

-ARAŞTIRMA MAKALESİ-

## TÜRKİYE’DEKİ SURIYELİ GÖÇMEN GİRİŞİMCİLER ÜZERİNE BİR ALAN ARAŞTIRMASI<sup>1</sup>

Elif Şeyda DUMAN<sup>2</sup> & Ata ÖZDEMİRÇİ<sup>3</sup>

### Öz

Göç, çok yönlü bir olgudur. Türkiye de 2011 yılından itibaren dünya üzerinde bu olguyla en ciddi şekilde yüzleşen ülkelerden biridir. İnsanların hem göç ettikleri ülkede hem de göç verdikleri ülkede önemli değişimlere neden olduğu görülmektedir. Kültürel entegrasyon süreci, göçün yarattığı problemlerin başında gelmektedir. Yine de göçlerin yarattığı bazı pozitif etkiler de vardır. Bunlardan biri de girişimcilik ekosistemine yapılan katkıdır. Buldukları yerleri bırakıp yeni yerlere yerleşen insanların, gittikleri ülkede önlerinde çok fazla seçenek bulunmadığı için girişimciliğe yönelmeleri son derece yaygındır. Bu olgu, literatürde göçmen girişimciliği olarak adlandırılır. Göçmen girişimciliğinin ülkemizde hangi koşullar altında ne şekilde yaşandığını anlamak için bu araştırmada, Arap Baharının etkisiyle ülkelerini terk etmek zorunda kalıp Türkiye’ye gelen İstanbul’daki 11 Suriyeli girişimci ile derinlemesine mülakat tekniği kullanılarak yüz yüze mülakat gerçekleştirilmiştir. Analizlerde Suriyeli göçmenleri, girişimciliğe yönlendiren bireysel faktörleri ve Waldinger, Aldrich, Ward’ın “Etkileşim Modeli” kapsamında grup karakteristiklerinin ve fırsat yapılarının girişimcilik stratejilerinin belirlenmesindeki rolü ele alınmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Göç, Göçmen, Girişimcilik, Göçmen Girişimcilik, Suriyeli Göçmen Girişimciler.

**Jel Kodları:** F22, L26, O15.

**Başvuru:** 03.12.2019      **Kabul:** 31.03.2020

1 Bu çalışma Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalında yapılan “Türkiye’deki Suriyeli Göçmen Girişimciler Üzerine Bir Alan Araştırması” adlı Yüksek Lisans Tezinden Üretilmiştir.

2 Muhasebe Uzman Yardımcısı, İstanbul/Türkiye, e.seydaduman@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-8807-1177>

3 Doç. Dr., Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, İstanbul, Türkiye, ataozdemirci@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-8118-7967>

## A FIELD RESEARCH ON SYRIAN IMMIGRANT ENTREPRENEURS IN TURKEY<sup>4</sup>

### **Abstract**

*Migration is a multidimensional phenomenon. Turkey is one of the countries which faced with this phenomenon very seriously since 2011. Migrants cause changes in both where they arrive and leave. Cultural integration process is the leading problem caused by migration. However, migration has some positive effects too. One of these effects is the contribution to the entrepreneurship ecosystem. Because of people who migrate and settle to new countries don't have too many options, it's very common to choose entrepreneurship for them. This phenomenon is called as migrant entrepreneurship.*

*For understanding the circumstances of this process, in our study, 11 Syrian migrant entrepreneurs in Istanbul, who were forced to leave their country due to the Arab Spring and came to Turkey were interviewed face to face with in-depth interview technique. The individual factors leading Syrian migrants to entrepreneurship and the role of group characteristics and opportunity structures in determining the strategies of migrant entrepreneurship within in the "Interaction Model" of Waldinger, Aldrich and Ward are also examined.*

**Keywords:** Migration, Immigrant, Entrepreneurship, Immigrant Entrepreneurship, Syrian Migrant Entrepreneurs.

**Jel Codes:** F22, L26, O15.

*'Bu çalışma Araştırma ve Yayın Etiğine uygun olarak hazırlanmıştır.'*

### **1. GİRİŞ**

Günümüzde göç kavramı tüm dünyayı etkisi altına almaya başlamıştır. Teknolojinin gelişmesi, ulaşım araçlarına erişimin kolaylaşması ve gelişmesi, insanların bilgiye daha hızlı ve kolay bir şekilde ulaşabilmesi, dünya nüfusunun artmaya başlaması göç kavramının hepimizin ilgi odağına girmesini sağlamıştır. Göç kavramı hem göç alan ülkede hem de göç veren ülkede ekonomik, sosyal ve kültürel olmak üzere bazı değişikliklere yol açmaktadır.

Göç eden insanların gittikleri ülkede girişimsel faaliyetlere başlaması göçmen girişimcilik kavramının ortaya çıkmasını sağlamıştır. Girişimciliğe genel olarak bakıldığında ülke ekonomisini değiştirebilecek etkiye sahip olduğu görülmektedir.

Arap Baharı 21. Yüzyılın en önemli olayları arasında yer alırken Ortadoğu ülkeleri arasında bir rüzgâr gibi esmeye devam etmektedir. Suriye birçok Ortadoğu ülkesi

<sup>4</sup> The Extended English Summary is located below the Turkish article.

gibi bu rüzgârın etkisi altında kalarak yaşadığı iç karışıklıklarla hala birçok dünya ülkesinin gündemi arasında yer almaya devam etmektedir.

2011 yılından itibaren Türkiye'nin izlediği Suriye dış politikasının da etkisiyle birlikte Suriye'den kaçmak zorunda kalan vatandaşlar Türkiye'ye sığınma talebinde bulunmuş ve bu talep Türk hükümeti açısından olumlu değerlendirilmiştir. Bu süreçten itibaren Türkiye'ye Suriye'den yoğun bir göç akımı başlamıştır.

Türkiye'ye göç etmek zorunda kalan Suriyelilerin bir kısmı girişimciliğe yönelmeye başlamışlardır. Bu çalışmanın amacı Türkiye'ye göç eden Suriyelilerin Türkiye'de girişimcilik faaliyetlerine başlamalarındaki bireysel faktörleri analiz etmek ve bununla birlikte Waldinger, Aldrich ve Ward'ın "Etkileşim Modeli" kapsamında grup karakteristiklerinin ve fırsat yapılarının girişimci olmalarında ve girişimcilik stratejilerinin belirlenmesindeki rolünü ele almak ve içinde buldukları ekosistemi yakından incelemektir. Suriyeli girişimcilere yöneltilen sorularla kendi etnik grupları dışında kalan Türk girişimcilerle aralarındaki benzerlikleri ve farklılıkları ortaya koymak da çalışmanın bir diğer amacıdır. Türkiye'deki ve Suriye'deki girişimcilik faaliyetlerinin karşılaştırılması istenirken, ilerideki süreçlerde hangi ülke de aktif rol oynanacağı sorusu aranmaya çalışılmıştır.

Araştırma, Arap Baharının etkisiyle ülkemize gelmek durumunda kalan İstanbul'daki 11 Suriyeli göçmen girişimci ile derinlemesine mülakat tekniği kullanılarak yüz yüze mülakat gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada kartopu örnekleme yöntemi uygulanmıştır.

## **1.1. Literatür Taraması**

### **1.1.1. Göçmen Girişimcilik Kavramı**

Göçmen girişimcilik kavramını tanımlamadan önce göçmen kavramının ne anlam ifade ettiğinin incelenmesi gerekmektedir.

Deniz'e (2014:177) göre göçmen "yasal olarak bulunduğu ülkeyi genellikle ekonomik sebeplerden dolayı kendi isteğiyle terk ederek bir başka ülkeye yasal yollardan (yetkililerin izniyle) giriş yaparak o ülkede geçerli yasalar çerçevesinde yaşayan birey" olarak tanımlanmıştır. Uluslararası Göç Örgütü'ne (2009:229) göre ise göçmen "hem maddi ve sosyal durumlarını iyileştirmek hem de kendileri veya ailelerinin gelecekte beklenenlerini arttırmak için başka bir ülkeye veya bölgeye göç eden kişi ve aile fertlerini kapsamaktadır."

Göçmen kavramı ülkelerin yapılarına göre değişiklik gösterebilmektedir. Bu kavram aslında ülkelerin vatandaşlık politikalarına göre belirlenmektedir (Anderson ve Blinder, 2011:4). Bu açıklamalar ışığında göçmen girişimcilik, buldukları ülkeyi kendilerine ait sebeplerle terk edip yerleştikleri ülkede girişimsel faaliyetleri başlatan bireyler olarak tanımlanabilir.

Göçmen girişimcilik, göçmenlerin gitmeyi hedef aldıkları ülkelerde yeni

bir girişime başlamak için ekonomik olarak fırsatları belirleyip, oluşturup, değerlendirip ve kullandıkları bir süreç olarak görülmektedir. (Shane 2012:12).

Literatüre bakıldığında göçmen girişimcilik kavramının yerini alan birçok kavram görülmektedir. Bu kavramlar etnik girişimcilik, azınlık girişimcilik ve diaspora girişimciliğidir. Araştırmalar gösteriyor ki bu kavramların tanımları arasında farklar olduğu kabul görmüştür (Drori vd., 2009:1006).

Etnik girişimciliğe bakıldığında, kendi gruplarında aynı kökene ve kültüre sahip olmak koşulu ile ve aynı şekilde grup dışındaki üyelerinde aynı özellikleri taşıdığı kendi işlerinin sahipleri olduğu girişimciler olarak tanımlanmıştır. En önemlisinin de ekonomik yapılarının, bireysel davranışlarının bu sosyal yapı içerisinde kısıtlandığıdır (Aldrich ve Waldinger, 1990:111-135).

Azınlık girişimciyi tanımlamak için ilk önce azınlık kavramı hakkında bilgi edinmek gerekmektedir. 1978 yılında azınlık kavramını Capotorti “bir devletin nüfusunun geri kalanına göre sayısal olarak az olan, egemen konumda bulunmayan, o devletin vatandaşı olan, üyeleri nüfusun geri kalanından farklı etnik, dinsel ya da dilsel özelliklere sahip olan ve kültürlerini, geleneklerini, dinlerini ya da dillerini korumaya yönelik üstü örtülü de olsa dayanışma duygusu gösteren bir grup” şeklinde ifade etmiştir (Çavuşoğlu, 1999:25). İşte bu gruptaki insanların başlattığı girişimsel süreçler azınlık girişimcilik olarak tanımlanmaktadır.

Diaspora kelimesinin anlamına bakıldığında “bir ulusun veya inanç mensuplarının ana yurtları dışında azınlık olarak yaşadıkları yer; bir ulusun anayurdundan ayrılmış kolu” olduğu görülmektedir (Ulusoy, 2015:57). Kayalar ve Savaş’a (2017:58) göre diaspora girişimcilik kavramı azınlık girişimci, etnik girişimci ve göçmen girişimciyle bağlantılıdır.

### 1.1.2. Göçmen Girişimcilik Yaklaşımları

Literatüre bakıldığında göçmen girişimcilik kavramının birçok yaklaşıma dayandığını görülmektedir. Göçmenlerin buldukları ülkelerde girişimciliğe başlamalarına etki eden faktörler bu yaklaşımlarla incelenmiştir.

Göçmen girişimcilik kavramı ilk olarak klasik yaklaşımla ortaya çıkmıştır. Bu yaklaşıma göre göçmenlerin girişimciliğe yönelmelerinde kültürel, dil vb. gibi özelliklerin belirleyici olmadığı, arabulucu azınlık teorisinde göçmenler gittikleri ülkelere yerleşmek için değil para kazanıp dönmek amacıyla hareket etmektedirler (Zhou, 2004:1040; Ndofor, 2004). Klasik yaklaşımın bir diğer teorisi olan anklav teorisine göre ise göçmen girişimciler, ilk önce kendi etnik çevresinin ihtiyaçlarını karşılamak için hareket eder (Zhou, 2004:1040; Ndofor, 2004).

Neo Klasik yaklaşım temel olarak “göçmen girişimcilerin birbirleri arasında girişimsel sürece başlamada farklılık olmasının sebebi neydi?” sorusuna cevap verebilmek için bu farklılıkları bazı nedenlere bağlamıştır. Bazı araştırmacılar (Çetin vd. 2010) aile dayanışmasının güçlü olup olmamasına bazıları kültürlerinin

yatkın olup olmamasına göre sonuçlara varmaya çalışmışlardır. Neoklasik yaklaşım önceki iş deneyimi, dil yeterliliği, yaş, ailesel özellikler vb. belirleyici unsurlarla ilgilenmiştir (Wang,2010:432).

Kültürel yaklaşıma göre sınıf kaynaklarını oluşturan maddi varlıkların ve bilgi birikiminin, etnik kaynakları oluşturan kültürel değerlerin, liderlik potansiyelinin, dayanışmanın birlikte yan yana gelerek eğitim ve iş deneyimi gibi bireysel düzeydeki insan kaynağıyla, sosyal sermaye kaynağını oluşturmuştur (Valdez 2003:13).

Talep yaklaşımı literatürde yapısal yaklaşım olarak da yer almaktadır. Bu yaklaşıma göre kültürel yaklaşımın bahsettiği unsurlar kabul edilmekte olup ancak bunların göçmen girişimcilik üzerinde yetersiz kaldığını savunmaktadır. Talep taraflı yaklaşıma göre göçmen girişimciliği oluşturan fırsatlar ve kısıtlanmalarına odaklanmaktadır. Göçmenlerin ayrımcılığa maruz kalıp işgücü piyasalarına giremeyişi (Çetin ve Özdemirci, 2011) dil bakımından yetersiz olup gerekli bağlantıları kuramamaları gibi dezavantajlardan bahsederken diğer yandan da yerel ekonomilerin etnik kompozisyonunun yarattığı avantajı vurgulamaktadır (Brettell ve Alstatt 2007:383).

Etkileşim modeli yaklaşımı hem yapısal modelin hem de kültürel modelin bir birleşimi olarak görülebilmektedir. Göçmen girişimcilik grup karakteristikleri ve fırsat yapılarının etkisi altında kalmaktadır. Etkileşim modeli grup karakteristiklerin altında oluşan kaynak hareketliliği ve önceden heveslendirici faktörler, fırsat yapılarının altında oluşan pazar koşulları ve iş sahipliğine erişim başlıklarından meydana gelen etnik stratejilerin oluşumuna sebebiyet vermektedir. Bu model göçmen ekonomik faaliyetini, etnik kaynaklar kullanarak harekete geçirip fırsat yapılarından faydalanmasını sağlamaktadır. Etnik stratejilerin oluşabilmesi için göçmenlerin bireysel faktörleri ve grup içindeki etnik kökenden sağlanan faktörlerin dışında, buldukları ülke de iş kurabilmek için incelenmesi gereken pazar koşulları, o pazar da bulunan ihtiyaçların analiz edilmesi, devletin uyguladığı politikalar, rekabet koşulları gibi faktörlerinde incelenmesi gerekmektedir (Waldinger vd., 2000:356-390).

### **1.1.3. Göçmen Girişimciler Üzerine Yapılan Çalışmalar**

Waldinger (1984:70), New York Şehrinde hazır giyim sektörü üzerine 1881-1982 yıllarında yaptığı çalışmada kökenleri Kolombiya, Ekvator gibi Latin Amerika ülkelerine dayanan 96 göçmen girişimci ile görüşmüştür. Bu görüşmelerde göçmen girişimcilere işe alım, etnik arkadaşlık, işçi ilişkileri, mesleki deneyim, diğer endişeler vb. sorular yönelmiştir. Waldinger sorulan soruların cevabında küçük giyim firmalarının temel karşılaştığı sorunun işgücünü organize etmenin zor olduğunu tespit etmiştir. Göçmen girişimcilerin işgücünü organize etmede aile bireylerinden oluşan etnik insan kaynağına sahip olması, etnik ağlara sahip olması göçmen olmayan şirketlere karşı rekabet etmede önemli bir avantaja sahip

olduğunu açıklamıştır.

Sanders ve Nee (1996:231-249), Los Angeles ve New York'ta yaptıkları araştırmalarda göçmen girişimcilerin beşeri sermayelerinin, aile yapılarının, sosyal yapılarının girişimciliğe yönelmelerindeki etkilerini ortaya koymaya çalışmışlardır.

Masurel vd. (2002:259), ise Amsterdam'daki Türkler, Faslılar ve Hintliler/Pakistanlılar olmak üzere üç farklı etnik kökene sahip göçmen girişimciler üzerinde pazar anlayışı, ticari bilgi gibi başarı faktörlerinin etnik gruplar üzerindeki etkilerini ortaya çıkarmaya çalışmışlardır. Çalışmaya göçmen girişimciler arasında başarı koşullarında farklılaşmaların olduğu görülmüştür.

Wahlbeck (2007:562), Finlandiya'daki Türk girişimcilerle araştırmasını sürdürmüştür. Araştırmada Türk göçmenlerin girişimciliğe yönelmelerinde Finlandiya iş gücü piyasasının kapalı olmasının, dışlanmalara maruz kalmalarının etkisi olduğu vurgulanmıştır.

Basu ve Altunay (2002:392), çalışmalarında altı farklı kökene sahip göçmen girişimci topluluğuyla çalışmalarını gerçekleştirmiştir. Göçmen gruplarıyla görüşmeler gerçekleştirmiş ve bu çalışmayla kültür ve girişimcilik arasında etki olup olmadığını ortaya çıkarmayı hedeflemişlerdir. Araştırmanın sonucunda kültür faktörünün girişimcilik üzerinde işin başlangıcında etkisi olduğu ortaya çıkarken, ileriki aşamalarda farklı faktörlerinde girişimcilik üzerine etkisi görülmüştür.

Ramadani vd. (2014:334), 2013 yılında Makedonya'daki Arnavut 89 girişimciyle gerçekleştirdikleri araştırma, göçmen girişimcilerin kendi işini kurma, yönetme, işlerin sorunları, beşerî faktörleri ve örgütlenme biçimlerini etkileyen nedenleri analiz etmiştir. Göçmen girişimcilerin bağımsız olma ve kişisel işlere sahip olma fırsatıyla motive oldukları, haksız rekabet ve satış seviyesinin düşmesi gibi iş sorunlarının başta geldiği, daha çok bireysel tasarruflarını kullanarak fon sağladıkları araştırmada elde edilen sonuçlar arasındadır.

Matricano ve Sorrentino (2014:10), Caserta'da Ukraynalı girişimciler üzerine araştırmalarını sürdürmüştür. Ukraynalı girişimcilerin girişimciliğe başlamalarında etkili olan itme ve çekme faktörlerini incelemişlerdir. Tatmin edici mesleğe sahip olamama, dışlanma, işsizlik gibi itici faktörler ve devlet desteği, etnik iş ağı, aynı kökene sahip tedarikçi çekme faktörleri arasında yer almıştır.

Ülkelerini terk eden ve yeni yerlere yerleşmiş olan göçmenlerin hepsinin girişimci olmadıkları, girişimciliğe yönelen göçmenlerin ise hangi faktörler sebebiyle girişimciliğe yöneldikleri araştırılmıştır. Yapılan araştırmalarda göçmenlerin, bireysel becerilerinin, devletin ve ülkenin ekonomik yapısının, sosyal yapılarının, pazar koşullarının, bireysel motivasyon unsurlarının girişimciliğe yönelmelerindeki etkileri incelenmiştir.

## **2. YÖNTEM**

### **2.1. Araştırma Amacı ve Soruları**

Girişimcilik kavramı üzerinde yıllardır çalışmalar yapılmış ve günümüzde de araştırmaların odağında olan bir kavramdır. Girişimcilik türleri bu araştırmalar neticesinde kendi içlerinde gelişmeler göstermektedir. Girişimcilik türlerinden biri olan göçmen girişimcilik son zamanlarda üzerine durulan önemli bir konudur. Küreselleşmenin artması, teknolojinin gelişmesi, insanlar arasındaki mesafenin en aza indirilmeye başlanması insanların bir yerden diğer bir yere göç etmesini kolaylaştırmıştır. Göç eden insanlar hem ayrıldıkları hem de gittikleri yerlerde değişimlere yol açabilmektedirler. Bu bağlamda göçmen girişimciler kültürel, sosyal, ekonomik olarak buldukları ülkelere yarattıkları farklar neticesinde araştırmaların odağında olmaktadır. Günümüz de göçmen girişimciler üzerine araştırmalar yapılmaya devam ediyor olsa bile yeteri kadar bir kanı oluşmamıştır. Göçmen girişimciler üzerine yapılan bu araştırmanın Türkiye'deki literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Orta Doğu ülkelerinde bir rüzgâr gibi esmeye başlayan Arap Baharı gerek siyasi gerekse coğrafi olarak bazı değişikliklere neden olmuştur. Suriye, coğrafi olarak incelendiğinde kendi vatandaşlarının diğer ülkelere göç etmesi ile karşı karşıya kalırken, bu süreç Suriye ile birlikte göç alan ülkeleri de farklı biçimlerde etkilemeye başlamıştır. 2011 yılından itibaren Türkiye, Suriye'den yoğun bir göç dalgasıyla karşı karşıya kalmıştır. Türkiye'ye gelen Suriyeli vatandaşlar ilk etapta geçici koruma kamplarında hayatlarını devam ettirirken, daha sonraki süreçlerde kendi yaşamlarını kurmaya başlamışlardır. Çalışmanın asıl amacı, birçok Suriyeli vatandaş başka işverenler altında çalışmayı seçerken, girişimciliğe yönelen Suriyeli vatandaşların ücretli işleri seçmeyip Türkiye'de girişimsel yolculuğa başlamalarında etkili olan faktörleri Waldinger, Aldrich ve Ward'ın savunduğu "Etkileşim Modeli" çerçevesinde fırsat yapıları ve grup özellikleri kapsamında inceleyip, demografik ve bireysel özellikleri de dahil ederek ortaya çıkarmaktır. Amaca ulaşmak için İstanbul'da 11 Suriyeli göçmen girişimci ile yüz yüze mülakat gerçekleştirilerek araştırma sorularına cevap aranmıştır. Suriyeli vatandaşların girişimciliğe yönelmelerine etki eden faktörler incelenirken, yaşadıkları tecrübeler analiz edilerek Suriyeli ve yerli halkın girişimsel süreçlerdeki tutumlarının kendi gözlerinden değerlendirilmeleri istenmiştir ve bu sayede farklı kültürlerde yetişen insanların girişimcilik düzeyleri kıyaslamalı olarak ölçülmeye çalışılmıştır. Bu çalışma, göçmenlerin girişimciliğe başlamasında etkili olan faktörleri ortaya çıkartarak, göç alan ülkelerin ekonomilerine katkı sağlayabilecek potansiyeldeki girişimcilerin önlerindeki engellerin kaldırılması ya da gerekli teşviklerin sağlanmasına ışık tutacaktır. Göçmen girişimcilerin, Türkiye'deki girişimcilik faaliyetlerine ilişkin hedefleri araştırma sorularıyla aranmaya çalışıldı. Bu bağlamda üç milyonu aşkın Suriyeliye ev sahipliği yapan Türkiye'nin ekonomik, sosyal ve



siyasi durumunun analiz edilebilmesi açısından Suriyeli göçmen girişimcilerin gelecekteki hedeflerini öğrenmenin önemli olduğu düşünülmektedir.

Yukarıda bahsedilen konular çerçevesinde çalışmanın amacına yönelik sorular şu şekildedir:

- 1.Suriyeli göçmen girişimcileri girişimciliğe yönelten bireysel faktörler nelerdir?
- 2.Suriyeli göçmen girişimcilere etki etmekte olan grup karakteristikleri nelerdir?
- 3.Suriyeli göçmen girişimcileri girişimciliğe etki etmekte olan fırsat yapıları nelerdir?
- 4.Suriyeli göçmen girişimcilerin, yerli göçmen girişimcilerle aralarındaki girişimsel süreçlerdeki bireysel karar verme aşamasının değerlendirilmesi nelerdir?
- 5.Suriyeli göçmen girişimcilerin Suriye ve Türkiye arasında girişimsel faaliyetlerinin bireysel seçimlerine etki eden faktörlerin değerlendirilmesi ve kıyaslanması nelerdir?

## 2.2. Araştırma Evreni, Örneklemi ve Veri Toplama Aracı

Araştırmanın evrenini Türkiye’de Suriyeli göçmen girişimciliğe en çok sayıda ev sahipliği yapan İstanbul ili seçilmiş olup Suriyeli göçmen girişimcilerin iletişim bilgilerine kişisel bağlantılar kullanılarak ulaşılmıştır. Araştırmaya İstanbul ilindeki 11 Suriyeli göçmen girişimci dâhil edilmiş ve örneklem kartopu yöntemi ile belirlenmiştir. Yani ulaşılan her bir göçmen girişimcinin referansı ile başka göçmen girişimcilere ulaşılabilmektedir. Araştırma standartlaştırılmış mülakat sorularıyla derinlemesine yapılmış olup mülakatlar yüz yüze gerçekleştirilmiştir.

## 3. BULGULAR

### 3.1. Demografik Faktörlerin Değerlendirilmesi

Ulaşılan göçmen girişimcilerin hepsi erkektir.

Yaşlarına göre gruplandırma yapılacak olursa yedisinin 30-39, üçünün 20-29, birinin de 60- 69 yaş aralığında olduğu tespit edilmiştir.

Eğitim durumlarına baktığımızda ikisi ortaokul, biri lise, altısı lisans, ikisi yüksek lisans mezunudur. Ayrıca görüşmecilerden bir tanesi lisans terktir.

Türkiye’de bulunma sürelerine bakıldığında biri 8 yıl, biri 6 yıl, altısı 5 yıl, ikisi 4 yıl, biri 1 yıldır ikamet etmektedir.

Girişimcilerin 5’i bekâr, 6’sı evlidir.

Girişimcilerin faaliyet alanlarına baktığımızda biri turizm ve sağlık (G1), biri ithalat- ihracat (G2), biri kiralama (G3), ikisi gıda (G4, G7), biri sigorta (G5), biri inşaat ve doğal gaz taşımacılığı (G6), biri mimarlık ve tasarım (G8), ikisi tekstil (G9, G11), biri mobil uygulama (G10) şeklinde bir dağılım görmektedir.



Görüşmesi yapılan girişimcinin işteki faaliyet süresine bakıldığında 4 işletmede 1-3 yıl arası (G2, G3, G8, G10), 7 işletmede ise 4-6 yıl arası (G1, G4, G5, G6, G7, G9, G11) çalışıldığı görülmektedir.

Görüşmesi yapılan girişimcinin toplam alandaki iş tecrübesine göre 1-5 yıl olan 5 girişimci, 6-10 yıl olan 4 girişimci, 11 ve üstü olan 2 girişimci bulunduğu görülmüştür. Tüm bu demografik özellikler Tablo 1'de özetlenmektedir.

**Tablo 1:** Göçmen Girişimcilerin Demografik Özellikleri

	Yaş	Medeni Durum	Türkiye'de Bulunma Süresi	İşteki Faaliyet Süresi	İşletme Kuruluş Yılı	Eğitim
G1	34	Evli	8	6	2013	Orta Okul
G2	25	Bekâr	5	3	2016	Lisans
G3	30	Bekâr	4	3	2016	Lisans
G4	28	Bekâr	5	4	2015	Lisans
G5	39	Evli	5	4	2015	Lisans
G6	63	Evli	5	5	2014	Yüksek Lisans
G7	35	Bekâr	5	4	2015	Lise
G8	30	Evli	4	3	2016	Yüksek Lisans
G9	39	Evli	6	4	2015	Lisans
G10	30	Evli	1	1	2018	Lisans
G11	24	Bekâr	5	4	2015	Ortaokul

Göçmen girişimcilerin verdikleri cevaplar neticesinde, eğitim düzeyleri düşük olan göçmenler başka işlerde çalışacak bilgi birikimlerinin azlığı ve maddi sıkıntılardan dolayı bir müddet sonra kendi işlerini kurmak durumunda kalmışlardır.

**G7:** “Suriye’de maddi imkânlarımızdan dolayı okuyamadık. Eve para getirebilmek için sürekli çalışmak durumundaydık. Türkiye’ye gelince kendi yaptığım işten başka bir iş bilmiyordum. İşte her şey istediğimiz gibi gitmiyor. Mecbur bir yerlerde bir şeyler denedim.”

**G11:** “Ailemiz bizi okutmadı. Benim ve akrabalarım da öyle bir amacı yoktu aslında. Suriye’de dedemize, babamıza hep yardım ederdik. Sonuçta paramızı kazanıyorduk. Tabii olaylardan sonra vatanını terk edince insan boşluğa düşüyor. Ne yapacağız diye çok sorduk birbirimize. Biz ailenin çocukları Suriyelilerin çalıştıkları yerlerde çalıştık. Ama çok zordu. Suriye’deki gibi hayatımız için kendi işimizi açmamız gerekiyordu.”

### 3.2. Bireysel Faktörlerin Değerlendirilmesi

Göçmen girişimcilerin girişimciliğe geçişlerinde etkili olan faktörleri inceleyebilmek için girişimciliğe yönlendiren bireysel özellikler başlığı altındaki sorular sorulmuştur. Bu sorular neticesinde faktörlere bakıldığında en çok sebepler

kendi ülkelerinde de bu işi yapmaları, etnik bağlarının tavsiyesi ve yardımları, maddi geçimini daha iyi sağlamak istemeleri olduğu görülmektedir. Tablo 2’de Suriyeli göçmen girişimcilerin girişimciliğe yönelmelerinde etkili olan nedenler belirtilmiştir.

**Tablo 2:** Göçmenlerin Girişimciliğe Yönelmelerinde Etkili Olan Nedenler

G1	Ücretli olarak işlerde çalıştım, kendimi geliştirmek için sürekli çalışmaya devam ettim. O sırada işi de öğrenmeye çalışıyordum. Ancak o kadar çalışmama rağmen maaşımı vermiyorlardı. Ben de işi öğrenerek ve bağlantılarımı kullanarak kendi işimi kurmak istedim.
G2	Dedemin dedesi de yaptığımız işi yapmaktaydı. Kendim bu işi Türkiye’de devam ettirmek istedim. Başka bir yerde çalışamazdım.
G3	Kendi ülkemde okurken bile kendi paramı bir şeyler satarak kazanırdım. Bunu maddi sıkıntım olduğu için değil hobi olarak yapıyordum. Türkiye’ye geldikten sonra ilk önce dil problemi çözmek için ücretli çalıştım. Sonra keyif aldığım mesleği yapmak istedim.
G4	Suriye’de de bu işi yapıyorduk. Türkiye’ye gelince aynı işi devam ettirmek istedik. Buradaki arkadaşlarım İstanbul’a çağırıldı. Ön ayak oldular. Hem kendi bildiğimiz işi hem de Türkiye’yle tatlı konusunda ortak yönlerimiz var.
G5	Kendi işimi yapmayı seviyorum. Suriye’de de bu işi yapıyordum, Türkiye’de de bu işi devam ettirmek beni vatanımda gibi hissettiriyor. Arkadaşlarımın bağlantısıyla işlemler daha da hızlı gerçekleşti.
G6	Türkiye’yi daha önceden biliyordum. Yatırım yapmak için fırsatlarım vardı. Türkiye’nin ekonomisi gelişen bir ekonomi, bunu daha da büyütmek istedim. Ailemde birçok girişimci var. Girişimci olmamın sebebi içimde bu hissi duymam.
G7	Çoğu ücretli işte çalıştım. Ancak ücretimizi bazen aldık bazen alamadık. O yüzden elimdeki parayla kendi işimi kurmak istedim. O zamanki halimden daha kötü ne olabilirdi ki diye kendime sordum?
G8	Burada arkadaşlarım, dostlarım bu işi kurmamda çok etkili oldular.
G9	Türkiye’ye geldikten sonra bazı işletmelerde çalıştım. Ancak yeteri kadar para kazanamadım. O yüzden daha fazla kazanabilmek için kendi işimi kurdum.
G10	Daha önce kendi ülkemde başka sektörde iş kurdum. Türkiye’ye gelince bu işi yapmak istedim. Çünkü bir yerde maaşlı çalışan olmak bana göre değil.
G11	Çok uzun saatler çok düşük ücretlere çalıştım. Ailem de aynı şekilde çalışmaya devam etti. Ancak geçinmiyorduk. Çalıştığım yerden bağlantılarla kendi işimi kurdum.

Göçmen girişimcilere sorulan sorular neticesinde, göçmenleri girişimciliğe yönelten bu faktörlerin yanı sıra çevresel itici faktörler de girişimciliğe geçişlerinde etkili olmuştur. Örneğin, Hatay’dan İstanbul’a gelen girişimci ülkedeki siyasi nedenlerden dolayı iş bulmakta zorlanmış ve bulduğu işlerden de maaşını alamamıştır. G1’in bu konudaki aktarımları konuya açıklık getirmektedir.

**G1:** “Hatay’dan İstanbul’a geldim. O sıralar Türkiye’ye çoğu Suriyeli gelmişti. İş aradığım yerlerin çoğunda Suriyeli olduğum için alınmadım, alındığım yerlerde de

*sesim çıkmaz diye maaşım verilmedi. Dışlandığım, maaş alamadığım yerde hayatımı nasıl devam ettirirdim?”*

Bu görüşe ek olarak G11'de Suriyeli olmasından dolayı yaşadığı zorluklardan bahsediyor.

**G11:** *“Türkiye bize kapılarını açtı, biz de kendi durumumuzdan dolayı vatanımızı bırakmak zorunda kaldık. Burada para kazanmak için iş aradık. Bizi işe alanlar Suriyeli olduğumuz için çok çalıştırdılar ama az para verdiler.”*

Girişimcilerin bireysel başarı faktörleri Tablo 3'te incelendiğinde; işle ilgili bilgi birikiminin yüksek olması, araştırmacı bir karaktere sahip olunması, güvenilir bir karakterinin olunması en çok cevap verilen özellikler arasındadır.

**G5:** *“Bir insan başarılı olmak için sürekli araştırmalı, sürekli yeni bir şeyler öğrenmeli. Biz Suriye'de de böyleydik. Çoğu Suriyeli arkadaşlarımız da böyle. Hiçbir şey yapmadan bir yerden para beklemiyoruz. İnsanın kendini geliştirmesi çok önemli. Ben öyle yapıyorum, çocuklarıma da böyle öğretiyorum.”*

**Tablo 3:** Girişimcilerin Başarı Faktörleri

İş alanıyla ilgili bilgi birikimi	6
Araştırma, merak duygusu	5
Güvenilir olma	5
İşini kaliteli yapabilmek	3
Sabırlı olabilmek	3
Risk alabilmek	3
İşini severek yapma	2
Fırsatları değerlendirebilmek	2
Cesur davranabilmek	2
Çevre bağlantılarının iyi olması	1
İletişim yeteneğinin iyi olması	1

Girişimcilerin bireysel başarı faktörlerinin değerlendirilmesine bakıldığında; literatürde Timmons'un (1978) da belirttiği gibi risk alabilme, cesur davranabilme, fırsatları değerlendirebilmek için araştırma yapabilme yeteneklerine sahip olan G1, G6 ve G10 yüksek derecede girişimcilik özelliği göstermiştir.

Girişimcilere “bir işi yaparken eğitimini almak ne kadar önemlidir?” diye sorulduğunda, eğitimin gerekli olduğunu ancak bir işte kazanılan tecrübenin daha önemli olduğu söylenmiştir.

**G4:** *“Ben eğitimimi Suriye'de tamamladım. Ancak bu işi Türkiye'de kurmamızın*

sebebi benden önceki kuşağında bu işi devam ettirmesiydi. Ben hem okulumu okudum hem de bu işte çalışarak bu işi öğrendim. Bu iş bizim önceden yaptığımız bir iş olmasaydı bu kadar başarılı olamazdık burada.”

**G2:** “Türkiye’ye geldiğimizde eğitimime burada devam ettim. Okulu bitirdikten sonra babama Suriye’de yaptığımız işi devam ettirmemiz gerektiğini söyledim. Çünkü orada sağladığımız bağlantılarımız, tecrübemiz vardı. Burada neden başka bir şey yapalım ki?”

Girişimcilerin çoğunun eğitim seviyelerinin yüksek olmasına rağmen, eğitim aldıkları bölümler ile yaptıkları işler genellikle dolaylı bir bağlantı içindedir. Aslında yukarıda bahsedilen işlerin yapılmasında tecrübenin eğitimden daha önemli olduğu görülmüştür.

Girişimcilere ücretli bir işten güzel bir teklif alsalar kabul eder misiniz? diye sorulduğunda tüm girişimcilerin ret cevabı verdiği görülmüştür.

**G8:** “Kesinlikle olmaz, asla olmaz. Ne kadar iyi teklif ederlerse etsinler ben zaten iyi çalışırsam daha fazlasını kazanırım.”

**G2:** “Başkasının altında çalışamam. İşimi kurmuşum, paramı kazanıyorum, kimseye hesap vermiyorum. İstedğim zaman geliyor, istediğim zaman gidiyorum.”

**G10:** “Benim hedefim global olabilmek. Türkiye’nin konumu buna çok müsait.”

Göçmenlerin girişimciliğe yönelmelerinde düşük ücretlerde çalışmalarından dolayı daha fazla para kazanma isteği, kendi bağımsızlığını sağlama, önceki kuşaktan gelen girişimcilik motifinin etkisi altında kalarak eski işlerini devam ettirme isteği gibi faktörler vardır. Fakat Suriyeli girişimcilerin çoğu, göçmen olmasalardı da buldukları ülkelerde girişimciliğe yöneceklerini belirtmişler ve aslında kendilerinde girişimcilik özelliklerinin olduğunu göstermişlerdir.

**G2:** “Çocukken de hep görürdüm, tüccarlar her zaman çok zengin oluyorlar, bakıyordum ne yapıyorlar diye? Kim istiyorsa geliyor, alıyorlar ve parasını alıyor. Bu işi rahat buluyordum.”

İyi eğitim seviyesi olan girişimcilerin daha önceki işyerlerinde iyi şartlarda çalışmalarına rağmen kendi parasını kazanma, kendi bağımsızlığını sağlama gibi özelliklerle girişimciliğe devam etmeleri çekici özelliklerin baskın olduğunu göstermektedir.

**G10:** “Yapabileceğim çok iş vardı. Başka ülkelerde de çok iş yapabiliirdim. Ama ben Türkiye’ye gelip kendi işimi kurmak istedim.”

**G4:** “Benim çok eski atalarım da bu işi yapıyorlardı. Burada doğsaydım yine bu işi yapardım.”

**G3:** “Başkasının altında çalıştığım zamanlar oldu. Ama ben Suriye’deyken bile hobi olarak bir şeyler alıp satıyordum. Para kazanmak için değil hobi olarak yapıyordum.”

*Kendini işin olduğu zaman kendini özgür hissediyorsun.”*

Ancak eğitim seviyesi düşük olan ve düşük ücret alan girişimcilerin, bulunduğu ülkede doğmuş olsalardı seçecekleri mesleklerin daha az riskli meslekler olduğu görülmektedir. Bu da eğitim seviyesinin düşüklüğünden dolayı mecburen girişimciliğe yöneldiklerine yorulabilir.

**G1:** *“Bu işi severek yapıyorum. Her şeyi kendi başıma yaptım. İlk başlarda çok kötü şartlarda çalıştım, ancak o şartlarda çalışarak o şekilde ilerleyemedim. Araştırdım, iletişim kurdum ve şimdi başarılıyım. Ancak burada doğsaydım polis olmak isterdim.”*

### 3.3. Grup Karakteristiklerinin Değerlendirilmesi

Etkileşim modelinde önceden heveslendirici faktörlere bakıldığında, göçmenlerin yaşadıkları problemleri girişimciliğe başlamak için bir araç olarak kullandıkları görülmektedir. Göçmenler için buldukları ülkelerin dilini konuşabilmek önemlidir. Mülakat yapılan Suriyeli göçmen girişimcilerin çoğunun çok iyi olmasa da Türkçeyi konuştuğunu ancak yazma konusunda sıkıntılarının olduğu gözlemlenmiştir. Bu yüzden Türkiye’de ücretli işlere girdiklerinde yükselme vb. gibi konularda sıkıntılar yaşayacağı gözlemlenmiştir. Türkiye’de yaşadıkları problemlere örnek verilmesi istendiğinde G4 dil konusunda sıkıntılar çektiklerini belirtirken, G8 de devlet işlerinde iletişimde yaşadıkları sorunları belirtmişlerdir.

**G4:** *“Bir işimizi yürütmek için herhangi bir devlet kurumuna gittiğimizde bile anlaşabilmekte sıkıntılar yaşıyoruz. Eğer ki atadan gelen bir mesleğimiz olmasaydı okuduğum okul neticesinde dil problemiyle iş bulmakta sıkıntılar çekerdim.”*

Sosyal dışlanmaya bakıldığında çoğu girişimcide böyle bir durum söz konusu olmasa da bazı istisnalar göze çarpmıştır. Özellikle eğitim seviyesi düşük ve ücretli çalışan göçmenlerin, çalıştıkları yerlerde Suriyeli olmasından kaynaklı ayrımcılığa maruz kaldıkları görülmüştür.

**G11:** *“Bize Suriyeli olduğumuz için önyargılı davranıyorlar, kendimizi her zaman açıklamak durumunda kalıyoruz.”*

**G1:** *“Daha girişimciliğe yönelmeden önceden de bazı ayrımcılıklara maruz kaldık. Suriyeliyiz diye paramızı vermediler. Hakkımızı savunamayacağımızı düşünüyorlardı. Girişimci olduktan sonra para kazanıyorum diye de dışlıyorlar, para sayma makinesi aldım niye almışım diye soruyorlar. Onlara göre burada para kazanmamam lazım.”*

Eğitimi düşük göçmenlerin, ayrımcılığa maruz kalmaları ve düşük ücretler almaları onların girişimciliğe yönelmelerindeki en büyük motivasyon kaynağıdır.

Grup karakteristiklerinde kaynak hareketliliğine bakıldığında; aynı etnik kökenden sıkı bağlar, etnik sosyal ağlar, devlet politikalarının etnik gruba

yaptıkları düzenlemelerin belli kaynaklara etkileri incelenecektir. Tablo 4'te göçmen girişimcilerin etnik ağ ve etnik sermaye değerlendirmeleri özetlenmiştir.

**Tablo 4:** Göçmen Girişimcilerin Etnik Ağ ve Etnik Sermaye Değerlendirilmeleri

Girişimciler	Suriyelilerle sosyal iletişiminiz nasıl?	İş kurmada birbirinize destek oluyor musunuz? Siz olur musunuz?	Yakın akrabalarınızdan destek aldınız mı?	Size yardım eden oldu mu?
G1	Çalışanlarım ve arkadaşlarımla sürekli görüşürüm.	Kimse yardımcı olmadı. Türklerden yardım edenler vardı az da olsa. Ama ben yardımcı oluyorum.	Hayır, her şeyi kendi başıma yaptım. Zaten risk aldım kimse destek çıkmazdı.	Türk arkadaşlardan bazıları.
G2	Arada bir görüşürüz.	Kimsenin kimseyle alakası yok. Ben yardımcı olurum	Tabi ki de ailem destek oldu.	Ailem hep yanımdaydı.
G3	Sürekli görüşürüz.	Evet, arkadaşlarım yardımcı oldular. Bana soran olursa bende yardım ederim.	Yani az bir şey de olsa evet.	Ağabeyim.
G4	Sürekli görüşürüz.	Arkadaşımın vasıtasıyla İstanbul'da iş kurdum. Ben de fırsatım oldukça yardım ediyorum.	Kesinlikle, her şey ailemin sayesinde.	Ailem her şeye yardımcı oldu.
G5	Devamlı görüşürüz.	İlk başlarda olmasa da dostlarım bana yardımcı oldular. Bende yardım ederim.	Her zaman destek oldular.	Eşim.
G6	Yeni bir dernek kurduk, aktif etmeye çalışıyoruz. Şu an kendi çevremi sağladığı sosyal ilişkilerim iyi.	Buradaki bağlantılarımın yardımları dokundu. Her ne kadar dernek yeni olsa da çalışmalar yapıp yardımcı olmaya çalışıyoruz.	Tabi ki de.	Ailem ve arkadaşlarım.
G7	Arada bir.	Çok olmasa da katkıları oldu. Ben birkaç gence ön ayak oldum.	Oldu.	Eşim, kardeşlerim.
G8	Görüşürüz genelde.	Arkadaşlarım ve dostlarım çok yardımcı oldular. Ben de yardım ediyorum.	Yardımcı oldular.	Ailem ve arkadaşlarım.

G9	Ölüm, düğün vb. gibi haberlerde görüşürüm.	Pek yardımcı olmadılar. Herkes kendi işinde.	Oldu sayılır.	Babam maddi destek sağladı.
G10	İş arkadaşlarımla arada bir.	Evet, yardımları dokunuyor. Bende yardım ediyorum.	Evet oldu.	Ailem dua etti.
G11	İyidir sürekli görüşürüm.	Sonradan bazı yardımlar oldu. Bende onlara elimden geleni yapıyorum.	Ailem ve akrabalarım her zaman yanımda oldular.	Ailem hep yardım etti.

Suriyelilerle ilgili derneklerden haberleri olup olmadıklarını sorulduğunda G5,G6,G8,G10 dışındaki girişimcilerin derneklerin isimlerini bile duymadıkları gözlemlenmiştir.

**G3:** “Suriyelilerle ilgili derneklerin olduğundan haberimiz bile yok. Tabi böyle dernekler olursa birbirimize destek vermek daha da kolaylaşır.”

Maddi desteği nasıl sağladınız sorusuna, 4 kişi (G1,G5,G6,G10) “kendi birikimimle” yanıtı vermiştir. “Kendi birikimim ve aileminkiyle birlikte” diyen 6 kişi (G2,G3,G4,G7,G9,G11), “ailem ve arkadaşlarım” diyen 1 kişi (G8) bulunmaktadır. Kredi vb. kurumlardan maddi destek alan ve devlet projeleri vb. ile destek alan da görülmemiştir.

**G6:** “Kendi birikimim vardı zaten. O yüzden kimseden yardım istemedim. Ama isteyecek olmuş olsam ailem ve arkadaşlarım da yardım ederdi.”

**G8:** “Ailemden destek aldım, bazı arkadaşlarım da yardım etti. Aile çok önemli, ilk halka oradan başlıyor.”

**G10:** “Ailem bana maddi destek sağlamadı. Şükürler olsun ihtiyacım da olmadı. Onların duaları hep benimleydi. Bu benim için yeterli oldu.”

Suriyeli girişimcilerin sosyal gruplarının kendilerine yarattıkları faydalar sorgulanmaktadır. Çoğunun birbirlerine maddi ve manevi destekleri oldukları görülmektedir.

**G4:** “Evet ailem her zaman benim arkamdaydı. Ancak İstanbul’a gelmemize yardım eden, burayı bize tavsiye eden arkadaşlarımız. Bize destek sağladılar. Biz bunu önemsiyoruz.”

**G2:** “Böyle iş kurmalarda birbirine yardımcı olacak fikirler çok önemlidir. Çünkü baştan bir şeye başlıyorsun ve bu başladığın yer senin memleketin değil. Her ne kadar burada yaşasan da pek bir şey bilmiyorsun. Bana çok destek sağlanmadı ama ben başka arkadaşlara yardımcı olmaya çalışıyorum.”

**G7:** “Ben işe başlarken bana yardımcı olacak pek kişi yoktu. Ancak ben birkaç gence işlerin nasıl yaptığıma dair fikirler verdim.”



Etkileşim modelinde yer alan kaynak hareketliliğindeki etnik sosyal ağların Suriyeli göçmen girişimciler için etkili olmadığı görülmüştür. Suriyeliler aynı zamanlarda ve aynı sebeplerden dolayı ülkelerini terk edip Türkiye'ye gelmişlerdir. Bu süreçte birbirleriyle iletişimini güçlendirmeleri zor olmuştur. Kitlesel zorunlu göçlerin olduğu yerlerde, göçmen girişimcilerin etnik sosyal ağların yarattığı avantajı kullanamadıkları görülmüştür.

Göçmen girişimcilerin 4'ü iki ortaklı iken geri kalan 7'si tek ortaklıdır. İki ortaklıkların 2'si Türk ortağa sahip iken 2'si kendi ailesinden ortağa sahiptir.

Yerli ortak seçilmesinde sermayeye katkı sağlaması ve Türkiye'deki bağlantıları önemli olmuştur.

**G3:** “Para biriktirip Türkçemi öğrenmiştim. Kendi işimi yapmak istiyordum. Ama hukuku bilen birine ve biraz daha sermayeye ihtiyacım vardı. O yüzden ortağım bana yardımcı oldu.”

**G8:** “Müşterilerimizin her kesimden olmasını istiyorduk. Türklerle iş yapabilmem için onları anlayabilmem gerekiyordu. Bu yüzden Türk ortağımın olması bize fayda sağladı.”

Göçmen girişimcilerin tek ortaklı ve kendi ailesinden ortaklığı seçmesi onların güven mekanizmasına ne kadar önem verdiğini göstermektedir.

**G2:** “Daha önce babamı bir emlakçı dolandırmıştı. Depozitomuzu geri alamadık. Bizde her söz senettir. Ama yabancı bir yerde bu kadar güvenmememiz gerektiğini biliyoruz.”

Suriyeli göçmen girişimciler, işçi alımında profesyonel davrandıklarını belirtmişlerdir.

**G2:** “İhtiyacımıza göre seçimleri yapıyoruz.”

**G3:** “Yani karar verirken illa bu olmalı yok. Dil bilme, yetkinlik gibi kriterlere göre değişebilir.”

**G4:** “Kriterlere göre değişiyor.”

**G6:** “İhtiyaç olunan pozisyonun kriterlerine göre. Ülke politikalarının durumuna göre de değişebiliyor.”

Etnik iş ağlarının profesyonel ve gelişmeyi hedefleyen girişimciler için etkili olmadığı görülmektedir. Ancak yine de göçmen girişimcilikte etnik iş ağlarının ne kadar etkili ve önemli olduğu rahat bir şekilde gözlemlenmiştir.

**G8:** “Oluşan pozisyonun yetkinliğine göre çalışan seçimlerimi yapıyorum. Türk çalışanları bulmak zor oluyor. Çalışana ihtiyacımız olduğunda ilanlardan bulamıyorsak burada çalışan Suriyeli arkadaşlarımız kendi yakın çevresinden Suriyeli buluyor.”

### 3.4. Fırsat Yapılarının Değerlendirilmesi

Waldinger vd.'nin (1990) etkileşim modelinde pazar koşullarına bakıldığında bu bölümü iki başlıkta incelediği görülmektedir. Bu başlıklar etnik tüketici ürünler ve açık pazarlardır. Etnik tüketici ürünler yerlilere, etnik gruba ve uluslararası tüketici kitlesi olmak üzere üç boyutta gerçekleşebildiğini söylemek gerekir. Etnik tüketici ürünleri incelerken ülke de yeteri kadar etnik gruptan insanların olması gerekmektedir. Türkiye üç milyonun üstünde Suriyeliye ev sahipliği yaptığı için bu faktör araştırmaya dahil edilecektir.

Girişimcilere ürünlerini hangi kökene sahip tedarikçilerden tedarik ettikleri sorulduğunda çok büyük çoğunluğunun yerli halktan aldığı görülmüştür. Bunun yanı sıra G2 kendi etnik kökeninden tedarik ettiği ürünleri eski bağlantılarını devam ettirerek elde ettiğini belirtmiştir.

**G2:** “Çoğu yerden ürünlerimi alıyorum. Suriye'deyken bağlantılarım olduğu tedarikçilerimden yararlanıyorum. Çünkü güven bizde çok önemli.”

Girişimcilere müşterilerinin kökenleri sorulduğunda birçoğu Suriyeli ve Arap olduğunu belirtmişlerdir. Bunun nedenleri incelendiğinde; kendi etnik kökenlerine ait ürünlerin olması, Türkiye de Suriyeli nüfusun fazla olmasından kaynaklı Suriyeli birçok müşterinin kendi etnik kökeninden alışveriş etmesinin sebep olduğu söylenebilmektedir. Diğer bir neden ise girişimcilerin eski müşteri bağlantılarını kullanarak o müşterilerle çalışmaya devam etmesi söylenebilir. Göçmenlerin müşteri ve tedarikçi seçimleri Tablo 5'te özetlenmiştir.

**G4:** “Biz zaten eskiden bu işi yapıyorduk. Benim müşterilerim Suriyeliler çünkü Suriyeli nüfusu burada çok fazla. Evet tatlı konusunda Türklerle çok benzerliğimiz var. Ama bizim tatlılarımız sizinkilere göre daha az şekerli. Bunu müşterilerimiz de fark ediyor. O yüzden Suriye'de yedikleri tatlıyı burada yemek istiyorlar.”

**G10:** “Suriye'ye ait ürünleri Suriyeli vatandaşlara ulaştırıyorum. Suriyeliler kendi memleketlerinde yedikleri ürünleri burada da yemek istiyorlar.”

**G2:** “Suriye'deki insanlar bizi orada biliyorlardı. Türkiye'ye gelince aynı işi yapınca müşterilerimizle tekrar iletişime girdik.”

**Tablo 5:** Göçmen Girişimcilerin Müşteri ve Tedarikçi Seçimleri

Girişimciler	Tedarikçilerinizin sahip olduğu köken?	Müşterilerinizin sahip olduğu köken?
G1	Genellikle Türkler.	Araplar, Suriyeliler
G2	Karışık	Karışık
G3	Türkler	Çoğu Suriyeli
G4	Karışık	Suriye
G5	Türkler	Araplar
G6	Türkler	Karışık
G7	Suriyeli	Genellikle Suriyeli
G8	Türkler	Genellikle Araplar
G9	Türkler	Karışık
G10	Suriyeli	Suriyeli
G11	Türkler	Karışık

Literatürde açık pazarlar, yerli halk tarafından terk edilen veya tercih edilmeyen pazarlar olarak nitelendirilmiştir. Suriyeli girişimcilerin çoğunun yaptığı iş alanının yerli halk tarafından da tercih edildiği görülmektedir. Sigortacılık sektöründe iş yapan G5 İslami sigortanın Türkiye de yeni geliştiğini belirterek o alana yönelik boş pazarı şu şekilde değerlendirmiştir:

**G5:** “İslami sigorta Türkiye’de yeni yeni büyüyen bir sektör. O yüzden sektörde işlerimiz çok iyi gidiyor.”

Diğer girişimcilerin dil, tecrübe gibi nedenlerden dolayı yerlilerle aynı iş alanlarını tercih etmelerine rağmen avantajlarının olduğu gözlemlenmiştir.

**G1:** “Arapları turlara çıkartıyoruz. Bizim Arapça bilmemiz için ilk aşamasından son aşamasına kadar bize kolaylık sağlıyor.”

**G2:** “Bildiğimiz bir işi burada devam ettirmek bize çok kolaylık sağladı. Suriye’de işimizi iyi yapmamız burada da başarılı olmamıza yardım etti.”

Göçmen girişimcilerden Türk girişimcilere göre avantaj veya dezavantaj oluşturan durumları olup olmadığı hakkında bilgi istenmiştir. Verdikleri cevaplarda dezavantaj olarak bankalardan maddi kaynak sağlayamama, ülkenin hukuksal yapısıyla ilgili bilgi yetersizliği ve güven sorunu, göçmen olmalarından kaynaklı bazı ayrımcılıklar belirtilirken, avantaj olarak göçmen iş ağından kaynaklı aynı etnik kökenden olan çalışanlara sahip olma, tecrübe gibi faktörler belirtilmiştir.

İş sahipliği erişimine geçerken bunun alt faktörleri olan iş boşlukları, boşlukları içinde rekabet ve devlet politikaları incelenecektir. Girişimcilerin tümü Türkiye’nin

ekonomisinin iyi olduğunu ve gelecekle ilgili daha iyi yerlere geleceğini söylemiştir.

**G10:** “Türkiye Arapların ve Avrupalıların ortasında bulunuyor. Ekonomisi iyi, gelecek vaat ediyor. Bilgili, kaliteli insan bulmak kolay.”

Suriyeli girişimciler genel olarak iş boşluklarının olmadığını, yerlilerle rekabetin yüksek olduklarını belirtmişlerdir. Fakat G5 önceki tecrübelerinde tekafül sigortayla ilgilendiği için Türkiye’de bu alanda çok fazla rakip bulunmamasından dolayı rekabetin az olduğunu belirtmiştir.

Göçmen girişimciliğe dair problemlerinin olup olmadığı sorulduğunda girişimciler genellikle hukuksal alanda bilgi eksikliklerinden, bürokrasinin çok fazla olmasından, göçmen işçilerin çalıştırılmasında sıkıntı yaşamalarında, vatandaşlık almada sıkıntılar yaşadıklarından ve yerlilerle güven mekanizmasının tam oturmayışından bahsetmişlerdir.

**G1:** “İşçi çalıştırmada sıkıntılar yaşıyoruz. Bazı şeyleri bilmiyoruz. Ben daha çok insan çalıştırmak istiyorum ama bu alanda bilgimiz çok az.”

**G2:** “Türklerle güven konusunda sıkıntı yaşıyoruz. Bizde her şey sözdür. Söz verdiğimiz zaman hallolur. Çalıştığımız insanları Suriye’deyken arkadaşlarımıza sorardık. İyi derse onlarla çalışırdık. Burada çalıştığımız insanlar hakkında bilgi toplamakta zorluk yaşıyoruz.”

**G5:** “Türkiye’de çok uzun bir bürokrasi var. Devletle işini halledebilmek için çok şey istiyorlar ve ne zaman biteceğini de söylemiyorlar. Bu bizim işlerimize de yansıyor.”

**G6:** “Türk hukukunu öğrenmemiz gerekiyor. Çünkü bazı noktalarda sıkıntılar yaşıyoruz.”

**G3:** “Suriyelilere bakış açısı değiştirilmeli. Herkese eşit gözle bakılmalı.”

### 3.5. Göçmen Girişimcilerin Yerli Girişimcilerle Kıyaslanması

Girişimcilerden kendilerini Türk girişimcilerle kıyaslamaları istenmiştir. Aralarında farklar olduğunu belirtenler olmuştur. Suriyeli girişimcilerin birçoğu kendilerinin daha çok girişimcilik özelliği taşıdıklarını söylerken, bir kısmı da kültürlerin birbirine benzediğinden kaynaklı fark olmadığını belirtmişlerdir.

**G1:** “Suriyeliler. Çünkü biz durmadan çalışıyoruz. Oturduğumuz yerden para kazanma bize göre değil. Maalesef Türklerde bu var.”

**G3:** “Suriyeliler. Çünkü biz kötü şartlarda hayatımıza devam edemeyiz. İyi neredeyse onun için çabalarız. İçimizde var.”

**G4:** “Suriyeliler. Çünkü aramızda bu işi yapan insanlar var. Türkiye de yaşayan insanların çok imkânları var. Ama biz kendimiz o imkânları onlardan önce değerlendiriyoruz ve büyüyoruz.”

**G9:** “Aynı bence. Kültürler birbirine çok benziyor.”

**G10:** “Suriyeliler. Çünkü çok arkadaşım var hem Türkiye’de hem de başka ülkelerde sıfırdan başlayıp iş kuran. Biz bunu her şartlar altında yapıyoruz.”

### 3.6. Suriye ve Türkiye’nin Girişimcilik Açısından Değerlendirilmesi

İki ülke arasında girişimciliğin değerlendirilmesi başlığı altında girişimcilere sorular yöneltilmiştir. Kendi ülkelerindeki şartlar normalleştiğinde Türkiye’yi mi yoksa Suriye’yi mi tercih edecekleri ve geleceğe dair kendi girişimcilikleri ile ilgili hedefleri sorulduğunda girişimciler kendi ülkelerine yatırım yapmaya devam edeceklerini ama işi Türkiye’de büyüceklerini belirtmişlerdir. Türkiye’nin kendi ülkelerine göre girişimcilikte daha gelişmiş olduğunu, hukuksal düzenlemelerin her ne kadar zor olsa da doğru olduğunu belirtmişlerdir. Görüşülen girişimciler kendi ülkelerine kesin dönüş yapmayacaklarını belirtmişlerdir. Göçmen girişimcilerin gelecekteki girişimsel faaliyetlerinin ülke bazında kıyaslanması Tablo 6’da özetlenmiştir.

**Tablo 6:** Göçmen Girişimcilerin Gelecekteki Girişimsel Faaliyetlerinin Ülke Bazında Kıyaslanması

Girişimciler	Suriye’de her şey yoluna girerse ülkenizde girişimcilik yapar mısınız?	Suriye’de her şey yoluna girerse Türkiye’deki yatırımı devam ettirir misiniz?	Suriye’de her şey yoluna girerse hayatınızı nerede devam ettirirsiniz?
G1	Hayır	Evet	Türkiye’de devam edeceğim. Türkiye’nin turizm açısından potansiyeli çok yüksek, bunu değerlendirmek istiyorum.
G2	Evet	Evet	Türkiye’de devam edeceğim. Müşterilerimiz ve tedarikçilerimizle bağlantılarımız daha güçlü.
G3	Hayır	Evet	Türkiye’de kanun ve bürokrasi var, Suriye’de bu mevcut değil. İşimi büyütmek istiyorsam daha profesyonel bir yerde hayatımı devam ettirmeliyim.
G4	Evet	Evet	Türkiye’de gelişen bir pazar var, bu yüzden burada daha çok şube açmak istiyoruz. Türkiye’de hayatımı devam ettireceğim.

G5	Hayır	Evet	Türkiye Arap ülkelerinin idolü olan bir yerdir. Bizim oralara göre daha gelişmiş ve konumu herkes için caziptir. Bu yüzden ileride buraya yatırım yapılacağını düşünüyorum ve yapılan her yatırımda bizim iş piyasamız daha da artacak ve ben bunu değerlendireceğim.
G6	Evet	Evet	Türkiye ekonomik olarak gelişmekte olan bir ülke. Ekonominin gelişmesi diğer ülke vatandaşlarına burada hayatlarını devam ettirme isteği uyandırıyor, bizde bu insanlara ulaşabilmek için buradaki fırsatları değerlendirmeye devam edeceğiz.
G7	Evet	Evet	Türkiye'deki şartlar daha iyi ama o zaman yine bakılır.
G8	Eve	Evet	Türkiye'de devam ederim. Burası hukuksal anlamda güçlü bir ülke.
G9	Evet	Evet	Şartlara bağlı.
G10	Evet.	Evet	Türkiye'de devam ederim. Gelecek planlarımda daha farklı sektörleri hem Türkiye'de hem de diğer ülkelerde gerçekleştirme fikrim var. Türkiye jeopolitik olarak yeni girişimlere fırsat sağlayabilecek bir ülke.
G11	Evet	Şartlara bağlı.	Şartlara bağlı.

**G10:** “İstanbul çok önemli bir şehir. İleride uygulamadaki ürünleri Avrupa şehirlerine de transfer etmeyi amaçlıyorum. İstanbul'un konumu ve hukuku itibariyle bunu sağlayabileceğini düşünüyorum. Zaten İstanbul'da çok uzun zamandır bunlar gerçekleşiyor, Türkiye'de kalıp bu fırsatları değerlendireceğim.”

**G6:** “Türkiye'nin ekonomisinin gelişeceğini düşünüyorum, buraya kendi bağlantılarımla daha fazla yatırımcı getirebilirim.”

#### 4. TARTIŞMA

Göçmen girişimcilik, üzerinde araştırmalar yapılan ve halen de yapılmaya devam eden bir konudur. Göç kavramı birçok sebebe bağlı olarak meydana gelebilmektedir. İnsanlar hangi sebeple olursa olsun buldukları ülkeleri terk edip yeni yerlere göç etmek durumunda kalmışlardır. Günümüzde ise küreselleşmenin artması, teknolojinin gelişmesi ve insanlar arasındaki mesafelerin kısalmasıyla birlikte göç kavramı büyüyen bir konu haline gelmiştir.

Göç kavramını oluşturan insanlar hem terk ettikleri hem de gittikleri ülkelerde bazı değişimlere sebebiyet vermektedirler. Göç eden insanların gittikleri yerlerde girişimsel faaliyetleri başlatmaları göçmen girişimcilik kavramını ortaya çıkarmıştır.

Arap Baharının etkisiyle ülkelerini terk edip Türkiye'ye göç etmek durumunda kalmış Suriyeliler, Türkiye'de yaşamlarını devam ettirebilmek için bazen ücretli işlerde çalışırken bazen ise kendi iş yerlerini açmaya başlamışlardır. Bu çalışmanın başlıca amacı girişimciliğe yönelen Suriyelilerin, neden ücretli işleri seçmeyip girişimci olduklarını ortaya koyabilmektir. Bu amacı ortaya çıkartabilmek için girişimcilerin bireysel faktörlerini ve Waldinger, Aldrich ve Ward'ın "Etkileşim Modeli" kapsamında İstanbul'daki 11 Suriyeli göçmen girişimci ile yüz yüze mülakat tekniği kullanılarak belli sorular ile cevaplar aranmıştır.

Bu çalışmada, Suriyeli göçmen girişimcilerin girişimciliğe yönelmelerine sebep olacak spesifik tek bir neden olduğu söylenemez. Göçmen girişimcilerin bireysel özelliklerinin girişimciliğe yönelmelerinde etkisi olduğu görülmektedir. Literatürde Kets De Vries (1977:34-57), Palmer'in (1971:32-38) de belirttiği gibi girişimciler daha çok para kazanmak, kendi bağımsızlığını sağlamak amacıyla girişimciliğe yöneldiklerini belirtmişlerdir. Bu çalışmada Suriyeli göçmen girişimcilerin, girişimciliğe geçişlerinde bağımsızlık ve daha fazla kazanç sağlama gibi bireysel kararların etkisi olduğu görülmüştür.

Etkileşim modelinin kaynak hareketliliğine baktığımızda aynı etnik kökenden sıkı bağlar ve etnik sosyal ağların, göçmenlerin girişimci olmalarında ve iş stratejilerinin belirlenmesindeki etkisi ele alınmıştır. Waldinger 'nin (1984) belirttiği etnik gruba sahip olmanın avantajını Suriyeli göçmen girişimcilerde değerlendirmiştir. Suriyeliler yakın akrabalarından gerek iş kurarken sermayeye katkısında gerekse girişimciliğe yönelmelerinde destek görmüşlerdir. Ancak aynı etnik kökenden sosyal ağlarında bu destek çok etkili olmamıştır. Bunun sebebine baktığımızda Suriyeli göçmen girişimciler aynı sebepler neticesinde ve aynı zamanlarda ülkelerini terk etmişlerdir. Bir başka ifade ile Suriyelilerin Türkiye'ye geliş sürecine baktığımız da kitlesel zorunlu göçü görmekteyiz. Bu sebeple buldukları ülkede etnik bağları arası iletişimi güçlendirememiştir. Sonuç olarak kitlesel zorunlu göçlerin olduğu bir göç hareketinde göçmenlerin girişimci olmalarında ve iş stratejilerini belirlemelerinde etnik sosyal ağların etkili olmadığı görülmektedir. Ancak belirli bir düzen kurmuş ve iş hayatında olan girişimcilerin kendilerinden sonraki girişimcilere destek vereceklerini belirtmesi göz ardı edilemez.

Göçmen girişimcilerin işgücünü organize etmede; etnik insan kaynağına sahip olması, etnik ağlara sahip olması, göçmen olmayan şirketlere karşı rekabet etmede önemli bir avantaja sahip olduğu önceki çalışmalarda belirtilmiştir. Suriyeli göçmen girişimcilerin bu etnik iş ağını mesleki bilgi gerektirmeyen işlerde kullandıkları görülmüştür. Ancak mesleki bilgi, eğitim ve yetkinlik gerektiren işlerde çalışan seçimlerinin etnik iş ağından etkilenmediği görülmüştür. Bir başka



ifade ile etnik iş gücünün, profesyonel ve gelişmeyi hedefleyen girişimciler için etkileyici bir faktör olmadığı saptanmıştır.

Girişimcilerin ayrımcılığa maruz kalma, düşük ücretlerde çalışma, bulunulan ülkenin diline tam hâkim olmama gibi önceden heveslendirici faktörlerin etkisiyle girişimciliğe yönelmelerindeki motivasyon faktörleri saptanmıştır.

Etnik tüketici ürünlere yönelmelerinde Suriyelilerin nüfusunun ülkemizde fazla olmasından kaynaklı olabileceği gibi, Suriyeli göçmen girişimcilerin geçmiş hayatlarında önceden tecrübe ettikleri işleri de devam ettirmeleri bu yöndeki atılımlarını desteklemektedir. Bu bağlamda bakıldığında ülkemizde etnik bir pazar oluştuğu ve bu pazarın sınırlarının ne ölçüde olduğu bilinmemektedir.

Yerlilerle rekabetlerinin yüksek olduğunu, devlet politikalarının göçmen girişimcilik üzerinde yetersiz kaldığından sıkıntılar yaşandığı gözlemlenmiştir. Özellikle kitlesel göçlerin yaşandığı yerlerde göçmen girişimcilere yönelik planlanmış devlet politikalarının olması, göçmen girişimcilerin yaşadığı problemleri en aza indirmede etkili olacağı öngörülmektedir.

Girişimcilerin ortaklık seçimlerine baktığımız zaman genellikle tek ortaklı olmayı tercih ettikleri görülmüştür. Bunun sebebi olarak buldukları ülkede yaşadıkları sıkıntılardan dolayı güven mekanizmalarının zedelendiği saptanmıştır. Yerli ortaklık seçimlerinin sebebine indiğimiz de bulunulan ülkede bilgi eksikliğinin olmasından kaynaklı olduğu görülmüştür. Devlet politikalarının göçmen girişimcilerinin bilgi eksikliğinin giderilmesine yönelik ve yerli halkla göçmenlerin ilişkilerini güçlendirecek şekilde düzenlenmesi göçmen girişimcilerin ortaklık seçimindeki sıkıntılarını ortadan kaldıracabileceğini öngörmektedir.

Girişimciler yerli halka göre kendilerini daha fazla araştırmacı ruhlu tanımlamışlardır. Girişimciliğin sürekli olarak nesilden nesille aktarıldığını belirtmelerinden dolayı kendilerinin daha girişimci oldukları değerlendirmeler arasındadır.

## **SONUÇ**

Yapılan bu çalışmada göçmenlerin girişimci olmalarında etkili olan faktörlerin neler olduğu irdelenmiştir. Bu çalışmada göçmenlerin girişimciliğe yönelmelerinde etkili olan bireysel faktörlerin ve göçmen girişimciliğine hem arz hem talep yönlü bakan "Etkileşim Modeli" kapsamında grup karakteristiklerinin ve fırsat yapılarının rolü incelenmiştir.

Literatürde yapılan çalışmalarla pek çok konuda paralel sonuçlara ulaşılmış; göçmenlerin girişimciliğe yönelmesinde grup karakteristikleri, grup fırsatları ve bireysel özellikler gibi faktörlerin farklı derecelerde etkili olduğu gözlemlenmiştir. Ancak kitlesel zorunlu göçlerde, girişimciliğe başlamanın ilk zamanlarında etnik sosyal ağların etkili olmadığı görülmüştür. Profesyonel ve gelişmeyi hedefleyen girişimcilerin; çalışan seçimlerinde işin yetkinliğine göre seçimler yaptığı bu

sebeple de etnik iş gücü faktöründen etkilenmedikleri saptanmıştır. Kitlesele zorunlu göçlerle karşı karşıya kalan ülkelerin, göçmen girişimciliğine yönelik devlet politikalarını önceden planlamalarının girişimcilere ve bulunulan ülkeye fayda sağlayacağı öngörülmektedir.

Suriyeli göçmen girişimciler, Türkiye'nin ekonomisi ve jeopolitik konumundan kaynaklı girişimsel faaliyetlere çok açık bir ülke olduğunu bu sebeple bu ülkeden faydalanmak ve yatırımlar yapmak istediklerini belirtilmişlerdir. Sonuç olarak ülkemizde misafir olarak değil de kalıcı olarak yaşamlarını sürdürmeyi hedefledikleri görülmüştür.

Göçmen girişimcilerin, hangi nedenle olursa olsun geldikleri ülkelerin ekonomilerine katkı sağladıkları araştırmalarca ortaya konulmuştur. Suriyeli göçmen girişimcilerin ülkemizde daha başarılı olabilmeleri için bazı sıkıntıların ortadan kaldırılması gerektiğine inanılmaktadır. Bu sebeple araştırma sonucunda Suriyeli göçmen girişimcilerin karşılaştıkları sorunlara bakıldığında; devletin göçmen girişimcilere destek konusunda yetersiz kalması, hukuksal bilgi eksikliği, Suriyelilere bakış açısının haber alma organlarınca hep aynı yönde tasvir edilmesi en önemli problemlerdendir. Bu konuda yapıcı adımların atılması, Türkiye'ye yeni yatırım fırsatlarının gerçekleşmesini sağlayacaktır.

Bu çalışmanın, göçmenlerin girişimciliğe yönelmelerinde etkili olan faktörlerin belirlenmesi ve göçmen girişimcilerin karşılaştıkları sorunların saptanmasında yazına katkıda bulunulacağı düşünülmektedir. Çalışmanın çeşitli kısıtları bulunmaktadır. Birinci kısıt, çalışmamızda sadece İstanbul'da bulunan göçmen girişimciler yer almaktadır. Bulguları çoğaltabilmek için Türkiye'deki çeşitli illerden veri toplamak yararlı olacaktır. İkinci kısıt, göçmen girişimcilerle yerli girişimcilerin kıyaslamalı olarak karşılaştırılmamış olmasıdır. Gelecekte hem yerli girişimciler hem de diğer göçmen girişimciler ile kıyaslamalı olarak araştırmaların yapılmasının yararlı olacağı düşünülmektedir.

## **A FIELD RESEARCH ON SYRIAN IMMIGRANT ENTREPRENEURS IN TURKEY**

### **1. INTRODUCTION**

Nowadays, the concept of migration has begun to affect the whole world. The development of technology, facilitating and improving access to transportation, access to information more quickly and easily and the rise of the world's population have brought the concept of migration to the center of attention for all of us. The concept of migration leads to economic, social and cultural changes both in the receiving country and in the sending country.

The concept of immigrant entrepreneurship has emerged as the migrants start to engage in entrepreneurial activities in the country they are visiting. When the

entrepreneurship is examined in general, it is seen as it has the effect that can change the country's economy.

While the Arab Spring is one of the most important events of the 21st century, it continues to blow like a wind among Middle Eastern countries. Like many Middle Eastern countries, Syria remains under the influence of this wind and remains among the agendas of many world countries with its internal turmoil. The citizens are forced to flee from Syria have found asylum in Turkey, and this demand was assessed positively in terms of the Turkish government. A number of Syrians who have migrated to Turkey became entrepreneurs.

In our study, 11 Syrian migrant entrepreneurs in Istanbul, who were forced to leave their country due to the Arab Spring and came to Turkey were interviewed face to face with in-depth interview technique. In this study, the individual factors leading Syrian migrants to entrepreneurship and the role of group characteristics and opportunity structures in determining the strategies of migrant entrepreneurship within in the "Interaction Model" of Waldinger, Aldrich and Ward are examined. Furthermore, the evaluation and comparison of the entrepreneurship of Syria and Turkey, the comparison of entrepreneurship of Syrian migrant entrepreneurs with indigenous people are the goals of the research. Immigrant entrepreneurs in order to take a more active role in the national economy, the problems they face have been identified and suggestions were made.

As a result of the study, it has been observed that factors such as group characteristics, group opportunities and individual characteristics are influential in different degrees in the orientation of immigrants to entrepreneurship.

It has been observed that Syrian migrant entrepreneurs consider themselves more entrepreneurs than indigenous people.

Syrian immigrant entrepreneurs stated that they want to benefit from Turkey and make investments and they aim to sustain their lives permanently, not like a guest.

## **2. METHOD**

The population of our study was selected as Istanbul and the contact information of the Syrian migrant entrepreneurs was accessed using personal contacts. In our study, qualitative and non-positivist method based on observation, interview and techniques was preferred.

We did not have the opportunity to meet all Syrian migrant entrepreneurs in Istanbul due to limited time and difficulties in reaching migrant entrepreneurs.

Eleven Syrian migrant entrepreneurs in Istanbul were included in the study and the sampling was determined by the snowball method, which is a non-probable method type.

The research was conducted in-depth with standardized interview questions

and conducted face to face. The research data were obtained through interview questions. Previously used interview questions were also utilized.

### **3. CONCLUSION AND DISCUSSION**

In this study, we cannot say that there is only one specific reason for Syrian migrant entrepreneurs to engage in entrepreneurship. It is seen that the individual characteristics of migrant entrepreneurs have an effect on their orientation towards entrepreneurship. In this study, it was seen that the individual decisions of Syrian migrant entrepreneurs, such as independence and gaining more profit, were influential in their transition to entrepreneurship.

They have received support from colleagues and relatives of the same ethnic origin, both in contributing to capital while starting a business and in heading to entrepreneurship.

Motivation factors for entrepreneurs were determined by the effect of predisposing factors such as exposure to discrimination, working at low wages and not having full command of the language of the country.

It is observed that state policies are inadequate on immigrant entrepreneurship.

Entrepreneurs have identified themselves as more investigative than the indigenous people. It is among the evaluations that they are more entrepreneurs because they state that entrepreneurship is constantly transferred from generation to generation.

Syrian immigrant entrepreneurs, to Turkey's economy and entrepreneurial activities due to the geopolitical situation have plenty of advantages. Syrian immigrant entrepreneurs stated that they want to benefit from Turkey and make investments and they aim to sustain their lives permanently, not like a guest.

Similar results have been reached with the studies in the literature; It was observed that factors such as group characteristics, group opportunities and individual characteristics influenced immigrants towards entrepreneurship at different degrees.

It is believed that some problems should be eliminated in order for Syrian migrant entrepreneurs to be more successful in our country. As a result of the research, when we look at the problems faced by Syrian migrant entrepreneurs; insufficient state support for migrant entrepreneurs, lack of legal knowledge, and describing Syrians by the information organs from the same point of view are the most important problems.

## KAYNAKÇA

- Aldrich, H. E., Waldinger, R. (1990). Ethnicity And Entrepreneurship. *Annual Review Of Sociology*. 16(1), 111-135.
- Anderson, B. Blinder, S. (2011). Who Counts As A Migrant? Definitions And Their Consequences. Briefing. *The Migration Observatory At The University Of Oxford*. 1-9
- Basu, A., Altınay, E. (2002). The Interaction Between Culture And Entrepreneurship İn London's İmmigrant Businesses. *International Small Business Journal*. 20(4), 371-393.
- Brettell, C. B., Alstatt, K. E. (2007). The Agency Of Immigrant Entrepreneurs: Biographies Of The Self-Employed In Ethnic And Occupational Niches Of The Urban Labor Market. *Journal Of Anthropological Research*. 63(3), 383-397.
- Çavuşoğlu, N. (1999). *Uluslararası İnsan Hakları Hukukunda Azınlık Hakları*. İstanbul: Bilim Yayınları.
- Çetin, C., Özcan, E.D., Taşkıran, E., Özdemirci, A. (2010). Aile Kültürünün Aile İşletmesi Kültürü Üzerindeki Etkisi, İTO yayınları, İstanbul.
- Çetin, C., Özdemirci, A. (2011). İnsan Kaynakları Uygulamalarında Siyasi Ayrımcılık, Ayrımcılığın Türk Çalışma Hayatına Yansımaları, Nobel, 1-10.
- Çiçekli, B. (2009). *Göç Terimleri Sözlüğü*. Cenevre: Uluslararası Göç Örgütü Yayınları, (18).
- Deniz, T. (2014). Uluslararası Göç Sorunu Perspektifinde Türkiye. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 181(181), 175-204.
- Drori, I., Honig, B., Wright, M. (2009). *Transnational Entrepreneurship: An Emergent Field Of Study*. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 33(5), 1001-1022.
- Duman, E.Ş. (2019) "Türkiyedeki Suriyeli Göçmen Girişimciler Üzerine Bir Alan Araştırması", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Kayalar, M., Yıldız, S. (2017) Uluslararası Göç Sonrası Ortaya Çıkan Girişimcilik Türleri.
- Kets de Vries, M. (1977). The Entrepreneurial Personality: A Person At The Crossroads. *Journal of Management Studies*, 14(1), 34-57.
- Masurel, E., Nijkamp, P., Tastan, M., & Vindigni, G. (2002). Motivations And Performance Conditions For Ethnic Entrepreneurship. *Growth and Change*, 33(2), 238-260.
- Matricano, D., Sorrentino, M. (2014). Ukrainian Entrepreneurship In Italy: Factors İnfluencing The Creation Of Ethnic Ventures. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 3(1), 10.
- Ndofor H. A. (2004). Forms Of Entrepreneurial Capital, Venture Strategy And Performance: *The Special Case Of Immigrant Entrepreneurs*
- Palmer, M. (1971). The Application Of Psychological Testing To Entrepreneurial Potential. *California Management Review*, 13(3), 32-38.
- Ramadani, V., Rexhepi, G., Gërguri-Rashiti, S., İbraimi, S., & Dana, L. P. (2014). Ethnic Entrepreneurship İn Macedonia: The Case Of Albanian Entrepreneurs. *International Journal Of Entrepreneurship And Small Business*, 23(3), 313-335.
- Sanders, J. M., & Nee, V. (1996). Immigrant Self-Employment: The Family As Social Capital And The Value Of Human Capital. *American Sociological Review*, 231-249.
- Shane, S. (2012). Reflections On The 2010 AMR Decade Award: Delivering On The Promise Of Entrepreneurship As A Field Of Research. *Academy of Management Review*, 37(1), 10-20.

- Timmons J (1989). *The Entrepreneurial Mind*. Boston: Brick House.
- Ulusoy, E. (2015). Diaspora Kavramı ve Türkiye'nin Diaspora Politikalarının Modern Teori Çerçevesinde Sosyo-Politik Bir Analizi. IV. *Türkiye Lisansüstü Çalışmalar Kongresi*, 57
- Valdez, Z. (2003). Beyond Ethnic Entrepreneurship: Ethnicity And The Economy In Enterprise, 1-63.
- Wahlbeck, Ö. (2007). Work In The Kebab Economy: A Study Of The Ethnic Economy Of Turkish Immigrants In Finland. *Ethnicities*, 7(4), 543-563.
- Waldinger, R. (1984). Immigrant Enterprise In The New York Garment Industry. *Social Problems*, 32(1), 60-71.
- Waldinger, R., Aldrich, H. ve Ward, R. (2000). *Ethnic Entrepreneurs*. Swedberg, R. (Ed.). Entrepreneurship; The Social Science View, (s: 356-390). New York: Oxford University Press.
- Wang, Q. (2010). Immigration And Ethnic Entrepreneurship: A Comparative Study In The United States. *Growth and Change*, 41(3), 430-458.
- Zhou, M. (2004). Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, And Conceptual Advancements. 1. *International Migration Review*, 38(3), 1040-1074.

<b>KATKI ORANI / CONTRIBUTION RATE</b>	<b>AÇIKLAMA / EXPLANATION</b>	<b>KATKIDA BULUNANLAR / CONTRIBUTORS</b>
Fikir veya Kavram / <i>Idea or Notion</i>	Araştırma hipotezini veya fikrini oluşturmak / <i>Form the research hypothesis or idea</i>	Elif Şeyda DUMAN Ata ÖZDEMİRÇİ
Tasarım / <i>Design</i>	Yöntemi, ölçeği ve deseni tasarlamak / <i>Designing method, scale and pattern</i>	Elif Şeyda DUMAN Ata ÖZDEMİRÇİ
Veri Toplama ve İşleme / <i>Data Collecting and Processing</i>	Verileri toplamak, düzenlenmek ve raporlamak / <i>Collecting, organizing and reporting data</i>	Elif Şeyda DUMAN Ata ÖZDEMİRÇİ
Tartışma ve Yorum / <i>Discussion and Interpretation</i>	Bulguların değerlendirilmesinde ve sonuçlandırılmasında sorumluluk almak / <i>Taking responsibility in evaluating and finalizing the findings</i>	Elif Şeyda DUMAN Ata ÖZDEMİRÇİ
Literatür Taraması / <i>Literature Review</i>	Çalışma için gerekli literatürü taramak / <i>Review the literature required for the study</i>	Elif Şeyda DUMAN Ata ÖZDEMİRÇİ