

SOSYAL SERMAYENİN GÖÇMEN GİRİŞİMCİ AĞLARININ OLUŞUM SÜRECİNDEKİ ÖNEMİ VE KATKISI*

AN IMPORTANCE AND CONTRIBUTION OF SOCIAL CAPITAL ON THE FORMATION
PROCESS OF IMMIGRANT ENTREPRENEURSHIP NETWORKS

Kezban BECERİKLİ¹
ORCID: 0000-0002-6832-5536

Çiğdem VAROL²
ORCID: 0000-0002-2432-5745

Öz

Girişimciliğin kentsel ve bölgesel kalkınmayı tetikleyecek düzeyde etkin hale gelmesinde bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmenin yanı sıra girişimcilerin kurdukları ilişkilerin de büyük önem taşıdığı görülmektedir. Nitekim bireylerin ağ ilişkileri ve bu ilişkilerin harekete geçirdiği sosyal sermaye, girişimcilik faaliyetlerini tetiklemekte ve ulusal ekonomilere katkı sağlamaktadır. Bu noktada, göçmen girişimcilerin, kentsel ve bölgesel gelişmeye katkı sağlayan itici aktörler olarak gündem konusu olduğu görülmektedir. Göçmenlerin, güven ve iş birliğine dayanan sosyal sermayelerini kullanarak ev sahibi ülkede ekonomik faaliyetlerini daha kolay gerçekleştirdiğini söylemek mümkündür. Bu çalışmanın amacı, göçmen girişimcilerin ağ ilişkilerini oluşturma süreçlerinde sosyal sermayenin önem ve katkısının araştırılmasıdır. Çalışmada, göçmen girişimci ağları ile sosyal sermaye arasındaki ilişki, ulusal ve uluslararası akademik yazındaki kuramsal ve ampirik çalışmaların bulguları ile değerlendirilmiştir. Çalışmanın sonucunda, göçmen girişimci ağlarının oluşum sürecinde sosyal sermayenin önemli ve etkili olduğu doğrulanırken; sosyal sermayenin göçmen girişimci ağlarının kuruluşunda hem menşei ülke hem de varış ülkesi ekonomisine katkı sağladığı ve menşei ülkeden ulusötesi sosyal alana gömülü olarak yayıldığı belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Göçmen, Göçmen Girişimciliği, Girişimci Ağları, Sosyal Sermaye.

Abstract

The relationships established by entrepreneurs, as well as advances in information and communication technologies, play a crucial role in making entrepreneurship effective enough to trigger urban and regional development. The network relationships of individuals and the social capital activated by these relationships mobilize entrepreneurial activities and contribute to national economies. At this point, immigrant entrepreneurs are on the agenda as driving actors contributing to urban and regional development. It is possible to argue that immigrants can more easily perform economic activities in the host country by leveraging social capital based on trust and cooperation. This study aimed to examine the importance and contribution of social capital in forming network relationships among immigrant entrepreneurs. The relationship between immigrant entrepreneurship networks and social capital was evaluated using both theoretical and empirical findings in national and international academic literature. The findings confirm that social capital is critical and effective in the formation of immigrant entrepreneur networks. Social capital has been identified as contributing to both origin and destination economies for the establishment of immigrant entrepreneur networks and is embedded in a transnational social space from the country of origin.

Keywords: Immigrant, Immigrant Entrepreneurship, Entrepreneur Networks, Social Capital.

* Bu makale, 7733 kodlu Gazi Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projesiyle desteklenen Kezban Becerikli'nin doktora tez çalışmasının bir parçası olarak üretilmiştir.

1 Arş. Gör., Yozgat Bozok Üniversitesi, kezban.becerikli@bozok.edu.tr

2 Prof. Dr., Gazi Üniversitesi, cvarol@gazi.edu.tr

Giriş

Sosyal sermaye kavramı, bir grup içinde iş birliğini teşvik edebilecek ve kaynak elde edilmesine yardımcı olabilecek resmi olmayan bir çeşit düzenlemeyi içermektedir. Dolayısıyla girişimcilikte sosyal sermaye kavramı, ağ kuramı bağlamında ele alınan bir yaklaşım olup sosyal ağ inşasına yapılan yatırım olarak görülmektedir. Nitekim girişimcilerin, bir dizi iletişim ağıyla birbirlerine bağlanarak kurdukları ilişkiler sayesinde zorluklarla başa çıkabildiği vurgulanmaktadır. Bu açıdan, girişimciler arasında kurulan ağlar, kaynak yaratımı açısından sosyal sermaye oluşumuna katkı olarak görülmektedir (Field, 2008: 1).

Sosyal sermayenin, bazı girişimcilerin neden diğerlerinden daha iyi performans gösterdiğini açıklamanın yanı sıra daha kesin ve istikrarlı modeller sağlamayı vaat etmesi açısından yaratıcılık, girişimcilik, liderlik, öğrenme gibi çeşitli konulara da katkı sağladığı söylenebilir (Burt, 2000). Dolayısıyla sosyal sermayenin, bir toplumun sosyokültürel ve kurumsal özellikleri ile girişimcilik fırsatlarının kullanılması arasındaki ilişkinin analiz edilmesinde giderek merkezi hale gelen bir kavram olduğu değerlendirilmektedir (De Carolis ve Saporito, 2006).

Diğer taraftan, sosyoekonomik kalkınmada ve girişimcilerin başarılı olmasında; güven, iş birliği, karşılıklı bağımlılık, ağlar ve normlar sosyal sermayenin temel unsurları olarak görülmelidir (Türk, 2015). Özellikle kentsel ve bölgesel gelişmede önemli aktörlerden biri olarak kabul edilen girişimcilerin iş faaliyetlerinde bilgi, sermaye ve iş gücü gibi çeşitli kaynaklara ihtiyaç duydukları, bu kaynaklara ağ ilişkileriyle erişim sağladıkları bilinmektedir (Aldrich ve Zimmer, 1986: 3). Ağ ilişkileri, sosyal sermayeyi geliştirmenin yanı sıra ulusal ve uluslararası düzeyde girişimcilik faaliyetlerini teşvik eden yeni firma oluşumuna da katkı sağlamaktadır (Simba, 2013).

Son yıllarda, özellikle göçmenler arasında ulusötesi ağ ilişkilerinin kuruluşu bağlamında göçmenlerin varış ülkesinde karşılaştıkları zorluklarla başa çıkabilmeleri için birbirleriyle oluşturdukları bağlantıların önemli rol oynadığı görülmektedir. Göçmenlerin ağ bağlantıları aile, akraba ve etnik topluluk etkileşimi

sayesinde oluşmaktadır. Bu durum, göçmenlerin var olan sosyal sermayelerinin, süreç içinde sosyal ağlar aracılığıyla paylaşılmasına ve gelişmesine katkı sağlamaktadır (Herander ve Saavedra, 2005). Dolayısıyla öncelikle aile, akraba, arkadaşlık ve etnik topluluklara dayanan girişimci ağları, göçmenlerin sosyal sermayelerini kullanmaları ve yerel çevreye tutunabilmeleri bakımından önemlidir. Nitekim birçok göçmen işletme sahibinin; aile, okul arkadaşlıkları, etnik topluluk, iş arkadaşlıkları gibi kişisel ve kültürel köklere dayanan bağlarını, iş bilgileri ve kaynaklarını elde etmede önemli bir avantaj olarak değerlendirdikleri görülmektedir (Sanders ve Nee, 1996).

Bu çalışmanın amacı, göçmen girişimcilerin ağ ilişkilerini oluşturma süreçlerinde sosyal sermayenin rolünün araştırılmasıdır. Daha geniş bir ifadeyle, göçmenlerin sosyoekonomik faaliyetlerinde ihtiyaç duydukları iş ağlarını kurma ve geliştirme süreçlerinde, sosyal sermayenin önem ve katkısının akademik yazın bilgisi eşliğinde sorgulanmasıdır. Çalışmada, göçmen girişimcilik ağları ile sosyal sermaye arasındaki ilişki; ulusal ve uluslararası akademik yazındaki kuramsal ve ampirik çalışma bulguları eşliğinde ele alınarak değerlendirilmiştir.

Çalışma, dört ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde sosyal sermaye olgusunun kavramsal içeriği ile oluşum ve gelişim sürecine değinilmektedir. İkinci bölümde, sosyal sermaye ve göçmen girişimci ağları ilişkisi tartışılmaktadır. Üçüncü bölümde, göçmen girişimci ağlarında sosyal sermayenin önemi ve katkısı ortaya konulmaktadır. Sonuç bölümü ise, genel değerlendirmeye ayrılmıştır. Bu araştırmanın; göçmen girişimci ağlarının varış ülkesinde, özellikle kentsel ve bölgesel kalkınma bağlamında sosyal sermaye kapasitesi ve ilişkisel ağların kuruluşundaki etkisinin anlaşılması bakımından bilimsel tartışmalara katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

1. Sosyal Sermaye Kavramı ve Oluşum Süreci

Sosyal sermaye kavramını ele alan ilk çalışmaların, Tocqueville, Durkheim ve Weber gibi sosyologların yanı sıra Adam Smith, Marshall ve Hume gibi iktisatçıların yazılarına dayandığı görülmektedir (Şan

ve Şimşek, 2014). Bu kavram sosyal bilimlerde uzun bir geçmişe sahip olmakla birlikte net bir tanımı da bulunmamaktadır (Tüylüoğlu, 2006).

İktisat ve sosyoloji tarihi boyunca sosyal sermaye farklı şekillerde tanımlanmıştır. Portes (1998) sosyal sermayeyi, “sosyal ağlardan ya da diğer sosyal yapılardan, kaynakları ya da faydaları sağlama kabiliyeti” olarak tanımlamaktadır. Nooteboom (2007) ise, “aktörlerin ilişkiler temelinde hedefe ulaşmalarına katkıda bulunmak” olarak ifade etmektedir. Burada aktörler bireysel kişiler olabileceği gibi firma veya diğer organizasyonlar gibi gruplar da olabilmektedir. Öte yandan Jack ve Anderson (2001) sosyal sermaye oluşum sürecini, “kendini başkalarıyla anlamlı bir ilişkiye sokan müzakere süreci” olarak tanımlamaktadır. Bu bağlamda kişilerin her ilişkisi sosyal sermayeye dönüşmemekte olup bunun için anlam temelinde bir müzakere sürecinin işlenmesi gerekmektedir.

Pierre Bourdieu, bu kavramın öncü kuramcılarında biri olarak sosyal sermaye kavramını temel inceleme konusu haline getirmiştir. Bourdieu (1986: 249) sosyal sermayenin sosyal bağlamda bireysel bir özellik olduğunu ifade ederken kişinin amaçlı eylemleri sayesinde sosyal sermaye edinebileceği, bu sermayeyi ekonomik kazanca dönüştürebileceği üzerinde durmaktadır. Diğer bir ifade ile Bourdieu, amaca yönelik eylemler bütünü ile ekonomik kazancın bir arada gerçekleşmesi gerektiğini savunmaktadır. Yazara göre sosyal sermaye; az ya da çok kurumsallaşmış, karşılıklı tanışma ve tanınmaya dayalı kalıcı bir ağa sahip olmakla bağlantılı olan, gerçek ya da potansiyel kaynakların toplamıdır (Bourdieu, 1986: 248-249). Bu açıdan Bourdieu, kişinin sosyal sermaye yeteneğinin, içinde bulunduğu mevcut sosyal bağlantı ve ağların doğasına bağlı olduğunu öne sürmektedir. Öte yandan sosyal ağlar ve sosyal sermaye arasında doğrudan bir ilişki kurmakta ve sosyal sermayenin sosyal ağlara bağlı olduğunu vurgulamaktadır. Coleman (1988) ise sosyal sermaye ve aktör arasındaki ilişkiyi temel belirleyici olarak ifade etmektedir. Bu bağlamda sosyal sermaye, aktörler ve aralarındaki ilişkilerin yapısında bulunmaktadır. Örneğin aynı liseye gidenler ya da hemşehriler, daha sonraları iş çevrelerinin üzerine inşa edileceği sosyal ilişkileri

kurmaktadır. Dolayısıyla iş çevresinin kendisi de bir sosyal sermaye biçimini oluşturmaktadır (Coleman, 1988). Genel olarak sosyal sermaye kavramı, sosyal yapı aracılığıyla aktörlere sağlanan ve aktörlerin hedeflerine ulaşmasını kolaylaştıran somut veya soyut kaynaklar dizisi olarak da tanımlanmaktadır (Lin, 1999; Portes, 1998). Tüm bu tanımlamaların ortak noktası belirlenmeye çalışıldığında; ağların oluşturduğu sosyal yapının, belirli bireyler veya gruplar için kendi amaçlarına ulaşmada rekabet avantajı yaratabilen bir sosyal sermaye metaforu ve biçimi olduğu üzerinde uzlaşıldığı görülmektedir (Burt, 2000). Dolayısıyla sosyal sermaye yaklaşımı temel fikrinin; bireyin sosyal ilişkilerinin, onun olanaklarını ve gücünü etkilediği (Weber, 2014: 15); sosyal iletişim ağlarının değerli olduğu (Field, 2008: 2-4) önermelerine dayandığı söylenebilir.

Sosyal sermaye, bir topluluğun kolektif kaynakları olarak tanımlandığında (Herander ve Saavedra, 2005) bireyin başkalarıyla kurduğu ağ bağlantılarının önemi dikkat çekmektedir (Weber, 2014:16). Topluluğun kolektif kaynağına ulaşmak için topluluk ile ilişki kurmak gerekmektedir. Bu bağlamda, sosyal ağlar, bireyin tek başına sahip olamayacağı kaynaklara ulaşmasını sağlayan, aktörler arası ilişkiler ağı olarak tanımlanmaktadır (Forsman ve Solitander, 2003).

Sosyal sermayenin kaynağının bireyin başkalarıyla kurduğu ilişkiler olduğu varsayıldığında, bir bireyin kullanabileceği sosyal sermaye hacminin, sosyal ağların nicelik ve niteliğine bağlı olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır (Weber, 2014: 16). Sosyal sermayenin hacmi, bireyin ilişkili olduğu insan sayısı ve bu insanların sahip olduğu ekonomik ve kültürel sermaye miktarının bir fonksiyonu olarak da tanımlanmaktadır (Bourdieu, 1986: 249). Bu bağlamda sadece insanın bağlantılı olduğu kişi sayısının artması yeterli olmayıp, bağlantıya geçilen kişilerin ilişkide oldukları sosyal sermayenin de belirli yeterlilik ve yetkinlikte olması gerekmektedir. Diğer bir ifadeyle sosyal sermaye hacminin, ağ bağlantılı bireylerin sahip olduğu sosyal ve profesyonel konumla da pozitif yönde ilişkili olduğu vurgulanmaktadır (Behtoui, 2007). Liné (1999) göre bir ağın bir düğümünde olmak, doğrudan ve dolaylı olarak sosyal ağdaki diğer düğüm ve aktörlere potansiyel erişim

sağlamaktadır. Birçok türden resmi veya gayriresmi ağ bağlantıları ağın içeriğine, yapısına ve türüne göre farklılaşmakla beraber; bu bağlantılarda yer alan güven duygusu, kurallar, paylaşılan davranış normları veya değerlerin işleyiş koşulları ve sonuçları da ağa göre değişiklik göstermektedir. Genel olarak bireyin ait olduğu sosyal yapı içindeki konumu ve ağdaki ilişki kalıpları, bireyin sosyal sermaye değerini belirleyen unsurlardandır (Cruickshank ve Rolland, 2006).

Bireyin ağ bağlantılarıyla şekillenen sosyal sermaye; karşılıklı destek, iş birliği, güven ve güvenilirlik gibi birtakım unsurları doğurmaktadır (Putnam vd., 1993: 167). Bireyler arasındaki güven, bilgi akışları ve normlar temelinde sosyal sermaye; yapısal, ilişkisel ve bilişsel olarak üç boyutuyla ele alınmaktadır (Nahapiet ve Ghoshal, 1998; De Carolis ve Saporito, 2006). Sosyal sermayedeki ilişkisel boyut, bireyin ekonomik faaliyetlerini ve sosyal etkileşim kalıplarını ifade eder. Bu ilişkiler kalıbı temelde güven unsurunu barındırmaktadır. Bilişsel boyut, bireyler arasında paylaşılan değerler ve normlar özelinde karakterize edilmekte ve bireyler arasında vizyon veya hedefin paylaşılmasını kolaylaştırmaktadır (Nahapiet ve Ghoshal, 1998). Yapısal boyut ise, bireyler arasındaki doğrudan ve dolaylı bağlardan kaynaklanan ilişkilerin modeli olarak tanımlanmaktadır (Cruickshank ve Rolland, 2006).

İnsan ilişkilerindeki samimiyet ve yakınlık sonucunda oluşan güven, sosyal sermayenin temelini oluşturmaktadır. Güven, fırsatçı davranışın grup tarafından cezalandırılacağı inancı ile bu sayede toplumda yalancılık ve riyakarlığın var olma ihtimalinin çok düşük olacağı beklentisidir (Percoco, 2012). Güven, ilişkilerin hem bir sonucu hem de öncülü olarak görülmektedir. Nooteboom'a (2007) göre sosyal sermayede güven; önceden oluşturulmaz, herkesin erişimine açık değildir, belli aktörlerin hedeflerine yöneliktir ve güvenin inşa edilmesi ancak zamanla mümkün olabilmektedir. Güven, ilişkilerin temelini oluşturmakta; ilişkilerden inşa edilmekte ve böylece sosyal sermayeyi üretmektedir (Nooteboom, 2007).

Sosyal sermayenin oluşumunda güvenin yanı sıra değer, sınırlı dayanışma, karşılıklılık gibi

kavramlar da kritik rol oynamaktadır (Portes ve Sensenbrenner, 1993). Değer, bireyin doğumundan bu yana sahip olduğu ve aynı grubun üyelerine karşı fedakar davranmaya teşvik eden tutum ile inançların toplamını ifade etmektedir (Guiso vd., 2008). Değer, belli bir grubun içindeki insanları bir arada tutan temel unsur olarak görülmesinin yanı sıra sosyal sermayenin zaman içinde kalıcı olmasının bir nedeni olarak da görülmektedir. Karşılıklılık ilişkisi ise bireylerin aynı gruptaki diğer kişilerle, benzer şekilde davranacağı inancıyla karşılıklı çıkar ilişkisine göre davranmalarını teşvik etmektedir. Bu açıdan karşılıklılık, grup içindeki ortak beklentiyi de ifade etmektedir. Ancak bu beklentideki çıkar sadece maddi bir unsura işaret etmemektedir. Sınırlı dayanışma ise bir grubun kolektif kaderine olan inanca bağlı olarak oluşturulan ağ bağlantılarının sosyal sermaye kaynaklarına dönüştürüldüğü mekanizma olarak görülmektedir (Shih, 2002: 9). Bir grubun üyeleri, ortak bir durumda bir araya gelerek kendi gruplarıyla özdeşleşmeyi ve birbirlerini desteklemeyi öğrendiklerinde sınırlı dayanışma gerçekleşir. Portes'in (1998) ileri sürdüğü gibi, sınırlı dayanışma sosyal sermayenin temel bir kaynağıdır. Sosyal sermayenin oluşumunda kritik rol oynayan bu unsurların, bireyin sahip olduğu ağ bağlantılarını harekete geçirmesiyle ortaya çıktığı söylenebilir.

Sosyal sermayenin verimliliği kişilerin bireysel özellikleri ve içinde buldukları grup dinamiğine göre de değişebilmektedir. Van Staveren'a (2003) göre sosyal sermaye bireysel değil, paylaşılan bir mülktür ve devredilemez. Bu açıdan sosyal sermayenin topluma ait ve toplumsal yapıda var olan ve paylaşılan imajlar, değerler ve örüntüler bütünü olduğu söylenebilir. Öte yandan sosyal sermayenin insanları verimli bir şekilde birbirine bağlayarak bireylerin hedeflerine ulaşmasına katkıda bulunduğu varsayılmaktadır (Gabbay ve Leenders, 2001: 7).

Sosyal sermayenin, resmi ilişkilerden daha çok gayriresmi ilişkiler temelinde ortaya çıktığı vurgulanmaktadır. İnsanlar veya kuruluşlar arasındaki hükümet dışı ve gönüllü mikro düzeydeki ilişkilere atıfta bulunan sosyal sermayenin, hiyerarşik veya sözleşmeye dayalı olan resmi bağlardan çok resmi olmayan bağları temsil ettiği söylenebilir

(Nooteboom, 2007). Bireyin ailesi, arkadaşları, komşuları, iş arkadaşlarının akrabaları ve tanıdıkları gayriresmi bağlantılar olarak sosyal sermayenin kaynağı görülmektedir. Gayriresmi ağlar, aileye; güvenilir arkadaşlara; tanıdıklara başvurmanın daha hızlı, daha az maliyetli ve bürokrasiyle uğraşmaktan daha az stresli olması bakımından (Field, 2008: 3) tercih edilmektedir. Aktörlerin bu bağlantıları tercih etmelerinin bir diğer nedeni ise dostluk bağlarından profesyonel bağlara geçişi sağladığı içindir. Sosyal sermaye yoluyla oluşturulan bu bağlantılar genellikle resmi olmayan iş ve iş dışı bağlantıları oluşturmakta ve zamanla bu ilişkilerin, arkadaşlara veya daha önceki işlerdeki meslektaşlara ulaşarak profesyonel ağlara yayılabildiği bilinmektedir (Greve ve Salaff, 2003).

Sosyal sermayeyi iktisadi boyutuyla ele alan kuramcılar, ekonomik faaliyetlerin ve aktör davranışlarının sosyal ilişki yapısı içerisine gömülü olduğunu ve ekonomiyi yönlendiren davranışların bu sosyal ilişkiler tarafından belirlendiğini ileri sürmektedir (Granovetter, 1985; Karagül ve Akçay, 2002). Nitekim sosyal sermayenin temelinde yer alan unsurlardan birinin ağlar olduğu düşünüldüğünde, sosyal sermayenin bireyler ya da aktörler arasındaki ağlarla ilgili hemen hemen her şeyi ifade ettiği söylenebilir. Bagwell (2008) çalışmasında, ağların iş geliştirme açısından önemli olduğunu ve dolayısıyla kaynaklara erişimde sosyal sermayeden etkilendiğini ileri sürmektedir. İnsanlar bir dizi iletişim ağıyla birbirlerine bağlanmakta olup ortak değerlerini bu ağ ilişkileri yoluyla diğer aktörlerle paylaşma eğilimindedir. Aktörlerin oluşturdukları bu ağlar, kaynak yaratması açısından sosyal sermaye oluşumu gibi görülebilmektedir (Field, 2008: 4). Bu bağlamda hammadde ihtiyacı, üretim, lojistik, pazarlama, dağıtım gibi birçok ekonomik eylemde sosyal sermaye tabanlı inşa edilen ağlardan faydalanılabilmektedir. Güven, normlar ve ağlar biçiminde gelişen sosyal sermayenin, bir toplumda ekonomiye değer üreten sürdürülebilir sosyoekonomik mekanizmalara yol açan temel organizasyon özelliği olduğu öne sürülmektedir (Parthymos ve Daskalopoulou, 2021).

Sosyal sermaye, ev sahibi ülkedeki yerel topluluk ile dezavantajlı grup olarak göçmenler arasındaki

sosyal eşitsizliklerin koruyucu gücü olmanın yanı sıra bireyin toplumdaki sosyoekonomik konumunu iyileştirmeye yardımcı olma işlevini de görmektedir (Weber, 2014: 16). Bu açıdan dezavantajlı gruplar olarak göçmenlerin sosyoekonomik faaliyetlerinde sahip oldukları sosyal sermayeyi harekete geçirecek sosyal ağlar büyük önem taşımaktadır.

2. Sosyal Sermaye ve Göçmen Girişimci

Ağları İlişkisi

Uluslararası Göç Örgütüne (The International Organization for Migration/IOM) göre, uluslararası düzeyde genel kabul gören göçmen tanımı bulunmamaktadır. Bu nedenle göçmen girişimciliğine yönelik çalışmalar genellikle, zorunlu ya da isteğe bağlı olarak menşei ülkeden varış ülkesine gelen göçmenlerin ekonomik faaliyetlerini kapsayacak şekilde “etnisite” penceresinden ele alınmaktadır (Volery, 2007: 30). Alan yazınına bakıldığında etnik girişimcilik; mülteci girişimciliği; diaspora girişimciliği gibi kavramlar, paylaşılmış bir göç deneyimi olan ve göçmen ağlarına dayanan girişimcilik faaliyetlerini açıklayan olgular olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışmada göçmen girişimciliği, doğduğu ya da vatandaşı olduğu ülkeden ayrılarak zorunlu ya da gönüllü olarak başka bir ülkeye yerleşen bireylerin, varış ülkesinde serbest meslek icra etmesi veya işletme sahibi olması olarak ifade edilmektedir (Aldrich ve Waldinger, 1990; Zhou ve Cho, 2010). Göçmen girişimciliği kavramının tercih edilmesinin nedeni, benzer göç deneyimine ve ortak etnik kültüre veya kökene sahip olan kişileri kapsamamasından kaynaklanmaktadır.

Göçmenlerin genellikle niteliği düşük insan sermayesi ve yetersiz dil becerilerine sahip olmaları, varış ülkesinde iş gücü piyasasına geçişlerini zorlaştırmaktadır. İş gücü piyasasındaki bu sınırlı olanaklar birçok göçmeni bireysel olarak girişimciliğe geçmeye teşvik etmektedir. Göçmenler için girişimcilik; işsizlikten kurtulmak için iş piyasasına girmenin bir yolu olarak görülmektedir (Shane, 2003: 52; Sørensen, 2007). Öte yandan göçmen girişimciliği, göçmenlerin genel olarak değer biçilmeyen insan sermayelerini anlamlı bir şekilde kullanmalarının

bir yolu ve aynı zamanda ülke ekonomisine hızlı bir şekilde eklenilebilmenin uygun bir aracı olarak görülmektedir (Sanders ve Nee, 1996).

Göçmen girişimciler, varış ülkesinde iş faaliyetlerini başlatmak ve sürdürmek için bilgi, sermaye, beceri ve emek gibi belli kaynaklara ihtiyaç duymaktadırlar. Bu kaynakların bir kısmını kendi ellerinde bulundururken, sahip olmadıkları bazı kaynaklara erişim için çeşitli bağlantılar kurmaktadır (Aldrich ve Zimmer, 1986: 3). Bireylerin kurdukları bu bağlantılar onların sosyal sermayeleri olup bireylerin sosyal ağlarını oluşturmaktadır (Burt, 2000).

Göçmen girişimciliği yazınında sosyal ağlar kavramı temelde, bir göçmenin iş kurmasında gerekli olan kaynakların temininde diğer aktörlerle kurdukları ilişkiye odaklanmaktadır (Aldrich ve Zimmer, 1986: 11, 14). Yeni bir işin kurulmasında bilgi, güven ve destek unsuru sağlamanın yanı sıra potansiyel kaynak erişimi yaratması açısından sosyal ağlar, girişimcilik araştırmalarının önemli bir parçası haline gelmiştir (Aldrich ve Zimmer, 1986: 8-9). Bu açıdan sosyal sermayenin yayılması, sürdürülmesi ve ardından girişimciliğin teşvik edilmesinin aracı olarak sosyal ağlar önemli rol oynamaktadır (Percoco, 2012).

Göçmen girişimcilerin yerleşikliği dinamik olup menşei ülke ağları, varış ülkesi ağları ve varış ülkesinin yerel ağları olmak üzere üç çeşit ağ üzerinden geliştiği görülmektedir (Lassalle vd., 2020). Bu üç çeşit ağ üzerinden gelişen girişimci ağları; hammadde tedariki, müşteri ilişkileri, kurum ve kuruluş desteği, işe alım süreçleri ile uluslararası bağlantılar (Aldrich ve Waldinger, 1990; Fadahunsi, vd., 2000) gibi aşamalarda destek sağlamaktadır. Göçmenlerin sahip oldukları bu girişimci ağları, özellikle küçük işletmelerin gelişimi için önemli bir strateji olarak görülmektedir (Surangi, 2013). Çünkü girişimci ağları, bir girişimcinin iş fırsatlarını tanıması, organizasyonu kurması gibi girişimcilik sürecinin her aşamasında gerekli olan kaynakları seferber etmesi açısından önemli bir rol oynamaktadır (Sorenson, 2003).

Göçmenlerin sosyal ağlarını oluşturan diğer unsurlar; sahip olunan kişisel ağlar ve içinde bulunulan kültürel boyuttur (Ram, 1994). Bu iki bileşene bağlı olarak oluşan sosyal ağların temelinde aile ve etnik topluluğun

yer aldığı söylenebilir (Weber, 2014: 6). Aile ve etnik topluluk temelli kurulan göçmen girişimci ağlarının, iş girişimleri yaratmak ve sürdürmek için önemli bir kaynak yarattığı vurgulanmaktadır (Peltier ve Naidu, 2012). Nitekim göçmenlerin yerleşimi ve sosyal ağları üzerine yapılan araştırmalar, ilk yerleşim için aile ve akraba temelli kaynakların kısa vadeli faydalarını ortaya koymaktadır (Hagan, 1998). Aile ve etnik topluluk temelli kaynaklar her göçmenin varış ülkesindeki yerine özgü sosyal sermayesini artırarak sonraki nesiller için göçün fırsat maliyetini azaltmaktadır (Haug, 2008). Bu açıdan akrabalık ağları ve etnik topluluklarda artan sosyal sermayenin bir sonucu olarak gidilen yerde kalmak daha çekici hale gelmektedir (Haug, 2008). Aynı zamanda bu ilişkiler, sosyal sermayenin devamını sağlayan gayriresmi sosyal ağların gelişmesine de olanak sağlamaktadır (Behtoui, 2021: 128).

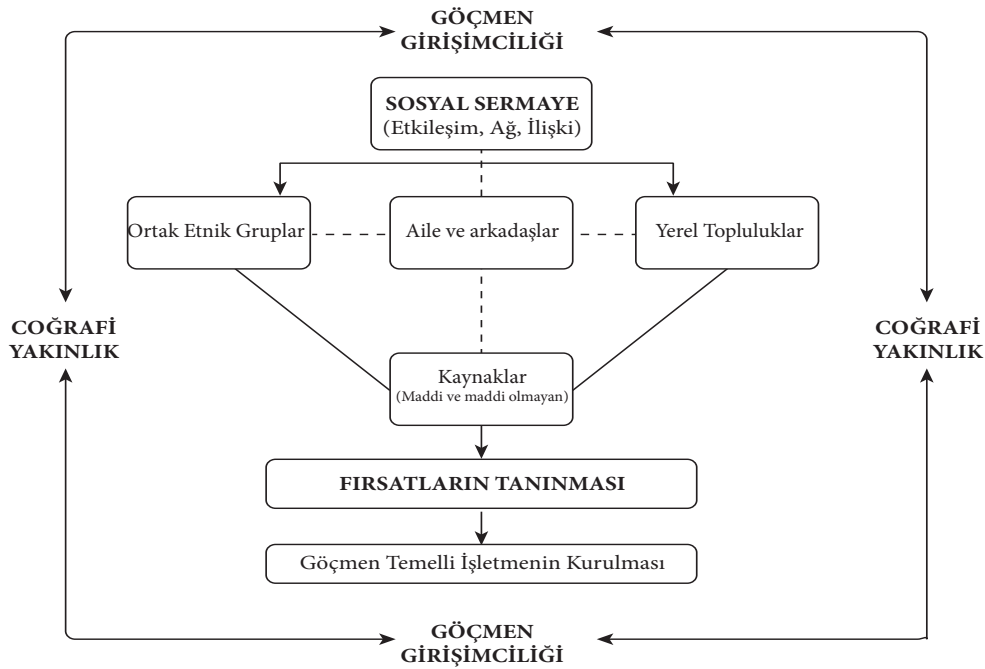
Şahin ve diğerleri (2011), kentsel koşulların göçmen girişimcilerin firmaları üzerindeki etkisini inceledikleri çalışmada; sosyal sermayeyi ortak etnik pazarların, tedarikçilerinin ve çalışanlarının yanı sıra etnik topluluk sermaye kaynaklarının, tavsiyelerinin ve bilgilerinin kullanımını içeren kolaylaştırıcı ağ faktörleri seti olarak yorumlamışlardır. Ortak dil, tarih veya paylaşılan kadere dayanan düzenli etkileşimlerin bir parçası olarak gelişen sosyal ağlar; göçmenler arasında sadakat, karşılıklı yükümlülük ve sınırlı dayanışma yaratarak sosyal sermayenin gelişmesine katkıda bulunmaktadır.

Ekonomik faaliyetlerde yerleşik olan sosyal ilişkiler yoluyla elde edilen sosyal sermaye, girişimciye ağ içinde fırsatları yakalama ve kaynakları yönetme becerisi sağlamaktadır (Bruin ve Dupuis, 2003: 10-11). Bu bağlamda belirli stratejik ve hiyerarşik konumlarda yer alan dolayısıyla pazar ihtiyaçları ve talepleri hakkında daha iyi bilgi sahibi olan sosyal ağlar (Lin, 2001: 20), göçmenlere başka türlü elde edilemeyecek fırsatlar ve seçenekler hakkında yararlı bilgi sağlayabilir. Örneğin etnik kökenli göçmen yerleşim bölgelerindeki yoğun ağlar, toplumun daha az şanslı üyeleri için çok önemli sosyal ve psikolojik destek sağlarken, girişimcilere pazar bilgisi, başlangıç finansmanı ve güvenilir iş gücü desteği de vermektedir (Tavassoli ve Trippl, 2019).

Girişimcilerin yeni bir girişim oluştururken temel bileşenler olarak fikir, bilgi ve sermayeyi bir araya getirmesi gerektiği kabul edilirse, sosyal ilişkilerin bu bileşenleri bir araya getirmek için gereken bağlantıları sağladığı söylenebilir (Stuart ve Sorenson, 2005: 233). Sosyal ağların girişimcilik sürecini önemli ölçüde şekillendirmesinin bir nedeni, örtük bilginin aktığı kanalları sağlamasıdır (Stuart ve Sorenson, 2005: 236). Dolayısıyla göçmenlerin iş fırsatlarının farkına varmasının, sosyal ilişkilerin doğasında bulunan bu örtük bilginin kullanımına bağlı olduğu söylenebilir (Coleman, 1988). Bu noktada, göçmen girişimci açısından bir değerlendirme yapıldığında, göçmenlerin varış ülkesinde hızlı organize olmaları ve dezavantajları aşmalarında; yerli girişimcilere göre fırsatları daha iyi fark edebilmeleri ve algılayabilmelerinde sahip oldukları örtük bilgi paylaşımının etkisi olduğu düşünülmektedir. Dolayısıyla göçmen girişimcilerin kaynakları (örneğin ucuz iş gücü ve krediye erişim) harekete geçirmesi ve bilgiye erişmesinde, ortak etnik topluluk veya aileye aidiyet bağlarına dayanan sosyal ağların önemli bir avantaj sunduğu söylenebilir (Solano, 2023). Bu açıdan bakılırsa, aidiyet temelli sosyal ağların, göçmenler için bilgi yayılımının yanı sıra himaye ve yardım alışverişi için temel bir kaynak

olarak görülmesi gerektiği anlaşılmaktadır (Haug, 2008).

Bir göçmen ağının üyeleri arasında sosyal sermayenin sağlanmasını ve değişimini şekillendiren temel ilkeler; karşılıklılık, sınırlı dayanışma, güven ve yükümlülüklerdir (Weber, 2014: 17). Sosyal sermayenin temelinde güven, güvenilirlik ve davranış normlarının yer aldığı düşünüldüğünde, göçmenler için sosyal sermayenin varlığı büyük önem taşımaktadır. Çünkü göçmenler, iş kurma ve geliştirmede son derece önemli olabilecek iş ortaklarını, aile üyelerini, etnik müşterilerini ve etnik çalışanlarını ağlarında tutabilmekte ve bu ağ ilişkilerini güvene dayalı yürütebilmektedirler. Jamaludin ve diğerlerine göre (2020) etnik topluluklara ve aile üyelerine yakınlık, sınırlı kaynağa sahip göçmenlerin sosyal sermayelerini beslemelerini ve göçmen temelli işlerin kurulmasını mümkün kılmaktadır (Şekil 1). Dolayısıyla karşılıklı yükümlülük ve güven biçiminde gelişen sosyal sermaye, ortak hedefler peşinde ilerlemek için yüksek düzeyde motive edilmiş ve iş birliğine dayalı grup çabalarını teşvik etmesi açısından (Sanders ve Nee, 1996) serbest meslek sahipliğinin ve girişimci çabaların odağında yer almaktadır (Şahin vd., 2011).



Şekil 1: Sosyal Sermaye, Yakınlık ve Göçmen Girişimciliği İlişkisi (Kaynak: Jamaludin vd., 2020).

Portes ve Sensenbrenner (1993), göçmen ağları konusunda yapılacak çalışmalarda sosyal sermaye kavramının kuramsal şemsiye olarak kullanılabileceğini önermektedir. Çünkü sosyal sermaye kuramı, sosyal ağlara bağlı olan aktörlerin fayda düzeylerini analiz etmek ve açıklamak için göç araştırmacılarına uygun kavramsal çerçeve sunabilmektedir (Weber, 2014: 15; Tavassoli ve Trippel, 2019). Nitekim göçmenlerin sosyal sermaye yoluyla oluşturdukları kişisel ağların, bireylerin iş bulma süreçlerini önemli ölçüde kolaylaştırdığı bunun yanında göçmenler arasında istihdam ve iş sahipliği oranını artırdığı tespit edilmiştir (Munshi, 2003). Sosyal sermaye yaklaşımı, bireyin sosyal ilişkileri aracılığıyla kullanabileceği kaynakların önemine vurgu yapması açısından göçmenlerin fırsatları tanıma ve kullanma biçimlerinin, ulusötesi girişimcilik stratejileri ile uyum ve hayatta kalma stratejilerinin (Aldrich ve Waldinger, 1990) anlaşılmasına olanak vermektedir.

3. Göçmen Girişimci Ağları: Sosyal Sermayenin

Önemi ve Katkısı

Ağ kuramına göre sosyal bağlantılar, ağın yaratılması ve sürdürülmesi maliyetini ağdan elde edilecek faydaya karşı dengeleyen bireyler tarafından oluşturulmaktadır (Comola ve Mendola, 2015). Göçmenler için göçün hem maliyetini dengeleyecek hem de ekonomik getirisini artıracı olan ağ bağlantıları bu noktada önem kazanmaktadır. Göçmenler bakımından ağlar, varış ülkesinde iş kurma, hayatta kalma ve büyüme stratejilerinin önemli birer kaynağı olarak görülmektedir. Nitekim uluslararası yazında; göçmen ağlarının, göçmenlerin yerleşim maliyetlerini azalttığı ve varış noktasında iş aramanın sorunsuz bir şekilde yürütülmesi için bilgi akışının gerçekleşmesine yardımcı olduğu ortaya konulmaktadır (Massey ve Espinosa, 1997; Genicot ve Dolfen, 2010; Mckenzie ve Rapoport, 2010).

Göçmen ağları aynı zamanda göçmenlerin sahip oldukları sosyal sermayeyi harekete geçirmeleri açısından da büyük bir rol oynamaktadır. Sosyal sermaye; göçmenlerin ağlarındaki bireyler üzerinden daha fazla bağlantı, tavsiye, bilgi, finansman ve

benzeri konularda yardımcı olabilecek bağlantılar sağlamaktadır. Bu bağlantılar, kişilerin daha fazla ekonomik ve kültürel sermaye elde etmelerine olanak yaratmaktadır. Sosyal sermaye biriktirmenin ve sürdürmenin karlılığı, kişinin ağındaki ekonomik ve kültürel sermaye miktarıyla orantılı olarak artmaktadır (Bourdieu, 1986: 249). Göçmenler için sosyal bağlantıların önemi, sosyal sermayelerini harekete geçirecek sosyal ve kültürel etkileşim ile bilgi ve kaynak alışverişi olarak temelde iki ana eksenle ortaya konulmuştur (Castles ve Miller, 2008: 37-38; Winters vd., 2001). Sosyal ve kültürel etkileşim, bir göçmenin varış ülkesindeki tüm yaşamı için önemliken; bilgi ve kaynak alışverişi varıştan sonraki ilk aşamada kritik öneme sahip olabilmektedir. Varış ülkesinin kurumsal ve yasal düzenlemeleri hakkında bilgiye sahip olmak göçmen girişimciliğini etkileyen bir durumdur. Örneğin Verheijen ve diğerleri (2014) bu konuda Yeni Zelanda'da yaptıkları çalışmada, ülkenin kurumsal özelliklerinin ve ülkedeki göç yasalarının girişimciliğe geçişi olumsuz etkilediğini ortaya koymaktadırlar. Söz konusu çalışmada; göçmenlerin yasal düzenlemeler hakkındaki bilgiye erişim zorluğunun ve bilginin iletilme şeklinin, göçmen işletme sahipleri için büyük bir engel olduğu ortaya konulmaktadır (Verheijen vd., 2014). Göçmenlerin varış ülkesine yerleştikleri ilk dönemde kamuya açık bilgilerin neredeyse hiç bulunmadığı bir ortamda yaşama zorunluluğu, girişimciliğe geçişi engellemekte; bu durum, göçmenlerin üretim ve sosyoekonomik fırsatlara erişim için resmi olmayan kişisel ağ bağlantılarına güvenme eğilimini artırmaktadır (Comola ve Mendola, 2015). Ağlar, göçmenlere iş fırsatlarına ilişkin kritik bilgilerin yanı sıra iş gücü piyasası, kuralları ve kurumları hakkında genel bilgi sağlamaktadır. Böylece sosyal ağlar, ayrımcılık korkusu ve bilgi eksikliği nedeniyle erişilemeyen resmi kaynakların da telafisini mümkün kılmaktadır (Weber, 2014: 19).

Göçmenlerin güven üzerinden oluşturdukları kişisel ağ bağlantıları, özellikle başlangıç ve gelişme aşamalarında işletmelere birçok fayda sağlamaktadır. Bu faydalar arasında hukuki danışmanlık, yerel yönetim ve iş bağlantıları, tedarikçilerden sağlanan iyi ödeme koşulları gibi hususlar yer almaktadır

(Setiawan vd., 2016: 204). Girişimcilerin kurdukları bu ağlar, girişimciliği destekleyerek bir göçmen ekonomisi yaratmakta ve varış ülkesindeki ekonomiyi değiştirmektedir. Bu durum, varış ülkesinin hem yerel ekonomik fırsat yapısını genişleterek hem de sosyal ağlar aracılığıyla göçmenlerin mevcut alanlara erişimini artırarak bölgenin sosyoekonomik refahına önemli ölçüde katkıda bulunmaktadır (Kloosterman vd., 1999). Örneğin, kaynak yoksunluğuna rağmen göçmen firmalar, bölgedeki en yoksul bölgelerden bazılarında işsizlere iş fırsatları sağlayarak bölgenin istihdamına katkıda bulunabilmektedir. Bu tür firmalar sahip oldukları sosyal sermayeleriyle topluluklara gömülüdür; yerel ekonomileri istikrara kavuşturmak, suç oranlarını azaltmak ve aynı zamanda topluluk girişimlerini destekleyerek vergi tabanına katkıda bulunmak konularında varış ülkelerine sosyoekonomik katkı sağlamaktadır (Jones vd., 2019). Bu anlamda, göçmenlerin yerel ve uluslararası pazarlara entegre olabilmesi ve rekabet edebilmesi için göçmen topluluklarına özgü sosyal sermayelerini harekete geçirebilmelerini sağlayan sosyal ağlara erişimleri önemli bir rol oynamaktadır.

Aile, akraba, hemşehri ve etnik topluluk ağları göçmenlerin sosyal sermayelerini kullanabilmeleri için önemli bir kaynak oluşturmaktadır (Tavassoli ve Trippel, 2019; Bird ve Wennberg, 2016). Göçmen girişimciliğini olumlu olarak etkileyen durumlar arasında varış ülkesinde aile üyelerinin bulunması ve göçmenlerin ülkede ikamet etme süresi gibi uzun süreli kişisel taahhütler yer almaktadır (Kossoudji, 1989). Bu faktörler, göçmenlerin varış ülkesinde kalıcı olma hamlelerini ve girişimcilikte kalma davranışlarını etkileyebilmektedir. Bir göçmen girişimci, varış ülkesindeki aile üyelerinden normatif bağlılık, sermaye ve iş desteği beklemekte ve bu durum, ülkede kalıcı olma isteği ile işini sürdürme sürecini etkileyebilmektedir (Roberts, 1995: 69-70). Dolayısıyla aile üyeleri, iş kararında ve sürdürülmesinde kritik rol oynamaktadır.

Aile, göçmen girişimciye finansal sermaye ve ücretsiz aile işçiliğinden oluşan maddi kaynakların yanı sıra bilgi ve bilgiye erişim kolaylığı, ağlar ile duygusal destek gibi sosyal sermayelerini harekete geçirecek maddi olmayan kaynakları da sağlamaktadır (Bird

ve Wennberg, 2016; Bates, 2022). Örneğin Paris'e gelen Çinli göçmen girişimcilerin birçoğu, aile olarak Çin ve diğer Asya mutfaklarına hizmet veren restoranlar ya da giyim, hediyelik eşya, oyuncak ve benzeri ürün satan perakende satış işletmeleri gibi küçük işletmeler kurarak hem sahibi hem de yöneticisi pozisyonlarında faaliyet göstermektedirler (Lem, 2010). Paris'teki bu işletmelerin çoğu, aile mülkiyetinde olup aile tarafından işletilen yapıdadır ve aile üyeleri firmanın hem sahibi hem de çalışanı olarak hizmet vermektedir. Göçmen girişimcilerin, aileden gelen sosyal sermaye kaynaklarını ilişkisel gömülülük yoluyla seferber etmelerinin, girişimcilik alanında başarılı ve sürekli olmaları için kritik önem taşıdığı değerlendirilmektedir (Aldrich ve Kim, 2007; Light ve Rosenstein, 1995: 171).

Öte yandan göçmen girişimcilerin, aile gibi sosyal gruplardan ve bu gruplar içindeki kaynaklardan etkilendiği görülmektedir (Roberts, 1995: 70-71). Göçmen topluluklar, daha büyük etnik ağların ve ortak etnik kökene sahip üyelere mal ve hizmet sunan işletmeler de dahil olmak üzere ortak etnik kurumların ortaya çıkmasını sağlamaktadır (Fong vd., 2015). Atsan'ın (2017) Almanya'da dönercilik sektöründe faaliyet gösteren Türk işletme sahiplerini incelediği; girişimcilikte aile ve sosyal ağların rolünü araştırdığı çalışması, Türk girişimcilerin sadece etnik topluluk ağlarına değil Almanya'daki diğer etnik kökenli kişilere ya da Alman yerli ağlarına güvendiklerini ortaya koymaktadır. Dolayısıyla benzer göç deneyimi yaşamış gruplar birlikte sınırlı dayanışma yaratarak sosyal sermayelerini ve ağlarını harekete geçirebilmektedirler.

Göçmen girişimciler, göçmen toplulukların yoğun olduğu yerlerde işe giriş kararı vererek bu topluluklardan etnik ürün ve hizmetler konusunda pazar bilgisi toplama veya belirli durumlarda yardım alma eğilimi göstermektedir (Şahin vd., 2007). Etnik topluluk ağlarındaki bu tür sosyal sermaye; destek, bilgi ve müşteri tabanı sağlayarak göçmenlerin girişimci faaliyetini kolaylaştırabilmektedir. Etnik topluluklar; sağladıkları normlar, değerler ve rutinler bakımından sosyal sermayenin zenginliği aracılığıyla göçmen girişimciliği üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilmektedir. Bu tür etkiler, yerel ekonomiye

entegre olmalarına yardımcı olmak ve yeni girişim yaratmayı destekleyen ağ kaynakları sağlamak şeklinde olabilmektedir. Örneğin, Birleşik Krallık'taki Endonezyalı girişimciler üzerine yapılan bir çalışma (Setiawan vd., 2016: 203); Endonezyalı girişimcilerin, etnik toplulukları ile aile ve akrabalarıyla kurdukları ağların, özellikle bakkal ve gıda sektörlerinde kendi işlerini kurmalarına ve geliştirmelerine yardımcı olduğunu ortaya koymaktadır. Bu çalışmada, Endonezyalı girişimcilerin, Birleşik Krallık ve Endonezya'daki ihracat ve ithalat düzenlemeleri konusunda danıştıkları tedarikçiler ve nakliye şirketleri gibi birçok ağ aracılığıyla Endonezya yiyeceklerini ithal ederek hem menşei ülke hem de varış ülkesinin ekonomisine katkı sağladıkları ortaya konulmuştur. Ayrıca Endonezyalı girişimcilerin, menşei ülke ve varış ülkesi ağlarını birleştirerek belirli hedef pazarlar için potansiyel iş yaratmayı başardıkları tespit edilmiştir (Setiawan vd., 2016: 203). Dolayısıyla bu tür etnik topluluk temelli ağlar, göçmen girişimcilere yerli işletmeler karşısında bazı avantajlar sağlayarak göçmen işletmelerin gelişmesine katkı sunmaktadır (Bird ve Wennberg, 2016; Tavassoli ve Trippl, 2019; Aldrich ve Waldinger, 1990).

Göçmenlerin sınırlı ve çoğunlukla kısıtlayıcı olmakla birlikte bilgiye erişimi, kendi etnik ağlarında yerleşik olan ve sahip oldukları sosyal sermayelerindeki örtük bilginin varlığıyla mümkün olabilmektedir. Faaliyet ve stratejileri açısından büyük öneme sahip olan bu tür bilgi, özellikle pazar araştırması yapmaya gücü yetmeyen küçük göçmen işletmelere kolaylık sağlamaktadır (Fong vd., 2015). Bazı etnik firmaların, özellikle emek yoğun sektörlerdeki küçük firmaların, diğerlerine göre rekabet avantajı elde etmelerini sağlayan bu tür sosyal sermayenin varlığıdır (Ram ve Jones, 2008). Shinnar ve Zamantılı Nayır (2018) yaptıkları bir çalışmada, Türkiye'deki göçmen girişimcilerin iş sahipliği arayışlarında izledikleri yolları ve kaynak kıtlığının üstesinden gelme yollarını belirlemeye çalışmışlardır. Çalışmanın sonuçlarına göre, İstanbul'daki göçmenlerin aile ve etnik topluluk ağlarının, iş sahipliği sürecinde önemli destek ve kaynak sağlayarak işletmelerin başarılı olmasına katkıda bulunduğu görülmüştür. Çalışmada,

göçmen girişimcilerin aile ve etnik topluluk sosyal sermayelerinin iş sahipliği yollarını şekillendirmede önemli rol oynadığı kanıtlanmıştır. Bu tür ağlar, ortak etnik çıkarları güçlendirmek amacıyla etnik topluluklar arasında güven duygusunu desteklemekte (Aldrich ve Waldinger, 1990) ve aynı zamanda aidiyet duygusunu geliştirerek sosyal sermayenin yeniden beslenmesine ve güçlenmesine katkı sağlamaktadır.

Bir göçmen topluluğunun kullanabileceği sosyal sermaye düzeyinin belirlenmesinde; hükümetin göçmenlere yönelik politikası, göç deneyiminin yanı sıra erişilebilir ve anlamlı olan kaynak çeşidi (topluluk üyelerinin mali düzeyi, eğitim düzeyi, kültürel sermayelerinin miktarı ve kalitesi) önemli yer tutmaktadır (Behtoui, 2021: 129). Sosyal ağlardaki kaynak çeşitleri göçmenlerin, sosyal ağların kullanımıyla zengin bir sosyal sermayeye erişimini mümkün kılar. Örneğin Behtoui (2007) İsveç iş gücü piyasasında iş bulma konusunda yaptığı bir çalışmada, farklı eğitim düzeyine sahip göçmenlerin resmi olmayan sosyal ağlarını kullanarak benzer iş bulma eğiliminde olduklarını, ancak sosyal ağlarındaki kaynak (sosyal sermaye) çeşitliliğinin farklı iş gücü piyasası sonuçları yarattığını ortaya koymaktadır. Bu açıdan iş bulmak için sosyal ağları kullanmak, daha fazla sosyal kaynağa erişim sağlamakla aynı şey değildir. Başka bir deyişle, sosyal ağları kullanmak daha iyi işler için yapılan rekabette kendi başına göreceli bir avantaj sağlamaz. Diğer yandan, Lukaszewska-Bezulska (2021) Polonya'da farklı göçmen deneyimine sahip iki etnik topluluk üzerinde yaptığı bir çalışmada; her iki topluluktaki göçmenlerin hem ağ bağlantılarının hem de kaynaklarının niteliğindeki değişikliklerin farklı sosyal sermaye biçimi geliştirdiğini tespit etmiştir. Dolayısıyla, farklı göç deneyimine ve göç ağına sahip göçmenler arasında sosyal sermayeye erişim de farklılık göstermektedir. Nitekim Bourdieu (1986: 249, 250), bireyin sosyal geçmişinin veya cinsiyet, sınıf ve etnik köken gibi başlangıç konumunu etkileyen faktörlerin, sosyal sermayeye erişimin sağlanmasında kritik bir rol oynadığını; sosyal sermayenin diğer sermaye biçimleri gibi güçle eş anlamlı olduğunu vurgulamaktadır. Bu açıdan göçmenlerin sosyal ağlarından elde ettikleri zengin sosyal sermayenin,

ağdaki kaynakların gücüne ve çeşitliliğine bağlı olduğu söylenebilir.

Bireyin sosyal ağındaki etkili kişilerin, geniş kaynaklara erişim ve yapısal avantajlar nedeniyle daha iyi bilgi sağlayabildikleri vurgulanmaktadır. Bu etkili kişiler, genellikle daha iyi sosyal referanslara sahip olup, toplumda iyi konumlanmış; etkili ve yüksek statüdeki insanlarla bağlantı kurarak, sosyal sermayeye daha fazla erişim sağlamaktadır. Diğer bir deyişle zengin sosyal sermaye ağına bağlanmak, bireyin mevcut sosyal sermayesini de güçlendirmektedir. Diğer yandan, daha iyi konumdaki sosyal grupların ağlarına entegre olmak, bu grupların konuşma tarzını, tavırlarını, estetik tercihlerini ve zevklerini öğrenerek, bireyin toplum içindeki kabul görürlüğünü artırmaktadır (Behtoui, 2021: 126).

Glorius (2019), göçmen girişimcilerin sosyal sermaye birikiminin ve yatırımının menşei ülkeden ayrılmadan çok önce başlayarak gerçekleştiğini ve ulusötesi bir sosyal alana gömülü olarak yayılabileceğini ortaya koymuştur. Bu açıdan bazı göçmenler sosyal sermayelerini genişletmek için ülke sınırlarını aşan ticari faaliyetler yürütme eğilimindedirler. Ulusötesi girişimcilik olarak nitelendirilen bu durum, göçmen girişimcilerin ulusal sınırların ötesinde iş fırsatlarını keşfettiği ve hayata geçirdiği çok yönlü bir süreç olarak tanımlanmaktadır (Chen ve Tan, 2009). Ulusötesi girişimcilikle, göçmen girişimcilerin varış ülkesi fırsatlarını daha önceden öğrenebilecekleri ve farklı türdeki sosyal sermayeye erişim sağlayabilecekleri öngörülmektedir (Deakins vd., 2007).

Ulusötesi göçmen girişimciler farklı türdeki sosyal sermayeye erişim sayesinde ilgili yabancı deneyimlerden ve iki ağ arasındaki fiyat ve değer farklılıklarından yararlanabilmektedir (Zolin ve Schlosser, 2013). Bu tür bağlantıları geliştiren göçmen girişimcilerin, ulusötesi ve uluslararası ticaret ve girişimcilikte fırsatlar yarattığı görülmektedir. Örneğin, Almanya'da İtalyan dondurma salonu ile pizza salonu sahipleri bağlamında göçmen girişimcileri karşılaştıran bir araştırmada (Storti, 2014), göçmen girişimciliğin kuruluş ve yapılanma farklılıkları tartışılmıştır. Araştırma bulgularına göre, pizza salonu sahipleri için girişimcilik geçişi, kısa

vadeli bir projenin sonucu olarak ve dar kapsamlı ağlarına bağlı olarak yerel pazarlara gömülü işletme faaliyetleriyle gerçekleşmiştir. Buna karşılık, dondurma salonu sahiplerinin daha tutarlı girişimcilik senaryoları çizdiği ve daha geniş eklemlenmiş ağlara sahip oldukları belirlenmiştir (Storti, 2014). Ayrıca, dondurma salonu sahiplerinin ulusötesi bir üretim sistemine, İtalyan tedarikçilerle entegre oldukları; buna karşılık, pizza salonu sahiplerinin hem tedarikçi seçimi hem de çalışan işe alımında varış ülkesindeki yerel ana akım pazarları tercih ettikleri belirlenmiştir (Storti, 2014). Kanada'da Çinli girişimciler üzerine yapılan bir başka çalışmada ise Çin ve Kanada'da iş yapma deneyiminin, sosyal sermaye ağlarını ve bu pazarlara ilişkin bilgileri genişleterek firmaların uluslararasılaşmasını önemli ölçüde hızlandırdığı değerlendirilmiştir (Vissak ve Zhang, 2014).

Akademik yazın, göçmenlerin sosyal sermayelerini geliştirmeleri ve girişimcilik faaliyetlerini çeşitlendirebilmeleri için ağlarını, varış ülkesindeki etnik sosyal ağların ötesine geçirmeleri gerektiğini vurgulamaktadır (Vissak ve Zhang, 2014). Öte yandan varış ülkesindeki göçmen ağlarına aşırı bağımlılık onların faaliyetlerinin ve girişimlerinin sürdürülebilirliğini kısıtlayabilmekte ve aynı zamanda sahip oldukları sosyal sermayelerini etkin bir şekilde kullanmalarına engel olabilmektedir. Dolayısıyla göçmenlerin daha geniş ve daha yoğun başka bir ülke ağına erişmesi gerektiği (Engelen, 2001; Lassalle ve Scott, 2018) ve böylece varış ülkesindeki göçmen ağının kısıtlamalarından kurtulabileceği (Lassalle vd., 2020) vurgulanmaktadır.

4. Değerlendirme ve Sonuç

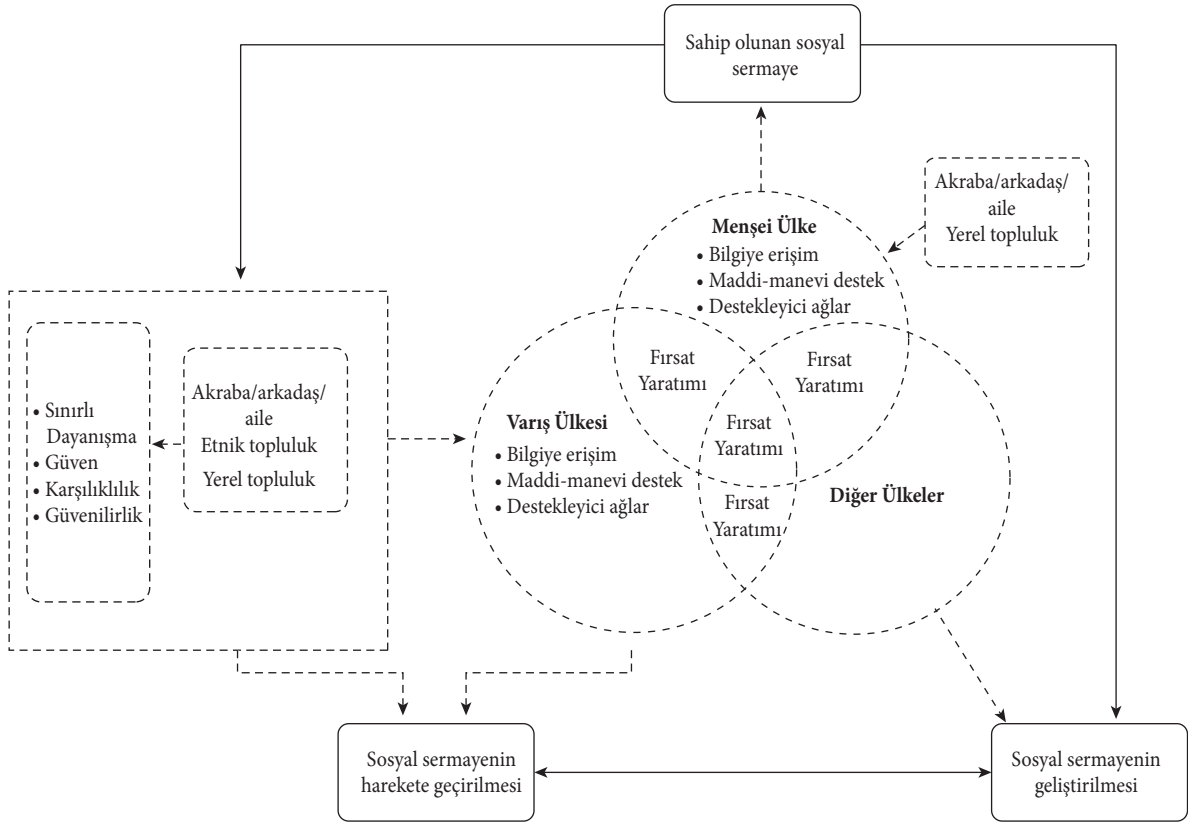
Göçmen girişimciliği üzerine yapılan çalışmalar değerlendirildiğinde, göçmenlerin aile, akraba, hemşehri ve etnisite ağları gibi kökenle ilgili kişisel karakteristiklere dayanan sosyal sermaye ilişkilerinin, varış ülkesinde tutunmalarını ve kendi işlerini kurmalarını teşvik etmekle kalmayıp, aynı zamanda varış ülkesinin sosyoekonomik canlılığına ve sektörel çeşitliliğine de önemli katkılarda bulunduğu gözlemlenmektedir. Nitekim sosyal sermaye yaklaşımı; ilişkiler ağının, bilgi yayılımının etkinliğini

ve güveni artırarak sosyal ilişkilerin yürütülmesi için değerli bir kaynak oluşturduğunu varsaymaktadır. Bu durum, süreç maliyetlerini azaltarak girişimcilere büyük fırsatlar sunmaktadır (Nahapiet ve Ghoshal, 1998). Dolayısıyla göçmenler için sosyal sermaye, girişimcilik faaliyetinin temel belirleyicisi ve girişimcinin rekabetçi başarısının anahtarı olarak kabul edilmektedir (Burt, 2000).

Göçmenlerin sosyoekonomik faaliyetlerinde ihtiyaç duydukları kaynaklara erişimde, kişisel ve sosyal ağ bağlantıları büyük önem taşımaktadır. Göç öncesinde ve sonrasında kurulan veya keşfedilen sosyal ağlar göçmenlere, hem varış ülkesinde yaşadıkları dezavantajların giderilmesinde hem de iş kurma ve geliştirme süreçlerinde katkı sağlamaktadır. Göçmenlerin sahip oldukları sosyal sermaye, üyeleri birbirine bağlayan karşılıklı güven ve sınırlı dayanışma ilişkileri yaratarak göçmen girişimci ağlarının oluşmasına da katkı sağlamaktadır. Sosyal ağlar, göçmen girişimcilere varış ülkesinde ve menşei ülkede girişimcilik ruhu, fırsat arayışı, örgütlenme, eğitim ve iş bilgisi yanı sıra yerel pazarlara erişim açısından da çeşitli dışsallıklar yaratmaktadır (Nijkamp, 2003). Etnik topluluk ve aile temelli kurulan sosyal ağlar, girişimcilere potansiyel bir destek mekanizması sağlayarak göçmenlerin karşı karşıya kaldığı sosyoekonomik dezavantajları gidermelerine yardımcı olmaktadır. Bu destekler genellikle başlangıç için biriktirilmiş tasarruflar, aynı etnik kökenden müşteriler, akrabalar tarafından sağlanan ucuz ya da ücretsiz emek, grup içi ticaret ağları ve bilgi alışverişi şeklinde gerçekleşmektedir (Ram ve Jones, 2008).

Göçmenlerin sosyal sermayeye erişimi, varış ülkesindeki aile ve etnik topluluk kaynaklarının varlığı sayesinde mümkün olmakta ve bu kaynakların ağ oluşumunda ne kadar önemli olduğu ortaya çıkmaktadır. Ancak, aile ve etnik topluluk ağlarına aşırı bağlılığın, fırsatların tanınmasında kilitlenmeye yol açarak göçmenlerin girişimsel faaliyetlerinin kısıtlanmasına ve sosyal sermayelerini yeterince kullanamamalarına neden olabileceği de vurgulanmalıdır. Ağdaki zengin sosyal sermayeye sahip aktörlerle kurulan bağlantılar, göçmenlerin ağ içinde çeşitli fırsatları yakalamalarına ve sosyal sermayelerini güçlendirmelerine olanak tanır. Dolayısıyla, göçmen işletmelerin varış ülkesindeki etnik topluluk ağlarını ulusötesi ağlara genişletmeleri, rekabetçi davranışlarını sürdürmeleri ve sosyal sermayelerini besleyebilmeleri açısından büyük önem taşımaktadır. Zengin sosyal sermayeye sahip göçmen girişimcilerin hem menşei ülke hem de varış ülkesi ekonomisine katkı sağladığı anlaşılmaktadır.

Göçmenlerin varış ülkesinde girişimcilik fırsatlarını nasıl değerlendirdikleri konusu, kurdukları ağ bağlantılarının altında yatan mekanizmaların ve ağ yapılarının arkasındaki itici güçlerin anlaşılmasıyla mümkündür. Şekil 2'deki şema, göçmen girişimcilerin ağlar yoluyla sosyal sermayelerini nasıl harekete geçirdiklerini ve sosyal sermayelerinin ulusötesi ağlara nasıl entegre edilebileceğini göstermektedir. Bu şema, göçmen girişimciliği konusunda yapılacak çalışmalarda, göçmenlerin sosyal sermaye yoluyla hem varış hem de ulusötesi yerleşikliklerini anlamada araştırmacılara yol gösterici niteliktedir.



Şekil 2: Sosyal Sermaye ve Göçmen Girişimci Ağlarının Menşei Ülke, Varış Ülkesi ve Diğer Ülkeler Arasındaki İlişkisi (Kaynak: Brzozowski, 2017; Jamaludin vd., 2020; Lassalle vd., 2020; Solano vd., 2022'den uyarlanarak yazarlar tarafından oluşturulmuştur.)

Bu çalışmada; güven, sınırlı dayanışma, karşılıklılık, güvenilirlik gibi sosyal sermaye özellikleriyle şekillenen göçmen girişimci ağlarının, sosyal sermaye ile olan ilişkisi vurgulanmaktadır. Dolayısıyla sosyal sermayenin bu özelliklerinden yararlanarak göçmen girişimcilerin, varış ülkesindeki fırsatları nasıl değerlendirdikleri ve sosyal sermayelerinin menşei ülke ağlarından ulusötesi ağlara nasıl bir yayılım

gösterdiği ortaya konulmaktadır. Bu kapsamda çalışmanın sonucunda, göçmen girişimciliği bağlamında aile ve etnik topluluk ilişkilerine dayanan sosyal sermaye varlığının ve karakteristiğinin, göçmen girişimci ağlarının kuruluş ve gelişim sürecinde teşvik edici olma ve avantaj sağlama açısından olumlu katkıları doğrulanmakta; varış ülkesinin sosyoekonomik durumuna da katkısı olduğu değerlendirilmektedir.

Bilgilendirme

Yazar Katkıları

Yazar 1: Literatür taraması/makale fikrinin/makale içeriğinin belirlenmesi ve makale yazımı/inceleme

Yazar 2: Makale fikrinin oluşturulması/yöntemin planlanması/makalenin içeriğinin belirlenmesi ve makale yazımı/inceleme

Çatışma Beyanı

Yazarlar tarafından herhangi bir potansiyel çıkar çatışması beyan edilmemiştir.

Fon Desteği

Bu Çalışma, Gazi Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi tarafından 7733 nolu proje kapsamında desteklenmiştir.

Etik Standartlara Uygunluk

Yazarlar tarafından çalışmada kullanılan araç ve yöntemlerin Etik Kurul İzni gerektirmediği beyan edilmiştir.

Etik Beyanı

Yazarlar tarafından bu çalışmada bilimsel ve etik ilkelere uyulduğu; yararlanılan tüm çalışmaların kaynakçada belirtildiği beyan edilmiştir.

Teşekkür

Bu çalışma, Prof. Dr. Çiğdem VAROL yürütücülüğünde, 7733 kodlu "Göçmen Girişimcilik, Sosyo-Mekansal Yakınlık ve Ağlar: Hatay Örneği" başlıklı Gazi Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projesiyle desteklenen Kezban Becerikli'nin doktora tez çalışmasının bir parçası olarak üretilmiştir.

Kaynakça

- Aldrich, H. E., and Waldinger, R. (1990). Ethnicity and Entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 16 (1), 111-135.
- Aldrich, H., and Kim, P.H. (2007). Small Worlds, Infinite Possibilities? How Social Networks Affect Entrepreneurial Team Formation and Search. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1 (1-2), 147-165.
- Aldrich, H., and Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship Through Social Networks. In D. Sexton and R. Smilor (Eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*. Cambridge, MA: Ballinger Publishing Company, 3-23.
- Atsan, N. (2017). Etnik Girişimlerin Doğuşu ve Gelişiminde Sosyal Ağların Rolü: Almanyada Türk Girişimciler Örneği. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9 (2), 1-16.
- Bagwell, S. (2008). Transnational Family Networks and Ethnic Minority Business Development: The Case of Vietnamese Nail-Shops in the UK. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 14 (6), 377-394.
- Bates, T. (2022). Minority Entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 7 (3-4), 151-311.
- Behtoui, A. (2007). The Distribution and Return of Social Capital: Evidence from Sweden. *European Societies*, 9 (3), 383-407.
- Behtoui, A. (2021). Social Capital, Immigrants and Their Descendants-The Case of Sweden. In E. Keskiner, M. Eve, and L. Ryan (Eds.), *Revisiting Migrant Networks: Migrants and Their Descendants in Labour Markets*. Cham, Switzerland: Springer, 121-138.
- Bird, M., and Wennberg, K. (2016). Why Family Matters: The Impact of Family Resources on Immigrant Entrepreneurs' Exit from Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31 (6), 687-704.
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. In J. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Westport, CT: Greenwood, 241-258.
- Bruin, A. D., and Dupuis, A. (2003). Introduction: Concepts and Themes. In A.D. Bruin and A. Dupuis (Eds.), *Entrepreneurship: New Perspectives in a Global Age*. London: Routledge Revivals, 1-24.
- Brzozowski, J. (2017). Immigrant Entrepreneurship and Economic Adaptation: A Critical Analysis. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5, 159-176.
- Burt, R. S. (2000). The Network Structure of Social Capital. *Research in Organizational Behavior*, 22, 345-423.
- Castles, S. ve Miller M.J. (2008). *Göçler Çağı: Modern Dünyada Uluslararası Göç Hareketleri*. (Çev. B.U. Bal ve İ. Akbulut), İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Chen, W., and Tan, J. (2009). Understanding Transnational Entrepreneurship Through a Network Lens: Theoretical and Methodological Considerations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33 (5), 1079-1091.
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- Comola, M., and Mendola, M. (2015). Formation of Migrant Networks. *The Scandinavian Journal of Economics*, 117 (2), 592-618.
- Cruickshank, P., and Rolland, D. (2006). Entrepreneurial Success Through Networks and Social Capital: Exploratory Considerations from GEM Research in New Zealand. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 19 (1), 63-80.
- De Carolis, D. M., and P. Saporito. (2006). Social Capital, Cognition, and Entrepreneurial Opportunities: A Theoretical Framework. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30 (1), 41-56.
- Deakins, D., Ishaq, M., Smallbone, D., Whittam, G., and Wyper, J. (2007). Ethnic Minority Businesses in Scotland and The Role of Social Capital. *International Small Business Journal*, 25 (3), 307-326.
- Engelen, E. (2001). 'Breaking in' and 'Breaking out': A Weberian Approach to Entrepreneurial Opportunities. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27 (2), 203-223.
- Fadahuni, A., Smallbone, D., and Supri, S. (2000). Networking and Ethnic Minority Enterprise Development: Insights from a North London Study. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 7 (3), 228-240.
- Field, J. (2008). *Sosyal Sermaye* (2. Baskı.). (Çev. B. Bilgen ve B. Şen), İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Fong, E., Jeong, J., Hoe, A., and Tian, S. (2015). Earnings of Immigrant Entrepreneurs and Paid Workers in Canadian Gateway and Non-Gateway Metropolises. *Population Research and Policy Review Dordrecht*, 34 (2), 279-305.
- Forsman, M., and Solitander, N. (2003). Knowledge Transfer in Clusters and Networks. An Interdisciplinary Conceptual Analysis. *Journal of International Business Studies*, 3, 1-23.
- Gabbay, S.M., and Leenders, R.T.A.J. (2001). Social Capital of Organizations: from Social Structure to

- the Management of Corporate Social Capital. In S.M. Gabbay and R.T.A.J. Leenders (Eds.), *Social Capital of Organizations (Research in the Sociology of Organizations, Vol. 18)*. Leeds: Emerald Group Publishing Limited, 1-20.
- Genicot, G., and Dolfin, S. (2010). What Do Networks Do? The Role of Networks on Migration and “Coyote” Use. *Review of Development Economics*, 14, 343-359.
- Glorius, B. (2019). Transnational Social Capital in Migration: The Example of Student Migration from Bulgaria to Germany. *Social Inclusion*, 7 (4), 232-242.
- Granovetter, M.S. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 85-112.
- Greve, A., and Salaff, J. W. (2003). Social Networks and Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28 (1), 1-22.
- Guiso, L., Monte, F., Sapienza, P., and Zingales, L. (2008). Diversity: Culture, Gender, and Math. *Science*, 320 (5880), 1164-1165.
- Hagan, J.M. (1998). Social Networks, Gender, and Immigrant Incorporation: Resources and Constraints. *American Sociological Review*, 63 (1), 55-67.
- Haug, S. (2008). Migration Networks and Migration Decision-Making. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 34(4), 585-605.
- Herander, M. G., and Saavedra, L. A. (2005). Exports and the Structure of Immigrant-Based Networks: The Role of Geographic Proximity. *The Review of Economics and Statistics*, 87 (2), 323-335.
- Jack, S. L., and Anderson, A.R. (2001). The Effects of Embeddedness Upon the Entrepreneurial Process. *Journal of Business Venturing*, 17 (5), 467-487.
- Jamaludin, N.A., Senik, Z., Hamid, H., and Muhamad, N. (2020). Opportunity Recognition in Immigrant Entrepreneurship Through Social Capital and Geographical Proximity: A Conceptual Framework. *Malaysian Journal of Society and Space*, 16 (3), 94-107.
- Jones, T., Ram, M., and Villares-Varela, M. (2019). Diversity, Economic Development and New Migrant Entrepreneurs. *Urban Studies*, 56 (5), 960-976.
- Karagül, M. ve Akçay, S. (2002). Ekonomik Büyüme ve Sosyal Sermaye: Ampirik Bir Kanıt. *İktisat İşletme ve Finans*, 17 (198), 82-90.
- Kloosterman, R. C., and Van Der Leun, J. P. (1999). Just for Starters: Commercial Gentrification by Immigrant Entrepreneurs in Amsterdam and Rotterdam Neighbourhoods. *Housing Studies*, 14 (5), 659-677.
- Kossoudji, S. A. (1989). Immigrant Worker Assimilation: Is It a Labor Market Phenomenon? *The Journal of Human Resources*, 24 (3), 494-527.
- Lassalle, P., and Scott, J. M. (2018). Breaking-out? A Reconceptualisation of the Business Development Process Through Diversification: The Case of Polish New Migrant Entrepreneurs in Glasgow. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 44 (15), 2524-2543.
- Lassalle, P., Johanson, M., Nicholson, J. D. and Ratajczak-Mrozek, M. (2020). Migrant Entrepreneurship and Markets: The Dynamic Role of Embeddedness in Networks in the Creation of Opportunities. *Industrial Marketing Management*, 91, 523-536.
- Lem, W. (2010). Mobilization and Disengagement: Chinese Migrant Entrepreneurs in Urban France. *Ethnic and Racial Studies*, 33 (1), 92-107.
- Light, I., and Rosenstein, C. (1995). Expanding the Interaction Theory of Entrepreneurship. In A. Portes (Ed.), *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*. New York: Russell Sage Foundation, 166-212.
- Lin, N. (1999). Building a Network Theory of Social Capital. *Connections*, 22 (1), 28-51.
- Lin, N. (2001). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lukaszewska-Bezulska, J. (2021). The Role of Social Capital in Labour-Related Migrations: the Polish Example. *Journal of International Migration and Integration*, 22, 949-966.
- Massey, D., and Espinosa, K. (1997). What's Driving Mexico US Migration? A Theoretical, Empirical, and Policy Analysis. *American Journal of Sociology*, 102, 939-999.
- Mckenzie, D., and Rapoport, H. (2010). Self-Selection Patterns in Mexico-U.S. Migration: The Role of Migration Networks. *Review of Economics and Statistics*, 92, 811-821.
- Munshi, K. (2003). Networks in the Modern Economy: Mexican Migrants in The U.S. Labor Market. *Quarterly Journal of Economics*, 118 (2), 549-599.
- Nahapiet, J., and Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage. *The Academy of Management Review*, 23 (2), 242-266.

- Nijkamp, P. (2003). Entrepreneurship in a Modern Network Economy. *Regional Studies*, 37 (4), 395-405.
- Nooteboom, B. (2007). Social Capital, Institutions and Trust. *Review of Social Economy*, 65 (1), 29-53.
- Parthymos, A., and Daskalopoulou, I. (2021). Entrepreneurship and Social Capital: Some Evidence on Micro-Spatial Interactions. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 0 (0), 1-22.
- Peltier, J. W., and Naidu, G.M. (2012). Social Networks Across the SME Organizational Lifecycle. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19 (1), 56-73.
- Percoco, M. (2012). Entrepreneurship, Social Capital and Institutions: Evidence from Italy. *Spatial Economic Analysis*, 7 (3), 339-355.
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Portes, A., and Sensenbrenner, J. (1993). Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action. *American Journal of Sociology*, 98 (6), 1320-1350.
- Putnam, R. D., Leonardi, R., and Nanetti, R. Y. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Ram, M. (1994). Unravelling Social Networks in Ethnic Minority Firms. *International Small Business Journal*, 12 (3), 42-53.
- Ram, M., and Jones, T. (2008). Ethnic-Minority Businesses in the UK: A Review of Research and Policy Developments. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 26, 352-374.
- Roberts, B. R. (1995). Socially Expected Durations and the Economic Adjustment of Immigrants. In A. Portes (Ed.), *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*. New York: Russell Sage Foundation, 42-86.
- Sanders, J. M., and Nee, V. (1996). Immigrant Self-Employment: The Family as Social Capital and the Value of Human Capital. *American Sociological Review*, 61 (2), 231-249.
- Setiawan, E., Irawati, D., and Rutten, R. (2016). Indonesian Entrepreneurs in the UK: A Social Capital Perspective on Challenges and Opportunities of Migrant Entrepreneurs. In H. Westlund and Johan P. Larsson (Eds.), *Handbook of Social Capital and Regional Development*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 193-220.
- Shane, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham: Edward Elgar (New Horizons in Entrepreneurship).
- Shih, J. (2002). Ethnic Identity, Bounded Solidarity, and the Formation of Immigrant Networks of Care, Working Paper of Center for Working Families, University of California, Berkeley, 1-21.
- Shinnar, Rachel S., and Zamantılı Nayır, D. (2018). Immigrant Entrepreneurship in an Emerging Economy: The Case of Turkey. *Journal of Small Business Management*, 57, 559-575.
- Simba, A. (2013). The Role of Global R&D Networks in Generating Social Capital for Born Global Bio-Tech Firms: A Multi-Case Approach. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 20 (3), 342-362.
- Solano, G., Schutjens, V., and Rath, J. (2022). Multifocality and Opportunity Structure: Towards a Mixed Embeddedness Model for Transnational Migrant Entrepreneurship. *Comparative Migration Studies*, 10 (1), 3.
- Solano, G. (2023). Social Networks for Cross-Border Business Activities: A Comparison Between Transnational and Domestic Moroccan Migrant Entrepreneurs. *Globalizations*, 0 (0), 1-23.
- Sørensen, J. B. (2007). Bureaucracy and Entrepreneurship: Workplace Effects on Entrepreneurial Entry. *Administrative Science Quarterly*, 52 (3), 387-412.
- Sorenson, O. (2003). Social Networks and Industrial Geography. *Journal of Evolutionary Economics*, 13, 513-527.
- Storti, L. (2014). Being an Entrepreneur: Emergence and Structuring of Two Immigrant Entrepreneur Groups. *Entrepreneurship & Regional Development An International Journal*, 26 (7-8), 521-545.
- Stuart, T. E., and Sorenson, O. (2005). Social Networks and Entrepreneurship. In S. A. Alvarez, R. Agarwal, and O. Sorenson (Eds.), *Handbook Of Entrepreneurship Research: Interdisciplinary Perspectives*. The United States of America: Springer, 233-252.
- Surangi, H. (2013). Research on Entrepreneur Networks: A Comprehensive Review of Literature. In *2nd International Conference on Humanities, Economics and Geography*. London (UK), 182-186.
- Şahin, M., Nijkamp, P., and Baycan-Levent, T. (2007). Multicultural Diversity and Migrant Entrepreneurship: The Case of The Netherlands. *Journal of Faculty of Architecture*, 4 (1), 20-44.
- Şahin, M., Nijkamp, P., and Stough, R. (2011). Impact of Urban Conditions on Firm Performance of Migrant Entrepreneurs: A Comparative Dutch-US Study. *The Annals of Regional Science*, 46, 661-689.

- Şan, M. ve Şimşek, R. (2014). Sosyal Sermaye Kavramının Tarihsel-Sosyolojik Arkapları. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 6 (1), 88-110.
- Tavassoli, S., and Tripp, M. (2019). The Impact of Ethnic Communities on Immigrant Entrepreneurship: Evidence from Sweden. *Regional Studies*, 53 (1), 67-79.
- Türk, E. (2015). Sosyolojik Düşüncede Sosyal Sermaye Tartışmaları: Pierre Bourdieu ve James Samuel Coleman Bağlamında Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Sosyal ve Kültürel Araştırmalar Dergisi*, 1 (2), 127-149.
- Tüylüoğlu, Ş. (2006). Sosyal Sermaye, İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması. *Akdeniz İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12, 14-60.
- Van Staveren, I. (2003). Beyond Social Capital in Poverty Research. *Journal of Economic Issues*, 37 (2), 415-423.
- Verheijen, V. W., Nguyen H., and Chin, B. (2014). The Making of Ethnic Migrant Women Entrepreneurs in New Zealand. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 23 (3), 296-312.
- Vissak, T., and Zhang, X. (2014). Chinese Immigrant Entrepreneurs' Involvement in Internationalization and Innovation: Three Canadian Cases. *Journal of International Entrepreneurship*, 12, 183-201.
- Volery T. (2007). Ethnic Entrepreneurship: A Theoretical Framework. In L. P. Dana (Ed.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship*, Cheltenham: Edward Elgar, 30-41.
- Weber, D. (2014). Migrant Networks: A Literature Review. Working Paper Number 5, Integration of Immigrants Programme, Collage of Humanities and Social Sciences, Massey University, North Shore City, New Zealand, 6-19.
- Winters, P., De Janvry, A., and Sadoulet, E. (2001). Family and Community Networks in Mexico-US Migration. *Journal of Human Resources*, 36, 159-184.
- Zhou, M., and Cho, M. (2010). Noneconomic Effects of Ethnic Entrepreneurship: a Focused Look at the Chinese and Korean Enclave Economies in Los Angeles. *Thunderbird International Business Review*, 52, 83-96.
- Zolin, R., and Schlosser, F. (2013). Characteristics of Immigrant Entrepreneurs and Their Involvement in International New Ventures. *Thunderbird International Business Review*, 55 (3), 271-284.