

Türkiye'deki Afgan Göçmenlerin Girişimcilik Sürecinde Sosyal Sermayenin Etkisi: İstanbul ve Konya Örneği Üzerine Nitel Bir Araştırma

Mustafa Atilla ARICIOĞLU¹  Rana AFKARI² 

¹ Prof.Dr., Konya Necmettin Erbakan Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü, Konya
maaricioglu@gmail.com

² Yüksek lisans mezunu, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme, Konya
ranaafkari52@gmail.com

Makale Bilgileri	ÖZ
Makale Geçmişi Geliş: 19.02.2023 Kabul: 18.05.2023 Yayın: 30.06.2023 Anahtar Kelimeler: Mülteci Girişimci, Afgan Mülteci Girişimci, Sosyal Sermaye, Sosyal Ağ, Konya, İstanbul JEL Kodları: F22, L26, O10	<p>Son yıllarda teknolojinin gelişmesine ve küreselleşmenin artışına bağlı olarak göç, göçmen girişimci ve sosyal sermaye gibi kavramların özellikle ekonomi ve sosyoloji alanındaki çalışmalarda önemli bir araştırma konusu olarak görülmektedir. Uluslararası literatürde göçmen girişimci ve göçmen girişimci ile bağlantılı olan sosyal sermaye kavramı incelenmiştir. Ayrıca, tezin konusu olan Afgan göçmen girişimciler ile ilgili Türkiye'de ve dünya genelinde çok az çalışma bulunmaktadır. Bu kapsamda yıllardır iç savaş, Taliban baskısı, ırksal çatışma, ekonomik ve siyasi sıkıntılardan dolayı Türkiye'ye gelen göçmen girişimcilik faaliyetlerinin oluşumları ve oluşum sürecinde sosyal sermayeye etkisi üzerine çalışması, analiz edilmesi çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır.</p> <p>Bu çalışmanın amacına ulaşmak için Konya ve İstanbul'da yerleşen göçmen girişimciler ile yarı yapılandırılmış mülakat yöntemi kullanılmıştır. Yapılan mülakatlar, 7 göçmen girişimci ile yüz yüze gerçekleşirken 8 girişimci ile uzaktan online olarak gerçekleşmiştir.</p> <p>Bu iki şehirde bulunan Afgan girişimcilerden elde edilen bulgulara göre Afgan girişimcilerin ihtiyaç temelli girişimci olduğu, girişim kararının alınması bakımından sosyal sermayenin büyük önem taşıdığı, çevresine, kendi toplumunun yapısına, yörelerine güvenerek girişimde bulunmaları ve girişim sonrası hem Afganlar hem de Türkler tarafından benimsendiği sonucuna varılmıştır. Buna ek olarak, girişimcilerin toplum tarafından saygıları artmıştır ve güvenilir kişi olarak bilinmişlerdir.</p>

The Effect of Social Capital on the Entrepreneurship Process of Afghan Immigrants in Turkey: A Qualitative Study on the Case of Istanbul and Konya

Article Info	ABSTRACT
Article History Received: 19.02.2023 Accepted: 18.05.2023 Published: 30.06.2023 Keywords: Refugee Entrepreneur, Afghan Refugee Entrepreneur, Social Capital, Social Network, Konya, Istanbul Jel Codes: F22, L26, O10	<p>In recent years, cause of technology development and globalization, the concepts of immigrants, immigration, immigrant entrepreneur, social capital are important research topics especially in the fields of economics and sociology. In the international literature, the concepts of immigrant entrepreneur and the social capital associated with the entrepreneurs has not been studied much. Moreover, there is very little information about Afghan immigrant entrepreneurs, which is the subject of the thesis in Turkey and around the world. It's been many years that immigrant entrepreneur coming to Turkey due to the civil war, Taliban pressure, racial conflicts, and other political and economic difficulties. Analyzing their works, the effect of their entrepreneurship activities on social capital are the main objectives of this study.</p> <p>In order to achieve the purpose of this study, qualitative research was conducted with immigrant entrepreneurs in Konya and Istanbul. While the interviews were conducted face-to-face with 7 immigrant entrepreneurs, they were conducted remotely with 8 entrepreneurs online.</p> <p>According to the information obtained from Afghan entrepreneurs in these two cities, it was a need-based entrepreneurship. In terms of taking the entrepreneurial decision, the structure of the society where the social capital has held a crucial role, the entrepreneurs environment, the structure of their society and by relying on their own customs and values they decided to be entrepreneurs and they were welcomed and embraced by both Turks and Afghan communities. In addition, these entrepreneurs are respected by society and became known as trustable and reliable people.</p>

Atıf/Citation: Arıcıoğlu, M. A. ve Afkari, R. (2023). Türkiye'deki Afgan Göçmenlerin Girişimcilik Sürecinde Sosyal Sermayenin Etkisi: İstanbul ve Konya Örneği Üzerine Nitel Bir Araştırma, *Necmettin Erbakan Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 5(1): 17-44.



"This article is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/) (CC BY-NC 4.0)"

GİRİŞ

Göç, bireysel veya toplu olarak farklı nedenlerle gerçekleştirilen bir vazgeçme, arayış eylemidir. İnsanın varoluşuyla beraber başlayan göç süreci, kimi zaman insanların başka insanları ötekileştirmesiyle birlikte ortaya çıkarken kimi zaman da insanın kendi varlığına ilişkin ontolojik gerekçe ile açıklanmaktadır.

Gereğesi her ne olursa olsun göçün süreci ve sonucu insan/insanlar için çok önemli bir kırılma noktası olarak görülmektedir. Çünkü vazgeçilen sadece bir mekân, hayat biçimi ya da birliklilikler değil insanın kendisidir. Yeniden varolmaya ilişkin gösterilen çaba olarak göç, insani bir haldir. İşleyişi iyiyi ve kötüyü birlikte barındırmaktadır. Kimi zaman da bir yaşayış biçimi olarak alışkanlık da yaratır.

Farklı disiplinlerin kesişim alanlarından birisi olan göç; ekonomik, ekolojik, siyasi, kültürel, ticari ve benzeri birçok büyük başlık ve bu başlıklar içerisinde yer alan işsizlik, istihdam, kuraklık, sıcaklık sapsmaları, darbeler, terör, otokratik rejimler, soydaş bütünleşmesi, anavatana dönüşleri gibi çok sayıda gerekçe ile açıklanmaktadır. Bu gerekçelerle birlikte göç edenler kadar göç alanlar da inceleme alanı haline gelmektedir. Göç ile birlikte istemli/istemli yeni yaşam alanları olarak tanımlanan göç alan ülkeler tartışma ve inceleme alanı olarak ortaya çıkmaktadır. Statüsü ne olursa olsun göçmenler, öncelikli olarak temel yaşam ihtiyaçlarını gidermek, sonrasında ise sahip olunan beceriler ile yaşamı sürdürme gayretini ortaya koymaktadır. Göçmenler için çalışmak ilk önerme olmakla birlikte sahip oldukları beceriler, yaşanan zorluklar ve sahip oldukları sermayeleri girişimci olma gayretini teşvik etmektedir.

Türkiye tarihsel ve coğrafi bağlamda göç konusunda önemli bir tecrübeye, hafızaya sahiptir. Cumhuriyet döneminde çalışmak için 1960'lı yıllarla Avrupa'ya doğru yaşanan göç kitlesel anlamda yaşanan en önemli göç hareketi olarak dikkat çeker. Türkiye'ye yönelik olan göç ise farklı dönemlerde ve başta sınır komşuları olmak üzere farklı ülkelerden yaşanmaktadır. Özellikle Bulgaristan, Irak, Suriye gibi ülkelerdeki etnik ayrımcılık ve savaş ciddi bir göç hareketine neden olmuştur. Bunun yanı sıra sınır ötesinde Afganistan'da yaşanan siyasi gelişmeler ile Pakistan ve Afrika bölgesinden gelen göçmenler Türkiye'yi Avrupa ve Kuzey Amerika'ya geçiş için bir sıçrama rampası olarak görmektedir.

Türkiye'de geçici koruma altındaki Suriyeli'nin 2022 yıl sonu itibariye 3 milyon 500 bin ile başı çektiği (<https://multeciler.org.tr/>) kayıt altındaki göçmenlerin ikinci sırasında ise Afganlar kayıtlı olan 300 bin kişi (<https://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-58342885>) ile dikkat çekmektedir.

Ele alınan çalışmada da Türkiye'ye göç etmiş Afgan mültecilerin göç hareketi sonunda nasıl girişimci oldukları ve girişimcilik sürecinde etkili olan sosyal sermaye ağlarının belirleyiciliği ele alınmaya çalışılmıştır.

1. GÖÇMENLİK VE MÜLTECİLİK BAĞLAMINDA SOSYAL SERMAYE

Göç özellikle de sınır ötesi göç, disiplinler arası bir yaklaşımla ve belirli akademik alanlarda araştırmalarda kullanılan kavramsal çerçeve, epistemolojik varsayımlar ve açıklayıcı stratejiler ile anlaşılabilir bir olgudur. Antropoloji, sosyoloji, tarih ve siyaset bilimi alanlarındaki çalışmalar, göç ve ulusötesi üzerine yapılan araştırmaların temelini oluşturan "neyin nasıl bilinebileceğine" ilişkin varsayımlar üzerinden bir tartışma yaratır (Morawska, 2003), Tartışmaların odağından sadece göçün varlığı değil göçü yaşayan birey/bireylerin göç sonrasındaki "herşeyi" bulunmaktadır. Göçmenin sosyal yaşamı, bağlantıları, tutumları, alışkanlıkları ve yeni yaşam alanında bunların nasıl karşılandığı da tartışmanın konuları arasındadır. Ayrıca uyum ya da uyumsuzlukla ilgili sorunlar da bu bağlamın önemli parçalarıdır (Deaux, 2006). İstekli ya da isteksiz bir biçimde bulunan mekândan farklı bir mekâna doğru yerleşik yaşam amacıyla yaşanan ülke içi ya da ulus ötesi hareketliliğe göç, sürecin aktörüne göçmen adını vermek mümkündür. Ancak her iki kavram için de araştırmacılar ve kurum/kuruluşlar gerekçeler, süreç ve sonuçları itibariyle farklı yaklaşımlar ve açıklamalar geliştirmişlerdir (https://www.unhcr.org/cy/wpcontent/uploads/sites/41/2018/02/UNHCR_Refugee_or_Migrant_TR.pdf).

Birleşmiş Milletler, göçmen için "kendi ülkesinin dışında en az bir yıldan fazla yaşayan kişi" tanımını tercih ederken (<https://ansiklopedi.tubitak.gov.tr/ansiklopedi/goc>), OECD için göç; " insanların kendi

ülkelerine kıyasla daha zengin (ama mutlaka “zengin” olması gerekmeyen) ülkelere taşınmasının hikâyesidir.” (Patrick ve Julia, 2017).

Bu bağlamda göçün nasıl ele alınması gerektiği farklı kuramsal çerçevelerde tartışılmaktadır. Erken dönem ortaya çıkmış kuramlarının yanı sıra çağdaş kuramlar da farklı ayrıntılar ve analizlerle, insanlık tarihi üzerinden göçün gerekçelerini ve sonuçlarını ele almaya çalışmaktadır. Özellikle çağdaş kuramlar içerisinde yer alan farklı yaklaşımlar, yeni dönem göç hareketlerini sadece gerekçeleri ile değil göç sonrasındaki sürecin nasıl yönetilmesi gerektiğini ve aynı zamanda sürecin nasıl irdelenmesi gerektiğini incelemiştir (Özcan, 2011). Bu yaklaşım göç edenlerin göç etikleri ülkelerde yeni bir yaşam için nasıl bir ilişki ağı kurduklarını yani mülteci olmak ve kalıcılık sürecinin incelenmesi gerektiğini öğretir.

Mültecilik Uluslararası Göç Örgütü'ne göre mülteci; “ırkı, dini, uyrukluğu, belli bir sosyal gruba mensubiyeti ve düşünceleri yüzünden zulüm göreceklelerinden korkarak, vatandaşı olduğu ülkenin dışında bulunan ve korumasından yararlanamayan ya da bu korku nedeniyle yararlanmak istemeyen kişidir” (IOM, 200). Mülteci kavramı için, “Mültecilerin Hukuki Durumuna İlişkin Cenevre Sözleşmesi” 1951 ve 1967 düzenlemeleri esas alınmakta, sığınılan yani iltica edilen ülkenin pozisyonu önem kazanmaktadır (<https://reporting.unhcr.org/globalreport2021/pdf>). Mültecilerin göç alan ülkede yaşam taleplerinin ortaya çıkması aynı zamanda yaşamlarını sürdürmek için ne yapacaklarını ve nasıl yapacaklarını da gündeme getirir.

Ulusal ve uluslararası alandaki yasal çerçevelerin bağlayıcılığının ötesinde göçe ilişkin fiili süreç, aslında bir ağbağ ilişkileri ile eylem biçimi üzerinden açıklanabilir.

Ağbağ ilişkilerinin ve sosyal sermayenin bu çerçevede değerlendirilmesi, göç sürecindeki bağlantıların ne denli etkili olduğunu ortaya koyması açısından dikkat çekicidir. Ağ teorisi, mülteciler arasındaki ilişkiler ağını ve oluşturulan ağın insanların yaşamsal değere sahip tercihlerini, davranışlarını ve hayatını nasıl etkilediğini sosyal sermaye üzerinden ele almaya çalışmıştır (Bankston, 2001)

Sosyal bilimler alanında ilk kez Amerikalı reformist L.J. Hanifan tarafından kullanılan sosyal sermaye; yerel bir toplumun üyeleri arasında paylaşılan güven ve iş birliği alışkanlıklarını ya da kısaca insanlar arasındaki ilişkiler ağının oluşumu ile açıklanır (Baas,1997:35). Sosyal sermaye (Field 2008) ne bildiğini değil kimi tanıdığını, (Coleman 1988) sosyal ağların çalışma biçimini ve (Woolcock 2001) bu çalışma biçiminin kimlerle-nasıl olacağını açıklamaktadır/tartışmaktadır. Sosyal sermayenin güven anlamına geldiği konusunda Bourdieu (1986) ile Fukuyama (2006) uzlaşırken, Fukuyama güvenin aslında sınıfsal oluşumlar için gerekliliğini, Bourdieu ise bunun herkes için ve karşılıklılık üzerine kurulması gerektiğini vurgulamıştır. Tabii ki literatür için Putnam'ın (1993) işbirlikçiliğin temeli olarak işaret ettiği sosyal sermayenin aslında bağ olduğu ve bunun kalkınma-büyüme için başat rol oynadığı, Lin Nan (1999) ağın sadece yüz yüze değil sanal olabileceğini ve çevrim içi ilişkilerde bunun önem kazandığını anlatmaktadır. Ağın zayıf ya da güçlü olmasındaki çıkarım için Coleman'ın “kapalı ağlar” anlayışı mı yoksa Granovetter'ın “zayıf ağlar” anlayışının mı daha çok fayda sağladığıdır (Abay Alyüz, 2018;21).

Bütün bu betimlemeler aynı zamanda göçmenlerin yaşam sürdürülebilirliği için de açıklayıcı bir bağ kurulmasına katkı sağlamaktadır. Örneğin, bağlayıcı sosyal sermaye genellikle homojen ve aynı değer yargılarını paylaşan gruplar arasında görülürken diğer taraftan sadece iki kişi arasında da görülebilir. Fakat bu kişiler aynı topluluğun üyesi olmak zorundadır (Dolfsma ve Dannreuther, 2003). Köprü kuran sosyal sermaye ise, daha geniş ağları temsil eder. Özellikle sivil toplum üzerinden kurulan çok yönlü ve çeşitli ağ ilişkileri ile ağ bağlantılarını zenginleştirir. Birleştirici sosyal sermaye kopuk ve zayıf ilişkiler üzerinden tanımlanır, yurttaşlar ile merkezi ve yerel yönetim kurumları arasındaki algı ve ağ üzerinden anlatılır. Özel bir güven üzerinden ele alınan birleştirici sosyal sermaye, bireyler ve kamu birey arasındaki güven üzerinden ölçülür (Cersosimo ve Nistico, 2021).

Yani göç ağları, göç kavramını göçmen ve göçmenlik ilişkileri açısından inceleme fırsatı tanımaktadır. İlişkiler ağı, göçmenler arasındaki dostluk, akrabalık, irksal bağları ifade etmektedir. Bu tür ağlar, göçmenler arasındaki yardımlaşma ve bir çeşit sosyal sermayedir. Bu ağlar, göç sürecindeki risk ve maliyetleri azaltmakta, zamanla bir göç zincirinin oluşmasına sebep olmaktadır. Kurulan ilişkiler

ve bağlar göçmenler açısından bir veri kaynağı olup göç etmek isteyen göçmenlere bilgi ile yardımda bulunmaktadır. Sosyal ağ, aile veya aynı ırktan olanların ekonomik ve sosyal alanda etkileşimde bulunmasına sebep olmaktadır. Bu ilişkiler göçmenlerin göçmenlik sürecinin başlatılmasından başlayıp ülkeye nasıl giriş yapmaları, gideceği ülkenin yasaları, iş bulma, kayıt yaptıma gibi konularda destek sağlamaktadır. Ayrıca bu ağlar sayesinde göçmenler zamanla kendi içerisinde topluluk oluşturmaktadır. Dolayısıyla kendi kültürüne ait dükkanlar, restoranlar, dernekler kurarak kültürüne ve topluluğuna sahip çıkmaya çalışmaktadır. Yaşanılan çeşitli zorluklar ve riskler sosyal ağını tanımlayan akrabalık ile dostluk sayısını arttırmakta ve uluslararası göçün sürdürülebilirliğini sağlamaktadır. Göç eden kişi hedef ülkedeki sahip olduğu çevresiyle zorlukları aşmakta ve göçmen olarak hedef ülkede yaşama koşullarına alışmaktadır. Sonuç olarak sosyal ağı uluslararası göç hareketini arttırarak devamlılığını sağlamaktadır (Rasooly,2020). Aile veya akraba ilişkisine dayanan ağlar göç eden kişiye iş bulma, kişisel sorunların çözümü, idari işlemlerin tamamlanması gibi konularda yardımcı olmaktadır. Dolayısıyla sosyal ağlar göçmenler ve aileler bakımından göç sürecinin daha güvenilir olmasına sebep olmaktadır (Castles ve diğ., 2008). Göçmenler, hedef ülkede yaşadığı süre içerisinde kendi kültüründeki alışkanlıklarını devam ettirmekte ve aynı ülkeden, ırktan olanlar topluluk teşkil ederek kendi kültürlerine göre dükkân, manav, restoranlar açmaktadırlar. Ayrıca mescit, dernek, öğrenci derneği, yardım derneği, göçmenler derneği gibi mekânlar açarak hizmet sunmaktadırlar. Genel olarak sosyal ağın göçmenler için faydaları yüksek olsa dahi dezavantajları da mevcuttur. Göçmenler hedef ülkede yaşadığı sürece tüm ihtiyaçlarını kendi çevresiyle karşıladığında yaşadığı ülkenin halkı ile ilişki içerisinde olmamaktadır. Böylece içine kapanık bir yapı olarak karşımıza çıkmaktadır (Yalçın, 2004).

Nihayetinde sosyal sermayenin girişimcilik başarısı üzerindeki etkisine ilişkin sonuçlar, girişimcilerin büyük çoğunluğunun sosyal sermayenin başarılarına olumlu katkı sağladığını ifade etmektedir. Girişimcilerin başarısı için de sosyal sermayeye ihtiyaç duyulduğu ve olumlu etkiler sağladığı vurgulanmaktadır. Girişimciler, sosyal sermaye ağlarının ve sosyal sermaye unsurları olan ağ ve güvenin gerekli kaynakların ulaşılabilirliği açısından önemli olduğunu belirtmiştir. Böylece girişimciler sosyal ağlardaki ilişkilere güvendikçe işleri için gerekli kaynaklara erişmekte ve başarılarına ulaşmaktadırlar (Renin, 2014).

Değişen rekabet çerçevesinde, günümüz kurumları yenileşmeyi bir araç olarak görmektedir. Devinime uğrayan kurumların en önemlilerinden biri de mahalli idarelerdir

2.MÜLTECİ GİRİŞİMCİLİK İÇİN SOSYAL SERMAYE

Göçmen girişimciler, göç ettikleri ülkeye varduktan sonra oradaki yaşayan resmi göçmenler veya aynı etnik kültüre sahip insanlarla iletişim kurarak kendi işini kurmaktadırlar. Mültecilerin, kendi işini kurma eylemleri ve bu alanda başarılı olmaları özellikle 1970'li yıllarda artışı Amerikalı araştırmacılarının ilgisini çekmiştir. Mülteci olan kimse, bulunduğu ülkede elinde bulunan varlıklar ile girişimde bulunurken aynı zamanda göçmenler için istihdam fırsatı yaratılmaktadır. Böylece hem buldukları ülkenin ekonomisine hem de göçmenlerin işsizlik sorunlarına yardımcı olmaktadır (Özku, 2008).

Göçmen girişimcilerin işletmeleri genellikle etnik bir bağ alanı olarak tanımlanmaktadır. Geçimini sağlamak için iş kuran ve yakın zamanda da göç eden göçmen girişimciler, gittiği birçok ülkede girişimcilik için fırsatlara odaklanmaktadırlar. Örneğin, göçmen girişimciler ilk olarak bulunduğu ülkedeki mülteci ve göçmen tüketicilerin tercihlerinden, ihtiyaçlarından ve zevklerinden ortaya çıkan psikolojik faktörlere ve ekonomik koşullara odaklanmaktadırlar. Jansen'in araştırmasına göre göçmen girişimcilik, faaliyetleri içinde buldukları iktisadi şartları iyileştirmek ve genişletmektir. Yani göçmen girişimciler ekonomik koşulları değerlendirmeye meyillidir (Yüksekbilgili, 2021).

Göçmenler bulunduğu ülkede bilgi, yetenek, sermaye ve sosyal sermayeye benzeyen unsurlarla göç ettiği ülkede daha özgüvenli girişimci olabilmektedir. Ayrıca göçmen girişimciler, işletme kurarken birtakım zorunluluklarla karşılaşmaktadırlar (Yüksekbilgili, 2021);

- Göç sonrası pazarda göçmeler için rakiplerin çok olması
- Ev sahibi ülkenin makro ekonomik çevreden etkilenen sorunlar

- Bulunulan ülkede sosyal ağın yetersiz olması
- Tecrübenin yetersizliği
- Zihniyet bakımından toplum arasında farklılıkların olması
- Uygun iş fırsatlarının kısıtlı olması
- Dil ve kültürel sorumluluklar
- Irkçılık ve eğitim sorunları
- Dinsel farklılıklardan gelen sorunlar

Mülteci girişimciliğin başarılması ve sorunların giderilmesinde sosyal ağlar ve bu ağların yarattığı sermaye önemli bir rol oynar. Çünkü ağlar, kişi ve organizasyonlar arasında oluşan belli başlı düğümler ve düğümlerin arasındaki ilişkilerden meydana gelen yapıdır. Ayrıca bağlantılar farklı etkileşim veya bağı ortaya koyacak denklemler içerir. Sosyal ağlardaki iki düğüm arasındaki bağlantılar ise şunlardır (Başgömez, 2010);

- Akrabalık- Arkadaşlık – Sosyal iletişim
- Maddi bağımlılık (İşçi- İşveren – Müşteri – Tedarikçi...)
- Ortak sosyal alanlar (Mezun olunan okul, Üyelik, ...), soy paylaşımı
- Ortak antropolojik kökene sahip olmak

Bu bağlamda göçmen girişimcilerin hayatına da önemli katkılar sağlayan sosyal ağlar ve onun yarattığı sosyal sermaye özellikle göçün birinci aşamasında büyük rol oynamaktadır. Göçmenlerin iş kurma ve iş bulma aşamasında ilk olarak aracılık yapan birey akraba, arkadaş ve tanıdık insanlar olarak sıralanmaktadır. Çünkü yeni göç eden birey için yeni bir toplumda uygun iş bulmak oldukça zordur. Bu konumda göçmenlere eşlik edecek akraba, arkadaş veya bir ağ lazım olacaktır (Çesteneçi, 2012). Dolayısıyla sosyal ağlar iş hedefine yönelik olarak benzer kökenden gelen göçmenler için kaynaklar yaratmaktadır. Mevcut kaynaklar etnik grupların mevcut bulunan ülkede rastlanılan sosyal ve ekonomik engellere tepki vermesinde yarar sağlamaktadır. Bu kaynaklara sahip olan etnik gruplar, işletmelerin kuruluşu ve yaşamlarını devam ettirmeleri sürecinde, sürdürdükleri güçlü etnik bağlar ve sahip olduğu sosyal ağlar sayesinde büyük avantajlara sahip olabilmektedir (Boz, 2007).

Beklenen bu avantajlar sosyal sermaye bağının girişimciliği nasıl etkilediği ile yakından ilişkilidir. Nitekim bağlayıcı sosyal sermaye, siyasi ve ekonomik sorunlara ve istikrarsızlıkların azalmasına yardımcı olmaktadır. Böylece gruplar arasında eğitimsel başarı oranını yükseltmekte ve iş arama sorunlarını azaltmaktadır. Ayrıca üyeler arasında yüksek derecede güven işbirliği organizasyonların oluşmasına etki etmektedir. (Field, 2008). Bunu açıklamak gerekirse aile ilişkilerinde ortak kimlik paylaşımları, hissetmeleri, sık sık buluşmaları bağlayıcı sosyal sermaye türüne girmektedir. Böylece aralardaki ailesel beklenti ve yükümlülük bağlarını güçlendirmektedir (Lollo, 2012). Ayrıca bağlayıcı sosyal sermaye aynı ırk, din, etnik kültürü paylaşmakta ve sosyal hedeflere ulaşmak için ortak hedefleri bulunmaktadır. Bu nedenle hedeflere ulaşmak ve sürdürmek için homojen üyeler arasında homojen organizasyonlar kurulmaktadır. Bu tür gruplar arasında genelleştirilmiş güvene kıyasla özleştirilmiş güven düzeyi daha yüksektir. Bu nedenle çoğunlukla grup yapısı içinde yüksek düzeyde dayanışma ve iş birliğini sağlar. Bu da ortak girişimcilik için önemli bir referans haline gelir (Ahmad ve diğ. 2012). Ancak kapalı topluluklar ve aileler için diğer etnik gruplardan, ırklardan uzak kalmaları büyük ölçekli iş birliği yapmalarını engellemektedir. Böylece modern ve küreselleşen dünyada bağlayıcı sosyal sermayenin yüksek derecede olması kurumların küreselleşen dünyanın ihtiyaçlarını karşılayamamalarına sebep olabilir (Jordan,2015).

Köprü kuran sosyal sermaye ise bağlayıcı sosyal sermayeye göre daha uzak ilişkileri temsil etmektedir. Böylece farklılık arasında bağ kurabilmekte ve kazanımların artmasına sebep olmaktadır (Özcan, 2011). Bu durum bölge dışı bağlar ile araştırmayı ve fırsat kazanımını sağlamaktadır. Böylece zayıf ilişki bağları kurarak iş fırsatları, yenilikçi fırsatları, farklı sosyo-kültürel grupları kazanmayı

yardımcı olmaktadır. Köprü kuran sosyal sermaye ile bağlayıcı sosyal sermaye arasında yakın ilişkileri ve tamamlayıcı özellikleri bulundurmaktadır. Bu yüzden ekonomik kalkınma ve girişimciliğin gelişimi için her iki tür de gerekmektedir (Çalışkan, 2010). Nitekim köprü kuran sosyal sermaye, ekonominin büyümesi üzerine büyük etkiye sahiptir. Çünkü bu tür sosyal sermaye büyük ölçekli iş birliği yapmaya teşvik etmektedir. Bu durum göçmen toplumlar için ihtiyaç olan büyük ölçekli iş birliği yapmayı kolaylaştırır. Kaynak bulma ve araştırma geliştirme aşamasında köprü kuran sosyal sermaye büyük rol oynamaktadır (Erden, 2018).

Birleştirici sosyal sermaye genel anlamıyla güce ve statüye sahip olan insanlar ile bu güç ve yetkiye sahip olmayan bireyleri bir araya getiren bağlardır. Diğer iki sosyal sermaye türü ile karşılaştırıldığında dikey ve farklı bağlardan meydana gelen bu sosyal sermaye türü bireyin kendi yakın sosyal çevresinin dışındaki ağlardan, resmi kurumlardan elde ettiği veriler ile bilgileri geliştirme kapasitesine sahiptir. Yöneten grup ile yönetilen grup arasındaki bağlar bu tür sosyal sermayeyi ifade etmektedir (Çalışkan, 2010). Birleştirici sosyal sermaye diğer sosyal çeşitlerine kıyasla daha heterojen gruplardan oluşmaktadır. Bu nedenle ailevi, dini, bölgesel, geleneksel kurallardan ziyade toplum tarafından genelleştirilmiş kuralların geçerli olduğu ortamın oluşmasını sağlayarak birinin hiç tanımadığı bireylere duyduğu güven ve bağ seviyesinin yükselmesine etki etmektedir. Zayıf bağlar ile birleştirici sosyal sermayenin ortaya çıkışı insanların güç yapılarına ve kurumlarına erişimleri ve bağlantı kurmaları için daha fazla fırsat sağlayarak bir topluma fayda sağlar. Bu durum girişim ağının gelişmesi ve etkin bir biçimde kullanılması için önem taşır (Hawkins, 2010:9).

Özetlemek gerekirse sosyal sermaye yeni başlayan işletmeler ve küçük işletmeler için kaynak eksikliğini gidermekte ve bu işletmelerin karmaşık hizmetlere ulaşmasını engellemektedir. Böylece sosyal sermaye, girişimcilerin bireysel karar verme aşaması için büyük önem arz etmektedir. Örneğin; tanıdığı insanlar, arkadaşlar, meslektaşlar ve aile üyeleri girişimcinin izlediği yolda birer sosyal sermaye olarak girişimciyi etkilemekte ve yardımcı olmaktadır (Islam, 2019).

3.TÜRKİYE'DEKİ AFGAN MÜLTECİ GİRİŞİMCİLERİN GİRİŞİMCİLİK SÜREÇLERİ ÜZERİNE GEREKÇELERİ VE SOSYAL SERMAYE BAĞLAMINDA YAPILANMALARI ÜZERİNE NİTEL BİR ARAŞTIRMA

Çalışmada Türkiye'ye farklı zamanlarda göç etmiş olan Afganlı mültecilerin girişimcilik süreçleri ve sosyal ağları-sermaye yapıları nitel araştırma ile ele alınmıştır. Bu bağlamda öncelikle Afganistan ile Türkiye arasındaki tek yönlü göç sürecini incelemek ve tarihsel süreç içerisinde Afgan göçünün kesitlerini ele almak gerekmektedir.

Afganistan özellikle son yıllarda dünya çapında göç veren ülkeler arasında yer almaktadır. Afgan göçmenlerin geçmişi 1979 öncesi yıllara dayanmaktadır. Afgan göç süreci 1979 öncesi dönem 1979-2001, 2001-2020 ve 2021 sonrası dönem olarak dört farklı dönem olarak bilinmekte ve araştırmacılar tarafından analiz edilmektedir (Kuschminder ve Dora, 2009).

1979-2001 yılları arasında Sovyet işgali, iç savaş, Taliban saldırısı gibi nedenlerden kaynaklanan ekonomik sorunlar Afganistan halkını ikinci dış göç akımına zorlamıştır. 1990 yılına gelindiğinde yaklaşık 6,22 milyon Afgan halkı yerinden edilip konum değiştirmiştir (Stigter ve Monsutti, 2005).

2020-2021 dönemi Afgan halkı, Taliban'ın tekrar güç kazanıp yönetimi ele geçirmesiyle 20 yıl geriye dönerek göç dalgalanmalarını yeniden başlatmıştır. ABD yönetimi Afganistanda Taliban'a karşı yıllarca süren savaşını bitirmek için 29 Şubat 2020 yılında Doha'da Taliban ile barış anlaşması imzalamıştır. 3 hafta içerisinde Taliban hükümeti başkent Kabil olmak üzere tüm şehirleri ele geçirip yönetimin başına geçmiştir. Verilere ve yayınlanan haberlere göre ülke genelinde binlerce insan yerlerinden edilmiş ve tahmini 3 milyondan fazla insan yurt dışına göç etmiştir (Hasht Sobh Gazetesi, 2021).

Türkiye'deki Afganistan mültecilerinin geçmişi ise 1979'a dayanmaktadır. 1979 yılında başlayan Sovyet işgali nedeniyle çoğu Afgan aileler Pakistan ve İran'a göç etmiştir. Afganların göç dalgalanması sadece Pakistan ve İran'da yaşanmamıştır. Afganlar dünyadaki çoğu uzak veya yakın ülkelere göç etmeye çaba göstermiştir. Verilere göre 1981 yılında Sovyet işgalinden kaynaklanan Afgan göç sürecinde 1200 göçmen Türkiye'ye göç etmiştir. Yapılan anlaşmanın ardından Türkiyedeki Afgan

mülteci sayısı 1200 kişiden 4500'e yükselmiştir. Sovyet işgalinden sonra 2001 yılında devlet yönetiminin değişmesiyle çok az da olsa mülteciler Afganistan'a geri dönmüştür. Son yıllardaki dünya genelinde ortaya çıkan mülteci ve göçmenlerin profiline bakıldığında yaklaşık olarak 2,6 milyon kişinin bulunduğu Afgan göçmenler dikkat çekici olmuştur. Genel olarak Afgan göçmenler, komşu ülkeleri olan İran ve Pakistan'da bulunmaktadır. Son yıllarda özellikle 2009'da Türkiye, Afgan göçmenlere ev sahipliği yapmaktadır. Yaklaşık 9-10 bin göçmen bulunmaktadır. Bunların %51'ini kadınlar ve çocuklar oluştururken %49'luk kısmını erkekler oluşturmaktadır. Afgan göçmenlerin Türkiye'ye gelme nedenleri tarihsel süreçleri açısından değerlendirildiğinde başta Sovyet işgali, Taliban baskısı ve ekonomik sorunlar sıralanabilir. Bunların dışında özellikle son yıllarda İran'daki Afgan göçmenlerin işsizlik ve sosyal yaşamda zorluklar çekmesi nedeniyle Türkiye'ye üçüncü ülke olarak göç etmeye devam etmektedirler. Bir diğer nedeni ise Türkiye'yi transit ülke olarak görmeleri ve Avrupa'ya Türkiye üzerinden geçiş yapmak amacıyla ilk buraya yerleşmeleridir. Türkiye emek piyasasında göçmenlerin kendilerine resmi veya gayri resmi yer buldukları sektörler genel olarak turizm, eğlence, perakende satış, inşaat, ev içi hizmetler ve tarımdır. (Kahraman, 2017).

Bununla birlikte emek piyasası içerisinde iş güvencesini yetersiz bulmaları, vasıfsız yerlerde az maaş almaları, sürdürülebilir iş ve çalışma konusunda sorun yaşamaları, ekonomik sorunların artması, yeni mültecilerin bağların nedeniyle yaşanan zorluklar gibi gerekçeler Afganlı göçmenlerin girişimci bir özneye dönüşmelerine neden olmuştur. Burada kendi yöresine ait formal veya informal yollardan getirip ticaret yapılmaktadır. Bunun dışında, lokanta, küçük dükkanlar ve para transferi gibi işyerleri açmaya başlamışlardır (Güler, 2020).

3.1.Araştırmanın Amacı, Örnekleme ve Yöntemi

Çalışmanın amacı, Türkiye'ye gelen Afganlı mültecilerin girişimcilik faaliyetlerinin oluşumları ve oluşum sürecinde sosyal sermayenin etkisini nitel araştırma yöntemi kullanarak analiz edilmesidir.

Araştırmada katılımcılara ulaşmak ve onlarla derinlemesine mülakat gerçekleştirmek için iki aşama uygulanmıştır. Nitel yöntemlerden ise içerik analizi tercih edilmiştir. Burada nitel araştırma, içerik analizi ve veri toplama yöntemi olarak mülakat tekniği ile ilgili genel bilgiler aktarılacaktır.

Araştırmada, nitel çalışmalar için veri toplama yöntemlerinden mülakat yöntemi tercih edilmiştir. Günümüz pandemi şartları mülakat metotlarının uygulanması konusunda bazı hassasiyetlere sahiptir. Bu nedenle görüşmeler online olarak gerçekleştirilmiştir. Katılımcılar ile ön görüşme yapılarak bir görüşme takvimi oluşturulmuştur. Ardından görüşmeler bu takvim ve hassasiyetlere uygun olarak online gerçekleştirilmiştir. Araştırma verileri 1 Nisan - 31 Temmuz, 2022 tarihleri arasında toplanmış ve mülakat süreleri 45 dakika ile 90 dakika arasındadır. Toplamda yaklaşık 19 saat ses ve görüntü kaydı alınmıştır. Yapılan mülakatlar esnasında yalnızca onay veren katılımcıların ses ve görüntü kaydı alınmıştır.

Çalışma grubundaki yöneticilerin tümü araştırmaya gönüllü olarak katılmıştır. Araştırma veriler doygunluğa ulaştığı yani cevapların benzerlik oranlarının arttığı noktada tamamlanmıştır. Bu doğrultuda toplam on beş yönetici araştırmanın çalışma grubunu oluşturmaktadır. On beş yönetici ile yarı yapılandırılmış mülakat yöntemi ile derinlemesine görüşmeler yapılmıştır. Araştırmada kişisel hakların korunması kanununa aykırılık teşkil edeceği ve anlatılan bilgilerin mahrem sayılabileceği hassasiyetinden yola çıkılarak katılımcıların kimliklerini deşifre edebilecek kişisel bilgileri ve görev yaptıkları kurum adları paylaşılmamıştır. Sadece mülakat yapılan yöneticilerin sektör, eğitim durumları, kurum içi pozisyonları belirlenmiştir

Araştırmacı mülakata başlamadan önce öğrenci kimliğini ve tez sorularının başlangıcında bulunan taahhünameyi göstermiştir. Böylelikle güven ortamının oluşmasına yardımcı olmuştur. Güven oluşması için girişimciler yaptıkları iş ve faaliyetler ile ilgili sorulara açık ve net paylaşımlarda bulunmuştur. Türkçe bilen girişimciler mülakat sorularına Türkçe olarak cevap verirlerken Türkçe bilmeyenler ise Farsça olarak cevap vermiştir. Araştırmacının kendisi de Afgan birey olduğu için tercüman kullanmayarak kendisi Türkçeye çeviri yapmıştır. Mülakat bittikten sonra girişimcilere teşekkür edilerek gerektiğinde ulaşmaları için tekrar ricada bulunulmuştur.

Mülakat aşaması tamamlandıktan sonra üçüncü aşama olarak elde edilen veriler word çalışma sayfasına aktarılmıştır. Bulgular bilgisayar vasıtasıyla word programı kullanılarak daha önce oluşturulan bir tablo içine aktarılmıştır. Tablonun ilk kısmında girişimci kodu, işletme kodu, sektör, tarih, başlama ve bitiş saatine yer verilmiştir. Her bir soru için cevaplara göre yer ayrılmış ve numaralar şeklinde sıralanmıştır. Cevap tablolarında her satırda iki sütun vardır. Birinci sütunda katılımcının cevaplarına yer verilmiştir. İkinci sütunda ise mülakat sürecinde araştırmanın elde ettiği ek bilgilere yer verilmiştir.

Araştırma yöntemi olarak nitel araştırma yönteminin kullanılması nedeniyle araştırmacı kendi deneyimlerini ve algıladıklarını çalışmaya dahil etmiştir. Buna ek olarak sağlıklı analiz edilmesi için sürekli semboller ve kodlamalar kullanılmıştır. Böylece araştırmacıya algılama kolaylığı sağlanmıştır. Türkiye'de Konya ve İstanbul şehirlerinde bulunan 15 Afgan girişimci ile yüzyüze ve online görüşülerek mülakat veriler toplanmıştır.

Amaca ulaşmak için mülakat soruları olarak toplam 39 soru bulunmakta ve temel sorular aşağıdaki gibidir (Deniz, 2017).

- Afgan göçmenleri girişimciliğe çeken ve iten faktörler nelerdir?
- Afganlar için mevcut fırsatlar nelerdir?
- Afganların yerli girişimcilerle arasındaki girişimciliğe karar verme aşamasının değerlendirilmesi nelerdir?
- Afganların girişimcilik seçimlerine etki eden sosyal faktörleri nelerdir?
- İş kurma sürecinde girişimcilerin iş ilişkilerindeki sosyal sermaye rolü nelerdir?

Araştırmada, farklılıklığa göre problemin farklı boyutlarının ortaya konması ve geçerli bir sonuç elde edilmesi sebebiyle örneklemin heterojen çeşitliliğini kapsayacak yeterli sayı ve çeşitlilikte olması gerekmektedir. Bu çalışmada, örneklem yapısı sadece bir bölge ile sınırlandırılmamış olup Konya ve İstanbul illerini kapsamaktadır. Konya ve İstanbul Afgan göçmen girişimciler için ekonomik ve kültürel özellikleri ile ön plana çıkmaktadır. Buna ek olarak Afgan göçmen girişimcilerin en fazla bulunduğu şehirlerden sayılmaktadır. Bu şehirlerde Afgan göçmen girişimciler restoran, dükkân, iletişim, halıcılık, transport gibi çeşitli sektörlerde faaliyet göstermektedir.

Bu araştırma göçmen girişimcilerin girişimcilik sürecinin oluşumu ve sosyal sermaye ile ilişkisine yönelik bir araştırmadır. Bu nedenle verilerin toplanması ve analiz edilmesi için daha önce de bahsedildiği üzere Konya ve İstanbul'da bulunan Afgan göçmen girişimciler ile mülakata dayalı bir alan araştırması yöntemi uygulanmıştır. Derneklerden elde edilen verilere göre İstanbul'da 260 Konya'da 120 Afgan işletme olduğu söylenmiştir (<https://aiadtr.com>). Mülakat süreci Konya ilinden başlatılarak 7 kişi ile mülakat yapılmıştır. Ardından İstanbul ilinden 8 kişi ile mülakat yapılarak çalışmaya dahil edilmiştir.

Araştırma yaparken sektör çeşitliği özellikle dikkate alınmıştır. Konya'da Afgan göçmen girişimciler konum bakımından birbirine yakın adreslerde bulunmaktadır. Böylece Afganların yoğunluk gösterdiği bölgelere gidilerek görüşmeler gerçekleştirilmiştir. İstanbul'da bulunan girişimciler ile mülakat çevresel bağlantılar kullanılarak yapılmıştır.

Araştırmanın önemi ve kişisel gizliliğin sağlanması için mülakata katılan girişimcilerin adları ve işletme adları belirtilmeyerek girişimci 1, girişimci 2, işletme 1, işletme 2 şeklinde kodlamalar kullanılmıştır.

3.2 Araştırmanın Bulguları

Çalışmada elde edilen bulgular iki grup halinde ele alınmıştır. Öncelikle mülakata katılan girişimcilerle ilgili demografik bilgilere yer verilmiştir. Ardından girişimcilerin girişimcilikte yaşadıkları süreçler soru temelinde aktarılmıştır.

3.2.1. Temel (Demografik) Bulgular

Araştırma göçmen girişimciler ve sosyal sermaye ilişkisi üzerine olduğundan dolayı görüşmeler Türkiye’de bulunan Afgan göçmen girişimciler ile yapılmıştır. Ayrıntılı demografik bilgiler Tablo.1 de yer almaktadır.

Tablo 1. *Girişimcilerin Demografik Özellikleri*

		Katılımcı Sayısı
Medeni Durumu	Evli	9
	Bekar	6
Cinsiyet	Kadın	1
	Erkek	14
Etnik	Hazara	3
	Türkmen	5
	Özbek	6
	Tacik	1
Yaşı	20-30	6
	30-40	4
	40-50	4
	50 ve üstü	1
Eğitim Durumu	Orta okul	2
	Lise	4
	Lisans	5
	Yüksek Lisans	3
	PHD	1
İş hayatı ile ilgili eğitim	Evet	4
	Hayır	11

Araştırmada soru sorulan girişimcilerin çoğu yaptığı işler ile ilgili eğitim almamışlardır. Buna rağmen kendi işlerini yapma çabalarında olduğu gözlemlenmektedir. Daha önce de belirttiğimiz gibi Afgan göçmen girişimciliğin zorunlu göç olduğu için planlı ve eğitilmiş bir girişimcilik süreci söz konusu olmamaktadır. Çünkü Türkiye’de yaşayan göçmenlerin hem zamandan kaynaklı hem de maddi durumlarının yetersiz olmasından dolayı girişimciler yaptıkları işlerle ilgili girişimcilik eğitimi almamışlardır. Buna ek olarak girişimcilere ailelerinin işi ilgili sorular sorulduğunda cevapların %90’ında ailelerinin ticaret ile uğraştığı ortaya çıkmıştır. Böylece girişimcilerin girişimcilik eğitimini teorik olarak almadıkları, ailelerinden görmüş oldukları anlaşılmaktadır.

Tablo 2. Türkiye'ye Giriş Tarihi ve İş Yerini Başlatma Tarihi

Girişimci No:	Türkiye'ye Giriş Tarih	İş yeri Başlatma Tarihi
G1	2019-11-15	2020
G2	1986	2018
G3	2012	2017
G4	2014	2016
G5	1982	2012
G6	2015	2019
G7	2022	2022
G8	2011	2020
G9	2022	2022
G10	2014	2021
G11	2009	2015
G12	2015	2021
G13	2016	2019
G14	2016	2019
G15	2022	2022

Demografik sorular arasında girişimcilerin Türkiye'ye giriş yaptığı zamanlar ve bununla beraber iş yerini açtığı tarih de yer almıştır. Böylece göçmen veya mülteci olarak yabancılık hissetmenin girişimcilik üzerinde bir etkisinin olup olmadığı öğrenilmiştir. Bununla birlikte girişimcilerin ihtiyacına göre iş yerini açıp açmadığı da gözlemlenmiştir. Buna istinaden Tablo 2'de girişimcilerin Türkiye'ye giriş tarihi ve iş yerini açtıkları tarihler yer almaktadır. Afgan göçmenlerin Türkiye'ye giriş tarihi ile işe başlama tarihi arasında farklılıklar görülmektedir. Tabloya bakıldığında girişimciler, Türkiye'ye girdikten en az iki veya üç yıl sonra kendi işlerine başlamışlardır. Bunun da temel sebebi Afganistan'da savaşın bitmesi ümidinde olunmasıdır. Bunun yanı sıra göçmenlerin birikimlerinin bitmesi işe geç başlamalarına neden olmuştur. Girişimci yoluna girmeden önce çalışıp ilk sermayeyi temin etmek için geç girişimde bulunma sonucuna varılmıştır. Bu durum Afganlıların yarısının ihtiyaç temelli girişimciliğe odaklanmış olabileceğini göstermektedir.

3.2.2. Mevcut İş Faaliyetiniz ve Süreci Nasıl İşliyor?

Yapılan görüşmelerden elde edilen verilere göre mülakata katılmış olan girişimcilerin Afganistan'daki işi Türkiye'deki faaliyet alanından farklılık göstermektedir. Bu girişimcilik özellikleri de Afgan göçmen girişimcilerin ihtiyaç temelli girişimciler olduklarını savunmaktadır

Tablo 3. Afganlıların Afganistan'daki ve Türkiye'deki İşleri

Girişimci No	Afganistan'daki İş	Türkiye'deki İş
G1	Öğretmen	Turizm

G2	Halıcı	Tekstil
G3	Çiftçilik	Dış Ticaret
G4	Ticaret	Dış Ticaret
G5	İşim yoktu	Turizm
G6	Halıcılık	Manav
G7	Tercümanlık	Tercüme işlemleri
G8	Öğrenci	Danışmanlık
G9	Millet Vekili	Bakkal
G10	Öğrenci	Talaşlı İmalat
G11	Gazetecilik	Online Gazetecilik
G12	Market İşletme	Lokanta
G13	Serbest Meslek	İletişim ve Teknoloji
G14	Öğrenci	Turizm
G15	Halıcı	Takı Ürünleri

Bu bulgu da Türkiye’deki iş piyasası ve koşulların faaliyet alanı seçme konusunda ne kadar etkili olduğunu savunmaktadır. Ayrıca verilerden elde edilen diğer bir bulgu ise çoğu girişimcilerin Afganistan’da ticaret ile uğraştığıdır. Böylece deneyimin girişimcilik kararı üzerindeki etkisini desteklenmektedir.

Bu göçmenlerin içerisinde hem Afganistan hem de Türkiye’de aynı işi yapan girişimci sayısı sadece bir tanedir. Bir girişimci haricinde diğer girişimcilerin farklı alanları ve farklı meslekleri tercih ettiği görülmüştür. Girişimcilik ile bireyin içinde yaşadığı sosyal yapı arasında doğrusal bir ilişki bulunmaktadır. Toplum içerisindeki ekonomik, eğitim, kültürel etkenler bireyin içinde yer alır ve vereceği kararlar ona göre şekillenir. Girişimcilik ve sosyal yapı arasındaki yakın ilişki, girişimci olan kişinin düşüncelerini etkilemektedir. Böylece girişimcilik kararını etkilemektedir. Girişimciliğin faaliyet alanı ona göre seçilmekte ve ilerlemektedir. İşyeri faaliyeti ile ilgili sorular arasında “Bu işyerini öneren oldu mu?” diye sorulduğunda çoğu girişimci “*Evet, ailem ve çevremdeki arkadaşlarım önerdi.*” diye cevap vermiştir. Böylece yapılan görüşmelerde özellikle faaliyet alanın seçilmesinde sosyal yapının etkilediği sonucuna varılmıştır.

Afgan girişimcilerin faaliyet gösterdiği alan Afganistan’da da yaygındır. Ayrıca Afganistan’da küçük işletmelerin sayısı daha fazladır. Böylece Türkiye’de girişimde bulunan girişimciler, faaliyet sektörünü seçerken Afganistan ticaret piyasası ile Türkiye ticaret piyasasını değerlendirerek seçmişlerdir. Afganlı göçmen girişimcilerin açtıkları iş yerleri; bakkal, market, kafe, lokanta, telefon satışı, tekstil, dönerci, parfümcü, giyim satış mağazaları ve imalat fabrikaları vb. işletmeler şeklindedir (Sadid,2019:51).

Afganistan’da esnafılık ve ticaret ile uğraşan girişimcilere bazı sorular sorulmuştur. Bu sorular eski iş yeri ile buradaki iş yerini kıyaslamak için önemlidir. Bu kıyaslamanın girişimcilerin ihtiyaç temelli girişimcilik/fırsat temelli girişimcilik özelliklerinden hangisini taşıdığı konusunda ipuçları verebileceği öngörülmüştür. Girişimcilerden bu soru ile ilgili soru sorulduğunda “Evet, katkısı oldu.”

diye cevap verilmiştir. Görüşmeler sırasında girişimcilerle yapılan mülakat sırasında Afganistan'da iş yapmamış olsa dahi ailesinden ticaretin işleyişini ve etkenlerini gördüğü anlaşılmıştır. Girişimcilik unsurunu etkileyen faktörler arasında aile faktörü önemli bir unsur olarak görülmektedir. Bu da girişimciliğin gelişiminde ve girişimciliğin işlevsel faktörlerinin artmasında büyük rol oynamaktadır. Bir ailede mevcut olan tecrübelerin etkisi, mülakat esnasında aileye yönelik girişimci deneyimlerinin olup olmadığı sorulmuştur. Soru sonucunda girişimcilerin çoğunun ailede girişimcilik deneyiminin olduğu görülmüştür. Mülakat sırasında bu sorun ile ilgili cevapların bazıları şöyle verilmiştir:

G6, *babamın halıcılık işletmesi vardı, onun önerisi ile burada kendi işletmemi kurma kararını aldım.*

G15, *Abim kendisi kuyumcu, onun önerisi ve desteği ile bu alanı seçtim.*

Tablo 4. *Afgansitan'daki ve Türkiye'deki işyerleri ile İlgili Karşılaştırmalar*

Girişimci No	Afganistan'daki İşyeri Çalışan Sayısı	Ortak Sayısı	Afganistan'daki İşyerinin Durumu	Türkiye'deki İş Yeri Çalışan Sayısı
G1	2	Yok	Yok	3
G2	1	Yok	Açık	1
G3	6	Var	Açık	5
G4	1	Var	Açık	Yok
G5	Yok	Yok	Yok	10
G6	4	Yok	Açık	3
G7	1	Yok	Açık	1
G8	3	Yok	Açık	4
G9	Yok	Yok	Yok	1
G10	4	1 Kişi	Açık	9
G11	1	1 Kişi	Açık	2
G12	2	1 Kişi	Açık	2
G13	1	1kişi	Açık	4
G14	2	Yok	Açık	4
G15	1	Yok	Açık	2

Bir kişinin girişimciliğine katkısı olan birçok unsur bulunmaktadır. Bu unsurlar, katılım, aile, üye olunan gruplar, tecrübeler ve kültürdür. Dolayısıyla mülteci ve göçmen girişimciler öncelikle misafir olunan ülkede, zenginliğin küreselleşmesinde ve dünyanın bütün coğrafyasında refahın yükseltilmesinde fonksiyonel bir oluşumdur. Göçmen ve mülteci girişimciler kendi kültürlerini farklı ülkelerde tanıtmaya ve yaşatmada yaptıkları işi bir köprü olarak kullanmaktadır. Yani kendi kültürlerini

kullanarak misafir edindikleri ülkede farklılıklara dikkat çekerek bu farklılıkları işe çevirmektedirler (Deniz, 2018).

Afganistan vatandaşı olarak yaşamakta olan göçmen girişimcilerle yapılan araştırmada, kültür farklılığını fırsata çevirip çevirmediğine dair birbirine benzeyen sorular sorulmuştur. Ele gelen cevaplarda Afganların, kendi geleneklerini hangi alanda kullandıkları ve faktörünün girişimcilik üzerinde etkili olup olmadığı beyan etmeye çalışılmıştır. Kültürel ilişkiyle ilgili sorulan ilk soru, işletmenin hangi alanda faaliyet gösterdiği. Genel olarak Afganlıların Türkiye’de yapmaya devam ettikleri işler yukarıdaki tabloda gösterilmiştir. Üzerine araştırma yapılan toplam 15 Afgan girişimci içerisinde çoğunun kendi kültürü üzerine odaklı ve müşterilerinin de çoğunun Afganlar olduğu ortaya çıkmıştır. Yapılan görüşme esnasında gözlemlendiği kadarıyla girişimcilerin Afganistan’da olup Türkiye’de olmayan ürünleri ya da Afganistan’da en yaygın bulunan ürünleri Türkiye piyasasına sunduğu anlaşılmıştır. Pazarladıkları ürünler safran, pirinç (sila), gur, el yapımı halı, badem, fıstık, yeşil çay gibi geleneksel ürünlerdir.

G9’a göre Pirinç (Sila) Afganistan, Türkmenistan, Suriye, Tacikistan ve İran Tüketiciler çok tercih etmektedir.

G4’e göre Türkiyede Afgan göçmenler fazla bulunmaktadır ve tüketim oranı en yüksek olan Pirinç(Sila), yeşil çay, gur gibi geneleksel ürünler Afganlar için temel ihtiyaçtır.

Safran, İngilizcede crocus sativus olarak bilinmekte ve kırmızı altın renkli bir bitkidir. Yetişmesi ve toplanması zor olduğu kadar çok çeşitli faydalı özellikleri bulunmaktadır. Afganistan’da 2500-3000 hektar alanda safran üretilmektedir. Üretimi %90 Afganistan’ın batısında olan Herat şehrinde gerçekleşmektedir. Dünya genelinde bakacak olursak safran üretimini yapan ülkeler arasında ilk sırada İran sonra sırasıyla Hindistan, Yunanistan, Afganistan, Fas İspanya, İtalya ve Çin gibi ülkeler bulunmaktadır. Afganistan, safran üretiminde dünya genelinde 6 ton üretim ile 4. Sırada yer almaktadır (Moradi,M,2018:35). Bu değerli bitki, Afgan göçmen girişimciler tarafından Türkiye’deki piyasaya sunularak ana ürün olarak sayılmaktadır. Görüşme esnasında gözlemlendiği kadarıyla özellikle market, bakkal, kafe ve restoran açan göçmen girişimcilerin satışa sunduğu ürünler arasında bulunmaktadır. Bununla beraber Afganistan’ın el yapımı halısı dünya genelinde meşhurdur. Bu ürünleri Türkiye pazarına sunmak için Afgan girişimciler, Afganistan’dan ithal edip Türk pazarına sunmaktadır. Bunlara ek olarak Afganistan’da yetişen ve değer arz eden ürünler olan pirinç (sile), yeşil çay, badem, fıstık gibi geleneksel ürünler Afgan göçmen girişimciler tarafından Türkiye piyasasına sunulmakta ve satışı yapılmaktadır. Örneğin,

G3’a göre Safran’ın karlılık oranı Türkiye piyasasında yüksektir. Fiyat tutturma konusunda zorluluk yaşamamaktadır.

G4’e göre badem, fıstık Afghaistanda fazla yetiştirmekte ve en temel ihracat ürünler arasında yer almaktadır.

3.2.3. İşlerin Yapılması Esnasında Karşılaşılan Sorunlarla İlgili Bulgular

Afgan girişimcilerin çalışma esnasında zorluklar yaşayıp yaşamadıkları hususunda sorular sorulduğunda hemen hemen hepsinin zorluklarla karşılaştıkları ortaya çıkmıştır. Genel olarak ele gelen cevaplardan anlaşılacağı gibi göçmenleri girişimciliğe iten faktörler; kültürel farklılık, maddiyat, dil bilgisinin yeterli olmaması, yasal boşluklar, işçilerin çalışma zorlukları, ev sahibi ülkeye yabancılık ve dışlanma olmuştur. Bunun yanısıra girişimciliğe iten sebepler haricinde yaşadığı diğer sıkıntılardan biri ise sıfırdan başlamada yaşadığı zorluklardır. Yani iş yeri açmada yaşamış olduğu ruhsat problemi, sıfırdan başlama zorlukları ve ikametgâh almada gerekli bilgiye sahip olmama konularıdır. Mülakat sırasında bu sorun ile ilgili cevapların bazıları şöyle verilmiştir:

G.6’nın cevabı, “Evet yaşadım, öncelikle toptancılar bana çok güvenmiyordu.”

G1, “Çok zorluklar yaşadım. Çünkü yabancılar, özellikle yatırımcılar için ruhsat ve diğer belgeleri almak kolay olmuyor.”

G12, “Evet dışlanmalar özellikle dil problemimiz vardı, süreç olarak güçlülük çektik.”

G5, “Evet, Çok zorluklar yaşadık. Beceremezsin dediler. Ayrıca benim için dil sorun oldu.”

G13, “Tabiki yaşadık, Ruhsat ve kamu hizmetleri için zorluk çektik hala da çekiyoruz.”

Genel olarak elde edilen cevaplara bakıldığında Afganlıların iş hayatında karşılaştıkları zorluklar, eleman olarak çalıştıkları taktirde karşılaştıkları çalışma koşulları ve düşük ücret, dil yetersizliği, çevreye karşı yabancılık hissetme, müşteri ve tedarikçilere karşı eksikliklerle karşılaşmadır. Böylece çok zor durumda kalmayan Afganlılar için tecrübe, sosyal ağın geniş olması, Afgan göçmen nüfusunun çok olması, Türkler ile kültür benzerliğinin olması ve benzeri unsurların olması Türkiye’de kendi işini kurması konusunda kolaylık sağlamıştır. Bu sebeple Afganların işyeri açtığı konumlar çoğunlukla Afganların fazla bulunduğu konumlardır. Bunun ardından Afgan göçmen girişimciler çevresinde hep tanıdıklarını bulundurmakta ve bunun da sebebi sosyal ağdan yeterince faydalanmamasıdır. Bunlarla beraber göçmenler, yaşamak için kendi geleneğine yakın bir kültüre sahip şehri seçmektedir. Buna bağlı olarak Afgan göçmen girişimcilere karşılaştıkları sosyal ağ sorunlarını beyan etmesi için soru sorulduğu taktirde 15 girişimci içerisinde hemen hemen hepsi sorun yaşadığını dile getirmiştir. Yukarıda da belirtildiği gibi Afgan göçmen girişimciler bağlayıcı sosyal sermaye türünden yararlanmışlardır. Bağlayıcı sosyal sermaye göçmenlerin iş ilişkisinde büyük önem taşımaktadır.

Üzerine görüşme yapılan bir diğer soru olan yerel girişimciler ile iş ilişkisinde problem yaşayıp yaşamadığı sorulduğunda toplam 15 Afgan göçmen girişimci içerisinde (G7, G4, G2 haricinde) işletme kurması veya iş hayatında dil, dışlanma vb. sorunlarla karşı karşıya kalmışlardır. Oysa başka üzerine araştırma gerçekleştirilen göçmenlerden 12 girişimcinin hepsi adı geçen sorunlarla karşılaştıklarını; ama rekabet ortamında diğer yerel girişimciler ile sorun yaşamadıklarını dile getirmişlerdir. Bunun yanısıra girişimci 5 ve girişimci 6 rekabet ortamından etkilendiğini dile getirmiştir. Bu sorunun cevabını analiz edecek olursak çoğu girişimcinin diğer yerel girişimciler ile olan ilişkilerinin iyi olduğu sonucuna varılmıştır. Bunun da temel sebebi Afgan göçmen girişimcilerin, kültür farklılıklarından yararlanarak rekabetten kaçınmak için bu durumu fırsata çevirmesidir. Bu konuyu birkaç girişimcinin verdiği cevaplar ile daha anlaşılır hale getirebiliriz. Bu sorunla ilgili

G6, “Hayır anlaşıyoruz, benim yakınım da benzer manav yok”

G11, “Sektörümüz çok farklı, benzer girişimcilik faaliyetimiz bulunmamaktadır”.

G15 ise “Başka benim çevremdeki tanıdığım kişiler arasında bu işi yapan yok.” diye cevaplar verilmiştir.

3.2.4. Girişimcilik Özellikleri ve Süreci ile İlgili Bulgular

Girişimcilik kavramı çok geniş bir kavramdır ve çeşitli alanlarda girişimcilik özellikleri göz önünde bulundurularak çalışmalar yapılmaktadır. Girişimcilik özellikleri, işleyişi, sürdürülebilirliği girişimci olan kişinin düşüncelerine, durumuna ve çevresel etkenlere bağlıdır. Her girişimcinin mutlaka kendine özgü bir hikayesi mevcuttur. Bu bölümde Afgan göçmen girişimcilerin girişimcilik hikayesini ve sürecini incelemek amaçlanmıştır.

3.2.4.1. Afgan Göçmen Girişimciler İhtiyaç Temelli Girişimciler midir?

Araştırmada önceden de bahsedildiği gibi mültecilerin girişimcilik türleri iki alt başlıkta değerlendirilebilmektedir. Bunlar mültecilerin bulunduğu ülkede ihtiyaç temelli girişimcilik ve fırsat temelli girişimciliktir. Fırsat temelli girişimciliğin artması için göçmen veya mültecileri girişimciliğe çeken faktörlerin fazla olması gerekmektedir. İhtiyaç temelli girişimcilikte ise iten faktörler söz konusudur. Afgan mülteci girişimcilere karşılaştıkları zorluklar hakkında soru sorulduğunda toplam 15 girişimci içerisinde sadece üç tanesi zorluk görmediğini dile getirmiştir. Geri kalan 13 girişimci işletme kurma esnasında veya çalıştıkları alanda farklı zorluklarla karşılaştıklarını beyan etmişlerdir. Bu soru ile ilgili girişimcilerin cevaplarından örnek vermek gerekirse şu şekilde cevaplamışlardır.

G7’ye iş hayatınızda yaşadığınız sıkıntılar iş yeri açmada etkili oldu mu? diye sorulduğunda, “Evet maddi açıdan maaşla çalışmak yeterli değildi o yüzden girişimciliği seçtim.”

G9, “Evet işsizlikten kurtuldum.”

G3, “Evet çok çalıştırıp az maaş veriyorlardı, bu da beni kendi işimi kurmaya zorladı.”

G5, “Evet başkasının işinde çalışmak çok zor, ezilmeler oluyor, az para veriyorlar.”

G12, “Evet, boru, taş, tabak üreten firmalarda çalıştım, çalıştığım süreçte iş sıkıntısı, maaş ve dışlanma sıkıntılarında kendi işimi kurmaya karar verdim.”

G6, “Evet çalıştığım yerdeki ustabaşı bana yabancı olduğum için sert davranıyordu aynı zamanda az maaş verip çok çalıştırıyordu.” Dolayısıyla bu zorluklar girişimciliğe iten faktörler kapsamına girmektedir.

Bunlara ek olarak 15 Afgan girişimciden sadece 15 numaralı girişimci hariç hepsi kendi işinin patronu olma isteği ile işe başlamıştır. 15 numaralı girişimci patronluk isteğiyle değil evde çalışıp para kazanma isteğiyle işine başlamıştır. Bununla ilgili soru sorulduğunda, cevapların çoğu “Evet, tabi ki özgürlük hissi çok etkili oldu.” diye cevaplamıştır. Tüm bu bulgular analiz edildiğinde çeken faktörlerden ziyade iten faktörlerin daha fazla olması Afgan göçmen girişimcilerin ihtiyaç temelli girişimciler olduğu sonucunu desteklemektedir.

3.2.4.2. Afgan Göçmen Girişimcilerin Girişimciliği Başlatma Süreci ve Hedefine Dair Bulgular

Afgan göçmen girişimcilere iş kurmadaki düşüncesi sorulduğunda bazılarının çok para kazanmak, kendi patronu olmak, hayalleri gerçekleştirmek, başarıya ilerlemek, kendi ayakları üzerinde durmak ve aldığı eğitime göre ilerlemek gibi düşüncelerini gerçekleştirmek için başladığı gözlemlenmiştir. Ayrıca girişimci birinin düşüncesi insanlara hizmet sağlayarak refaha kavuşturmadır. Bu bulgular da girişimcilik hedeflerindeki özellikleri desteklemektedir.

Girişimcilerin girişimcilik sürecini başlatabilmesi için her şeyden önce ilk sermayenin bulunması gerekmektedir. Bununla ilgili “İlk sermayeyi nasıl temin ettiniz?” diye sorulduğunda göçmenlerin kendi birikimi, önceden kendi işini yapıp buraya gelirken sermaye ile gelmeleri, farklı projelerden desteği almaları ve çalışarak biriktirdikleri paralarla sağladıkları ortaya çıkmıştır.

Girişimci olan kişi kâr elde etmek amacıyla bir işin girişiminde bulunan, organize eden ve doğacak tüm riskleri üstlenen birey olarak tanımlanmaktadır (Turan, 2019). Afgan göçmen girişimcilere işletmelerinin risk taşıyıp taşımadığı sorulduğunda hemen hemen hepsi işletmesinin riskle karşı karşıya kaldığını beyan etmiştir. Ayrıca risk almaktan korkmadıklarını da dile getirmişlerdir. G1, şöyle cevaplamıştır: “Her iş risk taşıyor, yatırım ve ticaretin kendisi risk demektir. Fakat korkarak ticaret olmaz.”. Böylece Afgan göçmen girişimciler girişimcilik özellikleri olan risk alma eylemini sağlamaktadır.

Göçmen girişimcilik ile ilgili olan soruyu, Afganlı göçmen girişimcilere “Göçmen olarak işyeri açmayı avantaj olarak görüyor musunuz?” diye sorulduğunda toplam 15 girişimciden 12 girişimci evet diye cevaplamıştır. Geri kalan 3 girişimci hayır diye cevaplamıştır. Verilen cevapların bazıları şu şekildedir:

G7, “Evet yabancı bir ülkede kendi işimi kurmak bir güçtür.”. Dolayısıyla G7, göçmen olarak kendi işyerini farklı bir ülkede açmanın bir güç olduğunu ve avantajlı olduğunu savunmuştur.

G6, “Evet özgür bir şekilde kendi işimin patronuyum ve çok kazancım var.”. G6, göçmen girişimci olmanın özgürce para kazanma açısından avantajlı olduğunu desteklemiştir.

G15, “Evet, çünkü yabancı bir ülkede alışmak bile zorken iş açma büyük bir başarıdır.” Böylece G15, göçmen olarak girişimde bulunmanın başarı açısından avantajlı olduğunu dile getirmiştir.

G8, “Göçmen değil de yabancı olarak T.C. vatandaşlarına göre kat kat çabalamamız lazım.” G8, yabancılar için girişimcilik yapmanın zor olduğunu ve daha fazla çalıştığını, zorluklarla karşılaştığını anlatmaya çalışmıştır. Bu bağlamda, göçmen girişimciliğin avantaj yönleri ile beraber dezavantaj yönleri de mevcuttur.

3.2.5. Sosyal Sermaye ve Girişimcilik İlişkisi

Girişimcilerin niyetini ve sürecini etkileyen unsur arasında sosyal sermaye yer almaktadır. Böylece iş kurma kararı almak söz konusu olduğunda davranışlar çeşitli sosyal faktörler tarafından şekillendirilir.

3.2.5.1 İş Kurma Sürecinde Girişimcilerin İş İlişkilerindeki Bağlayıcı, Köprü Kuran ve Birleştirici Sosyal Sermaye Türleri ile İlgili Bulgular

Sosyal ilişkiler hayatımızın her aşamasında bulunmaktadır ve ister dolaylı ister dolaysız olsun bir şekilde hayatımızın yapısını, yaşayış biçimini etkilemektedir. Girişimcilerin girişimcilik sürecinde de sosyal ilişkilerin etkisi büyüktür.

Uygun ve Özçiftçi (2012) çalışmalarında, kendi işini sıfırdan kuran girişimcilerin diğer girişimcilere göre sosyal ağlara yönelik algılarının daha olumlu olduğunu ortaya koymaktadır. Sosyal ağlar göçmen girişimcilerin hayatına da önemli katkı sağlamıştır. Yani sosyal ilişkiler göçün birinci aşamasında büyük rol oynamaktadır. Dolayısıyla göçmenlerin iş kurma ve iş bulma aşamasında ilk olarak aracılık yapan birey akraba, arkadaş ve tanıdık insanlar olarak sıralanmaktadır. Yeni göç eden birey için yeni bir toplumda uygun iş bulmak oldukça zordur. Bununla beraber yeni toplumun piyasası yeni göç eden birey için yabancı gelebilmektedir. Bu konumda göçmenlere eşlik edecek akraba, arkadaş veya bir ağ lazım olacaktır. Genel olarak bakıldığında ve yukarıdaki etkiler değerlendirildiğinde sosyal ağ göçmenlerin hayatını ciddi manada etkilemektedir.

Bu çalışmada da sosyal ağların göçmen girişimcilerin girişimcilik kararını ve sürecini etkileyip etkilemediğini analiz etmek amacıyla Afgan göçmen girişimcilere sosyal ağlar ile ilgili sorular sorulmuştur. Söz konusu soruların elde edilen bulgulara göre Afgan göçmen girişimcilere "Bulunduğu bölgede Afgan veya başka kökenlerin aynı işletme kurması, iş kurma imkanlarına katkı sağlar mı?" sorusuna girişimcilerin çoğu evet diye cevap vermişlerdir. Bunun da sebebi önceden aynı işi kuran bir bireyin bazı hukuki ve resmi işlerde bilgi paylaşacağı düşüncesidir. Örneğin;

G7, şu şekilde cevaplamıştır. "Evet yabancılar ve Afganlar olmazsa ben iş yapamam." G7, Afganlar ve diğer yabancılar ile olan ilişkisinin işletmesini kurmak için büyük önem taşıdığını vurgulamıştır.

G12, "Evet benim faaliyet alanım, tüm göçmenleri kapsıyor ve %100 etkili oldu." G12 ise tüm göçmenlerin işletmesinin açılması için önem taşıdığını ve etkili olduğunu dile getirmiştir.

G15, "Evet onlar bu ürünleri alacaklarına dair ilgi gösterdiler bu yüzden etkili olduğunu düşünüyorum." G15'in faaliyet alanı takı satmaktır. Bu girişimciye göre çevredeki insanların bu ürünlerin satın alınması için baştan ilgi gösterdikleri için bu alanda iş kurmasına neden olmuştur ve etkili olmuştur.

G3, "Evet Afganlar iş kurmam için motivasyon verdiler".

G6, "Evet benim işletmemin bulunduğu yerde Afganlılar, Suriyeliler ve Türkler de yaşamaktadır böylece benim kurduğum işletme onların ihtiyaçlarını karşılar diye düşünerek işyerimi açtım." G6'nın ana faaliyeti manavcılıktır. Sattığı ürünler de tüm toplumu kapsamaktadır. Böylece etkili olduğunu düşünmektedir. Bunun aksine bazı göçmenler örneğin 12. Girişimci tüm bölgedeki göçmenleri kapsamakta ve etkilemekte diyerek cevap vermiştir. Dolayısıyla bu cevap bazılarının etkiliyken bazılarının etkili görülmemiştir. Ancak çoğu girişimcilerin cevabına göre girişimcilerin iş kurmasında çevresinin etkili olduğu savunulmuştur. Bu da sosyal ağın girişimcilik üzerinde önemli bir etken faktörü olduğunu desteklemektedir.

Girişimciler mülteci olma durumunu fırsata çevirip çevirmediklerine dair bir ipucu vermeyi amaçlamakta ve fırsatçı girişimcilikte bulunulacak atıfların yanısıra verilen cevaplarda sosyal ağ faktörlerine dair birçok ipucu da ortaya çıkmaktadır. Genel olarak Afgan göçmen girişimcilerin sayısının artması bazı girişimcilere göre cesaret verici ve yasaları etkileyebileceği düşünülürken bazıları açısından pozitif yönde etkilediği dile getirilmiştir. Ancak çoğunlukla pozitif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır. Bununla beraber Türk girişimcilerin sayısının artması da girişimcilerin cevaplarına göre değişmektedir. Örneğin göçmen girişimcilerin sayısının artması ile ilgili cevaplar şu şekildedir:

G13'ün cevabı, “Rekabet gücümüzü arttırıyor, daha iyisini yapmak zorunda kalıyoruz”. G13'e göre girişimcilerin sayısı ne kadar artarsa rekabet de o kadar fazla olur. Dolayısıyla sürekli yenilik yapmalarına neden olmaktadır.

G1, “Pozitif olarak etkiler ve rekabet her zaman kazandırır.” Tüm bu bulgulardan anlaşılacağı üzeri girişimcilerin sayısı artınca Afgan göçmen girişimcilerin rekabetçi gücünü olumlu olarak etkilemektedir. Dolayısıyla girişimcilere daha fazla kazandırmasına, yenilik yapmalarına sebep olmaktadır.

Bu soru ile bağlantılı olarak “Girişimcilere Afganların kendi işini kurmasını önerir misiniz?” diye sorulduğunda 15 girişimcinin hepsi de evet yanıtını vermiştir. Bu da Afgan girişimcilerin girişimciliğin artmasını desteklediklerini ve diğer göçmenlere önerdikleri sonucuna varılmıştır. Sonuç olarak girişimcilerin cevaplarına göre; aile, etnik köken, arkadaş gibi ağları kullanarak girişimde bulunulmuştur. Bu da girişimcilerden elde edilen bulgulara göre, mülteci girişimcilerin hızlı büyümesine ve sosyal sermayenin canlı tutulmasına sebep olmaktadır.

Sosyal sermaye, toplumu oluşturan birey, sivil toplum kuruluşları ve kamu kurumları arasındaki eşgüdüm faaliyetlerini kolaylaştıran, toplumun üretkenliğini arttıran, kural, iletişim ağı ve güvenden oluşan yapı olarak tanımlanmaktadır. Sosyal sermaye, yerel bir toplumun üyeleri arasında paylaşılan güven, karşılıklılık ve iş birliği alışkanlıklarını ifade etmektedir (Aslan:2016:4).

Sosyal sermaye yeni başlayan ve küçük işletmeler için kaynak eksikliğini gidermekte ve karmaşık hizmetlere ulaşmasını engellemektedir. Böylece sosyal sermaye girişimcilerin bireysel karar verme aşaması için büyük önem arz etmektedir. Örneğin; tanıdığı insanlar, arkadaşlar, meslektaşlar, aile üyeleri girişimcinin izlediği yolda birer sosyal sermaye olarak etkilemekte ve yardımcı olmaktadır. Girişimcilerin niyetini etkileyen bir diğer unsur ise sosyal sermaye normlarıdır. Sosyal sermaye normları girişimcileri davranışları üzerinde doğrudan etkilemektedir. Böylece iş kurma kararı almak söz konusu olduğunda davranışlar çeşitli sosyal faktörler tarafından şekillendirilir (Islam, 2019:35). Dolayısıyla Afgan göçmen girişimcilerle yapılan mülakat sırasında özellikle sosyal sermaye ve girişimcilikle olan ilişkisi ile ilgili sorular sorulmuştur. Sorulan sorulardan birisi, Afganlı göçmen girişimcilerin henüz iş kurma fikir aşamasındayken Afganlarla olan ilişkilerinin etkili olup olmadığıdır. 11 Afganlı girişimci sosyal ağın etkili olduğunu dile getirmiştir. Girişimcilerin bazıları etkisinin yer seçme, ürün seçme, sektör seçme gibi şeylerde olduğunu beyan etmiştir.

G6 bu soru ile cevabı, “Evet çevremdeki Afganlar bu işin kurulmasında, mekân seçmede ve satışa sunduğum ürünlerin seçiminde öneride bulundular ve yardımcı oldular.” Dolayısıyla, G6'ya göre çevredeki tanıdıkları ona yol göstermiştir ve bu da sosyal sermayenin girişimcilik faaliyet alanını ve sürecini yönetme aşamasında ne kadar etkili olduğunu göstermektedir.

Bu soru ile G4, ithalat ve ihracat işleri ile uğraşan girişimcinin cevabı şu şekilde olmuştur: “Tabiki oldu, Türk ürünlerini Afganistan halkına satışımız devam ediyor.”. Bu girişimciye göre Türk ürünleri Afganistan halkının önerileri göz önünde bulundurularak Afgan halkının ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Bu sosyal ağ sayesinde iki ülke arasında ticaret ilişkisinin güçlendirilmesi etkilenmektedir.

G5, “Evet ilk defa abim bana önerdiğinde yakın çevremdeki arkadaşlarıma da danıştım, onların düşünceleriyle bu alanı seçmiş oldum.”. Bu girişimci, aile ve yakın arkadaş ilişkisinin girişimcilik düşüncesinde etkili olduğunu arz etmektedir. Bunlar dışında 3 girişimci hiç etkisinin olmadığını söylemiştir. Son bir girişimci hiç fikrinin olmadığını dile getirmiştir. Tüm bu verilerden elde edilen bulgulara göre sosyal sermayenin Afgan göçmen girişimcilerin girişimci olma kararına büyük etkisi olmuştur.

“Afganlarla arasındaki güçlü dayanışma duygusu işle ilgili sıkıntıları aşmaya yardımcı oluyor mu?” diye sorulan soruya 12 girişimci “evet oluyor” diye cevap verirken 3 girişimci “hayır olmuyor” demiştir. G,11 şöyle yorumlamıştır: “Afganistan halkının arasında herhangi bir dayanışmanın olduğunu düşünmüyorum.”. Evet diyen sayısı çoğul olduğu için Afganların birbiriyle olan ilişkisinin genel olarak iyi olduğu ve karşılaştıkları sorunların giderilmesinde etkili olduğu sonucuna varılmıştır. Bu da Afganların yakınları ile olan sosyal sermayesinin yüksek olduğunu ve bağlayıcı sosyal sermayenin önemini desteklemektedir.

Genel olarak Afgan göçmen girişimcilere müşteri ve tedarikçi kitlesi hakkında soru sorulduğunda çevresinin hemen hemen hepsinin Afgan olduğunu beyan etmektedir. Bunun yanısıra tedarikçilerinin karışık olduğunu da ifade etmektedirler. Bu beraberinde girişimcilerin hem müşterisinin hem de tedarikçisinin farklı etniklerden olduğunu beyan etmektedir. Afgan Göçmen girişimciler Tedarikçileri ile olan ilişkisinde köprü kuran sosyal sermaye türünden yararlanmışlardır. Afganlı göçmenlerin kendi aralarındaki sosyal ağının kuvvetli olması, görüşülen girişimcilerin verdiği cevaplara göre reklam açısından katkı sağlamaktadır. Yani ne kadar iletişim ağı güçlüyse o kadar başarıya yakındır.

Mülakatlarda Afgan göçmen girişimcilerden güven ve saygı ile ilgili soruyu değerlendirdiğimizde, soru şu şekilde sorulmuştur: “Kendi işinizin sahibi olmak Türkler ve çevrenizdeki Afganlar içinde saygılarınızı artırıyor mu, size olan güven oranı artırıyor mu?” Sonuç olarak sadece 11 girişimci hariç hepsi kendi işinin patronu olduktan sonra arkadaş ortamının genişlemesine, insanların davranışının değişmesine ve daha çok güvenilir bir insan olmasına sebep olduğunu dile getirmişlerdir. Fakat 11. girişimci yaptığı işin saygınlıkla alakası olmadığını sadece yaşam sürdürmek için iş kurduğunu beyan etmiştir. Bununla beraber cevap olarak çoğu girişimciler (kesinlikle, tabiki, evet, çok) şeklinde cevaplamıştır. Bu da girişimciliğin Birleştirici sosyal sermayeye olumlu etkisini göstermektedir. Birleştirici sosyal sermayeye ailevi, dini, bölgesel, geleneksel kurallardan ziyade toplum tarafından genelleştirilmiş kuralların geçerli olduğu ortamın oluşmasını sağlayarak birinin hiç tanımadığı bireylere duyduğu güven ve bağ seviyesinin yükselmesine etki etmektedir (Hawkins M., 2010:9). Ayrıca aynı soru ile ilgili cevaplar şu şekildedir:

G12 cevabı şu şekilde vermiştir: “*Evet çok tanıdığım ve arkadaşlarım oldu.*”. Bu cevap Afgan göçmen girişimcilerin girişimci olmalarında ve sosyal ağlarını genişletme hızını arttırmalarında etkili olmasına neden olmuştur.

G3’ün cevabı ise, “*Özellikle Türk çevrem bana güven oranı arttı, evlerine davet edip saygı gösteriyorlar.*”. Bu bulgu da Türkiye’deki sosyal sermayede etkili olma özelliğini desteklemektedir.

G1, “*Bu konunun millet ile ilgili olduğunu düşünmüyorum, makam ve iş sahibi olmak saygınlığı arttırıyor.*” Bu girişimciye göre, güven ve saygının artması Türk, Afgan ve diğer etnik grubun olması ile ilgili değil, girişimci ve işletme sahibi olma ile ilgilidir. Buna göre girişimcilik ve güvenin doğrusal ilişkisi bulunmaktadır. Ne kadar işinde başarılı olursan toplum içerisindeki güven oranı o kadar artar.

Dünya genelinde kanunlar ve verilen haklar toplumdaki değişiklik göstermekle birlikte Afgan göçmen girişimcilerin de hakları, girişimcilik süreci, politik açıdan Türk girişimcilerle aynı olmaması gibi gruplarda da farklılık göstermektedir. Bu nedenle Afgan göçmen girişimcilere bu konu ile ilgili sorular sorulmuştur. “Mülakat sürecinde girişimcilerden, iş kurma aşamasında ne gibi bürokratik engellerle karşılaştınız?” diye sorulduğunda, çoğu girişimci; bilgi eksikliği, göçmenlere kiranın yüksekliği, ruhsat alma sürecinin zor olması, çalışma izni alma problemi, maliyet ve sigorta, hukuki bilgilerin eksik olması, giderlerin yüksek oluşu gibi engellerle karşılaştıklarını dile getirmişlerdir.

Bunlarla beraber yukarıda sıralanan bürokratik sorunları girişimcilerin nasıl çözdüğü sonucunu elde etmek için girişimcilere şu şekilde soru sorulmuştur: “Bürokratik engellerin aşılmasında Afganlardan ve Türklerden yardım alıyor musunuz?”. Verilere göre bürokratik engellerin aşılmasında hem Afganların hem de Türklerin bilgisi ve yardımları etkili olmuştur. Yeni gelen göçmenler Türkiye’deki kanunlar ve iş kurma süreciyle ilgili fazla bilgi sahibi olmadıkları için buradaki yakın çevresindeki Afgan ailelerden bilgi desteği elde etmişlerdir. Ayrıca, göçmen girişimciler ruhsat çıkartamama gibi engelleri de Türk vatandaşlığı yardımıyla aşmaya çalışmıştır. Tüm bu bulgular bir iş kurma sürecinde, Köprü kuran sosyal sermayenin önemi ve etkisini desteklemektedir.

Konum olarak birbirleri ile yakın olan ve iletişimleri güçlü olan aile mensupları, yakın arkadaşı, komşu çevresi gibi sürekli iletişim ve etkileşim halinde karşılıklı güvenin ve ağların gücüne bağlayıcı sosyal sermaye denilmektedir. Bağlayıcı sosyal sermaye, belli ve benzer grup üyelerinde bulunur ve zamanla güçlü güven ve yakınlık bağı kurmaktadır. Buna bağlı olarak topluluk bağına sahip çıkmakta çeşitli fırsatlar ve etkileşimler yaratmaktadır (Aydemir, 2011:5). Dolayısıyla Afgan göçmen girişimciler ile yapmış olduğu mülakat sonucuna göre, Afgan göçmen girişimciler girişimcilik sürecinde bağlayıcı sosyal sermaye türünü kullanmıştır. Afgan göçmen girişimcilerin, girişimcilik kararını verirken aile ve

yakın çevreden etkilendiğini göstermektedir. Ayrıca faaliyet alanını seçmesinde de yakın çevresi olan arkadaş veya yakın akrabaları göz önüne alınarak karar verilmiştir. Örneğin çoğu girişimcinin faaliyet alanı ve sattığı ürünler kültürel iz taşımaktadır.

Bu tür sosyal sermaye türünün olumlu etkilerinin yanısıra negatif etkenleri de bulunmaktadır. Örneğin grup üyelerin sadece bir gruba bağlı olmaları diğer farklı gruplar ile etkileşimde ve iletişim bulunamamaları gibi olumsuz özellikleri içermektedir (Field, 2008:49). Bulgulara göre Afgan göçmen girişimcilerin açtığı işletmelerin çoğu küçük ölçekli işletmelerdir. Afganların sadece kendi aralarındaki etkileşimi ve kurduğu ağlar girişimcileri diğer dış çevreleri ile olan bağlardan uzak tutmaktadır. Böylece girişimcilerin büyümesini yavaşlatmaktadır.

Farklı bölgelerde yaşayan grupların birbirleri ile oluşan ilişkilerinden meydana gelen sosyal sermayeye köprü kuran sosyal sermaye denir. Sosyo-ekonomik şartlara sahip olan insanların kurduğu ilişki köprü kuran sosyal sermayeye benzemektedir (Özcan, 2011:29). Mülakat sonuçlarına göre girişimcilik sürecinde bürokratik sorunların aşılmasında Afganların yanı sıra Türkler de Afgan girişimciler ile etkileşimde bulunmuştur. Göçmen girişimciler ruhsat çıkartamama gibi engelleri de Türk vatandaşlığı yardımıyla aşmaya çalışmıştır. Böylece Girişimciler girişimcilik sürecinde bağlayıcı ve köprü kuran sosyal sermaye türlerinden yararlanmakta ve etkilemektedir. Tüm bunlarla beraber bürokratik sorunların aşılması ile ilgili diğer bir soru ise Türkiye'de bulunan Afgan dernekler ile ilgilidir. Soru şu şekilde sorulmuştur. Bürokratik engellerin aşılmasında Türkiye'de bulunan Afgan derneklerden yardım alıyor musunuz? Verilere göre çoğu girişimciler bürokratik engellerin aşılmasında derneklerden özellikle İstanbul'da bulunan AIAD derneğinden yardım aldıkları sonucuna varılmıştır. Bu da sosyal girişimciliğin girişimcilik sürecindeki önemini beyan etmektedir. Böylece Girişimciler girişimcilik sürecinde sosyal girişimcilik ve bağlayıcı sosyal sermaye türlerinden etkilenmektedir. Afganistan İş Adamları Derneği, Afgan ve Türk girişimcilerin iş birliği ağlarını organize etmeye, her iki ülkedeki yatırım fırsatları hakkında bilgilendirmeye ve iki ülkede ticaret fuarları düzenlemeye çalışmaktadır. Bunların yanısıra AIAD, Türkiye'deki Afgan girişimcileri, hukuksal konularda destek olmaktadır (AIAD- <https://aiadtr.com/>).

SONUÇ

Afgan göçmenler genel olarak Türkiye'de hayatını sürdürebilmek için tarım, hayvancılık, turizm, eğlence, perakende, satış, inşaat sektörlerinde işçi olarak çalışmaktadır. Ancak Afgan göçmenlerin son yıllarda emek piyasası içerisinde kendilerini iş bakımından güvenli bulamamaları, vasıfsız yerlerde az maaş almaları, ekonomik sorunlar yaşamaları gibi etkenlerin Afganlı göçmenleri girişimci bir özneye dönüştürdükleri görülmektedir. Buna bağlı olarak Afgan göçmen girişimciler farklı sektörlerde küçük ölçekli işletmeler kurmaktadır.

Yapılan bu çalışmada Türkiyedeki Afgan göçmen girişimcilerin girişimcilik özelliklerini ve girişimcilik sürecinde etkilenen sosyal sermaye etkenlerini tespit etmeyi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda Konya ve İstanbul şehirlerinde bulunan toplam 15 girişimci ile mülakat yapılmıştır. Afgan girişimcilerin neredeyse tümünün küçük ölçekli işyerine sahip olmalarıdır. Girişimcilerden mülakat sürecinde elde edilen ipuçlarına göre Afganistan'daki iş faaliyetlerinin de küçük ölçekli işletmeler olduğu görülmüştür. Bu nedenle girişimciler, çoğunlukla ihtiyaç odaklı iş girişimini tercih etmişlerdir.

Yapılan görüşmelerden elde edilen sonuçlara göre Afganistan göçmen girişimcilerin itici ve çekici faktörleri analiz ettiğimizde itici faktörler, mültecilerin birincil iş pazarında yaşadıkları sıkıntılar, dil bilmeme, dışlanma ve az maaş verme faktörleri iken çekici faktörler ise kendi işinin patronu olmak, bağımsız çalışma isteği, saygı duyma isteği, para kazanma ve büyüme, kültürel fırsatlar ve sosyal ağlardır.

Girişimcilik özellikleri ile ilgili soru sorulduğunda 15 Afganlı girişimciden sadece 15 numaralı girişimci hariç hepsi kendi işinin patronu olma isteği ile işe başlamıştır. Bunun ardından girişimciler

sermaye temini hakkında soru sorulduğunda göçmenler kendi birikimleri, önceden kendi işini yapıp buraya gelirken sermaye ile gelmesi, Tübitak proje desteği ve çalışarak biriktirdiği paralarla sermaye temin ettiği ortaya çıkmıştır. Afgan göçmen girişimcilere iş kurmadaki düşüncesi sorulduğunda bazıları, çok para kazanmak, kendi işinin patronu olmak, hayallerini gerçekleştirmek, başarıya ilerlemek, kendi ayakları üstünde durmak ve aldığı eğitimi üzerinde ilerlemek gibi düşüncelerini gerçekleştirmek için başladığı gözlemlenmiştir. Bu bulgular da girişimcilerin girişimcilik isteğinin yüksek olduğu ve hiç pes etmeden zorluklarla mücadele etmelerini, özgürlük ve hırslılık özelliğinin yüksek olduğunu desteklemektedir.

Görüşmeler sonucunda elde edilen verilere göre Afgan girişimciler arasında toplam 5 girişimci Afganistan'da ticaret alanında faaliyet gösterdikleri gözlenmiştir. Bulgulara göre, göç eden Afgan mülteciler yaşadıkları ülkede kendi ülkesindeki mesleki tecrübelerinden yararlanarak geçmiş işin devamlılığını kurmaya çalışmıştır. Bu nedenle Afgan göçmen girişimcilerin iş faaliyeti üzerinde tecrübe ve deneyimin etkili olduğunu bu bulgular da göstermektedir. Afgan göçmen girişimcilerin iş faaliyetlerinde diğer önemli bir konu ise çoğunlukla Afgan kültürüne ait faaliyetin temelinde ve girişim oluşumunda bulunmalarıdır. Göçmenler bulunduğu ülkede bilgi, yetenek, sermaye ve sosyal sermayeye benzeyen unsurlarla göç ettiği ülkede daha özgüvenli girişimci olabilmektedir. Üzerine araştırma yapılan toplam 15 Afganlı girişimci içerisinde çoğunun kendi kültürü üzerine odaklı ve müşterisinin de çoğunun Afganlar olduğu ortaya çıkmıştır. Böylece kültürel farklılıklarını fırsata çevirerek rekabet ortamının oluşmasından kaçınılmıştır. Buna ek olarak Afgan kültürüne ait ürünlerin pazara sunulması aracılığıyla Afganlar, sosyal ağlarını ve iletişim ağlarını çoğaltma şansını elde etmişlerdir.

İş ilişkilerinde sosyal ilişkiler ile ilgili, Afganlı göçmen girişimcilerin henüz iş kurma fikir aşamasındayken Afganlarla olan ilişkilerinin etkili olup olmadığı sorulmuştur. Toplam 15 girişimciden 11 girişimci Afganlarla olan sosyal ağının etkili olduğunu dile getirmiştir. Girişimcilerin bazıları etkisinin yer seçmede, ürün seçmede, sektör seçmede gibi unsurlarda olduğunu beyan etmiştir. Bu da çoğu Afgan göçmen girişimcilerin karar verme aşamasında sosyal sermayeden yararlandığını ve etkilendiğini göstermektedir. Böylece Afgan göçmen girişimciler bağlayıcı sosyal sermaye türünden yararlanmıştır. Bağlayıcı sosyal sermaye göçmenlerin iş ilişkisinde büyük önem taşımaktadır.

Bununla beraber Afgan göçmen girişimcilerden güven ve saygı ile ilgili soruyu değerlendirdiğimizde, soru şu şekilde sorulmuştur: Kendi işinizin sahibi olmak Türkler ve çevrenizdeki Afganlar içinde saygınlığınızı artırıyor mu? Size olan güven oranı artıyor mu? Cevap olarak çoğu girişimciler 'Kesinlikle, tabiki, evet çok' şeklinde cevaplamıştır. Bu da girişimciliğin Birleştirici sosyal sermayeye olumlu etkisini göstermektedir. Birleştirici sosyal sermayeye ailevi, dini, bölgesel, geleneksel kurallardan ziyade toplum tarafından genelleştirilmiş kuralların geçerli olduğu ortamın oluşmasını sağlayarak birinin hiç tanımadığı bireylere duyduğu güven ve bağ seviyesinin yükselmesine etki etmektedir (Hawkins M., 2010:9,). Ayrıca aynı soru ile ilgili cevaplar şu şekildedir:

G12 cevabı şu şekilde vermiştir: *"Evet çok tanıdığım ve arkadaşlarım oldu."* Bu cevap Afgan göçmen girişimcilerin girişimci olmalarında ve sosyal ağlarını genişletme hızını arttırmalarında etkili olmasına neden olmuştur.

G3'ün cevabı ise, *"Özellikle Türk çevrem bana güven oranı arttı, evlerine davet edip saygı gösteriyorlar."* Bu bulgu da Türkiye'deki sosyal sermayede etkili olma özelliğini desteklemektedir.

G1, *"Bu konunun millet ile ilgili olduğunu düşünmüyorum, makam ve iş sahibi olmak saygınlığı arttırıyor."* Bu girişimciye göre, güven ve saygının artması Türk, Afgan ve diğer etnik grubun olması ile ilgili değil, girişimci ve işletme sahibi olma ile ilgilidir. Buna göre girişimcilik ve güvenin doğrusal ilişkisi bulunmaktadır. Ne kadar işinde başarılı olursan toplum içerisindeki güven oranı o kadar artar.

Girişimcilik unsurunu etkileyen faktörler ile ilgili soru sorulduğunda çoğu girişimciler aile faktörünü önemli bir unsur olarak görmüştür. Bu da girişimciliğin gelişimi ve girişimciliğin işlevsel faktörlerinin artmasında büyük rol oynamaktadır. Böylece Afgan göçmen girişimciler bağlayıcı sosyal sermaye türünden yararlanmışlardır.

Yine sosyal sermaye ile ilgili, Afganlarla arasındaki güçlü dayanışma duygusu işle ilgili sıkıntıları aşmaya yardımcı oluyor mu diye sorulan soruya toplam 12 girişimci evet oluyor diye cevap vermiştir. Bu bulgu da bağlayıcı sosyal sermayenin önemini desteklemektedir. Bağlayıcı sosyal sermaye homojen grupların içerisinde bulunur. Bu grupların içerisindeki üyeler birbirleri ile güçlü bağlar kurmakta ve benzer grubun bağlarına sahip çıkmaktadır. Grupların üyeleri arasında güçlü dayanışma bulunmakta ve toplu bir şekilde ortak yarar için bir araya gelmektedir (Kangal,2013:40).

Genel olarak Afgan göçmen girişimcilere müşteri ve tedarikçi kitlesi hakkında soru sorulduğunda çevresinin hemen hemen hepsinin Afgan olduğunu beyan etmektedir. Bunun yanısıra tedarikçilerinin karışık olduğunu da ifade etmektedirler. Bununla beraber girişimcilerin hem müşterisi hem de tedarikçisi farklı etnik gruplardan olduğunu beyan etmektedir. Bu da sosyal çevresinin geniş olması ve çok kültürlülüğün önemini desteklemektedir. Bununla beraber bürokratik sorunun sonucu bürokratik engellerin aşılmasında hem Afganların hem de Türklerin bilgisi ve yardımları etkili olmuştur. Yeni gelen göçmenler Türkiye'deki kanunlar ve iş kurma sürecinden fazla bilgi sahibi olmadıkları için burada yakın çevresindeki Afgan ailelerden bilgi desteği elde etmişlerdir. Ayrıca, göçmen girişimciler ruhsat çıkartamama gibi engelleri Türk vatandaşları yardımıyla aşmaya çalışmışlardır.

Tüm bu bulgular bir iş kurma sürecinde, sürdürülmesinde sosyal sermayenin önemi ve etkisini desteklemektedir. Böylece Girişimciler girişimcilik sürecinde bağlayıcı ve köprü kuran sosyal sermaye türlerinden yararlanmakta ve etkilemektedir (Palloni ve diğ.2001).

Sonuç olarak Türkiye'de bulunan Afgan göçmen girişimcilerden elde edilen verilere göre şu bulgular elde edilmiştir:

- Elde edilen verilere göre çoğu girişimciler eskiden de Afganistan'da aileleri ticaret ile uğraştıkları için Türkiye'de girişimci olmasında çok etkili olduğunu göstermektedir.
- Çoğu Afgan girişimcinin ana faaliyet alanı kültürel izi taşımakta ve bu da kültürün etkisine bağlı olarak çevresindeki sosyal ağları genişletme rolünü oynamaktadır. Böylece kendi yöresel halkının içerisinde yüksek sosyal sermayeye sahip olmaları sonucuna varılmıştır.
- Afganistan göçmen girişimcilerin itici ve çekici faktörleri analiz ettiğimizde itici faktörler; Göçmenlerin birincil iş pazarında yaşadıkları sıkıntılar, dil bilmeme, dışlanma ve az maaş verme faktörleriyken çekici faktörler ise; kendi işinin patronu olmak, bağımsız çalışma isteği, saygı duyulma isteği, para kazanma ve büyüme, kültürel fırsatlar ve sosyal ağlardır.
- Afgan göçmen girişimcilerin çoğu küçük ölçekli işyerine sahiptir.
- Afgan göçmen girişimcilerin müşterisi ve tedarikçisi hem Türk hem de Afgan ve diğer etnik gruplardan göçmenlerdir.
- Afganlar arasında güçlü dayanışma duygusu bulunmaktadır ve girişimcilik sürecinde bağlayıcı sosyal sermaye türünden etkilenmiştir.

- Afgan göçmen girişimcilerin bürokratik engelleri aşmasında hem Afganların hem de Türklerin bilgisi ile yardımları etkili olmuştur. Böylece köprü kuran sosyal sermaye türünden yararlanılmıştır.
- Genel olarak Afgan girişimcilerin girişimci olmaları toplum içerisinde saygı ve güven oranını artırmış ve sosyal sermayeyi pozitif etkilemiştir.
- Afgan göçmen girişimciler girişimcilik sürecinde çoğunlukla bağlayıcı ve köprü kuran sosyal sermaye türünden etkilenmiştir.
- Girişimciler aile, etnik köken, arkadaş gibi ağları kullanarak girişimde bulunmuştur. Bu da girişimcilerden elde edilen bulgulara göre, Göçmen girişimcilerin hızlı büyümesine ve sosyal sermayenin canlı tutulmasına sebep olmaktadır.

Bunun yanı sıra şu öneriler bundan sonraki çalışmalar ve politika yapıcılar/uygulayıcılar açısından katkı sağlayabilir:

- Türkiye Cumhuriyeti yöneticileri göçmen girişimciler için bürokratik engelleri hefifletmeli ve teşvik amaçlı yardımcı olmalıdırlar.
- Göçmen girişimciler küçük ölçekli işletmelerini büyütmeli ve uluslararası konuma taşınmalı.
- Göçmen girişimciler sosyal çevresini genişleterek kültürel ürünlerin yanı sıra tüm Türk toplumu ve diğer etnik grupları da kapsayan ürünleri pazarlamalıdır. Çünkü ancak o zaman işletmeler büyüme yoluna girebilir.
- Türkiye'deki göç idaresi ve YTB gibi kuruluşlar göçmen girişimcilerin ve Türkiye'nin yararına çeşitli aktivitelerde (Eğitim, girişimciler fuarı, girişimcilik simenarı) girişimcilik hedefi olanları keşfetmeli.
- Göçmen girişimcilerin çoğu resmi bir şekilde faaliyet göstermemektedir, Türkiye Cumhuriyet yetkilileri tarafından göçmen girişimcilerin resmileşme kuralları kolaylaştırılmalı.
- Göçmen girişimciler bağlayıcı ve köprü kuran sosyal sermayenin yanı sıra birleştirici sosyal sermaye türünden de yararlanmalıdır. Böylece işletmelerini hızlı bir şekilde tanıtmaya fırsatından yararlanacaklar.

KAYNAKÇA

Abay Alyüz, S. B. (2018). Sosyal Sermaye, Sosyal Ağlar ve Sosyal Destek İlişkisi: Sultanbeyli ve Kadıköy'de Sosyal Hizmet Merkezlerine Başvuranlara İlişkin Karşılaştırmalı Durum Çalışması.

Afganistanhazaralaridernegi.<https://Afganistanhazaralaridernegi.Org.Tr/Rsa>.<https://Arsa.Org.Tr/Aiadtr> <https://Aiadtr.Com/>

- Aslan, S. (2016). Türkiye’de Sosyal Sermaye Bileşenlerinden Güven Hakkında Bir Değerlendirme. C.Ü. İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi, 14-15.
- Aydemir, M. A.(2011). Sosyal Sermaye -Topluluk Duygusu Ve Soysal Sermaye Araştırması- (1. Baskı). Konya: Çizgi Kitabevi.
- Baas, S. (1997) Participatory Institutional Development, Paper Presented At The Conference On Sustainable Agriculture And Sand Control In Gansu Desert Area, Project 53077-001.
- Babaei, H., Ahmad, N. and Gill, S. (2012). Bonding, Bridging And Linking Social Capital And Empowerment Among Squatter Settlements In Tehran, Iran. World Applied Sciences Journal , 17 (1), 119-126
- Başeğmez,S(2010). Girişimcilik Sürecinde Sosyal Ağların Etkileri, Yüksek Lisans Tezi İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- BBC News Türkçe, Haberler (2023) <https://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-58342885> Erişim tarihi 15.01.2023
- Boz, H. (2007) Etnik Girişimcilik: Almanya’da Faaliyet Gösteren Türk Kökenli Girişimciler Üzerine Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi , Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çalışkan, D. (2010).Yenilikçi Oluşumlarda Sosyal Sermayenin Rolü Ve Burdur İli Üzerine Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Castles, Steven. ve Mark. J. Miller (2008). Göçler Çağı: Modern Dünyada Uluslararası Göç Hareketleri. (Çev. B. U. Bal & I. Akbulut), İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi
- Çesteneci, Y. (2012). Göçmenlik Olgusunun Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi. Yüksek Lisans Tezi. Sakarya, Türkiye: Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Carl L. B. III, (2001)Immigrant Networks and Social Capital, Willey, USA.
- Cersosimo, D., & Nisticò, R. (2021). Mobility and agricultural economies in rural Italy. Sometimes the world can be seen more clearly from its margins, Italian Review of Agricultural Economics, 76(1), 7-17.
- Coleman, J. (1988). Norms As Soial Capital, In Elinor Ostrom And T.K. Ahn. Foundation Of Social Capital. Massachusetts: Edward Elgar Publishing Limited.
- Deniz, D. (2017). Türkiyedeki Suriyeli Mülteci Girişimcilerin Oluşum Süreci ve Özellikleri ,Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü-Hatay
- Dolfsma, W., & Dannreuther, C. (2003). Subjects and boundaries: Contesting social capital-based policies. Journal of Economic Issues, 37(2), 405-413.
- Erden, Veysel Yiğit,(2018). The Appeal of Social Capital: Analyzing The Conceptualization Of The Concept , Political Science, Bilkent SBE Yüksek Lisans TEzi
- Field, John (2008) Social Capital. London: Routledge.
- Fukuyama, F. (2006). The end of history and the last man. Simon and Schuster.

- Güler, H. (2020). Afganlı Göçmenlerin Göç Süreçleri ve İşçilik Deneyimleri Uşak İli Örneği. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 3(66), 1461 - 1482,
- Hasht Sobh, “Afganistan’da Yirmi Yıllık Savaşın Maliyeti, <https://8am.af/the-cost-of-twenty-years-of-war-in-afghanistan/>, (Erişim Tarihi:(25.12.2021)
- Hawkins, R. Maurer, K. (2010). Bonding, Bridging And Linking: How Social Capital Operated In New Orleans Following Hurricane Katrina. *The British Journal Of Social Work*,
- Hisrich, R. D., Manimala, M. J., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2005). *Entrepreneurship 9e*. McGraw-Hill Education.
- Islam.M. F. (2019). The Impact Of Social Norms On The Relationship Between Social Capital And Entrepreneurial Intention, Master Thesis, Yaşar University, Graduate School Of Social Sciences-Izmir.
- Jordan, J.B. (2015). A Study In How Linking Social Capital Functions In Community Development. The University Of Southern Missisipi
- Kahraman, F. (2017). Karanlıkta Kalanlar: Türkiye’de Bulunun Afganlı Mültecilerin Durumu. Ş. Aslan, & C. (Ed.). *Current Debates In Sociology & Anthropology*, 141-151. Ijopoc Publication Limited.
- Kangal,N. (2013).Sosyal Sermaye Teorileri Ve Sosyal Sermaye Kalkınma İlişkisi: Türkiye Örneği, Yüksek Lisans Tezi Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü –Konya
- Deaux, K. (2006) To be Immigrant, Russel Sage Found, USA, 45-51
- Kuschminder, K., Dora, M. (2009). Migration In Afghanistan: History, Current Trends And Future Prospects. Maastricht: Maastricht Graduate School Of Governance, http://mgsog.merit.unu.edu/publications/external_policy_reports/2009_Afghanistan_Country_Paper.pdf
- Lin, N. (1999). Social networks and status attainment. *Annual review of sociology*, 25(1), 467-487.
- Lollo, E. (2012). Toward A Theory Of Social Capital Definition: Its Dimensions And Resulting Social Capital Types. Available Online. <https://Socialeconomics.Org/Papers/Lollo1c.Pdf> 18.08.2022
- Moradi,M.M. (2018).Afganistan’da Safran Üreten İşletmelerin Ekonomik Analizi, Yüksek Lisans Tezi Uludağ Üniversitesi Fen Bilimler Enstitüsü –Bursa
- Morawska, E. Disciplinary agendas and analytic strategies of research on immigrant transnationalism: Challenges of interdisciplinary knowledge. *International Migration Review*, 37(3), 611-640.
- Mülteciler ve Sığınmacılar Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği (2023) <https://multeciler.org.tr/> Erişim tarihi 15.01.2023.
- Özcan, B. (2011).Sosyal Sermaye Ve Ekonomik Kalkınma, Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Özku, G., (2008). Girişimcilik Teorileri Ve Girişimci Tipleri: TÜSIAD, Türkiye’de Girişimcilik, TÜSIAD, Yayın No: 12 / 340, İstanbul, 2002

- Palloni, A. M., D. S., Ceballos, M. Espinosa K. ve Spittel, M. (2001) Social Capital and International Migration: A Test Using Information on Family Networks American Journal of Sociology Vol. 106, No. 5. 1262-1298 .
- Patrick, L., ve Julia, S. O. (2017). OECD insights debate the issues: Complexity and policy making. OECD Publishing.
- Putnam, J. W. (1998). Cooperative Learning and Strategies for Inclusion: Celebrating Diversity in the Classroom. Children, Youth & Change: Sociocultural Perspectives. Paul H. Brookes Publishing Co., , Baltimore,
- Rasooly, A. (2020). Afgan Göçmenlerinin Sosyo-Ekonomik Ve Kültürel Özellikleri Üzerine Bir Analiz, İstanbul Örneği. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul, Türkiye: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Renin, V. (2014). Entrepreneurial Success:The Role Of Social Networks And Hum Capital. Doctor Of Philosophy İn Management. İstanbul, Turkey: Boğaziçi University.
- Sadid, S. A.,(2019).Afganistan'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sitsemi Üzerinde Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi,Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,Edirne,Türkiye.
- Stigter, E., M., A. (2005). Transnational Networks: Recognising A Regional Reality. Ocak 2021 Tarihinde The Afghanistan Research And Evaluation Unit: <https://Areu.Org.Af/Publication/510/>
- Turan, C. (2019). Kurumsal Girişimcilik Profilinin Firmanın Yenilikçilik Performansı Üzerindeki Etkisinde İç Girişimcilik Davranışının Aracı Rolü. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul, Türkiye: Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Uygun,M., Özçiftçi,V.(2012). Girişimcilerin Sosyal Ağlara Yönelik Algılamalarının İncelenmesi,Organizasyon Ve Yönetim Bilimler Dergisi, 4(1), 189 - 20
- Woolcock, M. (2000), Social Capital And Its Meanings, Canberra Bulletin of Public Administration
- Yalçın, C.. (2004). Göç Sosyolojisi. Ankara: Anı Yayıncılık
- Yüksekbilgili, Y, Ö. (2021) Göçmen Girişimciliği Ve Suriyeli Göçmenlerin İş Kurma Sorunlari.
- UNCHR (2018) https://www.unhcr.org/cy/wp-content/uploads/sites/41/2018/02/UNHCR_Refugee_or_Migrant_TR.pdf
- UNCHR (2021) <https://reporting.unhcr.org/globalreport2021/pdf>
- AİDTR (2023) <https://aiadtr.com>
- Göç Ansiklopedileri TÜBİTAK (2023) <https://Ansiklopedi.Tubitak.Gov.Tr/Ansiklopedi/Goc>

Extended Abstract

As a country that constantly receives immigration, the lives of Afghans in Turkey are becoming more important day by day. In this context, in this study, the entrepreneurship process of Afghan refugees and its relationship with social capital were investigated.

1. Migration

Migration, which is one of the intersection areas of different disciplines; economic, ecological, political, cultural, commercial and many similar titles and many reasons such as unemployment, employment, drought, temperature deviations, coups, terrorism, autocratic regimes, kinship integration, and return to the homeland. For these reasons, immigrants as well as immigrants become the field of study. Countries receiving immigration, which are defined as voluntary/involuntary new living spaces with immigration, emerge as a field of discussion and examination. Regardless of their status, immigrants show their efforts to meet their basic life needs first and then to maintain their lives with the skills they have. Working for immigrants is the first proposition, but their skills, difficulties and capital encourage their efforts to become entrepreneurs.

Turkey has an important experience and memory on migration in the historical and geographical context. The migration to Europe in the 1960s in order to work in the Republican period draws attention as the most important migration movement in the mass sense. Migration to Turkey is experienced in different periods and from different countries, especially border neighbors. Ethnic discrimination and war, especially in countries such as Bulgaria, Iraq and Syria, caused a serious migration movement. In addition, the political developments in Afghanistan across the border and immigrants from Pakistan and Africa see Turkey as a jumping-off ramp for transition to Europe and North America.

2. Social Network and Capital

Beyond the bindingness of national and international legal frameworks, the actual process of migration can actually be explained through a network of relations and a form of action.

Evaluation of network relations and social capital within this framework is remarkable in terms of revealing how effective the connections in the migration process are. Network theory has tried to deal with the network of relations between refugees and how the created network affects people's preferences, behaviors and lives with vital value through social capital. Established relations and ties are a source of data for immigrants, and immigrants who want to migrate are provided with information. Social network causes family or people of the same race to interact in the economic and social field. These relations provide support on issues such as how immigrants enter the country, starting with the initiation of the immigration process, the laws of the country they are going to, finding a job and registering. In addition, thanks to these networks, immigrants form a community within themselves over time. Therefore, it tries to protect its culture and community by establishing shops, restaurants and associations belonging to its own culture. Various difficulties and risks experienced increase the number of kinship and friendship that define the social network and ensure the sustainability of international migration. The migrant overcomes the difficulties with his/her environment in the target country and gets used to living conditions in the target country as a migrant. As a result, the social network ensures its continuity by increasing the international migration movement (Rasooly, 2020).

In this study, it was aimed to determine the entrepreneurial characteristics of Afghan immigrant entrepreneurs in Turkey and the social capital factors affected in the entrepreneurship process. For this purpose, interviews were conducted with a total of 15 entrepreneurs in the cities of Konya and Istanbul.

3. Research and Analysis

The aim of the study is to analyze the formation of entrepreneurial activities of Afghan refugees coming to Turkey and the effect of social capital in the formation process by using qualitative research method.

In the research, the interview method, one of the data collection methods for qualitative studies, was preferred. Today's pandemic conditions have some sensitivities about the application of interview methods. Therefore, the interviews were conducted online. A meeting schedule was created by pre-interviewing the participants. Then, the interviews were held online in accordance with this calendar and sensitivities. Research data were collected between April 1 and July 31, 2022 and interview times are between 45 minutes and 90 minutes. In total, approximately 19 hours of audio and video recordings were taken. During the interviews, only the voice and video recordings of the participants who gave consent were recorded.

Due to the use of qualitative research method as a research method, the researcher included his own experiences and perceptions in the study. In addition, continuous symbols and encodings were used for healthy

analysis. Thus, ease of perception was provided to the researcher. Interview data were collected through face-to-face and online interviews with 15 Afghan entrepreneurs in the cities of Konya and Istanbul in Turkey.

There are 39 questions in total as interview questions to reach the goal, and the basic questions are as follows (Deniz, 2017).

- What are the factors that attract and push Afghan immigrants to entrepreneurship?
- What are the opportunities available for Afghans?
- What is the evaluation of the entrepreneurial decision-making phase between Afghans and local entrepreneurs?
- What are the social factors affecting the entrepreneurial choices of Afghans?
- What is the social capital role of entrepreneurs in business relations in the process of starting a business?

In the research, it is necessary that the sample should be in sufficient number and diversity to cover the heterogeneous diversity, since different dimensions of the problem are revealed according to the difference and a valid result is obtained. In this study, the sample structure is not limited to only one region, but covers the provinces of Konya and Istanbul. Konya and Istanbul stand out for Afghan immigrant entrepreneurs with their economic and cultural characteristics. In addition, it is counted as one of the cities with the highest number of Afghan immigrant entrepreneurs. In these cities, Afghan immigrant entrepreneurs operate in various sectors such as restaurants, shops, communication, carpet weaving and transport.

This research is a research on the formation of the entrepreneurial process of immigrant entrepreneurs and their relationship with social capital. For this reason, a field research method based on interviews was applied with Afghan immigrant entrepreneurs in Konya and Istanbul, as mentioned before, in order to collect and analyze the data. According to the data obtained from the associations, it is said that there are 260 Konya and 120 Afghan enterprises in Istanbul (<https://aiadtr.com>). The interview process was started in Konya and 7 people were interviewed. Then, 8 people from the province of Istanbul were included in the study by interviewing.

Conclusion

According to the data obtained as a result of the interviews, it has been observed that a total of 5 entrepreneurs among Afghan entrepreneurs operate in the field of trade in Afghanistan. According to the findings, Afghan refugees who migrated tried to establish the continuity of their past work in the country they lived in, by making use of their professional experience in their own country. For this reason, these findings show that experience and experience are effective on the business activities of Afghan immigrant entrepreneurs. Another important issue in the business activities of Afghan immigrant entrepreneurs is that they are mostly on the basis of Afghan cultural activity and in the formation of enterprises. Immigrants can become more self-confident entrepreneurs in the country where they migrate with elements similar to knowledge, talent, capital and social capital. Among the 15 Afghan entrepreneurs researched, most of them are focused on their own culture and most of their customers are Afghans. Thus, the formation of a competitive environment was avoided by turning cultural differences into opportunities. In addition, Afghans have had the chance to increase their social networks and communication networks through the introduction of Afghan products to the market.

As a result, the following findings were obtained according to the data obtained from Afghan immigrant entrepreneurs in Turkey:

- According to the data obtained, it is very effective for most entrepreneurs to become entrepreneurs in Turkey, since their families were engaged in business in Afghanistan in the past.
- The main field of activity of most Afghan entrepreneurs bears the cultural footprint, which plays the role of expanding social networks around them due to the influence of culture. Thus, it has been concluded that they have high social capital among their local people.
- When we analyze the push and pull factors of immigrant entrepreneurs in Afghanistan, the push factors; While the difficulties experienced by immigrants in the primary job market are the factors of not speaking the language, exclusion and low wages, the attractive factors are; being your own boss, the desire to work independently, the desire to be respected, the earning and growth of money, cultural opportunities and social networks.
- Most Afghan immigrant entrepreneurs have small businesses.
- The customers and suppliers of Afghan immigrant entrepreneurs are both Turkish and Afghan and other ethnic groups.

- There is a strong sense of solidarity among Afghans and has been influenced by the type of binding social capital in the entrepreneurial process.
- The knowledge and assistance of both Afghans and Turks have been effective in overcoming bureaucratic obstacles by Afghan immigrant entrepreneurs. Thus, the bridge-building type of social capital was utilized.
- In general, the fact that Afghan entrepreneurs are entrepreneurs has increased the rate of respect and trust in the society and has a positive effect on social capital.
- Afghan migrant entrepreneurs were mostly influenced by the binding and bridging type of social capital in the entrepreneurial process.
- Entrepreneurs have ventured using networks such as family, ethnicity, friends. According to the findings obtained from entrepreneurs, this causes the rapid growth of immigrant entrepreneurs and keeping social capital alive.