- Kapitalist pazarların oluşması, gelişmekte olan ülkelerde uluslararası göçlere neden olmaktadır.
- Geçmişte sömürgeci kapitalist ülkeler kültürel, idari, dini, yatırım, ulaşım vs. alanlarda gelişmeleri erken göstermişlerdir. Böylelikle sömürge zamanlarında ulusötesi sistemler oluşturmuşlardır.
- Uluslararası göçler piyasa ekonomilerindeki finansal küreselleşmeden kaynaklanmaktadır. Hükümetler yurtdışı yatırımlarını kontrol altına alarak mal ve sermaye akışını kontrol etmektedir.
- Merkez kapitalist ülkeler yurtdışı pazarlarında büyümek ve yatırımlarını kontrol altında tutabilmek için gerektiği takdirde askeri ve siyasi müdahalelere başvurmaktadır.
- Uluslararası göçlerin sebepleri düşük ücretler ya da yetersiz istihdam alanları değildir. Ulusötesi göçler küresel ekonomik yapıdan ve yeni pazar dinamiklerinden kaynaklanmaktadır.

### **2.3.2.2. Göç Sistemleri Kuramı**

Dünya sistemleri teorisinin önemle vurguladığı uluslararası ekonomik politik ilişkiler göç sistemleri teorisinde de ön planda tutulmaktadır(Toksöz, 2006, s. 20).

Yasal ve politik düzenlemeler yakın çevre ve uzak çevre uluslararası karşılıklı göçleri ortaya çıkarmaktadır(Gurak & Caces, 1992, s. 152).

Göç sistemler kuramında ülkeler karşılıklı olarak göç vermektedir. Göç sisteminin karşılıklı olması uluslararası ilişkilerin ekonomik-politik ortak hedefleri olmasından kaynaklanmaktadır. Göçler sadece komşu ülkeler arasında değil uzak ülkelerde de gerçekleşmektedir(Çağlayan, 2006, s. 82).

Göç sistemine göre göç alışverişi yapan ülkelerin uluslararası ilişkileri göç öncesine dayanan makro ve mikro düzeydeki ilişkilerinden kaynaklanmaktadır. Göçlerden önce ülkeler arasında sosyal, politik, kültürel, siyasi açıdan ilişkiler güçlüyse eğer göç alışverişleri daha fazla olmaktadır(Güllüpinar, 2013, s. 77).

Göç hareketlerinin hangi yönleri doğru olacağı ülkelerin politik sosyal ilişkilerinden anlaşılacağı gibi sömürge zamanından ya da askeri işgallerden dolayı da olabilmektedir (Castles & Miller, 1998, s. 23).

Göç eden kişilerin ya da grupların yer değiştirmesi sonucu ortaya çıkan mikro düzey yapılar göçmenler tarafından geliştirilmektedir. Geliştirilen bu yapı göç zinciri kavramı olarak literatürlerde bulunmaktadır. Göç sistemlerinin oluşumundaki mikro etkenler sosyal ağları da ortaya çıkarmaktadır. Böylelikle göç aşamaları ve sosyal ağlar birbiriyle ilişkili olmaktadır(Gurak & Caces, 1992, s. 151; Çağlayan, 2006, s. 83).

Faist (2003, s. 82-83) ve Massey vd.(1993, s. 454) göç sistemleri teorisi hakkında bazı özelliklere değinmektedir:

- Göç sistemlerinde ülkelerin birbirine yakın olması göçün nedeni olmamaktadır. Ülkeler arasındaki sosyo-politik ilişkiler neticesinde göçler gerçekleşmektedir. Yakın olan ülke ilişkilerinin etkileri görülsede yakınlık bağlayıcı sebep olmamaktadır.
- Göç sistemlerinde hareket çok yönlü olabilmektedir. Ülkeler kendi yapılarıyla örtüşen göçler almaya devam ettiği sürece göç zinciri sürekliliğini sağlamaya devam edecektir.

- Ülkelerde değişen politik ve ekonomik gelişmeler, ekonomik eşitsizlikler ve siyasi problemler ülke ekonomilerindeki istikrarı bozabilmektedir. Bireyler ya da gruplar bu dalgalanmalara karşı tepkisel yaklaşım buldukları sistemi değiştirebilmektedir.

### **2.3.2.3. İlişkiler Ağı (Network) Kuramı**

1990'lar da sosyoloji alanında kullanılan "ağ" göç kavramını açıklamaya yönelik geliştirilmiştir(Toksöz, 2006, s. 21). İlişkiler ağı kuramı göçlerin oluşmasındaki sebeplerin aksine göçlerin nicel ve nitel etkilerine odaklanmıştır. Göçlerin sebeplerini ekonomik olarak değerlendiren kuramlara karşılık göç olgularının sosyal geçmiş olarak tarih olgusundan ayrı tutulmaması gerektiğini savunmaktadır(Çağlayan, 2006, s. 85).

İlişkiler ağı göçmenlerin göç eden ve göç etmeye karar veren kişilerin, hanelerin ve grupların arasında bağlar kurmaktadır. Göçlerin devamlılığı için sosyal ağlar da önem arz etmektedir. Göç etme yöntemleri ve göç etme kanalları artış gösterdikçe sosyal ilişkili göçlerde artmaktadır(Massey, ve diğerleri, 1993, s. 449).

Göçmenler göç ettikleri ülkeye daha önceden yerleşen göçmenler ile ya da kendileri gibi yeni göçmenler ile sağlam sosyal ilişkiler kurmayı hedeflemektedir. Göçmenler arasında gerçekleşen bu sosyal yaklaşım göçmenlerin herhangi bir problem karşısında maddi manevi destek görecekleri sosyal bir ağ olmaktadır(Güllüpinar, 2013, s. 73).

Göçlerin oluşmasında etkili olan bir diğer ilişkiler ağı ise riskler olmaktadır. Göçmenler mevcutta olan riskleri çeşitlendirmek için göç eylemlerinde bulunabilmektedir. Göçmen ağlarında hedefte olan iş birçok topluluğun görebileceği şekilde konumlandırılmaktadır. Böylelikle oluşacak göçler güvenli ortamlarda gerçekleşmektedir. Güven teşkil eden göç olayları ve maddi kazançlar göç ağları üzerinde de sistemli bir şekilde devam etmektedir. İstihdam beklenen bölgeye yapılan göçler o bölgedeki hareketliliği artırırken, göçmen ağını da genişletmektedir(Massey, ve diğerleri, 1993, s. 449).

İlişkiler ağında bir diğer etken olan adaptasyon, kısa vadede ve uzun vadede etki göstermektedir. İlişkiler ağında kısa vadeli ilişkiler para yardımı, bilgi edinme kolaylığı ve hayatta kalmak için sağlanan destekler olmaktadır. Uzun vadeli ilişkiler ağında ise, para yardımı gibi küçük ölçekler dışında destek olma, göçmenlere yönelik yardım ağlarına katılma gibi etkisi ve sosyal hissi fazla olan durumlarıdır(Gurak & Caces, 1992, s. 15).

Uluslararası göç kararlarında ilişkiler ağının, bireylerin ya da hane halkının üzerinde riskleri azaltma, sosyal destek görme, adaptasyon sağlama ve güven kaygısı azaltma gibi etkileri görülmektedir. Bu teoriye göre farklı varsayımlar ortaya çıkmaktadır(Massey, ve diğerleri, 1993, s. 449-450; Gurak & Caces, 1992, s. 159):

- Uluslararası göçmen ağının genişlemesi (göç veren ve göç alan ülkelerin ilişkiler ağının genişlemesi) kişi ya da grupları zaman içerisinde göç etmeye zorlanmadan yönlendirecektir.
- Göçmen akışındaki hareketlilikte etkili olan ilişkiler ağı, göç edilen ülkenin istihdam ve iş olanaklarından daha etkin olmaktadır.
- İlişkiler ağı genişledikçe ulusötesinde uyum sağlamak daha kolaylaşmaktadır.
- Göçlerde karşılaşılan riskler ve maliyetler azaldıkça, göç gönderen ve göç alan ülkelerin etkileşimi güçlenmektedir.
- Politik faktörler göç ağları genişledikçe göç akışını ölçmekte zorluk çekebilmektedir. Buna karşılık politikalar değişse bile ilişkiler ağı kapsamında göç akışı devam edecektir.
- Göçmenlerin yerel ülkede kalan aileleri için oluşturulan politikalar göçmen ağlarında yeniden bir güçlenme sağlamaktadır.

### **2.3.3. Ekonomik Temelli Göç Kuramları**

Ekonomik, sosyal, kültürel, psikolojik etkenler nedeniyle bireyler ya da gruplar göç kararı almaktadır. Bireylerin ya da grupların yaşamlarını devam ettirebilmek için yaptıkları emek göçleri ekonomik temelli göçler olmaktadır (Güllüpinar, 2013, s. 56).

Yaşam şartlarını kolaylaştıran ve daha fazla fırsat sunan bölgelerde ekonomik temelli göçler görülmektedir. Ekonomik çeşitliliğin az olması ve ekonomi politikalarının istekleri karşılamıyor olması ekonomik krizleri artırmaktadır. Böylelikle daha iyi bir ekonomik durum isteyen bireyler ya da gruplar göç hareketlerinde bulunmaktadır. Göç olgusunda öneme sahip olan ekonomik etkenlere yönelik çeşitli teoriler bulunmaktadır(Görgün, 2018, s. 1157).

Göç kararında bireyler daha iyi yaşam koşulları bulmak, ailelerine daha iyi bakmak ve gelişen teknolojilerden ve hizmetlerden faydalanmak için karar vermektedir. Bireyler daha çok istihdam olanakları iyi ve emeklerinin karşılığını alabilecekleri bölgeleri tercih etmektedir (Güllüpnar, 2013, s. 56-57).

Ekonomik olarak göçlerin nedenleri ve etkileri üzerine yapılan araştırmalar sonucunda ekonomik temelli göç kuramları oluşmuştur. Bu kuramlar bireylerin ve grupların yaşam şartları gereği ekonomik açıdan göçe karşı yaklaşımlarına değinmektedir.

### **2.3.3.1. Neo-Klasik Ekonominin Makro Göç Kuramı**

Neo-klasik göç kuramı çağdaş göç kuramlarını sistemli bir şekilde inceleyen ilk teori olmaktadır. Göçlerin ortaya çıkış sebepleri farklılık göstermekle beraber en çok sebep olan faktör ekonomik nedenlerdir. Arz ve talep üzerindeki dengesizlikler kişileri ya da grupları göçe itmektedir(Güllüpnar, 2013, s. 57).

Neo-klasik yaklaşım emek olgusunun piyasalarda beklenen ilgiyi görmemesinden dolayı kişilerin emeklerine karşılık bulmak için aradıkları yol olarak görülmektedir. Sermayesi yüksek olan ve emek karşılığında daha iyi ekonomi sağlayan ülkelere göçler artmaktadır. Böylelikle emek gücünü kaybeden ve göç veren ülkeler bu durumdan daha fazla etkilenmemek için sermaye ve emek arasında daha iyi ücret koşulları sunmaya başlamaktadır. Neo-klasik ekonomi işgücü piyasalarının farklılıklarından kaynaklanan ücret değişkenine vurgu yapmaktadır(Güllüpnar, 2013, s. 57-58; Özcan, 2017, s. 195-196).

Lewis, neo-klasik ekonomiyi, uluslararası göçleri ülkelerin sermaye piyasaları ve işgücü piyasalarında olan sorunlardan kaynaklı olduğunu belirtmek üzere ele almıştır. Ücret farklılıkları ülkelerde arz ve talep arasındaki dengesizlikleri ortaya çıkarmaktadır. Göç veren ülkelerde iş gücü arzının fazla olması ve sermayenin az olması düşük ücretlere neden olmaktadır. Bunun aksine zengin ülkelerde ise iş gücünün daha az olmasına rağmen sermayenin ve ücretlerin yüksek olması o bölgelere olan göçleri artırmaktadır. Bu dengesizliklerin azalması için ve daha fazla emek gücü kaybetmemek için göç veren ülkeler emek karşılığında ücretleri yükseltmektedir(Robinson, 2005, s. 5; Toksöz, 2006, s. 16).

Neo-klasik ekonomi daha sonra Fei, Todara ve Ranis tarafından geliştirilmiştir(Todaro, 1969). Ekonomik göçlerin nedenleri altında sermaye ve emek bileşenlerinin bölgesel olarak eşit olmadığından kaynaklandığı görüşüne varılmıştır. Neo-klasik ekonomi teorisine göre arz ve talep arasındaki farklar azaldıkça ve emek karşılığı alınan ücretler arasındaki farklar ülkelere kıyasla azaldıkça göçler de azalacaktır (Güllüpmar, 2013, s. 57-58; Toksöz, 2006, s. 16).

Uluslararası göçlerin nedenlerini, neo-klasik ekonominin makro göç kuramı doğrultusunda şu şekilde sıralanabilmektedir (Massey, ve diğerleri, 1993, s. 433-434; Abadan Unat, 2017, s. 22):

- Uluslararası göçlerin ekonomik nedenleri arasında işçilerin ücret farklılıklarından kaynaklandığı görülmektedir.
- Ücretler arasında olan farklılıkların ortadan kalkması durumunda iş gücünde meydana gelen hareketlilikte de azalma görülecektir. Böylelikle farklılıklar azaldıkça göçlerde azalacaktır.
- Deneyim sahibi olan vasıflı işgücü ile vasıfsız işgücünün yer değişmesi uluslararası sermaye artışlarında faydalar sağlayabilmektedir.
- Uluslararası göçte iş gücünün piyasalardaki etkisi diğer faktörler kadar etkin olmamaktadır.
- Uluslararası göçlerin kontrolünü sağlamak için göç alan ülkelerin ve veren ülkelerin işgücü piyasalarını incelemek gerekmektedir.

### 2.3.3.2. Neo- Klasik Ekonominin Mikro Göç Kuramı

Bu kuram makroekonomik kurama karşılık bir kuramdır. Uluslararası bakıldığında göç alan ülke bireylerin ya da grupların beklentilerini karşılaması gerekmektedir. Mikro-ekonomik model de uluslararası göç kararının beşerî sermayenin incelenmesiyle ortaya çıkacağını savunmaktadır. Göçün düşünüldüğü ülkelerin özellikleri kıyaslanarak karar verilebilmektedir (Robinson, 2005, s. 5).

Neo-klasik ekonominin mikro göç kuramı Sjaastad, Todara ve Borjas tarafından 1960-1970 yıllarında geliştirilmiştir(Todaro, 1969). Bireyler ya da gruplar rasyonel olarak göç esnasında ve sonrasında karşılaşılabilecekleri maliyetleri hesaplayarak göç etmeye karar vermektedir. Bu hareket biçimi beşerî sermayenin değerlendirilmesi olarak kabul edilmektedir(Abadan Unat, 2017, s. 23; Toksöz, 2006, s. 17).

Bireyler daha iyi şartlarda yeteneklerini kullanabilmek ve daha yüksek iş gücüne karşılık daha iyi ücretlendirme alabilmek için göçü göze alabilmektedir. Fakat bu şartlara ulaşabilmek için katlanılan çeşitli maliyetler meydana gelmektedir. Seyahat maliyetleri, yeni yaşam alanında bakım maliyetleri, göç edilen yerin dilini ve kültürünü öğrenmek gibi çeşitli maddi ve manevi maliyetler bulunmaktadır. Göçmenler maliyetlerin daha az, kazancın daha fazla olduğu yerleri araştırıp bu bölgelere göç etmektedir (Massey, ve diğerleri, 1993, s. 434).

İstihdam alanları iyi olan ülkeler bireyler tarafından öncelikli sayılmaktadır. Göç edilecek ülkelerin ekonomik politikalarına da önem veren göçmenler aynı zamanda mümkün olan kültürel maliyetleri de öngörmeye çalışmaktadır (Todaro, 1969, s. 146).

Göçlerin sağlayacağı yararlar ve katlanması gereken maliyetlerin karşılaştırmalı olarak analizi yapılmaktadır. Bu analizler sonrasında göç gerçekleşmektedir(Toksöz, 2006, s. 17).



İşgücü piyasalarındaki karmaşıklık ve taleplerin dengelerinin kısa vadede oluşturulamaması makro-ekonomi kuramının dezavantajı olmaktadır. Pazar şartlarının iyi olduğu bölgelerde işsizliğin olmaması beklenmektedir. Bu bölgelere yapılan göçler kısa vadede arz ve talebi eşitleyememektedir (Gurieva & Dzhioev, 2015, s. 103).

Potansiyel bir göçmen daha iyi ekonomik şartlar için net kazancının daha iyi olacağı yerleri seçmektedir. Mikro göç kuramı da bu seçime ilişkin kavramsal varsayımlar oluşturmaktadır (Gurieva & Dzhioev, 2015, s. 103; Massey, ve diğerleri, 1993, s. 435):

- Uluslararası işgücü hareketi, kazanç ve istihdam oranlarındaki uluslararası dengesizlikler nedeniyle meydana gelmektedir.
- Ücret ve istihdam oranlarında artışa neden olan deneyimli ve eğitilmiş emek sermayesi uluslararası işgücü hareketini artırmaktadır. Ücret farklarının uluslararası dengelenmesi işgücü hareketini durdurabilmektedir.
- Uluslararası işgücü hareketinde sosyal, bireysel ve teknolojik maliyetlerin az olması göçlerin getirisini artırdığı gibi göç hareketini de arttırmaktadır.
- Uluslararası toplam göçler bireysel olarak değerlendirildiğinde (maliyet-fayda) basit bir sonuç verebilmektedir.
- Uluslararası oranlarda kazanç ya da istihdam oranlarında bir değişim olmadığı takdirde işgücü hareketi ülkeler arasında eşitlik (göç hareketi maliyetleri hariç) olana kadar devam etmektedir.
- Uluslararası göçlerde beklenen getiri farkları fazla oldukça göçlerin akışı artış göstermektedir.
- İşgücü piyasaları ve ücretler arasındaki farklılıklar göçlerin temel nedenidir. Diğer pazar çeşitleri göç hareketini doğrudan etkilememektedir.

### **2.3.3.3. Uluslararası Göçün Yeni Ekonomik Kuramı**

Uluslararası göçün yeni ekonomik kuramı, makro ve mikro kuramın savunduğu karar verme aşamasının bireysel bir şekilde alınmadığını özellikle hane halkının bu kararı almakta etkili rol üstlendiğini savunmaktadır (Görgün, 2018, s. 1158).

Hane halkı göç kararında söz sahibi olabilmektedir. Ülkenin ekonomik politikaları ya da yeni ekonomik politikalara geçiş yapması hane halkını göçe yönltebilmektedir. Hane halkının göç için gerekli olan sermayenin bulunmasında ve izlenen yolun belirlenmesinde karar verici etkisi bulunmaktadır. Aynı zamanda göç hareketinde hane halkının diğer bireyleri için de göç düşünülen ülkede, iş olanakları ve çalışma koşulları incelenerek göç kararı verilmektedir(Bayraklı, 2007, s. 12; Görgün, 2018, s. 1158).

Yeni ekonomik kuramı Oded Stark öncülüğünde 1990'larda geliştirilmiştir. Bu teori neo-klasik teorisinin aksine göç hareketinde sadece bireyin kararları değil hane halkının da etkisi olduğunu savunmaktadır. Birey tek başına göç kararı vermemektedir, bu karar sıklıkla verilse de hane halkı karar üzerinde maliyetleri ve şartları sürekli olarak tartışmaktadır. Aile göç kararında yalnızca işgücü piyasalarına odaklı değildir, diğer piyasalarda aile için bağlayıcı olmaktadır(Stark & Bloom, 1985, s. 174; Toksöz, 2006, s. 20).

Aile bireylerinin ortak kararı doğrultusunda alınan göç kararı, tüm fertler için ayrı ayrı ele alınarak incelenmektedir. Aile farklı pazarların maliyetlerini finanse etmeye çalışılmaktadır (Stark, 1991).

Bireyler karşılaşılabilecekleri risklere karşı karar verirken hane halkının desteği ile daha doğru kararlar vermektedir. Hane halkındaki bazı bireyler buldukları coğrafyada ekonomik faaliyet gösterebilecek iş bulamadıkları için işgücü piyasalarının yeterliliği ve çeşitliliği önem arz etmektedir (Massey, ve diğerleri, 1993, s. 436).

Stark (Stark, 1984, s. 475) ve Massey vd. (1993, s. 436) göç oranlarının şehirlere oranla kırsal kesimlerde ya da köylerde daha fazla olduğunu belirtmektedir. Buna sebep olarak da gelirin kırsal kesimlerde daha yetersiz olduğunu ve istihdam oranlarının dar olduğunu vurgulamaktadır.

Yeni ekonomik teoriye göre, neo-klasik teorisinin vurguladığı ücret farklılıkları göç etme kararında belirleyici tek etken değildir. Yerel halkın işgücü piyasaları dışında

diğer piyasalardaki koşulları dikkate alındığında sosyo-kültürel etkenler de göç kararında belirleyici olmaktadır (Toksöz, 2006, s. 20-21).

Yerel halkın verdiği göç kararında etkili olan hususlar; gelir akışı sağlamak, yeni işgücü faaliyetlerine yatırımda bulunmak için fon akışı sağlamak, üretimde oluşacak risklere karşı sigorta temin etmek ve işçi döviz kısıtlamalarından kurtulup yatırım veya üretim yapabilmek göç kararında etkili olabilmektedir(Taylor, 2002, s. 64). Uluslararası göç kararında etkili olan işçi dövizleri hem hane halkı üzerinde hem de yerel bölge üzerinde etkisini göstermektedir(Taylor, 2002, s. 65).

Uluslararası yeni göç ekonomisi, neo-klasik göç kuramlarından farklı teoriler sunmaktadır. Bu teoriler politikalarda da etkisini göstermektedir (Abadan Unat, 2017, s. 26; Massey, ve diğerleri, 1993, s. 439-440):

- Göç olgusu ile bağlantısı bulunan aileler ve kültürel etki gösteren üretim-tüketim alanları yeni göç ekonomisine göre özerk bireyler değildirler, göç araştırmalarına konu olan uygun analiz olgularıdır.
- Uluslararası göçlerin ortaya çıkmasında tek etken ücret farklılıkları değildir. Sosyo-kültürel şartlar ve farklı risk grupları da bu kararda etki göstermektedir.
- Yerel üretimde görülen artış beraberinde yerel ekonomilerde artışa sebep olmaktadır. Yerel faaliyetlerdeki bu artış yatırım yapmak, risk kısıtlamalarını genişletmek gibi etki göstermektedir. Bu gelişmeler sebebiyle uluslararası göçün güçlü yanı yerel istihdam ve yerel üretim ile bağlantı sağlamaktadır.
- Yerel ülkeler ile göç alan ülkeler arasındaki ücret farklılıklarının azalması veya ortadan kalkması uluslararası göçün akış hızına etki etmektedir. Yerel ülkelerde piyasalardaki dengesizlikler ve eksik pazarlar göçü devam ettirebilmektedir.
- Yerel ülkede hükümet politikalarından ve ekonomik değişikliklerden yoksul aileler yararlanmaya başladığı takdirde göç teşvikleri farklılık gösterebilmektedir.

#### 2.3.3.4. İkiye Bölünmüş (Segmented) Emek Piyasalar Kuramı

1970’li yılların sonlarına doğru Piore’nin geliştirdiği teori de sanayi toplumlarının vasıfsız iş gücüne ihtiyaç duymalarından dolayı göçlerin ortaya çıktığını savunmaktadır. Sürekli gelişen sanayileşmiş ülkeler işgücü açıklarını göç eden işçilerden karşılamaktadır(Toksöz, 2006, s. 17).

Piore(1979)“geleneksel iktisat teorisi” olarak nitelendirdiği göç teorilerine farklılık katmak için bu teoriye önem vermektedir. Göç kararında sosyal, ekonomik, politik değişkenlere vurgu yapmaktadır. Göçmenlerin istihdam için zengin ülkeler tarafından talep edildiğini savunan Piore göçmenlerin yüksek ücret karşılığı göçe sıcak baktığını savunmaktadır(Alonso, 1981, s. 527).

İkiye bölünmüş piyasanın ilk grubunu sermaye yoğunluğu fazla olan pazarların işçileri, ikinci grubunu ise çalışma koşullarının ilk gruba oranla daha ağır olduğu niteliksiz işçiler oluşturmaktadır (Görgün, 2018, s. 1159).

İlk grup elemanlar sektörlerin gücünü arttıran bilgi ve teknik donanım sahibi bireylerdir. Üstün yetenekleri ve donanımları sayesinde işveren tarafından değeri yüksek olan elemanlar olmaktadır. Sermayesi yüksek olan sektörlerde ilk grup kalifiye elemanlar tercih edilmektedir(Görgün, 2018, s. 1159; Bayraklı, 2007, s. 13).

İkinci grup işçiler esnek çalışma saatleri ve düşük ücretlerle endüstri alanlarında açıkları kapatmak için çaba sarf etmektedir (Bayraklı, 2007, s. 13.). İstihdam alanlarının istikrarsız olduğu ikinci grup işçiler vasıfsız işlerde düşük maaşlar almakla beraber hükümette meydana gelen bir ekonomik krizde kolaylıkla işlerine son verilebilmektedir. Çalışma şartlarının zorluğu, düşük ücretler ve ilerleme gösterilememesi işçilerin çalışma arzusunu azaltmaktadır(Toksöz, 2006, s. 18).

Gelişmiş bölgelerde yerel işçiler niteliksiz işlerde çok düşük ücretlerle çalışmayı reddetmektedir. Bu nedenle ikiye bölünmüş emek piyasaları yerli ülkede uluslararası etkiyi göstermemektedir (Piore, 1979). Yerli işçiler emek karşılığında alınan düşük ücretleri sendikalar vasıtasıyla yükseltebilmektedir. Bu durum karşısında

işverenler yurt dışından işçi getirerek düşük ücretlerle çalıştırmayı tercih etmektedir. Göçmen işçiler düşük ücretlerle çalışmayı yerli halka kıyasla kabul etmektedir (Bayraklı, 2007, s. 13).

İşveren iş düzenini sağlamak ve işçilerin sosyal beklentilerine karşı uyum sağlayabilmek için ücret artışlarını düzenli ve orantılı artırmaktadır. İşgücü eksikliğinin yaşandığı dönemlerde işveren yerli halkı işe çekebilmek için giriş ücretlerini artırmak durumunda kalmaktadır. Bu durum işveren için istenmeyen ve yıkıcı olmaktadır. İşverenler bu gibi olasılıklara karşı göçmen işçilerin getirilmesi gibi daha düşük maliyetli çözümler aramaktadır(Massey, ve diğerleri, 1993, s. 441).

İkiye bölünmüş emek piyasaları kuramı neo-klasik kuramlara göre daha mikro düzeyde olgular oluşturmaktadır(Massey, ve diğerleri, 1993, s. 444):

- Uluslararası işgücü göçleri gelişmiş ülkelerde işveren tarafından ya da hükümet tarafından başlatılarak ulusötesinden işgücü istihdamı sağlanmaktadır.
- Ekonomik yapının getirdiği işgücüne olan gereksinim göçmen işçilere talebi artırmaktadır. Bu göçler ücret tekliflerinden ziyade istihdam uygulamalarıyla olmaktadır. Bu sebeple ulusötesi göçlerde ücret farklılıkları bağlayıcı koşul olmamaktadır.
- Uluslararası işgücü istihdamından düşük tutulan ücretler, emek arzını azalttığı için ücretler arz talep dengesi kurulması yolunda artırılmaktadır.

Düşük ücretlerin kısa sürede yükselmesini engelleyen kontroller aynı şekilde ücretlerin düşmesini kontrol etmemektedir. Bu durumda göçmen emek gücünde yaşanan arz fazlalığı ücretlerin düşmesine sebep olabilmektedir.

Göçmenlerin ulus ötesi işgücü göçlerini artırmak için hükümetlerin ücretlerde ve istihdamlarda yaptığı minimum değişiklikler göçmenler tarafından ilgi çekmemektedir. Göçmenler özellikle sanayi sonrası ekonomilerde işgücünü karşılayabilmektedir. İşgücü talebini etkileyebilmek için hükümetlerin daha kapsamlı değişiklikler yapması gerekmektedir.

## **2.4. Uluslararası Göçün Yarattığı Etkiler**

Göç hareketlerinin uluslararasılaşmaya başlamasıyla birlikte göçlerin olumlu, olumsuz etkileri göç veren ülkelerde ve göç alan ülkelerde görülmeye başlamıştır. Göç hareketlerinin yarattığı etkiler ekonomik, sosyal, politik gibi alanlarda etkisini göstermektedir. Göç veren ülkeler ve göç alan ülkeler dışında göçmenler üzerinde de etkileri bulunmaktadır. Bu bölümde göç veren ülkelerin, göç alan ülkelerin ve göç eden bireylerin, göç olgusundan etkilenmeleri üzerine literatür çalışması yapılmıştır.

### **2.4.1. Göç Veren (Menşei) Ülke Üzerinde Göçün Etkileri**

Göç hareketleri ülkeler hakkında bilgi veren önemli unsurlar olmaktadır. Demokratik ülkelerde bireyler nerede yaşayacaklarını kendileri seçerken, baskıcı devlet yönetiminde bu durum mümkün olmamaktadır. Baskıcı politik yapıdan ve diğer ülke şartlarından memnun olmayan kişilerin veya gönüllü sebeplerden dolayı göçü seçen kişilerin bulunduğu göç eylemi sadece bireyler ve haneleri üzerinde etki göstermemektedir. Göç veren ülkeler de göçlerin etkilerini görmektedir (Weiner & Munz, 1997, s. 25).

Yerel ülkeler için göçlerin etkileri sosyal, politik ve ekonomik alanda hissedilmektedir. Fakat en somut örnekleri ekonomik olarak görülmektedir. Gelişmekte olan ülkeden gelen göçmenlerin yerel ülkeye gönderdikleri dövizler göç ve kalkınma arasında bağlar kurmaktadır (Ratha & Mohapatra, 2007, s. 1).

Dar açıdan bakıldığında tek yönlü bir hareket olarak görülen göç bireye ve hanesine ekonomik katkılar sağlamaktadır. Fakat geniş yönlü olarak göç hareketinden göç veren ülkenin de etkilendiği savunulmaktadır. Göçlerin etkisiyle yerel ülkede işsizlik ve nüfus oranında azalma ve döviz girdisinde artışlar yaşanabilmektedir (Weiner & Munz, 1997).

Uluslararası göçmenlerin yerel ülkeye gönderdiği dövizler yoksulluğu azaltabileceği gibi, yeni bir iş kurmak, kaynak edinmek gibi finansman kaynağı da sağlayabilmektedir (Ratha, Mohapatra, & Scheja, 2011, s. 3).

Göçün etkisi göç veren ülkelerde maksimum derecede olmasa bile etkisi olumlu ve büyük olmaktadır (Ratha, Mohapatra, & Scheja, 2011, s. 3). Göçmenlerin gittikleri ülkelerdeki kazançlarından yerel ülkede yaşayan ailelerine göndermeleri yerel ülke ekonomisine katkı sağlamaktadır (Koser, 2007, s. 41). Göç veren ülkeler için göç edenlerin ülkeye döviz getirisi sağlaması ülkede mali kriz yaşanması halinde dış finansman açığını kapatabilmektedir (Ratha, Mohapatra, & Scheja, 2011, s. 1).

1960'lı yıllarda Türkiye'den Almanya'ya giden işçi göçleri ekonomik tabanlı göçler olarak nitelendirilmektedir. Bu göçlerin Türkiye'ye olan etkileri sosyal ve ekonomik olarak görülmektedir. Birçok vatandaşın bir süreliğine Almanya'ya göç etmesi ve işçi olarak çalışıp birikim yaparak geri dönmesi ekonomik açıdan Türkiye'de etkilerini göstermiştir (Genel, 2014, s. 303-307). Türkiye'nin Almanya'ya işçi göndermesindeki temel sebep işgücü fazlasının olmasıdır. Göçler sonrasında ülkeye giren dövizler ve sosyal etkiler Türkiye'ye katkı olarak yansımıştır (Cohen, 2010).

Göç sonrasında işçi dövizleri, eğitim ve sağlık alanına bütçe ayırmaya yardımcı olmaktadır (Adams, Cuecuecha, & Page, 2002, s. 2; Ratha, Mohapatra, & Scheja, 2011, s. 3). Ekonomik kazanç elde eden göçmenler eğitime daha fazla önem vermektedir. Eğitim alınmasına karşı teşvik edici davranışlar da sergilemektedir (Edwards & Ureta, 2003, s. 433).

Uluslararası göçlerde kalifiyeli işçilerin göç etmesi göç veren ülke için sorunlar teşkil etmektedir. Yerel ülkede işgücünde kalifiyeli elemanların az olması ve bu elemanların da göç ediyor olması deneyimli işgücü açığı oluşturabilmektedir. Göç veren ülkelerde eğitilmiş ve deneyimli işgücüne sahip elemanların olmaması ekonomik açıdan zarar verebilmektedir (Koser, 2007, s. 43).

#### **2.4.2. Göç Alan Ülke (Ev Sahibi) Üzerinde Göçün Etkileri**

Göç alan ülkelerde göçmenlere karşı yürütülen politikalar bulunmaktadır. Bu politikalar göçmenleri ekonomik ve sosyal olarak ilgilendirmektedir. Göçmenler göç ettikleri ülkede sosyal ve kültürel birçok zorlukla karşılaşabilmektedir (Toksöz, 2006, s. 32).

Göçlerin ev sahibi ülkelere etkileri daha çok olumlu olsa da olumsuz etkileri de bulunmaktadır (Güngördü, 2017, s. 48). Uluslararası göç akışları göç alan ülkelerde emek girdisi olarak giriş sağlamaktadır. Emek girdisi olan göçmenler işgücünde artışlara neden olabileceği için yeni yatırımlar ya da iş yerlerinde büyümelere gidilebilmektedir(Ortega & Peri, 2009, s. 19). Fakat göç hareketi sonucunda ülkede oluşan fazla istihdam nedeniyle yerli halk bu durumdan olumsuz etkilenebilmektedir. İstihdam fazlası işçilerin ücretlerinde problemler meydana getirebilmektedir. Bu nedenler dolayısıyla yerel işgücüne yönelik çalışmalar yapılabilmektedir(ILO, 2010, s. 72).

Göçmenler ev sahipliği yapan ülkede istihdamı artırarak ülke ekonomisine katkıda bulunmaktadır. Ekonomik verimliliğin artışında etki gösteren göçmenlere yönelik yeni istihdam alanları da oluşturulmaktadır (Mohapatra, Ratha, & Silwai, 2010, s. 6).

Göçmenlerin ev sahibi ülkelerdeki etkilerine bakılacak olursa (Gott & Johnston, 2002; Ortega & Peri, 2009; Mohapatra, Ratha, & Silwai, 2010);

- Ev sahibi ülkede işgücü açığını kapatmak,
- Ev sahibi ülkede ekonomik kazanç sağlamak,
- Ev sahibi ülkede ekonomik çeşitlendirmeye gidilmesi,
- İstihdam alanlarının genişletilmesi,
- Yeni iş ve yeni yaşamın etkisiyle daha girişken olan göçmenler inovasyon becerilerine sahip olmaktadır. Bu durumda ev sahibi ülkeye ekonomik kazanç olarak yansımaktadır.
- Yeni ve farklı kültürlerin sosyalleşmesi sonucunda yeni alanların oluşması, göçmenlerin gittikleri ülkelerdeki olumlu ekonomik etkilerine örnek olarak gösterilebilmektedir.



## **2.5. Göç Ve Girişimcilik Arasındaki Etkileşim: Göçmen Girişimciliği**

Göç hareketinde bulunan kişilerin ya da grupların ev sahibi ülkelerde buldukları girişimleriyle, “göçmen girişimciliği” kavramı ortaya çıkmıştır (Nişancı, 2015, s. 6). Göçmenler işçi olarak istihdam edildikleri ülkelerde azınlık halinde olmalarından dolayı ilk zamanlarda işçi olarak çalışmışlardır. Zamanla ev sahibi ülkelere yerleşmeler başladıkça göçmenler ev sahibi ülkelerde “göçmen girişimci” olarak istihdamda olmaya başlamışlardır (Nişancı, 2015, s. 6-7; Volery, 2007, s. 31).

1880’li yıllarda yabancı kökenli bireyleri en fazla görüldüğü ABD’de girişimci göçmenler de görülmektedir (Volery, 2007, s. 31). Göçmenler küçük işletmelerde fazlasıyla istihdam göstermektedir. Avrupa’da gelişen endüstri alanında işgücü açığı yaşandığı için göçmen işçiler Avrupa ülkelerine göç etmeye başlamıştır (Kayalar & Yıldız, 2017, s. 56; Volery, 2007, s. 31).

Göçmen girişimciliği hakkında literatürde birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalar göçmen girişimciliğini farklı açılardan ele almaktadır. Literatür çalışmalarının incelenmesiyle göçmen girişimciliği üzerine farklı tanımlar bulunmaktadır.

Kloosterman ve Rath’e (2001, s. 191) göre, gelişmemiş ya da az gelişmiş ülkelerden gelen göçmenler ev sahibi ülkelerde yerli nüfustan farklı özellikler göstermektedir. Bireysel, ekonomik, sosyal ve kültürel farklılıklar gösteren göçmenler ev sahibi ülkelerde genel olarak az sermaye gerektiren küçük çaplı işlerde girişimde bulunmaktadır.

Nişancı’ya (2015, s. 6) göre, göçmenler girişimciliğin gerektirdiği tüm faaliyetleri ev sahibi ülkede gerçekleştirerek ekonomik ve sosyal bir değer oluşturmaktadır.

Waldinger'e(1984, s. 61) göre, göçmenler yaşadıkları çevrenin ekonomik analizini yaparak ve riski üstlenerek bir örgütlenmeye gitmektedir. Fakat göçmen girişimcilerin başarılı olmalarında istekli olmaları ve riskleri göze almaları yeterli olmamaktadır. Başarılı olmalarını sağlayan iki faktör bulunmaktadır. Bunlar; fırsatları yakalama ve bu fırsatlara erişim olmaktadır.

Göçmen girişimcilerin faaliyetleri ev sahibi ülkelerde etkisini göstermektedir. Ev sahibi ülkenin ekonomisine katkı sağlayan göçmen girişimciliği aynı zamanda yeni istihdam ortamları da oluşturmaktadır (OECD, 2010).

Buldukları ülkelerdeki göçmenler arasında girişimde bulunan kişi sayısı yerli halka oranla daha fazladır. İstihdam alanı oluşumunda katkı sağlayan göçmenlerin girişimlerinin başarılı olması yerli halka oranla daha muhtemeldir. Göçmen girişimciler genellikle inovatif düşünce yapılarıyla girişimlerde bulunmaktadır (OECD, 2010).

Göçmen girişimcilerin ev sahibi ülkelerdeki girişimleri, buldukları girişim türüne göre farklı başlıklarla adlandırılmaktadır. Göçmen girişimciliğinin alt başlıkları niteliğinde olan bu kavramlar; etnik girişimcilik, azınlık girişimciliği ve diaspora girişimciliği olarak üç grupta toplanmaktadır.

### **2.5.1. Etnik Girişimcilik, Azınlık Girişimciliği, Diaspora Girişimciliği**

Bireylerin veya grupların göç hareketi sonucunda ev sahibi ülkelerde siyasi, ekonomik, kültürel, sosyal alanlarda etkileri görülmeye başlamıştır. Göçmenler ev sahibi ülkelerde hem işçi hem işveren statülerinde bulunarak ülkeye ekonomik açıdan katkılarda bulunmaktadır. Göçmenlerin iş piyasalarındaki rolleri gereği göçmen girişimcilere yönelik yeni kavramlar oluşmuştur (Kayalar & Yıldız, 2017, s. 56).

Göçmenlerin hareketleri sonucu ekonomi, coğrafya, sosyoloji, yönetim bilimi gibi alanların yeni kavramlar ortaya çıkmıştır(Fregetto, 2004, s. 255). Bu kavramlar; etnik girişimcilik(Volery, 2007), azınlık girişimciliği(Bates, Jackson, & Johnson,

2007) ve diaspora girişimciliği (Ojo, 2013) kavramlarıdır. Bu kavramların ortak noktaları bulunmasına rağmen birbirlerinden farklı kavramlardır(Fregetto, 2004, s. 255).

### **2.5.1.1. Etnik Girişimcilik**

Etnik girişimcilik 1880’li yıllardan bu yana, küçük işletme sahiplerinin serbest meslek stratejilerinde bir maddi kazanç sağlamak için harekette bulunmasıyla başlamaktadır(Barrett, Jones, & McEvoy, 1996, s. 789). Etnik girişimcilik, girişimcinin topluma hizmet etmesi, toplumun bir gereksinimini karşılamak için harekete geçmesiyle başlamaktadır (Evans, 1989, s. 950; Carter, Gartner, Reynolds, & Shaver, 2004).

Etnik girişimciler geldiği ülkenin sosyo-kültürel yapısından faydalanarak sunabileceği hizmetler üzerine yoğunlaşan ve ev sahibi ülkede yenilikçi bir yaklaşımla girişimde bulunan göçmenlerdir (Volery, 2007). Etnik girişimcilik göçmen girişimciliği kavramının altında bir yan başlık olarak değerlendirilebilmektedir(Duman, 2019, s. 4).

Ev sahibi ülkelerde girişimde bulunan kişiler kendileri gibi etnik kökeni benzer olan ve dil, din, kültür vs. yönünden benzer özellik gösteren bireylerle yaptıkları girişimleri kapsamaktadır. Etnik köken benzerlikleri girişimcilerin fikir alışverişlerinde ve gereksinimlerinde ortaklık oluşturmaktadır (Zhou & Cho, 2010, s. 84).

Göçmenler ev sahibi ülkelerde küçük ya da orta ölçekli etnik girişimlerde bulunmaktadır. Etnik girişimcilikte öneme sahip olan kültürel normlar (değer, yetenek, ideoloji) benzer etnik kökenlerde etkili olmaktadır. Etnik köken ve kültür yapının benzerliği o toplum içerisindeki girişimleri başarılı kılmaktadır(Ndoen, Gorter, Nijkamp, & Rietveld, 1998, s. 5).

Ev sahibi ülkelerde etnik gruplar aynı mekân üzerinde daha fazla yaşam alanı oluşturmaktadır. Buldukları çevrede daha fazla girişimde bulunan etnik gruplar

çevrenin dolmasıyla yine o alana yakın yerlerde etnik girişimlerde bulunmaktadır (Ndoen, Gorter, Nijkamp, & Rietveld, 1998, s. 5). Etnik girişimde bireyler daha çok etnik kökenli diğer topluluklara hizmet sunmaktadır (Carter, Gartner, Reynolds, & Shaver, 2004).

#### **2.5.1.2. Azınlık Girişimciliği**

1978 yılında Frances Capotor raporunda yayınladığı azınlık kelimesini, farklılaştıran unsurlardan meydana gelerek oluştuğunu belirtmektedir. Irk, dil, din, kültür gibi farklı özelliklere sahip olan kişilere azınlık denilmektedir (Kurubaş, 2004, s. 16-19).

Etnik farklılıkların neticesiyle sayıca az olan bireylerin oluşturduğu (A. Koyuncu, 2008, s. 19-22) girişimcilere “azınlık girişimci” denilmektedir (Kundak & B. Levent, 2006, s. 10). Azınlık girişimciler ev sahibi ülkenin vatandaşı olup kültürel değerleri, dini, ırkı gibi etnik özellikleri bakımından farklılık gösterebilmektedir. Dolayısıyla bu farklılıklar neticesinde azınlık girişimci olarak adlandırılmaktadır. Ev sahibi ülkede göçmen statüsünde olan vatandaşlığı bulunmayan bireylerin ekonomik, sosyal kalkıştıkları işler de azınlık girişimi olarak değerlendirilmektedir (Fregetto, 2004).

#### **2.5.1.3. Diaspora Girişimciliği**

TDK, diaspora kelimesini, azınlık halindeki bir grubun ya da ulusun anayurtları dışında yaşamlarını sürdürdükleri yer olarak belirtmektedir(TDK). Uluslararası Göç Örgütü’ne (IOM) göre, diaspora ulusundan ayrılmış fakat halâ ulusu ile bağlarını devam ettiren etnik toplum üyelerini kapsamaktadır. Yaşadığı yerden ana vatani ile bağlarını sürdüren kişiler olmaktadır (DEİM-DTİK, 2011, s. 8).

William Safran bir grubun diaspora olarak nitelendirilmesi için gerekli olan özellikleri altı başlıkta sıralamaktadır (DEİM-DTİK, 2011, s. 8):

1. Ortak bir noktadan iki veya daha fazla bölgeye göç etme
2. Anavatana yönelik ortak bir geçmişin olması

3. Kendini ev sahibi ülkeye ait hissedememe
4. Anayurda geri dönme isteği ve ideal yaşam yeri olarak görme
5. Anayurt için çaba sarf etme, gelişmesinde kalkınmasında rol üstlenme
6. Anayurt ile ekonomik, politik ilişkiler sürdürülmesi.

Diaspora girişimciliği ise, diaspora kişiler ya da gruplar tarafından oluşturulan ve anayurt ile güçlü ilişkiler devam ettiren kişilerin yürüttüğü girişimcilik türüne denilmektedir(Harima, 2014, s. 67; Safran, 1991).

Diaspora girişimciliği üzerine çalışmalar ABD’de 1880’li yıllardan bu yana yapılmaktadır. Diaspora girişimciler küçük işlerde girişimde bulunmuşlardır. ABD ve Avrupa’da sanayileşmeden doğan işgücü açığı nedeniyle diaspora girişimcilerin oluşmasına fırsat oluşmuştur (Volery, 2007).

## **2.6. Göçmen Girişimciliği Yaklaşımları**

Göçmen girişimciliği uzun yıllardır varlığını sürdüren ve üzerinde çalışmaların yapıldığı geniş kapsamlı bir kavramdır. Göçmenlerin girişimde bulunmasına yönelik bazı yaklaşımlar bulunmaktadır. Bu yaklaşımlar:

- Klasik yaklaşım
- Neo klasik yaklaşım
- Arz taraflı (kültürel) yaklaşım
- Talep taraflı yaklaşım
- Etkileşim modeli
- Sahiplik modeli

### 2.6.1. Klasik Yaklaşım

Göçmen girişimciliği yaklaşımlarının başında gelen teori klasik yaklaşım teorisi olmaktadır. Klasik yaklaşım teorisi iki temelden oluşmaktadır. Birincisi “Anklav Teorisi” ikincisi “Arabulucu Azınlık Teorisi” olmaktadır (Duman, 2019, s. 5):

- **Anklav Teorisi:** Etnik gruplar ile üretim hizmet temin eden pazarlar arasında bağların bulunduğu bir teoridir. Arabulucu azınlık teorisinin aksine sosyal, kültürel bağlar kurmaya çalışmaktadır. Anklav teorisinde göçmen grup öncelikle kendi etnik grubunun ihtiyaçlarına yönelik hizmetler, ürünler üretmektedir. Anklav teori doğrultusunda ürün hizmet üreten herkes etnik köken olarak aynı olmak durumundadır. Fakat hizmet ve ürün sadece ev sahibi ülkeye yönelik değildir, öncelik etnik grup olmaktadır(Ndofor, 2004; Zhou, 2006).

- **Arabulucu Azınlık Teorisi:** Etnik bir kökene ya da bir gruba üye olan bireylerin etnik gruba dâhil olmayan bireylere ya da gruplara karşı üretim yapması arabulucu azınlık teorisini ortaya çıkarmaktadır. Etnik grup mal ve hizmet üretimini gerçekleştiren taraf olmak zorundadır ve satış yaptığı toplumla herhangi bir bağı bulunmamaktadır. Etnik gruplar ev sahibi ülkelere sadece ekonomik kazanç sağlamak için tercih etmektedir. Ev sahibi ülkelerde etnik gruplar herhangi bir kültürel, sosyal ilişki kurmamaya özen göstermektedir. Etnik gruplar için aynı köken, dil, din, kültür belirleyici özelliklerdir (Hiebert, 1993; Ndofor, 2004; Zhou, 2006).

### 2.6.2. Neo Klasik Yaklaşım

Wang (2010) göçmenlerin girişimde bulunmalarını etkileyen temel faktörlerin demografik özelliklerinden kaynaklandığını belirtmektedir. Göçmenlerin girişim süreçlerindeki değişikliklerin bu faktörlere bağlı olduğu düşünülmektedir. Neo-klasik yaklaşım modeline göre eğitim, deneyim, tecrübe, yaş, cinsiyet ve ailesel faktörler gibi demografik özellikler göçmen girişimcilerin başarılı olmasında etkili faktörler olmaktadır.

Neo-klasik yaklaşıma göre göçmenlerin girişimci olmalarını tetikleyen etken fırsatların ortaya çıkmasıdır. Göçmenler bu fırsatları yakalayabildikleri için girişimde bulunmaktadır. Kâr amacı güdülen başlanan girişimlerde piyasalar sürekli takip edilmektedir(Kloosterman & Rath, 2001, s. 1).

Neo-klasik yaklaşım bireylerin demografik özelliklerine yoğunlaşarak göçmen girişimciler içerisinde bazı kişilerin daha başarılı olmalarının altında yatan sebepleri ortaya çıkarmaya çalışmaktadır. Fakat demografik faktörler bu sebeplerin ortaya çıkmasında yetersiz kaldığı için diğer yaklaşımlar ortaya çıkmıştır(Subanova, 2013, s. 29).

### **2.6.3. Arz Taraflı (Kültürel) Yaklaşım**

Kültürel yaklaşım sınıfları oluşturan kaynakların ve etnik kaynakların göçmen girişimcilerin başarıları üzerinde etkisini anlamaya yönelik bir yaklaşımdır. Sınıfları oluşturan kaynaklar maddi unsurlar (para, mal) ve manevi unsurlardan (tutumlar, bilgi) oluşmaktadır. Etnik kaynaklar ise kültürel değerleri oluşturan varlıklar, dayanışma, bilgi edinme yolları etnik kaynakları oluşturmaktadır (Valdez, 2003, s. 6).

Sınıfları oluşturan kaynaklar finansal amaçlar gütmektedir. Temelde sermaye sahibi olabilmek için gerekli bilgi donanımını ve tecrübeyi kullanarak ön planda olmaktadır. Etnik kaynaklarda daha çok köken, kültürel etkileşim gibi değerler ön planda tutulmaktadır. Göçmen girişimcilerin bu kaynakları doğru şekilde kullanmasıyla oluşturdukları girişimler arz talepli yaklaşımı oluşturmaktadır (Hall, 1999, s. 26; Volery, 2007).

Kültürel yaklaşımda göçmen grupların güçlü bir yapısı bulunmaktadır. Göçmenler işlerine sıkı sıkıya bağlı olarak hareket etmektedir. Sosyal değerlerin önemi, ekonomik bağımsızlık, uyum içerisinde olma ve kültürel değerleri yansıtırma konusunda ön plana çıkmaktadır(Volery, 2007, s. 33).

#### **2.6.4. Talep Tarafli (Yapısal) Yaklaşım**

Talep tarafli yaklaşım arz tarafli yaklaşımın girişimcilerin başarılı olmasında etkili olan sınıf kaynaklarını ve etnik kaynakları kabul etmektedir. Fakat göçmenlerin başarılı girişimlerinde bu faktörlerin yetersiz olduğunu savunmaktadır. Bu faktörlerin girişimcileri sadece küçük çaplı işlerde başarılı kıldığını savunmaktadır. Talep tarafli yaklaşıma göre ev sahibi ülkedeki etkenler (ekonomik, politik, sosyal) göçmenlerin girişimlerini etkilemektedir (Hall, 1999, s. 26).

Göçmenler için oluşan fırsatlar ya da tam tersi kısıtlamalar göçmenlerin faaliyetlerinde etki göstermektedir. Kısıtlamalarla karşı karşıya kalan göçmenler kendi girişimlerinde bulunmayı tercih etmektedir. Dil, din gibi kısıtlayıcı faktörler dolayısıyla etnik gruba yönelik girişimler tercih edilebilmektedir (Alstatt & Brettel, 2007, s. 383).

Göçmenlerin ev sahibi ülkedeki etnik kaynakları girişimde bulunmalarına teşvik eder niteliktedir. Girişimci göçmenler etnik gruplardan oluşan azınlıklara hizmet sunmaktadır. Kültürel ve yapısal etkilerin sonucunda göçmenler serbest meslek gruplarına yönelmektedir (Alstatt & Brettel, 2007, s. 384).

#### **2.6.5. Etkileşim Modeli**

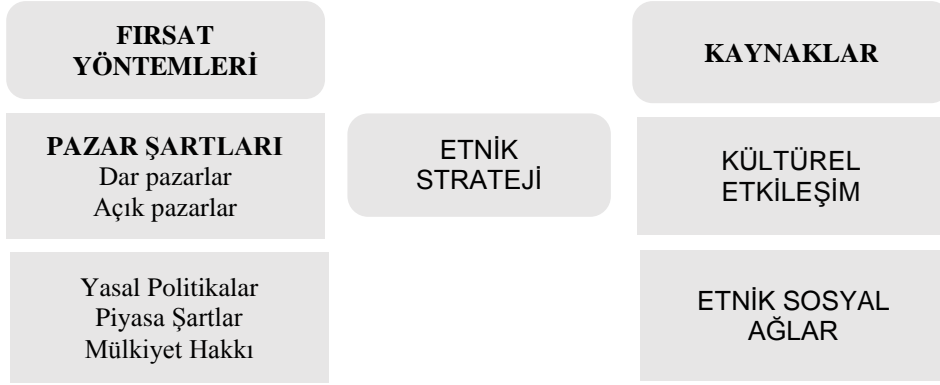
Etkileşim modeli yapısal ve kültürel yaklaşımın birleşmesiyle meydana gelmektedir. Göçmenlerin serbest piyasadaki başarılarını açıklamaya tek yönlü yaklaşımları yeterli bulmamaktadır. Bu düşünce ile oluşturulmuş bir model olmaktadır (Aldrich, Waldinger, & Ward, 2006).

Etnik işletmelerin başarısını fırsat olguları ve grup kaynakları oluşturmaktadır (Volery, 2007, s. 34). Kültürel ve yapısal kaynakların etkisiyle oluşan bu yaklaşımda piyasa değişimi, karşılıklı güven ilişkileri ve dağıtım faktörlerini göçmenlerin girişimlerine uygulaması başarı oranlarını etkilemektedir (Valdez, 2003, s. 10).



Etnik girişimcilerin başarısını etkileyen fırsat ve grup karakteristikleri şekil 5’te gösterilmektedir (Volery, 2007, s. 34).

**Şekil 5:** Etnik Girişimciliğin Oluşumundaki Stratejiler



**Kaynak:**(Aldrich, Waldinger, & Ward, 2006, s. 22; Nestorowicz, 2011, s. 35; Volery, 2007, s. 34).

Fırsat yöntemleri kültürün ve etnik sosyal ağların etkisiyle güçlenmektedir. Ev sahibi ülkenin etnik gruba karşı yürüttüğü politikaları ve stratejileri etnik grupların girişimciliğinde sorunlara çözüm odaklı olmaktadır(Volery, 2007, s. 35).

Etnik kökenli girişimciler eğitim, beceri, sermaye, dağıtım, tedarik vb. sorunlara yönelik çözüm arayışları içerisine girmektedir (Volery, 2007, s. 35) .

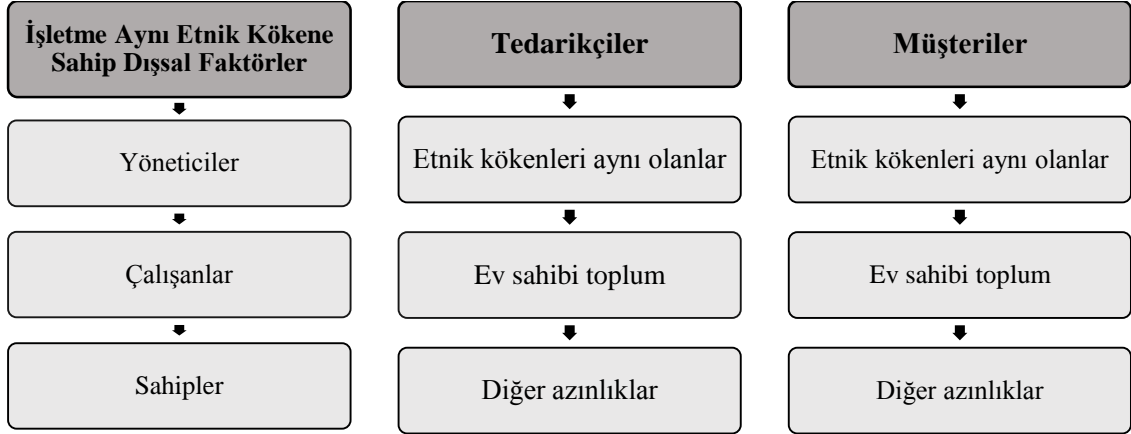
Etnik grupların daha fazla tercih edeceği etnik kökene ait kültürel özellik taşıyan giyim, gıda, sosyal elementler (kitap, gazete, dergi vs.) gibi hizmetlerin ev sahibi ülke politikalarında yer almasına fırsat verilmesi sonucu göçmen girişimciler hizmet vermeye başlamaktadır(Nestorowicz, 2011, s. 36).

### 2.6.6. Sahiplik Modeli

Sahiplik modeli yaklaşımı etnik serbest meslek grupları ile işverenler arasındaki etkileşimden kaynaklanan bir ekonomik yapıdan bahsetmektedir(Strüder,

2003, s. 6). Benzer etnik grup üyelerinin bir araya gelmesiyle ya da etkileşim halinde olmalarıyla oluşan etnik kökenli örgütlerdir. İş sahipleri, yardımcıları ve işçiler değer yaratacak ve ekonomik kazanç sağlayacak ortak bir amaç için çaba sarf etmektedir (Volery, 2007, s. 30-31).

**Şekil 6:** Etnik Girişimlerde Sahiplik Modeli



**Kaynak:** (Strüder, 2003, s. 6)

Strüder'in (2003) etnik kökenli girişimlere yönelik geliştirdiği sahiplik modelinde girişimcilerin etkileşimde olduğu faktörlerden bahsetmektedir (Strüder, 2003, s. 6).

## 2.7. Göçmen Girişimciliği Konu Alan Çalışmalar

Kloosterman ve Rath (2001, s. 1) göçmen girişimcilerin karma yerleşik düzenin ortaya çıkardığı girişim türlerinde başarı sıralaması yapmak için çalışma hazırlamışlardır. Göçmen işletmelerde ekonomik ve finansal yapıları araştırmaktadır. Karma yerleşmelerde göçmenlerin karşılaştıkları fırsatlara yönelik tutumları incelenmektedir.

Van Hove (2017, s. 1001) 1970'li yılların sonuna doğru önem verilmeye başlanan göçmen girişimciliğe teşvik edilmesine yönelik politikalarından bahsetmektedir. AB kaynakları üzerinden yapılan çalışmada girişimciliğe yönelik politikaların daha çok büyük şirketlere sonra tüm topluma ve göçmenlere yönelik olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Brettell ve Alstatt (2007, s. 383) göçmenlerin girişimcilik biyografilerini mülakat yöntemiyle analiz ederek göçmenlerin hangi yollarla ve şartlarla girişimci olma kararı aldıklarını incelemektedir.

Ülker (2004) Berlin’de yaşamını sürdüren Türk göçmenlerin girişimcilik eğilimleri ve neticesinde oluşan ekonomik, politik ve sosyal oluşumlardan bahsetmektedir. Girişimci Türk göçmenlerin ev sahibi ülkede karşılaştıkları politikalar, yasalar, işgücü kuralları vs. karşı sergiledikleri tutumlara değinilmiştir. Göçmen girişimciler kazandıkları esnek kimlikleri sayesinde hem ev sahibi ülkede hemde göç edilen ülkede ekonomik, sosyal, politik olgulardan faydalanabilmektedir.

Vinogradov ve Gabelko (2010) göçmenler ve ev sahibi vatandaşların girişimcilik eğilimlerini ön plana çıkarmak için bir çalışmahazırlanmışlardır. Norveç’te yaşayan Türk girişimcilerin ve Norveçlilerin girişimcilik eğilimlerini karşılaştırmaktadır. Çalışmada elde edilen sonuçta ev sahibi vatandaşların girişimci olma oranı göçmenlere göre daha düşük seyretmektedir.

Gürsoy (2016, s. 145) İngiltere’nin Colchester kasabasında yaşamını sürdüren Türk kökenli göçmenleri konu alan bir çalışma hazırlamıştır. Çalışmasında göçmenlerin göçe karar verme nedenlerini belirtmektedir. Ev sahibi ülkelerde girişimci kimlik kazanmalarına neden olan olguları incelemektedir. Gürsoy, Türk göçmenlerin küçük bir kasabayı tercih etmelerindeki nedenin ekonomik kısıtlamalardan kaynaklı olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Güngördü (2017) göçmen girişimcilerin kişilik özelliklerini belirtmek ve ev sahibi ülkelerde göçmen girişimcilere yönelik algılarını tespit edebilmek için bir çalışma hazırlamıştır. Göçmen girişimcilerin yenilikçi, özgür olmaya önem veren, başarılı, fırsatları görebilen, iyi iletişim kurabilen, risklerden kaçınmayan bireyler olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ev sahibi ülkelerde yeteri kadar destekle karşılaşmayan göçmenler ev sahibi ülkede aynı haklara sahip olmadıklarını da belirtmiştir.

Sanders ve Nee (1996, s. 131-146) çalışmalarında Asya kökenli ve İspanyol kökenli göçmen girişimcileri karşılaştırmalı olarak incelemektedir. Göçmen girişimcilerin aile yapılarından, sınıf farklılıklarından ve sosyal yapılardan etkilendikleri sonucuna ulaşmıştır.

Deniz ve Reyhanoglu (2018, s. 33-59) Türkiye’de yaşamını sürdüren Suriyeli girişimcilerin girişimci olma nedenlerine yönelik araştırma yapmışlardır. Araştırma modeli olarak itme-çekme modelini kullanmışlardır. Suriyeli göçmenlerin girişimsel davranışlarının temelinde düşük ücretler, sosyal etkenler, ayrımcılık gibi nedenler yatmaktadır. Ev sahibi ülkede problemler yaşayan göçmenler yerel ülkede edindikleri girişimcilik tecrübesini fırsata çevirmeyi düşünerek harekette bulduklarına ulaşılmıştır.

Waldinger (1984, s. 60-71) 1981-1982 yıllarında New York’ta 96 hazır giyim fabrikasının sahipleri ile yaptığı röportajlar ile göçmen girişimciler hakkında bilgilere ulaşmıştır. İşe alım, tecrübe, deneyim sahibi olmak gibi konularda bilgi toplamıştır. Hazır giyim fabrikalarının küçük firmalara nazaran daha az sorun yaşadığı sonucuna ulaşmıştır.

Levent ve Kundak (2006, s. 405-416) çalışmayı 2005 yılında İsviçre’nin Cenevre kentinde yaşamını sürdüren Türk kökenli göçmen girişimcilere yönelik oluşturmuşlardır. Türk kökenli girişimcilerin özelliklerini girişimci olmaya iten faktörleri, girişimlerinde başarılı olup olmamaları gibi belirgin nedenlere yoğunlaşmışlardır. Türk kökenli 18 hizmet ve lokanta sektöründen girişimci ile mülakatlar gerçekleştirmişlerdir.

Çakıcı vd. (2018, s. 367-371) Suriye’den Mersin’e göç eden Suriyeli girişimcilerin faaliyetleri hakkında, Türk esnaf girişimcilerin tutumlarını öğrenmek için hazırlanmış bir çalışmadır. Türk girişimciler Suriyeli girişimcilerin girişimsel faaliyetlerinden son derece rahatsız olmaktadır. Devletin göçmenlere karşı yürüttüğü politikalarından dolayı haksız rekabet koşulları oluştuğunu ve göçmen girişimci olan Suriyeliler’in yerel girişimlere dezavantaj oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Ndofor (2004) 104 göçmen girişimciye yönelik yaptığı analizlerde, göçmen girişimcilerin faaliyetlerinde başarılı olmalarının altında yatan nedenleri ve başarılı olmalarını sağlayan stratejilerini ortaya çıkarmaya çalışmıştır. Göçmen girişimcilerin etnik normları (kültürel ve sosyal) başarılı olmalarında etkili faktördür. Bununla beraber göçmenlerin sermayelerinin izleyecekleri stratejilerde belirleyici rol üstlendiği düşünülmektedir.

Nişancı vd. (2015, s. 30-40) Amerika'da ikamet eden Türk kökenli girişimcilerin girişimsel faaliyetlerini belirlemek üzere hazırlanmış bir çalışmadır. Gıda sektöründe girişimde bulunan 30 Türk kökenli girişimciye anket yöntemi uygulanmıştır. Göçmen Türk girişimcilerin işe yönelik, yönetsel ve temel girişimcilik algılarının sergiledikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Şen vd. (2008, s. 406-413) Almanya'da yaşamını sürdüren Türk göçmenlerin girişimsel yaklaşımlarını konu alan bir araştırma yapmışlardır. Almanya'daki Türklerin bağımsız çalışmaya ve kendi işlerini kurmaya yönelik eylemlerinden bahsetmektedir. Araştırma sonuçlarına göre Almanya'da ikamet eden Türk kökenli nüfusun gelişmekte olan işletmeler için büyük katkı sağladığı sonucuna ulaşılmıştır.

Subanova (2013, s. 1-102) İstanbul'da yaşamını sürdüren Kırgız ve Kazak göçmenlerin girişimci olmalarına neden olan faktörleri ve stratejilerini analiz edebilmek için bir çalışma yapmıştır. 1990 öncesi ve 1990 sonrası göç eden Kırgız-Kazak göçmen girişimcileri iki kategoride incelemektedir. Subanova'nın çalışmasında her iki kategorideki göçmen girişimcilerin yerli halktan daha az girişimsel faaliyette buldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Taş ve Çitçi (2009, s. 375-387) girişim ve göçmen kavramlarının bir araya gelmesiyle oluşan göçmen girişimciliğin farklı özelliklerinden bahsetmektedir. Türkiye'de bulunan Balkan göçmenlerin girişimsel davranışlarını konu almışlardır. Taş ve Çitçi'nin araştırmasına göre Balkan göçmenlerin Türkiye'deki sayısı fazla olduğu için girişimsel davranışları fazla olmaktadır. Araştırmaya konu olan Balkan göçmenler ile yapılan mülakatlar doğrultusunda geldikleri ülkelerde girişimcilik yapan göçmenlerin Türkiye'de devam ettirmeyi tercih ettikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Masurel vd. (2002, s. 1-29) çalışmada etnik kökene sahip bireylerin girişimciliğe doğru yönelmesini ve altında yatan nedenleri konu almaktadır. Çalışma anket yöntemi ile Amsterdam'da yapılmıştır. Etnik kökenli bireyler spesifik düşünme yetenekleri ile işsizlik gibi maddi unsurların oluşmasını engellemek için girişimsel davranışlarda buldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Kayalar ve Yıldız (2017, s. 55-60) ulusötesi göç hareketinden sonra ev sahibi ülkelerde kendi işlerini yapmak isteyen göçmenlere yönelik bir literatür çalışması yapmışlardır. Göçmenlerin faaliyetlerinden kaynaklanarak meydana çıkan girişimcilik türlerini detaylı şekilde ele almışlardır.

Özkul ve Dengiz (2018, s. 1044-1060) 2011 yılında Suriye'de meydana gelen olaylardan dolayı Türkiye'ye göç eden Suriyeliler'e yönelik bir çalışma hazırlamışlardır. Suriyeli göçmen sayısı fazla olan Hatay ilinde Suriyeli göçmenlerin girişimci olma nedenleri üzerine durulmuştur. 400 Suriyeli göçmene yönelik anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Göçmenlerin tecrübe sahibi olmaları, ailesel destek ve tecrübe, medeni durum, aylık gelir gibi nedenlerin Suriyelileri girişimciliğe ittiği sonucuna ulaşılmıştır.

Duman (2019, s. 65-95) iç karışıklıklardan dolayı ülkelerini terk etmek zorunda kalan Suriyeli göçmen girişimcileri konu alan bir çalışma hazırlamıştır. İstanbul'da ikamet eden 11 Suriyeli göçmen girişimci ile mülakat gerçekleştirmiştir. Göçmenlerin girişimsel stratejilerini ve fırsatları yakalama noktalarında attıkları adımlara yönelik incelemelerde bulunmuştur. Suriye uyruklu girişimciler ile yerli halkın girişimsel faaliyetlerini karşılaştırmaktadır.

Yukarıdaki literatür incelemelerinden elde edilen sonuçlar göz önüne alındığında, farklı etnik kökene sahip olan göçmenlerin ve farklı yerlerde bulunan göçmenlerin araştırma konularında farklı sonuçlar doğurabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

## 2.8. Türkiye'deki Göçmenler

1770'li yıllarda Osmanlı yanlısı olan Kırım'da yaşayan topluluk Ruslar'ın saldırısı sonucu Osmanlı'ya ait olan topraklara göç etmeye başlamıştır. 1770 ve 1790'lı yılları kapsayan zamanlarda Osmanlı topraklarına Kırım, Kafkasya, Kazan ve Özi bölgelerinden göçler gerçekleşmiştir (Doğanay, 1996).

Rusların Azerbaycan'a olan saldırıları sonrasında Azerbaycan'ın işgaliyle Kafkasya'dan Osmanlı devletine yüzyıllar süren göçler meydana gelmiştir. Osmanlı topraklarına yapılan ilk göçler Kırım, Kazan, Kafkasya, Özi, Türkler, Avarlar, Çeçenler ve Çerkezler vs. örnek olarak gösterilebilmektedir (Doğanay, 1996).

**Tablo 9:** Türkiye'ye Balkan Ülkelerinden Yapılan Göçlerin Dağılımı

Yıllar	Bulgaristan	Yunanistan	Yugoslavya	Romanya	Diğerleri	TOPLAM
1923-1949	220.085	394.753	117.212	121.339	10.109	825.022
1950-1959	154.473	14.787	138.585	5	4.222	312.072
1960- 1969	2.582	2.081	42.512	259	1.047	48.481
1970-1979	113.562	-	2.940	147	139	16.788
1980- 1989	225.892	4	2.550	686	4.457	233.589
1990-1999	74.564	-	2.159	126	773	77.622
2000-20007	138	-	1.548	2	49	1.731
<b>TOPLAM</b>	791.296	307.506	408.625	122.564	20.796	1.650.787

**Kaynak:** (Erder, İçduygu, & Gençkaya, 2014, s. 140-141)

Osmanlı'nın Balkanlardan çekilmesi ile Balkanlarda bulunan Türkler zorunlu göçe mecbur bırakılmıştır. Osmanlı İmparatorluğu'nun sonu ve Cumhuriyet'in kuruluşundan 21. yüzyılın başına kadar devam eden Balkanlardan gelen göçler olmuştur (Tekeli 2008 ve Doğanay 1996). 1922 yılından 1995 yılına kadar Türkiye ve Yunanistan arasında göçler meydana gelmiştir ((Doğanay, 1996).

Bulgaristan'dan Türkiye'ye göçler üç dalga halinde meydana gelmiştir. 1950-1989 yılları arasında gerçekleşen göçlerde en çok 1989 yılındaki göçmenler asimilasyondan etkilenmiştir(Hocaoğlu & Mutluer, 2008, s. 190).

Balkanlardan gelen göçler Yugoslavya'dan ve Romanya'dan gelen göçlerle devam etmektedir (Doğanay, 1996). 1990 yıllarından sonrası dâhil edilmeyince yurtdışı doğumlu Türkiye nüfusunun büyük kısmını Türk kökenli Balkan ülkelerinden gelen 1.6 milyonu geçkin Balkan göçmenlerin oluşturduğu görülmektedir (Çesteneci, 2012; Tekeli, 2008).

Cumhuriyetin ilanı ve sonrasında Balkanlardan gelen göçler yukarıdaki tabloda yıllara oranla gösterilmiştir. Balkan ülkelerinden gelen göçlerin en büyük hacmi 1923- 1949 yılları arasında olan göçler (825.022) olarak görülmektedir. Bunu takiben 1950-1959 yıllarında gerçekleşen göçler (312.072) ve son olarak 1980-1989 yıllarında gerçekleşen göçler (233.589) Türkiye'nin göç hacminde büyük etki göstermiştir. 1990'lı yıllara geçildiğinde Balkan ülkelerinden gelen göçmenlerin sayısı bir buçuk milyonu aşmış olarak görülmektedir.

Balkan ülkelerinden Türkiye'ye olan göçler günümüzde daha az olmasına rağmen devam etmektedir. TUIK verilerine göre 2000 yılındaki nüfus sayımında ülkelere göre yurt dışı kaynaklı göçlerde Bulgaristan'dan 27.470 kişi, Romanya'dan 2.730 kişi, Yunanistan'dan 2.011 kişi, Yugoslavya'dan 1090 kişi ve diğer balkan ülkelerinden gelen göçler 2000 yılındaki yurtdışı göçler olarak genel nüfus sayımında gösterilmektedir(TUIK, 2020; Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, 2021).

1990'lı yıllardan bu yana hızla artış gösteren yurt dışı doğumlu nüfusun oluşmasındaki temel etken Bulgaristan, Yunanistan, Irak, Bosna gibi ülkelerin iç



karışıklıklarından kaynaklı iç savaşların oluşmasıdır. Zorla göçe maruz bırakılan, yaşama hakkı elinden alınan bireylerin hareketiyle Türkiye'ye etnik kökenli nüfus artışı sürmektedir (Danış, 2004).

Balkan ülkeleri dışında, Türkiye'ye göç eden serbest göçmen gruplar ve Türk kökenli gruplar bulunmaktadır. Türkistan Afganistan gibi ortak bağlar olan ülkelere Türkiye'ye göçler cumhuriyet döneminden bu yana sürmektedir (Doğanay, 1996).

Türkiye'ye doğru yapılan göçlerin artmasında temel iki sebep bulunmaktadır. Bunlardan birincisi son zamanlarda meydana gelen tüm dünyanın ilgisi haline gelen gelişmelerdir. İkincisi ise Türkiye'nin jeo-politik konumundan dolayı, göçmenlere Avrupa ülkelerine geçiş sağlaması ve ekonomik-sosyal gelişmelerin artış göstermesidir (Ünal, 2014, s. 68).

Türkiye jeo-politik konumu dolayısıyla Asya, Avrupa ve Afrika arasında bir geçiş noktasıdır. Konumu dolayısıyla Türkiye göç alan ülke statüsündedir (Aksel & İçduygu, 2012, s. 17).

Türkiye Avrupa ülkelerine işçi göçleri ve misafir göçler gönderen bir ülke konumundan göç alan ülke konumuna geçiş sağlamıştır. Türkiye'nin son yıllarda kitlesel göç almasındaki başlıca nedenler (Aksel & İçduygu, 2012, s. 20);

- İran'daki rejim değişiklikleri
- Irak'da Saddam Hüseyin rejiminin etkisiyle oluşan iç karışıklıklar
- Afganistan'ı Sovyet Rusya'nın işgal etmesi
- Doğu Avrupa ve Sovyetler birliğinin rejiminin çökmesi gibi komşu ülkelerinde meydana gelen olaylar göçlere sebep olmuştur.

2010 yılında başlayan ve günümüze kadar devam eden "Arap Baharı" Orta Doğu'da halkın özgürlük, demokrasi, yönetim gibi değişiklikler istemesiyle oluşan siyasi silahlı bir ayaklanma olarak ortaya çıkmıştır. Tunus'ta başlayıp Mısır, Libya, Fas, Suriye gibi birçok ülkede etkilerini göstermiştir. 21. yüzyılın uluslararası en önemli konularından biri olan bu hareket uluslararası alanda sosyal, siyasi ve ekonomik etkilerini göstermeye devam etmiştir (Duman, 2019, s. 54).

Arap Baharı olarak nitelendirilen bu içsel karışıklıkların başlıca sebebi fakirlik ve yoksulluk olarak ortaya çıkmaktadır. Arap ülkelerinde yaşanan yoksulluk dolayısıyla halkın hükümete başkaldırmasıyla iç savaflara dönüşmüştür (Duman, 2019; Akyol, ve diğerleri, 2017).

Türkiye Orta Doğu'da yaşanan bu olaylara seyirci kalmayıp müdahil olmuştur(Kibaroglu, 2011, s. 31). Arap Baharı etkisiyle Suriye'de yaşanan iç karışıklıklar kısa sürede ülkede iç savaflara dönüşmüştür (Akyol, ve diğerleri, 2017, s. 10). Türkiye Suriye'de meydana gelen olaylarda en çok kendisini hissettiren ülke olarak Suriye'deki olaylara yönelik müdahaleler gerçekleştirmiştir ve milyonları kapsayan Suriye halkına Türkiye kapılarını açmıştır(Duman, 2019, s. 58; Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, 2021).

**Tablo 10:** Yıllara Göre Geçici Koruma Kapsamındaki Suriyeliler

Yıllar	Geçici Koruma Sayısı
2012	14.237
2013	224.655
2014	1.519.286
2015	2.503.549
2016	2.834.441
2017	3.426.786
2018	3.623.192
2019	3.576.370
2020	3.641.370
2021	3.665.946*

**Kaynak:** (Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, 2021)

Aşağıdaki tabloda 2013 yılından 2018 yılına kadar Türkiye nüfusuna dâhil olan yurt dışı doğumlu göçmenlerin geldikleri ülkelere ve sayılarına yönelik istatistikler TUIK verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

2011 yılından bu yana Suriye'den Türkiye'ye göç eden geçici koruma kapsamındaki Suriyeli göçmen sayısı 3.665.946\* kişi olarak kayıtlarda bulunmaktadır (Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, 2021). Türkiye'deki Suriyeli nüfusun %46,8'ini 0-18 yaş aralıklarındaki çocuklar oluşturmaktadır. Kadınların ve çocukların Türkiye'deki toplam sayısı 2 milyon 528 bin 459 kişi ile %70,6 oranında olarak kayıtlarda bulunmaktadır (Mülteciler Derneği, 2021).

İç karışıklık ve savaşlara maruz kalan Suriye, İran, Irak, Afganistan, Somali gibi ülke vatandaşları göç yoluyla Türkiye'ye sığınmacı olarak gelmişlerdir. Geçici koruma ve ikamet izni verilen mülteciler Türkiye'nin dört bir yanına yayılmış bulunmaktadır (Akyol, ve diğerleri, 2017, s. 10).

Tablo 10'daki verilere göre Türkiye'deki nüfusa kayıtlı yurt dışı doğumlu kişi sayısı 2013 yılında toplam 144. 081 kişiden oluşmaktadır. Bunların büyük çoğunluğunu 44.182 kişi ile Almanya ardından, 8.583 kişi ile Avusturya, onu takiben Azerbaycan (7.309) ve Afganistan (6.694) ülkelerinden gelen göçmenler oluşturmaktadır. 2014 yılında toplam 55.495 yurt dışı doğumlu kişi Türkiye nüfusunda görülmüştür. 2015 yılında büyük çoğunluk Irak doğumlu olarak toplam 107. 977 kişi, 2016 yılında çoğunluk İran doğumlu toplam 164. 056 ile nüfusa etki etmiştir. 2017 ve 2018 yıllarında da artış devam ederek, 2017 yılında Irak doğumlu nüfusun (81.756) büyük etkisiyle toplam 266.074 kişiden 2018 yılında yine Irak (113.453) başta olmak üzere, Afganistan (47.063) ve Suriye (39.196) doğumlu nüfusun etkisiyle toplam 473.351 kişiye nüfus kayıtlarında rastlanmıştır. 2018 sonunda Türkiye nüfusuna kayıtlı toplam göçmen sayısı 1.211.034 olarak kayıtlara geçmiştir.

**Tablo 11:** Türkiye’deki Yurt Dışı Doğumlu Nüfusun Uluslararası İstatistiği

<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Afganistan 6.694	Irak 6.530	Irak 32.750	Irak 45.068	Irak 81.756	Irak 113.453
Irak 4.372	Afganistan 2.579	Afganistan 5.802	Afganistan 23.268	Afganistan 35.003	Afganistan 47.063
Almanya 44.182	Suriye 2.127	Suriye 7.507	Suriye 15.192	Suriye 21.324	Suriye 39.196
Suriye 2.609	Almanya 6.835	Almanya 7.500	İran 10.704	İran 13.162	Türkmenistan 34.940
Azerbaycan 7.309	Azerbaycan 4.352	İran 6.393	Azerbaycan 8.721	Türkmenistan 13.193	İran 32.111
Türkmenistan 5.752	Türkmenistan 3.513	Türkmenistan 4.840	Almanya 7.066	Azerbaycan 12.084	Azerbaycan 23.359
Özbekistan 2.295	İran 2.638	Azerbaycan 5.901	Türkmenistan 5.908	Özbekistan 7.809	Özbekistan 15.241
Rusya 5.092	Rusya 2.771	Özbekistan 2.929	Özbekistan 4.076	Almanya 7.548	Rusya 13.844
Avusturya 8.583	Gürcistan 2.291	Rusya 3.352	Rusya 3.444	Mısır 7.362	Mısır 13.544
Birleşik Krallık 5.250	Ukrayna 1.857	Libya 2.944	Mısır 2.790	Libya 5.039	Kırgızistan 9.150
Diğer Ülkeler 51.861	Diğer Ülkeler 20.002	Diğer Ülkeler 28.059	Diğer Ülkeler 37.819	Diğer Ülkeler 61.794	Diğer Ülkeler 131.445
<b>TOPLAM</b> <b>144.081</b>	<b>TOPLAM</b> <b>55.495</b>	<b>TOPLAM</b> <b>107.977</b>	<b>TOPLAM</b> <b>164.056</b>	<b>TOPLAM</b> <b>266.074</b>	<b>TOPLAM</b> <b>473.351</b>

**Kaynak:** (Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, 2021; TÜİK, 2019)

**Tablo 12:** Türkiye'ye Gelen Göç Sayısı

Yıl	Türkiye'ye Gelen Göç Sayısı	Kadın	Erkek	Önceki Yıla Göre Artış Oranı
2016	380.921	179.290	201.631	
2017	466.333	222.250	244.083	%22,4
2018	577.457	273.203	304.254	%23,8

**Kaynak:** (TÜİK, 2019)

TUIK verilerine göre yukarıdaki tabloda 2016, 2017 ve 2018 yılında Türkiye'ye gelen göçmen sayısı ve bir önceki yıla oranları gösterilmiştir. 2017 yılında % 22,4 oranında Türkiye'ye gelen göçlerde artış yaşanmıştır. 2017 yılında göçmen sayısı 466.333'e yükselmiştir. Bu sayının 222.250'sini kadınlar oluştururken, 244.083'ünü erkekler oluşturmaktadır.

2018 yılında da Türkiye'nin aldığı göç oranı %23,8 artış göstererek 577.457'ye yükselmiştir. 2018 yılındaki göçmenlerin %52,7'si erkekleri oluştururken, %47,3'ü de kadınları oluşturmaktadır.

Göç istatistik verilerine göre, ikamet izni bulunan göçmen sayısı 2005 yılından 2021 yılına kadar hızlı bir şekilde artış göstermiştir. 2005 yılında ikamet izni bulunan göçmen sayısı 178.964'ten 2021 yılında 1.045.345'e yükselmiştir.

İkamet izinleri çeşitlerine göre farklılık gösterebilmektedir (Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, 2021):

- Kısa dönem (739.7844)
- Öğrenci ikamet izni (93.109)
- Aile ikamet izni (82.404)
- Diğer (130.048) ikamet izinleri bulunmaktadır.

**Tablo 13:** Yıllara Göre İkamet İzni Bulunan Göçmenlerin Sayısı

Yıl	İkamet İzni Bulunan Göçmen Sayısı
2005	178.964
2010	182.301
2015	422.895
2016	461.217
2017	593.151
2018	856.470
2019	1.101.030
2020	886.653
2021	1.045.345

**Kaynak:** (Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, 2021)

**Tablo 14:** 2021 Yılında İkamet İzniyle Ülkemizde Bulunan Göçmenlerin Geldiği Ülkeler ve Sayıları (İlk 10 Ülke)

Ülke	İkamette Bulunan Göçmen Sayısı
Irak	127.454
Türkmenistan	122.132
Suriye	93.808
Azerbeycan	54.307
İran	60.348
Afganistan	47.017
Özbekistan	50.079
Rusya Federasyonu	48.986
Mısır	26.975
Kazakistan	26.975
Diğer	386.535
Toplam	1.045.345

**Kaynak:** (Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, 2021)

2021 Nisan ayı itibariyle ikamet izniyle ülkemizde bulunan göçmenler arasında ülke olarak en fazla 127.454 ile Irak, ardından 122.132 ile Türkmenistan ve 93.808 ile Suriye'den göç etmiş kişilerin ikamet izinleri daha fazla olduğu görülmektedir.

**Tablo 15:** İkamet İzni İle Göçmenlerin En Fazla Bulunduğu İller (İlk 10 İl)

İller	İkamet Sayısı (2020)
İstanbul	528.641
Ankara	98.614
Antalya	93.900
Bursa	40.826
Mersin	26.439
İzmir	23.142
Muğla	17.858
Yalova	17.271
Sakarya	13.766
Samsun	12.745
Diğer İller	172.143
<b>TOPLAM</b>	<b>1.045.345</b>

**Kaynak:** (Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, 2021)

Türkiye’de yaşamını sürdüren göçmenlerin ikamet ettikleri şehirlerdeki sayıları tablo 15’de gösterilmiştir. Göçmen ikametinin en fazla olduğu ilin 528.641 ile İstanbul olduğu görülmektedir. İstanbul’u takiben 98.614 ile Ankara, 93.900 ile Antalya ve 40.826 ile Bursa ilk sıralarda yer almaktadır. İkamet izinlerinin fazla olduğu illerin ortak özellikleri arasında ticaret hacminin yüksek olduğu ve iş olanaklarının diğer illere oranla daha fazla olduğu değerlendirilmektedir.



## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### 3. SURİYELİ GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERİN DENEYİMLERİNE VE MÜŞTERİLERİN GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERDEN ALIŞVERİŞ YAPMA MOTİVASYONLARINA İLİŞKİN ARAŞTIRMA BULGULARI

#### 3.1. Demografik Özellikler

Bu bölümde araştırmaya dâhil olan 15 Suriye uyruklu göçmen girişimciye ait demografik özellikler incelenmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 16, tablo 17 ve tablo 18’de verilmiştir.

**Tablo 16:** Suriye Uyruklu Göçmen Girişimcilerin Demografik Bilgileri

Kod No	Yaş	Cinsiyet	Medeni Durum	Çocuk Sayısı	Eğitim Durumu	Suriye’de Yaşadığı Yer	Türkiye’de Bulunma Süresi
A1	34	Erkek	Evli	4	Lise	Halep	7 yıl
A2	31	Erkek	Evli	3	Üniversite	Halep	6 yıl
A3	28	Erkek	Bekar	-	Üniversite	Halep	5 yıl
A4	46	Erkek	Evli	5	İlkokul	Tel Abyad	7 yıl
A5	29	Erkek	Bekar	-	Üniversite	Halep	6 yıl

<b>A6</b>	33	Erkek	Evli	4	Lise	Halep	6 yıl
<b>A7</b>	45	Erkek	Evli	4	Lise	Tel Abyad	7 yıl
<b>A8</b>	42	Erkek	Evli	5	Lise	Şam	7 yıl
<b>A9</b>	35	Erkek	Evli	4	Üniversite	Halep	6 yıl
<b>A10</b>	43	Erkek	Evli	5	Ortaokul	Halep	7 yıl
<b>A11</b>	36	Kadın	Evli	4	Lise	Halep	7 yıl
<b>A12</b>	48	Erkek	Evli	5	Lise	Halep	7 yıl
<b>A13</b>	35	Erkek	Evli	3	İlkokul	Halep	7 yıl
<b>A14</b>	32	Erkek	Evli	4	Üniversite	Halep	6 yıl
<b>A15</b>	31	Erkek	Evli	3	Ortaokul	Halep	7 yıl

Görüşme gerçekleştirilen 15 Suriyeli girişimcinin 1'i kadın (A11), 14'ü erkek girişimcilerden oluşmaktadır. Görüşmelerin gerçekleştirildiği bölgelerde Suriye uyruklu kadın girişimci sayısı kısıtlı olduğundan dolayı girişimcilerin çoğunu erkekler oluşturmaktadır.

Görüşme gerçekleştirilen girişimcilerin yaş aralıklarına bakıldığında, 2'sinin (A3,A5) 25-29 yaş aralığında, 8'sinin (A1,A2,A6,A9,A11,A13,A14,A15) 30-39 yaş

aralığında ve 5'inin (A4,A7,A8,A10,A12) 40-49 yaş aralığında olduğu tespit edilmiştir.

Girişimcilerin medeni durumu incelendiğinde 13'ünün evli, 2'sinin (A3,A5) bekar olduğu görülmektedir. Evli olan girişimcilerin çocuk sayısına bakıldığında 3'ünün (A2,A13,A15) 3, 6'sının (A1,A6,A7,A9,A11,A14) 4 ve 4'ünün (A4,A8,A10,A12) 5 çocuğu bulunmaktadır.

Eğitim durumuna göre 6 (A1,A6,A7,A8,A11,A12) lise mezunu girişimci bulunmaktadır. Bunu takiben 5 (A2,A3,A5,A9,A14) üniversite mezunu, 2 (A10,A15) ortaokul mezunu ve 2 (A4,A13) ilkokul mezunu katılımcı bulunmaktadır. Katılımcıların 12'si Suriye'nin Halep kentinden, 2'si (A4,A7) Tel Abyad'dan ve 1'i (A8) Şam'dan Türkiye'ye göç etmiştir.

Göçmen girişimcilerin Türkiye'de bulunma süreleri incelendiğinde 1 katılımcı (A3) 5 yıldır Türkiye'de bulunmaktadır. 5 katılımcı (A2,A5,A6,A9,A14) 6 yıldır ve 9 katılımcı (A1,A4,A7,A8,A10,A11,A12,A13,A15) 7 yıldır Türkiye'de yaşamını sürdürmektedir.

**Tablo 17:** Suriyeli Girişimcilerin Meslekleri ve Deneyimleri

Kod No	Meslek	Suriye'de Yaptığı İş	Türkiye'de Yaptığı İş	Türkiye'de İş Kurmadan Önceki Çalışma Alanları
A1	Mobilya üreticisi	Mobilya işletmecisi	Mobilya üreticisi	Tekstil işçisi
A2	Avukat	Avukat	Mobilya üreticisi	İşçi olarak çalıştım
A3	İşletmeci	Mobilya işletmecisi	Mobilya üreticisi	Lokantada eleman, tekstil işçisi
A4	Marangoz	Marangoz	Mobilya üreticisi	Fabrikada işçi

<b>A5</b>	Muhasebeci	Pastaneci	Pastane işletmecisi	Garson, lokanta elemanı
<b>A6</b>	İşçi	Restoran çalışanı	Kasap işletmecisi	Bulduğum her işte çalıştım
<b>A7</b>	İşletmeci	Restoran sahibi	Fast food işletmecisi	İşçi
<b>A8</b>	Esnaf	Esnaf	Tatlı işletmecisi	Fabrikada işçi, eleman
<b>A9</b>	Avukat	Avukat	Fast food işletmecisi	Bulduğumher işte çalıştım
<b>A10</b>	İşletmeci	Toptan satış	Market işletmecisi	Fabrikada işçi
<b>A11</b>	Tekstilci	Aile işletmesi, tekstilci	Tuhafiye işletmecisi	Çalışmadım
<b>A12</b>	Marangoz	Marangoz	Marangoz	Bulduğum her işte çalıştım
<b>A13</b>	İşçi	Fabrika işçisi	Tütün işletmecisi	Garson, bulaşıkçı
<b>A14</b>	Halci	Halci	Telefoncu	Bulduğum her işte çalıştım
<b>A15</b>	Araba Tamircisi	Araba Tamircisi	Telefoncu	Çırak, Garson

Görüşme gerçekleştirilen Suriyeli girişimcilerin mesleklerine, iş alanlarındaki deneyimlerine ve Türkiye'deki girişimlerine Tablo 17'de yer verilmiştir. Görüşme sağlanan Suriyeli göçmenlerin meslekleri mobilya üreticisi, avukat, işletmeci, marangoz, muhasebeci, işçi, esnaf, tekstilci, halci, araba tamircisi olarak 10 farklı iş

alanı görülmektedir. Girişimciler Suriye’de kendi mesleklerini yapmışlardır. Türkiye’ye geldikten sonra lokanta elemanı, fabrika işçisi, tekstil işçisi, garson, bulaşıkçı, çırak gibi buldukları her işte ücret karşılığı çalışmışlardır.

Göçmen girişimciler iş kurmadan önce farklı alanlarda çalışarak ekonomik kazanç sağlamayı temel hedef haline getirmişlerdir. Yaşadıkları maddi zorlukların üstesinden gelebilmek için farklı sektörlerde istihdam göstermişlerdi.

Ücret karşılığı çalışmayı tercih etmeyen Suriyeli göçmenler farklı girişimlerde bulunmuştur. A1,A2,A3,A4 girişimcileri, mobilya üreticiliği yapmaktadır. A12 marangoz olarak üreticilik yapmaktadır.

A5 pastane işletmecisi, A6 kasap işletmecisi, A7 ve A9 fast food işletmecisi A8 tatlı işletmecisi ve A10 market işletmeciliği olarak gıda perakendeciliği alanında girişimde bulunmuşlardır. A11 tuhafiye işletmecisi, A13 tütün işletmecisi ve A14 ve A15 telefoncu olarak gıda dışı perakendeciliği alanında girişimlerde bulunmuşlardır.

**Tablo 18:** Suriyeli Girişimcilerin Sektör Tercihleri

<b>Üretimciler</b>	<b>Gıda Perakendecileri</b>	<b>Gıda Dışı Perakendeciler</b>
<b>A1</b> Mobilya Üreticisi	<b>A5</b> Pastane İşletmecisi	<b>A11</b> Tuhafiye işletmecisi
<b>A2</b> Mobilya Üreticisi	<b>A6</b> Kasap İşletmecisi	<b>A13</b> Tütün işletmecisi
<b>A3</b> Mobilya Üreticisi	<b>A7</b> Fast food İşletmecisi	<b>A14</b> Telefoncu
<b>A4</b> Mobilya Üreticisi	<b>A8</b> Tatlı işletmecisi	<b>A15</b> Telefoncu
<b>A12</b> Marangoz	<b>A9</b> Fast food İşletmecisi	
	<b>A10</b> Market İşletmecisi	

Araştırmaya dâhil olan 15 girişimcinin 5'i (A1,A2,A3,A4,A12) üretici olarak, 6'sı (A5,A6,A7,A8,A9,A10) gıda perakendecisi olarak ve 4'ü (A11,A13,A14,A15) gıda dışı perakendecidir. Girişimcilerin Suriye'deki iş deneyimleri ve girişimde buldukları meslekle ilgili görüşleri:

A1: *"Suriye 'de de mobilyacıydım. Kendi işimi kurmak isteyince de başka bir şey düşünmedim. Ne biliyorsam onu yapmak istedim"*.

A2: *"Türkiye 'de avukatlığa devam edemedim. İşçi olarak çalışmaktansa iş kurma fikri daha cazip geldi."*

A5: *"Suriye 'de muhasebe okudum, ama pastanemiz vardı, orada çalışıyordum. Türkiye 'ye gelince hemen açmak istedik ama şartların uygun olmasını bekledik"*.

A6: *"Suriye 'de fabrika işçisiydim. Burada da fabrikada çalıştım ne iş bulduysam çalıştım. Ama şartlar çok zor. İşe ihtiyacım vardı. Oturduğum mahallede kasap açtım bende"*.

A11: *"Memlekette kendi işimiz vardı. Tekstilciyiz biz. Burada idare etmek için tuhafiyeye açtık"*.

Görüşme sağlanan girişimcilerin çoğu iş kurma kararında mesleki deneyimlerini göz önüne alarak iş kurma kararı almışlardır. Üretim odaklı işletmelerde A2 girişimcisi dışındaki işletmelerin (A1,A3,A4,A12) mesleki deneyimleri bulunmaktadır.

Gıda perakendecisi olan A5,A7,A8,A10 katılımcısının da yaptıkları girişime dair geçmişe dayanan mesleki deneyimleri bulunmaktadır. Son olarak görüşme sağlanan gıda dışı perakendecilerden A11 girişimcisinin mesleki deneyimi bulunmaktadır. Bunun dışında kalan A2,A6,A9,A13,A14 ve A15 işletmecilerinin yaptıkları girişime dair geçmişten gelen bir tecrübeleri bulunmamaktadır.

A14: *“Suriye ’de meyve sebze pazarında çalışıyordum toptancı gibi. Türkiye ’de hamal yerine kondum. Uzun saatler çalışıp para kazanamayınca elimdeki birikmişı böyle değerlendirdim”.*

Görüşme gerçekleştirilen girişimcilerin Suriye’de yaptıkları meslekleri ile Türkiye’de yaptıkları girişimleri incelenmiştir. Bunun neticesinde 9 işletme sahibinin geçmişte Suriye’de kendi işyerleri olup, Türkiye’de de girişimci olmayı tercih ettikleri görülmektedir. 6 girişimcinin mesleki deneyimleri dışında bir alanda girişimci olmayı tercih ettikleri görülmektedir.

Göçmen girişimciler bildikleri alanlarda girişimlerde bulunmuştur. Bunun en temel nedeni geçmişten gelen mesleki tecrübe ve deneyimlerden kaynaklanmaktadır. Girişimde bulunma kararında deneyim sahibi olmak ve işi biliyor olmak karar verme aşamasında yol gösterici olmuştur. Tecrübe ve deneyim sahibi olmadan girişimde bulunan kişilerin ortak noktası maliyeti az olan ve kolay kurulan işleri tercih etmiş olmalarıdır. Az sermaye gerektiren ve kazancı iyi olan girişimlere yönelmişlerdir.

### **3.2. Göçmenlerin Girişimci Olma Kararları**

Göçmenlerin girişimci olma kararında belirleyici role sahip olan nedenleri analiz etmek için katılımcılara girişimci olma kararında etkili olan faktörler başlığı altında sorular yöneltilmiştir. Katılımcıların kararında etkili olan hususlara yönelik bulgular tablo 19’da verilmiştir.

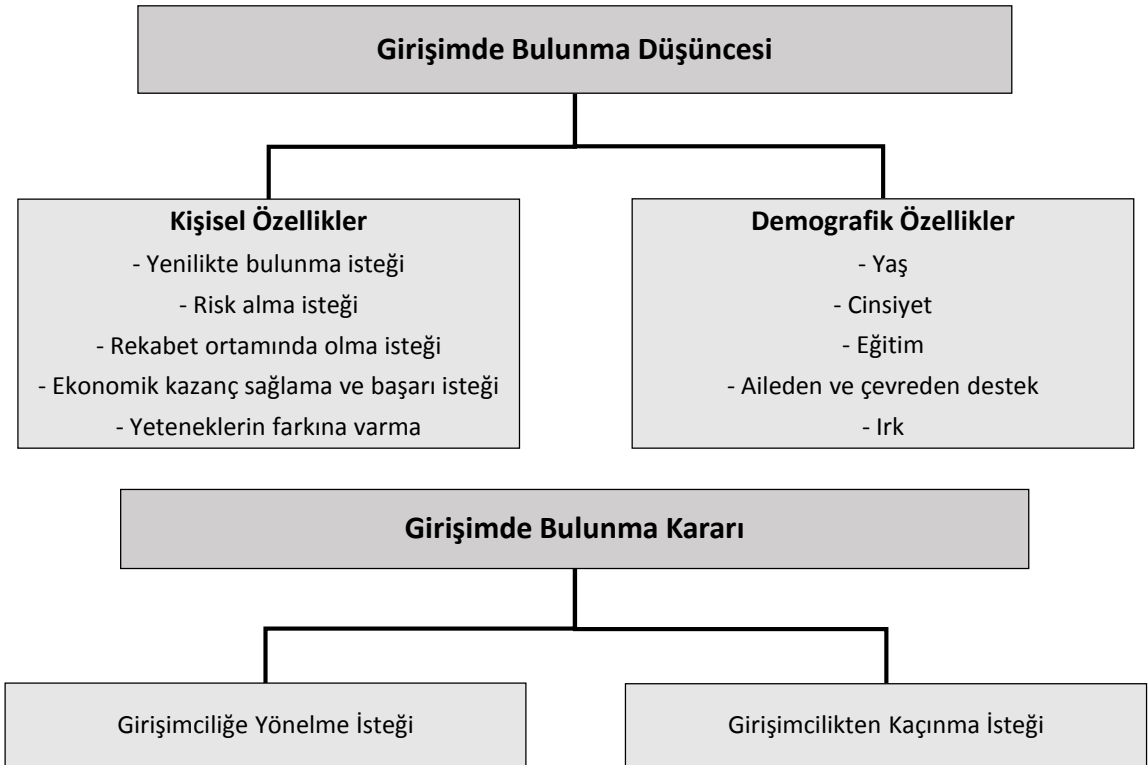
Görüşme sağlanan 15 göçmen girişimcinin mülakat sorularında yer alan, “kendi işinizi kurma kararını nasıl aldınız?” sorusuna verdikleri yanıtlar tablo 20’de yer almaktadır. Verilen cevapların değerlendirilmesi yapıldığında geçim sıkıntısı, maddi yetersizlik, maaş alamama, kendini mecbur hissetme ve ücret karşılığı çalışmayı kabul edememe gibi nedenlerin bireyleri ekonomik açıdan girişimci olmaya ittiği görülmektedir. Bunun yanı sıra riskleri göze alma, başarıya inanma ve başkasının emri altında çalışmayı kabul edememe gibi nedenler girişimci olma kararındaki bireysel özellikleri ortaya çıkarmaktadır. Geçmişten gelen ticaret ruhuna sahip olmak başka şekilde nasıl yapılacağını bilememek ve ailenin geçimini sadece kendisinin

sağlayabileceğine inanmak, Suriyeli girişimcilerin kararlarında kültürel etkileri göstermektedir. Ekonomik nedenlerin ağırlıkta olduğu girişimcilik kararında bireysel ve kültürel etkilerin rolü de oldukça fazladır.

**Tablo 19:** Suriyelilerin Girişimci Olma Kararında Etkili Olan Faktörler

<b>Ekonomik Faktörler</b>	<b>Bireysel Faktörler</b>	<b>Kültürel Faktörler</b>
Geçim sağlama isteği	Kazancı arttırmak, fazlasına sahip olmak	Ailemin geçimini ben sağlamak zorundayım
Çalışma şartlarının ağır olması ve düşük ücret verilmesi	Başarılı olacağına inanmak	Bizim oralarda herkes ticaretle uğraşır, kendi işini yapar
Artan ekonomik giderlere yetememe	Risk sevmek riski göze almak	
Kendini artık zorunlu hissetme	Başkasının emrinde çalışmamak	

**Şekil 7:** Girişimcilik Davranışını Etkileyen Faktörler



**Kaynak:** (Güngördü, 2017, s. 24).



**Tablo 20:** Suriyelilerin Kendi İşlerini Kurma Kararları

<b>A1</b>	Çalıştığım yerlerde ya az maaş veriyorlardı ya da hiç maaşımı vermiyorlardı. Geçim sıkıntısı yaşadım. Evime, aileme bakamadığım için kendi işimi kurmak istedim. Zaten bildiğim iş olunca çok zorlanmadım.
<b>A2</b>	Girişimci olmadan önce farklı işlerde çalıştım. Hakkımı alamadığım için kendi işimi kurmak istedim. Abim mobilya ustasıydı birlik olup atölye kurduk.
<b>A3</b>	Günde 12 saat çalışıp karşılığını alamayınca geçim sıkıntısı yaşamaya başladım. Bakmam gereken ailem vardı. Babamla iş kurma kararı aldık.
<b>A4</b>	Yıllarımı verdiğim mesleğim vardı. Burada kendimi daha çok yabancı hissetmemek için bildiğim işi yapmak istedim.
<b>A5</b>	Herkes kendi işini kurmak ister. Eleman olarak niye çalışayım ki.
<b>A6</b>	Buradaki arkadaşlarım bana yardımcı oldu, kendi işimi kurdum. Yoksa yoksulluktan, açlıktan perişan olacaktık.
<b>A7</b>	Çalışma saatleri çok fazla olup ücret az olduğu için kısa sürede kendi işimi kurdum. Zaten kendi mesleğim.
<b>A8</b>	Esnaflık bizde doğuştan var. Başkasının işinde çalışamazdım. Daha fazla kazanmak için iş sahibi olmak şart.
<b>A9</b>	Türkiye’de eğitimde denklik olmadığı için kendi mesleğimi yapamadım. Az ücrete çalışmaktansa kendi işimin sahibi olmak istedim.
<b>A10</b>	Bu yaşıma kadar ben kendi işimi yaptım bundan sonra başkasının işinde çalışmak bana zor geldi. Eş dost yardım etti açtık bu marketi.
<b>A11</b>	Bizim kendi işimiz vardı Suriye’de. Tekstille uğraşıyorduk. Türkiye’de de istedik ama zor. Onu başaramayınca tuhafiyeye açtık. 4 çocuk var, geçim sağlamak lazım.
<b>A12</b>	Anladığım iyi bildiğim iş bu. Eş dost destek oldu, Türk ortakla birlikte burayı açtık.

A13	Çalıştığım hiçbir yerden maaşımı tam alamadım. Ev kira, çocuklar var.
A14	Türkiye’de maaşlı çalışmak ve geçim sağlamak çok zor. Biraz param vardı, elime geçen fırsatı dükkân açarak değerlendirmek istedim.
A15	Abimin parası vardı “gel dükkân açalım” dedi öyle açtık.

Tablo 20’deki aktarımlara göre, göçmenleri girişimciliğe iten faktörler daha çok ekonomik nedenlerden kaynaklanmaktadır. Bunun yanı sıra kendi ülkesinde işletme sahibi olan bireylerin girişimci olmaya yönelik bakış açılarının daha olumlu olduğu görülmektedir.

Göçmenlerin girişimci olma kararında ekonomik nedenler, bireysel nedenler ve kültürel nedenler etkili olmuştur. Ailenin büyüğü olarak evi geçindirme konusunda kendilerini zorunlu hissetmek ve bu doğrultuda iş kurma kararı almak girişimde bulunma kararında etkili olan kültürel özelliklere örnek niteliğindedir. Girişimci olma kararıyla ilgili A1 ve A4’ün aktardıkları bu görüşleri desteklemektedir.

A1: *“İşi iyi biliyorum, Suriye’de benim mesleğim mobilyacı. İş tecrübem çok iyi ama hakkımı kimse vermedi. Türkiye’de işlerin nasıl döndüğünü yavaş yavaş anladım. Sonra kendi işime başladım. Aileme çocuklarıma bakmak zorundaydım. Hayat bir şekilde devam ediyor”.*

A4: *“Burada iş kurmak zor oldu, dilini bile bilmediğin bir ülkedesin sonuçta. Bu benim mesleğim yıllarım böyle geçti şimdi başka işlerde ben nasıl çalışayım. Biz alışkın değiliz. Çalıştığım yerlerde hep hakkım yenildi, çalışıp kirayı zor ödüyordum”.*

Girişimde bulunma kararında kendi işinin sahibi olma, başkasının emrinde çalışamama güdüleri göçmen girişimcilerde rastlanan karar verici unsurlar olarak görülmüştür. Girişimcilere yönlendirilen 15. soruda, “iyi bir ücretli işte çalışma imkânınız olsaydı kendi işinizi bırakır mıydınız?” diye sorulmuştur. Girişimcilerin hepsi kendi işlerini yapmayı tercih edeceklerini belirtmişlerdir.

A7: “ Benim ömrüm kendi işimi yapmakla geçti. Başkasının işinde çalışmak nasıldır onu Türkiye ’de öğrendim, çok zor”.

A12: “Suriye ’de çok büyük dükkânımız vardı. Burası küçük ama olsun kendimizin ya bu bile yeter. Başkasının işinde biz çalışamayız illa kendimizin olacak”.

### 3.3. Girişimci Kişide Olması Gereken Özellikler

Görüşme sağlanan göçmen girişimcilere, 18. soruda, “girişimci kişide olmazsa olmaz dediğiniz özellikler var mıdır?” diye sorulmuştur.

A5: “İmkânım varsa eğer her zaman kendi işimi kurmayı istemişimdir. Daha fazla kazanç sağlamak her işin temel sebebidir. Bunun için açıkgözlü olmak gerekir”.

A1: “Bir kişi kabiliyetliyse ve işini severek yapıyorsa o kişi kendi işini kursun. Biz Türkiye ’ye ilk geldiğimizde anca karnımız doysun diye bakıyorduk. Biraz çevre desteği biraz iş kurma arzusu gerisi geliyor”.

A9: “Mesleğimi Türkiye ’de yapamayınca farklı işlere girmeye karar verdim. Çok kolay olmuyor yabancı bir ülkede iş kurmak. Azimli olup, korkmamak şart”.

Girişimcilere yöneltilen bu soruya verdikleri cevaplar ile Şekil 2’de yer alan unsurlar ile uyum gösterdiği görülmektedir. Girişimcilerin cesur davranması, kabiliyet sahibi olması, işlerini severek yapması, çevresel bağlarının olması gibi özelliklerin girişimde bulunmakta etkili olduğu görüşmeciler tarafından birebir öğrenilmiştir.

**Tablo 21:** Girişimci Kişide Olması Gereken Özellikler

<b>Fırsatları görme</b>	A2,A5
<b>Riskleri göze alma</b>	A5,A6,A8,A9,
<b>İyi çevre şartları</b>	A1,A2,A3
<b>Azimli, hırslı olma</b>	A1,A3,A12
<b>İşini severek yapma</b>	Tüm katılımcılar
<b>İş kurma arzusu</b>	Tüm katılımcılar
<b>Kaliteli üretim yapma</b>	A1,A2,A3,A4,A5,A8,A9,A12
<b>Müşteriye değer verme</b>	A1, A3, A4, A7, A12

Tablo 21’de görüşmecilerin vurguladığı girişimci kişi özelliklerine yer verilmiştir. Girişimcilerin iş kurma kararında bireysel özellikleri farklılık gösterebilmektedir. İş kurma arzusu ve işini severek yapma tüm girişimcilerin ortak özelliğidir.

Üretim yapan girişimcilerin (mobilya ve marangoz) kaliteli ürün yapmaya verdikleri önem bilhassa dikkat çekmektedir:

A12: *“Yaptığın işin hakkını verirsen, sevenin çok olur”.*

A4: *“Suriye ’de çok iyi bir ustaydım ben. Yaptığım işlerden hiç şikayetçi olan olmamıştır. Burada da aynı işleri yapıyoruz”.*

Girişimcilerin söylediklerinden işlerinde son derece titiz ve kaliteye önem verdikleri anlaşılmaktadır. Girişimciler etraflarında oluşan fırsatları değerlendirmek ve iş sahibi olabilmek için riskleri göze almak, sıfırdan bir başlangıç yapmak ve başarılı olmayı istemek göçmen girişimcilerin girişimci olma kararında önemli

bireysel etkenlerdir. Girişimcilik kararında çevresel faktörlerin, bireyin kişisel özelliklerinin ve ekonomik nedenlerin etkili olduğunu söylemek mümkündür.

### 3.4. Göçmen Girişimcilerin Sosyal İlişkileri ve Sermaye Değerlendirilmesi

Suriyeli girişimcilere sorulan 19'uncu, 20'nci ve 22'nci sorular ve ek olarak yerel halk ile sosyal ilişkilerine yönelik soruya verdikleri yanıtlar, Tablo 22'de yer almaktadır.

**Tablo 22:** Sosyal İlişkiler ve Sermaye Değerlendirmesi

Kod No	Etnik kökeniniz aynı olan kişilerle sosyal ilişkileriniz nasıl?	Yerel halk ile sosyal ilişkileriniz nasıl?	İş kurma kararında aileden ve çevreden maddi manevi destek aldınız mı?	Finansal kaynağınızı nasıl sağladınız?
A1	Çok iyi. Her zaman birlikteyiz. Birbirimize desteğiz.	İlk zamanlara göre ilişkilerimiz iyi, çok Türk tanıdık var.	Ailem de buradaki Suriyeli tanıdıklar da çok destek oldular.	Aile, birikim
A2	Kendimden daha zorda olduğunu düşündüğüm tanıdıklarına hep destek olurum. Tanıdıklarla aramız iyi.	Normal, iyi sayılır. İş için daha çok biraraya geliyoruz.	Ailemizin desteği var tabi. Birikimimizi bu işe yatırdık. Her zaman yanımdadır ailem. Çevreden bir destek öyle olmadı.	Birikim
A3	Normal, daha çok işime, aileme bağlıyım.	Sosyal olarak çok bir ilişkimiz yok. İş dışında ve alışveriş dışında çok bir şeyimiz yok yani.	Ailem destek oldu.	Aile, birikim

<b>A4</b>	Çevrem geniş burada. Sayar severler beni.	İyi bir problem yok sağolsun herkes.	Kimseden maddi bir destek almadım. Ailemle birlikte karar verdik iş kurmaya.	Birikim
<b>A5</b>	Arkadaşlarım var, görüşürüz sürekli.	Benim dükkâna gelen çok Türk var. Sohbet ederiz.	Maddi desteği ailem sağladı. Çevreden manevi destek eş dosttan oldu.	Kardeşlerim, ailem
<b>A6</b>	Arar sorarız, birbirimize hep desteğiz.	Dükkâna gelen Türkler var. Esnafız sonuçta birbirimize selam veririz çok fazla başka bir iletişimimiz olmaz.	Kimseden bir destek almadım.	Arkadaşlarım, ailem
<b>A7</b>	Akrabalar, burada tanıştıklarımız çok görüşürüz. Birbirimizden alışveriş yaparız.	Çok bir ilişkimiz yok. Herkes kendi işinde gücünde.	Ailem her zaman destekledi beni. Maddi manevi.	Birikim, ailem
<b>A8</b>	İyi görüşüyoruz, tanıdıklar çoğaldı.	Bizim yere gelen Türkler var. Onun dışında bir ilişkimiz pek yok. Bizi görünce pek selam da vermezler.	Ailem sayesinde bir işim oldu. Onların destekleri olmasa hiçbir şey yapamazdım.	Aile, birikim
<b>A9</b>	Ben sıcakkanlı birisiyim. Kendi insanımı sever, önemserim. Biz Suriyeliler birbirine düşkündür.	Benim tanıdığım iyi Türkler var. Bizimle arkadaş olanlar var. Eşim bizim Suriye yemeklerinden Türk komşularımıza ikram eder. Onlarda bize getirir.	Kimseden maddi destek almadım. Eş dost aile manevi destek hep verdiler.	Birikim

<b>A10</b>	O aramız çok iyi, marketime gelir giderler, herkesi tanırım.	Türklerle çok bir ilişkimiz yok. Ama çok alışveriş yaparlar bizden.	Kimseden bir destek almadım.	Birikim
<b>A11</b>	Akrabalarımız, komşularımız var. Fırsat oldukça görüşürüz tabi.	Türk komşularım var sohbet ederiz arada.	Eşim, çocuklarım hep destekledi. Maddi manevi her şeyi birlikte yaptık.	Ailem
<b>A12</b>	İyi şükür, görüşürüz	Herkes aynı değil ama benim çevremde güzel, Türkler var şükür.	Aile desteği oldu.	Birikim, ailem, borç
<b>A13</b>	Fırsat buldukça eşe dosta gider gelirim, onlarda gelirler.	Benden bütün alanların yarısı Türk. Sürekli alışveriş yapanlar var artık birbirimizi tanıyoruz. Bize alıştılar gibi ama yine de öyle arkadaşım yok.	Kendi kararımды. Maddi destek verecek kimsem zaten yoktu.	Birikim
<b>A14</b>	Dükkâna gelen memleketlim hemen hemen herkesi tanırım. Burada birbirimize çok desteğiz. Her gün bir arada oluruz.	Sosyal ilişki falan yok varsa iş ilişkisi vardır.	Kendi birikmişimle işimi kurdum. Kimseden bir destek görmedim.	Birikim
<b>A15</b>	Baya tanıdık var. Aramız iyi görüşürüz.	Dükkâna gelen Türkler var. Bazen iyi insanlar oluyor ama sadece alışveriş yapmak için gelirler. Çok bir ilişkimiz yok.	Ailemiz birbirine bağlı bizim. Her zaman destek oldular sağolsunlar.	Aile, birikim

Göçmen girişimcilerin 19'uncu mülakat sorusu olan,“ etnik kökeniniz aynı olan kişilerle sosyal ilişkileriniz nasıl?” sorusuna verilen cevapların daha çok olumlu olduğu görülmektedir. Göçmenlerin kendi aralarında birbirlerini destekledikleri ve değer verdikleri görülmektedir. Akrabalara, arkadaşlara ve yakın çevreye önem veren göçmen girişimciler zor zamanlarda birbirlerine destek olduklarını dile getirmişlerdir.

A2: *“Biz Suriyeliler Türkiye’de birbirimize çok yakın yerlerde oturuyoruz. Bizim mahallede çok Suriyeli var. Bize ait bakkal, kasap, market her şey var. Böyle olunca kendimizi çok yabancı hissetmiyoruz hemde birbirimizin hep yanında oluyoruz”.*

A7: *“Sürekli bir aradayız denilebilir. Dükkâna gelir giderler, bir şey olsa hemen birbirimize koşarız. Bizde böyle sahip çıkarız birbirimize”.*

A2 ve A7'nin aktarımları göçmen girişimcilerin kendi aralarında birbirlerine destek olduğu görüşüne destek niteliğindedir.

Göçmen girişimcilerin yerel halk ile ilişkilerine yönelik verdikleri cevaplar dikkate alındığında, Türkler ile Suriyeliler arasında gözle görülür bağlar olmadığı görülmektedir. Genel olarak kurulan ilişkiler alışveriş için gerçekleşmektedir. Göçmen girişimcilerin anlattıklarına göre yerli halkla komşuluk ilişkileri çok fazla görülmemektedir. A9 ve A11 katılımcısının yerli halk ile komşuluk ilişkileri daha fazla bulunmaktadır.

Görüşmeler esnasında dikkat çeken hususlardan birisi yerli halk ile Suriyeli göçmen girişimcilerin arasında gerçekleşen alışverişler olmuştur. Yerli halk herhangi bir ihtiyaç için yerli esnaflarla birlikte göçmen esnafları da tercih etmektedir.

Katılımcılara yöneltilen 20'nci soruda, “İş kurma kararınızda aileden ya da çevreden maddi manevi destek aldınız mı?” diye sorulmuştur. Katılımcılar iş kurma kararında çoğunluk olarak ailesel maddi manevi destek gördüklerini belirtmişlerdir.



A1,A2,A3,A5,A7,A8,A9,A11,A12 ve A15 iş kurma kararında aileden maddi manevi destek aldıklarını belirtmişlerdir. A4,A6,A10,A13,A14 katılımcıları ise iş kurma kararında kimseden destek almadıklarını belirtmişlerdir. A1,A5 ve A9 katılımcısı iş kurma kararında hem aileden hem de çevreden destek görmüşlerdir.

A13. *“Destek almadım. Çok bir param da yoktu para alacak kimsemde yoktu”.*

A14: *“Kimde ne var ki bana destek olsunlar. Herkes evini geçindirme çocuklarına bakma derdinde”.*

A13 ve A14 katılımcılarının ifadelerinden de anlaşılacağı gibi bazı katılımcılar iş kurma kararında herhangi bir destek görmemişlerdir. İş kurarken maddi destek sağlayacak yakınlarının bulunmadığını dile getirmişlerdir. Bu durumun aksine görüşme sağlanan 10 katılımcı iş kurma kararında aileden ve çevreden maddi manevi destek gördüklerini ifade etmişlerdir. Aile bağlarının kuvvetli olduğuna değinen katılımcılar aile desteği olmasa işin altından kalkamayacaklarını da ifade etmişlerdir.

A15: *“Suriye insanı ailesine düşkündür, birbirine bağlıdır. Kendi zorda olsa bile yardım etmek ister. Maddi manevi yardımcı oluruz hep birbirimize”.*

Katılımcıların finansal kaynaklarını nereden sağladıklarına yönelik olarak 22’nci soru sorulmuştur. Katılımcıların 6’sı (A2,A4,A9,A10,A13,A14) finansal kaynağını kendi birikimleriyle sağladığını ifade etmiştir. 7’si (A1,A3,A5,A7,A8,12,15) birikim ve aile desteği ile iş kurduklarını ifade etmiştir. A6 katılımcısı aile ve arkadaşlarının desteğiyle işini kurmuştur. Son olarak A11 işini kurarken finansal kaynağını tamamen ailesinden sağlamıştır. A12 aile desteği ve birikim yanında borç alarak finansal destek sağlamıştır.

Katılımcıların sosyal ilişkilerine yönelik bulgular edinmek için görüşmecilere 21’inci görüşme sorusu olan “Göçmen derneklerine üye misiniz? Bu tarz kararlarda dernek üyeleri birbirleri yardımcı olur mu?” diye sorulmuştur. Katılımcıların tamamı herhangi bir derneğe üye olmadıklarını ifade etmiştir.

### 3.5. Göçmen Girişimcilerin İşgücü Yapısı ve Müşteri Kitlesi

Girişimcilerin işgücü yapısına ilişkin bulgulara ulaşmak amacıyla, görüşmeciler için hazırlanan soru formundan 23, 24, 25 ve 26. sorular sorulmuştur. Elde edilen bulgulara ilişkin Tablo 23 hazırlanmıştır.

**Tablo 23:** İşgücü Yapısı Ve Müşteri Kitlesi

Kod No	İşletmenizde kaç kişi çalışıyor ve uyrukları nedir?	İşletmenizin ortağı ya da yatırımcısı var mı?	Tedarikçilerin uyrukları nedir?	Müşteri kitlenizi kimler oluşturuyor?
A1	6 kişi çalışıyor, 2'si Türk diğerleri Suriyeli	Kardeşimle ortağız	Türk	Türkler, Araplar, Suriyeliler
A2	4 kişi çalışıyor, hepsi Suriyeli	Abimle ortağız	Türk	Türkler, Suriyeliler
A3	6 kişi çalışıyor, hepsi Suriyeli	Babamla ortağız	Türk	Türkler, Araplar, Suriyeliler
A4	5 kişi çalışıyor, hepsi Suriyeli	Yok	Türk	Türkler, Suriyeliler
A5	2 kişi çalışıyor, hepsi Suriyeli	Yok	Türk	Türkler, Suriyeliler
A6	2 kişi çalışıyor, hepsi Suriyeli	Yok	Türk	Türkler, Suriyeliler
A7	4 kişi çalışıyor, hepsi Suriyeli	Oğlumla ortağız	Türk	Türkler, Suriyeliler
A8	2 kişi çalışıyor, hepsi Suriyeli	Yok	Türk	Türkler, Araplar, Suriyeliler

<b>A9</b>	4 kişi çalışıyor, 1'i Türk, diğerleri Suriyeli	Abimle ortağız	Türk	Türkler, Suriyeliler
<b>A10</b>	Sadece kendisi	Yok	Türk	Türkler, Suriyeliler
<b>A11</b>	Sadece kendisi	Yok	Türk	Türkler, Suriyeliler
<b>A12</b>	5 kişi çalışıyor, 2'si Türk	Türk ortağım var	Türk	Türkler, Suriyeliler
<b>A13</b>	Sadece kendisi	Yok	Türk	Türkler, Suriyeliler
<b>A14</b>	Sadece kendisi	Yok	Türk	Türkler, Suriyeliler
<b>A15</b>	2 kişi çalışıyor, hepsi Suriyeli	Yok	Türk	Türkler, Suriyeliler

### 3.5.1. Göçmen Girişimcilerin İşletmelerinde Çalışan Sayısı ve Çalışan Tercihleri

Görüşme sağlanan 15 göçmen girişimcinin 3'ü (A1,A9,A12) işletmesinde Türk çalışanlara yer vermiştir. A1'in işletmesinde 6 çalışan bulunmaktadır. Bunların 2'si Türk'tür. A9'un işletmesinde 4 çalışanı vardır. 1 tanesi Türk kökenlidir. Son olarak A12'nin işletmesinde 5 çalışan bulunmaktadır. Çalışanların 2'si Türk kökenlidir. Diğer girişimcilerin işletmelerindeki çalışanları Suriye kökenli vatandaşlar oluşturmaktadır. A10,A11,A13 ve A14 işletmelerini sadece kendileri yöneterek çalışana yer vermemişlerdir. 4 işletmede (A5,A6,A8,A15) çalışan sayısı 2 kişidir. 3 işletmede (A2,A7,A9) çalışan sayısı 4'dür. 2 işletmenin (A4,A12) çalışan sayısı 5 ve son iki işletmenin (1,A3) çalışan sayısı 6 kişiden oluşmaktadır.

3 göçmen girişimcinin işletmelerinde Türk çalışanlara yer vermesine yönelik yaptıkları açıklamalar benzer niteliktedir. Türk çalışanlara yer veren göçmenler dil problemini azaltmak, işletmelerine Türk müşteriler çekebilmek için Türk çalışanlara yer verdiklerini belirtmiştir. Göçmen girişimciler girişimlerinde başarılı olmak ve ortaya çıkabilecek bazı sorunların üstesinden gelebilmek için Türk çalışanlara ihtiyaç duymaktadır. Türk çalışanı olan girişimcilerin görüşleri belirtilmiştir:

A1: *“Çalışanların 4’ü Suriyeli 2’si Türk. Benim için Türk ya da başka bir ülke fark etmiyor. İyi anlaştıktan ve işini iyi yaptıktan sonra gerisi önemli değil. Türk çalışan olunca Türk müşteri daha çok oluyor. Bizim Türk çalışan Arapça biliyor böyle olunca dil engelide ortadan kalkıyor”.*

A9: *“Türk çalışan neden olmasın ki. Bizim burada kaynaşmamız, adapte olmamız gerek. Türk çalışanın burada etkisi çok oluyor. Hem dışarıda bizi anlatıyor hem Türk müşteri gelmesinde etkili oluyor. O bizim kültürü tanıyor, biz onun kültürünü”.*

A12: *“Bizim meslekte deneyimli olmak gerekiyor. Burada işini iyi yapan Türkler var. Bizim işletme Türk ortaklı, böylesi bizim için daha iyi burada iyi bir Türk tanıdık varsa güçlü olabilirsin.*

Görüşmecilerin 8’i işletmesinde sadece Suriyeli çalışana yer vermektedir. İşletmelerin küçük ölçekli olmasından dolayı istihdam alanları dardır. Göçmen girişimcilerin çalışan tercihinde Suriyeli seçmesinin çeşitli nedenleri olduğu görülmektedir. Bunlar öncelikli olarak Suriyelilerin işletmelerinde çalışmayı tercih eden kesimin büyük çoğunluk olarak Suriyeli olmasından kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla işletme sahipleri Suriyeli çalışanlar almaktadır.

Bunun yanısıra diğer önemli etken dil ve kültürel yapı farklılıkları çalışan seçiminde etkisini göstermektedir. İşveren ve işçi arasında anlaşma olması ve çoğunluklu müşteri kitlesi olan Suriyelilerle anlaşılabilmesi için konuşulan dilin aynı olması işveren tarafından önemli bir husus olmaktadır. Market ve hazır gıda alanlarında girişimde bulunan göçmenler, kendi yörelerine özgü ürünlere ağırlık

vermektedir. Çalışanlarını da deneyim sahibi olan kendi etnik kökenlerinden seçerek işlerini kolaylaştırmışlardır.

Mobilya üreticisi olan A3 ve A4'ün Suriyeli işçi çalıştırma konusundaki aktarımlarına aşağıda verilmiştir.

A3: *“Bizimle çalışmak isteyen bir Türk’e hiç denk gelmedik. Açıkçası bizde illa Türk çalışan olsun istemedik. Yanımızda çalışanlar zaten hep akraba. Böyle daha iyi anlaşıyoruz. Türk çalışan olsa hem o zorlanır hem biz”.*

A4: *“Bizim çalışanların hepsi Suriyeli. Türkler çok para istiyorlar ve daha az çalışmak istiyorlar. Bize hiç çalışmak isteyen Türk gelmedi ama tanıdıkların işletmelerinde var. Biz çok çalışmayı seviyoruz, Türkler az çalışıp çok para seviyor”.*

A8’in gıda işletmesine deneyim sahibi eleman seçimine yönelik aktarımı:

A8: *“Burada zaten iki kişi çalışıyor. Bizim ülkemize ait tatlılar yapıyoruz. Türkler pek fazla bunların yapımını bilmez ki. Belki burası daha büyük olsaydı Türk eleman alırdım. Ama şimdi anca geçiniyoruz zaten”.*

Göçmenlerin çalışan tercihlerinde dikkat ettikleri hususlar başlıca dil ve deneyim sahibi olunmasıdır. Bununla beraber girişimciler daha çok etnik kökene göre çalışan tercihi yapmaktadır. Girişimcilerin aktardıklarında önem arz eden diğer bir husus ise Türkler’in işveren olarak Suriyeli girişimcileri tercih etmiyor olmalarıdır.

### **3.5.2. Göçmen Girişimcilerin İş Ortaklığı Deneyimleri**

Göçmen girişimcilerle yapılan görüşmelerde işletmelerinin ortağı ya da yatırımcısı var mı diye sorulmuştur. Suriyeli girişimcilerin 6’sında iş ortaklığı deneyimleri bulunmaktadır. Girişimcilerin iş kurmada herhangi bir yatırımcılarının olmadığı da öğrenilmiştir.

A1(mobilya üreticisi), A2(mobilya üreticisi), A3(mobilya üreticisi), A7(fast food işletmecisi), A9 (fast food işletmecisi) ve A12(marangoz işletmecisi) girişimcilerinin işletmeleri ortaklı işletmelerdir. A1 kardeşi ile, A2 abisi ile, A3 babası ile, A7 oğlu ile, A9 abisi ile ve A12 Türk bir ortak ile işletmelerini yürütmektedir.

Suriyeli girişimcilerin ortaklı iş kurma kararında etkisi olan bazı faktörler de bulunmaktadır. Bunlar; iş ortaklarının mesleki tecrübe ve deneyim sahibi olması, girişimcinin maddi olarak iş kurma konusunda yetersiz kalması, aile işletmesi olarak görülmesi ve bu sayede geçim sağlanması, ortağın çevre sahibi olması gibi etkenler bu girişimcilerin ortaklı işletme açmasında etki gösteren faktörler olmuştur.

Göçmen girişimcilerin ortaklı iş kurmadaki tercih sebepleri ve düşünceleri şu şekildedir:

A1: *“Yabancı bir ülkede birlik olmak, sermayeyi birlikte değerlendirmek dışında başka imkânımız yoktu. Ya birlik olup dua edip Allah ’tan yardım isteyecektik ya da sürünecektik. Şimdi kardeşimde, bende şükür evimize bakabiliyoruz”.*

A2: *“Abim işin ustası o istedi. Baktık başka türlü bir şey yapamıyoruz, ben mesleğimi yapamıyorum. Abimin işi bilmesi tecrübesi benim sermayem girdik bir yola. Şimdi abimin çocuklarda hep birlikte çalışıyoruz. Kendi işimizi kurduk şükür”.*

A3: *“Bizim Suriye ’de hem mobilya mağazamız hem üretim yerimiz vardı Babamla ben Suriye ’de de birlikteydik. Şimdi de birlikteyiz”.*

A7: *“Ailemle birlikte işletiyoruz dükkânı. Kazancı oğlumla paylaşıyoruz. Aslında biz birliğiz ama o hem de benim ortağım. Neyimiz varsa koyduk buraya”.*

A9: *“Burayı abimle kurduk. Birlikte işletiyoruz. Maddi güçlerimizi birleştirdik. Abimde bende daha önce lokanta işletmedik. Ama birlik olunca altından kalkabildik”.*

A12: *“Benim Türk bir ortağım var. O bana burayı açmamda yardımcı oldu. Maddi destek sağladı. Gerekli izinleri almamda yardım etti. Burası ortağımın adına açıldı. Şimdi birlikteyiz. Onun burada çok çevresi var benim de çok tecrübem”*.

Göçmenlerin girişimde bulunurken ortaklı başlangıç yapmaları sermaye, tecrübe ve deneyim açısından kendilerine katkı sağlamıştır. Göçmenlerin aktarımlarına göre, mecburi ortaklıklar sağlanmış olsa da bu ortaklıklar göçmenlere katkı sağlamıştır. Bazı göçmenlerin sermaye faydası, bazılarının tecrübesi bir araya gelerek ortak risklerle başarılı işlere adım atmışlardır.

### **3.5.3. Göçmen Girişimcilerin Tedarikçi Seçimleri**

Göçmenlerin işletmelerinde çalışan tercihlerinin büyük çoğunluğunu Suriyeliler oluştururken tedariklerini ise tamamen Türklerden sağlamaları dikkat çekmiştir. Görüşme sağlanan bütün göçmen girişimcilerin tedarikçileri Türklerden oluşmaktadır.

Görüşülen göçmen girişimciler işletmeleri için gerekli tüm ihtiyaçları Türk tedarikçilerden sağladıklarını belirtmiştir.

Görüşmeler esnasında ilk yapılan mülakatlarda göçmenler tedarikçi seçimlerinde Türkleri tercih ettiklerini söylediklerinde çok fazla dikkatimizi çekmemiştir. Fakat diğer mülakatlarda da göçmenler sadece Türk tedarikçi tercih ettiklerini söylemesi üzerine nedeni sorulmuştur.

Göçmenlerin Türk tedarikçi tercih etmelerindeki bazı hususlar mülakatlardan edinilen bilgilere göre şöyle sıralanmaktadır:

- Başka tedarikçi tanımadıklarından dolayı,
- Gerekli olan her şeyi Türk tedarikçilerde buluyor olmaları,  
(A3: *“Türklerin ürünleri bizim ürünlerle neredeyse aynı her şeyi bulmak kolay başka bir tedarikçi tercih etmemiz gerekmedi hiç”*),

- Türklere kendilerini borçlu hissettikleri düşüncesi,  
(A5: *“Bize yardımcı oldular, kendimize iş kurduk yuva kurduk sahip çıktılar bize. Türkler bizden alıyor bizde tabiki onlardan alacağız”*),
- Talep ettikleri ürünleri istedikleri fiyata buluyor olmaları, Suriyeli göçmenlerin tedarikçi seçimlerinde Türkleri tercih etmelerinin başlıca sebepleri olarak sıralanabilmektedir.

Görüşme sağlanan göçmen girişimcilerin tedarikçi tercihlerinde dikkat ettikleri hususlar uygun fiyat, yüksek kalite, hızlı teminat sağlanması ve veresiye verilmesi olarak sıralandırılabilir.

Göçmen girişimcilerin tedarikçi tercihlerine yönelik aktarımları aşağıdaki gibidir:

A7: *“İyi fiyat verdikleri için onları tercih ettik”.*

A1: *Hammaddenin kaliteli olması gerekiyor. Kaliteli ürünü iyi fiyata alıyoruz, bu yüzden onları tercih ettik”.*

A13: *Ben hemen para veremem önce kazanmam gerekiyor ki vereyim. Malı aldığım toptancıyla böyle anlaştık, o yüzden onları tercih ettik”.*

### **3.5.4. Göçmen Girişimcilerin Müşteri Kitlesi**

Göçmen girişimcilerle yapılan görüşmelerde müşteri kitlelerine yönelik soru yöneltilmiştir. 25. soruda göçmenlere “müşteri kitleniz genel olarak hangi kökene sahip” diye sorulmuştur. Göçmen girişimcilerin yanıtlarına göre işletmelerinden alışveriş yapan kişilerin kökenleri Suriye başta olmak üzere Türkler ve bazı Arap kökenli kişiler oluşturmaktadır. Göçmenlerin bu konudaki yaklaşımları ve verdikleri cevaplar genel olarak benzer niteliktedir.



Görüşmelerin gerçekleştirildiği semtte Suriyeli halkın fazlasıyla ikamet ettiği görülmektedir. Suriyelilerin yaşam alanı oluşturduğu bu çevrede Suriyeli esnafların, lokantaların, marketlerin, tuhafiyelerin fazla olması dikkat çekmektedir. Türkler ile iç içe yaşayan Suriyeliler bazı zorluklarla karşı karşıya kalsalarda artık alıştiklarını, çoğunluk olarak benimsediklerini dile getirmişlerdir. Türk müşterilerle kurulan ilişkilerin ve Türk esnaflarla kurulan ilişkilerin eskiye nazaran oldukça olumlu olduğunu söylemektedirler. Göçmen esnafların buldukları konumda yerli müşterilere de hizmet verdiklerini aktarmışlardır.

A8'in aktarımına göre Türk müşterileri özel günlerinde, misafirleri geleceği zaman onun dükkânından özel tatlılar sipariş etmektedir. Bu durum karşısında sevincini asla saklayamadığını dile getirmiştir.

Suriyeli girişimcilerin sadece Suriyeli halka değil yerli halka da hitap eden girişimlerde bulunması, yerli halk tarafından tercih edilir hale gelmesi göçmen girişimciler üzerindeki olumlu algıyı artırmakla beraber göçmenlerin motivasyonlarını da artırmaktadır.

Göçmenlerin işletmelerini hususi tercih eden Türkler ve Arap kökenli bireyler bulunmaktadır. Tercih olarak seçiliyor olmak göçmen girişimciler üzerinde olumlu algılara neden olmaktadır. Göçmen girişimcileri tercih eden Türkler dışında onlardan alışveriş yapan büyük çoğunluğu, Suriye uyruklu halk oluşturmaktadır. Kendi kültürlerine özgü tatları bulmak konusunda hem mutlu olan hem de tercih eden Suriyeli halk göçmen girişimcilerin en çok kazandığı müşteri kitlesini oluşturmaktadır.

Türk halkın alışveriş tercihinde değişiklikler olduğu görülmektedir. Gıda üzerine girişimde bulunan Suriyeli göçmenlerin işletmelerinde büyük çoğunluğu Suriyeli halk oluşturmaktadır. Fakat ilk zamanlara göre yerli halkın kendilerini tercih etmekteki oranı artış göstermiştir. Özellikle pastane, tatlıcı ve kasap, lokantalara göre Türk müşteri kitlesine daha fazla rastlanmaktadır.

A5: *“Bizim üretimimiz Suriyeli halka hitap ediyor zaten. Kendi memleketimize özgü tadlar ürettiyoruz. Türkiye’nin tatlılarına benziyor aslında. Türk müşterilerimizde var. Özellikle bizi tercih eden, tatlarımızı beğenenler var”*.

A6: *“Bizde diğer kasaplarla aynı işi yapıyoruz. Tabi daha çok bizimkiler geliyor. Arada Türk de gelirdi. Şimdi sanki daha çok geliyorlar. Bayram olunca hele bize sürekli Türkler geliyor. (Güldü) Kıyma yaptıran, doğrama yaptıran baya olur Türk müşterimiz”*.

Fast food işletmelerde daha fazla yöresel tatların olması nedeniyle müşteri kitlelerinin büyük çoğunluğunu Suriyeliler oluşturmaktadır. Türk damak tadına çok uygun olmayan lezzetlere karşı yerli müşterilerin biraz önyargılı davrandığı, tadları beğenmediği fazla baharatlı ve acılı bulduklarını aktarmışlardır. Tercih eden yerli müşterilerin olması durumunda göçmen girişimciler her zaman mutlu olduklarını ve memnun kalmaları için ellerinden geleni yaptıklarını vurgulamışlardır.

A7: *“Bizim yemeklerle Türk yemekleri farklı. Bizim baharatları ağır bulduklarını söyleyen de oluyor. Çok beğenen de. Bence gelseler severler biraz önyargı var. Ben zaten kendi ülkenin yemeklerini yapıyorum. Döner yemeye gelen oluyor bazen”*.

Gıda dışı girişimde bulunan Suriyeli esnafları (telefoncu, tütüncü, tuhafiyeci) tercih edenler arasında Suriyeli halk dışında yerli müşterilerde bulunmaktadır. Girişimcilerin aktarımlarına göre yerli halktan çok fazla müşteri kitleleri vardır. Gıda üreticilerine göre gıda dışı faaliyet gösteren göçmen işletmeleri daha fazla tercih edilmektedir.

A11: *“Benim yerime herkes geliyor. Suriyelisi, Türkü, Kürtü herkes geliyor. Bu mahallede oturan insanların bir ihtiyacı olunca gelirler”*.

A13: *“Müşteri olarak daha çok Suriyeli geliyor. Burada Suriyeli çok fazla var. Çoğu da benden alır. Ama Türkler de geliyor. Hatta özellikle bana gelenler var.*

*Memnun kalınca herkes gelir niye gelmesinki? İşini iyi yapan, kaliteli satan işletmeye herkes girer”.*

Üretici olarak girişimde bulunan göçmen girişimciler (mobilyacı ve marangoz) ile yapılan görüşmelerden elde edilen bulgulara göre üretici girişimcilerin müşteri kitlesini çoğunluk olarak yerli halk oluşturmaktadır. Suriyeli halkta girişimcilere hem destek hem müşteri olmaktadır. Fakat üretim alanında göçmenler yerli müşterilere toptan satış, özel üretim gibi toplu çalışmalar yapmaktadır. Yerli işletmeler adına fason üretim yapan Suriyeli mobilyacılar sipariş oluşturan firmalar adına da üretim yapmaktadır.

A1: *“İşlerimiz şükür iyi. Birkaç firma adına üretim yapıyoruz. Kendi müşterimizde var. Bizde fiyatlar uygun, kullandığımız ağaç ve sünger kaliteli bu yüzden bizden ürün alan kişi çevresine de bizi söylüyor. İkinciye ürün yaptırmaya gelen çok oldu. İnternette model getiriyorlar biz yapıyoruz”*

A2: *“Bizim gelir kaynağımız bu iş, bize işi sağlayan da büyük firmalar. Fason üretim, özel tasarım genelde böyle çalışırız”.*

A12: *“Bizim işler çok iyi şükür. Yetişemediğimiz yerler oluyor. Özel siparişler alırız. Sipariş üstüne çalışırız biz”.*

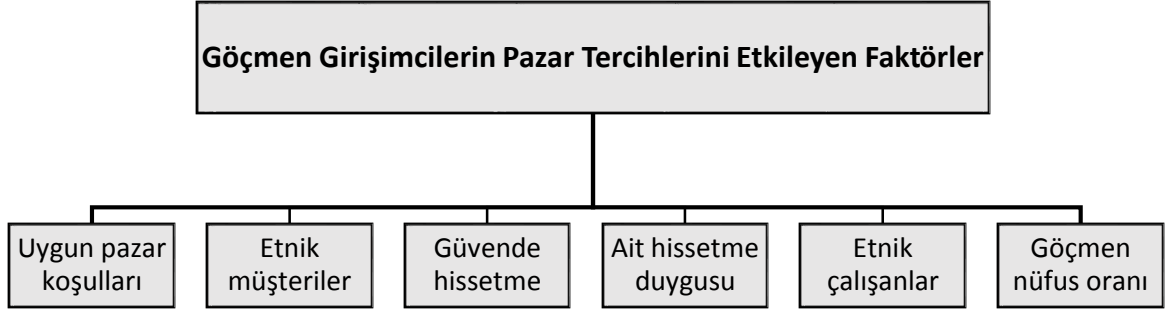
Girişimlerde sektörel farklılıklar müşteride de farklılıklar oluşturmaktadır. Göçmen girişimcilerin aktardıklarına göre, gıda sektöründeki girişimcilerin müşteri kitlelerini daha çok etnik kökenli müşteriler oluşturmaktadır. Yerli müşterilerinde tercih ediyor olması göçmen işletmelerindeki müşteri çeşitliliğini göstermektedir. Bu durum etnik girişimcilerinde artık etnik zincirlerini kırdığının bir göstergesi olarak görülmektedir.

Gıda dışı girişimcilerin ve üretici girişimcilerin işletmelerini de tercih eden bir yerli müşteri kitlesi bulunmaktadır. Üretici firmalar fason üretici olarak iş alabilmektedir. Bunun yanı sıra özel üretimler yapmaktadırlar. Göçmen işletmelerin müşteri kitlelerini hem yerli halk hem de etnik kökenli kişiler oluşturmaktadır.

Göçmen esnafların tercih edilmesinde uygun fiyatlar, kaliteli üretim, işletmelerinin konumları ve müşterilerine gösterdikleri nezaket ve saygı etkili olmaktadır.

### 3.6. Göçmen Girişimcilerin İş Kurma Kararında Pazar Seçimleri

Şekil 8: Göçmen Girişimcilerin Pazar Tercihlerinde Etkili Faktör



Suriyeli girişimcilerin iş yeri kurma kararı aldıktan sonra, almaları gereken ikinci büyük karar hangi sektöre yönelecek olmalarıdır. Bu sektörün mevcut konumlarında etkin olup olamayacağı da girişimcilerin kararında üçüncü önemli kararı belirlemektedir. İş yeri kurma kararında uygun pazar olanakları ve bu pazarda kendine yer bulabilme önemli derecede büyük role sahiptir.

Görüşme yapılan 15 göçmen girişimcinin de aynı konum üzerinde yer alıyor olması, göçmenlerin buldukları konumu uygun pazar olarak gördüklerinin bir ifadesi olmaktadır. Göçmen girişimcilerin işletmelerinin bulunduğu konumda yaşayan Suriyeli nüfus oldukça yüksektir. Göçmenlerin bu pazar alanını tercih etmelerinde önemli yer alan hususlar; etnik müşteri, uygun pazar şartları, kendini ait hissetme ve güvende hissetme duygusu, etnik çalışan bulma olasılığının fazla olmasından kaynaklıdır.

Göçmen işletmelerinin birbirine yakın yerlerde konum alması birbirlerine destek çıktıklarını da göstermektedir. Mülakatlar esnasında göçmen girişimcilerin birbirlerinin iş yerlerine sürekli girip çıktıkları dikkat çekmiştir. Buldukları konumda kendilerini yabancı hissetmeyen girişimci göçmenler, yaşam alanı olarak

tercih ettikleri bölgede yerli ve yabancı halka hizmet vermekten memnun olduklarını belirtmişlerdir.

A9: *“Burada mutluyuz. Çok çevremiz var. Herkes birbirine sahip çıkıyor. Suriyeli burada çok olduğu için bizim dükkânda boş kalmıyor”.*

A11: *“Bu şehirde en çok Suriyeli burada var galiba. Kendi düzenimiz oluştu burada”.*

Girişimcilerin bulunduğu alanda etnik kökenli nüfusun fazla olması girişimciler açısından hem maddi hem manevi bir kazanç sağlamaktadır. Girişimcilerin motivasyonunu olumlu etkileyen uygun pazar şartları hem göçmen Suriyeli esnafta hem de Suriyeli halkta kendilerini güvende hissetmelerini sağlamaktadır.

### 3.7. Göçmen Girişimcilerin İşyeri Açarken Karşılaştıkları Deneyimler

**Tablo 24:** Suriyelilerin İş Kurmada Karşılaştıkları Avantaj ve Dezavantajlar

<b>İş Kurma Kararında Avantajlar</b>	<b>İş Kurma Kararında Dezavantajlar</b>
Mesleki deneyim ve tecrübe sahibi olunması	Çalışma izni alamamak
Dil bilme	Çalışanlara sigorta yaptırmak
Pazar şartlarına adapte olma	Yüksek dükkân kiralari
Pazar çevresinde aktif tüketici olması	Yüksek hammadde, ürün fiyatları
Aileden ve çevreden desteklerin sağlanması	Maddi yetersizlikler

Araştırmaya konu olan göçmen girişimci Suriyeliler iş kurma kararında farklı avantajlar ve dezavantajlarla karşılaşmışlardır. Mülakat sorusu olan “İş kurma kararında karşılaştığınız dezavantajlar oldu mu?” ve “İş kurma kararında karşınıza herhangi bir fırsat çıktı mı?” 30 ve 31. sorulardan elde edilen bulgulara göre göçmenlerin iş kurma kararında karşılaştıkları avantajlar ve dezavantajlar bulunmaktadır.

Görüşme sağlanan göçmen girişimcilerin bireysel özellikleri Türkiye’de girişimde bulunurken kendilerine avantaj olarak fayda sağlamıştır. Mesleki deneyim ve tecrübe sahibi olmak, Türkçeyi biliyor olmak ya da Türkiye’de Arapça biliniyor olması Suriyeli girişimciler açısından önemli avantaj sağlamıştır. Türk ve Arap kültürünün benzer nitelikler taşıması göçmenlerin girişimlerinde kendilerine avantaj sağlamıştır. Benzer kültürel özellikler göçmenlerin adapte olmasında etkin olmuştur. Kültürel benzerliklerin faydası göçmenlerin pazar şartlarına uyum sağlamasında da etkin role sahip olmuştur.

*K3: “Bizim bildiğimiz iş bu. Burada da aynı işi yapmak istedik. İşi biliyor olmak bize avantaj sağladı”.*

*K7: “Ailemin yanımda olması benim en büyük avantajım. Bildiğimiz işi yapıyoruz. Kültürlerin benzemesi ve bizim Türkçeyi kolay öğrenmemiz bize çok katkı sağladı”.*

Göçmenlerin dil biliyor olması Türklerle anlaşma konusunda avantajlar sağlamıştır:

*K10: “Türkçeyi öğrenmek bize o kadar yardımcı oldu ki. Esnaf olup da zorlanmamak için dili öğrenmek gerek. Çok iyi olmasa bile azimli olunca oluyor”.*

Göçmen girişimcilerin iş yeri açarken karşılaştıkları başlıca sorunlardan birisi çalışma izni ve işyeri ruhsatı alma konusu olmuştur. Uzun zaman bunun için çaba sarf eden Suriyeli girişimciler bulunmaktadır. Tam aksine zorlukla karşılaşmadan iş yerini açan göçmenler de vardır. İş yeri açma konusunda Türk ortaklıkla anca açabilecekleri

söylenen göçmenler hem Türk ortak bulmak konusunda hem de güven açısından problemler yaşamıştır. Uzun süre oturma izni ve çalışma izni alabilmek için farklı müracaatlarda bulunmuşlardır.

A1: *“İş yeri açmak Türkiye’de hiç de kolay olmadı. Nereye gittiyssek hep bir sorunla karşılaştık. Kardeşimle kafaya koymuştuk. Biraz bekledik çok kolay olmadı. Çalışma iznini öyle hemen vermediler”.*

A4: *“Çalışma izni almak beni zorladı. Belediyeye her gün gidip geldim. İzin alındı ama bir sürü de şartı vardı. Onu hallettik bu kez dükkân kiralari çok yüksek ya da bize yüksekti.*

A12: *“Türk ortağım olmasaydı ben burayı açamazdım. Bizim iş yeri açmamız öyle kolay olmuyor. Birçok şartı, kuralı var. Oturma izni almak için uğraştık. Çalışma izni almak içinde birkaç yıl uğraşmak gerekirdi”.*

Suriyeli girişimcilerin iş yeri açmada karşılaştıkları diğer dezavantajlar maddi kaynaklıdır. Yüksek kiralar, yüksek ürün fiyatları girişimcilerin ekonomik olarak zorlamıştır. Türkiye’de yaşanan ekonomik olaylardan göçmen girişimciler de etkilenmektedir.

A11: *“Benim dükkânım aslında öyle büyük değil ama kirası çok yüksek. Sürekli aldığımız ürünlere de zam geliyor. Geçim sağlamak öyle kolay değil”.*

A14: *“Çok pahalıya mal alıyoruz biz. Kazandığım paranın çoğu zaten geldiği gibi gidiyor. Bu yüzden çok yer değiştirdim mal aldığım ama üç aşağı beş yukarı hepsi aynı fiyat. Toptancıların bizden daha çok kazandığı kesin”.*

Oturma izni alamayan göçmenler, bu problemi halledince bu kez iş yeri açmak için izin ve ruhsat konusunda farklı engellerle karşı karşıya kalmışlardır. Karşılaşılan zorluklar ve yüksek maliyetler göçmen girişimcilere engeller oluşturmuştur.

### 3.8. Girişimcilerin, Göçmenlere Kendi İşini Kurma Kararındaki Tavsiyeleri ve İş Kurmaya Karşı Bakış Aıları

Görüşme sağlanan katılımcılara, 28. mülakat sorusu olan, “İş kurmak isteyen göçmenlere girişimci olmayı önerir misiniz?” diye sorulmuştur. “Tavsiyeleriniz ne olur?” diye de eklenmiştir.

Girişimcilerin hepsi kendi işlerini kurmaları konusunda destek verdiklerini ifade eden cümleler kurmuşlardır. Kendi yakın çevrelerinde işsiz olan, zor geçinen tanıdıklarına iş kurmaları konusunda baskı yaptıklarını dahi aktarmışlardır. Yapısal olarak kimseye bağımlı alışamadıklarını her fırsatta aktaran göçmen girişimciler, iş kurmanın bu kadar da zor olmadığının bilincinde olduklarını söylemektedirler. A8’in aktarımı bu görüşü destekler niteliktedir.

A8: “*Alışkın olmadığımız şartlar ve çalışma koşulları olduğu sürece ben başka işlerde yapamazdım. Suriye’de herkesin kendi işi vardır. Herkes esnaf herkes tüccardır. Suriyeli burada da işini kurmak ister ama parası yoktur. Parası olan da cesaret edemiyor. Bir yerden başlayınca gerisi gelir kendilerine gvensinler”.*

Girişimcilerin birçoğu kendi kurdukları işleri ileride geliştirmek daha büyük iş yerleri amak istemektedir. İş kurma kararında ilk zamanlar olumsuz düşüncelerde oldukları ve daha erken cesaret edemedikleri için her fırsatta pişmanlık duymaktadırlar. A4, A6 ve A10 girişimde bulunmak isteyen ama cesaret edemeyen Suriyelilere karşı yapıcı ifadeler kullanmışlardır.

A4: “*Keşke cesaretimizi toplayaydık ve imknlarımız daha erken oluşsaydı da bu kadar zorluk ekmeseydik. Allah iş kurana her zaman yardım eder. Maddi manevi gleri varsa dşnmesinler”.*

A6: “*Ben daha erken cesaret edemedim diye kendime kızıyorum. Belki işler çok iyi değil belki kazanç çok iyi değil. Ama en azından biliyorsun ki bu kadar verdim bu kadar aldım”.*



A10: *“Maddi manevi güç varsa iş kurulur ama her şeyden çok yabancı bir ülkede iş kurmak cesaret işi. Bizde az korkmadık ama şükür korkulacak bir şey yok. İmkânı ve isteği olan varsa tabi kendi işini kurmalı”.*

Göçmen girişimciler kendi işini yapıyor olmanın vermiş olduğu özgüven ile girişimde bulunmak isteyen göçmenlere cesaretli olmalarını, emin adımlar atmalarını ve aileden ve çevreden destek alarak bir işe kalkışmalarını önermektedirler.

Bu sorulara ek olarak girişimcilere, iş kurmaya karşı bakış açılarında bir değişiklik olup olmadığı sorulmuştur. Girişimcilerin cevapları daha çok benzer nitelik taşımaktadır. Her zaman kendilerini işçi değil iş sahibi olarak görmek istediklerini ülkelerinde bu statüde oldukları için Türkiye’deki işçi deneyimlerinden memnun olmadıklarını ve bir an önce iş kurma kararı almak istediklerini aktarmışlardır.

Görüşme sağlanan girişimcilerin 10’u (A1,A3,A4,A7,A8,A10,A11,A12,A14,A15) Suriye’de kendi işlerini yapan bireylerdir. Bu sebeple bu girişimcilerin iş kurma alışkanlıkları ve deneyimleri daha fazla olduğundan dolayı bakış açıları oldukça olumludur.

A1: *“Düşüncemde bir değişiklik olmadı. Olduysa da olumlu yönde olmuştur. Kendi işinin sahibi olmanın kıymetini çok daha fazla anladık”.*

A7: *“Değişiklik olmadı. Sadece zor şartlarda çalışmanın ve direnmenin ne kadar zor olduğunu anladım.*

A11: *“Önce iş olduğu için Allah’a şükrettik. Sonra kendi işimiz ekmek kapımız olduğu için ettik. Allah herkese ekmek versin. İyi ki kendi işimiz var.*

A1, A7 ve A11 gibi diğer işletme sahipleri de Türkiye’de kendi işlerini kurdukları için özgüvenlerinin arttığının farkındadır ve iş kurma kararına karşı daha temkinli, daha cesaret verici bakış açılarına sahiplerdir. Geçmişten gelen deneyimlerle zor şartlar altında yeniden girişimde bulunmak bireylerin iş kurmaya karşı bakış açılarını olumlu yönde etkilemiştir. Farklı bir ülkede maddi ve manevi açıdan kendi

işinin sahibi olmak göçmen girişimciler açısından gurur verici ve tatmin edici görülmektedir.

Türkiye'ye geldikten sonra girişim deneyimine sahip olan 5 işletmeci de (A2,A5,A6,A9,A13) diğer girişimciler gibi iş kurmaya karşı oldukça olumlu bakmaktadır.

A2: *"Keşke daha erken cesaret edebilseydim".*

A9: *"İş sahibi olmak tabiki güzel. Her zaman kendi işini kurmaya yönelik bakış açım olumluydu. Kendi ülkemde de isterdim. Buraya kısmetmiş".*

A13: *"Elimdeki üç kuruş parayı buraya harcamak beni korkuttu tabi. Başka bir şeyimiz yok. İş kurarak hata mı ettim diye çok düşündüm. Ama şimdi daha iyiyiz şükür".*

Daha önce kendi işini kurma deneyimi olmayan bu girişimcilerin "nasıl olur" korkularının biraz daha fazla olduğu görülmektedir. Fakat görüşme sağlanan bütün girişimciler kendi işlerinin sahibi oldukları için oldukça memnundurlar. İş kurmaya karşı bakış açıları olumlu olan göçmen girişimciler girişimde bulunmak isteyen Suriyeli göçmenlere destek olmaktan ve motivasyonlarını artırmaya yönelik olumlu cümleler söylemekten çekinmemektedirler.

### **3.9. Göçmen Girişimciler İle Yerli Girişimcilerin İlişkileri Ve Yerli Girişimcilerin Göçmen Girişimcilere Karşı Tutumu**

Göçmenlerle yapılan görüşmelerde, göçmen işletmeler ve yerli işletmeler arasındaki ilişkilere yönelik bilgi edinmek için mülakatlarda sorular yöneltilmiştir. Göçmenlerle olan ilişkilerinin ne yönde olduğu, yerli girişimcilerin göçmenleri rakip olarak görüp görmediği ve bunun neticesinde bir rekabet ortamının olup olmadığı analiz edilmeye çalışılmıştır.

Göçmenlerle yapılan mülakatlarda, komşuluk ilişkileri, ticaret ilişkileri ve rekabet ortamı hakkında daha fazla bilgi sahibi olmak adına, girişimcilerin yakınlarında bulunan yerli girişimcilerle kısa süreli görüşmeler yapılmıştır.

Araştırmaya konu olan göçmen girişimcilerin girişimde buldukları alanla alakalı elde edilen sonuçlarda değişikliklere pek fazla rastlanılmamıştır. Görüşme sağlanan girişimciler gıda perakendecileri, gıda dışı perakendeciler ve üreticiler olarak ayrıldığından yerli girişimcilerle olan ilişkilerde bulunulan sektörün etkili olup olmadığına dikkat edilerek görüşmeler sağlanmıştır.

Girişimciler Türk girişimcilerle komşuluk ilişkisi içerisinde olduklarını belirtmişlerdir. Yerli girişimciler ile herhangi bir problemlerinin olmadığını aktarmışlardır. Çevrelerinde bulunan diğer girişimcilerle çok fazla ilişkileri olmadığını da dile getirmişlerdir. Genellikle ilişki kurdukları girişimcilerle aralarının iyi olduğunu belirtmişlerdir. Rekabet ortamının olduğu noktalarda yerli girişimcilerle problem yaşamışlardır.

Türk girişimcilerin bir kısmı Suriyeli girişimcilere karşı yardımsever, kabullenen ve onların da kazanmasını isteyen bakış açısına sahipken, bir kısmı ise sorgulayan, kabul edemeyen ve sürekli şikayetçi olan bir bakış açısına sahiptir. Göçmenler ilk işletmelerini kurdukları zamanlarda karşılaştıkları problemleri, zaman ilerledikçe yaşamadıklarını belirtmişlerdir.

Türk girişimcilerin Suriyeli girişimcileri kabul etmek istemediklerinden kaynaklı şikayetler oluşturduklarını belirtmişlerdir. Katılımcıların aktarımlarına göre yerli girişimciler ile gözle görülür rekabet ortamı oluşmamıştır. Fakat bazı problemler de yaşanmıştır. Bunlara sebep olarak Suriyeli girişimciler Türk girişimcilerin kendilerini istemediklerinden dolayı bu şekilde davrandıklarını aktarmaktadır.

A1: *“Bizim dükkânımızı ilk açıldığında şikâyet etmişler. Kaç kez polis geldi. Kimseyle bir münakaşaya girmedik ama, işimize baktık”.*

A12: “Biz burayı açtiğimizda ortağımın tanıdığı esnaflar benimle dükkân açmasını çok doğru bulmadılar ilk başta. Bana kötü davranmadılar ama içten içe istemediklerini anlamıştım.”

A3: “Biz kendi işimizde insanlarız. Bizim kimseyle işimiz olmuyor. Akşama kadar çalışırız, sonra evimize gideriz. Ruhsat var mı diye, burada kaç kişi çalışıyor diye, değişik nedenlerden polis çok geldi. Şikâyet eden çok oluyordu. Şimdi yok. Gördüler ki bizde kendi işimizi yapıyoruz. Kimseyle bir derdimiz yok”.

Üretici göçmen girişimcilerin yaşadıkları deneyimlerden elde edilen bulgulara göre, rekabet içerikli anlaşmazlıklar meydana gelmemiştir. Göçmen girişimcilerin işletme sahibi olmalarını kabul edemeyen ve kendilerine karşı bir güvensizlik duyan yerli girişimciler olmuştur. Bunlar da zamanla azalmıştır. Zaman içerisinde yerli girişimcilerle göçmen girişimciler arasında komşuluk ilişkileri de oluşmuştur.

Gıda perakendeciliği yapan A5,A6,A7,A8,A9,A10 göçmen girişimcilerin yerli girişimcilerle olan ilişkilerine yönelik aktarımları aşağıdaki gibidir:

A5: “Türk esnaflarla aynı işi yapıyoruz. Onun müşterisi başka benimki başka. Kimsenin ekmeğinde gözümüz olmuyor. Aramızda öyle kötü bir şey olmadı.”

A6: “Benim fiyatlarım biraz uygun diye birkaç kez laf eden oldu.”

A8: “Kimseyle bir sorunumuz olmadı. Bizim tatlılarımızı alan Türkler biraz arttı diye kızan Türk tatlıcılar oluyormuş ama birebir kimseyle bir sorun yaşamadık. Zamanla bize alıştılar sanki.”

A9: “Bazen gereksiz yere problemler oluyor. Benim müşterilerimi çalmak istediler. Bunu farkedince biraz öfkeledim ama bir şey yapmadım. Böyle değişik şeyler arada oluyor”. “...esnafı iyi bir sorunumuz yok”.

Bazı Türk girişimciler göçmen girişimcileri rakip olarak görmediklerini dile getirmişlerdir. Geçimlerini anca sağlayabildiklerini ve kimsenin ekmeğinde gözlerinin

olmadığını aktaran bazı yerli girişimci olmuştur. Kişisel bir problemlerinin olmadığını fakat “*bir türlü ısınamadık*” gibi düşüncelere sahip olan yerli girişimci bulunmaktadır. Genel olarak göçmen ve yerli girişimci saygı içerisinde girişimci ilişkilerini sürdürdükleri görülmektedir.

Gıda dışı girişimde bulunan A11,A13,A14 ve A15 işletme sahiplerinin yaşadıkları deneyimler de benzer nitelikler göstermektedir. Göçmen girişimcilerin yerli girişimcilerle olan ilişkilerinin ortalama olarak olumlu yönde olduğu görülmektedir. Yerli girişimcilerin Suriyeli girişimcilere karşı alışma sürecini geçtikleri görüşmelerden çıkarılan bir sonuç olmuştur. Suriyeli girişimcilerin işletmelerini ilk kurdukları zamanlarda oluşan sorunlar zamanla azalmıştır. Yerli girişimcilerle komşuluk ilişkileri daha oturmuştur.

A11: “*Benim kimseyle bir ilişkim yok, Allah razı olsun kimse bana bir şey demedi hiç*”.

A13: “*Ben hiç sorun yaşamadım. Buradaki insanlar bana hep yardımcı oldu. Zabita geldiğinde onlarla iletişim kurmamda yardımcı oldular. Çay söylerim, yemek söylerim onlardan. Bana müşteri bile getirirler. Bir sorunumuz yok bizim*”.

Göçmen girişimcilerin yerli girişimcilerle yaşadığı olumsuz deneyimler zamanla azalmıştır ve her iki tarafta birbirlerine alışmak durumunda kalmıştır. Göçmenlerle yapılan mülakatlar ve yerli girişimcilerin göçmenlere karşı bakış açısı göz önüne alındığında, rekabet ortamının üretici pozisyonundaki girişimcilerde daha fazla olduğu görülmektedir. Fakat bu durum sosyal ilişkilerde göçmenlerin aktarımlarına göre olumsuzluklara yol açmamaktadır.

Gıda perakendeciliğinde rekabet ortamı çok fazla oluşmamıştır. Yerli girişimciler göçmen girişimcileri rakip olarak görmediklerini dile getirmişlerdir. Daha çok geçim sağlayabilsinler görüşünde olduğunu ifade eden cümleler kullanmışlardır.

Göçmen girişimcilerin ve yerli girişimcilerin arasındaki ilişkiler Suriyeli girişimcilerin aktarımlarına göre olumluya doğru ilerlediği bulgusuna ulaşılmıştır.

Komşuluk ilişkisine doğru ilerleyen bu ilişkilerden sosyal, ekonomik ve kültürel açıdan kazançlar elde edilebilir. Suriyeliler ile Türk girişimciler arasındaki ilişkiler farklı sektörlerde de aynı özellikleri göstermektedir.

### **3.10. Suriyeli Girişimcileri Tercih Eden Yerli Müşteri Kitlesi**

Araştırmanın bu bölümünde görüşme sağlanan göçmen girişimcilerden, alışveriş yapan Türk kökenli müşterilere yönelik bazı bulgular elde edilmiştir. Bir önceki bölümde konu olan 15 göçmen girişimcinin işletmesine gelen Türk kökenli vatandaşlarla kısa süreli görüşmeler sağlanmıştır. Görüşmelerde Türk müşterilere bazı sorular yöneltilmiştir. Elde edilen bulgular bu bölümde ele alınacaktır. Her göçmen işletmeye müşteri olarak gelen ya da daha önce o işletmeden alışveriş yapan 3 Türk müşteri ile görüşme sağlanmıştır. Toplam görüşme sağlanan Türk müşteri 45 kişiden oluşmaktadır. Tamamen işletmelere gelen kişiler arasından kolayda örnekleme metodu ile seçim yapılmıştır.

Araştırmaya konu olan göçmen girişimciler 3 başlık altında toplandığından (üretici girişimciler, gıda perakendecileri, gıda dışı perakendeciler) Türk müşterilerle alakalı bulgular oluşturulurken bu hususa dikkat edilmiştir.

#### **3.10.1. Türk Kökenli Müşterilere İlişkin Bilgiler**

Bu bölümde Türk kökenli müşterilerin demografik bilgilerine yer verilmiştir. Aynı zamanda, alışveriş yapılan işletmeye ve o işletmeyi tercih etme sebeplerine yer verilmiştir. Bu bilgileri içeren Tablo 25, Tablo 26 ve Tablo 27 oluşturulmuştur.

**Tablo 25: Üretici Girişimcileri Tercih Eden Yerli Müşteriler**

<b>Kod No</b>	<b>Cinsiyet</b>	<b>Yaş</b>	<b>Eğitim Durumu</b>	<b>Alışveriş Yapılan İşletme</b>	<b>Göçmen İşletmesini Tercih Etme Nedeni</b>
<b>K1</b>	Erkek	59	Ortaokul	Mobilya üretim atölyesi	Kaliteli malzeme, uygun fiyat
<b>K2</b>	Erkek	43	Lise	Mobilya üretim atölyesi	Uygun fiyat, özel üretim, erken teslimat
<b>K3</b>	Erkek	36	Üniversite	Mobilya üretim atölyesi	Komşu işletme, kaliteli malzeme
<b>K4</b>	Erkek	51	İlkokul	Mobilya üretim atölyesi	Tavsiye üzerine, iyi işçilik, uygun fiyat
<b>K5</b>	Erkek	35	Üniversite	Mobilya üretim atölyesi	Uygun fiyat, iyi işçilik, mağazaya alım
<b>K6</b>	Erkek	54	İlkokul	Mobilya üretim atölyesi	Tavsiye üzerine, iyi işçilik
<b>K7</b>	Erkek	45	Lise	Mobilya üretim atölyesi	Toplu alım, iyi işçilik, özel üretim
<b>K8</b>	Erkek	48	Ortaokul	Mobilya üretim atölyesi	Uygun fiyat
<b>K9</b>	Erkek	29	Üniversite	Mobilya üretim atölyesi	Özel üretim, tavsiye üzerine, uygun fiyat
<b>K10</b>	Erkek	39	Lise	Mobilya üretim atölyesi	Sağlam malzeme, iyi fiyat
<b>K11</b>	Erkek	56	İlkokul	Mobilya üretim atölyesi	Uygun fiyat, kaliteli işçilik

<b>K12</b>	Kadın	37	Üniversite	Mobilya üretim atölyesi	Komşu işletme, iyi insanlar, uygun fiyat
<b>K13</b>	Erkek	52	İlkokul	Marangoz	Tanıdık, güvenilir
<b>K14</b>	Erkek	45	Ortaokul	Marangoz	Tavsiye üzerine, uygun fiyat
<b>K15</b>	Erkek	58	Ortaokul	Marangoz	Kaliteli işçilik

Tablo 25’de üretici girişimcilerden alışveriş yapan 15 Türk kökenli müşteriye yönelik bilgiler verilmiştir. Üretici girişimcilerden alışveriş yapan 14 erkek 1 kadın müşteri ile görüşülmüştür. Kişiler kolayda örnekleme yöntemiyle işletmeye gelen müşteriler arasından seçilmiştir. 2 müşteri ile yapılan görüşme telefon aracılığıyla gerçekleştirilmiştir.

Görüşme sağlanan kişilerin 1’i 29 (K9) yaşındadır. 4’ü 35-39 (K3,K5,K10,K12) yaş aralığındadır. 4’ü 40-49 (K2,K7,K8,K14) yaş aralığındadır. Son olarak 6’sı (K1,K4,K6,K11,K13,K15) 50-59 yaş aralığındadır. Görüşmecilerin hepsi üretici göçmen girişimcilerden alışveriş yapmış bireylerdir. 4 müşteri ilkokul mezunu, 4 müşteri ortaokul mezunu, 3 müşteri lise mezunu ve 4 müşteri de üniversite mezunudur.

Türk müşterilerin göçmen girişimcileri tercih etme sebepleri farklılıklar göstermektedir. Kaliteli üretim yaptıkları için tercih eden, fiyat uygunluğundan tercih eden, komşusu olan ya da tavsiye üzerine tercih eden kişiler bulunmaktadır. Göçmen işletmeleri tercih etme nedenlerine yönelik farklı bir başlık altında detaylı bulgulara yer verilecektir.



**Tablo 26:** Gıda Perakendecilerini Tercih Eden Yerli Müşteriler

<b>Kod no</b>	<b>Cinsiyet</b>	<b>Yaş</b>	<b>Eğitim Durumu</b>	<b>Alışveriş Yapılan İşletme</b>	<b>Suriyeli Girişimciyi Tercih Etme Nedeni</b>
<b>K16</b>	Erkek	43	Lise	Tatlıcı	Lezzetli, eve yakın, iyi insanlar
<b>K17</b>	Kadın	27	Lise	Tatlıcı	Komşu işletme, iyi insanlar, lezzetli ürünler
<b>K18</b>	Erkek	41	Lise	Tatlıcı	Kaliteli, taze ürünler
<b>K19</b>	Erkek	29	Üniversite	Kasap	Mahalle kasabı eve yakın
<b>K20</b>	Erkek	34	Lise	Kasap	Uygun fiyatlandırma
<b>K21</b>	Erkek	53	İlkokul	Kasap	Para kazansınlar, aynı Türk ürünleri, mahalle kasabı
<b>K22</b>	Erkek	35	Lise	Fast food İşletme	Komşu işletme, lezzetli ürün
<b>K23</b>	Erkek	27	Üniversite	Fast food İşletme	Komşu işletme, lezzetli ürün, iyi insanlar
<b>K24</b>	Erkek	46	Üniversite	Fast food İşletme	Komşu işletme
<b>K25</b>	Erkek	37	Lise	Fast food İşletme	Komşu işletme, onlarda kazansın
<b>K26</b>	Erkek	45	İlkokul	Fast food İşletme	Lezzetli, iyi fiyat

<b>K27</b>	Erkek	38	İlkokul	Fast food İşletme	Lezzetli
<b>K28</b>	Erkek	24	Lise	Pastane	Komşu işletme, iyi insanlar
<b>K29</b>	Erkek	32	Lise	Pastane	Taze lezzetli ürünler
<b>K30</b>	Kadın	38	Ortaokul	Pastane	Mahalledeki işletme, ürünleri çok lezzetli
<b>K31</b>	Kadın	57	İlkokul	Market	Uygun fiyat denk geldi
<b>K32</b>	Erkek	20	Lise	Market	Mahalle marketi her zaman geliyoruz.
<b>K33</b>	Erkek	38	Üniversite	Market	Bazı marketlere göre aynı ürün çok daha uygun fiyatlı

Tablo 26’da gıda perakendecilerinden alışveriş yapan 18 Türk kökenli müşteri ile görüşme sağlanmıştır. Türk müşterilerin 3’ü kadın müşteriler 15’ini erkek müşteriler oluşturmaktadır. Müşteriler işletmelere gelen müşterilerden kolayda örnekleme yöntemi ile seçilmiştir. Bazı müşteriler göçmen işletmelerden alışveriş yapan komşu esnaflardan seçilmiştir.

Türk kökenli müşterilerin 5’i 20-29 (K17,K19,K23,K28,32) yaş aralığındadır. 7’si 30-39 (K20,K22,K25,K27,K29,K30,K33) yaş aralığındadır. 4’ü 40-49 (K16,K18,K24,K26) yaş aralığındadır. Son olarak iki kişi 50 (K21, K31) yaş üstündedir. Türk müşteriler market, pastane, fast food işletme, kasap ve tatlıcı işletmelerinden alışveriş yapan kişilerdir. Bu kişilerin 4’ü ilkokul mezunu, 1’i ortaokul mezunu, 9’u lise mezunu ve 4’ü üniversite mezunudur.

Lezzetli ürünlerin bulunması, uygun fiyat avantajları ve kaliteli olması müşterilerin göçmen işletmeleri seçme nedenleri arasındadır. Bunlara ek olarak konum

olarak uygun olmaları ve komşu işletme olmaları tercih olarak seçilmelerine neden olan diğer faktörlere örnek olarak gösterilebilmektedir.

**Tablo 27:** Gıda Dışı Perakendecileri Tercih Eden Yerli Müşteriler

<b>Kod no</b>	<b>Cinsiyet</b>	<b>Yaş</b>	<b>Eğitim Durumu</b>	<b>Alışveriş Yapılan işletme</b>	<b>Suriyeli Girişimciyi Tercih Etme Nedeni</b>
<b>K34</b>	Kadın	47	Ortaokul	Tuhafiye	Aradığımızı buluyoruz, mahalle içinde evimize yakın
<b>K35</b>	Kadın	26	Üniversite	Tuhafiye	Bir nedeni yok herkesten alışveriş yapabilirim
<b>K36</b>	Kadın	34	Ortaokul	Tuhafiye	Evime yakın
<b>K37</b>	Erkek	27	Üniversite	Telefoncu	Aradığımızı buluyoruz, sevdiğimiz insan
<b>K38</b>	Erkek	21	Üniversite	Telefoncu	Bir sebebi yok her işletme gibi bir işletme olduğu için
<b>K39</b>	Erkek	37	Lise	Telefoncu	Uygun fiyatları var
<b>K40</b>	Erkek	28	Lise	Telefoncu	Fark etmiyor nereli olduğu, istediğim ürün mevcutsa alırım
<b>K41</b>	Erkek	51	Ortaokul	Telefoncu	Ucuza buldum burada
<b>K42</b>	Erkek	48	Ortaokul	Telefoncu	Her zaman gelirim iyi insanlar
<b>K43</b>	Erkek	29	Lise	Tütün işletmesi	Fiyatlar çoğu yere göre çok iyi, çeşit çok

<b>K44</b>	Erkek	37	Lise	Tütün işletmesi	Fiyat çok iyi her zaman geldiğim yer
<b>K45</b>	Erkek	33	Ortaokul	Tütün işletmesi	Uygun fiyatlı

Tablo 27’de gıda dışı perakendecilik yapan 4 işletmenin Türk kökenli müşterilerine yönelik bulgular bulunmaktadır. Bu işletmelerin 3 kadın müşterisi ile 9 erkek müşterisi ile görüşme sağlanmıştır. Müşterilerin 5’i ortaokul mezunu, 4’ü lise mezunu ve 3’ü üniversite mezunu kişilerden oluşmaktadır.

5 müşterinin (K35,K37,K38,K40,K43) yaş aralığı 20-29’dur. 4 müşterinin (K36,K39,K44,K45) 30-39’dur. 40-49 yaş aralığında olan 2 kişi (K34,K42) bulunmaktadır. Son olarak, 50 yaş üstü bir kişi (K41) ile görüşme sağlanmıştır. Müşteriler kolayda örnekleme yöntemi ile gelen müşterilerden ve göçmen işletmeleri tercih eden yerli esnaflardan seçilmiştir.

Göçmen işletmeleri tercih etme sebeplerine bakılacak olursa, uygun fiyatlı olması, esnaflıklarının seviliyor olması ve destek olmak istenilmesidir. Tercih etme sebepleriyle alakalı farklı bir bölümde detaylı bulgulara yer verilecektir.

### **3.10.2. Türk Müşterilerin Göçmen/Suriyeli Girişimcileri Tercih Etme Sebepleri**

Suriyeli girişimcilerden alışveriş yapmayı da alışkanlık haline getiren Türk kökenli vatandaşlar bulunmaktadır. Bu bireylerin Suriyeli girişimcileri tercih etmelerine yönelik bazı sebepleri bulunmaktadır. Suriyeli girişimcilerden alışveriş yaparken hiçbir şeye dikkat etmeden sadece alışveriş yapan kimseler olduğu gibi bilerek ve isteyerek tercih eden bir kesim de bulunmaktadır.

Suriyeli girişimcilerin işletmelerini tercih eden Türk müşterilerin tercih sebepleri farklılıklar göstermektedir. Tercih ettikleri sektöre göre yerli müşteri kitleleri ele alınmıştır.

### 3.10.2.1. Gıda Perakendeciliği Yapan Göçmen Girişimcilerin Müşterileri

Gıda sektöründe faaliyet gösteren Suriyeli girişimcilerin hazır gıda olarak yerli müşteri kitlesi, diğer görüşme sağlanan sektörlerle göre daha azdır. Bunun sebebi olarak yemek kültürünün farklı olması ve yerli halkın ön yargılı olmasından kaynaklanmaktadır. Damak tadına hitap ettiğini düşünen ve aksine çok beğenen kişilerde sayıca çok olmasa da mevcuttur. Gıda sektöründe kasap ve marketin, fast food ve pastaneye nazaran yerli müşteri sayısının daha fazla olduğu görüşmelerden anlaşılmıştır.

K23: *“Ben arada tercih ediyorum. Çok farklı tatlar değil bence. Baharat oranları fazla. Benim damak tadıma uygun. Suriyelilerin iyisi de var kötüsü de. Herkesi bir kefeye koymamak lazım bu adamlar işinde gücündeler”.*

K24: *“Ben hiçbir zaman ön yargılı davranmadım. Hallerinden anlamak istedim elimden geldiğince de hep yardımcı oldum. Herkes ekmek derdinde. Sen, ben nasıl kovalıyorsak onlar da öyle. Benim çok tarzıma uymasa da denediğim şeyler çok oldu. Sevdiğim de var sevmediğim de. Ben elimden geldiğince destekliyorum alışveriş de yapıyorum”.*

K27: *“Bizim yöremizde acılı ekşili. Ben Hataylıyım. Damak tadıma uygun. Suriyeli, Kürt, Türk ben ona bakmam”.*

Fast food işletmelerden alışveriş yapan müşteriler damak tatlarına hitap ettiği için, fiyatları uygun buldukları için, Suriyelilerinde kazanmalarını sağlamak için gibi farklı sebeplerden tercih etmektedir. Tercih eden kişiler arasında ilk zamanlar ön yargılı olan zamanla alışan ve tanıyınca sevenler de olmuştur.

K22: *“Ben ilk zamanlar çok önyargılıydım asla bizim yanımızda esnaf olsunlar istemedim. Türkiye’ye gelmelerinden hazzetmedim. Ama o hallerini görünce zamanla alıştım. Hatta birkaç kez kavgalar oldu burada Suriyelilere saldırdılar. Destek olduk*

*yapmayın dedik. İnsan kendini başkasının yerine koyunca daha iyi anlıyor. Komşuyuz biz. Çay çok içerim onlardan arada yemekte yerim ”.*

*K26: “Artık Türkiye’de yaşayan Suriyeli sayısı çok fazla. Bu mahalledeki Suriyeli sayısı da çok. Bunların kendi tercihleri kendi yemek kültürleri var. Nasıl ki Almanya’da Türk işletmesi çok, artık Türkiye’de de Suriyeli işletmesi çok. Ben olumsuz etkilenmiyorum. Güzel yemekleri de var tercih de ediyorum”.*

Fast Food işletmelerin yanında tatlıcı ve pastaneleri de tercih eden yerli müşteriler bulunmaktadır. Çok fazla beğenen lezzetli bulan, daha önce aldım bir daha almak istedim diyen ve ilk kez tercih eden farklı müşteriler bulunmaktadır.

*K16: “İlk kez alışveriş yapmadım. Biz tatlılarını çok beğeniyoruz. Çok taze ve lezzetli”.*

*K17: “Ben alıp eve de götürüyorum dükkânda da yiyoruz. Bence çok lezzetli. Yani tercih etmem için lezzetli ve taze olması yeterli. Damak tadımıza uyduktan sonra nereli olduğu önemli değil”.*

*K30: “Çocuğuma okula giderken buradan alırım bir şeyler. Bir zararları yok ki. Onlarda diğer insanlar gibi çalışıyor. Bu şekilde çalışmalarında bir sakınca görmüyorum”.*

Pastane ve tatlıcıyı tercih eden Türk müşteriler göçmen olmalarının herhangi bir problem teşkil etmediğini belirtmişlerdir. Göçmen işletme olmasının bir şey değiştirmedigine vurgu yapmışlardır.

Kasap ve market girişimcilerini tercih eden yerli müşteri kitlesinin düşüncelerinde de çok büyük farklar bulunmamaktadır. Hazır gıdaya göre kasap ve marketlerin tercih edilme durumu daha yüksek olabilmektedir. Suriyelilerin kurduğu marketi ve kasabı tercih etme nedenleri arasında en çok uygun fiyat gelmektedir. Fiyatlarda diğer yerlere kıyasla daha uygun olduğunu iddia eden, daha önce tercih edip

memnun kaldığı için yeniden tercih eden, evine yakın bulan ve ürünlerden memnun kalan kişiler yerli müşteri kitlesini oluşturmaktadır.

K21: *“Hem fiyatı çok daha uygun hem de lezzeti iyiydi. Evdekilerin beğendiği için ikinci kez tercih ettik. Suriyeli olmasında bir problem yok benim için”.*

K20: *“Ben sürekli buradan alırım. Yani fiyatlar iyi ve lezzetli olduğu için tercih ediyoruz”.*

Kasap işletmesini tercih edenler fiyatı uygun bulduklarını ve ürünleri beğendiklerini belirtmişlerdir. Aynı zamanda buldukları konumdaki bir kasap olması çevrenin alışveriş yapmasına sebep olmaktadır. Girişimcinin de aktarmasına göre, bir kere tercih eden Türk müşteri daha sonra devamlı müşteri olarak tercih etmektedir.

Marketi tercih edenler arasında da yine uygun fiyat avantajı dikkat çekmektedir. Marketten alışveriş yapan kişiler, işletme sahibinin Suriyeli olduğunu bilerek tercih etmektedir. Bu durumdan herhangi bir rahatsızlık duymamaktadır.

K31: *“Ben evime gidiyordum. Bir baktım üzüm yaprağının kilosu 7 lira yaprakta çok güzel. Şimdi bunlar Suriyeli diye neden almıyayım ki”.*

K32: *“Biz her zaman geliyoruz. İsteddiğimiz her şey var. Diğer marketler daha uzak burası bize yakın ve istediklerimiz hep oluyor”.*

K33: *“Eve giderken bazı fiyatlar gözümüze çarpıyor. Başka yerde iki kat fiyat olan aynı şey burada daha uygun olunca buradan da alıyoruz. Suriyeli olsun ne olacak. Adam kendi ekmeğini kazanıyor işinde gücünde”.*

Gıda işletmelerini tercih eden Türk müşteriler, işletme sahiplerinin Suriyeli olmasından herhangi bir rahatsızlık duymadıklarını ve zamanla daha çok alıştıklarını belirtmişlerdir. Tercih eden kişilerin farklı sebepleri vardır. Bu sebepler neticesinde sürekli alışveriş yapan Türk müşterileri de bulunmaktadır. Suriyeli halk ve Suriyeli

esnafla iç içe yaşamının neticesinde yerli ve Suriyeli esnaflar kendi içlerinde zamanla birbirlerine alışmıştır. Ardından yerli halk Suriyeli esnafa alışmış ve tercih eder hale gelmiştir. İşletme sahiplerinin aktarımlarına göre tercih eden kısımda daha baskın olan taraf her zaman Suriyeli halk olmasına rağmen yerli müşterilerden tercih edenler her geçen gün artmaktadır.

### **3.10.2.2. Gıda Dışı Perakendecilik Yapan Göçmen Girişimcilerin Müşterileri**

Mülakat yapılan gıda dışı perakendecilik yapan göçmen girişimcilerden tütün işletmecisi, telefon işletmecisi ve tuhafiyeye işletmecisiyle görüşmeler sağlanmıştır. Bu girişimcilerin işletmelerine gelen Türk müşterilerle görüşülmüştür.

Türk müşterilerin bu işletmeleri tercih etmeleri göçmen işletmelerin açıldığı ilk zamanlara göre daha fazlalaşmıştır. Uygun fiyatların olması, kaliteli malzeme olması ve çeşitliliğin olması tercih sebepleri arasında gösterilebilmektedir. Bunun yanı sıra destek olmak, benimsemek ve katkıda bulunmak amacıyla da tercih edilir hale gelmiştir.

Tuhafiyeden alışveriş yapan 3 yerli müşteri ile görüşülmüştür. Tercih etme sebepleri kendilerine sorulmuştur, verilen cevaplara yer verilmiştir:

K34: *“Burası bana çok yakın, mahallemizin içinde bir yer. Abla çok iyidir. Allah yardımcıları olsun. Onlarda ekmeğinin peşinde insanlar”.*

K35: *“Buraya gelmemin diğer yerlere gitmemle arasında bir fark yok. Benim için hepsi tercih edilir dükkân”.*

K36: *“Evime yakın, ben sürekli örgü yapıp satıyorum. Benim için fiyatın uygun olması önemli. Burada da ucuz her şey”.*

Telefoncu ve tütün işletmesinden alışveriş yapan kişilere de tercih etme sebeplerine yönelik soru yöneltilmiştir. Göçmen esnafların daha uygun fiyatlı olduğu verilen cevaplar arasında en fazla olandır. Daha önce alışveriş yaptıklarından dolayı



memnun kalan, aradığını bu işletmede bulduğunu söyleyen, onların kazanmasında bir sakınca görmediğini ve bilerek tercih ettiğini söyleyen ve son olarak bilakis kalkıp bu işletmelere geldiğini söyleyen yerli müşteriler bulunmaktadır.

Alışverişte Suriyeli girişimcileri tercih eden kişiler, daha iyi niyetli olduklarını ya da sebepsiz tercih ettiklerini belirtir cümleler kurmaktadır. Tercih eden kişilerde bir ön yargı bulunmadığından Suriyeli girişimcilere karşı negatif duygularının olmadığı aksine iyimser ve yardımsever bir yaklaşım sergiledikleri bulgularına ulaşılmıştır.

K38: *“Diğer dükkânlarda ne varsa burada da var. Fiyat açısından buraya geldik. Ama almadım. Başka dükkânlara da bakacağım daha uygun nerede bulursam oradan alırım. Yani buraya gelmemin özel bir sebebi yok, denk geldi”.*

K42: *“Ben buradan eşime de telefon aldım. Kendime de. Allah yardım etsin çalışıyor insanlar. Önemli olan çalışmak ve kazanmak. Bu adam burada ekmeğini kazanıyor diye niye laf edeyim ben. Çalmıyor çırpıyor”.*

K43: *“Buradan her hafta tütün alıyorum ben, arkadaşlarım, babam. Birkaç yerden de alıyorduk ama buranın ki daha güzel fiyatları da iyi. Abiyi de seviyoruz”.*

Göçmen girişimcilerin işletmelerinden alışveriş yapılmasında fiyat performans önemli etki göstermektedir. İşletme sahiplerinin güler yüzlü olması, kaliteli ürün satması ve çeşit olarak fazla ürün olması yerli, yabancı müşteri kitlesinin oluşmasında etkili olduğu görülmektedir. Göçmenlerin zaman içerisinde Türkiye’ye alışmasıyla birlikte Türklerin de yavaş yavaş alışması ve benimsemesiyle göçmen girişimciler Türk müşterilerle de temas halinde olmaya devam etmektedir.

### **3.10.2.3. Üretim Yapan Göçmen Girişimcilerin Müşterileri**

Üretim yapan göçmen girişimcilerden dört işletme sahibi mobilya üretimi yapmaktadır. Bir işletmecisi marangozdur. Üretim yapan girişimcilerin hazır ürün, tasarım ürün ve müşterinin isteği doğrultusunda hazırladıkları ürünleri vardır. Üretim

yapan göçmenlerin yerli müşterileri vardır. Aynı zamanda bu girişimciler Türk işletmelere üretim de yapmaktadır.

Hem mobilyacılar hem de marangoz, yerli tüketicilerinin tercih ettiği girişimler olmuşlardır. Bu tercihlerin sebepleri iyi işçilik, uygun maliyet, zamanında teslimattır.

K2: *“Bizim mobilya işletmemiz var. İşletmemizde perakende ürünlerim var. Müşterimizin isteği doğrultusunda üretim yapan atölyelerimiz var. Hem üretim hem satış yapıyoruz. Anlaşmalı olduğum atölyelerde üretim yaptırıyoruz. Tercihimiz iyi işçilik yapan ve iyi fiyat veren yerler oluyor elbette. Birlikte iş yapmaktan memnunuz”*

K5: *“Kendileriyle bir anlaşmamız var. Bizim işletmemize üretim yapıyorlar. Çok iyi insanlar. İşlerinde çok başarılılar. Hiç şikâyet almadık desem yeridir. Birlikte çalışıyoruz. Biz memnunuz”.*

Göçmen üretici işletmelerden birkaçı fason üretim yapmaktadır. Üretimi yaptıkları işletmelerin sahipleri Türk kökenlidir. Göçmenlerle çalışmaktan memnun olduklarını ve başarılı bulduklarını aktarmışlardır.

K1: *“Benim yakınlarda akrabamın işletmesi var. Onun yanına geldim. Evime koltuk yaptıracağımı söyledim. Bana Suriyeli bir üretim yapan işletme var dedi. Onun tavsiyesi üzerine buraya geldim. Eşim evde internetten model beğendi. Birkaç yere daha sordum hem çok pahalı dediler hem zaten istediğim malzemeyi kullanmıyorlardı. Buraya sorduk yaparız dediler. Kaliteli malzeme olması benim için önemli. Söylediğim şeyler vardı. Kumaşı da seçtik. Fiyatta diğer aldığım fiyatlara göre çok uygundu”.*

K4: *“Ben buraya tavsiye üzerine geldim. Bir akrabamız buraya koltuk takımı yaptırmıştı. Biz de beğendik fiyatını da çok iyi dediler. İhtiyaç vardı, bizde geldik. Ücretin bir kısmını verdim. Bir kısmını teslim alınca vereceğim. Bunun olması da çok iyi. İster istemez bir tereddüt ediyorsun çünkü”.*

K8: “Başka birkaç yere daha sorduk biz. En uygun fiyatı veren yer burası oldu. Suriyeli olduklarını biliyordum. Bu benim için bir sorun değil. İşlerini iyi yapınlar yeter”.

K11: “Ben buradan daha önce terasına koltuk yaptırmıştım. Bir arkadaşım burayı bana önermişti. Şimdi benim oğlum koltuk yaptıracak. Anlaşmaya geldik”.

Göçmen mobilya üreticilerini tercih eden yerli müşteriler, tavsiye üzerine tercih ettiklerini, fiyatları diğer işletmelere göre daha iyi bulduklarını ve kaliteli işçilikleri olduğunu aktararak memnuniyetlerini dile getirmişlerdir. Daha önce tercih eden ve memnun kaldığı için tavsiye eden, sonrasında yeniden tercih eden yerli müşterileri bulunmaktadır.

K13: “Evimin kiler dolaplarını, balkon dolaplarını ve hatta komşumun balkon dolaplarını bile buraya yaptırdık. Çok iyi işler yapıyorlar. Bana birisi sorunca hemen burayı söylüyorum. Ortağı H. benim arkadaşım zaten”.

K14: “Kızımın odasına dolap komodin falan yaptıracaktık. Almaya kalktık çok pahalıydı. Burayı da biliyordum daha önce dolap falan yaptıran tanıdıklarımız vardı. O yüzden burayı tercih ettik. Fiyat ve kalite konusunda memnun kaldık”.

K15: “Burayı biliyoruz zaten. Mutfak duvarına ölçü alındı dolap yapılacak. Balkona dolap yapacaklar. Tavsiye üzerine geldik”.

Türk ortaklı Suriyeli marangozun müşterilerinde memnun kalma, fiyatı iyi bulma ve tavsiye edilmesi dikkat çekmiştir. Marangoz işletmesinin Türk ortaklı olması müşterileri kitlesinde Türklerin fazla olmasında büyük etki göstermektedir. Görüşmeler sırasında işletme sahibi olan A12’de bu durumun işletmelerine büyük katkı sağladığını belirtmiştir.

### **3.10.3. Göçmen Girişimcileri Tercih Etme Sıklığı ve Göçmen Girişimcilerden Yapılan Alışverişlerden Memnun Kalma**

Görüşme sağlanan müşterilerin göçmen girişimcileri tercih etmelerindeki nedenlerin ardından, ne sıklıkla göçmen girişimcileri tercih ettiklerine yönelik müşterilere soru sorulmuştur. Ayriyeten göçmen girişimcilerden yapılan alışverişlerden memnun kalma durumlarını öğrenebilmek için sorular yöneltilmiştir.

### 3.10.3.1. Gıda Perakendecilerinin Müşterileri

Göçmen girişimcilerden alışveriş yapan müşterilerin ifadelerinden yola çıkılarak, gıda perakendecilerinden yapılan alışverişlerin sıklıkla olduğunu söylememiz mümkündür. Gıda sektöründe en az tercih edilen fast food işletmelerin olduğu hem girişimciler hem de müşterileri tarafından belirtilmiştir.

Daha çok kendi yörelerine özgü tatları barındırmaları sebebiyle tercih edilse de süreklilik göstermemektedir. Fakat aynı müşteriler sıklıkla olmasa da görüşme sağlanan bu fast food işletmeleri tercih etmektedir.

K24: *“Öyle sürekli buradan yemek yemiyoruz. Ama bazen oluyor haftada bir bazen oluyor iki. Bir sınırlamam yok canım ne zaman isterse”.*

K26: *“Arada yiyoruz. Bir aralık yok verebileceğim. Çok lezzetli yapıyorlar sadece baharatları çok keskin. Benim midem biraz rahatsız üst üste çok baharathı yiyemiyorum”.*

Tatlı işletmesi ve pastane işletmeleri fast food işletmelere göre daha fazla tercih edilmektedir. 3-4 günde bir tatlı, kurabiye vs. almaya giden yerli müşteriler ve hatta her gün gidenler bile olduğu yine hem girişimciler hem yerli müşteriler tarafından dile getirilmiştir.

K18: *“Ayda bir iki kez muhakkak tatlı alırım buradan. Bazen öyle kafama eser, bazen evden isterler. Biz çok beğeniyoruz. Her gün taze üretiliyorlar. Çoğu Türk esnaftan daha taze ürünleri var”.*

K28: *“Sürekli olarak bir şeyler almıyorum. Ama lazım olunca, canımız isteyince gelip alırım. Burası da bir işletme diğerleri de işletme. Benim için önemli olan şey herkesin işini layıkıyla yapmasıdır”.*

K29: *“Suriyeli diye daha az tercih etmiyorum. Aksine daha çok tercih ederim. Ben başkalarının aksine onların güzel bir hayat yaşamasını dışlanmamasını savunuyorum. Etrafımda çok insan var ben asla almam ben asla yemem diyen. Ben aksine daha çok alırım. Biz din kardeşiyiz bugün ona yarın bana birbirimize sahip çıkmalıyız”.*

Market ve kasap işletmeleri ihtiyaç duyulduğu her an yerli müşterilerle dolabilmektedir. Müşteriler alışveriş yaparken göçmen girişimcileri tercih etmektedir.

K20: *“Sürekli gelirim ben. Neredeyse başka yerden almam. Hem piyasaya göre daha iyi fiyat, hemde lezzetli kaliteli ürünleri var.”*

K21: *“Ben ikinci kez alışveriş yapıyorum. İlk alışverişimden memnun kaldığımız için yeniden tercih ettik.”*

K31: *“Ben daha şimdi aldım. Ama yine alırım fiyatları uygun olursa.”*

Kasap ve market işletmelerinde yerli müşteriler daha çok fiyatlandırmayı dikkate alarak alışveriş yapmaktadır. Yapılan alışverişlerden memnun kalarak yeniden tercih eden ya da Suriyeli olmalarında hiçbir problem görmeyen kişiler Suriyeli girişimcilerin yerli müşterilerini oluşturmaktadır.

Gıda girişimcilerini tercih eden müşteriler aldıkları ürünlerden memnun kaldıkları için yeniden tercih etmektedirler. Aynı zamanda ürünlerdeki düşük fiyat yerli müşterilerin tercih etmelerinde önemli rol sahibi olmaktadır. Göçmen girişimcilerden yapılan yerli müşteri alışverişleri gıda sektöründe sıklıkla yapıldığı görülmektedir. Fast food girişimcilerin tercih edilmesi diğer gıda girişimcilerine göre daha azdır. Market ve kasaptan yapılan alışverişler sıklıkla yapılmaktadır. Tatlıcıdan ve pastaneden yapılan alışverişler ve tekrarı gelen alışverişler olduğu söylenmiştir.

Yerli müşterilerin memnun kalması neticesiyle süregelen alışverişler olduğu yerli müşteriler tarafından belirtilmiştir.

### 3.10.3.2. Gıda Dışı Girişimcilerin Müşterileri

Görüşme sağlanan telefon işletmecisi, tütün işletmecisi ve tuhafiyeci işletmecisinin yerli müşterileri ile yapılan görüşmelerde bu sektörlerde yerli müşterilerin işletmeleri tercih ettiği gözlemlenmiştir. Müşteri olarak işletmeye gelen bireylerin bu işletmelere ihtiyaçları gereği sürekli olarak geldikleri ya da gelebilecekleri bulgusuna ulaşılmıştır. Yerli müşteriler ihtiyaçlarını karşılamak adına yaptıkları alışverişlerde ırk gözetmeksizin gerekli oldukça tercih edebileceklerini söylemişlerdir.

K34: *“Burasını Suriyeliler işletiyor diye kimse bu insanların işletmelerine gitmezse bu insanlar şimdi değil o zaman tehlikeli olurlar. Zaten ne zorluklar çekmiş buraya gelmişler. Benim mahallemde Suriyeli komşularım var neler anlatıyorlar neler. Ben alışveriş yaparım hiç ayırt etmem”.*

K39: *“Yani sürekli gelip bir şeyler alacağım bir yer değil. Bakkal değil sonuçta ama bir ihtiyacım olduğunda da gelirim. Suriyeli diye ayırt etmem”.*

K44: *“Tütünü güzel olduğu için sürekli buradan alırım. Bendeki malzeme bittikçe gelirim. Fiyat olarak da uygun”.*

Yerli halk ihtiyacı gereği alışveriş yaparken Suriye uyruklu girişimcileri de tercih edebilmektedir. Gıda perakendecilerinin yerli halk tarafından tercih edilmesi gibi gıda dışı göçmen perakendecileride yerli halk tarafından tercih edilebilmektedir.

Yerli halkın alışveriş yaparken Suriyeli girişimcileri tercih etmesinde gıda dışı sektörde de aynı nedenler etkili olmaktadır. Uygun fiyatlar, çeşit fazlalığı, istenilen ürünün bulunması ve Suriyeli girişimcilerin de kazanmasında katkı sağlamak nedenler arasında sıralanabilmektedir. K42'nin ve K45'in ifadeleri bu söylenenleri doğrular niteliktedir.

K42: *“Alışveriş yaptığım yerlerde benim için fiyat önemlidir. Ama kendisini sevmediğim bir yerden de fiyatı için alışveriş yapmam. Ben bu insanların işinde gücünde olanını rızkını arayanını hor görmem. Çalışkan insanı da severim. O yüzden bir ihtiyacım olduğunda buraya da gelirim, sorarım ihtiyacım karşılanıyorsa ha burası ha sağdaki dükkân fark etmez”.*

K45: *“Benim sürekli olarak ihtiyacım olan bir ürün. O yüzden uygun fiyatlı olması ve istediğim kalitede olması önemli. Burası da onu karşıladığı için tercih ediyorum”.*

### **3.10.3.3. Üretici Girişimcilerin Müşterileri**

Üretici olarak işletme sahibi olan Suriyeli girişimcilerin müşterilerinin büyük kısmını yerli halk ve büyük işletme sahipleri oluşturmaktadır. Suriyeli girişimcilerin yaptığı fason üretimler ve özel üretimler genellikle yerli işletme sahiplerine ve yerli müşterilere yapılmaktadır. Göçmenlerin üretici olarak yaptıkları işlerinde yerli müşteri portföyleri geniş olarak bulunmaktadır. Düzenli olarak yerli işletmelere üretim yapan göçmen girişimciler bulunmaktadır. Mobilya ve marangoz işletmeleri kazançlarının büyük kısmını yerli halktan sağlamaktadır.

K1: *Ben alışverişimden memnun kaldım. Çok sağlam kaliteli koltuk takımı yaptılar. Bir daha bir ihtiyacım olduğundan muhakkak gelirim. Soran olursa öneririm bile.*

K2: *Biz düzenli olarak bu kardeşlerimizle çalışıyoruz. Bir problem yaşamadık işlerinde titizler.*

K8: *Ben çok memnun kaldım. İhtiyacım olduğunda bir daha gelirim tabi.*

K13: *Ben çok memnunum. İşlerinde çok iyiler. Evdeki her yere dolap yaptırıldı. Hızlı yapıyorlar, kaliteli yapıyorlar. Güvendiğim için ihtiyacım olduğunda ilk geleceğim yer burası oluyor.*

Üretim olarak göçmengirişimcilerin kaliteli, temiz ve sorunsuz iş çıkaran işletmeler olduğu ve gereksinim oldukça tercih edildiği görüşüne ulaşılmıştır. Göçmenlerin üretim alanında iyi oldukları ve tercih edildikleri bulgusuna ulaşılmıştır. Göçmen üreticilerden alışveriş yapan yerli müşteriler, alışverişlerinden son derece memnun kalmışlardır. Göçmen girişimcilerle birlikte iş yapan yerli girişimciler de Suriyeli girişimcilerle çalışmaktan memnuniyet duyduklarını ve başarılı bulduklarını dile getirmişlerdir.

#### **3.10.4. Göçmen (Suriyeli) Girişimcileri Yakın Çevreye Önerme**

Göçmen girişimcilerden alışveriş yapan 45 yerli müşteriye “Göçmen işletmeleri yakın çevrenize önerir misiniz?” diye sorulmuştur. Verilen cevaplara ilişkin bulgulara ulaşılmıştır.

Yerli müşteriler alışverişte Suriyeli girişimcileri farklı sebeplere dayanarak tercih etmektedir. Uygun fiyatlandırma, kaliteli bulma, lezzetli bulma, yardımcı olma, aradığını bulma vs. gibi sebepler neticesiyle tercih edilmektedir. Yerli müşterilerin bir kısmı yakın çevreye önerme noktasında yorumsuz kalırken, bir kısmı da “*herkesin kendi tercihi*” yorumunda bulunmaktadır. Diğer bir kısım ise “*elbette öneririm*” yorumunda bulunmaktadır.

Göçmen girişimcileri tercih etme konusunda kararlı ve kendinden emin olan yerli müşterilerin bir bölümü göçmen girişimcileri önerme konusunda daha çekimser davranmaktadır. Suriyeli girişimcilerden alışveriş yaptığının duyulmasını istemeyen kişiler olduğuna rastlanmıştır. Suriyeli girişimcileri tercih etmekte bir sıkıntı görmeyen kişiler, çevreleri tarafından eleştirilmekten çekinmektedirler.

Çevre baskısı ve yakın çevrenin desteklemiyor olması, yerli müşterilerin göçmen girişimcilerden alışveriş yaptığını saklamasına ya da dillendirmemesine sebep olmaktadır. Göçmen girişimcileri tercih eden kişilerin yakın çevrelerinde bu durumu eleştiren, hoş görmeyen ve Suriyeli halkı ve esnafı eleştiren kişilerin sayısı oldukça



fazladır. Yakın çevre içerisinde dışlanmaya ve eleştirilmeye açık bir konu olduğundan, alışveriş yapan kişiler bazen bu durumu saklamak istemektedir. K18, K24, K30 ve K31'in aktarımları bu durumu destekler niteliktedir.

K18: *“Benim ev haklım çok beğeniyor. Soran olursa nerden aldın diye söylerim tabi. Ama durduk yere de anlatmam. İnsanlar çok önyargılı”.*

K24: *“Ben kimseye önermem. İnsanlar Suriyeli diyince böyle bir iğrenerek bakıyor. Yok ben onlardan bir şey almam. Sen nasıl yiyorsun. Çok fazla önyargılı ve kötü niyetli insan var. Benim çevrem bu insanlarla dolu o yüzden lafını bile etmem, herkesin kendi tercihidir”.*

K30 *“Evde misafir vardı bir gün bende buradan aldığım pastalardan da koydum. Herkes yedi içti, sonra konusu açıldı Suriyelilerden aldım dedim. Aman bir görseniz neden söylemedin ben bilseydim yemezdim. Neler dediler neler. O yüzden kimseye söylemem ama ben alırım”.*

K31: *“Ben kendim alırım kimseye de hesap vermek zorunda değilim ama kimseye de gidin oradan alın demem. Soran olursa söylerim”.*

Kişilerin çevrelerinde oluşan baskı dolayısıyla tercih etme durumlarını sakladıkları görülmektedir. Kendileri alışveriş yapmakta bir sakınca görmeselerde çevre baskısı yüzünden çoğu zaman dile getirememektedirler. Suriyeli marketi, Suriyeli ekmeği, Suriye tatlısı gibi söylemler bazı çevrelerde olumsuz karşılanmaktadır.

Alışveriş yaptığını saklayan ya da çevresine önermekten kaçınan kişiler gibi bu durum karşısında kararsız kalan kişiler de bulunmaktadır.

K29: *“Ben elimden geldiğince destek olurum. Alışverişimi yaparım. Ama insanların çok kötü ve duyarsız olanları var. Benim etrafımda da çok eleştiren var. O yüzden önerir miyim bilmiyorum. Ama savunmam gerektiği yerde savunurum.*

K38: *“Tavsiye edeceğim bir durum söz konusu olmadı. Sıradan bir işletme, tercih edilebilir elbette ama tavsiye etme konusunda bilemiyorum”.*

K44: *“Çevreme gidin oradan alışveriş yapın diyemem herhalde. Bilmiyorum ön yargılı kişiler çok fazla.*

K29, K38 ve K44 çevresine göçmen girişimcileri önerme konusunda kararsız olduklarını belirtmektedirler. Kişilerin ön yargılı olmaları ve bu şekilde yaklaştıkları için polemiğe girmekten kaçınmaktadırlar. Herkes kendi iradesini kullanarak tercihlerini oluşturduğu için bu konuda çekimser davranmaktadırlar. K22, K24 ve K32'nin görüşleri de aynı doğrultudadır. Göçmen girişimcilerden kendileri alışveriş yaparken, yakın çevreye önerme konusunda kararsız olduklarını ifade etmişlerdir.

Görüşme sağlanan yerli müşterilerin büyük çoğunluğu ise Suriyeli girişimcileri yakın çevreye önerme konusunda oldukça kararlıdır. Suriyeli girişimcilerden memnun kalma, başarılı bulma, temiz ve uygun fiyatlı bulma vs. gibi konulardan dolayı memnuniyet seviyeleri yüksek olan kişiler Suriyeli girişimcileri önerme konusunda iyimser yanıtlar vermişlerdir. Toplam 45 yerli müşterinin 35'i Suriyeli girişimcileri yakın çevrelerine önerme konusunda olumlu yanıtlar vermişlerdir. Göçmen girişimcilerden yapılan alışverişlerde memnuniyet seviyeleri oldukça yüksek olan yerli müşteriler, ikinci en büyük sebepleri göçmen girişimcileri uygun fiyatlı olmalarıdır. Yerli müşterilerin göçmen girişimcileri yakın çevrelerine önerme konusundaki görüşlerine yönelik bazı aktarımlar da şu şekildedir:

K1: *“Ben çok memnun kaldım. İhtiyacı olan bir yakınım olursa burayı öneririm. Güvenilirler, işlerine çok özen gösteriyorlar”.*

K2: *“Biz hiçbir sıkıntı yaşamadık, soran olursa elbette öneririz”.*

K4: *“Bana da burayı başkası önerdi öyle geldim. Memnun kaldıktan sonra öneririm tabiki”.*

K9: “Fiyatları çok iyi, o yüzden ben burayı tercih ettim. Eğer memnun kalırsam hem ben alışverişime devam ederim. Hem eşime dostuma söylerim”.

K15: “Bana eğer soran biri olursa burayı tavsiye ederim. Gelip bakarlar kafalarına yatarsa da tercih ederler. Birçok yerli işletmeye göre fiyatları daha iyi, işçiliği daha iyi o yüzden ben öneririm”.

K16: “Sorun olursa öneririm, hem güzel hem temiz ben sürekli geliyorum görüyorum”.

K19: “Mahalledeki en uygun kasap burası. Ben her zaman buradan alışveriş yapıyorum. Akrabalarım da önerdiğim olmuştur zaten”.

K43: “Ben çevremde herkese söylüyorum zaten. Hem ucuzlar hem kaliteli satıyorlar”.

Üretim işletmelerini tercih eden müşterilerin tamamı gerek oldukça göçmen girişimcileri önerebileceklerini söylemektedir. Memnun kaldıkları için ihtiyacı olan kişilere söylemekte bir sakınca görmemektedirler. Gıda ve gıda dışı sektörde de büyük çoğunluk tavsiye etme konusunda olumlu görüşler bildirmişlerdir.

Gıda işletmesinden alışveriş yapan 18 müşterinin 8’i yakın çevreye önerme konusunda ya kararsız olduğunu ya da önermeyeceğini belirtmiştir. Diğer kişiler memnun kaldıklarını ve yakın çevrelerine önerebileceklerini belirtmektedir. Gıda dışı işletmelerden alışveriş yapan 12 müşterinin 2’si çevreye önerme konusunda kararsız olduğunu belirtmektedir. Genel olarak bakıldığında yakın çevreye önerme konusunda çoğunluk olumlu görüşler belirtmişlerdir.

### 3.10.5. İlk Alışverişte İşletmeyi Tercih Etmeden Önce Göçmen (Suriyeli) Olduğunu Bilip Bilememe

Göçmen işletmelerden alışveriş yapan kişilerin işletme sahiplerinin göçmen olduklarını bilerek mi tercih ettiklerini öğrenmek için konuyla alakalı katılımcılara soru sorulmuştur. Verilen yanıtlara göre bazı bulgulara ulaşılmıştır.

Göçmen girişimcileri tercih eden K14, K15, K20, K31, K35, K38, K40, K44, K45 ilk alışverişlerini yapmak için tercih ettiklerinde işletme sahiplerinin Suriyeli olduklarını bilmeden alışveriş yaptıklarını söylemişlerdir. Kalan 36 yerli müşteri alışveriş öncesinde işletme sahiplerinin Suriyeli olduklarını bilerek tercih etmişlerdir.

K14: *“Benim daha önce akrabalarım bu işletmeye dolap yaptırmıştı. Onlar bana önerdi diye ben burayı tercih ettim. Suriyeli bir ortakla işletilen bir yer olduğunu bilmiyordum”.*

K15: *“Tavsiye üzerine buraya geldim. Evimde ihtiyacımız olan şeyler vardı. Suriyeli birisiyle işletiyorlarmış bunu bilmiyordum ama bilsemde bu benim için sorun olmazdı”.*

K20: *“Bu işletme ilk açıldığında Suriyelilerin işlettiğini bilmiyordum. Sonradan öğrendim ama bu benim alışverişime engel olmadı”.*

K38: *“Suriyelilerin işlettiğini bilmeden girdim içeri. Bu durum benim için bir problem teşkil etmedi”.*

K40: *“Bilmiyordum. Bilsem de yine tercih edebilirdim. Benim için bu durum tercih etmeme sebebi olamaz”*

K45: *“Şans eseri içeriye girdim. Suriyelilerin işlettiğini öyle öğrendim”.*

Katılımcıların aktarımlarına bakıldığında işletmelerin sahiplerinin Suriyeli olduklarını bilmeden tercih ettiklerini ve bu durumdan da herhangi bir sakınca duymadıklarını belirtmemiz mümkündür.

Diğer katılımcılar işletmeleri tercih ederken işletme sahiplerinin Suriyeli olduğunu bilerek tercih etmişlerdir. Suriyeli girişimcileri bilerek ve isteyerek tercih eden kişi sayısı, bilmeden tercih edenlere göre daha fazladır.

### **3.10.6. Türk İşletme Sahipleri ve Göçmen/Suriyeli İşletme Sahipleri Hakkındaki Görüşler**

Suriyeli girişimcilerden alışveriş yapan katılımcılara Türk ve Suriyeli işletmeler ve bu işletmelerin sahipleri hakkında görüşleri sorulmuştur. Türk işletme sahipleri ile Suriyeli işletme sahipleri arasında farkların olup olmadığına ilişkin bulgular elde etmek adına yöneltilen sorulara verilen cevaplar benzer niteliktedir.

Türk müşteriler Suriyeli girişimcileri tercih ederken neden tercih ettiklerine ilişkin sorulara benzer nitelikte cevaplar vermişlerdir. Suriyeli girişimcileri Türk girişimcilere tercih etmedikleri bulunmuştur.

Türk kökenli müşteriler Suriyeli girişimcileri tercih etme konusunda dayandıkları sebepleri Türkler ve Suriyeliler başlığı altında soru yöneltildiğinde daha çok milliyetçi cevaplar verdikleri bulgusuna da rastlanılmıştır.

*K37: “Benim alışveriş yaparken ilk başta gittiğim yerler elbette kendi esnafımdır. Ama Suriyeli diye buradan almamazlık da etmem. Önce tabii ki kendi vatanım kendi vatanımın evladı kazansın isterim yalan yok”.*

*K43: “Türk işletmelerin kazanmasını daha çok isterim. Zaten Suriyelilere devlette bakıyor. Ama biz mecbur kendi başımızın çaresine bakıyoruz”.*

Yerli müşterilere yöneltilen bu soru aslında ulaşılmak istenilen cevapların ötesinde bir yönde karşılık vermektedir. Yerli işletmelerin sahipleri ile göçmen işletmelerin sahipleri arasında herhangi bir fark bulunup bulunulmadığı ve bu farkların satın alma esnasında ne gibi etkisi olduğunu öğrenmek amaçlanmıştır. Farklı cevaplar alınmaya başlandığında yöneltilmek istenilen soru daha açık bir şekilde yerli müşterilere aktarılmıştır.

K7: *“Suriyeliler çok çalışkanlar asla işlerinden yorulmazlar. İşletmelerine gidince güler yüzlüler. Türk esnaflarda öyle aslında çok benziyoruz. Kültürler de yakın onun da etkisi var”*.

K15: *“Suriyeli işletmelerin hepsini bilmem ama bu insanlar gerçekten işlerinde iyiler ve hızlılar. Türk esnaflar da öyle ama şimdi bunların elleri mahkûm gibi mecbur bir iş yapmak zorundalar. Türk işletmeciye gitsem şimdi bir anlaşmazlık olsa sen bilirsin der. Ama bunlar sırf çıkıp gitme diye adamlar her şeyi sunuyor”*.

K23: *“Suriyeliler işlerinde iyiler. Hırslılar hırslı olmasa adamlar geldikleri gibi dükkân açtılar. Zor başka bir ülkede olmak sıfırdan başlamak ama azimli olmak gerek. Bunlar da öyleler biz çok alışmasak da onlar çoktan alıştılar. Bizim milletimiz de çalışkan tabii, Türk olup da çalışkan olmayan olur mu”?*

Katılımcıların bir kısmı Suriyelilerin yabancı bir ülkede iş kurmalarını yeni düzen kurmalarını ve kısa sürede adapte olmalarını çalışkan, hırslı ve azimli olmalarına bağlamaktadır. Türk işletme sahiplerini biraz daha yorgun ve isteksiz olarak görmektedirler.

K17: *“Suriyeliler Türkiye’ye geldiklerinde ya ceplerinde üç beş bir şey vardı. Ya da sıfır olarak geldiler. Adamlara helal olsun kimisi 1 yılda kimisi 6 ayda kendisine iş kurdu. Azimliler ben kendimi düşünemiyorum ne yapardım diye. Çalışkan ve hırslılar başarı olarak Türklerle kıyaslayamam belki ama o şartlarda iyi topladıklarını düşünüyorum”*.

K43: *“Türk işletmeler biraz daha gözü tok gibi davranabiliyor. Ama bir Suriyeli işletmesine girdiğinde seni eli boş çıkartmamak için sana dakikalarca dil dökebiliyor. Türkler’de bu yok. Suriyeliler çalışmayı seviyor ya da kendilerini mecbur hissediyorlar”.*

Katılımcıların diğer bir kısmı ise Suriyeli girişimcilerin başarılı olmalarını mecburiyetlerden kaynaklı bulmaktadır. Türk işletme sahiplerinin Suriyeli işletme sahipleri kadar istekli ve hırslı olduklarını düşünmemektedir.

K19: *“Suriyeli işletmeciler burada bir şeyler yapmaya mecburlar aileleri var, çocukları var. Belki yapıları gereği de çok hırslı olabilirler ama buradaki başarıları bence mecburiyetten başka çareleri olmadığından kaynaklanıyor. Türk işletmeler de çalışkan hırslı her gün yeni yeni işletmeler açılıyor. Ama onlar bence kendilerini Suriyeliler kadar mecbur hissetmiyorlar. Belki onların sermayesi Suriyelilerde olsa daha fazla ülkeye katkı sağlarlar”.*

K3: *“Suriyeli işletmeler daha küçük çaplı olmalarına rağmen bence iyi götürüyorlar. Türk işletmelerle karşılaştırmak ne kadar doğru olur bilmiyorum. Fakat insanların çalışkan olduğu belli. Bir şekilde hayatlarını devam ettirmek için mücadele veriyorlar. Güler yüzlü, sıcakkanlı insanlar”.*

Göçmen girişimciler ve Türk girişimciler kültürel olarak benzer özellikler sergilemektedir. Yerli müşteriler göçmen işletmelere gittiklerinde memnun olmaktadır ve bunun bir nedeni de kendi kültürlerine yakın bulmalarıdır. Kültürel etkilerin olması Suriyeli ve Türk girişimciler birbirine benzetmektedir. Yerli girişimciler, göçmen girişimcilere göre biraz daha yorgun biraz daha isteksiz olabilirken Suriyeligirişimciler içeri müşteri girince heyecanlı ve sıcakkanlı yaklaşımlar sergilemektedir. Tüm girişimciler için geçerli olmayan bu husus görüşmeler esnasında dikkat çekmiştir.

Katılımcılar kültürel özellikler bakımından iki grubu birbirine yakın görürken, hırslı olma, istekli olma gibi özellikler bakımından Suriyeli girişimcileri daha ön planda görmektedir. Bunun sebebi olarak da daha çok “mecburiyetlik” belirtisini ortaya sunmaktadırlar. Yeni açılan işletmeler olması ve her ne kadar kültürel

benzerlikler olsa da farklı bir kültürde iş kurmak ve devam ettirebilmek açısından Suriyeli girişimcileri daha başarılı bulmaktadırlar.



## SONUÇ

Yüzyıllarca insanlar hayatlarını devam ettirebilmek için farklı yollara başvurmuşlardır. Girişimde bulunma insanın varoluşuyla birlikte ortaya çıkmıştır. Yeni düşünceler üretmek, yeni buluşlar sergilemek ve her zaman daha yaratıcısını ve daha iyisini bulmak için türlü yollara başvurmuşlardır. Bütün bu çabaların ve faktörlerin etkisiyle ortaya çıkanlar girişim olarak karşımıza çıkmaktadır.

Göç bazen kişilerin tercihi olarak bazen de mecbur bırakılarak oluşmaktadır. Göçlerin oluşumuyla birlikte, göçmenlerin gittikleri yerlere kendi kültürlerini taşıması, kendi işlerini kurması ve bunu devam ettirmesiyle birlikte, göçmen girişimciler oluşmaya başlamıştır. Göç etme sebebi her ne olursa olsun insanlar yaşamlarını devam ettirebilmek için farklı uğraşlar bularak ekonomik, sosyal, kültürel vb. sonuç elde edecek girişimlerde bulunmuşlardır.

20. yüzyılda adından sıkça bahsedilmeye başlanan girişim kavramı günümüzde de önemini sürdürmektedir. Yeniliği ve değişimi içinde barındıran bu kavram son yıllarda adından daha fazla bahsettirmeye başlamıştır. Literatürde göçmen girişimcileri konu alan birçok çalışma bulunmaktadır. Son yıllarda üzerinde sıkça durulan bir konu haline gelen göçmen girişimciliği ülkeleri yakından ilgilendirmeye başlamıştır.

Araştırmanın girişim, girişimci ve girişimcilik adlı birinci bölümünde kavramların açıklamalarına, tarihsel gelişimine, girişimcilerin özelliklerine ve girişimciliği etkileyen faktörlere ilişkin bilgilere yer verilmiştir. Göç ve girişimcilik arasındaki etkileşim adlı ikinci bölümde göçlerin sebeplerine ve çeşitlerine değinilmiştir. Uluslararası göç kuramları açıklanarak, göçlerin yarattığı etkilerden bahsedilmiştir. Göçmen girişimciliği çeşitlerine ve yaklaşımlarına yönelik araştırmalar yapılmıştır. Göçmen girişimciliğini konu alan çalışmalara yer verilmiştir. Türkiye'deki göçmenlere ve Suriyeli göçmenlere ilişkin bilgilere de ikinci bölümde yer verilmiştir. Araştırmanın birinci ve ikinci bölümünde kapsamlı bir şekilde araştırma kavramlarına yer verildikten sonra araştırmanın üçüncü bölümü olan Suriyeli göçmen girişimcilerin deneyimlerine ve müşterilerin göçmen girişimcilerden

alışveriş yapma motivasyonlarına ilişkin araştırma bulguları kısmına geçilmiştir. Araştırmada verilen bilgiler ve araştırma bulgularına ilişkin analizlere yönelik elde edilen çıkarımlara araştırmanın son bölümü olan bu bölümde yer verilecektir.

2010 yılında başlayan Arap Baharı Orta Doğu ülkelerinde iç karışıklıklara neden olmuştur. İç karışıklıklar zaman içerisinde iç savaflara doğru ilerlemiştir. Suriye’de yaşanan iç karışıklıklar da kısa sürede savaflara dönüşerek ciddi mağduriyetler oluşturmaya başlamıştır. Bu olaylar neticesinde Suriye’den Türkiye’ye 2011 yılından bu yana göçler olmaya başlamıştır. 3 milyonu geçen göçmenler ülke ekonomisinde, sosyal yaşantısında ve siyasi alanında etkilerini göstermeye devam etmektedir.

Suriye’den Türkiye’ye doğru olan göçlerin sebebi ülkedeki iç savaştan kaçmaktır. Türkiye’ye göç eden Suriyeli göçmen girişimcileri Türkiye’de girişimciliğe iten faktörlerin ne olduğu ve bu göçmenlerin farklı sektörlerdeki ilişki durumunun ne olduğu araştırılmıştır. Bu araştırmalara ek olarak da Suriyeli girişimcileri tercih eden yerli müşteri kitlelerine ilişkin araştırmalar yapılmıştır. Ortaya çıkan bulgular analiz edilmiştir. Araştırma sorularına yanıtlar aranmıştır.

2021 Nisan ayı itibariyle Türkiye’de geçici koruma altındaki Suriyeli sayısı 3.665.946 kişidir. Yaşama, barınma, beslenme gibi kişinin en temel ihtiyaçları olan gereksinimlerini karşılamak için Suriyeli göçmenlerin bir kısmı ücret karşılığı çalışmayı tercih ederken diğer bir kısmı ise kendi işlerini kurmayı girişimci olmayı tercih etmişlerdir. Girişimde bulunan Suriyeli göçmen sayısı oldukça fazladır. Bunun başlıca sebebi işsizlik ve maddi olarak yüksek gelir kazanılacağı düşüncesinin olmasıdır.

Çalışmaya konu olan Suriyelilerin Bursa ilinde oturma iznine sahip olan kişi sayısı Nisan ayı itibariyle 40.826 kişidir. Oturma iznine sahip olan Suriyeliler Türkiye’de işletme açabilmektedir. Geçici koruma kapsamında olan Suriyeliler ve oturma izni olan Suriyelilere bakıldığında sayı oldukça yüksektir.

Araştırmada nitel yöntem kullanılmıştır. Yarı yapılandırılmış mülakat sorularıyla araştırmaya konu olan göçmen girişimciler üreticiler, gıda perakendecileri ve gıda dışı perakendeciler olmak üzere 3 farklı sektörden toplam 15 kişi araştırmaya dahil olmuştur. Olasılıklı olmayan örnekleme metodlarından kartopu örnekleme yöntemiyle girişimcilere ulaşılmıştır. Suriyeli girişimcilerin farklı sektörlerden olması araştırma sorularında kıyaslama yapılarak ilerlenmesi için oluşturulmuştur. Fakat araştırma bulgularında sektörel olarak çok fazla farklı bulgulara rastlanmamıştır. Görüşmeler her girişimcinin kendi iş yerinde yüz yüze gerçekteştirilmiştir. Girişimcilerle yapılan görüşmeler ardından kolayda örnekleme metodu ile her girişimcinin işletmesine gelen 3 Türk kökenli müşteri ile toplam 45 Türk kökenli kişi ile kısa süreli görüşmeler sağlanmıştır.

Suriyeli girişimcilerin işletmelerine gelen kişilerin Türk kökenli olmasına dikkat edilmiştir. Dünya'yı etkisi altına alan Covid-19 salgını dolayısıyla görüşmelere ara verilmek durumunda kalınmış olmasına rağmen toplam 1 ay süre içerisinde görüşmeler tamamlanmıştır.

Suriyeli girişimcilere yönelik literatürde birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışma ile literatüre katkı sağlamak ve göçmen girişimcilerin Türk müşterilerini araştırmaya dahil ederek farklı bulgulara ulaşmak amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda oluşturulan araştırma kapsamında aşağıdaki 2 soruya cevap aranmıştır: "Suriyeli göçmenlerin Türkiye'ye geldikten sonra girişimci olma kararları ve girişimcilik deneyimleri nasıl oluşmuştur?" "Suriyeli göçmen girişimcilerden alışveriş yapmayı tercih eden müşterilerin Suriyeli girişimcilere karşı tutum ve davranışları ne yöndedir"?

Suriyeli girişimcileri girişimciliğe iten faktörlerin belirlenmesi ve girişimci olmadan önceki ve sonraki süreçlerin bütüncül olarak incelenmesi amacıyla Suriyeli girişimcilerle toplam 5 bölümden ve 37 sorudan oluşan bir soru formu ile görüşmeler sağlanmıştır. Görüşme sağlanan 15 Suriyeli girişimciden sadece 1 girişimci kadın diğer 14 girişimci erkeklerden oluşmaktadır. Araştırmanın literatür kısmında da bahsedildiği gibi Suriyelilerin kültüründe genç erkekler çalışır, eşlerine anne babalarına ve çocuklarına bakmak zorundadır. Suriyeli erkeklerin görevi dışardaki

işleri sağlamak, çalışmak ve ailelerinin ihtiyaçlarını gidermektir. Bu sebeple çalışmalar esnasında sadece bir kadın girişimciye rastlanmıştır.

Araştırmanın bulgular kısmında ilk olarak Suriyeli girişimcilerin demografik bilgilerine, meslek ve deneyimlerine yer verilmiştir. Suriyeli girişimcilerle yapılan görüşmelerden elde edilen bulgularda Suriyeliler'in göç etme kararında itici faktörlerin etkili olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Göç etme kararında savaş sebebi Suriyelilerin göç etme kararında tek itici faktör olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Suriyeli girişimcilerin de bu sebeple Türkiye'de bulunma süreleri ortalama olarak 6 ile 7 yıl arasında değişmektedir.

Suriyeli göçmenlerin girişimci olma kararlarında var olan meslekleri ya da deneyimleri önemli role sahip olduğu görülmektedir. Suriye'de kendi meslekleri olan girişimciler Türkiye'de bir müddet işçi olarak çalıştıktan sonra kendi işlerini yapmak istemişlerdir. Kendi ülkelerinde girişimci olan bireyler Türkiye'de girişimde bulunmayı diğer Suriyeliler'e göre daha çok istemektedir. Görüşme sağlanan 9 girişimci mesleki deneyimi olduğu alanda girişimde bulunmuştur. Diğer 6 girişimci deneyimleri olmadığı halde girişimde bulunmuşlardır.

Araştırmanın ikinci kısmında Suriyelilerin girişimci olma kararlarına ilişkin analizler yapılmıştır. Suriyeli girişimcilerin girişimci olma kararlarında ekonomik faktörler, bireysel faktörler ve kültürel faktörlerin etkili olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Başkasının işinde çalışamama, kendisini ait hissedememe Suriyeli göçmelerin girişimci olma kararında önemli bir bulgu olmuştur. Ailenin erkeği olarak tüm aileyi bakmak konusunda kendisini zorunlu hissetmesi de girişimci olma kararlarında kültürün etkisini göstermektedir. Suriyeli girişimciler Türkiye'ye ilk geldikleri zamanlarda ücret karşılığı çalıştıktan sonra girişimci olma kararı almışlardır. Bu kararı almaya etkisi olan nedenler; emeklerinin karşılığını görememek, düşük ücretler ile uzun saatler çalışmak, maddi olarak ailelerine bakma konusunda yetersiz kalmak gibi nedenlerden kaynaklandığı bulgusuna varılmıştır. Bu sebeplerle birlikte Suriyeli girişimcilerin bir kısmı kendi ülkesinde girişimci olduğu için başkasının yanında çalışmayı kabul edemediği bulgusuna rastlanmıştır.

Göçmen girişimciler girişimci olma kararlarında araştırmanın literatür kısmında bahsedilen klasik yaklaşımın, neo klasik yaklaşım, arz talepli yaklaşımın, talep taraflı yaklaşımın, etkileşim modeli, sahiplik modeli yaklaşımlarına rastlanmıştır. Suriyeli girişimciler etnik kökeni aynı kişilere ve etnik kökene dahil olmayan kişilere hizmet sunarak klasik yaklaşıma, fırsatlardan faydalanmak amaçlı ekonomik kazanç sağlama isteğiyle neo klasik yaklaşıma, etnik grubun ihtiyaçlarına yönelik hizmet üreterek arz ve talep taraflı yaklaşımlara yerli müşteriler ve etnik müşterilerle iletişim halinde olarak etkileşim modeline ve kendi etnik kökenine sahip çıkarak da sahiplik modeli yaklaşımlarından izler taşımaktadır. Aynı zamanda Suriyeli girişimcilerin çalışan tercihlerinde daha çok etnik gruba öncelik vermeleri de sahiplik modeline örnek olmaktadır.

Girişimci kişide olması gereken özelliklerin neler olduğuna dair bulgulara ulaşmak için Suriyeli girişimcilere sorulmuştur. Elde edilen bulgulara göre, Suriyeli girişimciler kararlıdırlar. Farklı bir ülkede girişimde bulunarak kendilerine olan güvenleri ve kontrollü adımlar attıkları bulgusuna ulaşılmıştır. Bireysel özelliklerin ve yeteneklerin girişimde bulunma kararında etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Girişimcilerin bir diğer ortak özelliği ise sorumluluk sahibi olmalarıdır. Küçükaltan (2015, s. 24) çalışmasında girişimci kişi özelliklerinden bahsederken mücadeleci ve sorumluluk sahibi olduklarını belirtmiştir. Aynı zamanda Damar(2015, s. 29) ve Bozkurt vd. (2012, s. 233) başarılı olma isteğinde ve bu doğrultuda kullanılan yeteneklerden bahsetmiştir. Araştırma bulgularıyla literatür çalışmalarında bahsedilen girişimci kişi özellikleri örtüşmektedir. Coulter ve Robbins (2003, s. 489) çalışmasında girişimci kişi özelliklerinin doğuştan gelen ve sonradan kazanılan yeteneklerden kaynaklı olduğunu belirtmiştir. Suriyeli girişimcilerin de kişisel özellikleri ve yetenekleri sayesinde girişimcilik faaliyetlerinde bulduklarına ulaşılmıştır.

Suriyeli girişimcilerin işletme kurarken ki sermayeleri ve aile çevrelerinden gördükleri destekler incelenmiştir. Aynı zamanda Suriyeli girişimcilerin etnik grupla ve yerli grupla olan ilişkileri incelenmiştir. Göçmen girişimciler sosyal ilişkilerde ve sermaye değerlendirmesinde incelendiğinde daha çok kendi etnik kökenleri aynı olan grup ve kişilerle ortak bağlar kurdukları görülmüştür. Suriyeli nüfusun Suriyeli girişimcileri tercih etmesiyle etnik köken bağlılığı, kültürel bağlar, değerler, Suriyeli

halkın talep etmesi buna karşılık göçmen işletmelerin çoğalması ve bir etnik grubun oluşması neticesinde etnik bağlılığın oluştuğu gözlenmiştir. Göçmen girişimciliğinin en temel yaklaşımlarından biri olan klasik yaklaşımın anklav teorisi göçmen girişimcilerin etnik grubun talepleri doğrultusunda etnik grubun kültürüne yönelik üretim yaparak kendisini göstermiştir. Etnik gruba yönelik üretimin yanı sıra yerli halkın ihtiyaçlarını da göz önünde bulundurarak yapılan üretimler yine klasik yaklaşımın arabulucu azınlık teorisine örnek gösterilebilmektedir. Suriyeli girişimcilerin en temel amacı kazanç sağlamaktır ve bu kazancı sağlamak için ürettikleri ürün ve hizmetler daha çok Suriyeli halka yönelik olmakla beraber Türkler'e de hitap etmektedir. Suriyeli halkın ihtiyaç ve istekleri daha çok göz önünde bulunduğundan girişimler daha çok etnik girişimciliğe benzemektedir.

Sosyal çevre, aile ve akrabalar olarak Suriyelilerin birbirlerine bağlı olduğu ve girişimci olma kararlarında destek gördükleri bulgusuna ulaşılmıştır. Maddi manevi girişimci olma kararında kişiler bireysel değil, ailecek karar verdikleri bulgusuna ulaşılmıştır. İş kurma, sermayeye katkı sağlama, verilen kararlarda destekçi olma etnik kökeni aynı kişilerin birbirine sağladığı destekleri göstermektedir. Literatürdeki çalışmalara destek niteliğinde olan bu bulguda kişinin sosyal ilişkilerinin ve sermayenin girişimci olma kararında son derece etkisinin olduğuna ulaşılmıştır. Suriyeli girişimcilerin etnik grupla olan ilişkilerinin, aile bağlarının, çevrelerinden gördükleri desteklerin girişimci olma kararında ve sosyal ilişkiler kurma noktasında etkisinin olduğuna ulaşılmıştır. Suriyeli girişimcilerin etnik grupla olan ilişkileri son derece güçlüyken yerli grupla olan ilişkilerinde daha zayıf kaldıkları bulgusuna ulaşılmıştır.

İşletme sahibi olan Suriyeli girişimcilerin işgücü yapısına ve müşteri kitlesine ilişkin bulgulara ulaşılmıştır. Suriyeli girişimciler 3 farklı faaliyet alanından incelendiğinde ortaya çıkan bulgularda çok fazla farklılıklara rastlanmamıştır. Yalnızca üretim sektöründe ve gıda dışı perakendecilikte yerli müşteri kitlesi gıda perakendecilerine göre daha fazla olduğuna ulaşılmıştır. Suriyeli girişimcilerin yerli müşterileri azımsanmayacak kadar fazla olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Etkileşim modeli, girişimcilerin karşılaştıkları fırsatlar ve bu fırsatlardan yararlanmak için uyguladıkları adımların tümünden oluşmaktadır (Aldrich, Waldinger, & Ward, 2006). Görüşme sağlanan bütün Suriyeli girişimciler ürün ve hammadde ihtiyaçlarını Türk tedarikçilerden sağladığına ulaşmıştır. Buna sebep olarak borçlu hissetme, başka tedarikçi bilememe ve uygun fiyatların etkili olduğu görüşüne varılmıştır. Suriyeli girişimcilerin tedarikçilerinin tamamının Türkler'den oluşması etkileşim modeline örnek olarak gösterilebilmektedir.

Görüşme sağlanan Suriyeli girişimcilerin işletmelerini kurarken aileleri ve çevreleri dışında aldıkları herhangi bir destek ya da yatırım teşviği bulunmadığına ulaşmıştır. Görüşme sağlanan Suriyeliler vatandaşlık almış geçici koruma yasasından faydalanmayan kişilerdir. Bu nedenle devletten herhangi bir yatırım teşviği, destek almadıkları sonucuna ulaşmıştır. Girişimciler işletmelerini aile fertleriyle birlikte ortak olarak ya da tek başlarına kurduklarına ulaşmıştır. Katılımcıların sadece bir tanesi Türk ortaklıdır. Ulaşılan bu sonuçta Suriyeliler'in ekonomik yetersizliklere rağmen iş kurma kararında aile bireylerinden gördükleri desteklerin maddi manevi çok fazla olduğuna ulaşmıştır.

Bu işletmeler küçük çaplı işletmeler olduğu için çalışan sayılarının da az olduğuna ulaşmıştır. İşletmelerde çalışanlar daha çok kendi etnik kökeninden kişilerden oluşmaktadır. 3 işletmede çalışanlar arasında Türkler'in de olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Suriyeli girişimcilerin işletmelerinde Türk çalışan tercih etmesinin ve bir girişimcinin Türk ortaklı olmasında etkileşim modeli örnek olmaktadır. Böylelikle işletmeye Türk müşteri çekmek ve dil problemini ortadan kaldırmak için tercih edildiği bulgusuna ulaşmıştır.

Suriyelilerin girişimci olma kararında en etkili husus uygun pazar koşulları ve uygun çevre şartlarını bulmaları olmuştur. Suriyeli nüfusunun yoğun olduğu bölgeleri tercih ettiklerine ulaşmıştır. Bu durumlar girişimcilerin pazar stratejilerini ve kültürel etkileşimi doğru olarak kullandıklarını göstermektedir. Bursa ilinde girişimde bulunan Suriyeliler'in genel olarak işletmeleri birbirine yakın olan bir merkezden seçilmiştir. Pazar alanı seçilirken girişimciler özellikle Suriyeli halkın fazla olduğu etnik pazarlarda işletmelerini kurdukları bulgusuna ulaşmıştır.

Göçmen girişimcilerin işyeri açarken karşılaştıkları deneyimlerle alakalı bilgi almak için sorular yöneltilmiştir. İş yeri kurma kararında girişimciler avantaj ve dezavantajlarla karşılaşmıştır. İş yeri açarken karşılaşılan sorunlardan ilki dil problemidir. Çalışma izninin alınması konusunda karşı karşıya kalınan bariyerler, yerli esnafın Suriyeli girişimcilere karşı önyargılı olması, maddi olarak iş kurma noktasında yetersiz kalma, yüksek kira ödemeleri, ürün ve hizmet maliyetleri Suriyeli girişimcilerin iş kurma deneyimlerinde karşılarına çıkan zorluklar olarak ortaya çıkmıştır. Girişimde bulunma kararında göçmenlerin deneyim ve tecrübe sahibi olması ve dil biliyor olması en önemli avantajlar arasında olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bunlara ek olarak pazar şartlarının uygun olması, aile ve çevrenin desteklerinin sürekli görülmesi, etnik grupla iç içe olunması ve talep fazlalığının olması Suriyeli girişimcilerin iş deneyimlerindeki avantajlarını gösteren bulgulardır.

Suriyeli girişimcilerin kendi işini kurma konusundaki tavsiyeleri ve kendi işini kurmaya karşı bakış açılarının girişimciliği destekler nitelikte olduğuna ulaşılmıştır. Girişimciler, işsiz kalmak ya da az ücret karşılığı çalışmak yerine girişimde bulunmanın daha avantajlı olduğuna dair görüş bildirmişlerdir. Suriyeli girişimciler yakın çevrelerinde girişimde bulunmak isteyen kişilere maddi manevi destek verdikleri ve girişimcilik hakkındaki deneyimlerini paylaştıklarını bildirmişlerdir. Girişimde bulunma kararında Suriyeliler diğer kişilere özgüvenli olmaları ve cesaretli davranmaları konusunda onları destekler nitelikte görüşler belirtmişlerdir. Suriyeli girişimcilerin iş kurduktan sonra girişimciliğe karşı görüşlerinde olumsuz olarak herhangi bir değişiklik olmadığına rastlanmıştır. Zor şartlarla karşı karşıya kalsalar bile girişimci olma konusunda geç bile kaldıklarını belirten ifadelere rastlanmıştır.

Göçmen girişimcilerin ve yerli girişimcilerin esnaf ilişkilerine ilişkin bulgulara ulaşmak amacıyla sorular sorulmuştur. Göçmen girişimciler ile yerli girişimcilerin komşuluk ilişkilerinin ve esnaf ilişkilerinin oluşmasında farklı bulgulara ulaşılmıştır. Ulaşılan ilk bulguya göre göçmen esnaflar ve bazı yerli esnafların arasında herhangi bir olumsuzluk bulunmadığı yönündedir. Bazı yerli esnafların Suriyeli esnaflara zaman zaman yardımcı olduğu ve destek çıktığı bulgusuna ulaşılmıştır. İkinci bulgu daha çok rekabet ve kıskançlık kaynaklı Suriyeli esnafı pazarda istememe ve pazarı



terk etmelerine karşı sergiledikleri tavırlar görülmüştür. Ulaşılan son bulgu da ise sadece Suriyeliler'e karşı ön yargılı olan yerli esnafın Suriyelileri kabul edemeyişlerinden kaynaklı olduğuna ulaşılmıştır. Suriyeli girişimcilere karşı sergilenen ön yargılı görüşler zamanın etkisiyle azaldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Suriyeli girişimcinin iş yerine gelen Türk kökenli 45 müşteri ile görüşmeler sağlanmıştır. Türk müşterilerin göçmen işletmeleri tercih etme sebepleri farklı sektörlerde olma durumlarında da benzer özellikler gösterdiğine ulaşılmıştır. Uygun fiyatlandırma, kaliteli ürün ve hizmet temin etme, mahalle esnafı olması, komşuluk ilişkisi, gıda ürünlerini lezzetli bulma, empati yapma ve tavsiye üzerine işletmeyi tercih etme Türk kökenli müşterilerin Suriyeli girişimcileritercih etmekteki sebepleri olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Türk müşterilerin Suriyeli girişimcilerden alışveriş yapma kararlarında Suriyeli olmalarının bir şey belirtmediği düşünceleriyle işletmeleri tercih ettikleri bulgusuna da ulaşılmıştır. Bununla beraber daha önceden alışveriş yapan ve memnun kalan kişilerin yeniden tercih edebildikleri ve bu girişimcileriönerdikleri bulgularına ulaşılmıştır.

Suriyeli girişimcilerden alışveriş yapan Türk müşterilerin bu girişimcileritercih etme sıklıklarına bakıldığında gereksinim duyuldukça tercih edebilecekleri, yani bu girişimcileritercih haline getirdikleri ve bir süreklilik oluşturdukları bulgularına ulaşılmıştır. İlk kez alışveriş yapan ya da Suriyeli Türk ayrımı yapmadan ihtiyacını karşılamaya çalışan kişilere de rastlanmıştır. Fakat çoğunluk olarak Suriyeli işletmelerin bile isteye tercih edildiğine ulaşılmıştır. Suriyeli girişimcilerden ilk kez alışveriş yapmayan birkaç kez ya da sürekli tercih eden Türk müşteriler, satın aldıkları ürün ve hizmetten memnun kaldıklarını belirtmişlerdir. Bu girişimcilerden yapılan alışverişlerde memnuniyeti sağlayan unsurların kaliteli üretimin olması, fiyat - performans uygunluğu, taze ve lezzetli üretimin yapılması sonuçlarına ulaşılmıştır.

Suriyeli girişimcilerden alışveriş yapan Türk müşterilerin bu girişimcileriçevrelerine önerip önermeyecekleri sorulmuştur. Elde edilen bulgulardan ulaşılan iki sonuç olmuştur. Birincisi Suriyeli girişimcileritercih eden Türk müşteriler yakın çevrelerine önerme konusunda damak tadı farkı, yakın çevreden karşılaşılabilecek tepkiler, dışlanma korkusu ve eleştirilmekten çekinme gibi

sebeplerinden dolayı yakın çevrelerine önermekten kaçındıkları ve hatta Suriyelilerden alışveriş yaptıklarını sakladıkları bulgusuna ulaşılmıştır. İkincisi ise memnuniyet seviyeleri yüksek olan kişilerin yakın çevrelerine önerebilecekleri hatta önerdikleri sonucuna ulaşılmıştır. Yakın çevreye önerme noktasında üretici girişimcilerin müşterileri diğer sektörlerin müşterilerine göre daha fazla çevrelerine bahsettikleri bulgusuna ulaşılmıştır.

Suriyeli girişimcilerden alışveriş yapan Türk kökenli kişilerin büyük çoğunluğu alışveriş yapmadan önce işletme sahiplerinin Suriyeli olduğunu bilerek tercih ettikleri bulgusuna ulaşılmıştır. Suriyeli olduğunu bilmeden alışveriş için işletmeye giren diğer kişilerinde işletme sahiplerinin Suriyeli olmasından kaynaklı herhangi bir problem yaşamadıklarına ilişkin bulgular elde edilmiştir.

Suriyeli işletme sahipleri ve Türk işletme sahipleri hakkında bulgulara ulaşmak amacıyla Türk müşterilere sorular sorulmuştur. Türk müşteriler, Türk işletme sahiplerini Suriyeli işletme sahipleri kadar hırslı ve çalışkan bulmadıkları sonucuna ulaşılmıştır. Yaptıkları işlerde başarı olarak Türk girişimcilerle Suriyeli girişimcilerikiyasalamanın doğru bulunmadığı fakat çalışkanlık ve hızlı şekilde adapte olup işlerini büyütme konusunda Suriyeli girişimcileri başarılı buldukları görüşüne ulaşılmıştır. Bu çalışkanlığın ve azmin altındaki sebebin de mecburiyetten kaynaklı olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Son olarak, 2011 yılı itibariyle Türkiye'ye göç etmeye başlayan Suriyeliler ekonomik kazanç sağlamak için bir müddet ücret karşılığı işlerde çalışıp ardından kendi işlerini kurma kararlarını alarak ekonomik hayata giriş sağlamışlardır. Suriyeli girişimcilerin ekonomik, sosyal ve kültürel izleri zamanla daha fazla görülmeye başlamıştır. Suriyeli nüfusun artmasıyla etnik gruba yönelik etnik pazarlar oluşmaya başlamıştır. Sosyal çevrenin de zaman içerisinde kabul etmesiyle birlikte Suriyeliler ve Türkler arasında etkileşimler olmuştur ve Suriyeli girişimciler kabul görmüştür. Türkiye'deki Suriyeli sayısı arttıkça Suriyeli girişimci sayısı da artış gösterecektir. Yasa koyucuların idari ve hukuki alanlarda Suriyelilere ve Suriyeli girişimcilere yönelik eksiklikleri gidermeleri gerekmektedir. Geçici koruma statüsünde bulunan birçok Suriyeli bulunmaktadır. Bu Suriyeliler'e yönelik belirsizliklerden kaynaklı

ekonomik, siyasi ve kültürel boşluklar oluşmaktadır. Zaman kısıtları ve tesadüfi örnekleme kullanılmaması sebebiyle araştırma sonuçlarını tüm göçmen girişimcileri kapsadığını iddia etmek mümkün değildir. Araştırmanın 2020 yılında yapılması ve sadece Bursa ilinin Yıldırım semtini kapsaması dolayısıyla kısıtları söz konusudur. Bu araştırma ile farklı zaman ve mekânlarda yapılacak araştırmalar kıyaslanabilir, farklı sonuçlar elde edilebilir. Gerek yurtiçindeki gerek yurtdışındaki diğer göçmen Afgan, Sudan, Pakistan vd. göçmenler ve yurt içindeki farklı illerdeki diğer göçmenlerin davranışları ve tutumlarıyla ilgili bir takım kombinasyonlu çalışmalar yapılabilir. Göçmen girişimciliği üzerine çalışmalar yapacak olan araştırmacılar tesadüfi örnekleme metodunu kullanarak araştırma da ana kütleyi temsil edebilen çıkarımlarda bulunabilirler.

Bu çalışma ile göçmen girişimciliği hakkında araştırma yapan kişiler, çalışma hazırlayan araştırmacılar ve bilhassa göçmen girişimciler için önemli bulgular barındırmaktadır. Göçmen girişimciler için bu çalışma bir ilham kaynağı ve motivasyon kaynağı olabilir, aynı zaman da göçmen girişimciliği hakkında çalışacak araştırmacılar için ışık tutacak bir çalışma olabilir.

Göç politikası oluşturan kamu kurumları ve göçmenlere destek olan sivil toplum kuruluşları bu çalışma ile göçmen girişimcilerin karşılaştıkları engeller hakkında bilgi sahibi olabilir. Geçici koruma kapsamında olan Suriyeliler'e karşı yasal düzenlemelere gidilebilir. Oturma iznine sahip olan girişimcilerin açtıkları kayıtlı işletmeler için kamu kurumları ve sivil toplum kuruluşları tarafından yatırım teşvikleri için çalışmalar oluşturulabilir. Suriyeliler'in etkileşim halinde olabileceği dernek vb. kuruluşlar aracılığıyla girişimcilik potansiyelleri geliştirilebilir.

## KAYNAKÇA

A. Koyuncu, Ç. (2008). İnsan Hakları ve Güvenlik İlişkisi Açısından Azınlık Sorunları: Yunanistan Örneği. *Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi*. Bursa: Uludağ Üniversitesi .

Abadan Unat, N. (2017). *Bitmeyen Göç: Konuk İşçilikten Ulus-Ötesi Yurttaşlığa*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Acar, S. (1998). *Genel İktisat* (3 b.). İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi.

Acs, Z. J., & Varga, A. (2005). 223. Acs, Z. J., & Varga, A. (2005). Entrepreneurship, agglomeration and technological change. *Small business economics*, 24(3),1-28. *Small Business Economics* , 1-28.

Adams, R. H., Cuecuecha, A., & Page, J. (2002). Remittances, Consumption and Investment in Ghana. *Policy Research Working Papers*. The World Bank.

Adıgüzel, Y. (2011). *Almanya'daki Türk Kuruluşları Yeni Vatanda Dini ve İdeolojik Yapılanma*. Şehir Yayınları.

Akgür, Z. G. (1997). *Türkiye'de Üretim Kesimden Kente Göç ve Grupları Dengesizlik*. Ankara: TC Kültür Bakanlığı.

Akıncı, B., Gedik, E., & Nergiz, A. (2015). Uyum Süreci Üzerine Bir Değerlendirme: Göç ve Toplumsal Kabul. *Göç Araştırmaları Dergisi*(2), 58-83.

Akpınar, S. (2009). *Girişimciliğin Temel Bilgileri*. Umuttepe Yayınları.

Aksel, D. B., & İçduygu, A. (2012). Türkiye'de düzensiz göç. Ankara: Uluslararası Göç Örgütü Türkiye.

Aksoy, Z. (2012). Uluslararası Göç ve Kültürlerarası İletişim. *Journal of International Social Research*, 5(20), 292-303.

Akyol, A. E., Erol, E., Gümüşcan, İ., Kahveci, M., Mısırlı, K. Y., Mutlu, P., . . . Salman, C. (2017). Suriyeli Sığınmacıların Türkiye'de Emek Piyasasına Dahil Olma Süreçleri ve Etkileri: İstanbul Tekstil Sektörü Örneği. İstanbul: Birleşik Metal-İş Yayınları.

Alancioğlu, E., Arslan, İ., & Bozgeyik, Y. (2017). Göçün Ekonomik Ve Toplumsal Yansımaları: Gaziantep'teki Suriyeli Göçmenler Örneği. *İlahiyat Akademi*, 129-148.

Aldrich, H., Waldinger, R., & Ward, R. (2006). *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Busines*. BookSurge Publishing .

Alonso, W. (1981). Birds of Passage: Migrant Labor and Industrial, Michael J. Piore. *Population and Development Review*, 7(3), 527-529.

Alstatt, K. E., & Brettel, C. B. (2007). The Agency of Immigrant Entrepreneurs: Biographies of the Self-Employed in Ethnic and Occupational Niches of the Urban Labor Market. *Journal of Anthropological Research*, 63(3), 383-397.

Arslan, K. (2002). Üniversiteli Gençlerde Mesleki Tercihler ve Girişimcilik Eğilimleri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*(6), 1-11.

Atım, R. (2016). Yasadışı Göç Olayında Transit Ülke Türkiye. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi*. Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Aydoğan, S., & Metintaş, S. (2017). Türkiye'ye Gelen Dış Göç ve Sağlığa Etkileri. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Halk Sağlığı Anabilim Dalı. Türk Dünya Uygulama ve Araştırma Merkezi Halk Sağlığı Dergisi*, 2(2), 37-45.

Aytaç, Ö. (2006, Ağustos). Girişimcilik: Sosyo-Kültürel Bir Perspektif. (15). Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi.

Aytaç, Ö., & İlhan, S. (2007). Girişimcilik ve Girişimci Kültür: Sosyolojik Bir Perspektif. 101-120. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi.

Ballı, A. (2017). Girişimcilik ve Girişimci Tipolojileri. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(29), 143-166.

Barrett, G. A., Jones, T. P., & McEvoy, D. (1996). Ethnic Minority Business: Theoretical Discourse in Britain and North America. *Urban Studies*, 33(4-5), 783-809.

Bates, T., Jackson, W. E., & Johnson, J. H. (2007). Advancing Research on Minority Entrepreneurship. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 613(2), 10-17.

Bayraklı, C. (2007). Dış Göçün Sosyo-Ekonomik Etkileri: Görece Göçmen Konutları'nda (İzmir) Yaşayan Bulgaristan Göçmenleri Örneği. *Adnan Menderes Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi*. Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Berg, B. L., & Lune, H. (2015). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. (H. Aydın, Çev.) Konya: Eğitim Kitabevi Yayınları.

Bideratan, G. (2017, Ekim). Instagram Kullanan Kadın Girişimciler Üzerine Bir Araştırma: Adana İlinde Bir Uygulama. *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi*. Mersin: Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Bocutoğlu, E. (2012). *İktisadi Düşünceler Tarihi*. Trabzon: Murathan Yayınevi.

Boyle, P., Halfacree, K., & Robinson, V. (1998). *Exploring Contemporary Migration*. Londra: Routledge.

Bozkurt, Ö. (2006). Girişimcilik Eğiliminde Kişilik Özelliklerinin Önemi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1(2), 93-111.

Bozkurt, Ö. Ç., Kalkan, A., Koyuncu, O., & Alparlan, A. M. (2012). Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi: Girişimciler Üzerinde Nitel Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*(15), 229-247.

Carter, N. M., Gartner, W. C., Reynolds, P. D., & Shaver, K. G. (2004). *Handbook of Entrepreneurial Dynamics: The Process of Business Creation*. SAGE Publications.

Castano, M. S., Galindo, M. A., & Mendez, T. (2015). The Effect of Social, Cultural, And Economic Factors on Entrepreneurship. 1496-1500. *Journal of Business Research*.

Castles, S., & Miller, M. J. (1998). *The Age Of Migration*. Second Edition.

Cohen, R. (2010). *The Cambridge Survey of World Migration*. Cambridge University Press.

Coulter, M. (2001). *Entrepreneurship in Action*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Coulter, M., & Robbins, S. P. (2003). *Management*. New Jersey: Pearson International Edition.

Çağlayan, S. (2006). Göç kuramları, göç ve göçmen ilişkisi.i, (17) s.68-91. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*(17), 68-91.

Çakıcı, A., Çakıcı, A. C., & Yılmaz, Ş. (2018). Türk Esnafın Suriyeli Mülteci Esnaf Hakkındaki Tutumu: Mersin’de Bir Araştırma. *PressAcademia Procedia*, 7(1), 367-371.

Çakır, S. (2011). Geleneksel Türk Kültüründe Göç ve Toplumsal Değişme. *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*(24), 129-142.

Çavuşoğlu, H. (2006). Uluslararası Göç: Nedenleri, Tipleri, Türleri ve Göçmenler. *Folklor/Edebiyat Dergisi*, 12(48), 83-104.

Çayan, O. (2018). Uluslararası İşgücü Göçü ve İşsizlik Üzerine Etkisi: 2009-2015 Yılları Arası Türkiye İncelemesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi*. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Çelik, F. (2006). İç Göçlerin İtici ve Çekici Güçler Yaklaşımı İle Analizi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 149-170.

Çestenceli, Y. (2012). Göçmenlik Olgusunun Girişimcilik Üzerinde Etkileri. *Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi*. Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi.

Çevik, E. (2006). Girişimcilerin, Girişimcilik Tipleri ile Çalışma Amaçları Arasındaki İlişki. *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Çitçi, U. S., & Taş, A. (2009). Göçmen Girişimcilerin Girişimsel Yolculukları: Türkiye'deki Balkan Girişimciler. *1.Uluslararası Balkanlarda Tarih ve Kültür Kongresi*.

Çöğür, İ. (2016). İktisadi Doktrinlerde Geçmişten Günümüze Girişimciliğin Önemi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*(35), 75-85.

Damar, A. (2015). Girişimci Kişilik Özelliklerinin Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimlerine Etkisi: Sannio Üniversitesi ve Selçuk Üniversitesi'nde Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi*. Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Danış, D. (2004). Yeni göç hareketleri ve Türkiye. *Birikim Dergisi*, 216-224.

DEİM-DTİK. (2011). *Dünyada Diaspora Stratejileri Türk Diasporası İçin Öneriler Raporu*. GlobalScot Uluslararası Konferansı 106.

Dengiz, S., & Özkul, G. (2018). Suriyeli Göçmenlerin Girişimci Olmalarını Etkileyen Faktörler: Hatay İli Örneği. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 53(3), 1044-1065.

Deniz, D., & Reyhanoğlu, M. (2018). İten ve Çeken Faktörler Temelinde Türkiye'deki Suriyeli Mültecilerin Girişimci Olma Nedenleri. *Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi*, 7(2), 33-66.

Deniz, O. (2009). Mülteci Hareketleri Açısından Van Kentinin Durumu ve Kentteki Mültecilerin Demografik Profili. *Doğu Coğrafya Dergisi*, 14(22), 187-204.

Deniz, O., & Etlan, E. (2009). Kırdan Kente Göç ve Göçmenlerin Uyum Süreci Üzerine Bir Çalışma: Van Örneği. *Uluslararası İnsanbilimleri Dergisi*, 6(2), 472-498.

Doğanay, F. (1996). Türkiye'de Göçmen Olarak Gelenlerin Yerleşimi. *Toplum ve Göç. II. Ulusal Sosyoloji Kongresi*, 194-205. Mersin: TC Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü: Sosyoloji Derneği.

Dorin, C., & Alexandru, G. S. (2014). Dynamics Of The Entrepreneurship Concept. Literature Review. 445-451. Romania: The annals of the University of Oradea.

Dönmez Kara, C. Ö. (2015). Göç Bağlamında Uluslararası İşbirliği ve Türkiye'nin Politikaları. *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi*. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Drucker, P. (2017, Ocak 15). İnovasyon ve Girişimcilik Uygulama ve İlkeler. 1, 1-310. (İ. Gülfidan, Çev.) Peter Drucker 100.Yıl Kitaplığı.

Duman, E. Ş. (2019). Türkiye'deki Suriyeli Göçmen Girişimciler Üzerine Bir Alan Araştırması. *Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Duman, E. Ş., & Özdemirci, A. (2020). Türkiye'deki Suriyeli Göçmen Girişimciler Üzerine Bir Alan Araştırması. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 18(27), 629-656.

Edwards, A., & Ureta, M. (2003). International Migration, Remittances, and Schooling: Evidence from El Salvador. *Journal of Development Economics*, 429-461.

Er, P. H. (2012). Girişimcilik ve Yenilikçilik Kavramlarının İktisadi Düşüncedeki Yeri: Joseph A. Schumpeter. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*(29), 75-85.

Ercan, S., & Gökdeniz, İ. (2009). Girişimciliğin Gelişim Süreci ve Girişimcilik Açısından Kazakistan. *Bilig Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi*(49), 59-82.



Erder, S., İçduygu, A., & Gençkaya, Ö. F. (2014, Ocak). Türkiye'nin Uluslararası Göç Politikaları, 1923- 2023: Ulus-devlet Oluşumundan Ulus-ötesi Dönüşümlere. *MiReKoç Proje Raporları 1/2014 TÜBİTAK*. İstanbul: Koç Üniversitesi Göç Araştırmalar Merkezi.

Erdoğan, B. Z. (2009). *Girişimcilik ve Kobiler: Teori ve Uygulama*. Ekin Kitabevi.

Ersoy, H. (2010). Kültürel Çevrenin Girişimcilik Tercihine Etkisi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(1), 71-77.

Evans, M. D. (1989). Immigrant Entrepreneurship: Effects of ethnic Market Size and Isolated Labor Pool. *American Sociological Review*, 950-962.

Eyel, C. Ş., Ünkaya, G., & Kaplan, B. (2018). İktisadi Düşünce Tarihi Çerçevesinde Girişimcilik Kavramının Gelişimi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*(35), 557-586.

Faist, T. (2003). *Uluslararası Göç ve Ulusaşırı Toplumsal Alanlar*. (A. Z. Gündoğan, Çev.) İstanbul: Bağlam Yayınları.

Fregetto, E. (2004). İmmigrant end ethnic Entrepreneurship: A.U.S. Perspective. H. Welsch içinde, *Entrepreneurship The Way Ahead* (s. 253-268). New York: Routledge.

Gabelko, M., & Vinogradov, E. (2010). Entrepreneurship Among Russian Immigrants In Norway And Their Stay-At-Home Peers. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(4), 461-479.

GEM. (2018-2019). Global Entrepreneurship Monitor. Global Report.

Gençler, A. (2005). Avrupa Birliğinin Göç Politikası. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 173-197.

Genel, M. G. (2014). Almanya'ya giden ilk Türk işçi göçünün Türk Basınındaki izdüşümü "Sirkeci Garı'ndan Munchen Hauptbahnhof'a". 8(3), 301-338. Selçuk Üniversitesi İletişim Fakültesi.

Gerber, M. (2002). *Girişimcilik Tutkusu (Küçük İşletmeler Niçin Batıyor, Nasıl Büyür?)*. (T. Keskin, Çev.) İstanbul: Sistem Yayınları.

Gezgin, M. (1991). İşgücü Göçü Teorileri. *Sosyoloji Konferansları*(23), 31-50.

Gott, C., & Johnston, K. (2002). The Migrant Population in The UK: Fiscal Effects. UK: RDS Occasional Paper 77.

Göç İdaresi Genel Müdürlüğü. (2020). *Geçici Koruma*. T.C.İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü: <https://www.goc.gov.tr/gecici-koruma5638> adresinden alındı

Göç İdaresi Genel Müdürlüğü. (2021). *İkamet İzinleri*. T.C. İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü: <https://www.goc.gov.tr/ikamet-izinleri> adresinden alındı

Gökçen, A. M. (1987). Teknolojik Değişmenin Üretim Fonksiyonları Çerçevesinde Analizi. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 43, 161-188.

Göktaş, P., & Kazaferoğlu, E. (2018). Kişilik Özellikleri İle Girişimcilik Eğilimi Arasındaki İlişki:Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 39-63.

Görgün, M. (2018). Ekonomi Temelli Göç Yaklaşımları Perspektifinde Göçmenlerin Karar Alma Süreçleri. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(3), 1153-1162.

Gurak, D., & Caces, M. F. (1992). Migration Networks and The Shaping of Migration Systems. *International Migration Systems*, 150-176. A global approach.

Gurieva, L. K., & Dzhioev, A. V. (2015). Economic Theories of Labor Migration. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(6).

Güllüpinar, F. (2013). Göç Olgusunun Ekonomi-Politiği ve Uluslararası Göç Kuramları Üzerine Bir Değerlendirme. *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(4), 53-85.

Gümüšoğlu, Ş., & Karaöz, B. (2014). Tarihsel Süreçte Girişimcilik: Muğla Örneği. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 97-116.

Güner, H., & Korkmaz, A. (2011). İstihdamın Arttırılmasında Girişimciliğin Önemi: Girişimcilik Destekleme Modeli Olarak İŞGEM'LER. *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 2(1), 42-65.

Güney, S. (2015). *Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular* (Cilt 4). Ankara: Siyasal Kitabevi.

Güngördü, S. (2017). Göçmen Girişimcilerin Kişilik Özellikleri ve Göçmen Girişimcilik Üzerine Algılar. (1-138). İzmir: İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Güreşçi, E. (2014). Girişimcilik eğilimi üzerine bir araştırma: İspir Hamza Polat MYO örneği. *Ahi Evran Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 23-38.

Gürler, Z. (2017). 2000 Yılı Sonrası Türkiye'ye Gelen Göçmenlerin Sosyo-Kültürel Özellikleri. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi*. Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi.

Gürsoy, E. (2016). Küçük İşletme Sahibi Göçmenler: Colchester'da Yaşayan Türk Göçmen Grubu Örneği. *Sosyoloji Araştırmaları Dergisi*, 19(1), 145-190.

Hall, M. A. (1999). English Caribbean Immigrant Entrepreneurs in Montreal. *Concordia University Doctoral Dissertation*. Concordia University .

Harima, A. (2014). Network Dynamics of Descending Diaspora Entrepreneurship: Multiple Case Studies with Japanese Entrepreneurs in Emerging Economies. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 65-92.

Hiebert, D. (1993). Jewish Immigrants and the Garment Industry of Toronto, 1901–1931: A Study of Ethnic and Class Relations. *Annals of the Association of American Geographers*, 83(2), 243-271.

Hocaoğlu, B., & Mutluer, M. (2008). İzmir Sarnıç Örneğinde Bulgaristan Göçmenlerinin Yerleşme Özellikleri. 189-198. V. Ulusal Coğrafya Sempozyumu.

Hove, K. V. (2017). The Emergence and Scope of Migrant Entrepreneurship Promotion at the Eu-Level. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13(13), 1001-1010.

Hsieh, T. (2011). *Mutluluk Dağıtmak: Karı, Tutkuyu ve Amacı Bulmaya Uzanan Bir Yolculuk*. Boyner Yayınları.

İlhan, S. (2003). Sosyo-Ekonomik Bir Fenomen Olarak Girişimciliğin Oluşumunu Etkileyen Başlıca Faktörler. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*(11), 61-79.

İlhan, S. (2005). Bazı Değişkenler Açısından Elazığ'da Girişimci Profili. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(1), 217-248.

ILO. (2010). Gender Dimensions of Agricultural and Rural Employment: Differentiated Pathways out of Poverty.

İraz, R. (2010). *Yaratıcılık ve Yenilik Bağlamında Girişimcilik ve Kobiler*. Konya: Çizgi Kitabevi.

Kara, M. (2009). Sosyal Ve Kültürel Yapının Girişimcilik Üzerine Etkileri Ve Türk Toplumundan Örnekler. *Bozok Üniversitesi*, 465-484.

Karagül, M. (2014). Kalkınma Sürecinde Üretim Faktörlerinin Yeniden Tanımlanması. (1).

Karagül, M., & Masca, M. (2005). Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*(1), 37-52.

Karakaya, E., & Turan, A. H. (2006). 105. Karakaya, ETürkiye'ye Yabancı Emekli Göçü: Didim'in Yeni Sakinleri ve Bölgeye Ekonomik Etkileri. *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 21(246), 122-132.

Karasu, M. A. (2018). Türkiye'ye Yönelik Dış Göçler, Suriyeli Sığınmacı Göçü ve Etkileri. *Paradoks Ekonomi Sosyoloji ve Politika Dergisi*, 14(1), 21-41.

Karataş, M., & Çankaya, E. (2010). İktisadi Kalkınma Sürecinde Beşeri Sermayeye İlişkin Bir İnceleme. 2(3), 29-55.

Karataş, Z. (2015). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri. *Manevi Temelli Sosyal Hizmet Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 62-80.

Karataş, Z. (2017). Sosyal Bilim Araştırmalarında Paradigma Değişimi: Nitel Yaklaşımın Yükselişi. *Türkiye Sosyal Hizmet Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 68-86.

Karpat, K. (2010). *Osmanlı'dan Günümüze Etnik Yapılanma ve Göçler* (Cilt 4). Timaş Tarih Yayınları.

Kars, Y. (2018). Siirt İlinin Göç ve Sosyo-Ekonomi Bilgileri. *Siirt Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi*. Siirt Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kayalar, M., & Yıldız, S. (2017). Uluslararası Göç Sonrası Ortaya Çıkan Girişimcilik Türleri. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(1), 55-62.

Keleş, H., Kırıl Özkan, T., Doğaner, M., & Altunoğlu, A. (2012). Önlisans Öğrencilerinin Girişimcilik Düzeylerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*(9), 107-118.

Kelley, D., Singer, S., & Herrington, M. (2011). The Global Entrepreneurship Monitor. *Global Report*. UK: Babson Park.

Keskin, A. (2011). Ekonomik Kalkınmada Beşeri Sermayenin Rolü ve Türkiye. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(3-4), 125-153.

Kibaroglu, M. (2011). Arap Baharı ve Türkiye. *Adam Akademi Sosyal Bilimler Dergisi*, 26-36.

King, R. (2012). Theories and typologies of migration: An overview and a primer. Malmö University.

Kloosterman, R., & Rath, J. (2001). Immigrant Entrepreneurs in Advanced Economies: Mixed Embeddedness Further Explored. *Journal of ethnic and migration studies*, 189-201.

Koser, K. (2007). *International Migration: A Very Short Introduction*. Oxford University Press.

Kundak, S., & B. Levent, T. (2006). İsviçre'nin Girişimci Türkleri. *Manas Üniversitesi Bildiri Kitabı*, 405-418.

Kurubaş, E. (2004). *Asimilasyondan Tanınmaya: Uluslararası Alanda Azınlık Sorunları ve Avrupa Yaklaşımı* (2.Baskı b.). Ankara: Asil Yayın Dağıtım.

Küçükaltan, D. (2015). Genel Bir Yaklaşımla Girişimcilik. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 4(1), 21-28.

Kümbül Güler, B. (2008). Sosyal Girişimciliği Etkileyen Faktörlerin Analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi Ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı Doktora Tezi*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Lambing, P., & Kuehl, C. R. (2000). *Entrepreneurship; Second Edition* (2 b.). Prentice Hall.

Lee, E. S. (1966). A Theory of Migration. *Demography*, 3(1), 47-57.

Liliana, C. (2014). Entrepreneur or Employee in The Context of The Economic Crisis? *The Annals os The University of Oradea*, 0-281.

Liliana, C. (2014). The Entrepreneurial İntention Between Personality And Values. 292-301. Romania: THE ANNALS OF THE UNIVERSITY OF ORADEA.

Maqul, S. A. (2019). Denizli'de Yaşayan Göçmenlerin Sosyo Ekonomik ve Sosyo-Kültürel Özelliklerinin Belirlenmesi ve Yaşam Memnuniyeti Analizi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi*. Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Massey, D. S., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Pellegrino, A., & Taylor, J. E. (1993). Massey, D. S., Arango, J., Hugo, G., Theories of International

Migration: A Review and Appraisal. *Population and Development Review*, 431-466. Population Council.

Masurel, E., Nijkamp, P., Taştan, M., & Vindigni, G. (2002). Motivations and Performance Conditions for Ethnic Entrepreneurship. *Growth and Change*, 238-260.

Melesse, B., & Nachimuthu, K. (2017). A review on Causes and Consequences of Rural- Urban Migration in Ethiopia. *International Journal of Scientific and Research Publications*(7), 2250-3153.

Miller, M. J., & Castles, S. (2008). *Göçler Çağı: Modern Dünyada Uluslararası Göç Hareketleri*. (B. U. Bal, & İ. Akbulut, Çev.) İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi.

Mohapatra, S., Ratha, D., & Silwai, A. (2010). Outlook for Remittance Flows 2010-11 : Remittance Flows to Developing Countries Remained Resilient in 2009, Expected to Recover During 2010-11. *Migration and Development Brief*. The World Bank.

Mueller, S., & Thomas, A. S. (2001). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. , 16(1), 51-75. 51-75. *Journal of business venturing*.

Mungan, S. (2013). Kadın Girişimcilik Değerleri İle Kadın Girişimcilik Algısı Arasındaki İlişkide Girişimcilik Eğitimlerinin Rolü. *Marmara üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: Marmara üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Mülteciler Derneği. (2021, Nisan). *Türkiyedeki Suriyeli Sayısı Mart 2021*. <https://multeciler.org.tr/turkiyedeki-suriyeli-sayisi/> adresinden alındı

Naktiyok, A., & Bayrak Kök, S. (2006). Çevresel Faktörlerin iç Girişimcilik Üzerine Etkileri. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 77-96.

Naktiyok, A., & Timuroğlu, M. K. (2009). Öğrencilerin Motivasyonel Değerlerinin Girişimcilik Niyetleri Üzerine Etkisi ve Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(3), 85-103.

Ndoen, M. L., Gorter, C., Nijkamp, P., & Rietveld, P. (1998). *Ethnic Entrepreneurship and Migration: A Survey from Developing Countries*. Tinbergen Institute Discussion Papers.

Ndofor, H. A. (2004). *Forms of Entrepreneurial Capital, Venture Strategy and Performance: The Special Case of Immigrant Entrepreneurs*. Milwaukee: ProQuest Dissertations Publishing.

Nee, V., & Sanders, J. M. (1996). Immigrant Self-Employment: The Family as Social Capital and the Value of Human Capital. *American Sociological Review*, 61(2), 231-249.

Nestorowicz, J. (2011). *Known knowns and known unknowns of immigrant self-employment: Selected issues*. Varşova: CMR Working Papers, Centre of Migration Research (CMR), University of Warsaw.

Neuman, W. L. (2013). *Toplumsal Araştırma Yöntemleri: Nitel ve Nicel Yaklaşımlar*. (S. Özge, Çev.) Ankara: Yayın Odası Yayınları.

Nişancı, Z. N. (2015). Göçmen Girişimcilik Üzerine: Pittsburgh'daki Türk Girişimciler. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1-28.

Nişancı, Z. N., Oğrak, A., & Özmutaf, N. M. (2015). Amerika'da Yaşayan Türk Kökenli Girişimcilerin Girişimcilik Nitelikleri Kapsamında Algıları: Pittsburgh Gıda Sektöründe Bir Araştırma. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(4), 28-44.

OECD. (2010). *L'entreprenariat Et La Création D'emploi Par Les Immigrés*. OECD:

<https://www.oecd.org/fr/migrations/lentreprenariatetlacreationdemploiparlesimmigrés.htm> adresinden alındı

Ojo, S. (2013). *Diaspora Entrepreneurship: A Study of Nigerian Entrepreneurs in London*. University of East London Doctoral dissertation. University of East London.

Okun, B., & Richardson, R. W. (1961). Regional Income Inequality and Internal Population Migration. *Economic Development and Cultural Change*, 9(2), 128-143.

Ortega, F., & Peri, G. (2009). The Causes and Effects of International Labor Mobility: Evidence from OECD Countries 1980-2005. *Human Development Reports Research Paper*. UNDP: United Nations Development Programme .

Ödemiş, G. (2017). Kadın Girişimcilerin İş-Yaşam Dengesi Üzerine Bir Araştırma: İzmir İli Örneği. *İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*

*Yüksek Lisans Tezi.* İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezleri.

Ödemiş, G. (2018). Kadın Girişimcilerin İş-Yaşam Dengesi Üzerine Bir Araştırma: İzmir İli Örneği. *İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.* İzmir: İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Öğüt, A., Şendoğdu, A., & Yılmaz, N. (2006, Mayıs 25-26). Bilişimci Girişimci Tipolojisi Açısından Bilgi Yönetiminin İlkeleri. *Uluslararası Girişimcilik Kongresi, Kırgızistan- Türkiye Manas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Birimler Fakültesi, Kongre Dizisi:11, No: 86, Kırgızistan-Bişkek, 431-436.*

Özcan, D. E. (2017). Çağdaş Göç Teorileri Üzerine Bir Değerlendirme. *İş ve Hayat Dergisi, 183-215.*

Özdemir, P. (2016). Girişimcilik Eğitimi ve Üniversitelerimiz. *Piri Reis Üniversitesi Girişimcilik Ve Kalkınma Dergisi, 224-240.*

Özdevecioğlu, M., & Cingöz, A. (2009). Sosyal Girişimcilik ve Sosyal Girişimciler: Teorik Çerçeve. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 81-95.*

Özdevecioğlu, M., & Karaca, M. (2015). *Girişimcilik ve Girişimci Kişilik; Kavram ve Uygulama.* Eğitim Yayınevi.

Özdil, Y. (2018). Etnik kökenin siyasal katılıma etkisi: Çeçen ve Çerkez örneği. *Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.* Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Özkul, G., & Dulupçu, M. A. (2007). Kişisel Gelişimin Girişimci Tipleri Üzerine Etkisi : Antalya-Isparta İllerinde Bir İnceleme. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 2(2), 67-92.*

Özyakışır, D. (2013). Göç: Kuram ve Bölgesel Bir Uygulama. . Nobel Akademik Yayınları.

Özyılmaz, A. M., & Yavuzer, H. (2016). Türkiye'de Kadın Girişimciliği ve Girişimci Kadınların Karşılaştıkları Sorunlar Üzerine Bir Araştırma. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.* Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Paksoy, M., & Özbezek, D. B. (2013). Örgütsel değişimde beşeri sermayenin rolü. *Gazi Akademik Bakış Dergisi, 6(12), 293-331.*



Patton, M. Q. (1990). *Qualitative evaluation and research methods*. SAGE Publications.

Pazarlıoğlu, M. V. (2007). İzmir Örneğinde İç Göçün Ekonometrik Analizi. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 121-135.

Petersen, W. (1958). A General Typology of Migration. *American Sociological Review*, 23, 3. American Sociological Association.

Piore, W. J. (1979). *Birds of Passage: Migrant Labor in Industrial Societies*. New York: Cambridge University Press.

Ratha, D., & Mohapatra, S. (2007). Increasing the Macroeconomic Impact of Remittances on Development. Development Prospects Group, The World Bank .

Ratha, D., Mohapatra, S., & Scheja, E. (2011, February). 130. Ratha, D., Impact of migration on economic and social development: A review of evidence and emerging issues. . *Policy Research Working Paper*. The World Bank Prospects Group Migration and Remittances Unit.

Robinson, R. (2005). Beyond The State-Bounded Immigrant Incorporation Regime: Transnational Migrant Communities: Their Potential Contribution to Canada's Leadership Role and Influence in A Globalized World. Ottawa: The North-South Institute.

Safran, W. (1991). Diasporas in Modern Societies: Myths of Homeland and Return. *A Journal of Transnational Studies*, 1(1), 83-99.

Sağlam, S. (2006). Türkiye'de İç Göç Olgusu ve Kentleşme. *Hacettepe Üniversitesi Türkiyat Araştırmaları (HÜTAD)*(5), 33-44.

Say, J. B. (2017). *Politik Ekonomi İlmihali*. (Z. Kavık, Çev.) Liber Plus Yayınları.

Schumpeter, J. A. (2012). *Kapitalizm Sosyalizm Ve Demokrasi*. Alter Yayıncılık.

Sezik, M. (2017). Yurt Dışı Zorunlu Göçlerin Türkiye Kentleri Üzerindeki Etkileri. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2), 139-156.

Sönmez, A., & Toksoy, A. (2014). Türkiye'de Girişimcilik ve Türk Girişimci Profili Üzerine Bir Analiz. *Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 21(2), 41-58.

Stark, O. (1984). Rural-to-Urban Migration in LDCs: A Relative Deprivation Approach. *Economic Development and Cultural Change*, 475-486.

Stark, O. (1991). *The Migration of Labor*. Cambridge: Blackwell Pub.

Stark, O., & Bloom, D. (1985). 85. Stark, O., & Bloom, D. E. (1985). The new economics of labor migration. , Vol. 75(2), 173-178. *The American Economic Review*, 173-178.

Strüder, I. R. (2003). Do concepts of ethnic economies explain existing minority enterprises? The Turkish speaking economies in London. *Research papers in Environmental and Spatial Analysis Series 88*. Department of Geography and Environment London School of Economics.

Subanova, A. (2013). Türkiye'deki Kırgız Ve Kazak Kökenli Göçmen Girişimciler Üzerine Bir Alan Araştırması. *Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı*, 1-130. Ankara.

Şahbaz, A. (2014). Sabit Sermaye Yatırımları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Nedensellik Analizi. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 1-12.

Şekerdil, R. (2017). İç Girişimcilik Eğilimlerinin Sosyal İnovasyon Üzerine Etkisi: İzmir İlinde Özel Banka Çalışanlarına Yönelik Bir Araştırma. *İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Girişimcilik ve İnovasyon Anabilim Dalı*. İzmir: İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Şen, F., Ulusoy, Y., & Şentürk, C. (2008). Almanya ve Avrupa Birliği'nde Türk Girişimciliği. *Journal of International Social Research*, 1(2), 405-418.

Taşcı, F. (2009). Bir Sosyal Politika Sorunu Olarak Göç. *Kamu-İş İş Hukuku ve İktisat Dergisi*, 10(4), 177-204.

Taşkın, A. (2012). İş Hukukunda İşletme Kavramı. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 1(32), 75-112.

Taylor, E. J. (2002). The New Economics of Labour Migration and the Role of Remittances in the Migration Process. *International Migration*, 63-88.

TDK. (tarih yok). *Türk Dil Kurumu Sözlükleri*. <https://sozluk.gov.tr/> adresinden alındı

Tekeli, İ. (1990). Nüfusun Zorunlu Yer Değiştirmesi ve İskan Sorunu. *Toplum ve Bilim*(50), 49-71.

Tekeli, İ. (2008). *Göç ve Ötesi*. İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.

Todaro, M. (1969). A Model for Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries. *The American economic review*, 138-148.

Tokatlı, Ö. D. (2011). Küreselleşme Sürecinde Uluslararası Göç Hareketlerinin İşgücü Piyasalarına Etkisi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü Yüksek Lisans TEZİ*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü.

Toksöz, G. (2006). *Uluslararası Emek Göçü*. İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

TÜİK. (2020). *Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi Sonuçları*. Türkiye İstatistik Kurumu: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Adrese-Dayali-Nufus-Kayit-Sistemi-Sonuclari-2019-33705> adresinden alındı

Tüfekçi, A., & Sayılı, H. (2008). Başarılı Bir Örgütsel Değişimin Gerçekleştirilmesinde Dönüştürücü Liderliğin Rolü. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*(30), 193-210.

TÜİK. (2019). *Uluslararası Göç İstatistikleri* . Türkiye İstatistik Kurumu: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Uluslararası-Goc-Istatistikleri-2019-33709#:~:text=Yurt%20d%C4%B1%C5%9F%C4%B1ndan%20gelen%20n%C3%BCfusun%2098,ise%20yabanc%C4%B1%20uyruklu%20n%C3%BCfus%20olu%C5%9Fturdu.> adresinden alındı

Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği(TÜSİAD). (2002). *Türkiye'de Girişimcilik*. İstanbul: Lebib Yalkın Yayınları ve Basım İşleri A.Ş.

Uzun, Z. (2019). Suriyeli Göçmelerin Girişimcilik Deneyimleri: Gaziantep Örneği. Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Ülker, R. B. (2004). Entrepreneurial practices of Turkish immigrants in Berlin. *ODTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi*. Ankara: ODTÜ.

Ünal, S. (2014). Türkiye'nin Beklenmedik Konukları:"Öteki" Bağlamında Yabancı Göçmen ve Mülteci Deneyimi. *Zeitschrift für die Welt der Türken/Journal of World of Turks*, 6(3), 65-89.

Valdez, Z. (2003). Beyond Ethnic Entrepreneurship: Ethnicity and the Economy in Enterprise. *Center for U.S.-Mexican Studies*, 1-64.

Van Praag, C. M., & Versloot, P. (2007). What is The Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research. (29), 351-382. *Small Business Economics*.

Volery, T. (2007). Ethnic Entrepreneurship: A Theoretical Framework. L. P. Dana içinde, *Handbook of research on ethnic minority entrepreneurship* (s. 30-41). Cheltenham.

Waldinger, R. (1984). Immigrant Enterprise in the New York Garment Industry. *Social Problems*, 32(1), 60-71.

Wallerstein, I., & Balibar, E. (2000). *İrk Ulus Sınıf*. İstanbul: Metis Yayıncılık.

Weiner, M., & Munz, R. (1997). Migrants, Refugees and Foreign Policy: Prevention and İntervention Strategies. *Third World Quarterly*, 25-52.

Yalçın, C. (2004). *Göç Sosyolojisi*. Ankara: Anı Yayıncılık.

Yıldırım, A. (1999). Nitel Araştırma Yöntemlerinin Temel Özellikleri ve Eğitim Araştırmalarındaki Yeri ve Önemi. *Eğitim ve Bilim*, 23(112).

Yörük, D., & Ağca, V. (2006). Bağımsız Girişimcilik Ve İç Girişimcilik Arasındaki Farklar: Kavramsal Bir Çerçeve. *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, 8(2), 155-173.

Zengin, Y. (2019). *Girişimcilik Becerileri ve Sürdürülebilirlik Rekabet Üstünlüğü İlişkisi*. Konya: Eğitim Yayınevi.

Zhanadilova, A. (2018). Farklı Kuramlar Çerçevesinde Uluslararası Göç Sorunu. *Muhakeme Dergisi*, 116-122.

Zhou, M. (2006). Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, and Conceptual Advancements. *International Migration Review*, 1040-1074.

Zhou, M., & Cho, M. (2010). Noneconomic Effects of Ethnic Entrepreneurship: A Focused Look at the Chinese and Korean Enclave Economies in Los Angeles. *Thunderbird International Business Review*, 52(2), 83-96.

## TABLolar LİSTESİ

<b>Tablo 1:</b> Girişimcilik Kavramında Yazar Vurguları .....	32
<b>Tablo 2:</b> Literatürde Yer Edinen Girişimcilik Tanımları .....	37
<b>Tablo 3:</b> Girişimcilerin Özelliklerini Vurgulayan Kavramlar .....	40
<b>Tablo 4:</b> Başarılı Girişimcilerin Özellikleri .....	41
<b>Tablo 5:</b> Göç Türleri.....	53
<b>Tablo 6:</b> Gönüllü ve Zorunlu Göçlerin Ekonomik ve Sosyo-Politik Nedenleri ..	55
<b>Tablo 7:</b> İç Göçlerin Oluşmasında Etki Eden Faktörler.....	59
<b>Tablo 8:</b> Uluslararası Göç Kuramları.....	61
<b>Tablo 9:</b> Türkiye'ye Balkan Ülkelerinden Yapılan Göçlerin Dağılımı .....	93
<b>Tablo 10:</b> Yıllara Göre Geçici Koruma Kapsamındaki Suriyeliler .....	96
<b>Tablo 11:</b> Türkiye'deki Yurt Dışı Doğumlu Nüfusun Uluslararası İstatistiği .....	97
<b>Tablo 12:</b> Türkiye'ye Gelen Göç Sayısı .....	99
<b>Tablo 13:</b> Yıllara Göre İkamet İzni Bulunan Göçmenlerin Sayısı .....	99
<b>Tablo 14:</b> 2021 Yılında İkamet İzniyle Ülkemizde Bulunan Göçmenlerin Geldiği Ülkeler ve Sayıları (İlk 10 Ülke) .....	101
<b>Tablo 15:</b> İkamet İzni İle Göçmenlerin En Fazla Bulunduğu İller (İlk 10 İl)....	102
<b>Tablo 16:</b> Suriye Uyruklu Göçmen Girişimcilerin Demografik Bilgileri.....	103
<b>Tablo 17:</b> Suriyeli Girişimcilerin Meslekleri ve Deneyimleri .....	105
<b>Tablo 18:</b> Suriyeli Girişimcilerin Sektör Tercihleri.....	107
<b>Tablo 19:</b> Suriyelilerin Girişimci Olma Kararında Etkili Olan Faktörler .....	109
<b>Tablo 20:</b> Suriyelilerin Kendi İşlerini Kurma Kararları .....	111
<b>Tablo 21:</b> Girişimci Kişide Olması Gereken Özellikler .....	114
<b>Tablo 22:</b> Sosyal İlişkiler ve Sermaye Değerlendirmesi.....	115
<b>Tablo 23:</b> İşgücü Yapısı Ve Müşteri Kitlesi .....	120
<b>Tablo 24:</b> Suriyelilerin İş Kurmada Karşılaştıkları Avantaj ve Dezavantajlar ..	131
<b>Tablo 25:</b> Üretici Girişimcileri Tercih Eden Yerli Müşteriler .....	141
<b>Tablo 26:</b> Gıda Perakendecilerini Tercih Eden Yerli Müşteriler.....	143
<b>Tablo 27:</b> Gıda Dışı Perakendecileri Tercih Eden Yerli Müşteriler .....	145

## ŞEKİLLER LİSTESİ

<b>Şekil 1:</b> Girişimcilik Kavramının Yazarlar Tarafından İncelenmesi.....	31
<b>Şekil 2:</b> Girişimciliğin Temel Unsurları .....	34
<b>Şekil 3:</b> Girişimciliğin Gelişim Süreçleri .....	35
<b>Şekil 4:</b> Girişimciliği Etkileyen Faktörler .....	46
<b>Şekil 5:</b> Etnik Girişimciliğin Oluşumundaki Stratejiler .....	87
<b>Şekil 6:</b> Etnik Girişimlerde Sahiplik Modeli.....	88
<b>Şekil 7:</b> Girişimcilik Davranışını Etkileyen Faktörler.....	110
<b>Şekil 8:</b> Göçmen Girişimcilerin Pazar Tercihlerinde Etkili Faktör .....	130

## **EKLER**

### **Ek 1: GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERE YÖNELİK SORU FORMU**

#### **Demografik Özellikler**

1. Adı ve Soyadı
2. Cinsiyeti
3. Medeni Durumu
4. Yaşı
5. Eğitim Bilgileri
6. Doğum Yeri
7. Çocuk sayısı
8. Türkiye’de Bulunma Süresi
9. Mesleği
10. Şu an yaptığı mesleği ve bu mesleğe başladığı yıl
11. Konuştuğu dil, varsa bildiği dil

#### **Girişimci Olma Kararındaki Bireysel Özellikler**

12. Türkiye’ye gelmeden önce ne iş ile meşguldünüz? Şuan yaptığınız meslekte herhangi bir deneyiminiz var mı?
13. Türkiye’ye ilk geldiğiniz zamanda herhangi bir işte çalıştınız mı?
14. Kendi işinizi kurma kararını nasıl aldınız?
15. İyi bir ücretli işte çalışma imkanınız olsaydı kendi işinizi bırakır mıydınız?
16. Kendi ülkenizde olsaydınız, kendi işinizi kurmak ister miydiniz?
17. Aldığınız eğitim işinizle mi ilgili? (Değilse, neden aldığınız eğitimle alakalı bir meslek seçmediniz?)
18. Girişimci kişide olmazsa olmaz dediğiniz özellikler var mı?

#### **Girişimci Olma Kararındaki Grup Özellikleri**

19. Etnik kökeniniz aynı olan diğer kişilerle sosyal ilişkileriniz nasıl?
20. İş kurma kararınızda ailesel yada çevresel maddi manevi destek aldınız?
21. Göçmen derneklerine üye misiniz? Bu tarz kararlarda dernek üyeleri birbirleri yardımcı olur mu?

22. Finansal kaynağınızı nereden sağladınız?
23. İşletmenizde kaç kişi alışıyor? Uyrukları nelerdir?
24. İşletmenizin herhangi bir ortağı yada yatırımcısı var mı?
25. Müşteri kitleniz genel olarak hangi kökene sahip?
26. Tedarikileriniz kökenleri nedir?
27. İşiniz dolayısıyla yerel ülkenize herhangi katkınız oluyor mu?
28. Kendi ülkenizden olan vatandaşlara girişimde bulunmalarını önerir misiniz?
29. Kendi işinizi kurmaya yönelik bakış açınız öncesinde neydi, şimdi değişti mi?

### **Sosyal ve Çevresel Özellikler**

30. İş kurma kararında karşılaştığınız dezavantajlar oldu mu?
31. İş kurma kararında karşınıza herhangi bir fırsat çıktı mı?
32. Türkiye'nin sosyal ve ekonomik yapısı sizi nasıl etkiliyor?
33. Sosyal yada çevresel bir baskı yada dışlanmaya karşı karşıya kaldınız mı?
34. İş kurma kararınızda devlet desteği aldınız mı?

### **Farklı Etnik Köken ve Yerel Halk Değerlendirmesi**

35. Kendinizi diğer etnik kökenli girişimcilere kıyasla avantajlı ya da dezavantajlı görüyor musunuz?
36. Yerel halkın etnik köken girişimcilere karşı bakış açısını nasıl değerlendirirsiniz?
37. Farklı etnik kökene sahip girişimciler birbirlerini destekliyor mu?
38. Etnik kökene göre yerel halkın yaklaşımı sizce farklı oluyor mu?



## **EK 2:SURİYELİ GİRİŞİMCİLERDEN ALIŞVERİŞ YAPAN MÜŞTERİLERE YÖNELİK SORU FORMU**

Yaş :

Cinsiyet :

Eğitim Durumu:

Meslek :

1. Bu işletmeden alışveriş yapma gerekçeniz nedir?
2. Alışveriş yaptığınız işletmenin sahibinin alışveriş yapmadan önce göçmen olduğunu biliyor muydunuz?
3. Suriyeli esnaf/üretici hakkında düşünceleriniz nelerdir?
4. Suriyeli işletmeleri yakın çevrenize de önerir misiniz?
5. Bir işletme sahibinin göçmen olması alışveriş yapmanızı nasıl etkiler?
6. Yerli işletme sahipleri ile Suriyeli işletme sahipleri arasında farklar olduğunu düşünüyor musunuz? Eğer düşünüyorsanız nedenini açıklayınız?
7. Suriyelilerin sahip olduğu işletmelerden hangi sıklıkta alışveriş yaparsınız?
8. Suriyeli işletmelerden yaptığınız alışverişlerden memnun kalıyor musunuz?

## ANKET FORMU

Yaş :

Cinsiyet :

Eğitim Durumu :

Meslek :

	<b>Kesinlikle katılıyorum</b>	<b>Katılıyorum</b>	<b>Kararsızım</b>	<b>Katılmıyorum</b>	<b>Kesinlikle katılmıyorum</b>
1. Satın alma kararında satıcının kökenine dikkat ederim.					
2. Yerli işletmeler dışında, yabancı uyruklu işletmelerden alışveriş yapmam.					
3. Mecbur kalmadıkça göçmen sahipli işletmelerden alışveriş yapmam.					
4. Suriyelilerin yerli pazarlarda olmasını tercih etmem.					
5. Suriyeli girişimcilere karşı ön yargılı davranırım.					
6. Suriyeli girişimcilere karşı düşmanlık beslerim.					
7. Suriyeli halkın girişimde bulunmasına yönelik karşı duruş sergilerim.					
8. Birçok açıdan Suriyeli girişimcilerin eksik kaldığını düşünmekteyim.					

9. Yerli halkın kazanmasını Suriyelilerin kazanmasından daha çok isterim.					
10. Suriyeli olduğunu öğrendiğim bir yerden bir daha asla alışveriş yapmam, yapanları uyarırım.					
11. Suriyeli girişimcilere yönelik empati yapıyorum ve hoşgörülü davranıyorum.					
12.Suriyeli olduğunu öğrendiğim bir işletme yerinden bilerek ve isteyerek alışveriş yaparım.					
13. Suriyeli girişimcilerin üstün yönlerinin olduğunu düşünüyorum.					
14. Suriyeli işletme yerlerinden sadece onlara acıdığım ve üzüldüğüm için alışveriş yaparım.					
15.Suriyeli girişimciler ve yerli girişimciler birçok açıdan benzer özellik göstermektedir.					
16. Suriyeli işletmelerin müşteri kitlelerini sadece Suriyeliler oluşturmamaktadır.					

## ÖZGEÇMİŞ

Ferdanur Ateş, lise öğretimini Bursa'da tamamlayan Ateş Karabük Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İşletmecilik bölümünden mezun olmuştur. Şuan Fuzul Gayrimenkul Yatırım ve Anonim Şirketi'nde Finans Uzmanı olarak görev yapmaktadır.