

## Araştırma Makalesi

# Benzerlikleri ve Farklılıklarıyla Göçmen Girişimciler ve Mülteci Girişimciler: Bir Tipoloji Önerisi

Özden AKIN

Sorumlu Yazar, Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, İİBF  
ozdendogan@gmail.com, ORCID: 0000-0002-8459-9334

Metin REYHANOĞLU

Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, İİBF  
reyhanoglu@gmail.com, ORCID: 0000-0003-1769-1867

## Öz

Savaş, afet, siyasi ve ekonomik koşulların neden olduğu göçmenlik, zorunluluk durumu veya fırsatların değerlendirilmesiyle ticari girişimciliğe dönüşebilmektedir. Göçmenlikle oluşan etkileşimin ekonomik kalkınmaya olan katkısı ve girişimcilik ekosistemi oluşturulmasında kurumsal teşvikler önemlidir. Anavatanından ayrılanların girişimciliklerine ilişkin yapılan akademik çalışmalarda, teşvik programlarında ve hukuki mevzuatta tanımlamayla ilgili sorunların olduğu görülmektedir. Göçmen, mülteci, etnik ve diaspora girişimciliği gibi kavramlar; akademik yazında birbirine geçmiş şekilde kullanılmaktadır. Bu çalışmanın amacı anavatanından göçen insanların girişimciliğini, Birleşmiş Milletler Mülteci Yüksek Komiserliğinin göçmenlik tanımı kapsamında fiziksel, kurumsal ve sosyal sermaye açısından benzerliklerini ve farklılıklarını göç etme ve iş kurma nedenleri çerçevesinde tanımlamaya çalışmak ve bir tipoloji oluşturmaktır. Aynı zamanda geliştirilecek teori ve politikalara yardımcı olmak için göçen insanların girişimciliğinin sınıflandırılmasına yönelik nomolojik ve ayrıştırmaya dayalı bir yaklaşım benimsenmiştir. Bu çalışma, anavatanından göç eden kişilerin girişimcilik özellikleri, koşulları, etkileşimleri, hukuki durumları açısından geliştirilecek teori, uygulama ve politikalara meşru bir zemin teşkil edecektir.

**Anahtar kelimeler:** Göçmen Girişimciliği, Mülteci Girişimciliği, İtme-Çekme Girişimcilik Modeli, Fırsat ve Zorunlu Girişimcilik, Etnik Girişimcilik.

**Jel Sınıflandırma Kodları:** L26, L22

## Immigrant Entrepreneurs and Refugee Entrepreneurs with Similarities and Differences: A Typology Proposal<sup>1</sup>

### Abstract

Migration, caused by war, disaster, political and economic conditions, can turn into commercial entrepreneurship due to the necessity situation or taking advantage of opportunities. The contribution of the interaction with immigration to economic development and institutional incentives are important in creating an entrepreneurship ecosystem. It is seen that there are problems with identification in academic studies, incentive programs, and legal legislation on the entrepreneurship of those who have left their homeland. Concepts such as immigrant, refugee, ethnic, and diaspora entrepreneurship are used intertwined in academic literature. The aim of this study is to try to define the entrepreneurship of people who migrated from their homeland, by the definition of immigration of the United Nations High Commissioner for Refugees, by considering the similarities and differences in terms of physical, institutional, and social capital, by determining the reasons for migration and starting a business, and to create a typology. In order to contribute to the theory and policies to be developed, a nomological and discretization-based approach to the classification of entrepreneurship of immigrants has been adopted. This study will constitute a legitimate basis for the theory, practice and policies to be developed in terms of the entrepreneurial characteristics, conditions, interactions, and legal status of the people who immigrated from their homeland.

**Keywords:** Immigrant Entrepreneurship, Refugee Entrepreneurship, Push-Pull Entrepreneurship Model, Opportunity and Compulsory Entrepreneurship, Ethnic Entrepreneurship.

**JEL Classification Codes:** L26, L22

<sup>1</sup> Extended abstract is presented at the end of the article.

Geliş Tarihi (Received): 02.06.2022 – Kabul Edilme Tarihi (Accepted): 04.12.2022

### Atıfta bulunmak için / Cite this paper:

Akın, Ö. ve Reyhanoglu, M. (2022). Benzerlikleri ve farklılıklarıyla göçmen girişimciler ve mülteci girişimciler: Bir tipoloji önerisi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(3), 1-31, DOI: 10.18074/ckuiibfd.1125093

## 1. Giriş

Son yıllarda savaş, açlık ve çeşitli doğal afetler karşısında birçok ülke göçmen sorunuyla karşı karşıya gelmiştir. Türkiye açısından Suriye'den ve son dönemde Afganistan'dan gelen göç dalgası önemli bir gündem maddesi olarak kalmaktadır. Dünyadaki mültecilerin sayısı son on yılda artış göstermiş ve her 95 kişiden biri artık anavatanı olmayan bir yere sığınmıştır (UNHCR, 2022a). Yakın zamanlarda, Suriye'deki savaşla karşı karşıya olan 6,7 milyon, Rusya'nın Ukrayna'yı işgaliyle birlikte 3,1 milyondan fazla insan yerinden olmuştur (UNHCR, 2022b). Savaş ve siyasi nedenlerden kaynaklanan zorunlu mülteci akınına ekonomik nedenlerle göçler de eklendiğinde göçmenlik olgusu yaşamın önemli bir gerçeği haline dönüşmüştür. Ekonomik, sağlık, sosyal, kültürel ve güvenlik alanlarında yarattığı etkiler her geçen gün artmaktadır. Göç akınlarının sonucunda oluşan etkileşimlerin kalkınmaya olumlu etki bırakacak şekilde yönlendirilmesi ve sürdürülebilir etkili bir yapıya dönüştürülmesi büyük önem taşımaktadır.

Göç eden insanlar ev sahibi ülkede ücretli olarak çalışarak veya kendi işyerini kurarak yaşamlarını sürdürmeye çalışmaktadırlar. Savaş, afet, siyasi ve ekonomik koşulların neden olduğu göçmenlik olgusu, zorunluluk veya fırsatların değerlendirilmek istenmesi veya politika yapıcıların girişimciliği teşvik etmesi (Wauters ve Lambrecht, 2006; UNHCR, 2022a,b) nedeniyle ticari girişimcilik dönüşebilmektedir. Kerr ve Kerr (2016); ABD, İngiltere, Kanada ve Avustralya da dâhil olmak üzere birçok gelişmiş ülkede yerlilere göre yabancı ülke doğumlularda genel işletme sahipliği oranlarının daha yüksek olduğunu tespit etmişlerdir. Bu durum göçmen girişimciliğinin artık marjinal ekonomik bir faktör olmadığı anlamına gelmektedir.

Çeşitli nedenlerle anavatanından ayrılıp farklı bir ülkede girişimcilik faaliyeti gerçekleştirmeye literatürde genel olarak "göçmen girişimciliği" denilse de göçmenliğin nedeni, boyutu ve hukuki durumu (Christensen, Newman, Herrick ve Godfrey, 2020) çerçevesinde farklı bir ülkeye göç edip iş kurulmasında aynı kavramın kullanılması kavram karmaşasına neden olmaktadır. Göçmen, mülteci, etnik ve diaspora girişimcilik gibi kavramlar literatürde birbirinin yerine kullanılmaktadır. Bu çalışmanın amacı Birleşmiş Milletler Mülteci Yüksek Komiserliğinin (UNHCR, 2022c) göçmenlik tanımını temel alarak; göçen insanların girişimciliğini, bu girişimciliğin fiziksel, kurumsal ve sosyal sermaye açısından benzerlik ve farklılıklarını, göçme etme ve iş kurma nedenleri çerçevesinde değerlendirerek tanımlamaya çalışmaktır.

Her girişimcilik türü için aynı örgütsel ve politik çözümler geliştirilemeyeceği görüşünden hareketle çalışmada amaç bu itibari ile göçen insanların ticari girişimcilik türlerini, tipolojisini belirlemektir. Böylelikle çalışma, anavatanından göçenlerin girişimciliği konusunda geliştirilecek teori, uygulama ve politikalara meşru bir zemin teşkil edecektir.

Geliştirilecek teori ve politikalara yardımcı olacak şekilde, göçen insanların girişimcilikleri; göçenlerin özellikleri, fiziki, sosyal, hukuki, politik durumları göz önüne alınarak sınıflandırılmasına yönelik olarak ayrıştırmaya dayalı ve nomolojik bir yaklaşımla çalışma şu adımlardan oluşmaktadır. Öncelikle göçmenlik ve mülteci kavramının mahiyeti, tanımlanması, çeşitleri ve hukuksal mevzuat ele alınmıştır. Daha sonra göç etme yolu ile ticari girişimciliği açıklayan teoriler incelenmiştir. Göçmenliğin tanımı ve göçmen girişimciliğini açıklayan teoriler çerçevesinde bir tipoloji önerisinde bulunulmuştur. Çalışma, bu tipolojinin akademik ve karar vericiler tarafından nasıl kullanılabilmesi ile ilgili öneriler ile son bulmaktadır.

## 2. Göçmen ve Mülteci Kavramları

Genellikle düzensiz bir şekilde, aynı güzergâhlar üzerinde ve aynı ulaşım araçlarını kullanarak, ancak farklı nedenlerle birlikte seyahat eden insan akışı karma göç (veya karma hareketlilik) olarak tanımlanmaktadır (UNHCR, 2022c). Bu şekilde seyahat eden erkek, kadın ve çocuklar ya silahlı çatışma ya da zulüm nedeniyle evlerini terk etmek zorunda kalmış, ya da daha iyi bir yaşam arayışındadırlar. Karma göçün bir parçası olarak seyahat eden kişilerin farklı ihtiyaçları vardır ve bunlar arasında sığınmacılar, mülteciler, vatansız kişiler, insan ticareti mağdurları, refakatsiz veya ailelerinden ayrılmış çocuklar ve düzensiz durumdaki göçmenler sayılabilir. Karma göç genellikle karmaşıktır ve katılan herkes için zorluklar doğurabilir. Dolayısıyla karma göç ilk bakışta sığınma (asylum) ve göç (migration) şeklinde ayrılmaktadır.

Sığınmacı (asylum-seeker) çoğunlukla mülteci (refugee) ile ilişkilendirilmiştir. BM'nin 1951 Cenevre Sözleşmesi'nde belirlenen politika odaklı mülteci tanımına göre; "...ırkı, dini, tabiiyeti, belirli bir sosyal gruba mensubiyeti veya siyasi görüşleri nedeniyle zulme uğrayacağından haklı sebeplerle korktuğu için, menşee ülkesine dönmeyen veya dönmek istemeyen kişidir." (UNHCR, 2022d). Mülteciler (yani yerinden edilmiş kişiler) ülkesinde güvenliklerine yönelik, savaş, afet veya zulüm içeren tehditler nedeniyle evlerini terk etmek zorunda olan ve başka ülkeden koruma talep eden insanları kapsamaktadır (Baranik, Hurst ve Eby, 2018). Mülteciler genellikle ayrılmadan önce travma yaşarlar. Ayrıca, kaçanların çoğu yiyecek, su ve yakıt kıtlığı olan aşırı nüfuslu mülteci kamplarına sığınır. Mülteci kavramını diğer göçmen türlerinden ayıran nokta, tercih sebebi olmaktan çok zorunluluk durumu olmasından kaynaklanmaktadır. Bu zorunluluk durumu mültecileri ayrı olarak değerlendirme gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Sığınmacı, ulusal ve uluslararası belgelerle herhangi bir ülkeye mültecilik statüsü için başvuru yaptıktan sonra bu başvurunun sonucunu bekleyen kişidir. Sığınmacılar, başvuru sonucunun olumsuz çıkması durumunda ülkeyi terk etmek durumunda kalırlar. Dolayısıyla insani veya başka gerekçelerle başvuru yaptığı ülkeden izin çıkmaması durumunda sınır dışı edilme durumları bulunmaktadır. Türkiye, taraf olduğu 1951 Cenevre Sözleşmesindeki coğrafi kısıtlama ile

mültecilik şartını yalnızca coğrafi (Avrupa'dan gelenler için) olarak uygulandığından, bunun dışında kalanlar (örneğin Suriyelilerin) ancak 11.04.2013 tarihindeki Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu ve 22.10.2014 tarihinde çıkarılan Geçici Koruma Yönetmelik'i çerçevesinde "Geçici Koruma" altına alınmışlardır (Büyükhan, 2021). Bir anlamda Avrupa dışından Türkiye'ye zorunlu olarak gelenler "misafir" statüsünde olup, girişimcilik açısından aynı mülteciler gibi ülkede "geçici yerleşimci" konumundadırlar.

Mevcut tanımlardan yola çıkarak göçmen, "yerleşme amacıyla bir ülkeye taşınan kişidir" (IOM, 2015). Bir göçmen tipik olarak yabancı bir ülkede kalıcı olarak yaşamaya gelir ve çoğu göçmen yasal olarak kalıcı oturma izni ve nihayetinde vatandaş olmaya çalışır (IRC, 2019). Göçmenler, ekonomik fırsatlar, yeni konumdaki iş teklifleri veya daha önce yerleşen aile ve arkadaşların tavsiyeleri gibi "çekici" faktörleri temel alarak hareket etme eğiliminde olduklarından, göç etmenin önemli bir özelliği gönüllülük esasından kaynaklanmaktadır (Bernard, 1976; IOM, 2015; UNCTAD, 2018). Göçmenler (yasal veya yasadışı) tipik olarak daha iyi fırsatlar peşinde koşarak kendi ülkelerinden ayrılırlar, yani koşullarını iyileştirme umuduyla bir yere doğru hareket ederler (Edwards, 2015; IOM, 2015; UNCTAD, 2018). Hareketin gönüllü niteliği, göçmenlerin menşe ülkedeki aileleri ve arkadaşlarıyla serbestçe iletişim kurabilmeleri ve muhtemelen herhangi bir zamanda herhangi bir süre için geri dönebilmeleri anlamına gelmektedir. Eve geri dönebilme seçeneğinin -maliyetli olsa bile- güvenliklerini ve aile üyelerini veya arkadaşlarının güvenliğini tehdit etmeden olması göçmenlerin mültecilerden temel farkını ortaya koymaktadır (Bernard, 1976; UNCTAD, 2018). Mülteciler ise, anavatanlarıyla bağlantı kurma girişiminde bulunsalar bile geri dönerlerse kendilerini ve başkalarını tehlikeye atabilirler (IRC, 2019).

**Tablo 1: Göçmen Gruplarının Yeni Yerlerindeki Ayrılış Nedenleri ve Planlanan Süre**

Yeni Coğrafi Konum		Gönüllülük Durumu	
		Gönülsüz	Gönüllü
Zaman Ufku	Sürekli	Mülteci Birleşmiş Milletler Cenevre Sözleşmesi tanımı ve ayrıca insancıl, ekonomik ve çevresel durumlar nedeniyle mülteciler	Göçmen
	Geçici	Sürgün	Misafir (örneğin geçici işçiler, gönüllüler, misyonerler, turistler, gurbetçiler, kariyer/akademik amaçlı)

**Kaynak: Christensen vd. (2020).**

Göçmen ile mülteci farklılığını tanımsal ve analitik analizlerle açıklamada Berry'nin (2009'den aktaran Christensen vd., 2020) "yeni coğrafi konumdaki gönüllülük durumu / zaman ufku" boyutları yardımcı olabilir. Bu boyutlardan

yararlanarak Christensen vd.'nin (2020) oluşturduğu matrisi (Tablo 1) açıklamak; kişinin yeni ülkede ne kadar kalmayı planladığının (sürekli veya geçici) ve yer değiştirme kararının gönüllü veya gönülsüz durumunun değerlendirmesinin yapılmasına imkân sağlamaktadır. Matris, göçmenlerin göç sonrası duygu, davranış ve bilişlerindeki bireysel farklılıklarını açıklayabilmektedir. Aynı kategorideki göçmenler arasındaki farklılık ve benzerlikleri tartışmak, alt grup özelliklerini daha dikkatli analiz etmeye yardımcı olmaktadır. Herhangi bir göçmenin nedenleri ve planları kendine özgü iken, birçok neden ve plan zamanla ilgilidir. Daha kısa süre kalmayı düşünen kişiler, kendi içerisinde yeni bir yere istemeyerek gelenler ve kendi istekleriyle taşınma kararı alanlar şeklinde iki kategoriye (sürgün ve misafir) ayrılmaktadır. Menşe ülkeyi istemeden terk eden geçici bir zaman ufku olan insanları göz önünde bulundurarak, sığınmacılara bu kategoride yer verilmektedir. Sığınmacılar yer değiştirmeye zorlandıkları için gönülsüz olarak bir başka ülkeye resmi sığınma talebinde bulunurlar. Tablo 1'de bu kategori için kendi ülkelerinden gönülsüz ve zorla ayrılanlar şeklinde "sürgünler" terimi kullanılmaktadır. Ancak sürgün terimi, üyeliği resmi olarak başvuranlarla sınırlanmaz. Bu nedenle en uç zaman belirsizliği veya "belirsiz durağanlık" içinde yaşayan insanları temsil ederler. Sürgünler eve dönebilir veya sığınma hakkı elde edebilir. Aynı zamanda hala kalmak isterken oradan zorla çıkarıldıkları için istemedikleri halde çok fazla yer değiştirmektedirler. Bu nedenle sürgünlerin bekleme süresi boyunca bir yerde uzun vadeli kalmaları muhtemel değildir.

Misafirler kategorisi, belirli bir amaca ulaşmak için uluslararası seyahat eden ve bu amaca ulaştıklarında menşe ülkelerine geri dönecekleri beklentisiyle seyahat eden kişilerdir. Bu tanım oldukça heterojen bir tanım olup örneğin misyonerler, turistler, diplomatlar, gurbetçi çalışanlar, ziyaretçi akademisyenler ve göçebeler bu grupta değerlendirilmektedir (Christensen vd., 2020). 1960'lardan itibaren gerek Alman-Türk hükümetlerinin anlaşması çerçevesinde gerekse de bu anlaşma dışında Türkiye'den Almanya'ya daha çok çalışmak amacıyla göç eden Türkler de bu kategoriye girmektedir.

Tablo 1'deki tipolojide, yeni geldikleri ülkede zaman açısından daha kalıcı sınıflandırmaya giren "yeni bir yerde gönülsüz olarak bulunanlar" ve "istedikleri zaman taşınma kararı alanlar" şeklinde iki göçmen türü daha bulunmaktadır. Zorunlu yer değiştirmelerde ilk olarak mültecileri bir "tür" veya "tip" kişi veya durum gibi belirli bir etiket olarak değil, içinde sosyo-ekonomik bir çerçeve, kişisel geçmişler, psikolojik veya ruhsal durumlar yer alan geniş bir çerçevede tanımlamak gereklidir. Bazı tanımlamalar kasıtlı olarak diğer gönüllü olmayan zorunlu göçmenleri içermektedir (Christensen vd., 2020): İnsani mülteciler (savaş, yiyecek veya su eksikliğinin kriz yarattığı durumlarda); vatansız kişiler (politika değişikliklerinin insanları evsiz kıldığı durumlarda); ekonomik mülteciler (yoksulluk, az gelişmişlik veya sosyal dışlanma nedeniyle göç etmek zorunda kalanlar); çevresel mülteciler (ürünler tükenmesi veya geçim kaynaklarının yok olması ya da

su seviyelerinin yükselmesiyle insanların kaçtığı yerler). Bu durumda mülteciliğin 1951 Cenevre Sözleşmesinden daha fazlasını içerdiği görülmektedir.

Özet olarak mülteci kavramı, “göçmen” teriminden farklıdır, çünkü mülteciler uluslararası hukukta belirtilen haklara sahiptir; göçmenler ise göçmenleri alan her ülke tarafından belirlenen özel göçmenlik yasalarına tabidir. Mültecilerin ayırt edici özelliği, yaşamlarını tehdit eden bir tehlike nedeniyle savaştan etkilenen menşel ülkelerinden kaçmalarıdır. Göçmenler ise daha iyi ekonomik fırsatlar arayışında ülkelerini terk etmektedir (Edwards, 2015). Mülteciler, vasıflı göçmenlerin dayandığı birçok kaynaktan yoksun oldukları için daha büyük engellerle karşılaşmaktadırlar. Beklenmedik bir şekilde evden ayrılmaya zorlandıklarından, uygun şekilde hazırlanmak için zamanları yoktur. Mülteciler gidecekleri konumu seçemedikleri için kişisel bağlantılarının olmadığı yerlere gidebilmektedirler. Mülteci kamplarındaki kötü koşullar, işgücü piyasasına entegrasyon engelleri doğurmaktadır. Mülteciler uzun süreli sığınmacı olma sürecinde güvencesiz yasal statüleri nedeniyle dezavantajlı duruma düşmektedirler. Geçici statüde oldukları için her yıl anlamlı iş bulma şansları azalmaktadır (Eggenhofer-Rehart, Latzke, Pernkopf, Zellhofer, Mayrhofer ve Steyrer, 2018). Mülteci ve göçmenlerin farklı oldukları alanlar Tablo 2’de özet olarak gösterilmektedir.

**Tablo 2: Mülteci ve Göçmen Arasındaki Farklılıklar**

Farklılık alanı	Mülteciler	Göçmenler
Anavatanlarından ayrılma nedenleri	Zulüm ve yıkım nedeniyle ülkeden kaçmakta; insani sebeplerden dolayı zorla ayrılmaktadırlar.	Daha fazla ekonomik güvenlik arayışı için kendi isteğiyle planlı ve hazırlıklı olarak ayrılmaktadırlar.
Anavatanına dönebilme imkânı	Risk, tehdit ve mülteci statüsü nedeniyle geri dönememekte veya dönmeyi istememektedirler.	İstediklerinde ve güçleri yettiğinde geri dönebilirler.
Ev sahibi ülkede kalma süresi (zaman ufku)	Hareket kabiliyetleri düşük olduğundan uzun zaman ufkuna sahiptirler	Birçoğu para kazanmak amaçlı geldikleri için kısa ve orta vadede dönebilirler.
Dil öğrenme eğilimleri	Mülteciler, göçmenlere kıyasla daha hızlı dil gelişimine sahiptirler.	Göçmenler mültecilere kıyasla daha yavaş dil gelişimine sahiptirler.
Eğitim kazanma eğilimleri	Göçmenlere göre okula kaydolma olasılığı daha yüksektir.	Göçmenlerin okula kaydolma olasılığı daha düşüktür.
Öğrenme eğilimleri	İkamete dayalı kazanç eğilimleri olumludur, daha iyi istihdam ve yüksek ücret için beceri geliştirmenin avantajlarını kabul ediyorlar.	Kazanç eğilimleri karışık, yerleşim yerlerinde yaşayan göçmenler yaşamayanlara göre daha düşük gelire sahiptirler.

**Tablo 2 (Devamı): Mülteci ve Göçmen Arasındaki Farklılıklar**

Farklılık alanı	Mülteciler	Göçmenler
Psikolojik durum	Mülteciler ülkelerinden kaçarken travma yaşama olasılığı daha yüksek olduğundan, bu durum kendilerine güvenmeyi ve yeni iş kurmayı engelleyebilir.	Psikolojik sorunlar olsa da, anavatanına dönebilen ve aile ile sosyal ilişkiler sürdürebilen göçmenler için daha az olasıdır.
Ev sahibi ülkedeki sosyal ağlar	Genellikle birbirine benzemeyen insanlar yerleştirildiği için daha az kapsamlıdır.	Göçmenler birbirine benzer insanların yanında kalma seçimi yapabildiklerinden daha olasıdır.
Anavatanındaki fonlara, sermayeye veya emeğe erişim	Mülteciler menşei ülkedeki sermayeye erişemezler. Eğitim ve sermaye sertifikalarını bırakmak zorunda kalabilirler.	Sınırlar genellikle açık olduğundan varlıklarına uzaktan erişim mümkündür.

**Kaynak: Christensen vd., 2020, s. 6.**

### **3. Mülteci Girişimci ve Göçmen Girişimci Kimdir?**

Girişimcilerin fikirleri ve niyetleri, yeni işletmelerin stratejik yönelimini oluşturarak piyasanın gelişiminde önemli temellerin atılmasına yardımcı olmaktadır. Girişimciler, toplumsal dinamikle yeni ürün ve hizmetler geliştirirler de bu işletmelerin sürekliliği açısından risk oluşturmaktadır. Hisrich (1990) girişimciliği; finansal, duygusal ve politik riskleri göz önünde bulundurarak, gerekli deneyim ve çabayı gösterip yenilik yapma ve sonuçta ortaya çıkan maddi ve bireysel refah ödülleri alma süreci olarak tanımlamıştır. Küçük ve orta büyüklükteki girişimcilik, ekonominin motoru ve istihdam deposu olarak kabul edilmektedir. Özellikle mikro büyüklükteki işletmeler için girişimcilik, girişim yoluyla geçinebilmek için gelir yaratmanın bir yoludur (Adriana, 2016).

Daha iyi bir alternatif olmadığı için girişimci olmak zorunda olan “zorunlu girişimcilik” ile yeni bir girişim başlatmak için aktif bir seçim olan “fırsat girişimciliği”nin ekonomik kalkınmada farkı bulunmaktadır. Acs (2006) zorunlu girişimciliğin ekonomik kalkınma üzerinde hiçbir etkisinin olmadığını, fırsat girişimciliğinin ise pozitif ve anlamlı bir etkisi bulunduğunu söylemektedir. Buna karşın Betts, Bloom, Kaplan ve Omata (2014) mülteci girişimcilerin diğer mülteciler ve yerel halk için iş fırsatları sağlarken, aynı zamanda ekonomik faaliyete katkıda bulduklarını tespit etmişlerdir. Ayrıca Kachkar (2019) da çalışmasında uzun vadede mültecilerin ev sahibi ekonomilere önemli ölçüde katkıda bulunduğunu ve topluluklara büyük fayda sağladığını ifade etmiştir. Bununla birlikte mülteci girişimcilerin çeşitli zorluklar ve engellerle karşılaşmasına rağmen, sahip oldukları deneyim ve çalışma heveslerinin olmasının mikro işletme kurmalarında önemli katkı sağladığını göstermiştir.

Schreiner ve Woller (2003) girişimciliği daha iyi bir gelecek umuduyla şimdiki zamanda fedakârlığı teşvik eden güç olarak tanımlamaktadırlar. Bu tanım mülteci

ve göçmen girişimcinin tanımlanmasına da yardımcı olmakta ve ayrıca bağlamsal faktörlerin de eklenmesini gerektirmektedir. Göçmen ve mülteci işletme sahipliğindeki bağlamsal ve kültürel alanda yapılan çalışmalar, genellikle belli bir bölgedeki belirli grupların deneyimlerine odaklanmıştır (Kaliforniya'daki Vietnamlı girişimciler, Chicago'daki Koreli girişimciler, Amsterdam'daki Faslı girişimciler gibi). Ratten (2020b) ise mülteci girişimciliğinin, sosyo-ekonomik ve demografik özellikleriyle yasal statüleri, göç amaçları ve deneyimleri açısından farklılıklar olsa da, göçmen girişimciliğinin bir çeşidi olduğunu belirtmektedir.

Tarihsel olarak göçmenler, göç ettikleri ülkelere kolay ve hızlı bir şekilde uyum sağlama konusunda girişimci eğilimler göstermişlerdir. Birçok göç deneyimi, göçmenlerin önce göç ettikleri ülkelerin dilini öğrendiklerini, ardından ekonomik faaliyetlerde aktif olarak yer aldıklarını göstermiştir (Zahra, 1993). Bu tanım için güncel örnekler bakıldığında bu durumun, yoğun bir iç savaş ortamından kaçan Suriyeli göçmenler için geçerli olmadığı, göçmenlerin büyük çoğunluğunun Latin harfleriyle okuma-yazma bile bilmedikleri görülür (Baltacı, 2017, s. 16). Suriyeli göçmenlerin özel durumlarından kaynaklanan sorunlarının çok fazla olması, topluma uyum sağlamalarını zorlaştırmaktadır. Girişimcilik geliştirilebilen ve sürdürülebilen kişisel bir yetenek olarak adlandırıldığında, göçmenlerin sosyal ve ekonomik sonuçlara aktif katılımına yol açabilecekleri bir araç da olabilir (Baltacı, 2017, s. 16). Wauters ve Lambrecht'e (2006) göre mülteci girişimciler; göçmenlere göre daha az kapsamlı ağlara sahip olmaları, anavatanlarına dönme olasılıklarının sınırlı olması, kendi kaynaklarını anavatanında bırakıp ev sahibi ülkeye getirememeleri, fiziksel ve zihinsel sağlıklarına zarar verilmiş olması açısından farklıdır.

Fong, Busch, Armour Heffron ve Chanmugam'ın (2007) yaptıkları çalışma; mülteci girişimcilerin başarıma ve zorlukların üstesinden gelmeyi bireysel ve aile düzeyinde olduğu kadar topluluk ve kurum düzeyinde de gerçekleştirdiğini göstermiştir. Bu çalışmada, girişimcilerin kişisel özelliklerinin önemi, aile bağlılıkları etrafında dönen rekabet eden faktörlerle başa çıkma yeteneği, kurumları yeterli okuryazarlık ve finansal eğitim sağlamaya teşvik etme ve kapasiteyi geliştirmek için toplu işbirliği yapılmasının önemi vurgulanmaktadır. Ev sahibi ülke ve kültürel grup, sahip olunan işletme türleri ve eğitim düzeyi gibi faktörler, serbest meslek oranlarını etkileyen faktörlerdir. Bir mülteci veya göçmen ev sahibi ülkede ne kadar uzun süre kalırsa, serbest meslek sahibi olma olasılığı o kadar artmaktadır. Servon ve Bates (1998), başarılı küçük işletmeleri, genellikle daha yüksek eğitim düzeylerine, pazarlanabilir becerilere ve kişisel ekonomik varlıklara sahip kişilerle ilişkili bulmuşlardır.



**Tablo 3: Kaynaklar Açısından Mülteci ve Göçmen Girişimciliği Arasındaki Farklılıklar**

Kaynağın Türü ve Tanımı	Mülteci Girişimciliği	Göçmen Girişimciliği
<b>Kurumsal Kaynaklar</b> (Kurumsal aktörler yoluyla bilgi ve yardım kaynakları)	Anavatanında girişimcilik altyapısı yetersizliğinden dolayı ev sahibi ülkedeki girişimsel faaliyetleri de daha basit kalabilmekte. Mülteci statüsü nedeniyle herhangi kısıtlı bir bölgede yaşama ve girişimsel faaliyette bulunabilme. Resmi devlet kurumlarının işleyişi ile ilgili deneyim yoksunluğu. Kaynaklar için diğer mülteciler ve göçmenlerle daha fazla rekabet etme durumu. Hukuki statüsünün ne olduğu ile ilgili fikri olmadığından girişimciliğinin daha basit işler şeklinde kalması.	Mültecilere benzemekle birlikte yaşadıkları yer konusunda daha fazla seçeneğe sahip olmalarından dolayı kendi tercih ettikleri sektör ve/veya bölgede girişimsel faaliyet. Ev sahibi ülkedeki akraba ve arkadaşlarından bilgi alabilme durumu. Etnik bölgelerde yerleşme ve girişimsel faaliyette bulunma olasılığı. Hukuki statüden planlı hareket ettiği için fikri sahibi olduğundan daha uzun vadeli ve kapsamlı girişimcilik modellerini düşünme durumu yüksek.
<b>Sosyal Kaynaklar</b> (Güçlü ve zayıf bağlar, aile, arkadaşlar ve ortaklarla ilişkiler)	Hızlı kaçış süresince zayıf ve kopmuş sosyal ağlar. Sosyal olarak kendilerine benzer kişilerle kısa süreli ilişkiler.	Ev sahibi ülkeye gelmeden önce planlı ilişkiler. Ev sahibi ülkede kendi topluluklarıyla güçlü sosyal bağlar.
<b>İnsan Kaynağı</b> (Bilgi, beceri, yetenekler vs.)	Elde ettiği dereceleri, belgelerinin kaybolmasından dolayı ispatlayamayabilir. Anavatanında elde ettiği eğitim ve deneyim ev sahibi ülkede tanınmamış olabilir.	Anavatanında elde ettiği eğitim ve deneyim ev sahibi ülkede tanınmamış olabilir.
<b>Fiziksel Kaynaklar</b> (finansal, demirbaş, bina, arazi vs)	Olumsuz koşullardan dolayı hızlıca kaçma sonucunda fiziki varlık veya nakit getirememe, var olan kaynakları hızlıca tüketme. İş kurmayı önceden planlayamazlar.	Kaynakları önceden kendi ülkesinden ayarlayabilir, gerekirse anavatanına bunun için dönebilir Kaynakları kendi ev sahibi ülkedeki arkadaş ve ailesinden isteyebilir.

**Kaynak: Christensen vd.'den (2020, s. 8) yararlanılarak yeniden uyarlanmıştır.**

Tablo 3'te özet olarak mülteci ve göçmen girişimciliği arasındaki farklılıklar kurumsal, sosyal, insan ve fiziksel kaynaklar (Christensen vd., 2020, s. 8) açısından özet olarak verilmiştir. Mülteci girişimci, ülkesindeki savaş ve karışıklıktan dolayı hızlı bir şekilde anavatanını terk etmesi dolayısıyla fiziksel ve sosyal kaynaklarını yitirmesi beraberinde girişimcilik için bunları yeniden oluşturması sıkıntısını taşır. Bu durumda iş girişimlerinin kapsamı, niteliği ve sürdürülebilirliği daha düşük kalır. Göçmen girişimciliğinde ise anavatanından ayrılmadan önce sistematik ve

planlı olarak ayrıldığından gerek anavatanındaki ve gerekse de ev sahibi ülkedeki fiziksel ve sosyal kaynaklardan yararlanma olasılığı daha yüksektir. Ayrıca yine planlı hareket ettiğinden dolayı göçmen girişimci, kendi girişimsel faaliyetine neyin uygun olduğunu ev sahibi ülkedeki mevzuatı önceden öğrenir. Göçmen girişimcinin kendi ülkesinde sahip olduğu derece ve belgeler ev sahibi ülkede belki geçerli olmayabilir ama mülteci girişimciden farklı olarak en azından bu belgeleri ispatlayabilir. Ancak mülteci girişimciler sahip oldukları belgeleri kendi ülkesindeki kargaşadan dolayı yitirmiş olabilmektedirler.

#### 4. Göçen İnsanların Girişimciliğini Açıklayan Teoriler

Genel anlamda girişimciliği açıklayan farklı disiplinlerden gelen birçok teori bulunmaktadır. Bunlardan bazıları; ekonomik girişimcilik teorileri, fırsat tabanlı girişimcilik teorisi, psikolojik girişimcilik teorileri, antropolojik girişimcilik teorileri, sosyolojik girişimcilik teorileri ve kaynak temelli girişimcilik teorileridir (Simpeh, 2011). Bu teoriler ekonomi, psikoloji, antropoloji, sosyoloji ve yönetim disiplinlerinin kendi mantığına özgü şekilde girişimciliği açıklamakla birlikte insanların hareketliliği sonucunda oluşan girişimciliği kısmen açıklayabilmektedir.

Ekonomi bakış açılı girişimcilik teorileri, girişimci davranışını arttıran ekonomik faktörlere odaklanır. Örneğin Schumpeter (1934) girişimciliği, fırsatları değerlendirebilmede ortaya çıkan yeniliği (inovasyon) piyasanın itici gücü olarak tanımlamıştır. Ekonomik tabanlı teoriler içinde sayılabilecek olan fırsat temelli teori, girişimciliğe yönelik geniş kapsamlı bir kavramsal çerçeve sağlamaktadır (Shane, 2000). Girişimciler değişime neden olmazlar ancak teknolojiye, tüketici tercihlerinde olduğu gibi değişimin yarattığı fırsatlardan yararlanırlar (Drucker, 1985). Bu her insanın fırsatları göremediği ve görse bile değerlendiremeyeceği, çünkü girişimsel bakış açısına sahip olması gerektiğini göstermektedir. Bu kapsamda bir sonra anlatılacak olan psikoloji tabanlı teorilerdeki girişimci özelliklerine, aynı zamanda işletme lisans programlarında sıkça dile getirilen girişimci ile yönetici arasındaki farklara gönderme yapılmaktadır. Ekonomik tabanlı teorilere yönelik eleştiriler, psikoloji, sosyoloji, antropoloji ve yönetim alanındaki son açıklamalara ivme kazandırmıştır. Ekonomik tabanlı teoriler her ne kadar girişimciliği fırsat temelli olarak piyasa yapıcı bir aktör şeklinde ifade etse de, insanların hareketliliği sırasındaki piyasa dışı sosyal durumu göz ardı etmektedir.

Psikoloji tabanlı teorilerde analiz düzeyi kişi olup, girişimcinin başarısı için ihtiyaç duyulan kişilik özellikleri, kontrol odağı ve girişimcilik eğilimleridir. Örneğin orta düzeyde risk alma, yenilikçilik, belirsizlik toleransı ve proaktiflik sıkça ele alınan kişilik özellikleridir (Brockhaus, 1980; Eisenhauer, 1995).

Antropolojik yaklaşımlı teoriler girişimcilikte, başarılı bir girişimin başlatılabilmesi için sosyal ve kültürel bağlamların incelenmesi veya dikkate alınması gerektiğini

belirtmektedirler. Burada girişimcilik modeli kültürel yapı üzerine odaklanmaktadır.

Model, yeni girişimin kişinin kültürünün etkisiyle yaratıldığını belirtir. Kültürel uygulamalar, girişim yaratma davranışına da yol açan yenilik gibi girişimci tutumlara yön verir. Kişinin etnik kökeni, toplumsal, ekonomik ve politik değerlerini kısacası kültürel duruşunu yansıtarak tutum ve davranışlarını etkilemektedir (Mitchell, Smith, Morse, Seawright, Peredo, ve McKenzie, 2002). Dolayısıyla bu kültürel ve tutum farklılıkları girişimci davranış farklılıkları (North, 1990) da üretebilir.

Sosyoloji tabanlı teoriler, girişimciliği açıklarken sosyal bağlam üzerine odaklanmakta, geleneksel olarak analiz düzeyi toplum olmaktadır. Reynolds (1991), girişimcilik fırsatıyla ilgili dört sosyal bağlam belirlemiştir. Bunlardan ilki olan sosyal ağların odak noktası, fırsatçılığı değil, güveni teşvik eden sosyal ilişkiler ve bağlar kurmaktır. Başka bir deyişle, girişimcilik başarısının “insanlardan haksız yere yararlanmakla” gerçekleşeceğini değil, insanlara olan inancın korunmasının bir sonucu olarak gerçekleşeceğini düşünmektedir. Bu durum piyasa tabanlı olan ve fırsat bakış açılı Schumpeterci teorilerle zıtlık oluşturmaktadır.

Sosyal bağlamın ikincisi, girişimci olmaya karar vermiş kişilerin yaşam şartlarını ve özelliklerini analiz etmeyi içeren yaşam seyrindeki bağlama odaklanmaktadır. İnsanların deneyimleri, düşünce ve eylemlerini etkileyebilir, bu yüzden hayatlarında anlamlı bir şeyler yapmak isteyebilirler. Bu durum özellikle girişimcilikte, göç eden insanların koşullarının değerlendirilmesi açısından önemlidir.

Üçüncü bağlam etnik kimliktir. Kişinin sosyolojik geçmişi, girişimci olmak için belirleyici “itici” faktörlerden biridir ve onun ne kadar ilerleyebileceğini belirleyebilmektedir. Azınlıklar gibi marjinalleşmiş gruplar, tüm engelleri aşabilir ve dezavantajlı geçmişlerinden aldıkları derslerle, hayatlarını daha iyi hale getirmek için çabalayabilirler.

Dördüncü sosyal bağlam, nüfus ekolojisi olarak adlandırılır. Buradaki fikir, çevresel faktörlerin işletmelerin hayatta kalmasında önemli bir rol oynadığıdır. Siyasi sistem, mevzuat, müşteriler, çalışanlar ve rekabet, yeni girişimin hayatta kalması veya girişimcinin başarısı üzerinde etkisi olabilecek çevresel faktörlerden bazılarıdır. Ev sahibi ülkedeki siyasi ve sosyo-kültürel yapı göç edenlerin girişimci olmasını ve başarısı belirleyecektir.

Kaynak temelli girişimcilik teorisi, girişimcilerin kaynaklara erişiminin, fırsat temelli girişimciliğin ve yeni girişimin gelişmesinin önemli bir etkeni olduğunu savunmaktadır (Alvarez ve Busenitz, 2001). Bu teori insan kaynaklarının finansal ve sosyal açıdan önemini vurgular. (Aldrich, 1999). Böylece kaynaklara erişim, kişinin keşfedilen fırsatları tespit etme ve bunlara göre hareket etme yeteneğini

geliştirir (Davidson ve Honing, 2003). Bu teori, ekonomik, finansal, politik, girişimsel özelliklerin sosyal bağlam içindeki durumuna odaklanırken bir bakıma yukarıda yer alan tüm teorilerin toplamını oluşturmaktadır.

Örneğin finansal sermayeye erişimi olanların yeni girişimler kurması daha yaygın görülmekte (Evans ve Jovanovic, 1989) ve bu kişiler, girişimcilik fırsatlarından etkin bir şekilde yararlanmak için kaynak elde etme ve bir işletme kurma konusunda daha yetenekli olmaktadır. Ancak, çoğu yeni girişimcinin fazla sermaye olmadan yeni girişimlere başladığını ve finansal sermayenin yeni girişimlerle önemli ölçüde ilişkili olmadığını gösteren kanıtlar da bulunmaktadır (Aldrich, 1999; Davidson ve Honing, 2003). Savaş ve benzeri durumlar nedeniyle sermayelerini kaybetmiş olmaları nedeni ile mevcut emek piyasasına dâhil olmakta zorlanan ve zorunluluk dolayısıyla girişimciliğe yönelen kişilerin girişimciliğini bu teori desteklememektedir. Finansal sermayenin ağırlığının olmadığı yönündeki diğer bir kanıt ise bilgiye sahip olma ve bilgiye erişim fırsatlarının değerlendirilmesinde ve kullanılmasında bilgi kaynağının da önemli olduğu (Aldrich, 1999; Shane, 2000; Shane ve Venkataraman, 2000) start-up (genç yenilikçi şirket) girişimciliğinde (Guerrero ve Urbano, 2014) görülebilmektedir.

Sosyoloji tabanlı teoride belirtildiği üzere bağlamlardan birisi olan sosyal ağlar da (Reynolds, 1991) girişimciliğin oluşmasında önemli bir kaynaktır. Girişimcilerin, fırsatları değerlendirebilmek için geniş bir sosyal ağın içinde var olması, hatta bir anlamı olması için bu yapının içinde gömülü olmaları gerekmektedir. Gömülü olmak, kişinin yalnızca fırsatları fark etme yeteneğini değil, aynı zamanda iş fikrinden bir girişimin başlatılmasına ve dönüştürülmesine kadar sosyal bağların olmasını gerektirir (Shane ve Eckhardt, 2003). Sosyoloji tabanlı ve kaynak temelli girişimcilik teorilerini birleştiren sosyal ağ teorisi; kaynak sağlayıcılarla daha güçlü sosyal bağların, kaynakların elde edilmesini kolaylaştırdığını ve fırsattan yararlanma olasılığını arttırdığını göstermektedir (Aldrich ve Zimmers, 1986). Sosyal ağlar hem biçimsel hem de biçimsel olmayan etkileşimi sağlayarak topluluk içinde bilginin yaratılmasını ve birlikte öğrenmeyi mümkün kılmaktadır (Ratten, 2020a, s. 5). Sosyal ağlar üyelerin karşılıklı olarak birbirlerine güven duymasına imkân vererek girişimcilerin işletme ile ilgili kararların alınmasında bilgi ve kaynaklara ulaşmasını sağlamaktadır.

Girişimcinin sosyal ağları oluşturabilmesi ve yürütebilmesi yeteneği, psikoloji tabanlı girişimcilik teorisini ve aynı zamanda sosyolojinin önemli teorilerden birisi olan sosyal sermayeyi de akla getirmektedir. Dolayısıyla girişimciliğin sosyal ağ kaynağına erişimini sağlayacak önemli nokta girişimci adayının kişisel özellikleridir. Deneyim ve eğitim girişimcilikte insan sermayesinin iki önemli unsurudur (Becker, 1975). Eğitim ve deneyimden elde edilen bilgi, kişiler arasında heterojen bir şekilde dağıtılan ve aslında fırsat tanıma ve yararlanmadaki farklılıkları anlamının merkezinde yer alan kaynağı temsil eder (Shane ve Venkataraman, 2000). Ampirik çalışmalarda, insan sermayesi girişimcilikle olumlu

bir ilişkiye sahip olup, fırsatların değerlendirilmesi ve girişimcilik başarısını arttırmaktadır (Davidson ve Honing, 2003).

Girişimciliği doğrudan açıklamaları da anavatanından ayrılma durumunu açıklayan sosyoloji tabanlı teorilere iliştilirilmiş spesifik teoriler de bulunmaktadır. Göçmen girişimciliğini açıklayan ilk teorilerinden biri, Bonacich (1973) tarafından geliştirilen Aracı Azınlık Teorisi'dir. Bu teoriye göre, göçmen girişimciler geleceğe yöneliktir ve bu nedenle, eve finansal olarak daha iyi dönemlerini sağlayan gelecekte beklenen ödüller için şu anda sosyal statü ve bireysel refahta geçici fedakârlıklar yapmaya isteklidirler. Teori, göçmen girişimcinin berber, kunduracı, terzi ve kuyumcu gibi kolayca tasfiye edilen varlıkları içeren ve önemli miktarda sermaye bağlamayı gerektirmeyen ticari işleri tanımlamaktadır (Bonacich, 1973). Bu teori ekonomik nedenlerle göç edenleri açıklasa da savaş gibi zorunluluktan dolayı göç edenlerin girişimciliğini tam olarak açıklayamamaktadır.

Girişimciliği açıklayan önemli teorilerden birisi de fırsat - zorunluluk teorisidir (Asoba ve Mefi, 2020). Bu teoriye göre, bir kişi girişimci olmak için iki temel faktör olan fırsat (çekme) veya zorunluluk (itme) tarafından yönlendirilir. Lee'nin (1966) tanımladığı İtme-Çekme Kuramı'na göre, gidilecek ülkedeki olumlu koşullar çekme etkisi yaratmakta, olumsuz koşullar ise itme etkisi yaratmaktadır. Kısmen insanların bir ülkeden diğer bir ülkeye geçişleriyle birlikte yeni yerlerde iş aradığında veya yarattığında göç, yeni fırsatlar ve zorluklar yaratır. Göçmenlerin, sınırlar arası bilgi ve sermaye akışlarıyla birlikte bilgi yayılımını ve inovasyonu mümkün kıldığı ile ilgili birçok kanıt bulunmaktadır (Christensen vd., 2020). Göç olgusu ev sahibi ülkede işsizliğe ve ücretlerin düşmesine yönelik eleştirilere neden olsa da girişimcilik kümeleri oluşturabilmektedir (Christensen vd., 2020).

Yaygın olarak kabul görmesine rağmen, çekme ve itme faktörleri hipotezi ile ilgili çekince, tüm faktörleri açıklamak için iki boyutlu bir perspektife yerleştirme eğiliminde olmasıdır (Asoba ve Mefi, 2020). Bazı yazarlar göçmen girişimciliği olgusunu büyük ölçüde göçmenlerin sosyo-kültürel ve etnik kökeninin bir faktörü olarak açıklamışlardır (Sahin, Nijkam ve Baycan-Levent, 2006). Bu bakış açısı, belirli bir kültürel veya etnik kökenden gelen göçmenlerin, belirli işlerde daha yoğun faaliyette buldukları için girişimci olma ihtimalinin daha yüksek olduğunu savunmaktadır. Örneğin Suriye iç savaşından gelen Suriyelilerin çoğu sokak satıcısı ve küçük ölçekli girişimcilerdir. Chaudhary (2015), göçmenlerin ev sahibi ülkelerde iş bulamadıklarında serbest mesleğin veya küçük ölçekli girişimciliğin bir seçenek olduğu görüşündedir.

Anavatanından ayrılan kişilerin girişimciliğe soyunma nedenlerini tam olarak açıklayamayan çekme/itme modelini iyileştiren birçok model geliştirilmiştir (Asoba ve Mefi, 2020). Bunlar kısıtlanmış hareketlilik teorisi (block mobility theory), fırsat engeli veya itme faktörü teorisi (block opportunity or push factor theory), etnik pazar boşluğu veya çekme faktörü teorisi (ethnic market niche or pull

factor theory), etnik yerleşim bölgesi teorisi, (ethnic enclave theory) ve eğitimli göçmen çekme faktörü teorisi (educated migrant pull factor theory).

Göçmen girişimcilerin karşılaştığı zorluklardan biri kendilerini ev sahibi ülkelerde buldukları bazı yerel yapısal sorunların içinde bulmalarındır. Yapılan çalışmalar göçmen girişimcilerin istihdamda, sermaye piyasalarında potansiyel olarak ayrımcılığa maruz kaldığını göstermektedir (Bizri, 2017). Sadece kültür ve dil engelleri, ayrımcılık, aşırı düzenlemeler ve uyum gereklilikleri değil, aynı zamanda girişimlerinin finansmanını yöneten katı politikalar da bulunmaktadır. Kısıtlanmış hareketlilik teorisi, bazı kişilerin etnik, yaş veya cinsiyet gibi özelliklerden dolayı belirli işlere girmelerine engel olduğunu belirtmektedir (Rattern, 2020, s. 6). Örneğin bir ülkede bazı etnik grupların; ırk ayrımcılığı, olumsuz olaylar, düşük eğitim ve ücret seviyesi veya dilden kaynaklı zorluklar nedeniyle emek piyasasında dezavantajlı olmalarından dolayı bazı sektörlerde girişime zorunlu olarak girdiklerini belirtir (Deniz, ve Reyhanoğlu, 2018). Dezavantajlı göçmen veya etnik grupların şehrin bazı bölgelerinde yoğun yerleşmeleri beraberinde kültürel topluluk ve sosyal ağ oluşturmalarını kolaylaştırmaktadır. Bu teorinin bir uzantısı olarak fırsat engeli veya itme faktörü teorisi, ayrımcılığın ev sahibi işgücü piyasasında göçmen girişimciliğinin temel nedenlerinden biri olduğunu varsaymaktadır (Basu ve Altınay, 2002; Sahin vd., 2006). Ev sahibi piyasasındaki ayrımcılıktan kaynaklanan nedenler, iş bulamama veya bulsa da uygun olmayan iş koşulları ve düşük maaşlı olarak çalışmaya maruz kalma, kişilerin girişimciliğe zorunlu olarak itilmelerine neden olabilmektedir (Basu ve Altınay, 2002). Nitelikli eğitimden yoksun olma, ırkçılık, dışlanma, dil ve kültürel uyum sorunları göçmenlerin istihdam fırsatlarına erişme zorluğunu artırır. Bu da beraberinde göçmenlerin oluşan “getto”larda kendi etnik pazarlarına yönelik girişimciliği tetiklemektedir.

Etnik çekme faktörü teorisi, bazı etnik grupların belirli bir pazar sektöründe göçmenleri iş kurmaya çeken bir boşluk (niş) oluşturduğunu göstermektedir. Garg ve Phayane'nin (2014) görüşüne göre, ev sahibi ülkedeki girişimcilere cazip gelmeyen alanlarda göçmenlerin faaliyette bulduklarını, piyasadaki fırsatlardan ve göçmen gruplarının özelliklerinden kaynaklanan pazar boşluklarında girişimler oluşturduklarını iddia etmektedirler. Hatta göçmenler, yerli girişimcilerin terk ettiği pazarlara da girebilmektedirler (Asoba ve Mefi, 2020).

Etnik pazar boşluğu teorisi, belirli etnik gruplardan gelen göçmenlerin mevcut bazı çekme faktörleri nedeniyle girişimcilik için bir eğilim gösterdiği hipotezine dayanmaktadır. Etnik yerleşim bölgesi teorisi ise, ev sahibi ülkelerdeki diaspora topluluklarının doğasını ve özelliklerini ve göçmenlerin girişimci seçimlerini nasıl etkilediklerini, bazı etnik semtlerdeki toplulukları incelemektedir (Halkias, Harkiolakis, Thurman, Rishi, Ekonomou, Caracatsanis ve Akrivos, 2009). Bu teorinin en önemli unsurlarından birisi maliyet olup, semtlerde göçmenlerin yalnızca az sermaye gerektiren ve kurulması kolay iş seçeneklerini veya girişimleri seçeceğini savunmaktadır (Zhou, 2004).

Göçmenler her ne kadar yerel ülkedeki zorluklardan dolayı girişimciliğe yöneliyor gözükse de, eğitim için göç edip sonra da iş kuran girişimcilere de rastlanılmaktadır. Bu durum nitelikli eğitime sahip kişilerin fırsatların kullanılmasına yönelik girişimsel özelliklerini kullanmaları anlamına gelmektedir (Asoba ve Mefi, 2020). Eğitimli göçmen çekme faktörü teorisi olarak adlandırılan bu teoride, işgücü piyasasına dâhil olamama veya ayrımcılık nedeniyle başka seçeneği olmayan göçmenler yerine eğitimli göçmenlerin seçenekleri olduğunu ve bazılarının belirli çekme faktörleri nedeniyle girişimciliği seçtiğini göstermektedir (Basu ve Altınay, 2002). Diğer göçmen türlerinden farklı olarak, nitelikli göçmenlerin girişimsel kaynakları, ev sahibi ülkedeki kişisel bağlantılar, mesleki ve eğitim ağları, akademik nitelikler, beceriler, ev sahibi kültüre ilişkin ön bilgiler, uzatılmış vizeler, aile tarafından sağlanan ekonomik destek ve burslardır (Eggenhofer-Rehart vd., 2018).

## 5. Göçmenlikte Girişimcilik Türleri

Akademik literatürde girişimcilik türleri belirlenirken başka faktörler düşünülmeden (hareketlilik, ilişki, gömülmüşlük durumu gibi) sadece cinsiyet, yaş veya girişimcilik niyeti gibi bazı özellikler temelinde bakılma eğilimi vardır (Ratten, 2020a, s. 1). Anavatanından ayrılmış olan insanların girişimcilik türleri anavatanından ayrılma nedenlerine veya yerel ülkedeki insanlardan sosyo-kültürel, ekonomik, politik veya hukuki durum farklılıklarına göre ayrışabilmektedir. Sosyolojideki grup dışı üyeleri tanımlayan “farklılık” (diversity) mantığına benzer olarak (Ratten, 2020a, s. 2) kadın veya erkek olup olmadığına bakılmaksızın farklı etnik köken, sosyal grup, iş türleri veya coğrafi bölgelerden gelmesi nedeniyle baskın girişimcilerden ayrılması “girişimcilikte farklılık” (diversity in entrepreneurship) olarak tanımlanmaktadır (Fuller-Love, Lim ve Akehurst, 2006, s. 429). Girişimcilik türlerini farklılık temelinde anlayabilmek, girişimcinin yerel gruplardan kendisini ayıran bilgi ve finansal kaynağa ulaşmak için kullandığı ağları içeren kültürel farklılıkları anlayabilmekten geçmektedir.

Tablo 4’te anavatanından ayrılan girişimcilik tipolojisi görülmektedir. Bu tipolojiye göre her bir girişimcilik türünün diğeriyle de ortak yönü olduğundan iç içe geçmiş şekilde olup anavatanından ayrıldığında diğer baskın kültürün içinde azınlık şeklinde durmaktadır. Bu nedenle anavatanından ayrılan insanlar girişimlerine etnik azınlık girişimciliğiyle başlayabilirler. Gerek göçmen gerekse de mülteci girişimciliğinin etnik / azınlık girişimciliğinden ayrıldığı temel nokta etnik / azınlık olanların her zaman başka yerden göç etmek zorunda olmadıklarıdır. Ama mülteci/göçmen girişimciliğinde olduğu gibi kaynakların kullanılmasında kendi ağlarından yararlanma olasılıkları ile zorluklara katlanma ve piyasalarının kendi etnik gruplarından oluşabilme durumları söz konusudur.

**Tablo 4: Farklılık Temelinde Girişimcilik Türleri**

<b>Girişimcilik Türü</b>	<b>Finansal Kaynağı</b>	<b>Girişimin Coğrafi Konumu</b>	<b>İşletme Türü</b>	<b>Girişimcinin Özellikleri</b>	<b>Temel Alınabilecek Teoriler</b>
Etnik Azınlık Girişimciliği	Ortak kültüre bağlı etnik azınlık grupları	Ev sahibi ülke	Ortak etnik müşterilere iş yapan küçük işletmeler	Belli bir topluluğa bağlı olan etnik ve ırk temelli azınlıkların özellikleri	Etnik pazar niş çekme teorisi, Etnik çekme faktörü teorisi, Fırsat engeli teorisi, İtme faktörü teorisi
Göçmen Girişimciliği	Küçük veya büyük ölçekli ağlar, karşılıklı destek çerçevesinde etnik-kültürel kurumlar	Ev sahibi ülke	Rekabetin olduğu sektörlerde küçük ve orta büyüklükteki işletmeler	Baskın bir kültürde farklı dil ve kültürel özellikler	Hareket engeli teorisi, Aracı azınlık teorisi, Fırsat engeli teorisi, İtme faktörü teorisi İtme-çekme modeli
Uluslararası Girişimcilik	Küresel ağlar ve bağlantılar	Ev sahibi ülke	Küçük, orta ve büyük işletmeler	İki veya daha fazla sosyal olarak gömülü bir ortamda iş yapan göçmen özellikleri	Eğitilmiş göçmen çekme faktörü teorisi
Mülteci Girişimciliği (Kentsel/kendiliğinden yerleşmiş olanlar ve kamplara/yerleştirilmiş olanlar)	Küçük aile grupları, dost ve arkadaşlar, yardım kuruluşları	Ev sahibi ülke	Aile işletmeleri	Zorla yerinden edilmiş, risk alma yönelimli, sosyo-kültürel engeller, beşeri ve fiziksel sermayeden yoksunluk	Hareket engeli teorisi, Etnik pazar niş çekme teorisi, Etnik yerleşim bölgesi teorisi
Diaspora Girişimciler	Kişi, etnik gruplar ve kurumlar	Anavatan ve/veya ev sahibi ülke	Hizmet ağırlık sektörlerde küçük ve orta büyüklükteki işletmeler	Kendi etnik gruplarının özellikleri, anavatanlarının yansması	Etnik yerleşim bölgesi teorisi
Savaş Sonrası Girişimciler	Kişisel veya belli bir grubun finansal kaynakları, devlet, yardım kuruluşları	Anavatan	Aile işletmeleri, küçük veya orta büyüklükteki işletmeler, inşaat şirketleri	Fırsat meyilli, yerel yönetimle veya anavatanındaki hükümetle iyi ilişkiler	İtme-çekme modeli, Sosyal ağ ve sermaye teorileri
Geri dönen Girişimciler	Kişisel veya belli bir grubun finansal kaynakları	Anavatan	Uluslararası ticarete yönelik ve/veya yüksek teknoloji içeren işletmeler	Göçmenler, kişisel veya bir grup uzmanların özellikleri	İtme-çekme modeli, Sosyal ağ ve sermaye teorileri

**Kaynak:** Ratten, 2020b'den yararlanılarak yeniden düzenlenmiş, ek girişimcilik türleri ile 'temel alınabilecek teoriler' eklenmiştir.



Birinci nesil göçen girişimciler ikinci nesile geçildiğinde artık etnik girişimci haline gelmektedir. Belirli bir yerleşim bölgesinde ortak bir ulusal geçmiş, göç deneyimlerinin paylaşılması karşılıklı bir etkileşim meydana getirmektedir. (Waldinger, Aldrich ve Ward, 1990). Bu durum, bir kimlik oluşumunu sağlamakta ve bir etniğin ağından faydalanılmasını, böylece ilgili etnik ile özdeşleşmesini beraberinde getirmektedir (Chaganti ve Greene, 2002). Baskın kültürün dışındaki azınlık girişimciliği (Chaganti ve Greene, 2002), kültürel veya yapısal bakış açılı bir etkileşim modeli şeklinde değerlendirilebilir (Waldinger vd., 1990). Kültürel yaklaşım belirli bazı işlerde (örneğin yiyecek sektörü) azınlıklar tarafından daha fazla tercih edilmektedir. Yapısal yaklaşım ise azınlıkların kaynaklara erişimi konusunda dezavantajlı olabileceğini belirtmektedir. Diğer bir teorik açıklama ise karma gömülü yaklaşımdır. Bu teori regülasyonlara, sektörel ve mekânsal farklılıklara vurgu yapmaktadır (Kloosterman, van der Leun ve Rath, 1999). Almanya’da önceleri Türk azınlıklar tarafından yapılan dönerin farklı azınlıklar tarafından da satılmaya başlaması örnek gösterilebilir.

Birçok çalışmada göçen insanların ayrılma motivasyonu, yeni yerlerde kalma niyeti, kaynaklara erişim şekli, yasal statü veya travmaya maruz kalma olasılığı gibi farklılıklardan dolayı alt gruplara ayrılması gerektiği belirtilmektedir (Edwards, 2015). Göçmenliğin hukuki durumu çerçevesinde sürgün, misafir, göçmen ve mülteci olmak üzere dört çeşidi bulunmaktadır (Christensen vd., 2020). Bu ayırım yasal ve politik merkezli bir tanımlama (Christensen vd., 2020, s. 7) olsa da göçmen girişimciliğinin alt gruplarının tanımlanmasında faydalı görülmektedir.

Girişimcilerde bir işi başlatmak ve yürütmek için hem kaynakların var olması hem de girişimsel motivasyonun oluşması gerekmektedir. Girişimsel faaliyette bulunmak isteyen girişimciler, sosyo-ekonomik, mekânsal ve düzenleyici bağlam içinde pazar fırsatlarından yararlanmayı amaçladıkları için belirli bir çevrenin parçasıdır. Girişimcilik eylemi, kaynakları tanıyan, geliştiren ve yöneten kişilerden doğar. Daha fazla göçü durdurmaya yardımcı olmanın ve Avrupa’da mevcut bulunanlardan maksimum faydayı elde etmenin bir yolu, iş yaratma aracı olarak girişimciliği teşvik etmektir. Bu çözüm büyük ölçüde göz ardı edilmiştir. İşsizlik ve genel ekonomik güvensizlik, savaş veya yerel kaos ortamı, insanların kaçmaya karar vermelerinin başlıca nedenlerindedir. Yeni evlerine vardıklarında ihtiyaç duydukları ilk şey iş sahibi olmalarıdır (Koltai, 2016).

Göçmen girişimci, ekonomik olarak hayatta kalmak amacıyla bir ülkeye gelen ve bir iş kuran kişi olarak tanımlanmaktadır (Bizri, 2017). Kaynakların yönetiminin vurgulandığı bu tanım Birleşmiş Milletler’in (UNCTAD, 2018) girişimcilik tanımı olan “kapasite ve isteklilik: üretken yeni bir girişimin konseptini, organizasyonunu ve yönetimini üstlenmek, beraberindeki tüm riskleri kabul etmek ve ödül olarak kar elde etmektir” tanımına yakındır. Bu tanım, mülteciler ve göçmenler için politika ve çerçevelerin tartışılmasında sıklıkla kullanılmaktadır.

Mülteci girişimci, kendi ülkesinden istemeden ayrılan veya kaçmak zorunda kalan, yeni ikamet ettiği ülkede devamlılığı sağlamayı planlayan, kar amaçlı bir girişimde serbest meslek sahibi olarak faaliyette bulunan kişidir. Göçmen girişimci ise, kendi ülkesinden gönüllü olarak ayrılan, yeni ülkede süresiz oturma hakkı elde etmek isteyen ve kar amaçlı bir girişimde serbest meslek sahibi olan kişidir (Christensen vd., 2020). Aralarındaki temel fark gönüllü veya gönülsüz olma durumudur. Göçmen girişimcinin ülkesinden ayrılırken gideceği ülkede oturma izni hakkı ve vatandaşlık elde etme niyetini açıkça belli etmesi ve bunu elde etmek için uğraşması mülteci girişimciden farkını gösterir. Mülteci girişimciliğini göçmen, diaspora, uluslararası (transnational) ve geri dönen girişimcilerden ayıran en önemli özellik daha önce belirtilen engeller ile hukuki anlamda mülteci ve sığınmacı olmasından kaynaklanan koşullardır (Ratten, 2021b).

En geniş düzeyde, dini kurumlar, üniversiteler, mahkemeler ve sanayi kuruluşları gibi kurumlar, insanlar arasındaki politik, ekonomik ve sosyal etkileşimleri yapılandırmaktadır (North, 1990). Devlet kurumları gibi resmi kurumlar, iş yapma konusunda açık kurallar, yasalar, politikalar ve düzenlemeler oluşturur. Aynı zamanda, mal ve hizmetlerin nasıl elde edileceğini ve ticaretle nasıl uyum sağlanacağını da yönetmektedirler. Toplumsal değerler, inançlar, kültürler ve geleneksel uygulamalar gibi resmi olmayan kurumlar, topluluklardaki insan etkileşimlerini yöneten normlar, gelenekler ve tabular hakkında örtük bilgileri aktarmaktadır (North, 1990). Hem resmi hem de gayri resmi kurumlar, iş yaratma ve işletme bağlamını oluşturarak makro çevreyi ve piyasanın durumunu belirlemektedirler (Christensen vd. 2020). Resmi ve gayri resmi kurumlarla ilişkilendirilen sermaye, insanların hangi kurumları ne kadar iyi tanımlayabildikleri ile ilgilidir. Her ülkenin ve bölgenin kurumsal düzenlemeleri ve kültürel bağlamı önemli ölçüde farklılık göstermektedir. Bundan dolayı kurumsal sermayenin çalışma şekli de değişmektedir (Christensen vd. 2020). Göç bu kurumsal ortamlarda her yöne hareket edebildiği için göçmenler ve mülteciler kurumsal farklılıklarla karşılaşabilmektedirler.

Mülteci ve göçmen girişimcilerin kaynakları tanımalarına, geliştirmesine ve yönetmesine bağlı olduğu fikri bu kaynakların olup olmadığını araştırmayı gerektirmektedir. Mülteciler ve göçmenler kaynaklara erişim açısından farklılık göstermektedir. Godfrey (2014'den aktaran Christensen vd. 2020) farklı türdeki sermaye kaynaklarının girişimcileri çevrelediğini ve sermaye türlerinin kurumsal, sosyal, insani ve fiziksel kaynakları içerdiğini söylemektedir.

Göçmen girişimciler, yalnızca eş-etnik sosyal ağlardaki sosyal yerleşiklikleri ile açıklanamamaktadır. Yerel bağlamda piyasalar ve düzenleyici çerçeveler de önemlidir. Göçmen girişimcilerin sosyal ve ekonomik yerleşikliğinin girişimcilik sonuçlarını belirlemek için etkileşime giren ve "karma yerleşiklik" kavramı şeklinde açıklamak daha doğru olacaktır (Kloosterman ve Rath, 2002).

Göçmen girişimciliğinin tüm faydalarının, fırsattan ziyade zorunluluk tarafından yönlendirildiği zaman gerçekleştirilemeyeceği iddia edilmiştir. Gereğesi ise, Dünya Göç Raporu'nda (Marchand ve Siegel, 2015) belirtildiği gibi, zorunlu girişimciliğin sürdürülebilir ekonomik büyüme açısından topluma önemli katkılar sağlamanın muhtemel olmadığı tespitidir. Aynı rapora göre göç riskli bir durumdur, faaliyet ve girişimcilik için önemli olan belirli bir risk tutumunu yansıtmaktadır. Göç etme fırsatını yakalayan biri, gördüğü iyi bir iş fırsatını da değerlendirebilir. Bunun nedeni, kişinin anavatanından yeni bir ülkede sıfırdan başlamak için göç etme riskini almasıyla, yeni bir iş kurma riskini almasının eşit riske sahip olmasıdır. Aynı durum mülteci girişimciler için de geçerlidir. Mülteci girişimciler nadiren eve dönmeyi planlarlar (Bizri, 2017).

Bilişsel sosyal sermaye, paylaşılan dil ve kolektif anlatılar aracılığıyla, entelektüel sermayenin birleştirilmesine ve değiş tokuşuna yardımcı olmakta ve bu ilişkisel sosyal sermaye, güven, paylaşılan normlar, diğerine karşı yükümlülük ve özdeşleşme yoluyla, şirket için yeni entelektüel sermayenin yaratılmasına katkıda bulunmaktadır. Göçmen girişimcilik bağlamında, etnik girişimcilerin karmaşık sosyal ağları aracılığıyla birbirlerine sağladıkları bol kaynaklar göz önüne alındığında, bu boyutlar girişimcinin girişimini açıklayıcı itici güçler olarak kabul edilir (Bizri, 2017). Bu özellikle girişimcinin, çalışanların ve ailelerinin sosyal sermayeyi isteyerek değiş tokuş ettiği bir aile şirketini andıran kuruluşlarda mülteci girişimciliği için geçerlidir. Aile üyelerinin yönetici veya büyük sahip olarak dâhil olduğu aile şirketlerinin vekâlet maliyetlerini en aza indirdiği ve yönetim faydalarını en üst düzeye çıkardığı görülmüştür (Bizri, 2017). Aile kaynak demetleri nedeniyle önemli bir avantaj olarak görülmektedir. Aile üyesi etkileşimleri, aile şirketi sosyal sisteminin performans sonuçlarını olumlu yönde etkileyen benzersiz koşullar yaratmaktadır (Bizri, 2017).

Eimermann ve Karlsson (2018) etnik azınlıklar arasındaki girişimciliği yalnızca ortak etnik ağlarla yakınlıktan ziyade, karma bir yerleşikliğe dayalı olarak anlamaya çalışmak gerektiğini söylemektedirler. Örneğin işletme sahipleri, dinamik sosyal ilişkiler ağlarına gömülü olduklarından, pozisyonlarına ve bu ağlar içinde süregelen etkileşimlere bağlı olarak şirketleri hakkında ekonomik ve ekonomik olmayan kararlar almaktadır. Bu anlamda göçmen girişimcilerin yerel ve yerel olmayan sosyal alanlara nasıl yerleştikleri ve farklı ülkelerde iş ve diğer ağları kullanarak iş fırsatlarından nasıl yararlandıklarını anlamak önemlidir. Bu durum gömülülük teorisinin temelini oluşturmaktadır. Etnik azınlık girişimcilerinin başarılı bir şekilde yeni bir iş kurmaları ve yürütmeleri için aile yerleşikliğinin çok önemli olduğu belirtilmektedir (Eimermann ve Karlsson, 2018). Evlilik, doğum, boşanma ve emeklilik gibi aile geçişlerinin iş süreçleri ve başarılarında önemli katkı sağlayan veya kısıtlayan faktörler olduğu görülmektedir. Karışık gömülülük yaklaşımı, sistematik olarak bağlantı kurarak girişimcilik modellerini ve türlerini açıklamayı amaçlamaktadır. Çok fazla sermayesi olmayan hevesli girişimciler için fırsatların erişilebilir olduğunu varsaymaktadır.

Mülteci girişimciliği; yerleşme durumlarına göre kentsel mülteci girişimciliği (1. kendiliğinden yerleşmiş mülteci girişimciliği, 2. devlet tarafından kent içinde yerleştirilmiş mülteci girişimciliği) ve kamplara yerleştirilmiş mülteci girişimciliği şeklinde de ayrılabilir.

Kentsel veya kendiliğinden yerleşen girişimci kendi iradesiyle yerleşmiştir, kamplarda yerleştirilmiş girişimciden farklı olarak piyasası daha az kısıtlı durumdadır. Bu açıdan bakılırsa kamplarda yerleştirilmiş girişimci hareket engeli teorisi ile açıklanabilirken kentsel mülteci girişimci ise etnik pazar niş çekme teorisi ve etnik yerleşim bölgesi teorisi ile de açıklanabilir.

Sandberg, Immonen ve Kok (2019) mülteci girişimciliğini göçmen, uluslarötesi ve diaspora girişimciliğinin kesişme noktasına yerleştirir. Uluslarötesi girişimcilik, yatırımlarını çoğunlukla ev sahibi ülkede yaparken, aynı zamanda küresel ağlarını kullanarak bilgi ve kaynaklara erişimi sağlayabilmekte ve pazarını küreselleştirebilmektedir. Uluslarötesi girişimciliği göçmen girişimciliğinden ayıran en önemli farklılık girişimci kaynaklarının çeşitliliği ve büyüklüğü ile faaliyetlerinin kapsamıdır (Ratten, 2020b). Anlaşılacağı üzere bu girişimciler daha yüksek ölçekte ve/veya daha yüksek teknoloji faaliyetlerde iş yapmaktadırlar.

Diaspora girişimciliği ise göçmen veya mülteci girişimcilikle başlayıp daha sonra ev sahibi ülkede kalıcı hale geldikten sonra anavatanında da yatırım yapan kişilerdir. Her iki girişimcilik türü her iki kültürde sosyal ağda gömülü yapısından yararlanarak anavatanı ile ev sahibi ülke arasında ticaret avantajını kullanabilmektedir (Elo, 2014). Bu iki girişimcilik türüne benzeyen geri dönen girişimciler ise, dezavantajlı durumunu ev sahibi ülkede elde ettiği kaynak ve deneyimle girişimciliğine anavatanında sürdürenlerdir. Diaspora ve uluslarötesi girişimcilikten ayrılan en önemli özelliği ise bulunduğu ev sahibi ülkeden temelli olarak ayrılıp anavatanında girişimciliğe atılmasıdır. Bu olgu bazen diaspora ile başlayıp daha sonra temelli dönüş de evrilebilir.

Savaş sonrası girişimciliği geri dönen girişimcilerin bir uzantısı olarak da görülebilir. Bu tür girişimciliğin en önemli farkı ise mülteci veya sığınmacı konumundayken, ülkesinde savaşın veya zorlu durumun sona ermesiyle kendiliğinden anavatanına dönmeleri veya ev sahibi ülke tarafından gönderilmeleridir. Bu durumda ev sahibi ülkede yeterli girişimsel deneyim kazanmış da olabilirler kazanamamış da olabilirler. Yeterli deneyim kazanan ve özellikle anavatanındaki devlet veya yerel yönetimle iyi ilişkiler kurabilen girişimciler belli bir ölçekte girişimlere imza atabilmekte ve ülkesinin imarına katkıda da bulunabilmektedirler.

## 6. Sonuç

Bir iş ortamını çekici hale getirme fikri yeni değildir. Hükümetler belirli sektörlerde yatırım yaparak, istihdam yaratmak ve vergi tabanını büyütme için işletmeleri

belirli bölgelere çekme yoluyla çeşitli politikalar uygulamaktadırlar. Ancak girişimciliği teşvik etmek farklı bir şeydir. Yeni başlayanların istihdam yaratan şirketlere dönüşmesine yardımcı olmak için bir dizi faaliyetler ve oyuncularla ekosistemi desteklemek gerekmektedir. Bu desteklerde yer alması gereken kuruluşlar; işletmeler, vakıflar, üniversiteler, sivil toplum kuruluşları, yatırımcılar ve devlettir. Bu kuruluşların destekleri, göçmen ve mültecilerin gittikleri ülkelerde pek çok engelle karşılaşmasını önleyebilmek için önemlidir. Aynı zamanda bu engeller ve zorluklar onların girişimcilik davranışına da yön verebilmektedir. Gittikleri ülkenin mevzuatını bilmemeleri, kayıtlı olarak çalışma ve buldukları ülkenin isteklerini karşılamada yetersiz olabilmektedirler (Pehlivan ve Karaatlı, 2020).

Başarılı bir girişimcilik, mültecilerin güçlü yönlerinden etkilenir. Mültecilerin başarılı olanları ve olmaya devam edenleri, eksikliklerini görüp, dil kısıtlamaları ve deneyim eksikliği nedeniyle kendilerini başarısız olarak sınıflandıranlar değil güçlü yönlerine odaklananlardır. Güçlü yönlerin daha da güçlendirilmesi kritik derecede önemli olduğu için, mülteci hizmet sağlayıcılarının ve teknik yardım sağlayıcıların olumlu tutumları kesinlikle gereklidir (Saleeby, 2006).

Mülteci girişimcilikte; ev sahibi ülkedeki yasal sorunlar, sosyo-kültürel ve pazarla ilgili engeller, destek sistemlerine ve altyapıya erişim eksikliği gibi kurumsal engellerle karşılaşmaktadır. Aynı zamanda ülkelerinden zorunlu ayrılma ve ev sahibi toplumların yeniliği nedeniyle, mülteciler genellikle ciddi kaynak kısıtlamalarıyla karşı karşıya kalmaktadır (Harima, Periac, Murphy ve Picard, 2021). Bu girişimciler için istihdama katkı sunacak inovasyon ve yeni işletmeler için girişimcilik ekosistemi oluşturacak ekonomik fırsat yaratılmalıdır. Bazı ülke ve bölgeler farklı girişimcilik ekosistemleri oluşturmuşlardır. Örneğin ABD, inovasyon ve girişimcilik kültürü açısından ikonik olmaya devam ederken, harcamalarının yalnızca % 1'ini girişimcilik programlarına ayırmaktadır. Öte yandan, Almanya, Hollanda ve İsveç'in başını çektiği Avrupa, uluslararası kalkınma fonlarının daha yüksek bir bölümünü geliştirmekte olan ülkelerde girişimci ve iş projelerini desteklemek için harcamaktadır. Beceri eğitimi, Ar-Ge hibeleri veya başlangıç kuluçka merkezleri olsun, Avrupa, Afrika'da, Asya'da ve göçmenlerin kaçtığı yerler de dâhil olmak üzere girişimcilik ekosistemleri geliştirme deneyimine sahiptir. Avrupa ABD'den daha fazla harcarken, geliştirmekte olan ülkelerde girişimciliğin desteklenmesine yapılan toplam harcama hala çok küçüktür. Göçün aktığı kilit yerlerde bu tür programlamayı hızlandırmak akıllıca bir politika hareketi olacaktır (Koltai, 2016).

Politika yapımcılar küçük girişimci şirketler de dâhil olmak üzere işletmelerin politika sürecini etkileyen ve küresel ekonomide kurumsal davranışı düzenleyen kurumları şekillendiren kilit aktörlerdir. Politika yapımcıların, anavatanından göç eden girişimci adaylarını hukuki, sosyo-kültürel, ekonomik yönlerine göre ayırma ve bu ayırma işlemine göre girişimciliği teşvik etmeye öncelik

vermeleri gerekmektedir. Girişimcilere hibeler, programlar ve diğer kaynaklar için bürokratik işlemler konusunda çalışmalar yapılarak, bu konuda devlet kurumlarının birbirleriyle kurdukları iletişimle ilgili iyileştirmeler gereklidir. Özellikle mültecilerle ilgili uygulamalarda devlet kurumları arasındaki iyi iletişim, kuramsal bilgiye sahip olamayan ve yeni karşılaştığı devlet kurumlarının karmaşıklıklarını kolayca yönetemeyen mülteci girişimcilere yardımcı olabilmelidir. Mülteciler ve göçmenler için iletişim ile ilgili farklı tavsiyeler önerilebilir. Göçmenler için hükümetle iletişim kurarken resmi ve gayri resmi göçmen ağlarına ulaşma önerilmektedir. Mülteciler ve göçmenler arasındaki örgütsel ve sermaye farklılıkları göz önüne alındığında, mülteciler genellikle bu tür ağların dışında var olma eğilimindedir. Onlara ulaşmak, daha yoğun hedef yönelimli materyaller ve yaklaşımlar gerektirir.

Mülteciler veya göçmenler devlet kurumlarıyla başa çıkmanın ilk aşamasını yönettikten sonra, eğitim ve öğretim talebinde bulunabilirler. Yetersiz ve uygun olmayan eğitim önemli bir engel olmaktadır (Coopers ve Lybrand, 1994). Bu anlamda mülteciler ve göçmenler için ayrı eğitimler önerilebilir. Örneğin, yeni ülkede yeni bir sosyal ağ kurma konusunda mülteciler için özel eğitime ihtiyaç duyulabilir. Mülteciler, yakın aile grubu dışındaki insanlarla tanışmalarına yardımcı olabilecek aynı zamanda yeni topluluklarla bağlantı kurmalarını sağlayacak mentorluk programlarından veya diğer müdahalelerden daha fazla yararlanacaktır. Mentorluk programları herhangi bir girişimciye fayda sağlayabilirken, daha düşük sosyal sermaye seviyelerine sahip olma potansiyelleri nedeniyle mültecilere muhtemelen onlardan daha fazla fayda sağlayacaktır (Eggenhofer-Rehart vd, 2018).

Hükümet politikaları mültecilerin daha güçlü ve daha büyük sosyal ağlar oluşturmalarına yardımcı olmalıdır. Mevcut politikadaki değişiklikler mültecilere kurumsal sermaye eklenmesine nasıl yardımcı olabilir şeklinde olmalıdır. Göçmenlerin girişimcilik sürecinde karşılaşacağı sorunlar, mültecilere ve girişimcilere özgü finansman zorlukları, beşeri sermaye konularını ele alan politikalarda dil edinimi birinci öncelik midir, insan sermayesi ile ilgili politikalar, sağlıkla ilgili politikalarla nasıl örtüşmelidir şeklinde sıralanabilmektedir. Bu anlamda politika yapıcılar mültecileri göçmenlerden ayırt ederler ve kaynağa dayalı bir bakış açısına sahip olurlarsa daha iyi yanıtlar bulabileceklerdir.

Bilimsel olarak yapılan çalışmalara bakıldığında genellikle göçmen girişimciliğinin incelendiği görülmüş; göçmenlik, mülteci, sığınmacı ve diaspora, etnik şeklinde ayırım yapılmamış ve tüm bunlar genellikle tek bir çatı altında birleştirilmişlerdir. Oysaki göçün zorunlu veya isteğe bağlı olup olmaması, gittikleri ülkeden destek alıp almamaları, sosyal ağlar gibi çeşitli nedenlerle farklılaştırılması gerekmektedir.

Bu çalışma, göç eden insanların girişimciliğiyle ilgilenen politika yapıcılara ve akademisyenlere tipoloji ve bu tipolojiye bağlı olarak hukuki durumları, girişimsel özellikleri, coğrafi konumu, finansman kaynakları ve temel alınabilecek teoriler

sunmaktadır. Aynı zamanda her göçmen grubunun kaynak temelindeki benzerlik ve farklılıkları hakkında önermeler yapılarak teorik ve pratik bir bakış açısı oluşturulmuştur.

### **Kaynakça**

- Acs, Z. (2006). How is entrepreneurship good for economic growth. *Innovations*, 1(1), 97-107.
- Adriana, G. (2016). Educational barriers for disadvantaged groups in entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance*, 39, 791-799.
- Aldrich, H.E., ve Zimmer. (1986). Entrepreneurship through social networks. In D. Sexton and R. Smulor (ed.), *The art and science of entrepreneurship* içinde (ss. 3-23), Newyork: Ballinger.
- Aldrich, H.E. (1999). *Organisations evolving*. International Edition: Sage Publications.
- Alvarez, S., ve Busenitz, L. (2001). The entrepreneurship of resource based theory. *Journal of Management*, 27, 755-775.
- Asoba, S.N., ve Mefi, N.P. (2020). Theories of immigrant entrepreneurship in the South African context. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 26(3), 1-13.
- Baltacı, A. (2017). A comparison of Syrian migrant students in Turkey and Germany: entrepreneurial tendencies and career expectations. *European Journal of Educational Research*, 6(1), 15-27.
- Baranik, L.E., Hurst, C.S., ve Eby, L.T.(2018). The stigma of being a refugee: A mixed-method study of refugees' experiences of vocational stress. *Journal of Vocational Behavior*, 105, 116-130.
- Basu, A., ve Altinay, E. (2002). The interaction between culture and entrepreneurship in London's immigrant businesses. *International Small Business Journal*, 20(4), 371-393.
- Becker, G.S. (1975). *Human capital*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bernard, W.S. (1976). Immigrants and refugees: Their similarities, differences, and needs. *International Migration*, 14(4), 267-280.
- Betts, A., Bloom, L., Kaplan, J.D., ve Omata, N. (2014). *Refugee economies: Rethinking popular assumptions*. Oxford: University of Oxford, Refugee Studies Centre. <https://www.rsc.ox.ac.uk/files/files-1/refugee-economies-2014.pdf> (Erişim Tarihi: 30 Mayıs 2022)

- Bizri, R.M. (2017). Refugee-entrepreneurship: A social capital perspective. *Entrepreneurship & Regional Development*, 29(9-10), 847-868.
- Bonacich, E. (1973). A theory of middleman minorities. *American Sociological Review*, 38(5), 583-594.
- Brockhaus, R.H. (1980), Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23, 509-520.
- Büyükhan, M. (2021). Uluslararası ve ulusal mevzuata göre Türkiye'deki Suriyelilerin hukuki statüsü. *R&S - Research Studies Anatolia Journal*, 4(2), 76-90. doi: 10.33723/rs.851412
- Chaganti, R., ve Greene, P.G. (2002). Who are ethnic entrepreneurs? A study of entrepreneurs' ethnic involvement and business characteristics. *Journal of Small Business Management*, 20(2), 126-143.
- Chaudhary, A.R. (2015). Racialized Incorporation: the effects of race and generational status on self-employment and industry-sector prestige in the United State. *International Migration Reviews*, 49(2), 318-354.
- Christensen, L.J., Newman, A.B., Herrick, H., ve Godfrey, P. (2020). Separate but not equal: toward a nomological net for migrants and migrant entrepreneurship. *Journal of International Business Policy*, 3, 1-22.
- Coopers, M., ve Lybrand, B. (1994). *TAFE NSW: Training practices and preferences of small businesses in Australia: a report for vocational education and training providers*. Sydney: Coopers & Lybrand Inc.
- Davidson, P., ve Honing, B. (2003), The role of social and human capital among nascent entrepreneurs, *Journal of Business Venturing*, 20, 301-331.
- Drucker, P.F. (1985). *Innovation and entrepreneurship*. New York: Harper & Row Publishers.
- Edwards, A. (2015). *UNHCR viewpoint: 'refugee' or 'migrant'*. <https://www.unhcr.org/en-us/news/latest/2016/7/55df0e556/unhcr-viewpoint-refugee-migrant-right.html>. (Erişim Tarihi: 30 Mayıs 2022)
- Eggenhofer-Rehart, P.M., Latzke, M., Pernkopf, K., Zellhofer, D., Mayrhofer, W., ve Steyrer, J. (2018). Refugees' career capital welcome? Afghan and Syrian refugee job seekers in Austria. *Journal of Vocational Behavior*, 105, 31-45.
- Eimermann, M. ve Karlsonn, S. (2018). Globalising Swedish countrysides? A relational approach to rural imigrant restaurateurs with refugee



- backgrounds. *Norsk Geografisk Tidsskrift–Norwegian Journal of Geography*, 72(2), 82-96.
- Eisenhauer, J.G. (1995). The entrepreneurial decision: economic theory and empirical evidence. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 19(4), 67-79.
- Elo, M. (2014). Diaspora networks in international business and transnational entrepreneurship – a literature review. *Center for Transnational Studies (ZenTra), the Universities of Bremen and Oldenburg*. November, No. 40. <http://ssrn.com/abstract=2518428> (Erişim Tarihi: 30 Mayıs 2022)
- Evans, D., ve Jovanovic, B. (1989). An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *The Journal of Political Economy*, 97, 808-827.
- Fong, R., Busch, N.B., Armour, M., Heffron, L.C, ve Chanmugam, A. (2007). Pathways to self-sufficiency: successful entrepreneurship for refugees. *Journal of Ethnic & Cultural Diversity in Social Work*, 16(1-2), 127-159.
- Fuller-Love, N., Lim, L., ve Akehurst, G. (2006). Guest editorial: female and ethnic minority entrepreneurship. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(4), 429-439.
- Garg, K.A., ve Phayane, N. (2014). Impact of small businesses owned by immigrant entrepreneurs on the local community of Brits. *Journal of Small Business and Entrepreneurship Development*, 2(2), 57–85.
- Guerrero, M., ve Urbano, D. (2014). Academics’ start-up intentions and knowledge filters: an individual perspective of the knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 43(1), 57–74.
- Halkias, D., Harkiolakis, N., Thurman, P., Rishi, M., Ekonomou, L., Caracatsanis, S., ve Akrivos, P. (2009). Economic and social characteristics of Albanian immigrant entrepreneurs in Greece. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 14(2), 143–164.
- Harima, A., Periac, F., Murphy, T. ve Picard, S. (2021). Entrepreneurial opportunities of refugees in Germany, France, and Ireland: multiple embeddedness framework. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17, 625-663.
- Hisrich, R.D. (1990). Entrepreneurship/intrapreneurship. *American Psychologist*, 45(2), 209-222.
- IOM [International Organization of Migration] (2015). World migration report 2015. <https://www.iom.int/worldmigration-report-2015> (Erişim Tarihi: 30 Mayıs 2022)

- IRC [International Rescue Committee] (2019). Migrants, exiles, refugees and immigrants: What's the difference? <https://www.rescue.org/article/migrants-asylum-seekers-refugeesand-immigrants-whats-difference>. (Erişim Tarihi: 30 Mayıs 2022)
- Kachkar, O.A. (2019). Refugee entrepreneurship: Empirical quantitative evidence on microenterprises in refugee camps in Turkey. *Journal of Immigrant ..& Refugee Studies*, 17(3), 333-352.
- Kerr, S.P., ve Kerr, W.R. (2016). *Immigrant entrepreneurship*. Harvard Business School Working Paper No. 17-011, July. <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=51304> (Erişim Tarihi: 30 Mayıs 2022)
- Kloosterman, R., ve Rath, J. (2002). Working on the fringes: immigrant businesses, economic integration and informal practices. *Marginalisering eller Integration Invandrades foeretagande I svensk retorik och praktik* içinde (ss. 177-88), Stockholm: NUTEK. [https://www.researchgate.net/publication/238105718\\_Working\\_on\\_the\\_fringes\\_immigrant\\_businesses\\_economic\\_integration\\_and\\_informal\\_practices](https://www.researchgate.net/publication/238105718_Working_on_the_fringes_immigrant_businesses_economic_integration_and_informal_practices) (Erişim Tarihi: 19 Mart 2022)
- Kloosterman, R., van der Leun, J., ve Rath, J. (1999). Mixed embeddedness: (in) formal economic activities and immigrant businesses in the Netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23(2), 252-266.
- Koltai, S.R. (2016). Refugees need jobs. Entrepreneurship can help. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2016/12/refugees-need-jobs-entrepreneurship-canhelp> (Erişim Tarihi: 19 Mart 2022)
- Lee, E. (1966). A theory of migration. *Demography*, 3(1), 47-57. <http://www.jstor.org/stable/2060063> (Erişim tarihi: 13.05.2018)
- Marchand, K, ve Siegel, M. (2015). *World Immigration Report 2015: Immigrant entrepreneurship in cities. Background paper*. Geneva: International Migration for Migration. [https://www.iom.int/sites/g/files/tmzbdl486/files/our\\_work/ICP/MPR/WMR-2015-Background-Paper-KMarchand-MSiegel.pdf](https://www.iom.int/sites/g/files/tmzbdl486/files/our_work/ICP/MPR/WMR-2015-Background-Paper-KMarchand-MSiegel.pdf) (Erişim Tarihi: 30 Mayıs 2022)
- Mitchell, R.K., Smith, J.B., Morse, E.A., Seawright, K.W., Peredo, A., ve McKenzie, B. (2002a) Are entrepreneurial cognitions universal? assessing entrepreneurial cognitions across cultures. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 26(4), 9-32.

- 
- North, D.C. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. New York: Norton
- Pehlivan, U. ve Karaatlı, B. (2020). Kavramsal, kuramsal ve hukuki bağlamda mülteci girişimciliği: Türkiye’deki Suriyeli mülteci girişimciliğinin analizi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(1), 15-41.
- Ratten, V. (2020a). Diversity in entrepreneurship. V. Ratten ve L.-P. Dana (Eds.), *Diversity and Entrepreneurship* içinde (ss. 1-8), Newyork: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429293085> (Erişim Tarihi: 30 Mayıs 2022)
- Ratten, V. (2020b). Minority and under-represented communities in entrepreneurship. V. Ratten ve L.-P. Dana (Eds.), *Diversity and Entrepreneurship* içinde (ss.9-22), Newyork: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429293085> (Erişim Tarihi: 30 Mayıs 2022)
- Reynolds, P.D. (1991). Sociology and entrepreneurship: concepts and contributions. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 16(2), 47-70.
- Sahin, M., Nijkam, P., ve Baycan-Levent, T. (2006). *Migrant entrepreneurship from the perspective of cultural diversity*. Series Research Memoranda, No. 6: VU University, Amsterdam. [https://www.researchgate.net/publication/4874517\\_Migrant\\_Entrepreneurship\\_from\\_the\\_Perspective\\_of\\_Cultural\\_Diversity](https://www.researchgate.net/publication/4874517_Migrant_Entrepreneurship_from_the_Perspective_of_Cultural_Diversity) (Erişim Tarihi: 30 Mayıs 2022)
- Saleeby, D. (2006). *The strengths perspective of social work practice* (4th ed.), Boston, MA: Pearson.
- Sandberg, S., Immonen, R., ve Kok, S. (2019). Refugee entrepreneurship: taking a social network view on immigrants with refugee backgrounds starting transnational businesses in Sweden. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 36(1-2), 216-241.
- Schreiner, M. ve Woller, G. (2003). Microenterprise development programs in the United States and in the developing world. *World Development*, 31(9), 1567-1580.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press
- Servon, L.J. ve Bates, T. (1998). Microenterprise as an exit route from poverty: Recommendations for programs and policy makers. *Journal of Urban Affairs*, 20(4), 419-441.

- Shane, S (2000). Prior Knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organisation Science*, 11, 448-469.
- Shane, S.A., ve Eckhardt, J.T. (2003). Opportunities and entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(3), 333-349.
- Shane, S.A., ve Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Simpeh, K.N. (2011). Entrepreneurship theories and empirical research: a summary review of the literature. *European journal of business and management*, 3(6), 1-8.
- UNCTAD (2018). *Policy guide on entrepreneurship for migrants and refugees*. [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2018d2\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2018d2_en.pdf). (Erişim Tarihi: 30 Mayıs 2022)
- UNHCR (2011). *Baseline Study: Documenting knowledge, attitudes and practices of refugees and the status of family planning services in UNHCR's operations in Nakivale refugee settlement. Uganda*. <https://www.unhcr.org/protection/health/4e8c0da49/baseline-study-documenting-knowledge-attitudes-practices-refugees-status.html> (Erişim Tarihi: 19 Mart 2022)
- UNHCR (2022a). *Figures at a glance*. <https://www.unhcr.org/figures-at-a-glance.html> (Erişim Tarihi: 30 Mayıs 2022)
- UNHCR (2022b). *UNHCR warns of rising needs in Ukraine and neighbouring countries, calls for cessation of hostilities*. <https://www.unhcr.org/news/briefing/2022/3/623453f14/unhcr-warns-rising-needs-ukraine-neighbouring-countries-calls-cessation.html> (Erişim Tarihi: 30 Mayıs 2022)
- UNHCR (2022c). *Asylum and migration*. <https://www.unhcr.org/asylum-and-migration.html> (Erişim Tarihi: 30 Mayıs 2022)
- UNHCR (2022d). *Convention and protocol relating to the status of refugees*. <https://www.unhcr.org/3b66c2aa10> (Erişim Tarihi: 30 Mayıs 2022)
- Waldinger, R., Aldrich, H., ve Ward, R. (1990). Opportunities, group characteristics, and strategies. R. Waldinger, H. Aldrich, ve R.W. Associates, *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies* içinde (ss. 13-48), California: Sage Publication.

- Wauters, B., ve Lambrecht, J. (2006). Refugee entrepreneurship in Belgium: potential and practice. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(4), 509-525.
- Zahra, S.A. (1993). Environment, corporate entrepreneurship, and financial performance: a taxonomic approach. *Journal of business venturing*, 8(4), 319-340.
- Zhou, M. (2004). Revisiting ethnic entrepreneurship: convergencies, controversies, and conceptual advancements. *International Migration Review*, 38(3), 1040–1074.

## Immigrant Entrepreneurs and Refugee Entrepreneurs with Similarities and Differences: A Typology Proposal

### Extended Abstract

#### 1. Introduction

In recent years, many countries have been faced with the problem of immigration. The number of refugees in the world has increased significantly over the past decade, with one of every 95 people taking refuge in a place that is no longer their homeland (UNHCR, 2022a). The addition of economic conditions to the refugee influx caused by war and political reasons have made the phenomenon of immigration an important fact of life. It is of great importance to direct the interactions that occur as a result of migration flows in a way that will have a positive effect on development and transform them into a sustainable and effective structure.

Immigrants try to make a living in the host country by working as wage earners or by establishing their own businesses. The phenomenon of immigration caused by war, disaster, political and economic conditions can turn into commercial entrepreneurship due to the necessity or desire to take advantage of opportunities or because policymakers encourage entrepreneurship (Wauters and Lambrecht, 2006; UNHCR, 2022a,b). Institutional incentives are important in the contribution of the interaction with immigration to economic development and the creation of an entrepreneurial ecosystem. In incentive programs and legal legislations, as well as in academic studies on the entrepreneurship of those who left their homeland, it is seen that there are problems with definition. Concepts such as immigrant, refugee, ethnic, and diaspora entrepreneurship; are used interchangeably in academic literature. It is important to clarify these interlocking concepts according to the conditions they are in and to separate the differences and similarities between them.

The aim of this study is based on the definition of immigration by the United Nations High Commissioner for Refugees (UNHCR, 2022c); is to try to define the entrepreneurship of immigrants by evaluating the similarities and differences of this entrepreneurship in terms of physical, institutional and social capital, within the framework of the reasons for migration and starting a business. Thus, the study will constitute a legitimate basis for the theory, practice and policies to be developed on the entrepreneurship of those who have immigrated from their homeland.

#### 2. Method

In order to assist the theory and policies to be developed, the study has been handled with a nomological approach based on decomposition in order to classify entrepreneur immigrants by taking into account their entrepreneurship, characteristics, physical, social, legal, and political situations. Based on the view that the same organizational and political solutions cannot be developed for every type of entrepreneurship, the aim of the study is to determine the types and typology of commercial entrepreneurship among immigrants. First of all, the nature, definition, types and legal legislation regarding the concept of immigration and refugee are discussed. Then, the theories explaining commercial entrepreneurship through migration are examined. A typology has been proposed within the framework of the theories explaining the definition of immigration and immigrant entrepreneurship.

### **3. Results and Discussion**

The concept of refugee differs from the term “immigrant” because refugees have rights specified in international law; immigrants, on the other hand, are subject to specific immigration laws set by each host country. The distinguishing characteristic of refugees is that they flee their war-affected country due to a danger threatening their lives. Immigrants leave their countries in search of better economic opportunities (Edwards, 2015).

There are many theories from different disciplines that explain entrepreneurship in general terms. Some of those are; economic entrepreneurship theories, opportunity-based entrepreneurship theory, psychological entrepreneurship theories, anthropological entrepreneurship theories, sociological entrepreneurship theories, and resource-based entrepreneurship theories (Simpeh, 2011). These theories can partially explain the entrepreneurship that occurs as a result of people's mobility.

According to entrepreneurs' typology that left their homeland, each type of entrepreneurship is intertwined as it has a common aspect with the other, and when it leaves its homeland, it stands as a minority in the other dominant culture. For this reason, people leaving their homeland can start their ventures with ethnic minority entrepreneurship. The main point where both immigrant and refugee entrepreneurship differ from ethnic / minority entrepreneurship is that ethnic / minority entrepreneurs do not always have to migrate from elsewhere. However, as in refugee/immigrant entrepreneurship, there is the possibility of benefiting from their own networks in the use of resources and the possibility of enduring difficulties and the fact that their markets may consist of their own ethnic groups.

### **4. Conclusion**

When the studies are examined, it is seen that immigrant entrepreneurship is generally scrutinized, while there is no distinction among immigration, and refugee, asylum seeker and diaspora, ethnicity since all these are generally combined under one pool. However, it needs to be differentiated for various reasons such as whether migration is compulsory or optional, whether they receive support from the country they go to, and social networks.

This study presents a typology to policymakers and academics interested in the entrepreneurship of immigrants and, depending on this typology, their legal status, entrepreneurial characteristics, geographical location, funding sources, and theories that can be based on. A theoretical and practical perspective was formed by making suggestions about the similarities and differences in the source basis of each immigrant group.