

T.C
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

TÜRKİYEDEKİ AFGAN GÖÇMENLERİN GİRİŞİMCİLİK
SÜRECİNDE SOSYAL SERMAYENİN ETKİSİ: İSTANBUL VE KONYA
ÖRNEĞİ ÜZERİNE NİTEL BİR ARAŞTIRMA

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Rana AFKARİ

19811101001

DANIŞMAN

Prof. Dr. Mustafa Atilla ARICIOĞLU

KONYA-08.12.2022

	T.C. NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü	
---	--	---

ETİK SAYFASI

ÖĞRENCİNİN	Adı Soyadı	Rana AFKARI
	Öğrenci Numara	19811101001
	AnaBilim/Bilim Dalı	İşletme Ana Bilim Dalı/ İşletme Bilim Dalı
	Programı	Tezli Yüksek Lisans
	Tez Danışmanı	Prof. Dr. Mustafa Atilla ARICIOĞLU
	Tezin Adı	Türkiyedeki Afgan Göçmenlerin Girişimcilik Sürecinde Sosyal Sermayenin Etkisi: İstanbul Ve Konya Örneği Üzerine Nitel Bir Araştırma

Tez aşamasında bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle riayet edildiğini tez içindeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu, ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada başkalarının eserlerinden yararlanması durumunda bilimsel kurallara uygun olarak atıf yapıldığını bildiririm.

Rana AFKARI

İmzası

	T.C. NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü	
---	--	---

ÖĞRENCİNİN	Adı Soyadı	Rana AFKARI	
	Öğrenci Numara	19811101001	
	AnaBilim/Bilim Dalı	İşletme Ana Bilim Dalı/ İşletme Bilim Dalı	
	Programı	Tezli Yüksek Lisans	X
	Programı	Doktora	
	Tez Danışmanı	Prof. Dr. Mustafa Atilla ARICIOĞLU	
	Tezin Adı	Türkiyedeki Afgan Göçmenlerin Girişimcilik Sürecinde Sosyal Sermayenin Etkisi: İstanbul Ve Konya Örneği Üzerine Nitel Bir Araştırma	

ÖZET

Son yıllarda teknolojinin gelişmesine ve küreselleşmenin artışına bağlı olarak göç, göçmen girişimci ve sosyal sermaye gibi kavramların özellikle ekonomi ve sosyoloji alanındaki çalışmalarda önemli bir araştırma konusu olarak görülmektedir. Uluslararası literatürde göçmen girişimci ve göçmen girişimci ile bağlantılı olan sosyal sermaye kavramı incelenmiştir. Ayrıca, tezin konusu olan Afgan göçmen girişimciler ile ilgili Türkiye’de ve dünya genelinde çok az çalışmalar bulunmaktadır. Bu kapsamda yıllardır iç savaş, Taliban baskısı, ırksal çatışma, ekonomik ve siyasi sıkıntılardan dolayı Türkiye’ye gelen göçmen girişimcilik faaliyetlerinin oluşumları ve oluşum sürecinde sosyal sermayeye etkisi üzerine çalışması, analiz edilmesi çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır.

Bu çalışma toplam 3 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde göç, göçmen, Afgan göçmen kavramları teorik olarak incelenmiştir. İkinci bölümde girişim, girişimci, göçmen girişimci ve sosyal sermaye kavramları ele alınmıştır. Son bölümde ise Türkiye’deki Afgan göçmen girişimciler üzerine bir alan araştırması gerçekleştirilmiştir.

Bu çalışmanın amacına ulaşmak için Konya ve İstanbul’da yerleşen göçmen girişimciler ile yarı yapılandırılmış mülakat yöntemi kullanılmıştır. Yapılan mülakatlar,7 göçmen girişimci ile yüz yüze gerçekleşirken 8 girişimci ile uzaktan online olarak gerçekleşmiştir.

Bu iki şehirde bulunan Afgan girişimcilerden elde edilen bulgulara göre Afgan girişimcilerin ihtiyaç temelli girişimciler olduğu, girişim kararının alınması bakımından sosyal sermayenin büyük önem taşıdığı, çevresine, kendi toplumunun yapısına, yörelerine güvenerek girişimde bulunmaları ve girişim sonrası hem Afganlar hem de Türkler tarafından benimsendiği sonucuna varılmıştır. Buna ek olarak, girişimcilerin toplum tarafından saygıları artmıştır ve güvenilir kişi olarak bilinmişlerdir.

Anahtar Kelimeler: Göç, Göçmen, Göçmen Girişimci, Afgan Göçmen Girişimci, Sosyal Sermaye, Sosyal Ağ, Güven.

	T.C. NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü	
---	--	---

Öğrencinin	Adı Soyadı	Rana AFKARI	
	Öğrenci Numara	19811101001	
	AnaBilim/Bilim Dalı	Business Administration/ Business Administration	
	Programı	Master Degree (M.A)	X
		Doctoral Degree (Ph. D)	
	Tez Danışmanı	Prof. Dr. Mustafa Atilla ARICIOĞLU	
	Tezin Adı	The Effect Of Social Capital On The Entrepreneurship Process Of Afghan Immigrants In Turkey: A Qualitative Study On The Case Of Istanbul And Konya	

ABSTRACT

In recent years, cause of technology development and globalization, the concepts of immigrants, immigration, immigrant entrepreneur, social capital are important research topics especially in the fields of economics and sociology. In the international literature, the concepts of immigrant entrepreneur and the social capital associated with the entrepreneurs has not been studied much. Moreover, there is very little information about Afghan immigrant entrepreneurs, which is the subject of the thesis in Turkey and around the world. It's been many years that immigrant entrepreneur coming to Turkey due to the civil war, Taliban pressure, racial conflicts, and other political and economic difficulties. Analyzing their works, the effect of their entrepreneurship activities on social capital are the main objectives of this study.

This study consists of three parts in total. Part one, the concepts of immigration, immigrant, and Afghan immigrants are studied theoretically. Second part, entrepreneurship, entrepreneur immigrant entrepreneur and social capital concepts are explored. In the last part, a field study was conducted on Afghan immigrant entrepreneurs in Turkey. In order to achieve the purpose of this study, qualitative research was conducted with immigrant entrepreneurs in Konya and Istanbul. While the interviews were conducted face-to-face with 7 immigrant entrepreneurs, they were conducted remotely with 8 entrepreneurs online.

According to the information obtained from Afghan entrepreneurs in these two cities, It was a need-based entrepreneurship. In terms of taking the entrepreneurial decision, the structure of the society where the social capital has held a crucial role, the entrepreneurs environment, the structure of their society and by relying on their own customs and values they decided to be entrepreneurs and they were welcomed and embraced by both Turks and Afghan communities. In addition, these entrepreneurs are respected by society and became known as trustable and reliable people.

Keywords: Immigration, Immigrant, Immigrant Entrepreneur, Afghan Immigrant Entrepreneur, Social Capital, Social Network, Trust.

İÇİNDEKİLER

YÜKSEK LİSANS TEZ KABUL FORMU.....	i
BİLİMSEL ETİK SAYFASI.....	ii
ÖZET.....	iii
ABSTRACT.....	v
İÇİNDEKİLER.....	vii
TABLolar LİSTESİ.....	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	ix
KISALTMALAR.....	ix
ÖNSÖZ.....	x
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

GÖÇ VE GÖÇMEN KAVRAMLARI

1.1.Göç ve Göçmen Kavramının Genel Anlamı.....	3
1.2.Göç Teorileri.....	4
1.2.1.Erken Dönem Teorisi.....	4
1.2.2.Çağdaş Teorisi	5
1.2.2.1. İlişkiler Ağı (Network) ve Sosyal Sermaye Teorisi	6
1.2.2.2. Yeni Ekonomi Teorisi.....	10
1.2.2.3. Göç Sistemleri Kuramı	11
1.3.Göç Kararının Verilmesi.....	12
1.4. Göç ve Ekonomi İlişkisi	14
1.5. Afgan Göçmenlerin Göç Etme Tarihçesi.....	16
1.6. Afganistan-Türkiye Göç İlişkisi	18

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK, GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİK VE SOSYAL SERMAYE

2.1.Girişim, Girişimci ve Girişimcilik Kavramı	22
2.2.Girişimcilik Tarihçesi.....	24
2.3.Göçmen ve Göçmen Girişimcilik	27
2.4.Göç ile İlgili Girişimcilik Kavramları	30
2.4.1.Etnik Girişimcilik.....	30
2.4.2.Azınlık Girişimcilik ve Diaspora Girişimcilik	32
2.5.Genel Anlamıyla Sosyal Sermaye Kavramı	34
2.6.Sosyal Sermayenin Bileşenleri.....	35
2.6.1.Güven.....	35
2.6.2. Sosyal Normlar	37
2.6.3 Sosyal Sermaye Ağları	38
2.7. Sosyal Sermaye Türleri.....	39
2.7.1. Bağlayıcı (Bonding) Sosyal Sermaye	40
2.7.2. Köprü Kuran (Bridging) Sosyal Sermaye	41
2.7.3. Birleştirici Sosyal Sermaye	42
2.8. Sosyal Sermaye ve Girişimcilik İlişkisi	44
2.9. Sosyal Girişimcilik ve Göçmenler İlişkisi	45

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYEDE’Kİ AFGAN GÖÇMEN GİRİŞİMCİLER ÜZERİNE BİR ALAN ARAŞTIRMASI

3.1.Araştırmanın Amacı, Önemi ve Yöntemi	50
3.1.1.Araştırmanın Önemi ve Amacı	50
3.1.2.Evren ve Örneklem	51
3.1.3. Çalışmanın Yöntemi	52
3.2 Araştırmanın Bulguları	53
3.2.1. Temel (Demografik) Bulgular	53
3.2.1.1 Afgan Göçmen Girişimciler Kimdir?.....	53
3.2.2. Şu Anki İş Faaliyetiniz ve Süreci Nasıl İşliyor?	57
3.2.3. İşlerin Yapılması Esnasında Karşılaşılan Sorunlarla İlgili Bulgular	62
3.2.4. Girişimcilik Özellikleri ve Süreci İle İlgili Bulgular.....	64
3.2.4.1. Afgan Göçmen Girişimciler İhtiyaç Temelli Girişimciler Midir?	64
3.2.4.2. Afgan Göçmen Girişimcilerin Girişimciliği Başlatma Süreci ve Hedefine Dair Bulgular	65
3.2.5.Sosyal Sermaye ve Girişimcilik İlişkisi	66
3.2.5.1 İş Kurma Sürecinde Girişimcilerin İş İlişkilerindeki bağlayıcı,köprü kuran ve birleştirici Sosyal Sermaye türleri ile İlgili Bulgular	66
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	74
ÖNERİLER.....	81
KAYNAKÇA	82
EKLER.....	90

Tablolar Listesi

Tablo 3.1. Girişimcilerin Demografik Özellikleri

Tablo 3.2. Türkiye’ye Giriş Tarihi Ve İş Yerini Başlatma Tarihi

Tablo 3.3. Afganlıların Afganistan’daki Ve Türkiye’deki İşleri

Tablo 3.4. Afgansitan’daki Ve Türkiye’deki İşyerleri İlgili Karşılaştırmalar

Şekiller Listesi

Şekil 1.1. Göç Kararını Etkileyen Faktörler

Şekil 1.2. Göçün İşgücü Piyasası Üzerindeki Etkisi

Şekil 1.3.Yıllara Göre Yakalanan Düzensiz Göçmenlerin Uyrak Dağılım

Şekil 2.1: Etnik Girişimcilik ve Faktörleri

Kısaltmalar Listesi

TÜBİTAK: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu

ABD: Amerika Birleşik Devletleri

L.J : Lyda Judson

J. Wiliam: James Wiliam

AIAD: Afganistan İş Adamlar Derneğı

ACCI: Afghanistan Champer Of Commerce İnvestment (Afgan Ticaret Yatırım Odası)

YTB: Yurtdışı Türkler Ve Akraba Topluluklar Başkanlığı

ÖNSÖZ

Çalışma konusunun seçilmesi ve çalışmanın her aşamasında bana yardımcı olan, değerli bilgilerini benimle paylaşan, çok kıymetli danışman hocam Prof. Dr. Mustafa Atilla ARICIOĞLU'na çok teşekkür ediyor ve şükranlarımı sunuyorum.

Uygulama süreci boyunca veri bulmak ve girişimcilere ulaşmak için bana yardımcı olan değerli arkadaşlarıma meslektaşlarıma çok teşekkür ederim. Ayrıca mülakata katılan Afgan girişimcilere katkılarından dolayı teşekkür ederim.

Beni bu konuma getiren ve her zaman başarılı olmamı çok isteyen benim en büyük şansım olan değerli anneme, abime ve ablama sonsuz teşekkür ve sevgilerimi sunuyorum.

Rana AFKARI

KONYA

GİRİŞ

Göç kavramı genel anlamda çok eski bir kavram olarak karşımıza çıkmakta ve özellikle son dönemlerde çeşitli alanlarda önemli bir araştırma konusu olarak literatürde yer almaktadır. Bu kavram yer değiştiren birey ya da toplumu etkilemesi ile beraber yerleşik insanları da etkilemektedir. Yani göçün sebebi ve sonucu son dönemde birçok ülkede çalışma konusu olmuştur (Güney vs. 2017: 37).

Bütün bunlarla beraber göç kavramı son dönemlerde birçok bilim insanı tarafından incelenmektedir. Çünkü jeopolitik açıdan önemli konuma sahip olan ülkeler bu kavramdan sert bir şekilde etkilenmektedir. Örneğin; Ravenstein Teorisine göre dünyanın birçok yerinde sosyal olay kıtlık vb. durumlar sebep ve sonuç olarak etkilemekte insanları isteyerek ya da zorunlu olarak göçü yaşatmaktadırlar. Genel olarak bu kavram ister gönüllü ister zorunlu olsun yaşam biçimini etkilemektedir (Karakaya, 2021: 95). Göç olgusunun yaşanması göçmen kavramını ortaya çıkartmakta ve göçmenlerin durumunu etkilemektedir. Göçmenler gittiği ülkede farklı olaylar ve sorunlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Çünkü gitmiş oldukları ülkelerin kültür, dil, din ve sosyal yaşamlarının farklılıklarıyla uğraşmaktadırlar. Göçmenlerin bazıları gittiği ülkelerde yeniliklerle hayatını geliştirmektedir. Genel olarak yenilikçi ruhuna sahip girişimci göçmenler için göç etmek bir fırsat olarak görülmektedir. Oysa girişimci kavramı son dönemlerde önemli bir kavram olarak bilinmektedir. Kaynakları yüksek verimlilik seviyesinde kullanarak minimum maliyetle kazanç elde etmek amacı taşıyan girişimcilik kavramı risk taşıyıcı, pazar analizinde başarılı inovasyon ve yönetim özelliğine sahip bireylerle çok yakından ilişkilidir. Böylece girişimcilik kavramı, fırsatları takip etme yeteneğine sahip olma işidir. Yani girişimcilerin yeni bir sistem kurması için yeni fikirlere sahip olması ve bu yeni fikirleri uygulamaya geçirmesi onlar için önemlidir.

Genel anlamda göç ve girişimcilik son dönemlerde büyük önem taşıması ile beraber sosyal sermaye yönünden de incelenmektedir. Ayrıca sosyal sermaye olgusu bir ülkenin ekonomi, eğitim, kalkınma ve girişimcilik yönlerini etkilemektedir. Güven ya da sosyal sermaye karşılıklı ve işbirliği alışkanlıkları ile de ilgilenmektedir. Ele alınan

bu çalışmada Afgan göçmenlere genel anlamda değinilerek son dönemlerde önemi artan girişimcilik ve sosyal sermaye ilişkisini incelenmekle beraber sonuca ulaşmak için Afgan göçmen girişimciler ile derinlemesine mülakat yapılmıştır.



BİRİNCİ BÖLÜM GÖÇ VE GÖÇMEN KAVRAMLARI

1.1. Göç ve Göçmen Kavramının Genel Anlamı

Göç kavramı çok eski zamanlardan beri kullanılmakta olup tarih boyunca insanların gönüllü veya gönülsüz olarak yaşadıkları yerden farklı bir toprağa taşınması anlamına gelmektedir. Göç kelimesi birey, toplum ve mekân ile bağlantılı olmaktadır. Ayrıca, ekonomik, sosyal, siyasal, kültürel alanlarda çok farklı etkilere sebep olmuştur. Göçmenlik sonucunda ortaya çıkan bu etkenler dolaylı ve dolaysız bir şekilde ülkelerin yapısı ile insanların yaşayış biçimine etki yaratıp ve bu etkiyi sürdürmeye devam etmektedir (Balun, 2020:16).

Göç kavramı genel olarak yer değiştirme anlamını taşımaktadır. Buna ek olarak kişilerin daha önce hep kalıcı olarak ikamet ettiği bir yerden farklı bir yere taşınması olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca göçten söz edebilmek için zaman bakımından süreklilik ve kalıcı özelliğini taşıması gerekmektedir (Borlat, 2019:7). Başka bir ifadeyle göç, coğrafi özellik taşıyan ve insanların yaşamlarını sürdürebilmesi için mekân değişikliği arz etmektedir. Bütün bunlarla beraber göç, coğrafi yer değiştirme aşamasının sosyal, ekonomik, kültürel ve siyasi boyutlarıyla toplumun temelini değiştiren nüfus hareketidir. Bu olgusu ilk değerlendirmede insanların daha refah ve daha iyi koşullarda hayatını sürdürebilmek için bulundukları bölgeden farklı bir bölgeye taşınması gibi özellikleri analiz edildiğinde keyfi bir girişim olarak gözükmemektedir. Doğal afetler, savaşlar, siyasal durumlar vb. çok güçlü sebepler insanların göç etmesine neden olmaktadır. Genel olarak göç iç göçler ve dış göçler olmak üzere iki şekilde değerlendirilmektedir. İç göçler, bir ülkenin kendi sınırları içerisinde yer değişikliği arz ederken dış göçler, mekân bakımından ülke sınırları dışına tamamen yerleşmesidir (Çesteneci, 2012:22).

Göç kavramı doğal olarak göçmen olgusunu ortaya çıkartmaktadır. Göçmen kavramı, göç kavramı kadar çeşitli bilim dallarında değerlendirilerek tanımlanmaktadır. Birleşmiş Milletler kendi isteğiyle ya da isteksiz bir şekilde, resmi veya gayri resmi yollarla kendi ülkesinde çıkan ve bir yıldan fazla süreyle konum bakımında farklı

coğrafyada ikamet eden bireyi göçmen olarak tanımlamaktadır. Başka bir tanımda uluslararası göç örgütü tarafından şöyle ele alınmıştır: Bir ülkede yaşamını sürdürmek amacıyla mekân değiştirme kararı alan kişi göçmendir (Balun, 2020:18). Göç eden kişi olarak tanımlanan göçmen, mekansal açıdan hedef ülkede yaşayanlara göre farklı ülkeden gelen kişilere ‘dışarıdan içeriye göçmen’ denilmektedir. Menşei ülkede yaşamını sürdürenler açısından ise ‘içeriden dışarıya göçmen’ olarak tanımlanmaktadır. Kısaca bir bireyin, toplumun, ailenin bir yerden farklı bir yere kalıcı bir şekilde yerleşmesi göç kavramını açıklarken bu mekân değiştirme kararı alan kişiye göçmen denilmektedir (Ceviz, 2020:5).

Genel olarak göç ve göçmen kavramları farklı tanım ve ifadelerle ele alınmıştır. Ayrıca bu kavram gün geçtikçe değerini zenginleştirmektedir. Bununla beraber göç kavramını açıklamak için bilim adamları farklı teoriler üzerine çalışarak göç olgusunu beyan etmişlerdir.

1.2. Göç Teorileri

Göç ile ilgili teoriler alt yapısı bakımından farklılık göstermektedir. Göç teorilerinin temelinde, göç edilenin konumu, yerleştiği yerde kalınan süre, göç edilen konumun ekonomik şartları, göç edilen mekânın yönetim şekli, göç edilen yerdeki akrabalık ilişkileri ve sosyal ağlar, göçmenlerin kişisel özellikleri ve etnik kimlikleri, cinsiyet gibi unsurlar bulunmaktadır (Özcan, 2017:187). Bu çalışmada göç ile ilişkili teoriler incelenerek odak noktası ele alınacaktır. Bununla beraber göç edilen yerlerdeki akrabalık ilişkileri ve sosyal ağlar değerlendirilecektir.

1.2.1. Erken Dönem Teorisi

Göç kavramı farklı bilim insanları tarafından çeşitli alanlarda araştırmalar yürütülerek yapılmıştır. Bunlardan birisi erken dönem göç teorisidir. Ayrıca erken dönem göç teorisi ekonomik, sosyolojik ve konumlandırma kavramlarından yola çıkılarak farklı teorileri ortaya çıkarmıştır. İlk olarak göç alanında kapsamlı teoriler ve göç teorilerinin alt yapısı oluşturularak harekete geçilmiştir. Bu hareket eylemi ingiliz coğrafyacı ve haritacısı olan Ravenstein bilim adamı tarafından yapılmıştır. Ravenstein,

göç hareketlerini ekonomik, sosyal ve siyasi açıdan değerlendirmiştir. Böylece göçün ekonomik ve sosyal bakımından daha iyi fırsatlar sunduğunu ifade etmiş ve bu eylemi etkileyen temel faktörün ise uzaklık olduğunu belirtmiştir. Bu konuyu dokuz farklı esas ile açıklamıştır (Özcan, 2017:189).

- Göç edenlerin çoğu konum bakımından kısa mesafeyi tercih etmekte ve göçün sonucunda büyük bir ticaret doğmaktadır.
- Göç ile kentleşmenin doğru yönlü bir ilişkisi vardır. Böylece kırsal bölgede yaşayan insanlar büyük kentlere ve uzak yerlerden gelen insanlar ise kırsal yerlere gitmeyi tercih etmektedir.
- Bu yayılma süreci göçleri içine çeken sürecin tersine olsa da onunla benzerlik göstermektedir.
- Her göç akımı kendisine düzenleyici bir karşı akım yaratır.
- Uzun mesafelerden gelenlerin çoğu büyük ticaret ya da sanayi merkezlerindeki kentlerden birini tercih eder.
- Ülkenin kırsal bölgelerinde yaşayan insanların kentsel alanlarda yaşayanlara kıyasla göç akımı daha yüksektir.
- Kadınlar kısa mesafeye göç etmeyi tercih ederken erkeklerin çoğu uzun mesafeyi tercih etmektedir.

Bu konu ile ilgili araştırmacılarından bir diğer önemli bilim adamı ise W. Petersondır. Peterson göç kararlarını etkileyen faktörlerin bireysel ve sosyal faktörler olduğunu ifade etmektedir. Bireysel ve sınıfsal farklılıkların temelinde göç, sosyoloji alanında oldukça önemli bir konuma sahiptir. Buna bağlı olarak ilkel göç, zorunlu göç, serbest göç, kitlesel göç ve yönetilmiş göçler gibi göç çeşitleri ortaya çıkmıştır (Özcan, 2017:189).

1.2.2. Çağdaş Teorisi

Çağdaş göç teorileri arasında: Neoklasik teori, Zelinsky'nin hareketlilik geçiş hipotezi, işgücü piyasa teorisi, merkez-çevre ilişkileri teorisi, göç sistemleri teorisi, işgücü göçünün yeni ekonomisi teorisi, ilişkiler ağı teorisi, sosyal sermaye teorisi, davranışsal model göç teorisi gibi birden fazla göç teorileri bulunmaktadır. Bu teorilerine göre göç ile arz ve talep arasında doğrusal bir ilişki olduğu görülmektedir ve

bu teorilerin özelliklerinden yola çıkarak göç tanımını analiz edilmektedir (Aslan,2016:14-15).

İnsanlar veya göçmenler birden fazla nedenler ve koşullara dayanarak göç etme kararını vermektedir. Yukarıdaki teorilerin temelinde göç ve göç ile ilgili nedensellik faktörleri bulunmaktadır. Çalışma konusu ile ilgili olarak sosyal sermaye teorisi ve ilişkisel ağı teorisi, yeni ekonomi teorisi ve göç sistemleri kuramı üzerinde durulmaktadır.

1.2.2.1. İlişkiler Ağı (Network) ve Sosyal Sermaye Teorisi

Bu teori, işgücü göçünde önemli bir faktör olarak sayılan mülteciler arasındaki ilişkiler ağını oluşturmaktadır. Bu ağı, insanların davranışı ve hayatı ile yakından ilişkilidir. Dolayısıyla bunu sosyal sermaye ile açıklamak mümkündür.

Sosyal sermaye kavramı, sosyal bilimler alanına yakın zamanda dahil olan bir kavramdır. Kavram ilk kez Amerikalı reformist L.J. Hanifan tarafından 1916 yılında kullanılmıştır. Hanifan, sermaye kavramını genel kullanımı olan taşınmaz mal özel mülkiyet veya para gibi somut şeylerin dışında kullanmak ve toplumsal bütünlüğü oluşturan bireyler ve aileler arasında insanların günlük yaşamlarıyla ilgili iyi niyet, arkadaşlık, sempati ve sosyal birtakım münasebetlerin varlığına dikkat çekmek için sosyal sermaye kavramını geliştirmiştir. Sosyal sermaye; toplumu oluşturan birey, sivil toplum kuruluşları ve kamu kurumları arasındaki eşgüdüm faaliyetlerini kolaylaştıran ve toplumun üretkenliğini artıran kural, iletişim ağı ve güvenden oluşan yapı olarak tanımlanmaktadır (Aslan,2016:15).

Sosyal sermaye, yerel bir toplumun üyeleri arasında paylaşılan güven ve iş birliği alışkanlıklarını ifade etmektedir. İlk olarak insanlar bir araya gelerek sosyal sermaye belirtmekte ardından toplumsal gelişmeye odaklanmaktadırlar. İnsanların kendileri için daha çok şey yapmaları daha çok sosyal sermayenin üzerine odaklanması bireylerin toplumsal yatırımının artması anlamına gelmektedir. Sosyal sermaye kavramı, yapıları ve davranışları açıklarken ilişkilere ve değerlere yaptığı vurgu açısından önemlidir. Sosyal sermaye, yalnızca bireylerin diğerleriyle bağlar oluşturmaları değil, aynı zamanda herhangi bir grubun içinde olmaktan dolayı o grubun değerlerinin içselleştirilmesi ve kaynaklara erişimin sağlanması demektir. Sosyal sermayenin sosyal

uyum ve özdeşleşme ile hükümet biçimleri ve toplumu daha uyumlu hale getiren ve sadece bireylerin bir koleksiyonundan fazlasını temsil eden kültürel ifadeler ve sosyal davranış biçimleriyle bağlantılı olduğu ifade edilmiştir. Kısaca, sosyal sermaye insanlar arasındaki ilişkiler ağının oluşumudur (Baas,1997:35).

Genel olarak bakıldığında ilişkiler ağı göç etmeyi etkileyen diğer değişkenlerden ziyade zaman ve mekânın devamlılığını sağlayan değişkenler ile yakından ilgilenmektedir. Göçmenler, ağ oluşumundan ilişkiler yaratmakta ve gittikleri mekânı ilişkileri sebebi ile istekli olarak seçmektedirler. Eski göçmenler yeni göçmenler veya göçmen olmayan bireyler ile ilişkiler ağı yoluyla göç ettikleri konumu seçip devamlılığı sağlamaktadırlar. Böylece maaş veya parasal değerlerden geçip sosyal değerlerin önemi ortaya çıkmaktadır. İlişkiler ağı Göçmenlerin yer seçiminde yardımcı olmaktadır (Özcan, 2011:202).

Göçmen ağları olarak bilinen bu teori daha önceden göç edenler ve yeni göç eden bireyler ile olan yakınlık ve ilişkilere dayanmaktadır. Bu kuram eski göçmen, yeni göçmen terimleri ve ilişkisi üzerinde durmaktadır. Eski göçmenler önceden göç ettikleri için yerleştiği yerin artılarıyla, eksileriyle değerlendirilmekte ve kendisine ait bir çevre ve sosyal ağ oluşturmaktadır. Dolayısıyla sosyal ağ ilişkisi sayesinde daha önceden yakın olan çevresindeki insanlara göçmenlik kararı verirken ve karar oluşumundan sonra göç ettikleri yerin devamlılığını ve sürekliliğini etkilemektedir. Böylece yeni göçmen bireyler göçmenlik sürecindeki sosyalleşme sürecini kolaylaştırmaktadır. Ancak yeni gelen Göçmenler sosyal ve temel ihtiyaçlarını eski göçmenlerin yardımı ile giderdikleri için yerel halk ile etkileşimi ve sosyalleşmeyi ertelemektedir. Bu durum Göçmenleri yerel toplumdan uzak bir topluluk haline getirmektedir (Borlat, 2019:15).

Göç ağları, göç kavramını göçmen ve göçmenlik ilişkileri açısından inceleme fırsatı tanımaktadır. İlişkiler ağı göçmenler arasındaki dostluk, akrabalık, ırksal bağları ifade etmektedir. Bu tür ağlar, göçmenler arasındaki yardımlaşma ve bir çeşit sosyal sermayedir. Bu ağlar göç sürecindeki risk ve maliyetleri azaltmakta ve zamanla bir göç zincirinin oluşmasına sebep olmaktadır (Rasooly, A. 2020).

Birçok göç kanunlarında göç hareketinin başlanması ve sürdürülmesi, kültürel ve sosyal sermaye açısından önemli olarak görülmektedir. Kurulan ilişkiler ve bağlar

göçmenler açısından bir veri kaynağı olup göç etmek isteyen Göçmenlere bilgi ile yardımda bulunmaktadır. Sosyal ağı, aile veya aynı ırktan olanların ekonomik ve sosyal alanda etkileşimde bulunmasına sebep olmaktadır. Bu ilişkiler göçmenlerin göçmenlik sürecinin başlatılmasından başlayıp ülkeye nasıl giriş yapmaları, gideceği ülke yasaları, iş bulma, kayıt yaptıırma gibi konularda destek sağlamaktadır. Ayrıca bu ağlar sayesinde göçmenler zamanla kendi içerisinde topluluk oluşturmaktadır. Dolayısıyla kendi kültürüne ait dükkanlar, restoranlar, dernekler kurarak kültürüne ve topluluğuna sahip çıkmaya çalışmaktadır (Rasooly,2020:38).

Sosyal sermayenin girişimcilik başarısı üzerindeki etkisine ilişkin sonuçlar, girişimcilerin büyük çoğunluğunun sosyal sermayenin başarılarına olumlu katkı sağladığını ifade etmektedir. Girişimcilerin başarısı için de sosyal sermayeye ihtiyaç duyulduğu ve olumlu etkiler sağladığı vurgulanmaktadır. Girişimciler, sosyal sermaye ağlarının ve sosyal sermaye unsurları olan ağ ve güvenin gerekli kaynakların ulaşılabilirliği açısından önemli olduğunu belirtmiştir. Böylece girişimciler sosyal ağlardaki ilişkilere güvendidçe işleri için gerekli kaynaklara erişmekte ve başarılarına ulaşmaktadırlar (Renin, 2014:22).

Göç ağları, uluslararası göçe ve göç hareketlerine etki etmekte olup göç hareketlerini arttırmasına sebep olmaktadır. Göç etme süreci başladığında göç eden kişi çevredeki insanları da etkilemektedir. Göç eden kişiler göç kararı aldıklarında resmi veya gayri resmi yollardan gideceği ülkeyi planlamaktadır. Göç etmek için ele alınan yol zor ve risklidir. Bu zorluklar ve riskler sosyal ağını tanımlayan akrabalık ile dostluk sayısını arttırmakta ve uluslararası göçün sürdürülebilirliğini sağlamaktadır. Göç eden kişi hedef ülkedeki sahip olduğu çevresiyle zorlukları aşmakta ve göçmen olarak hedef ülkede yaşama koşullarına alışmaktadır. Sonuç olarak sosyal ağı uluslararası göç hareketini arttırarak devamlılığını sağlamaktadır (Rasooly,2020:37).

Aile veya akraba ilişkisine dayanan ağlar göç eden kişiye iş bulma, kişisel sorunların çözümü, idari işlemlerin tamamlanması gibi konularda yardımcı olmaktadır. Dolayısıyla sosyal ağlar göçmenler ve aileler bakımından göç sürecinin daha güvenilir olmasına sebep olmaktadır (Castles, 2008:55).

Göçmenler, hedef ülkede yaşadığı süre içerisinde kendi kültüründeki alışkanlıklarını devam ettirmekte ve aynı ülkeden, ırktan olanlar topluluk teşkil ederek kendi kültürlerine göre dükkân, manav, restoranlar açmaktadırlar. Ayrıca mescit, dernek, öğrenci derneği, yardım derneği, göçmenler derneği gibi mekânlar açarak hizmet sunmaktadırlar. Genel olarak sosyal ağın göçmenler için faydaları yüksek olsa dahi dezavantajları da mevcuttur. Göçmenler hedef ülkede yaşadığı sürece tüm ihtiyaçlarını kendi çevresiyle karşıladığında yaşadığı ülkenin halkı ile ilişki içerisinde olmamaktadır. Böylece içine kapanık biri olarak karşımıza çıkmaktadır (Yalçın, 2004:39-55).

Göçmenlerin ilişki ağları, göç etme sürecinde göçmenlere farklı etkiler yaratmaktadır. Bazı etkiler şöyle özetlenebilmektedir: (Güllüpınar, 2012:73).

- Ağlar, göçmenlerin sürekli göç etme isteğini sağlamakta ve uluslararası göç hareketlerinin devamlılığına neden olmaktadır.
- Maaş tutarsızlığı sorununu azaltarak mültecilerin gittikleri ülkeye daha kolay uyum sağlamaktadır.
- Eskiden gelen göçmenler yeni gelenler için hedef ülkedeki fırsatlar hakkında bilgi vererek hizmette bulunmaktadır.
- Göçmenler arasında ilişki kurulduktan sonra hedef ülkedeki kanunlar ne kadar güçlü olursa olsun göçmenler kendi aralarında örgüt kurmaya, sosyalleşmeye, yardımlaşmaya devam edeceklerdir.
- Ağlar göçmenlerin kendi menşe ülke topluluğunu daha fazla temsil edecek duruma gelmektedir.
- Göçmen, ilişki ağlar ile göçmenlerin ailelerini yanına getirmesini kolaylaştırıp özel kılmaktadır.
- Ağlar, göçmenleri hedef ülkedeki toplumlardan uzaklaştırıp kendi akrabalarıyla, çevreleriyle ilişkilerini güçlendirmektedir.
- Ağlar, göç etme sürecini hızlandırmakta ve dünya çapında göç çeşitliliğini ve oranını arttırmaktadır (Güllüpınar, 2012:73).

Genel anlamı ile kültürlerarası iletişim kavramı, göçmenler ağı ile yakından ilişkilidir. Kültürlerarası iletişim, farklı geleneklere sahip insanlar arasında uyum ve iletişim aktarımları, göçmenlerin algılanması, anlaması ve kültür farklılığının incelenmesi

gibi konular ile yakından ilgilenen bir bilim dalıdır. Sosyal sermaye toplumda yerleşmiş güven, norm ve ilişkilerle bağlantılıdır. Bu açıdan her ülke ve bölgede farklılaşan kültürel ve toplumsal özelliklerin göz önüne alınması gerekmektedir. Kùltürler, insanların bir arada toplanmasını sağlamaktadır (Aksoy, 2020:12).

Kùltür, bir toplumun yaşam tarzları ile alakalı olarak bilgi, inanç, gelenekler, örf ve adetler, sanat, ahlak, dil, tarih, normlar, değerler ve araç-gereç gibi maddi ve maddi olmayan unsurları içeren bir kavram olarak tanımlanmaktadır. Dolayısıyla kùltür kavramı sosyal sermaye kavramına benzer geniş ve kapsamlı bir kavramdır. Kùltür, bir toplumun sosyal sermayesinin tüm boyutlarına yayılmakta ve sosyal sermayenin karşılıklı güven, sorumlu sivil davranış ve birliktelik derecesi gibi temel bileşenlerinin altında bulunmaktadır. Göçmenler farklı bir ÷lkeye yerleştğinde kültürel farklılıklardan dolayı çevredeki yaşayan insanlarla iletişim kurmada onların kültürel nesnelere, kurallarına, yörelerine uyum sağlamakta güçlük çekmektedir. Tüm bu zorluklar ancak güçlü bir kùltürlerarası iletişim ortamı sağlamakla mümkün olabilmektedir. Kùltürlerarası iletişim, göçmen ağılardaki olumsuzlukları azaltmaktadır. Böylece göçmenlerin toplum ile iletişimde bulunarak içine kapanık bir toplumdan uzaklaştırılması sağlanmaktadır (Aksoy, 2020:14).

1.2.2.2. Yeni Ekonomi Teorisi

Bu teori O. Stark tarafından geliştirilen bir teoridir. Bu teori göçmenlerin sadece kendisini incelemektedir ve örnek almaktadır. Bu kurama göre, mülteci birinin sadece kendi menfaatlerini düşünerek farklı bir etkenden etkilenmeden göç etme sürecini anlatmaktadır. Bu teorinin temelinde iyi bir yaşam veya refaha sahip olan bireyin sermayesini, varlığını riske atarak neden göç ettiklerini de açıklamaktadır. Bu tür göç kararının alınmasında bir aile veya bir toplum gelmektedir. Göç kararı almadan önce kendi ailesinin varlıklarının artırılmasını, refah seviyesinin yükselmesini hesaba katarak aile içerisinde bir veya iki kişi farklı bir ÷lkeye gönderilmektedir. Böylece hâlihazırdaki varlıklarını koruması ile beraber riske atmamış olmaktadır. Aileden bir kişi yurtdışında çalışması ailenin gelirini olumlu etkilemektedir (Karakaya, 2021:109). Yani genel olarak değerlendirildiğinde az gelişmiş ÷lkelerde aile içerisinde bulunan kıt kaynakların verimli kullanılması için stratejiler geliştirilmektedir. Göç etmek de ailenin geliştirdiği stratejilerden biri sayılmaktadır. Aile içerisinde göçmen olan birey sayesinde

ailenin geliri artmakta ve güvence altına alınmaktadır. Toplumun gelirine, koşullarına bağlı olarak konum seçerek kimi ülke içerisinde daha büyük şehirde gelirini artırma hedefini gerçekleştirme yolundayken kimi ise kendi ana ülkesini terk ederek farklı bir ülkeye göç etmektedir. Bu teoriye göre konumun ekonomik durumu, koşullu bir göçmen ve ailesi için öncelik arz etmektedir (Beyaz,2019:22). Aileden bir üyesi göçmen olduktan sonra diğer kişiler de göç etme kararı almaktadır. Kısacası, göç sayesinde ailenin varlıkları artmakta ve yatırım fırsatı yükselmektedir. Havale yoluyla gönderilen paraların bir kısmı harcanmaktadır. Bunun yanısıra bir kısmı ise yatırım değerlendirmeleri için bir fırsat olarak görülmektedir. Bu kurama göre, göç sadece iki ülke arasındaki ekonomik koşullardan kaynaklanmamakta olup iş güvenliği, sürdürülebilirliği, uzun dönemli risk yöntemi gibi etkenleri de etkilemektedir. Örneğin, birinin kendi ana ülkesinde yüksek gelire sahip olmasına rağmen göç etme kararının alınması sürdürülebilirliği, risk yönetiminin koşullarını açıklamaktadır (Güllüpnar, 2012:62).

1.2.2.3. Göç Sistemleri Kuramı

Bu göç teorisi iki ülke veya birden fazla ülke arasındaki göç ilişkisini, sistemini ve bağ zincirini açıklayan bir kuramdır. Bu bağlar coğrafi bakımında yakın olan bölgeler arasında ve birbirlerinden çok uzak mesafede bulunan ülkelerde de zincirleme sürmektedir. Göç sistemi, bulunduğu konumun ekonomik ve siyasi ilişkilerini daha yakından takip ettikleri ve önem verdikleri için ülkeler arası konum bakımından yakın mesafe olma zorunluluğu yoktur. Örneğin; Türkiye-Suriye göç ilişkisi olduğu gibi Suriye-ABD için de göç ilişkisi geçerli ve yaşanmaktadır (Güllüpnar, 2012:77).

Göç sistemi, hedef ülkesinde bulunan göç alan ve ana ülkede bulunan göç veren ülke ve ülkeler tarafından kurulmaktadır. Bu sistem dünyadaki ülkelerin ekonomik koşullarına göre şekillenmektedir. Bu teoriye göre göç ve göçmenlik sürecinden önce ülkelerin tarihsel bağlarına dikkat ederek güçlü siyasi ve sosyal ilişkiler yaşanma suretinde göç ihtimali daha yüksektir. Söz edilen bağlar, ticari ilişkiler, siyasi ilişkiler, ırksal ilişkiler, askeri ilişkiler ve kültürel ilişkilerdir. Bu kurama göre, geçmişte iki ülke arasında güçlü bağları hem ekonomik hem de sosyal ve kültürel açıdan mevcut ise göç sürecini başlatma oranı yüksektir (Çağlayan, 2006:17).

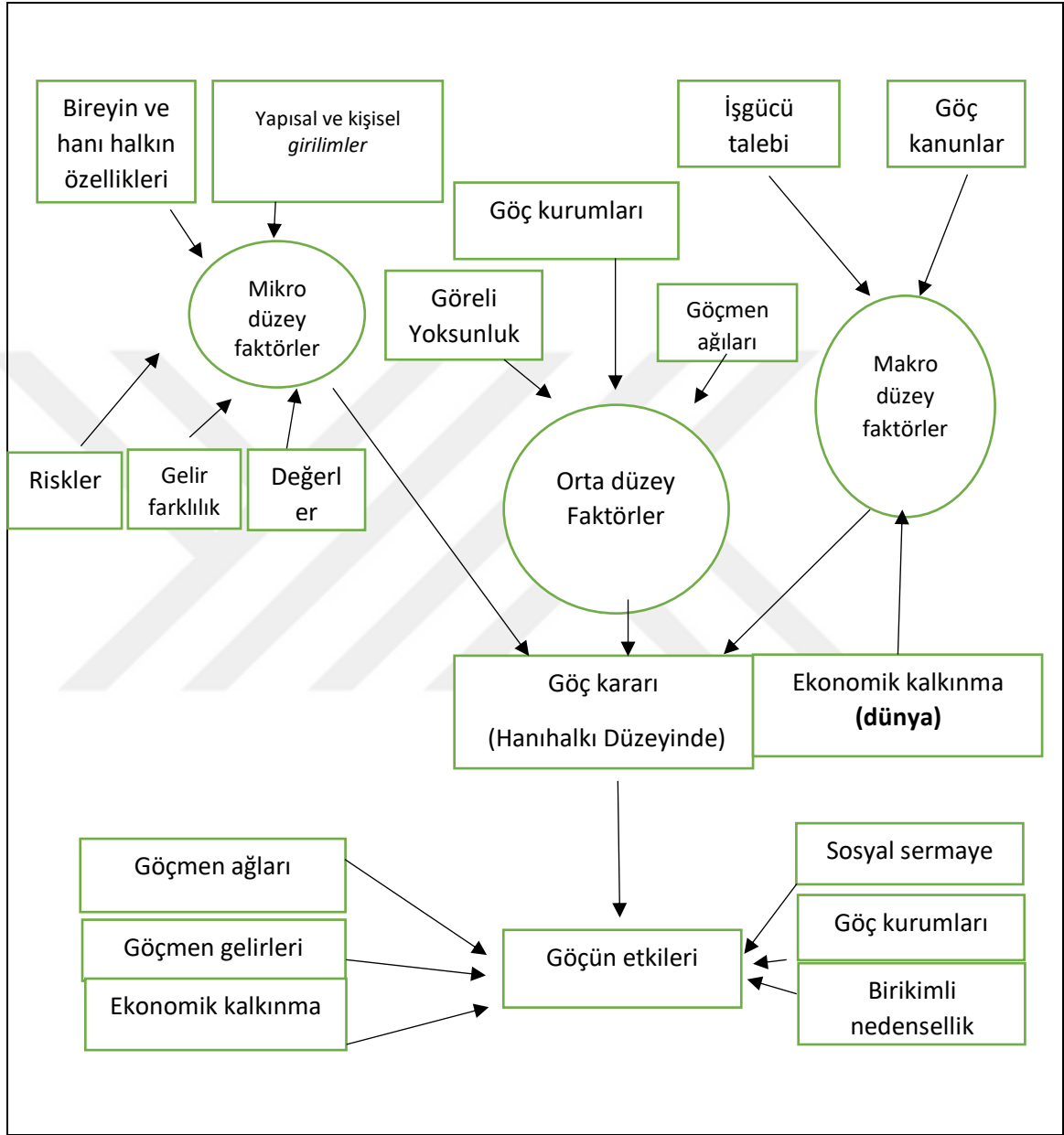
Göç sistem teorisi, ülkeler arasında mülteci değişimini ifade etmektedir. Bu kuram, ülkelerin geçmiş bağları ile göç ilişkisi üzerinde durarak analiz etmektedir. Bu teoriye göre, göç ilişkilerini anlamak için ülkelerin makro ve mikro ekonomik ilişkilerini yakından incelemek gerekmektedir. Makro ekonomik ilişkiler uluslararası ve dünya çapındaki devletler arası ekonomik, tarihsel ve coğrafi ilişkileri ile yakından ilgilenirken mikro ekonomik ilişkiler daha dar kapsamlı ailelerin, göçmenlerin sosyal ağlarını incelemektedir. Makro yapılar, ülkeler arasındaki göç yaşanma sürecini başlatmasından itibaren ülkelerdeki göçmen kanunları kapsamaktadır. Mikro yapılar ise mültecinin kendi aralarında bağları ve hedef ülkedeki zorluklarını azaltmasına yardımcı olabilecek iş bulma çevreye uyma gibi etkenleri ifade etmektedir (Castles, S, M. J. Miller ,2008:38).

1.3. Göç Kararının Verilmesi

Bireyin göç kararları ekonomik ve sosyal çevreye etki edecek şekilde belirli sosyal ağlarda ortaya çıkmaktadır. Ayrıca gelecekteki göç kararlarını etkilemektedir. Göç kararını etkileyen faktörler arasında makro düzeydeki faktörler (işgücü talebi göç kanunları, ekonomik kalkınma), orta düzey faktörler (göçmen ağlar, göç kurumları, görece yoksunluk) ve mikro düzey faktörler (yapısal ve kişisel girişimler, bireylerin ve hane halkındaki kişilerin özellikleri, riskler, gelir farklılıkları, değerler) gibi etkenler yer almaktadır. Bunların yanı sıra göçmen ağları, göçmen gelirleri, ekonomik kalkınma, sosyal sermaye, göç kanunları ve birikimli nedensellik gibi faktörler de bulunmaktadır (Özcan, 2017:207).

Şekil 1 'de de anlaşıldığı üzere göç kararını etkilemekte olan en büyük etkenler, ağlar ve ağlara bağlı nedenlerdir. Makro düzey ve mikro düzeydeki faktörler birbirlerine bağlantılı bir şekilde işlem görerek sürdürülmektedir.

Şekil 1.1: Göç kararını etkileyen faktörler



Kaynak: (Özcan, 2017:207)

1.4. Göç ve Ekonomi İlişkisi

Dünya genelinde ülkelerin geliri ve gelişim seviyesi, göç eden bireyler veya toplumlar için en önemli ekonomi etkileyici faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Göç eden bireyler hâlihazırdaki refah seviyesini daha iyi bir konuma çıkartma hedefini takip etmektedir. Böylece gelişmiş olan ülkeleri yaşamak için seçmektedirler. Ekonomik açıdan bakıldığında göç edenlerin kendi ülkelerine gönderdikleri dövizler ülkenin alt yapısını güçlendirip oradaki yaşayan insanların refah seviyesini etkileyerek eşitsizliğin azaltılmasına, iş imkânlarını çoğaltmasına sebep olmaktadır. Böylece olumlu avantajlar sağlanmaktadır. Göç eden ülkelerde yerel düzeydeki yaşam biçimini etkileyecek farklı kültürel alışkanlıklar bulunmaktadır. Bununla beraber işsizlik oranının yükselmesi, çalışanlar arasındaki kademelerin azaltılması, gelir eşitsizliğin artırılması gibi olumsuz nedenler bulunmaktadır (Yılmaz, 2014:10).

Merkez çevre göç teorisine göre hem göçmenlerin çalışması hem de öğrencilerin yurt dışında öğrendikleri teknik bilgiler ve eğitimler onların ülkelerinin ekonomik kalkınmasına katkıda bulunmaktadır. Buna bağlı olarak toplumdaki gelişme ve geliştirmeyi hızlandırmaktadır. Mülteciler göç ettikleri ülkede işgücü piyasasını da olumlu yönde etkilemektedir (Şimşek, 2018:29).

Kesişen fırsatlar teorisine göre göç, mesafe ve fırsatların sayısı ile yakından ilişkilendirilmektedir. Bu teoriye göre, öncelikle mesafe göç kararını güçlendirmekte ve kolaylaştırmaktadır. Buna bağlı olarak gittikleri ülkenin fırsat miktarı ve ekonomik şartları bir mülteci açısından büyük önem arz etmektedir (Özyakışır, 2013:37).

Yeni ekonomi teorisi, göçün tek birey tarafından değil çoğu zaman toplu halde, ailesel veya ortadaki ilişkiler yoluyla alınan bir karar olduğunu savunmaktadır. Bu teoriye göre, aile içerisindeki bir veya iki kişinin göç sürecine katılmaları ailenin gelirini etkileyerek artırmaktadır. Böylece ailenin ekonomik gelir güvencesi oluşmaktadır. Buna bağlı olarak göç kararındaki riskleri azaltmaktadır (Adıgüzel, 2018:29). Dolayısıyla ikiye bölünmüş ekonomi teorisinde, piyasa iki sektörden oluşmaktadır. Ayrıca bu teori sermayenin ve emek gücünün yoğun olmasını savunmaktadır. Sermaye yoğun piyasalar daha çok yüksek ücretli ve vasıflı çalışanlar grubunu kapsamaktadır. Emek yoğun sektörde ise az ücret ile çalışan işçiler kısmına hitap etmektedir. Çoğu gelişmekte veya

az gelişmiş ülkelerde emek yoğun sektör geçerlidir. Göçmenlerin çalıştığı sektörde genel olarak emek yoğunudur. Bu teoride bireylerin çıkarları ve ailelerin çıkarları büyük önem arz etmektedir (Özcan, 2011:201).

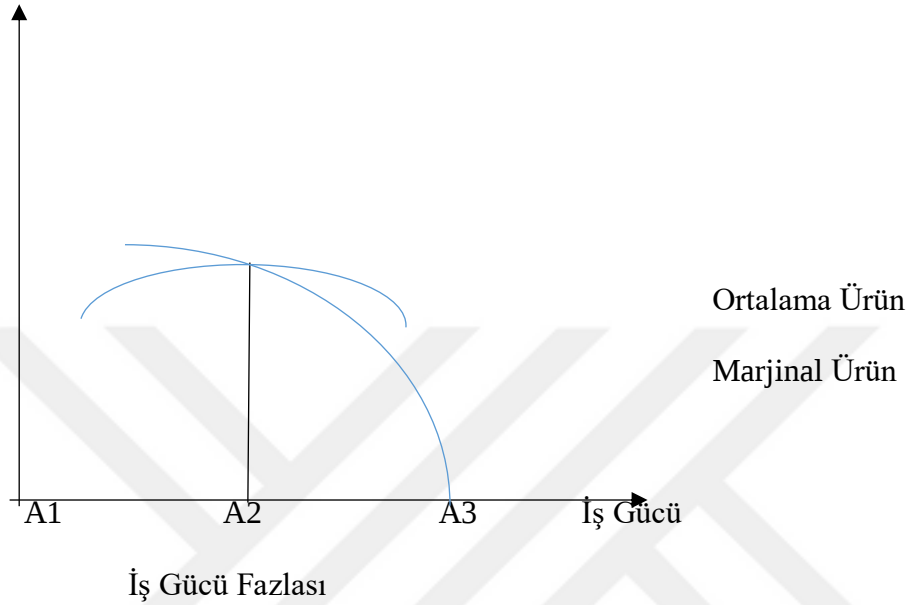
Göç, toplumun refahını ve ekonomisini farklı yollardan etkileyen bir karardır. Ülkeler açısından göç hem kayıp hem de ekonomik bakımından fırsatlar yaratmaktadır (Cihangir,2020:130).

Göçün menşei veya birinci ülkedeki ekonomisi üzerine etkisi ve faydaları büyüktür. Göç; yoksulluğun azalmasına, para transfer gelirlerine, yeni iş kurmak için finansal kaynağının sağlanmasına sebep olmaktadır. Bunların yanısıra bilgi ve dil bilme avantajını sağlamaktadır. Ekonomik ve göç ilişkisi açısından en yaygın olarak etki eden göçmenlerin hedef ülkeden resmi veya gayri resmi olarak farklı ülkelere para transfer işlemi sayılmaktadır. Havale işlemleri sonucunda kırsal bölgelerde refah seviyesinin yükselmesine olumlu etki sağlarken gelir eşitsizliği gibi olumsuz etkileri de bulunmaktadır (Dengiz, 2018:22).

Kalkınma ve göç ilişkileri bakımından göç, göç veren ülkenin ekonomisine büyük katkılarda bulunmaktadır. Bununla beraber diğer taraftan ülkeler arasında döviz akışlarının olumlu etkilerin yanısıra prestijli tüketim gibi olumsuz etkileri de bulunmaktadır.

Şekil 1.2: Göçün işgücü piyasası üzerindeki etkisi

İş Gücünün Marjinal ve Ortalama Ürünü



Kaynak: (Dengiz, 2018:22)

Şekil 2'ye göre iş gücü A1 ve A2 kadar miktarı tarımsal üretime herhangi bir katkısı olmayacak A2 ve A3'ün aşması göç veren ülke açısından üretim azalışlarına sebep olmayacağını belirtmektedir. Böylece A2-A3 kadardaki işgücü fazlalığının ortadan kalkıncaya kadar işgücünün ortalama verim düzeyi artacaktır (Aktaş, 2015:44).

1.5. Afgan Göçmenlerin Göç Etme Tarihçesi

Afganistan özellikle son yıllarda dünya çapında göç veren ülkeler arasında yer almaktadır. Afgan göçmenlerin geçmişi 1979 öncesi yıllara dayanmaktadır. Afgan göç süreci 1979 öncesi dönem 1979-2001 dönem, 2001-2020 ve 2021 sonrası dönem olarak dört farklı dönem olarak bilinmekte ve araştırmacılar tarafından analiz edilmektedir. Afganistan farklı etnik gruplara sahip olan bir ülkedir. 1979 öncesi dönemlerde ırksal, dinsel ve etniksel göç yaşanmıştır. 1979 öncesi dönemler yine ekonomik, politik nedenlerden dolayı Afgan halkı göç etmeye maruz kalmıştır ve göç etme kararı sosyal değerler ve gruplar şeklinde verilmiştir. Örneğin, Afganistanda yaşayan Peştunlar, Pakistan'a göç etmeyi tercih ederken Tacikler Tacikistan'a, Hazaralar ise Şii

mezhebinden oldukları için İran'a göç etmeyi hedef ülke olarak tercih etmişlerdir (Kuschminder ve Dora, 2009:10).

1979-2001 dönemde Sovyet işgali, iç savaş, Taliban saldırısı gibi nedenlerden kaynaklanan ekonomik sorunlar Afganistan halkını ikinci dış göç akımına zorlamıştır. 1990 yılına gelindiğinde yaklaşık 6,22 milyon Afgan halkı yerinden edilip konum değiştirmiştir (Stigter ve Monsutti, 2005:145).

2001 ve 2020 dönemi, Taliban gücünün azalması neticesinde Afganistan'da yeni bir yönetim kurulmuştur. Bu dönem içerisinde yurtdışındaki Afgan göçmenler özellikle İran ve Pakistan'da yaşayan mülteciler Afganistan'a geri dönmüştür. 2001-2019 yıllar arasındaki geri dönmüş olan Afgan mülteci sayısı 10 milyon olarak belirtilmiştir. Afgan mültecilerin 2020 yılında ülkeye geri dönüşlerini etkileyen en büyük etken Covid-19 virüsü ve yaşadıkları ülkede sağlık hizmetlerinden yararlanamamaları olarak belirtilmiştir. Tüm bu geri dönüş verilerinin yanısıra Afganistandaki iç çatışmalardan dolayı dış göç hala devam ederek sürdürülmektedir (UN Refugee Agency, 2020).

Son 20 yıl içerisinde uluslararası toplumun kalkınma yardımlarına rağmen kentler ve küçük kasabalar arasında sosyo-ekonomik eşitsizlik devam etmiştir. Yapılmış olan yardımlar ve kalkınma projeleri büyük kentler ile sınırlı kalmış ve kırsal bölgeleri etkilememiştir. Böylece kırsal ve küçük şehirlerde yaşayan Afgan halkı ekonomik zorluklardan ve işsizlikten dolayı büyük şehirlere göç etmeye zorlanmıştır. Bu koşullar Afgan halkının son 20 yıl içerisinde de iç ve dış göçmenlik profilini yenilemiş ve istikrarını sağlamıştır (Unhcr, 2021).

2020-2021 dönemi Afgan halkı, Taliban'ın tekrar güç kazanıp yönetimi ele geçirmesiyle 20 yıl geriye dönerek göç dalgalanmalarını yeniden başlatmıştır. ABD yönetimi Afganistanda Taliban'a karşı yıllarca süren savaşını bitirmek için 29 Şubat 2020 yılında Doha'da Taliban ile barış anlaşması imzalamıştır. Böylece ABD, askerlerini Afganistandan çekme operasyonu başlatmıştır. Bu anlaşmadan sonra Afganistandaki saldırılar artmaya başlamıştır. 22 Temmuz 2021 yılında ABD'nin askerlerini tamamen Afganistandan çektiğini açıklamasının ardından 3 hafta içerisinde Taliban hükümeti başkent Kabil olmak üzere tüm şehirleri ele geçirip yönetimin başına geçmiştir. Tüm bu olumsuz olaylardan sonra Afgan halkı 4. Göç dalgalanmasına maruz

kalmıştır. Verilere ve yayınlanan haberlere göre ülke genelinde binlerce insan yerlerinden edilmiş ve tahmini 3 milyondan fazla insan yurt dışına göç etmiştir (Hasht Sobh Gazetesi, 2021).

2021 yılında Afgan mülteci halkının %80 'ini kadınlar ve çocuklar oluşturmaktadır. Taliban iktidara geçince Afgan halkına olumlu vaatlerde bulunmuştur ancak 7 Eylül 2021 yılında ilan ettikleri geçici yönetimde kadınlar ve diğer etnik gruplara yer verilmediği görülmüştür. Böylece Afgan halkının hiç bitmeyen göç hikayesi yinelenip yineden göç dalgalanması başlamış bulunmakta günümüzde halen göçler devam etmektedir (BBC, 2021).

1.6. Afganistan-Türkiye Göç İlişkisi

Afganistan ve Türkiye'nin tarih boyunca din, ırk, kültür gibi benzer sosyal değerlere sahip olmalarından kaynaklanan ilişkileri mevcuttur. İlk defa 1921 yılında Türkiye ve Afganistan arasında Afgan-Türk ittifakı anlaşması imzalanmıştır. Ekonomik ilişkisinde Afganistan ve Türkiye'nin ilişkisi sınırlı olmasına rağmen belli bazı anlaşmalar ve politikalar mevcuttur (Kaya, 2019:75).

- -İki ülke arasında yolculuk bakımından transit nakliye ve nakliye anlaşması (1969)
- -Ticaret anlaşması (1975)
- -Ekonomik ve teknik iş birliği anlaşması
- -Uluslararası ticaret gereği iki ülke arasında karayolu transit nakliye ve nakliye anlaşması (1978)
- -Ticaret ve ekonomik işbirliği anlaşması (2004)
- -Girişimcilerin teşviki ve korunması ile ilgili anlaşma (2004)
- -Gümrük anlaşması (2005)
- -Çift vergilendirmeyi önlem anlaşması (2016) imzalanmıştır.

Tüm bu ilişkiler ve benzer sosyal değerlerin hepsi Afganistan ve Türkiye göç ilişkisi bakımından önem arz etmektedir.

Afganistan mültecilerinin geçmişi 1970’li yıllara dayanmaktadır. Afganistandaki siyasi belirsizlik, iç savaş, sovyet işgali, ekonomik şartlar gibi etkenler Afgan göçmenlerin mülteci olma nedenlerinin başında gelmektedir. 1979’lu yıllarda Sovyet işgali nedeniyle çoğu Afgan aileler Pakistan ve İran’a göç etmiştir. Afganların göç dalgalanması sadece Pakistan ve İran’da yaşanmamıştır. Afganlar dünyadaki çoğu uzak veya yakın ülkelere göç etmeye çaba göstermiştir. Verilere göre 1981 yılında Sovyet işgalinden kaynaklanan Afgan göç sürecinde 1200 göçmen Türkiye’ye göç etmiştir. 1981 yılında Türkiye Cumhurbaşkanı Kenan Evren, Pakistan’a ziyaret etmek için gitmiştir. Oradaki Afgan mülteci kamplarını gezmiştir. Yaptığı bu ziyaret sırasında Afgan-Türk etnik kökenli göçmenleri Türkiye’de mülteci olarak kabul edebilmek için anlaşma imzalamıştır. Bu anlaşmanın ardından Türkiyedeki Afgan mülteci sayısı 1200 kişiden 4500’e yükselmiştir. Sovyet işgalinden sonra 2001 yılında devlet yönetiminin değişmesiyle çok az da olsa mülteciler Afganistan’a geri dönmüştür. Ancak Afganistandaki iç savaş ve istikrarsızlık durumu Afgan halkını sürekli mülteciliğe zorlamaktadır (Kahraman,2017:145).

Uluslararası çalışma örgütü 2017 raporunda dünya çapında toplam 164 milyon göçmen işçi bulunduğu bilinmektedir. Bu veriyi analiz ederken günümüzde küresel kapitalizmin emek döngüsünün göçmen emeği üzerinden döndüğü söylenebilir. Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye’de göçmen yerleştirilmesi bakımından müsait bir konumu arz etmektedir. Konum bakımından Avrupa ve Asya kıtasının ortasında yer aldığı için genel olarak transit ülke olarak tanımlanmaktadır (Güler, 2020:2).

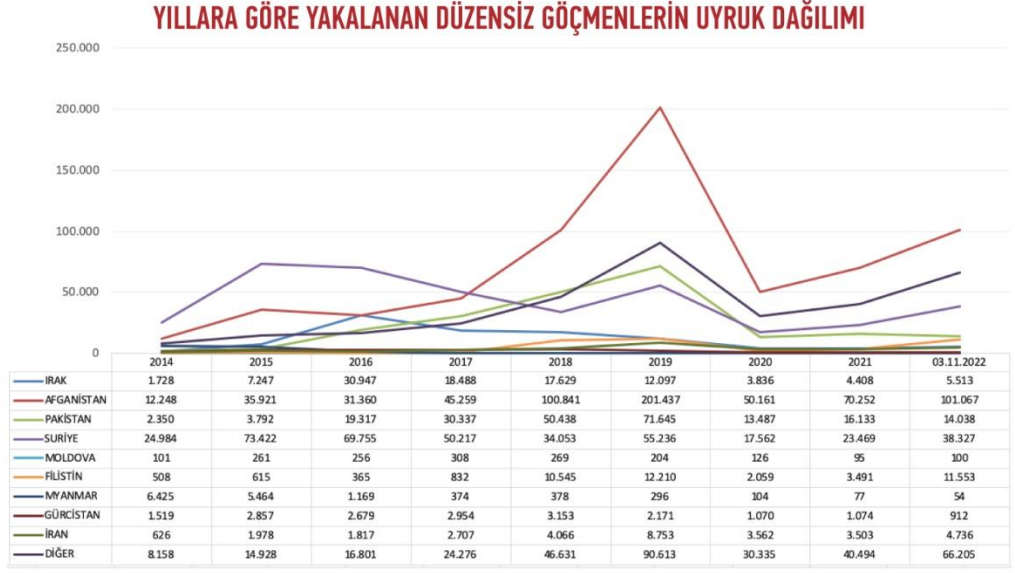
Türkiye’de göç olgusunun tarihselleştirilmesinde iki ana karakter bulunmaktadır. Birincisi 1923-1980 yılları arasındaki göç olgusudur. Müslümanların yurt dışına göç etmesi birinci dünya savaşından sonra müslümanların Türkiye’ye yerleşme sürecidir. İkincisi ise 1980 sonrası göç olgusudur. Yani özelliği farklı göçmen kategorilerinden oluşmasıdır. Farklı ülkelere, farklı statülerden, farklı yollardan göç etme özelliğidir. Belirli sebeplerden Irak-İran Savaşı, Afganistan’ın yıllardır süren iç savaşı, Afrika’daki ekonomik sorunlar ve en son Suriye Savaşı gibi etkenlerden kendi ülkelerinden Türkiye’ye göç etmesi Türkiye’nin ikinci göç olgusuna yol açmaktadır (Güler, 2020:8).

Dünya genelinde mülteci ve göçmenlerin profiline bakıldığında yaklaşık olarak 2,6 milyon kişinin bulunduğu Afgan göçmenler dikkat çekici olmuştur. Genel olarak Afgan göçmenler, komşu ülkeleri olan İran ve Pakistan'da bulunmaktadır. Son yıllarda özellikle 2009'da Türkiye, Afgan göçmenlere ev sahipliği yapmaktadır. Yaklaşık 9-10 bin göçmen bulunmaktadır. Bunların %51'ini kadınlar ve çocuklar oluştururken %49'luk kısmını erkekler oluşturmaktadır. Afgan göçmenlerin Türkiye'ye gelme nedenleri tarihsel süreçleri açısından değerlendirildiğinde başta Sovyet işgali, Taliban baskısı ve ekonomik sorunlar sıralanabilir. Bunların dışında özellikle son yıllarda İran'daki Afgan göçmenlerin işsizlik ve sosyal yaşamda zorluklar çekmesi nedeniyle Türkiye'ye üçüncü ülke olarak göç etmeye devam etmektedirler. Bir diğer nedeni ise Türkiye'yi transit ülke olarak görmeleri ve Avrupa'ya Türkiye üzerinden geçiş yapmak amacıyla ilk buraya yerleşmeleridir. Türkiye emek piyasasında göçmenlerin kendilerine resmi veya gayri resmi yer buldukları sektörler genel olarak turizm, eğlence, perakende satış, inşaat, ev içi hizmetler ve tarımdır. Kadınlar Afganistan'ın belirli yerlerinde kültürel sebeplerinden dolayı ev dışında çalışmamaktadır ancak Türkiye'deki Afgan göçmen kadınlar genel olarak yaşamını sürdürebilmek için çalışmaktadırlar (Kahraman, 2017:149).

Son olarak emek piyasası içerisinde iş bakımından güvenli bulmadıkları, vasıfsız yerlerde az maaş aldıkları, ekonomik sorunlar gibi etkenler Afganlı göçmenlerin girişimci bir özneye dönüşmelerine neden olmuştur. Burada kendi yöresine ait formal veya informal yollardan getirip ticaret yapılmaktadır. Bunun dışında, lokanta, küçük dükkanlar ve para transferi gibi işyerleri açmaya başlamışlardır (Güler, 2020:16).

Şekil 3, Türkiye göç verilerine göre özellikle son yıllarda en büyük düzensiz göçmenlerin oranı Afgan mültecilerden oluşmaktadır. Afgan düzensiz göç dağılımı 2018 yılında artmaya başlamıştır ve 2019 yılında en fazla düzensiz Afgan göç dalgalanması yaşanmıştır. 2020 ve 2021 yılında Afganistan'ın son istikrarsızlıklarından dolayı göç akımı artmıştır ve böylece İran ve Türkiye güvenlik önlemleri almakta ve Afgan düzensiz göçmendeki artışlarını azaltmaktadır (Dashti, 2021:18).

Şekil 1.3: Yıllara Göre Yakalanan Düzensiz Göçmenlerin Uyruk Dağılımı



Kaynak: Göç İdaresi (www.goc.gov.tr/duzensiz-goc-istatistikler)

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK, GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİK VE SOSYAL SERMAYE

2.1 Girişim, Girişimci ve Girişimcilik Kavramı

Girişimci kavramının tanımını ilk defa 18. yüzyılda İrlandalı ekonomist olan Richard Cantillon ele almıştır. Cantillon'a göre girişimci, kesinlik arz etmeyen ve belirli olmayan bir fiyat ile satılmak üzere imalat için gerekli girdileri satın alan harcayan, üreten kişi olarak tanımlanmaktadır. Girişimci olan kişi kâr elde etmek amacıyla bir işin girişiminde bulunan, organize eden ve doğacak tüm riskleri üstlenen birey olarak tanımlanmaktadır. Girişimcilerin asıl amacı kaynakları yüksek verimlilik seviyesinde kullanarak minimum maliyetle kazanç sağlamaktır. Girişim, girişimcilik faaliyeti sonucu ve girişimcinin ortaya çıkardığı yapı veya örgüt olarak tanımlanmaktadır (Turan, 2019:3).

Girişimci, bir üretim faktörü olarak dördüncü sırada yer almaktadır. Girişimci, toplumun ihtiyaçlarına göre talep seviyesi yüksek olan bir ürünü pazara sunmak için imalata girişen, organize işlemlerini planlayan, risk alabilen, yaratıcılık sağlayabilen, yenilik sağlayabilen, pazar analizi yapabilen, yönetebilen kişidir. Girişimci, doğuştan olan yetenekleri kullanılabilen piyasadaki fırsat ve riskleri değerlendirebilen ve fırsatı kendi lehine kullanabilen kişidir. Girişimci, pazardaki fırsatları görüp öz kaynaklarıyla, tasarrufuyla, kredisiyle kendisi veya parasız tüm insanların yararı için kendi işletmesini açıp üretmeyi, başarmayı, sosyal prestijini, kendini kabul ettirmeyi, açtığı işletmeyi sürdüren ve sürdürme arzusunda olan herkestir. Dünya genelinde ve Türkiye'deki çalışmalarda girişimci özellikleri olarak yenilikçi, risk alan, kendine güvenen, başarma isteği yüksek, yaratıcı, iyi iletişim kurabilen, problemleri kolaylıkla çözebilen ve duygusal zekasının yüksek olması gibi özelliklere sahiptir. Buna ek olarak girişimcinin başarılı olabilmesi için girişimcinin azmi, inatçılığı, enerjisi, mali gücü, bilgi ve deneyim birikimlerinin yanısıra çevresel faktörlerin etkileri de büyüktür (Özer, 2011:7).

Bir girişimcinin hedeflediği girişimcilik faaliyetleri için üç önemli konuya odaklanması gerekmektedir. Birincisi, çevresel faktörler ve değişimlerin yarattığı fırsatlardır. Bir girişimcinin ilk olarak çevresindeki önemli fırsat haritası ve değişime bağlı olarak rasyonel rota çizmesi gerekmektedir. İkincisi, yeniliktir. Girişimci olan

bireyin yeni ürün, yeni hizmet ve yeni iş kurmanın yeni rotası gibi konuları dikkate alarak yeni bir pazar ve yenilik yaratması gerekmektedir. Son önemli konu ise büyüme hızının sürekli analiz edilmesi gerekmektedir. Kurmuş olduğu işin devamlılığı ve sürekliliği girişimcinin sürekli yenilikte bulunmasına ve fırsatları sürekli değerlendirmesine bağlıdır. (Erdoğan, 2000:95-108).

Girişimciliğin yenilik özelliği çevredeki yenilik ve fırsatlara bağlı olarak değişiklik arz etmektedir. E-ticaret gibi yeni faaliyet sisteminin doğru bir şekilde kullanılması, yoğunlaşması girişimcinin başarısı açısından büyük önem taşımaktadır. E-ticaretin girişimci için marka geliştirme, yenilik yaratma, pazarlama imkanı sağlama, hızlı bilgi kaynağı yaratma gibi önemli ve büyük etkileri bulunmaktadır (Bakırtaş, Tekinşen. , 2006:5).

Girişimcilik, girişimcilerin risk alma fırsatlarını takip etme, uygulamaya geçirme ve yenilik yaratma işlemlerinin tümünü kapsayan bir kavramdır. Girişimcilik kavramı, girişimci olan kişinin çevre, proje, ekonomi, kültür gibi etkenlerin bir bütün olarak birbiriyle olan ilişkilerini kapsamaktadır. Buna ek olarak girişimcilik kavramı yönetim ve organizasyonun alt bileşeni olup yönetme, risk alma, planlama, fırsat yaratma, sorumluluk alma, kar elde etme, yenilik yaratma gibi kavramlarla da ilişkilendirilmektedir (İyidemirci ve Aydoğan, 2020:3).

Girişimcilik, birey tarafından seçilen yeni fikirlerin uygulanabilmesi için yapılan tüm faaliyetlerdir. Girişimcilik, girişim ve girişimci kavramlarını kapsayan girişimcinin yaptıkları tüm çabalarıdır (Girenay, 2018:8).

Girişimcinin temel işlevleri (Çevik, 2006:5);

- Yeni, bilinmeyen, talebi yüksek olan ürünü ortaya çıkartmak veya var olan ürünün niteliğini değiştirerek yeni bir pazar kitlesi oluşturmak
- Maliyetleri azaltmak için yeni üretim yöntemleri geliştirmek veya var olan ürünü geliştirmek
- Sektörde yeni ve kapsamlı kurulumla gitmek ve yeni pazara açılmak
- Yeni girdi kaynaklarının araştırılması, bulunması, uygulanması

- Yönetim ve işçiler arasındaki ilişkileri artırmak ve hizmet kalitesini yükseltmek
- İşletme ile kamu arasındaki mali ve hizmet ilişkisini artırmak.

Girişimcinin temel işlevlerinden, özelliklerinden de anlaşıldığı üzere girişimci, işletmenin başlama sürecinden itibaren yenilik ve geliştirme sürecini takip etmektedir. Buna ek olarak işletmenin karlılık ve sürekliliği için ürün yenileme, maliyet yenileme, sistem yenileme, üretim sisteminin yenilenmesi gibi yönetsel faaliyetlerin bulunması gerekmektedir (Çevik, 2006:5).

Girişimcilik tarihi boyunca girişimci olan kişiye girişimde bulunmasına sebep olan içsel faktörler ve dışsal faktörlerdir. İçsel faktörler girişimci olan bireyin isteği, kişiliği ile ilgiliyken dışsal faktörler toplumun genel kurumsal yapısı, değerler sistemi, aile yapısı, akraba ve arkadaşlık çevresi, formal eğitim sistemi, politik ekonomik ve yönetsel uygulamalar gibi etkenleri kapsamaktadır (Girenay, 2018:9).

Yukarıdaki vurgulara göre yeni bir işletme veya yeni bir sistem kurmak için fikir sahibi veya faaliyette bulunan şahsa girişimci, kuruluş sürecinde harcanan emeğe girişimcilik ve kurulan yapıya girişim adı verilmektedir. Tanımlardan da anlaşılabacağı üzere girişim, girişimci ve girişimcilik kavramlarının içerisinde kar elde etme amacı bulunmaktadır.

2.2 Girişimcilik Tarihçesi

Her ne kadar son dönemlerde girişimcilik kavramı ekonomik açıdan büyük önem arz etse de geçmişten bugüne kadar çeşitli ekonomik sistemler içerisinde yer alarak piyasaya büyük kazançlar sağlamaktadır. Girişimcilik kavramının tarihçesinin zenginliği ve önemi farklı coğrafyadaki yeni doğal kaynakların keşfi ile artış göstermektedir (Aydın, 2020:24).

Girişimciliğin tarihçesi insanların hayatta kalma çabasıyla eş zamanlıdır. İnsanlar yaşamlarını sürdürebilmek için sürekli mücadele vermek, elde etmek, harcamak ve biriktirmek, farklı ürünlerde el değiştirmek gibi yöntemleri düşünerek ilk girişimciliğin sürecini başlatmışlardır. Girişimcilik ekonomik sürdürülebilirliğin

yanısıra yaşamsal sürdürülebilirliğin temel faktörlerini oluşturmaktadır. Girişimcilik tarihi ile ilgili çalışmaları incelediğimizde klasik yaklaşım ve çağdaş yaklaşım olmak üzere iki yaklaşım üzerinde değerlendirme yapılmaktadır. Ekonomik açıdan ve ülkelerin refah seviyesine göre analiz ederek tarım toplumundan sanayi toplumuna, sanayi toplumundan bilgi toplumuna ve bugüne kadar girişimcilik çoğu ülkede iktisadi ve sosyal refahın anahtarı olarak kabul edilmiştir. Son yıllarda 20. yıllardaki verilere bakıldığında dünyanın en gelişmiş ülkelerinde girişimci sayısı en yüksek miktarlardadır. Dünya çapında en yüksek girişimci sayısına sahip olan ülke ABD'dir. Fransa ise 10'uncu sırada yer almaktadır (Özeroğlu, 2018:17).

Genel olarak değerlendirildiğinde girişimciliğin tarihçesi ekonomik bakımdan farklı dönemlere ayrılmaktadır. Dolayısıyla bunlar ilkel veya çobanlığa dayanan ev ekonomisi, tarıma dayanan köy ekonomisi, küçük el sanatına dayanan kent ekonomisidir.

11. yüzyılda farklı meslekler az bulunmakta ve var olan meslekler de ayrı amacı takip etmekteydiler. Fırıncılar, kasaplar, deri imalatçıları gibi faaliyetler yaygın haldeydiler. Ayrıca bundan sonraki yıllarda meslekler kendi içinde ayrılmaya başlamıştır. Örneğin, el sanatı endüstrisi veya küçük el sanatı endüstrisi ve aile tezgâhları atölyelerine geçilmiştir. 12. ve 13. yüzyıllarda büyük fuarlar kurulmuş ve uluslararası pazarlar ortaya çıkmıştır. Bu dönemde el sanatı daha da zenginleşerek değeri artmıştır. 13. ve 14. yüzyıllarda özel bankalar kurulmaya başlanarak büyük yatırımlar ortaya çıkmıştır. Ayrıca tarımda görüldüğü gibi Orta Çağ ile Modern Çağ'ı bağlayan dönemlerde büyük sıçramalar görülmemektedir. Çünkü tarım dönemi hızla ilerlerken sanayide o hız çok yavaş ilerlemiştir. Bunun yerine makinenin icadı sanayi devrimine hız katarak birçok gelişmeleri ortaya atmıştır (Aşkın, 2011:3). Böylece Orta Çağ'da girişimciler birçok değişikliklerle karşılaşmıştır. Genel olarak bu çağda girişimciler büyük projeleri yöneten kişi olarak bilinmiştir. Bu dönemde girişimciler büyük sermaye sahipleri ve yönetim tarafından sağlanan kaynakları kullanarak riskten oldukça uzaklaşmaktadır. Fındık, Orta Çağ'da Hindistan ve çevresindeki ülkelerde üretilen baharatlar, baharat yoluyla mısır pazarına gelerek dünyaya satılmıştır. Böylece ticaret hacminin artmasına sebep olmuştur. Genel olarak bu dönemlerde ticaretin büyümesinde kürk yolunun da katkısı vardır. Kürk yolu üzerinden yırtıcı hayvanların

kürkleri pazarlanarak Sibirya'dan Karadeniz'e ve oradan Avrupa'ya kadar uzanmıştır. Dolayısıyla baharat yolu ile beraber merkantilizm görülmüş ve karşılığında altın getirme çabasıyla girişimciler ürünü ihraç etmeye başlamışlardır. Böylece büyük sanayi kuruluşlar ortaya çıkmıştır (Doğan, 2013:14).

17. yüzyılda girişimcilik daha geniş hale gelmiş ve beraberinde riski de taşımıştır. Bu dönemde girişimcilik riskle beraber girişimci devletle iş sözleşmesi gerçekleşerek girişimci arasında bağ kurulmaya başlanmıştır. Girişimciler bu dönemde hükümetten sabit bir fiyatla satın almış ve bu ürünleri piyasa standartları ile oluşan fiyata satmışlardır. Böylece bu tür belirsizlikler girişimcinin riskle karşılaşmasına neden olmuştur (Arşıt, 2020:17). 1700'lü yıllarda (1780-1834) ekonomist ve yazar olan Richard Cantillon ilk kez sabit olan alış fiyatı ve belirsiz olan satış fiyatı için girişimci riski demiştir (Ercan ve Gökdeniz, 2009). Richard Contellon girişimciliği, gelirlerin sabit olmadığı ancak giderlerin sabit olduğu şartlarda faaliyet gösteren kişiyi girişimci olarak tanımlamaktadır. Ayrıca Contellon'a göre gelirin sabit olmadığının sebebi ise gelecekteki pazar talebinin gerçekçi bir şekilde bilinmemesidir (Fındık, 2015:6).

18. yüzyılda sermaye sahibi, sermaye ihtiyacı olan kişiden farklı hale gelmiş ve girişimci sermaye sahibinden uzaklaşmıştır. Bunların sebebi de o zamanlar dünya tarihinde sanayileşmenin başlangıcı olarak bilinmektedir (Arşıt, 2020:28).

19. Yüzyılda Jean-Baptiste Say, girişimcinin hem organizasyon hem de koordinatörle ilgilendiğini belirterek aynı anda lider ve yönetici rollerini üstlenen birey olduğunun altını çizmiştir. Baptiste Say girişimciyi üretim faktörünü kullanarak refaha ulaşan kişi olarak görmektedir. Baptiste Say'ın gözünde sermayedar ise para sahibi ve finansal açıdan risk alan kişidir. Onun gözünde girişimcilikle uğraşan birey hem risk alır hem de yönetim özelliğe sahiptir (Fındık, 2015:6).

Sanayi devrinde büyük gelişmelere adım atan girişimcilik 20. yüzyılda özgür bir hale gelmiştir. Ayrıca bu dönemde özgürlüğü artarak küreselleşmiştir. Bir ülkenin ekonomik gelişim seviyesi girişimciliğin yüksekliği olarak görülmeye başlanmıştır (Karaca ve Özdevecioğlu, 2015:23). Dolayısıyla uzun döneme dayanan ticaret ve ihtiyaç karşılama yöntemleri günümüzdeki girişimciliği yakından etkilemektedir. Yeni

iş imkanlarını keşfetmek ve bunu kazanç sağlamak için değerlendirerek yeni kazanç elde etmek için girişimlerde kullanmak oldukça önemlidir.

Genel olarak değerlendirildiğinde girişimcilik kavramının önemi sanayi devrinden bilgi devrine geçişle birlikte daha da büyümüştür. Dolayısıyla bilgiye dayalı emek artarak girişimciliğin önemi yaratıcılık, yenilik ve yönetim faaliyetlerinin tamamlayıcısı olarak ortaya çıkmıştır. Bilgi toplumundaki üretim, ulaşım, yenilik ve yönetim alanlarındaki gelişmelerle birlikte küresel ekonominin hız kazanması girişimciliğin önemini bir kat daha artırmıştır. Tarihsel süreçte görüldüğü gibi girişimciler sadece kendi işletmelerinin başında değil bölgesel, yöresel ve ulusal kalkınmada da etkilidir (Özkul, 2008:11).

Girişimciliğin gelişimi ve hız kazanması yenilikçilik-icatçılık, yeni işletmelerin doğması ve büyümesi, yeni iş alanları yaratma gibi konuları da yakından etkilemektedir. Bunlar beraberinde istihdam alanındaki sorunu çözerek iş alanını artırmaktadır (Ölmez,2010:25). Ekonomik yönden ise istihdam artırmada, ekonomik büyümeyi hızlandırmada genel olarak yeni endüstri doğmasında ve refahın yükselişinde rolü vardır. Ayrıca ekonomik katkıda bulunması ile kalmayıp sosyal alanda ise teknolojik buluşların toplum yararına yenilikçi ürün ve hizmetlere dönüştürülmesi de değer yaratmada, toplumsal yapıda değişimci/yenilikçi bir sürecin başlatılmasında, risk üstlenme, yenilikçi ve ünlü olma niteliğinden dolayı toplumların değişim ve gelişim sürecinde işlevseldir (Ballı, 2017).

2.3 Göçmen ve Göçmen Girişimcilik

Göçmen girişimci kavramı ilk 1880 yılında Amerikada kullanılmıştır. O zamanlar Amerika'da yaşayan mülteciler, küçük dükkanlar kurup işletmeye başlamışlardır. Benzer eylem Avrupadaki mülteciler için de geçerlidir. Avrupa ülkeleri işgücü ihtiyaçlarından dolayı göçmenleri kurumlara vasıfsız işçi olarak almışlardır. Daha sonra mültecilerin sayısı artınca ve yaşadıkları ortamı keşfettikten sonra kendi işlerini kurmaları ile birlikte mülteci girişimci olma süreçleri başlamıştır. Göçmenlerin kendi ülkeleri dışında farklı ve hedef ülkede girişimde bulunmaları, bir iş yeri açmaları,

yenilik yaratmaları gibi eylemler göçmen girişimci olarak bilinmektedir (Dengiz, 2018:4).

Genel olarak geçmişten bugüne kadar ekonomik faaliyetler insanların toplum içerisindeki konumunu belirlemektedir. Bu durum göçmenler için de geçerlilik arz etmektedir. Göçmen girişimciler, göç ettikleri ülkeye vardktan sonra oradaki yaşayan resmi göçmenler veya aynı etnik kültüre sahip insanlarla iletişim kurarak kendi işini kurmaktadır. Dolayısıyla mülteci girişimci yeni bir kavram olarak karşımıza çıkmakta ve özellikle son yıllarda sosyoloji, ekonomi gibi alanlarda araştırma ve analiz etme oranı yükselmektedir. Mültecilerin, kendi işini kurma eylemleri ve bu alanda başarılı olmaları özellikle 1970’li yıllarda artış göstermiştir. Böylece Amerika araştırmacılarının ilgisini çekmiştir. Mülteci olan kimse, bulunduğu ülkede elinde bulunan varlıklar ile girişimde bulunurken aynı zamanda göçmenler için istihdam fırsatı yaratılmaktadır. Böylece hem bulundukları ülkenin ekonomisine hem de göçmenlerin işsizlik sorunlarına yardımcı olmaktadır (Özkul, 2008).

Ayrıca mülteciler iş kurmak için bazı zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Bu zorluklar dil becerisinin yeterli olmadığı bununla beraber bazı dış ve iç engellerdir. Bu engellere rağmen mültecilerin getirmiş olduğu yetenekler ve yeni fikirler, bulunduğu ülkenin yenilik performansına büyük katkı sağlamaktadır. Dolayısıyla mülteciler kendi ülkelerinden kendi isteğiyle çıkmadığı için bulunduğu ülkede yoğun çalışmayı kabul etmektedirler. Bu özellik mültecilerin kendi işlerini hızlı bir şekilde yola sokmasına sebep olmaktadır. Örnek vermek gerekirse 2017’de yayınlanan bir habere göre Suriyeli göçmenlerin Türkiye’deki şirket sayısı 10 bini geçmiş durumdadır. Bu beraberinde göçmen girişimcilerin bulunduğu ülkede istihdam fırsatı elde etmesine, uluslararası ticaretin gelişimine ve sonuç olarak yerel ekonominin kalkınmasına büyük katkı sağladığını ifade etmektedir (Eryılmaz, 2019:7).

Göçmen girişimcilik, göç sosyolojisi ve etnik köken içinde kendi başına bir alan durumundadır. Ayrıca göçmen girişimcilerin işletmeleri genellikle etnik olarak etkilenmektedir. Geçimini sağlamak için iş kuran ve yakın zamanda da göç eden göçmen girişimciler, gittiği birçok ülkede işlerini ele almak için fırsatların üstüne odaklanmaktadırlar. Bu fırsatlar farklı yönlerden onlara olanak sağlamaktadır. Örneğin,

göçmen girişimciler ilk olarak bulunduğu ülkedeki mülteci ve göçmen tüketicilerin tercihlerinden, ihtiyaçlarından ve zevklerinden ortaya çıkan psikolojik faktörlere ve ekonomik koşullara odaklanmaktadır. Başka bir deyişle Jansen'in araştırmasına göre göçmen girişimcilik, faaliyetleri içinde bulundukları iktisadi şartları iyileştirmek ve genişletmektir. Yani göçmen girişimciler ekonomik koşulları değerlendirmeye meyillidir (Yüksekbilgili, 2021:120).

Göçmen ve mülteci girişimcilerin bulunduğu ülkede ve çalıştıkları sahada karşılaştığı ayrımcılık, düşük gelir gibi durumlar onları kendi işletmesini kurmaya itmektedir. Ortaya çıkan engeller mültecilerin kendi işini kurmasına sebep olmakta ve bu tür işletmelerin sahibini 'isteksiz girişimciler' olarak bilmektedir. Ayrıca mülteci girişimcilik hareketinde isteksiz girişimci olarak bilinen bu kavram iten ve çeken faktörler ile değerlendirmektedir. Dolayısıyla iten ve çeken faktörler girişimci mültecileri ihtiyaç ve fırsatçı girişimci olarak ayırt etmektedir. İhtiyaç temelli girişimciler, hayatını devam ettirmek için ufak işletmelerle işe başlamaktadırlar. Ayrıca fırsatçı girişimciler zorunluya kıyasla daha zayıftır. Yani onların yetenekleri kendi işletmeleri kadardır (Deniz ve Reyhanoğlu, 201:39).

Göçmenler bulunduğu ülkede bilgi, yetenek, sermaye ve sosyal sermayeye benzeyen unsurlarla göç ettiği ülkede daha özgüvenli girişimci olabilmektedir. Ayrıca göçmen girişimciler, işletme kurarken birtakım zorunluluklarla karşılaşmaktadırlar. Dolayısıyla ekonomik bakımından göçmen girişimcilerin Türkiye'ye entegrasyonun sağlanmasına dair süreçlerde karşılaşılan problemler şu şekildedir (Yüksekbilgili, 2021: 116);

- Göç sonrası pazarda göçmeler için rakiplerin çok olması
- Ev sahibi ülkenin makro ekonomik çevreden etkilenen sorunlar
- Bulunulan ülkede sosyal ağın yetersiz olması
- Tecrübenin yetersizliği
- Zihniyet bakımından toplum arasında farklılıkların olması
- Uygun iş fırsatlarının kısıtlı olması
- Dil ve kültürel sorumluluklar
- Irkçılık ve eğitim sorunları

- Dinsel farklılıklardan gelen sorunlar

Bütün bunlarla beraber Hamid'in (2020:21) araştırmasına göre, göçmen girişimciler bulunduğu ülkedeki yönetim kurumlarından kaynağa sahip kurumlar yerel toplumdan ve dengesiz rekabetten kaynaklıdır (Yüksekbilgili, 2021: 116).

2.4.Göç ile İlgili Girişimcilik Kavramları

2.4.1.Etnik Girişimcilik

Etnisite, bir grubun veya bir kümenin dili, inancı, yaşam biçimi, yeme içme alışkanlığı, giyim tarzı gibi kültürel bağlarını kapsamaktadır. Etnik ise bu toplumun kültürel özelliklerini taşımasıdır. Etnik girişimcilik, girişimci olan bireyin ilişkili olduğu grubun değerlerini ve yaşamsal özelliklerini kullanarak girişim rotasını çizmektedir (Çestenci, 2012:41).

Etnik girişimci, aynı etnik bireyin diğer yakın çevrelerdeki akrabalarını, arkadaşlarını veya tanıdıklarına hizmette bulunmaları ve iş fırsatı yaratmaları eylemlerinden ortaya çıkmaktadır. Mültecilerin girişimde bulunmaları teorik olarak analiz edildiğinde hem kültürel hem de yapısal etkenler bulunmaktadır. Kültürel olarak aynı kökene, dile, dine ve kültüre sahip insanların desteklenmeleri bir mülteciye girişimde bulunulmasında büyük rol oynamaktadır. Diğer bir deyişle, göçmenlerin bulundukları ülkede kültür farklılıklardan, dil bilmediklerinden, eğitim seviyelerinin yetersiz olmasından dolayı serbest mesleğe yönelmesini etkilemektedir. Genel anlamıyla etnik girişimcilik sosyal ağlarını kullanarak yatırımcılık ve iş kurma faaliyetidir (Kozak, Toker, 2020:4).

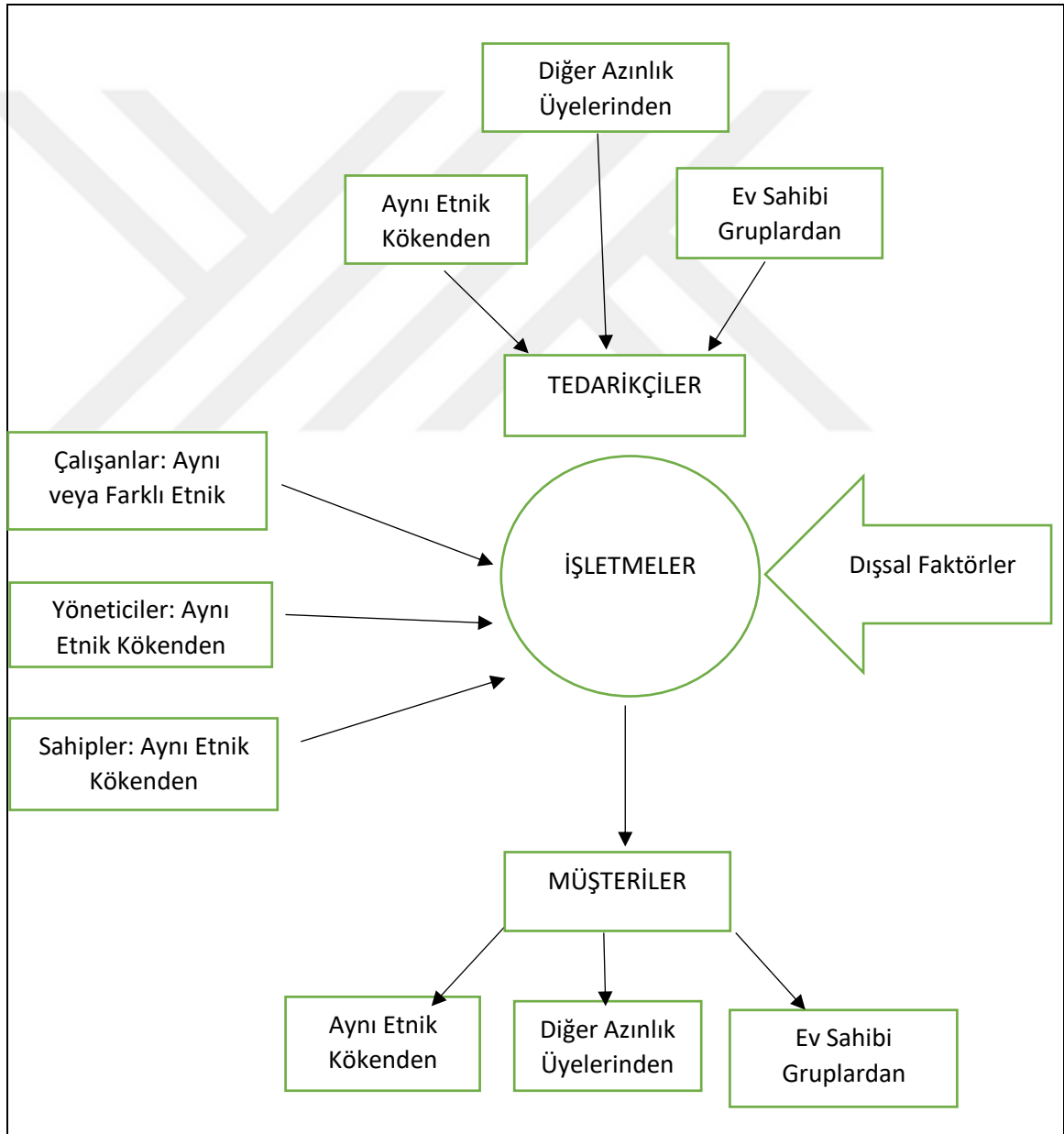
Göçmen girişimciliğin dezavantaj teorisinde göçmenlerin göçmenliği ilk süreçlerinde farklı zorluklara maruz kalmalarından dolayı yaşanan sıkıntılar ve kayıplar zamanla başarılı olmalarına ve girişimci olmalarına yol açmaktadır. Dezavantaj, zamanla avantajlı konumla yer değiştirmektedir (Dengiz, 2018:5).

Göçmen girişimcilik ve etnik girişimcilik ilişkisel bağlantılarını incelediğimizde etnik girişimci, göçmen girişimciliğin kapsamında yer almaktadır. Etnik girişimcilik aynı köken ve kültüre sahip olan insanlarla bağlantı kurarak girişimde bulunurken

göçmen girişimci farklı etnik grup üyeleri ile bağlantı kurarak iş kurabilen özelliğe sahiptir (Yıldız, Kayalar, 2017:3).

Etnik girişimcilik, etnik ekonomiyi ve yerel iş sahipliğini ifade etmektedir. Küçük ve orta boyutlu işletmelerin aynı kökenden oluşan grup üyeleri tarafından yönetme, büyütme ve organize etme işlemidir (Çestenci, 2012:42).

Şekil 2.1: Etnik Girişimcilik ve Faktörleri



Kaynak: (Çestenci, 2012:42)

Şekil 3’de anlaşıldığı üzere etkin girişimcinin ortakları ve müşterileri ile olan ilişkisi açıkça anlatılmıştır. Şekile göre etkin girişimciliğin çalışanı aynı köken gruplarından olabildiği gibi farklı etnik gruplardan da oluşabilmektedir. Etnik grupların sahibi ve ortakları ise aynı köken özelliklerine sahip bireylerden oluşmaktadır. Afganistan halkından örnek vermek gerekirse girişimde bulunan 2 Hazara etnik grubundaki kişi şirket sahibi ve ortağı olabilirken Türkmen gibi farklı etnik gruptaki kişi şirketin çalışanı ve tedarikçisi olabilmektedir. Genellikle etnik girişimciliğin başarısı aynı kökenden oluşan grup üyelerine ve üyelerin çabalarına bağlı olarak gelişmektedir. Bu nedenler etnik grupları iş kurma çabaları, başarıları ve stratejileri açısından diğer etnik gruptan farklı kılmaktadır. İş kurma başarısı o grubun birliktelik ve yardımlaşma hizmetine bağlıdır. Etnik girişimciliğin az sermaye ile işi kurabilme, ücretsiz işçi çalıştırabilme gibi avantajları bulunmaktadır (Rath and Kloosterman, 2002:6).

2.4.2.Azınlık Girişimcilik ve Diaspora Girişimcilik

Göçmen girişimciliğin diğer adı ise azınlık girişimciliktir. Azınlık girişimcilik, toplum içerisindeki az sayıda bulunan etnik gruplardan girişim faaliyetlerinde bulunan bireydir. Mültecilerin hedef ülkede sınırlı sayıda bulunmalarına rağmen ekonomik faaliyetlerde bulunmaları genellikle azınlık girişimcilik özelliğini ifade etmektedir (Kayalar, Yıldız, 2017:5).

Bir diğer kavram ile bağlantısı olan göçmen girişimcilik ise diaspora girişimciliktir. Diaspora; dağılmak, dalından kopmak anlamlarına gelmektedir. Göçmenlerin ana ülkesinden uzaklaşıp farklı yere yerleşmesi ve faaliyette bulunmaları diaspora girişimciliği ifade etmektedir (Parladır, H.S. ve Özkan, D., 2014:6).

Diaspora, kullanılabilirlik ve süre bakımından çeşitlilik göstermektedir. Bunlardan birisi süreli diasporadır. Süreli diaspora; ana ülkesinde doğan, büyüyen ancak geçici bir süreliğine farklı ülkede yaşayan bireylerdir. Örneğin, araştırma amacıyla yurtdışına giden akademisyenler veya yatırım için farklı bir ülkeye giden yöneticiler bu kategoriye girmektedir. Bir diğer diaspora türlerinden biri tarihsel diasporalardır. Tarihsel diaspora ana vatanlarıyla atalarından gelen bir bağa sahip bireylerdir. İkinci ve üçüncü nesil aile üyeleri de bu girişimcilikte yer almaktadır. 3’ncü sırada ise geriye dönüş diasporası çeşidi yer almaktadır. Daha önce farklı ülkede yaşamış ancak kendi

ülkesine dönen ve yaşayan bireyler bu kategoriye girmektedir. Geriye dönen çalışanlar, iş arayanlar veya emekli olanlar geriye dönüş diasporası içerisinde yer almaktadır. Son çeşidi ise yakınlık diasporasıdır. Yakınlık diasporası, ana ülkesinde okuyan ve daha sonra göç edenlerdir. Türkiye ve Azerbeycan ilişkisi gibi yakınlık ve dostluk içermektedir (Bedük, A., Kaplan, M., 2019:4).

Diasporayla ilgili kültürel, yapısal yönlü etkileşim ve karma yerleşiklik yaklaşımları bulunmaktadır. Kültürel yaklaşım diasporaları, arz ve kaynak üzerine odaklanmakta ve girişim sürecinde kendi kültürel kaynaklarından yararlanmaktadır. Etkileşim yaklaşımı, isteğe göre yaşadıkları ülkedeki sosyal, ekonomik ve kültürel özelliklerini göz önünde alarak girişimde bulunmaktadır. Etkileşim modeli, yapısal ve kültürel yaklaşımı kapsamaktadır. Göç öncesi, göç süreci ve göç sonrası önemli özellikler girişim kararını etkilemektedir. Son olarak karma yerleşiklik yaklaşımı ise diaspora girişimcilik ile mevcut ülkedeki ekonomik, sosyal yaşam koşulları arasındaki karşılıklı etkilişime odaklanarak girişim rotasını çizmektedir (Boz, 2007:15).

Diaspora girişimcilik dört aşamadan oluşmaktadır. Birinci aşama, pazara ilk giriş aşama sürecidir. Bu aşamada pazara ilk giriş ve tanımını yapılmaktadır. İkinci aşama ise diaspora niş aşamasıdır. Diaspora niş aşamasında birkaç girişimcilik pazarı üzerine odaklanılmaktadır. Üçüncü aşama ise etnik nişlerdir. Bu aşama diaspora ürünlerin pazara ve kullanıcılara ulaştırılma aşamasıdır. Dördüncü ve son aşama ise girişimsel ekonomi aşamasıdır. Bu aşama kendi yerel pazarından geçip daha büyük kitleden oluşan pazara giriş yapma faaliyetidir (Strüder, 2003:15).

2.5.Genel Anlamıyla Sosyal Sermaye Kavramı

Sosyal ilişkiler insanların hayatında büyük bir öneme sahiptir. Sosyal sermaye kavramı, son yıllarda birçok alanda yoğun ilgi görmektedir. Yirminci yüzyılın ikinci yarısının başlangıcından itibaren sosyal ağın önemi birçok bilim adamlarının dikkatini çekmiştir. Özellikle 1990'lı yıllardan itibaren sosyal bilim çalışmalarında kavramın kullanımında şaşırtıcı bir artışın olduğu görülebilmektedir. Sosyal sermaye kavramının kullanımının artmasıyla birlikte ekonomi, eğitim, sağlık, refah, aile, suç, sapkınlık, güven gibi birçok konu sosyal sermaye ile birlikte ele alınmış ve ilgi alanı genişlemiştir (Kösemen, 2010:11).

Sosyal sermaye kavramı ile ilgili birden fazla ve birbiriyle çelişen tanımlar ortaya çıkmaktadır. Bu kavram sosyal bilimler alanına yakın zamanda dahil olan bir kavramdır. Kavram ilk kez Amerikalı reformist L.J. Hanifan tarafından 1916 yılında kullanılmıştır. Hanifan, sermaye kavramını taşınmaz mal veya para gibi somut şeylerin dışında kullanmaktadır. Bununla birlikte toplumsal bütünlüğü oluşturan bireyler ve aileler arasındaki ilişkileri dikkate alarak insanların günlük yaşamlarıyla ilgili iyi niyet, arkadaşlık, sempati gibi konular ile sosyal sermaye kavramını geliştirmiştir (Arslan,2018:56). Sosyal sermaye; toplumu oluşturan birey, sivil toplum kuruluşları ve kamu kurumları arasındaki eşgüdüm faaliyetlerini kolaylaştıran, toplumun üretkenliğini artıran, kural, iletişim ağı ve güvenden oluşan yapı olarak tanımlanmaktadır (Aslan, 2016:3).

Sosyal sermaye, yerel bir toplumun üyeleri arasında paylaşılan güven, karşılıklılık ve iş birliği alışkanlıklarını ifade etmektedir. Sosyal sermayenin genişlemesi için öncelikle insanların bir araya gelmeleri gerekmektedir. İnsanların bir araya gelmesi sosyal sermaye birikimini ve buna bağlı olarak toplumsal gelişmeleri ve buna benzeyen olguları geliştirmektedir. İnsanların kendileri ve çevreleri için ilişkiler ağı kullanmaları güçlü sosyal sermayenin oluşmasına ve toplumsal yatırımın artmasına etki etmektedir (Hanifan, 1916).

Sosyal sermaye kavramını açıklayan bir diğer bilim adamı ise Bourdieu'dur. Bourdieu, sosyal sermayeye daha negatif bir anlam yüklemektedir. Toplum içinde yer alan üstün grupların kendi ilişki ağlarını kullanarak bu üstün durumlarını sürekli

kılmaktadır. Bu açıklamadan farklı olarak sosyal sermaye kavramını tanımlayan bir diğer bilim adamı ise sosyolog James Colemandır. Coleman'a göre sosyal sermaye, kolektif bir maldır, başka bir deyişle, üretenin kendisi dışında başka kişilerin, grupların da faydalandığı hatta üreticinin bilmediği kişileri de etkileyen bir üründür. Coleman'a göre sosyal sermaye işlevi ve işleyişi ile tanımlanır. Bu noktada Coleman, Bourdieu'dan farklı olarak sosyal sermayenin yalnızca güçlüler için değil, aynı zamanda toplum içinde dezavantajlı konumda olanlar için de bir değer taşıyabileceğini göstermiştir (Devamoğlu, 2008:4).

Portes de sosyal sermayeyi açıklarken bireylerin sosyal bağları ile çoğalan kaynak türlerine odaklanmıştır. Bu doğrultuda Portes, sosyal sermayenin ilk olarak bir sosyal denetim kaynağı, ikinci olarak aile dolaylı çıkarlar kaynağı ve üçüncü olarak aile dışı ağlardan sağlanan olanaklar kaynağı olarak tanımlandığını ifade etmektedir (Paxton,2002:8). Bireylerin aileleri vasıtasıyla edindikleri çıkarlar, ailelerin çocuklarının eğitimlerini kolaylaştırmak, kültür seviyelerini yükseltmek için yaptıklarından kaynaklanan değerlerdir. Aile dışı ağlardan sağlananlar ise bireyin kendi kişisel bağlantıları sayesinde örneğin daha yüksek mevkiili bir işe ya da bankadan daha kolayca alabileceği kredi olanaklarına sahip olabilmesidir (Kösemen, 2010:10).

2.6.Sosyal Sermayenin Bileşenleri

2.6.1.Güven

Güven, bireyin verdiği sözler doğrultusunda hareket etmesi ve karşı tarafla iletişim kurarken dürüst davranmasıdır. Sözlük anlamı ile korku, çekinme ve kuşku duymadan inanma, bağlanma duygusu ve itimat olarak tanımlanmaktadır. Güven bağı kurulan ilişkilerde ilerde ortaya çıkabilecek zayıflığın tarafların ilişkilerini etkilememesinden emin olmasıdır. Sosyal sermaye, ağlar ve normların yanısıra güven ilişkisine dayalı bir kavramdır. Ancak güven, hem insan ilişkilerinin bir sonucu olarak hem de kültürel değerler ile günlük iş ve yaşam deneyimlerine göre değişen dinamik bir olgu olarak tanımlanmaktadır (Arıcıoğlu,Ergin, 2009:3).

Güven riski önceden tahmin edilmekte ve ortaya çıkacak zararın olası faydadan daha fazla olduğu durumlarda bulunmaktadır. Güven, bireyler ve kurumlar arasındaki

bağlarda canlılık, netlik ve açıklık rolünü oynamakta ve ilişkilerde verim yaratmaktadır. Söz konusu canlılık, ilişkilerdeki gerçeklik, dürüstlük, bilinçlilik ve tutarlılığı ifade etmektedir. Bunlara ek olarak güven, toplumsal düzen için ekonomik ve demokratik gelişmenin yapısını da oluşturmaktadır (Gökalp, 2003:1).

Literatürde güven ile kullanılan benzer kelimeler arasında irade, beklenti, inanç, sonuç, itimat, kendine güven ve isteklilik sayılmaktadır. Güven kelimesi son yıllarda özellikle sanayileşme evreni yaygınlaşmaya başladığından itibaren önemi artmaktadır. Çünkü insanların hayat standartlarının artması, günlük rutinlerin sürdürülmesi ile yakından ilgilenmekte ve etkilenmektedir. Bu nedenle sanayileşmenin hızlı yaygınlaşmış olması insanların daha büyük kentlere göç etmesine sebep olmuştur ve böylece insanların farklı ırklara, etnik kültürlere sahip bireyler, gruplar ve kurumlarla etkileşimde olmasına neden olmaktadır (Uslaner, 2002).

Modern endüstriyel toplumun daha karmaşık yapılar şeklinde örgütlendiği bilinen bir gerçektir. Güven ise bu karmaşık yapıların azalmasına yardımcı olmaktadır. Çünkü güven karmaşık olan ilişkileri basitleştirerek kendinden emin yollarla kurulmasını sağlar. Böylece modern toplumlarda güven düzeyinin insanların sosyal ilişkileri kontrol edebilmesi için bir değer olduğu açıkça iddia edilebilir. Sonuç olarak güven; ekonominin büyümesi, toplumun modernleşmesi, iş birliğini çoğaltması gibi birçok alanda etki yaratmaktadır (Saegert, 2001:215).

Toplumlarda bulunan güven unsurun boyutları toplumun özelliklerine göre şekillenmektedir. Buna göre (Eşki, 2009:40);

- Toplumun homojenliği ve benzerliği ne kadar birbirine yakınsa güven düzeyi daha yüksektir. Örnek vermek gerekirse grup üyeleri arasında gelir seviyesi, kültürel değerleri, eğitim düzeyi gibi temel unsurların benzerliği yüksekse grup arasında güven üst düzeyde gerçekleşecektir.
- Sosyal ağların ve iletişim ağlarının kapasitesine sahip olan bireyin güven oranı daha yüksek olacaktır.
- Bir toplumun farklılaşma düzeyi artıyorsa güven düzeyi düşecektir. Örneğin farklı ırk ve kültüre sahip grupların çoğalması güven oranını etkilemektedir.
- Toplamların yaşam biçiminde meydana gelen hızlı değişimler güven düzeyinin azalmasına neden olmaktadır (Eşki, 2009:40).

Tüm bu açıklamalardan anlaşıldığı üzere sosyal normlar ve ağırlar güvenin varlığına canlılık kazandırmaktadır. Çünkü birey başka insanlarla iletişim kurarak güven seviyesini zamanla geliştirmektedir.

2.6.2. Sosyal Normlar

Norm, bireyin veya toplumun kendi kültürel özelliklerini taşıyan, toplumun yaşayış biçimini düzenli kılan kurallar ve standartlardır. Normlar, bireylerin davranışlarını, karakterini doğrudan etkileyen, genel olarak yazılı olmayan ve yasal cezası olmayan beklentilerin tümüdür. Ayrıca, toplumdaki ilişkiler sayesinde ortaya çıkan ahlaki yargı ve kurallar ahlaki hareketlere teşvik eden birer yaptırımlardır (Tüysüz, 2011:43).

Normlar her ne kadar toplumun bir kısmı için kısıtlayıcı bir eylem olarak gözüксе de sosyal sermaye literatüründe büyük öneme sahiptir. Normların sosyal sermaye içindeki önemli etkenlerinden biri de bireylerin toplumun yararını gözeterek kendi çıkarlarından vazgeçme eylemdir. Sosyal destek, statü, onur, saygı gibi normlar insanlar arasındaki bağları güçlendirmektedir ve güven düzeyinin yükselmesine neden olabilmektedir (Erbil, 2008:23).

Sosyal normlar nesilden nesile geçme özelliği taşımaktadır. Toplumun içinde bulunan kurallar, standartlar gelecekteki nesillere aktarılarak bu kurallar kalıcı kural haline gelerek toplumun kültürünü temsil etmektedir. İnsanların çoğunlukla mantığa ve içinde bulunan normlara göre hareket etmeleri normların önemini artırmaktadır (Halpern, 2005:6).

Rasyonel seçim, insanların çıkarlarını maksimize etmek için yapılan eylemdir. Cames Coliman ise normları, sosyal normların hangi seçimlerin doğru olduğunu ve hangi seçimin yanlış olduğunu belirleyen kurallar olarak tanımlamaktadır. Ayrıca normlar seçimlerdeki doğruluk ve yanlışlık göstergesi olmasının yanı sıra toplumun içinde paylaşılan anlayıştır (Coleman, 1987:173).

Sosyal normlar toplumların sosyal ve ekonomik kalkınmalarını ortaya çıkaracak sorunlar ile mücadele etmekte ve çözüm için yardımcı olmaktadır. Çünkü normlar iş birliği ve güven üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir. Böylece normlar ve güven

sayesinde toplumdaki sosyal ağların kapasitesi artmaktadır. Ayrıca tüm bu olumlu normların yanısıra insanları kadına şiddete teşvik eden anne, baba çocuklarını okula gönderemekten caydıran, gençleri kötü alışkanlıkları yönlendiren gibi çok sayıda olumsuz etkilere sahip olan normlar bulunmaktadır (Scrivensk, 2013:25).

Kısaca işbirlikçi normlar; sosyal ilişkilerin, ağların ve sosyal sermayenin ortaya çıkmasına olumlu olarak etkilerken olumsuz normlar ise çoğunlukla sosyal ağların ortaya çıkmasını engeller ve sosyo-ekonomik sosyal sermayenin gelişmesini olumsuz olarak etkiler.

2.6.3 Sosyal Sermaye Ağları

Genel anlamıyla ağlar, belli başlı düğümler ve düğümlerin arasındaki ilişkilerden meydana gelen yapıdır. Dolayısıyla sosyal ağlarda adı geçen düğümler kişi ve organizasyonlar arasında oluşmaktadır. Ayrıca bağlantılar ise farklı etkileşim veya bağlantıyı ortaya atabilecek denklemler olarak beyan edilebilir. Genel olarak sosyal ağlardaki iki düğüm arasındaki bağlantılar şöyle sıralanabilmektedir (Başegmez, 2010:8);

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

Sosyal ağ kelimesi ifade edildiğinde genel olarak iş ile alakalı olan arkadaş ve çevre akla gelmektedir. Fakat önemli bir miktarda yayın, etkin köken ve aile bağlantılarının girişimcilikte yer alan olumlu ve olumsuz etkilerini de sorgulamaktadır (Başegmez, 2010:8). Genel olarak bakıldığında sosyal ağların gün geçtikçe önemini artırdığını görmekteyiz. Ayrıca bu kavram sosyal girişimciler tarafından ve göçmenler tarafından da büyük ölçüde kullanılmaktadır. Sosyal girişimciler bu kavramı kullanarak değişim ve ilerlemeye sürat kazandırmaktadırlar. Ayrıca bu olay sosyal girişimcilerin misyon elde etmesine katkı sağlamaktadır (Wesley vd. 2010:710). Sosyal girişimciler, ağlar vasıtasıyla gizli olan değerlere ulaşmakta ve bununla beraber güven ağını da zenginleştirmektedir. Dolayısıyla sosyal girişimcilerin gerçekleştirdiği ağ ilişkileri

tecrübenin ve bilginin toplumun çıkarına uygun yenilikçi ve amaca münasip bir şekilde paylaşılmasını sağlamaktadır (Çakanel, 2018:39).

Son zamanlarda sosyal ağlar göçmen girişimcilerin hayatına da önemli katkı sağlamıştır. Yani sosyal ilişkiler göçün birinci aşamasında büyük rol oynamaktadır. Dolayısıyla göçmenlerin iş kurma ve iş bulma aşamasında ilk olarak aracılık yapan birey akraba, arkadaş ve tanıdık insanlar olarak sıralanmaktadır. Yeni göç eden birey için yeni bir toplumda uygun iş bulmak oldukça zordur. Bununla beraber yeni toplumun piyasası yeni göç eden birey için yabancı gelebilmektedir. Bu konumda göçmenlere eşlik edecek akraba, arkadaş veya bir ağ lazım olacaktır. Genel olarak bakıldığında ve yukarıdaki etkiler değerlendirildiğinde sosyal ağ, göçmenlerin hayatını ciddi manada etkilemektedir (Çestenci, 2012:40). Dolayısıyla sosyal ağlar iş hedefine yönelik olarak benzer kökenden gelen göçmenler için kaynaklar yaratmaktadır. Mevcut kaynaklar etnik grupların mevcut olunan ülkede rastlanılan sosyal ve ekonomik engellere tepki vermesinde yarar sağlamaktadır. Bu kaynaklara sahip olan etnik gruplar, işletmelerin kuruluşu ve yaşamlarını devam ettirmeleri sürecinde, sürdürdükleri güçlü etnik bağlar ve sahip olduğu sosyal ağlar sayesinde büyük avantajlara sahip olabilmektedir. Genellikle buradaki sosyal ağlar girişimcilik dersi, makine, sermaye elde etme bilgisi, ham madde ve iş gücü teminlerinde ve aynı zamanda pazarlara en etkili biçimde ulaşma konusunda göçmen girişimcilere büyük kolaylıklar sağlamaktadır (Boz, 2007:14-15).

2.7. Sosyal Sermaye Türleri

Sosyal sermaye analizi ve tanımı aşamasında literatürde çeşitlilik açısından da karşımıza ayrımlar çıkmaktadır. Sosyal sermayenin literatürde yer almasının temel amacı sosyal sermayenin yapısını, ağlarını ve bağlarını sosyolojide inceleyerek analiz etmektir. Buna ek olarak karşılaştırmalı sosyoekonomik etkilerini de ele almaktır.

Sosyal sermayenin bağlayıcı (bonding), köprü kuran (bridging) ve birleştirici (binding) gibi çeşitleri mevcuttur.

2.7.1. Bağlayıcı (Bonding) Sosyal Sermaye

Konum olarak birbirleri ile yakın olan ve iletişimleri güçlü olan aile mensupları, yakın arkadaşı, komşu çevresi gibi sürekli iletişim ve etkileşim halinde karşılıklı güvenin ve ağların gücüne bağlayıcı sosyal sermaye denilmektedir. Bağlayıcı sosyal sermaye, belli ve benzer grup üyelerinde bulunur ve zamanla güçlü güven ve yakınlık bağı kurmaktadır. Buna bağlı olarak topluluk bağına sahip çıkmakta çeşitli fırsatlar ve etkileşimler yaratmaktadır (Aydemir, 2011:5).

Bağlayıcı sosyal sermaye, siyasi ve ekonomikselsorunlara ve istikrarsızlıkların azalmasına yardımcı olmaktadır. Böylece gruplar arasında eğitimsel başarı oranını yükseltmekte ve iş arama sorunlarını azaltmaktadır. Ayrıca üyeler arasında yüksek derecede güven işbirliği organizasyonların oluşmasına etki etmektedir. Bu tür sosyal sermaye türünün olumlu etkilerinin yanısıra negatif etkenleri de bulunmaktadır. Örneğin grup üyelerin sadece bir gruba bağlı olmaları diğer farklı gruplar ile etkileşimde ve iletişim bulunamamaları gibi olumsuz özellikleri içermektedir (Field, 2008:49).

Bağlayıcı sosyal sermaye türünü bir örnek ile açıklamak gerekirse aile ilişkilerinde ortak kimlik paylaşımları, hissetmeleri, sık sık buluşmaları bağlayıcı sosyal sermaye türüne girmektedir. Böylece aralardaki ailesel beklenti ve yükümlülük bağlarını güçlendirmektedir (Lollo, 2012:25).

Bağlayıcı sosyal sermaye en yaygın sosyal sermaye türlerinden biri sayılmaktadır. Çünkü aynı ırk, din, etnik kültürü paylaşmakta ve sosyal hedeflere ulaşmak için ortak hedefleri bulunmaktadır. Bu nedenle hedeflere ulaşmak ve sürdürmek için homojen üyeler arasında homojen organizasyonlar kurulmaktadır. Bu tür gruplar arasında genelleştirilmiş güvene kıyasla özleştirilmiş güven düzeyi daha yüksektir. Bu nedenle çoğunlukla grup yapısı içinde yüksek düzeyde dayanışma ve iş birliğine sebeptir. Böylece bağlayıcı sosyal sermaye fakir insanlar için önemli bir yere sahiptir. Çünkü okullar, kurumlar iş dernekleri gibi güçlü sosyal sermayeler ve sosyal bağlar sayesinde fakirlerin yoksulluk ile baş etmelerine yardımcı olmaktadır. Bu nedenle iş birliğinin ve dayanışmanın önemini algılayan yoksullar yaşam standartlarını iyileştirebilmektedir (Babaei, A., Gill, 2012:5).

Bağlayıcı sosyal sermaye homojen grupların içerisinde bulunur. Bu grupların içerisindeki üyeler birbirleri ile güçlü bağlar kurmakta ve benzer grubun bağlarına sahip çıkmaktadır. Grupların üyeleri arasında güçlü dayanışma bulunmakta ve toplu bir şekilde ortak yarar için bir araya gelmektedir (Kangal,2013:40).

Bağlayıcı sosyal sermayenin çok güçlü etkenleri bulunmasına rağmen kapalı topluluklar ve aileler için diğer etnik gruplardan, ırklardan uzak kalmaları büyük ölçekli iş birliği yapmalarını engellemektedir. Böylece modern ve küreselleşen dünyada bağlayıcı sosyal sermayenin yüksek derecede olması kurumların küreselleşen dünyanın ihtiyaçlarını karşılayamamalarına sebep olmaktadır ve zamanla bağlayıcı sosyal sermaye kısıtlayıcı yapısı nedeniyle önemini kaybetmeye başlamıştır (Jordan-2015:21).

2.7.2. Köprü Kuran (Bridging) Sosyal Sermaye

Farklı bölgelerde yaşayan grupların birbirleri ile oluşan ilişkilerinden meydana gelen sosyal sermayeye köprü kuran sosyal sermaye denir. Köprü kuran sosyal sermaye, bağlayıcı sosyal sermayeye göre daha uzak ilişkileri temsil etmektedir. Böylece farklılık arasında bağ kurabilmekte ve kazanımların artmasına sebep olmaktadır. Sosyo-ekonomik şartlara sahip olan insanların kurduğu ilişki köprü kuran sosyal sermayeye benzemektedir (Özcan, 2011:29).

Köprü kuran sosyal sermaye, bölge dışı bağlar ile araştırmayı ve fırsat kazanımını sağlamaktadır. Böylece kaynak araştırma eylemini, bilgi erişimini ve harekete geçmelerini ve hedef doğrultusunda ilerlemeyi kolaylaştırmaktadır. Köprü kuran sosyal sermaye zayıf ilişki bağları kurarak iş fırsatları, yenilikçi fırsatları, farklı sosyo-kültürel grupları kazanmayı yardımcı olmaktadır. Köprü kuran sosyal sermaye ile bağlayıcı sosyal sermaye arasında yakın ilişkileri ve tamamlayıcı özellikleri bulundurmaktadır. Bu yüzden ekonomik kalkınma için her iki tür de gerekmektedir. Örneğin eğer sosyal sermaye sadece grup üyeleri ile sınırlı olursa farklı gruplar ve bölgelerde bulunan fırsatlardan uzak kalmakta ve faaliyet kapasitesi küçülmektedir (Çalışkan, 2010:20).

Köprü kuran sosyal sermaye türü adından da anlaşılacağı üzere yaş, sosyo-ekonomik durumu, ırk, etnik köken ve eğitim gibi kanıtlanabilir bir biçimde farklı olan insanların arasındaki ilişkileri ifade etmektedir. Köprü kuran sosyal sermaye çoğunlukla

farklı grupların üyeleri ortak veya farklı hedefler için birbirleri ile bağ kurduklarında ortaya çıkar. Bu anlamda sosyal sermaye farklı normlara, kimliklere, geçmişlere sahip insanlar arasındaki sosyal ilişkilerde var olur. Bunlara ek olarak köprü kuran sosyal sermaye toplum içerisinde hoşgörünün yaratılmasında büyük rol oynamaktadır. Ayrıca, bu özellikler sayesinde özelleşmiş güven ve kapalı sosyal ağları da engelleyebilmektedir. Bu nedenle yüksek düzeyde köprü kuran sosyal sermayeye sahip toplumlarda demokrasinin daha verimli işleyebilmesine yardımcı olur (Jordan-2015:22).

Köprü kuran sosyal sermaye, ekonominin büyümesi üzerine büyük etkiye sahiptir. Çünkü bu tür sosyal sermaye büyük ölçekli iş birliği yapmaya teşvik etmektedir. Ayrıca köprü kuran sosyal sermaye elitlerin kendilerini yeniden üretmeleri için bir araçtır. Çünkü bu toplumlar yüksek düzeyde genişletilmiş güvene sahip olsalar dahi başka toplumlarla büyük ölçekli iş birliği yapmak daha fazla kaynak gerektirmektedir. Böylece kaynak bulma ve araştırma geliştirme aşamasında köprü kuran sosyal sermaye büyük rol oynamaktadır. Bu nedenle sınırlı olan kaynakların eşitsiz dağılması sosyal sermayenin olumsuz etkileri arasında sayılmaktadır (Erden, 2018:34).

Köprü kuran sosyal sermaye tüm bu özelliklerin yanısıra yoksullar için de fayda ve fırsatlar sağlamaktadır. Sosyal sermaye arasında köprü ve bağ kurmak yalnızca seçkin insanların yeniden üretmelerine katkıda bulunmalarına yardımcı olmakla kalmaz aynı zamanda yoksulların etkinliğini artırarak daha fazla kaynak ve fırsata ulaşmalarına yardımcı olmaktadır. Böylece kurmuş olduğu sosyal sermaye sayesinde yoksulluğun azalması konusunda katkıda bulunmaktadır. Örneğin köprü kuran sosyal sermayelere yatırım yapma kabiliyetine sahip olan yoksullar zengin veya daha etkili kişiler ile daha kolay iş birliği yapabilir. Bu nedenle bu yöntem yoksullar için önemli bir varlık ve yatırım yöntemi olarak kabul edilmektedir (Halpern, 2005:5).

2.7.3. Birleştirici Sosyal Sermaye

Bu çeşit sosyal sermaye ilk defa 2000 yılında Woolcock tarafında ortaya çıkmış ve literatüre dahil edimesini önerilmiştir. Woolcock'a göre, birleştirici sosyal sermaye kurumsallaşmış seçkinler ile etkileşimde bulunan insanlar arasındaki saygı normları ve güvene dayalı ilişki ağlarını ifade etmektedir. Birleştirici sosyal sermaye bireyin

kurumlar veya akrabalık ilişkisine sahip bireyler ile ilişki kurma derecesi olarak değerlendirilmektedir. Böylece bu tür sosyal sermaye önemli sosyal sermaye olarak algılanmaktadır. Çünkü farklı grupların zenginlik, statü ve güç elde etmek için daha fazla kaynağa erişmesini sağlar (Woolcock, 2000:14).

Birleştirici sosyal sermaye genel anlamıyla güce ve statüye sahip olan insanlar ile bu güç ve yetkiye sahip olmayan bireyleri bir araya getiren bağlardır. Diğer iki sosyal sermaye türü ile karşılaştırıldığında dikey ve farklı bağlardan meydana gelen bu sosyal sermaye türü bireyin kendi yakın sosyal çevresinin dışındaki ağlardan, resmi kurumlardan elde ettiği veriler ile bilgileri geliştirme kapasitesine sahiptir. Yöneten grup ile yönetilen grup arasındaki bağlar bu tür sosyal sermayeyi ifade etmektedir (Çalışkan, 2010:20).

Birleştirici sosyal sermaye diğer sosyal çeşitlerine kıyasla daha heterojen gruplardan oluşmaktadır. Bu nedenle ailevi, dini, bölgesel, geleneksel kurallardan ziyade toplum tarafından genelleştirilmiş kuralların geçerli olduğu ortamın oluşmasını sağlayarak birinin hiç tanımadığı bireylere duyduğu güven ve bağ seviyesinin yükselmesine etki etmektedir. Zayıf bağlar ile birleştirici sosyal sermayenin ortaya çıkışı insanların güç yapılarına ve kurumlarına erişimleri ve bağlantı kurmaları için daha fazla fırsat sağlayarak bir topluma fayda sağlar (Hawkins M., 2010:9).

Birleştirici sosyal sermaye ile bağlayıcı sosyal sermayeyi karşılaştıracak olursak, bağlayıcı sosyal sermaye daha çok homojen gruplar arasında bulunmaktadır. Oysa ki birleştirici sosyal sermaye heterojen grup üyeleri arasında yaşanmaktadır. Bağlayıcı sosyal sermaye kısıtlayıcı özelliği taşıırken birleştirici sosyal sermaye statü açısından iki farklı grup arasında gerçekleşmektedir. Birleştirici sosyal sermaye türü bağlayıcı sosyal sermaye türüne göre daha geniş ve kapsamlıdır. (Kangal,2013:42).

2.8. Sosyal Sermaye ve Girişimcilik İlişkisi

Bir grubun veya toplumun sosyal sermayeye sahip olması o toplumun içinde bulunduğu kültürel değerleri, normları ve kuralları bir bütün olarak etkili bir şekilde işlediği anlamına gelmektedir. Küreselleşen dünyada ekonomik gelişimin dünya piyasasında önemi artmaktadır. Bu nedenle devletler güçlendirici ve serbest ekonomik sistem üzerinde durmaktadır. Böylece ekonomik piyasalar devlet yönetiminden çok serbest ekonomik sistem ile işlenmektedir. Ayrıca dünya piyasasında rakiplerin çok olduğu ve girişimcilerin işlettiği işletmenin sürdürülmesi için kişisel ilişki ağları üzerinden kaynak ve bilgi elde etme yoluna başvurulmaktadır. Sosyal ağlar bu aşamada girişimcilere müşteri, yatırımcı ve tedarikçi bulma konusunda yardımcı olmaktadır (Özbilen, 2019:164).

Yapısal olarak örgütler ve kurumlar için faydalı olan yoğun (uyumlu) ve seyrek (aralıklı) olarak iki tür ağlar bulunmaktadır. Yoğun (uyumlu) ağlar, örgütlerin hedeflerine ulaşması için etkili rol oynamaktadır. Çünkü örgüt üyelerinin işbirlikçi özellikleri, yüksek derecede güven duygusuna sahip olmaları ve güçlü iletişim ağlarının söz konusu olduğu nesneler örgütlerin başarılı olması için büyük önem arz etmektedir. Seyrek (aralıklı) ağlar ise avantajlı kılan işlemlere yönelik teşvik eden yeni verilere ve fırsatlara ulaşmayı kolaylaştırmaktadır. Seyrek ağlarda bireylerin diğer kişiler ile iletişim kurabilmeleri için her bir üye ile tek tek ilişki geliştirilmesi gerektirmektedir. Oysaki yoğun ağlarda üyeler arasında baştan güçlü ağlar bulunduğu için yeni ilişki kurmalarına gerek duyulmamaktadır (Burt, 1997:4).

Yapısal sosyal sermaye, bir kişinin etkileşim kurma yollarını ifade eder. Yararlı bağlantılar elde etmek ve sosyal ağ bağlantılarının kurulması için etkili roller yaratarak faydalı fırsatlara ulaşmaktadır. Bilişsel sosyal sermaye, ilişki temelini sağlayan dil, kodlar ve yorumlar ilişkisini arz etmektedir. İlişkisel sosyal sermaye, sosyal ilişkiler ile sabitlenmiş normları ve koşulları anlatır. Tüm bu açıklamalarda sosyal sermayenin temelinde iletişim ve ağlar ile normlar bulunduğu açıkça anlaşılmaktadır. Bu iletişim ağları sayesinde toplumun sosyal sermayesi güçlenmektedir. Ancak sosyal sermayeyi toplumsal değerler açısından değerlendirmenin yanısıra bireysel düzeydeki karar verme üzerindeki etkisi de önemlidir. Sosyal normların fırsat algısı üzerinde doğrudan etkisi olduğunu savunmaktadır. Sosyal bağlantılar bir girişimcinin girişime başlama sırasında

yardımcı olmaktadır. Böylece sosyal ağlar girişim sürecinin ilk ve ek bilgi edinmemize yardımcı olmaktadır. Böylece girişimcinin çevredeki fırsat algısını artırmaktadır (Singh.R, 2000).

Sosyal sermaye yeni başlayan işletmeler ve küçük işletmeler için kaynak eksikliğini gidermekte ve bu işletmelerin karmaşık hizmetlere ulaşmasını engellemektedir. Böylece sosyal sermaye, girişimcilerin bireysel karar verme aşaması için büyük önem arz etmektedir. Örneğin; tanıdığı insanlar, arkadaşlar, meslektaşlar ve aile üyeleri girişimcinin izlediği yolda birer sosyal sermaye olarak girişimciyi etkilemekte ve yardımcı olmaktadır (İslam, 2019:37).

Girişimcilerin niyetini etkileyen bir diğer unsur ise sosyal sermaye normlarıdır. Sosyal sermaye normları girişimcileri davranışları üzerinde doğrudan etkilemektedir. Böylece iş kurma kararı almak söz konusu olduğunda davranışlar çeşitli sosyal faktörler tarafından şekillendirilir. Sosyal normlar sadece girişimcilik niyetlerini etkilemekle kalmaz aynı zamanda toplum için daha fazla sosyal ve ekonomik fayda elde etmek amacıyla üretilen politika kararlarının oluşturulmasında da rol oynar. Doğadaki çok yönlülükleri nedeniyle sosyal normlar işletme araştırmalarında her zaman önemli bir konu olarak kabul edilmiştir. Girişimcilerin girişimci olmayı düşünürken dikkat etmesi gereken çevresel faktörler ve sosyal faktörler mevcuttur. Böylece girişimci niyetlerine göre şekillendirilir (Singer, A., Moska, 2015).

2.9. Sosyal Girişimcilik ve Göçmenler İlişkisi

Sosyal girişimcilik kavramı ne kadar yeni bir kavram olarak görülse de aslında yapısal özellikleri açısından oldukça eski bir kavramdır. Bu kavram son zamanlarda özellikle kamu ve özel sektörlerde önemli bir kavram olarak görülmüştür. Bununla beraber kullanım oranı artmaya başlamıştır. Ayrıca sosyal girişimcilik, sosyal gereksinimler ile ilgilenen organizasyonel faaliyetlerde bulunan, fırsatları değerlendiren kurum ve kuruluşlardır. Sosyal girişimciliğin asıl amacı maddi olarak kâr elde etmek değil sosyal değerleri artırmak ve bunun üzerinde yatırım yapmak ve böylece büyüme (Hasan, 2005:16).

Sosyal girişimcilik, sosyal yenilikler ve ihtiyaçlar ile ilgilenmek ve ortaya çıkan ihtiyaçları değerlendirmek için fırsatları takip etmek gibi faaliyetleri içermektedir. Bunun yanı sıra sosyal girişimcilik faaliyetlerini sürdürebilmek çeşitli etkinlikleri ve sosyal faaliyetleri de kapsamaktadır. Açıklamalardan da anlaşıldığı gibi sosyal girişimcilik ekonomik ve sosyal değerleri birleştiren bir süreçtir (Özdevecioğlu, Cingöz, 2009:85).

Sosyal girişimcilik, yeni girişimler ve faaliyetler yaratarak veya mevcut organizasyonları yenilikçi bir şekilde yöneterek sosyal zenginliği artırmak için algılanan fırsatları keşfetmek olarak ele alınabilmektedir. Sosyal girişimciliğin sosyal değişimi sağlamak ve sürdürmek gibi temel sosyal amaçları ve süreçleri bulunmaktadır. Kısacası sosyal girişimcilik, toplumsal sorunları algılamak ve problem çözme fırsatı belirlemek ile ilgilidir (W Phillips, H Lee, A Ghobadian-2015). Dolayısıyla sosyal girişimcilik; bireyi, sivil toplum kuruluşlarını ve şirketleri kapsamaktadır. Bu grupların girişimde bulunmalarının temelinde topluma yarar sağlamak ve maddi olmayan değeri kazandırmaktır. Ayrıca, bu kavramın daha fedakârlık stratejileri de bulunmaktadır. Bu tür girişimcilerin topluma fayda sağlamak için iki olasılığı bulunmaktadır. Birinci sadece topluma fayda sağlamak için girişimde bulunmaları, ikincisi ise topluma ve kendisine fayda sağlamak için faaliyette bulunmalarıdır. İkinci olan sürekliliği arz etmekte ve toplumun bağlantıları ile doğrusal kar elde etmeyi amaçlamaktadır. Birinci sosyal girişimcilik türü ikinciden daha fazla fedakârlık içermektedir. Sebebi de bu tür girişimcilik sadece bireysel karlardan vazgeçmek ile kalmayıp zamanda bireysel kayıpları da bulunmaktadır. Böyle bir birey tüm riskleri alabilen yaratıcı bir hayırsever olacaktır (WL Tan, J Williams, TM Tan -2005).

Sosyal girişimcilik, topluma doğrudan veya dolaylı olarak fayda sağlamakta ve hizmet etmektedir. Doğrudan faydalar, toplumun bir kısmına yönelik hediyeleri, binaları, bursları, bakım ürünlerini içerir. Dolaylı faydalar ise girişimcilik süreci içerisinde istihdam ve işe alımları kapsamaktadır (Krishna, A. 2002:32).

Kâr odaklı firma ve sosyal değer yaratma kavramları ise sosyal girişimciliği kapsamaktadır. Bu kavramlarda ne kadar zıt ve sosyal girişimciliğin tanımını taşınmamış olarak görünse de aslında sosyal girişimciliğin sürdürülebilmesi için ve

sosyal hizmetleri yerine getirebilmesi için karlılık oranının yükseltilmesi önemlidir. Böylece sosyal fayda ve sürdürülebilirlik ortaya çıkmaktadır. Sosyal girişimcilik tanımında üç önemli nokta bulunmaktadır (Kümbül, G., 2011).

- Yenilik yapılan eylem girişimcilik olarak değerlendirildiği için yeni bir fikir, üretme süreci olarak önemlidir.
- Sosyal değer yaratmanın ana amacı sosyal hizmetler ve buna bağlı olarak sosyal değerler yaratmaktır.
- Sosyal girişimcilik faaliyet alanı geniş ve tüm sektörlerde bulunabilir. Sektörler arası birden fazla sektör alanında işbirliği yapma eylemi ancak ana hedefi sosyal değer yaratma sosyal girişimciliği kapsamaktadır. Sosyal girişimcilik, girişimciliğin özelliklerini taşıyan sosyal hizmetler ve sosyal çabalardır. (Kümbül, G., 2011).

Sosyal girişimcilik; karı, hedefe ulaşmak için bir araç olarak kullanmakta ve sürdürülebilirlik açısından gereksinim arz etmektedir. Sosyal girişimciliği diğer kavramlardan ayıran önemli özellikleri bulunmaktadır. Maddeler şeklinde sosyal girişimciler şöyledir (Besler, 2010:39);

- Misyon olarak kar ve madde değerlerden çok sosyal hizmetin yaratması ve sürdürülebilirliği,
- Bu misyonu gerçekleştirebilecek yeni fırsatları görmeleri ve bulunan fırsatlar ile yenilik yaratmaları,
- Yenilik, değişime uyum sağlama ve öğrenme sürecini yönetmeleri,
- Bulunan kaynaklar ile yetmeyip risk alıp yeni çıkış yolları yaratmaları,
- Hizmet görünen ve değer yaratılan topluma karşı büyük bir sorumluluk duygusu hissetmeleri gerektiği ifade etmektedir (Besler, 2010:39).

Dolayısıyla sosyal girişimcilik ve göçmenler arasında ilişki bulunmaktadır. Sosyal girişimciliğin asıl amacı sosyal değer yaratma ve topluma hizmet etmektir. Böylece değerlendirdiğimizde en fazla sosyal hizmete ihtiyacı olanlar göçmenler olarak görülmektedir. Göçmenler kendi ülkesinden göç etme yolunu seçerken tüm mal varlığını hedef ülkeye ulaşmak için harcamakta ve hedef ülkeye ulaştığında maddi açıdan zorluk çekmektedir. Bu durumda onlara yardım eli uzatan sosyal girişimciler,

kurumlar ve dernekler olacaktır. Böylece göçmenler kendi aralarında sosyalleşme ve yardımlaşmada bulunmaktadır. Örnek vermek gerekirse Türkiye’de bulunan Afgan göçmenlere ait çeşitli dernekler bulunmaktadır. Türkiye’de Afgan göçmenlerin dernekleri aşağıdaki gibi sıralanmaktadır.

1) Afgan Mülteciler Dayanışma ve Yardımlaşma Derneği,

Bu derneğin merkez ofisinin bulunduğu şehir Kayseri olmak üzere Türkiye’nin çeşitli illerinde faaliyet göstermektedir. 2009 yılında Afgan mülteciler tarafından gönüllü olarak Afgan mülteciler örgütü olarak faaliyete başlamıştır. Kar amacı gütmeyen, sosyal hizmet yaratmak amacı ile 2014 yılında resmi bir dernek olarak kurulmuştur. Afgan mülteciler dayanışma ve yardımlaşma derneği, uluslararası göç örgütü, belediye, büyük elçilik ve göç araştırma merkezi gibi farklı kurumlar ve dernekler ile işbirliği yaparak farklı alanlarda farklı projeler gerçekleştirmiştir. Gerçekleştirilen etkinlikler ve faaliyetler hem mülteciler hem de ev sahibi halkı kapsamakta ve başta sosyal aktiviteler olmak üzere kültürel faaliyetler, beceri eğitimleri, sanat, futbol, el sanat fuarları, ilk yardım eğitimleri, sosyal uyum faaliyetleri ile mülteciler ve ev sahibi halklar arasında karşılıklı güven inşa etmeyi amaçlamaktadır. Tüm bu açıklamalardan sonra derneğin temel faaliyetleri şu şekilde sıralanabilir (Arsa, 2014).

- Lisans Kursları
- Kadın Emeği Atölyesi
- Tercümanlık Hizmeti
- İnsani Yardım
- Bilgisayar Atölyesi
- Zeka Küpü Atölyesi
- Online Türkçe Eğitim

2) Afganistan Hazaraları Kültür ve Dayanışma Derneği

Bu derneğin merkez ofisinin bulunduğu şehir Trabzondur. Bunun yanı sıra Antalya, Ankara, Bursa, Eskişehir, Kayseri, Kırşehir, Samsun, İstanbul, İzmir gibi çeşitli şehirlerde faaliyetleri bulunmaktadır. Bu örgüt 2012 yılında kurulmuş ve ana hedefi, Türkiye ile Afganistan arasındaki sosyal ilişkileri pekiştirmek Türkiye dahil olmak üzere tüm dünyaya Hazara kültürünü tanıtmaktır. Buna ek olarak göçmenler,

göçmen çocuklar, göçmen kadınlar ve göçmen yaşlıların temel ihtiyaçlarını imkanlar dahilinde karşılamaktır. Mültecilere zamanında ve etkili bir şekilde yardım etmek ve hizmetlerin sürdürülebilirliğini sağlamak için yerel ve yabancı kuruluşlar ile işbirliği yapmaktadır. Derneğin temel faaliyet alanları ise kültür, sanat ve eğitimidir. <https://afganistanhazaralaridernegi.org.tr>.

3) AIAD (Afganistan İş Adamları Derneği)

Türkiyedeki Afganistan İş Adamları Derneği olarak adlandırılan bu dernek İstanbul'da kayıtlı ve Afgan Ticaret Sanayi Odası'nın (ACCI) ortağıdır. Yeni kurulan bu dernek Afganistan iş dünyasına hizmet etmektedir. Bunun yanı sıra avukatlık hizmetleri ve Afganistan şirketlerini temsil etmektedir. AIAD yönetim kurulu üyeleri ACCI ile işbirliği yaparak Afgan-Türk iş eşleştirme konferansını organize etmektedir. Afganistan İş Adamları Derneği, Afgan ve Türk girişimcilerin iş birliği ağlarını organize etmeye, her iki ülkedeki yatırım fırsatları hakkında bilgilendirmeye ve iki ülkede ticaret fuarları düzenlemeye çalışmaktadır. Bunların yanı sıra AIAD, Türkiye'deki Afgan girişimciler, hukuksal konularda destek olmaktadır. Derneğin ortakları başta Afganistan Ticaret ve Sanayi Odası olmak üzere Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, Ekonomik Kulübü, Türkiye İhracatçılar Meclisi ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğidir (AIAD-<https://aiadtr.com/>).

Bunların yanı sıra Afganistan farklı etnik grupların resmi ve gayri resmi dernekleri farklı ilçelerde bulunmaktadır. Derneklerin en temel amaçları yardımlaşma, kültürel zenginlik yaratma ve topluma uyum sağlamaktır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYEDE'Kİ AFGAN GÖÇMEN GİRİŞİMCİLER ÜZERİNE BİR ALAN ARAŞTIRMASI

3.1.Araştırmanın Amacı, Önemi ve Yöntemi

3.1.1.Araştırmanın Önemi ve Amacı

Bu çalışma saha araştırmasına odaklı, mülakat ve gözlem tekniğiyle nitel veri toplama yöntemini benimseyen derinlemesine bir araştırmadır. Buna bağlı olarak çalışmanın örneklemini kapsayan en önemli ölçütü Türkiye’de çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren işletme sahipleri olan Afgan göçmen girişimciler oluşturmaktadır. Çalışmanın araştırma evrenini Afgan göçmen girişimcilerin oluşturmalarının yanısıra çalışmada sosyal sermayenin girişimcilik sürecine bireysel ve toplumsal etkileri de ele alınmıştır. Afgan göçmen girişimciler üzerinden mülakata dayalı çalışma yönteminden elde edilen veriler kodlanıp bölümleştirilen bilgiler ile analiz edilerek uygun hale getirilmiştir. Böylece göçmen girişimcilerin iş yeri açmasını ve sürecini kapsayan sorulara yanıt alınmıştır. Bu çalışma Afgan göçmen girişimciler ve tüm göçmen girişimciler için girişimcilik süreci ile ilgili bilgi kaynağı açısından önem arz etmektedir. Ayrıca Afgan göçmen girişimcilerin literatürüne büyük katkı sağlayacaktır. Buna ek olarak sosyal sermayenin göçmen girişimcilik sürecinde olan etkenleri ve yeri bakımından önemlilik arz etmektedir.

Türkiye’ye gelen göçmen girişimcilik faaliyetlerinin oluşumları ve oluşum sürecinde sosyal sermayenin etkisi üzerine analiz edilmesi çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır.

Bu amaca ulaşmak için araştırmanın birinci ve ikinci bölümünde araştırma yöntemi olarak literatür araştırması kullanılmıştır. Akademik dergilerden, yayınlanan makalelerden, tezlerden, kitaplardan ve internet yayınlarından yararlanılarak oluşturulmuştur. Çalışmanın son bölümünde ise Türkiye’deki Afgan göçmen girişimciler üzerinde araştırma yapılmıştır. İlk kısmında sosyal sermayenin tanımı, alt yapısı, girişimcilik ile olan ilişkisi araştırılmış, daha sonra sosyal sermayenin göçmen girişimcilere bir etkisinin olup olmadığı teorik olarak çalışmaya dahil edilmiştir. Daha

sonra Türkiye’de Konya ve İstanbul şehirlerinde bulunan 15 Afgan girişimci ile yüzyüze ve online görüşülerek mülakat veriler toplanmıştır.

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

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

3.1.2.Evren ve Örneklem

Araştırmada, farklılıklığa göre problemin farklı boyutlarının ortaya konması ve geçerli bir sonuç elde edilmesi sebebiyle örneklemin heterojen çeşitliliğini kapsayacak yeterli sayı ve çeşitlilikte olması gerekmektedir. Bu çalışmada, örneklem yapısı sadece bir bölge ile sınırlandırılmamış olup Konya ve İstanbul illerini kapsamaktadır.

Konya ve İstanbul Afgan göçmen girişimciler için ekonomik ve kültürel özellikleri ile ön plana çıkmaktadır. Buna ek olarak Afgan göçmen girişimcilerin en fazla bulunduğu şehirlerden sayılmaktadır. Bu şehirlerde Afgan göçmen girişimciler restoran, dükkân, iletişim, halıcılık, transport gibi çeşitli sektörlerde faaliyet göstermektedir.

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

Araştırma yaparken sektör çeşitliği özellikle dikkate alınmıştır. Konya’da Afgan göçmen girişimciler konum bakımından birbirine yakın adreslerde bulunmaktadır. Böylece Afganların yoğunluk gösterdiği bölgelere gidilerek görüşmeler gerçekleştirilmiştir. İstanbul’da bulunan girişimciler ile mülakat çevresel bağlantılar kullanılarak yapılmıştır. Görüşme esnasında cevaplar not edilmiştir. Her bir girişimci ile mülakat süreci ortalama 30 dakika ve 60 dakika sürmüştür.

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

3.1.3. Çalışmanın Yöntemi

Araştırmada katılımcılara ulaşmak ve onlarla derinlemesine mülakat gerçekleştirmek için iki aşama uygulanmıştır. Birincisi ilişki kurma aşamasıdır.

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

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

Araştırma yöntemi olarak nitel araştırma yönteminin kullanılması nedeniyle araştırmacı kendi deneyimlerini ve algıladıklarını çalışmaya dahil etmiştir. Buna ek olarak sağlıklı analiz edilmesi için sürekli semboller ve kodlamalar kullanılmıştır. Böylece araştırmacıya algılama kolaylığı sağlanmıştır.

3.2 Araştırmanın Bulguları

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

3.2.1. Temel (Demografik) Bulgular

Göç etmek, hali hazırda bulunan yerden farklı bir yere taşınmak ve aralarındaki mesafeye denir. Göç eden göçmenlerin zamanla yaşayış biçimi, hedefleri, istekleri hedef ülkedeki koşul ve duruma göre değişmektedir. Göçmen girişimcilerin de yaşadıkları ülkenin durumuna göre girişimde bulunmaları gerekmektedir. Ayrıca girişimciliğin yapısında ve sürecinde girişimci olan bireyin kişiliği ve özellikleri ön plana çıkmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye’deki Afgan göçmen girişimcilerin girişimcilik süreci ile ilgili Soruları analiz edilmeden önce girişimcilerin demografik özellikleri analiz edilmelidir. Bulgular Tablo 3.1’de gösterilmiştir.

3.2.1.1 Afgan Göçmen Girişimciler Kimdir?

Araştırma göçmen girişimciler ve sosyal sermaye ilişkisi üzerine olduğundan dolayı görüşmeler Türkiye’de bulunan Afgan göçmen girişimciler ile yapılmıştır. Ayrıca örneklem olarak Konya ve İstanbul şehirleri seçilmiştir. Türkiye’de bulunan göçmen girişimciler arasında gayri resmi olarak faaliyet gösteren girişimciler bulunmaktadır. Bu nedenle araştırma sürecinde kayıtlı ve kayıt dışı olarak faaliyet gösteren girişimciler ile farklılıklarını değerlendirebilmek açısından görüşmeler plana dahil edilmiştir. Katılımcılar olarak 6 kişi Özbek etnik kökenli, 5 kişi Türkmen etnik kökenli, 3 kişi Hazara ve 1 kişi Tacik toplam 15 kişi ile mülakat gerçekleştirilmiştir. Girişimciler arasında sadece bir tane kadın girişimci bulunmaktadır.

Görüşmeler büyük çoğunlukla erkeklerden oluşmaktadır. Çünkü Afgan kadın girişimciler yok denilecek kadar az bulunmaktadır. Bu durumun var oluşu kültürel

etkisinden kaynaklanmaktadır. Afganistan’da kadınların işe gitmeleri, tek başına iş yeri açmaları ve ev dışında faaliyette bulunmaları hoş görülmemekte, Taliban yönetim kararlarına göre kadınların yaşam standartları kısıtlanmakta ve kadınlara sosyal hakları verilmemektedir. Bu nedenle kültürel etkenlerden kaynaklı olarak Afgan kadın göçmen girişimciler Türkiye’de ve dünya genelinde diğer ülkelere kıyasla az bulunmaktadır. Böylece görüşmelerin çoğu erkek Afgan girişimciler ile gerçekleştirilmiştir.

Tablo 3.1. Girişimcilerin Demografik Özellikleri

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

Tez çalışmasının uygulama kısmındaki sorulara cevap veren Afgan göçmen girişimcilere ait demografik bulgular Tablo 3.1’de yer almaktadır. Genel olarak görüşülen girişimcilerin medeni durumuna bakıldığında görüşmecilerden 9’u evli ve 6’sı bekar. Verilere bakıldığında girişimcilerin %60’ının evli ve %40’ının bekar

girişimcilerden oluştuğu görülmektedir. Evli girişimcilerin ortalamalarının daha yüksek olması toplumsal rollerin sorumluluğu ile açıklanabilir. Afgan göçmen girişimcilerin savaşlardan kaçıp Türkiye’de bulunmaları ve zor şartlarda yaşamalarından dolayı girişimcilik hikayeleri ihtiyaç temelli girişimcilik kapsamına girmektedir. Bu durum evli ve  ocuk sahibi olanların girişimcilikte bulunmaları ortalamalarını yüksek göstermektedir.

Girişimcilerin eğitim durumuna bakıldığında mülakatı gerçekleşen Toplam 15 Afgan göçmen girişimcilerinin 5’i lisans , 4’  lise mezunu, ikisi orta okulu tamamlamış, 3’  yüksek lisans mezunu ve biri ise doktora öğrencisidir. Verilere göre Afgan göçmen girişimcilerin %87’si eğitim almış girişimcilerdir. Hisrich ve Peters (2005), girişimcilik sürecinin ve davranışının beceri ile sınırlı olmadığını, yeteneklerin eğitim vasıtasıyla geliştirilmesiyle girişimcilikte başarı yaratılabileceğini savunmuştur. Böylece Afgan göçmen girişimcilerin eğitim durumu bu girişimcilik özeliğini desteklemektedir.

Araştırmaya katılan girişimciler içerisinde yaş dağılımına bakıldığında çoğu 20 ile 50 yaş aralığındadır. Bunun iki temel nedeni bulunmaktadır. Birincisi, Afgan göçmen girişimcilerin Türkiye’ye göç etme hareketi 1979 yılından sonra gerçekleşmiştir. Bu nedenle 20-50 yaş aralığında bulunmaktadır. İkincisi ise, Türkiye’ye eğitim amaçlı (lisans, yüksek lisans ve doktora) gelen eğitim aşamasında olan Afganların daha sonra burada girişimde bulunma durumu söz konusudur. Görüşmelerden elden edilen verilere göre çoğu Afgan girişimciler eğitim almış olanlardır.

Araştırma kapsamında görüşülen girişimcilerden 6’sı 20-30 yaş aralığında iken 4’  30-40 yaş aralığında, 4’  40-50 yaş aralığında ve tek bir girişimci 50 yaş üstündedir.

Araştırmada soru sorulan girişimcilerin çoğu yaptđđı işler ile ilgili eğitim almamışlardır. Buna rağmen kendi işlerini yapma çabalarında olduğu gözlemlenmektedir. Daha önce de belirttiğimiz gibi Afgan göçmen girişimciliğin zorunlu g   olduğu için planlı ve eğitimi bir girişimcilik süreci söz konusu olmamaktadır. Çünkü Türkiye’de yaşayan göçmenlerin hem zamandan kaynaklı hem de maddi durumlarının yetersiz olmasından dolayı girişimciler yaptıkları işlerle ilgili girişimcilik eğitimi almamışlardır. Buna ek olarak girişimcilere ailelerinin işi ilgili

sorular sorulduğunda cevapların %90'ında ailelerinin ticaret ile uğraştığı ortaya çıkmıştır. Böylece girişimcilerin girişimcilik eğitimini teorik olarak almadıkları, ailelerinden görmüş oldukları anlaşılmaktadır.

Tablo 3.2. Türkiye'ye Giriş Tarihi ve İş Yerini Başlatma Tarihi

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

Demografik sorular arasında girişimcilerin Türkiye'ye giriş yaptığı zamanlar ve bununla beraber iş yerini açtığı tarih de yer almıştır. Böylece göçmen veya mülteci olarak yabancılık hissetmenin girişimcilik üzerinde bir etkisinin olup olmadığı öğrenilmiştir. Bununla birlikte girişimcilerin ihtiyacına göre iş yerini açıp açmadığı da gözlemlenmiştir. Buna istinaden Tablo 3.2'de girişimcilerin Türkiye'ye giriş tarihi ve iş yerini açtıkları tarihler yer almaktadır. Afgan göçmenlerin Türkiye'ye giriş tarihi ile işe başlama tarihi arasında farklılıklar görülmektedir. Tabloya bakıldığında girişimciler, Türkiye'ye girdikten en az iki veya üç yıl sonra kendi işlerine başlamışlardır. Bunun da temel sebebi Afganistan'da savaşın bitmesi ümidinde olunmasıdır. Bunun yanısıra göçmenlerin birikimlerinin bitmesi işe geç başlamalarına neden olmuştur. Girişimci yoluna girmeden önce çalışıp ilk sermayeyi temin etmek için geç girişimde bulunma

sonucuna varılmıştır. Bu durum Afganlıların yarısının ihtiyaç temelli girişimciliğe odaklanmış olabileceğini göstermektedir.

3.2.2. Şu Anki İş Faaliyetiniz ve Süreci Nasıl İşliyor?

Tablo 3.3. Afganlıların Afganistandaki ve Türkiye'deki İşleri

Girişimci No	Afganistan'daki İş	Türkiye'deki İş
G1	Öğretmen	Turizm
G2	Halıcı	Tekstil
G3	Çiftçilik	Dış Ticaret
G4	Ticaret	Dış Ticaret
G5	İşim yoktu	Turizm
G6	Halıcılık	Manav
G7	Tercümanlık	Tercüme işlemleri
G8	Öğrenci	Danışmanlık
G9	Millet Vekili	Bakkal
G10	Öğrenci	Talaşlı İmalat
G11	Gazetecilik	Online Gazetecilik
G12	Market İşletme	Lokanta
G13	Serbest Meslek	İletişim ve Teknoloji
G14	Öğrenci	Turizm
G15	Halıcı	Takı Ürünleri

Yapılan görüşmelerden elde edilen verilere göre mülakata katılmış olan girişimcilerin Afganistan'daki işi Türkiye'deki faaliyet alanından farklılık göstermektedir. Bu girişimcilik özellikleri de Afgan göçmen girişimcilerin ihtiyaç temelli girişimciler olduklarını savunmaktadır. Tablo 3.3'te girişimcilerin %99'unun Afganistan'daki işi ile Türkiye'deki işinin benzemediği görülmektedir. Örnek vermek gerekirse G1, Afganistan'da öğretmenlik yaparken Türkiye'de turizm sektöründe girişimci konumundadır. Öğretmenlik ve turizm sektörel özellikleri açısından birbirinden çok farklıdır. Bu bulgu da Türkiye'deki iş piyasası ve koşulların faaliyet alanı seçme konusunda ne kadar etkili olduğunu savunmaktadır. Ayrıca verilerden elde

edilen diğerk bir bulgu ise çoğugirişimcilerin Afganistan’da ticaret ile uğraştığıdır. Böylece deneyimin girişimcilik kararı üzerindeki etkisi desteklenmektedir.

Yukarıda belirtilen tablo 3.3.te Afganistan’daki işin dağılımını beyan etmektedir. Üzerine çalışma yapılan Afgan göçmen girişimcilerin içerisinde farklı alanlarda faaliyet yapanlar gözlemlenmektedir. Bunun yanısıra Türkiye’de halen iş yapmakta olan toplam 15 Afgan girişimci içerisinde 3 tanesi turizm sektöründe çalışmaktadır. Bune ek olarak bu göçmenlerin içerisinde hem Afganistan hem de Türkiye’de aynı işi yapan girişimci sayısı sadece bir tanedir. Bir girişimci haricinde diğergirişimcilerin farklı alanları ve farklı meslekleri tercih ettiğigörölmüşür. Girişimcilik ile bireyin içinde yaşadığı sosyal yapı arasında doğrusal bir ilişki bulunmaktadır. Toplum içerisindeki ekonomik, eğitim, kültürel etkenler bireyin içinde yer alır ve vereceğikararlar ona göre şekillenir. Girişimcilik ve sosyal yapı arasındaki yakın ilişki, girişimci olan kişinin düşüncelerini etkilemektedir. Böylece girişimcilik kararını etkilemektedir. Girişimciliğın faaliyet alanı ona göre seçilmekte ve ilerlemektedir. İşyeri faaliyeti ile ilgili sorulan sorular arasında “Bu işyerini öneren oldu mu?” diye sorulduğunda çoğugirişimci “*Evet, ailem ve çevremdeki arkadaşlarım önerdi.*” diye cevap vermiştir. Böylece yapılan görüşmelerde özellikle faaliyet alanının seçilmesinde sosyal yapının etkilediğisonucuna varılmıştır.

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

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

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

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

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

Tablo 3.4. Afganistan'daki ve Türkiye'deki işyerleri ile İlgili Karşılaştırmalar

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

Tablo3.4'ten de anlaşıldığı üzere mülakata katılan toplam 15 Afgan göçmen girişimciler arasında 12 kişinin Afganistan'da da ticaret ile uğraştığı ve hala Afganistan'da faaliyetine devam ettiği ortaya çıkmıştır. Görüşmeler sırasında girişimcilerin Türkiye'deki işyerini açmak için aileden destek aldığı anlaşılmıştır.

Bununla beraber göçmenlerden işletmelerinde çalışan kişi sayısı ile ilgili soru sorulduğunda çalışan sayısı ortalama 1-5 kişi olarak anlaşılmıştır. Tabloda da görüldüğü üzere sadece girişimci 5 ve girişimci 6'nın çalışan sayısı 10 kişi ve 9 kişidir. Bununla beraber ortaklık durumu ile ilgili soru sorulduğunda, %60'ının bireysel olarak işyeri açtığı, kalan %40'ının sadece 1 ortak ile süreci yönettikleri anlaşılmıştır. Tüm bu bilgiler girişimcilerin gerek Afganistan'da olsun gerek Türkiye'de olsun küçük ölçekli işletmelere sahip oldukları anlaşılmıştır.

Bir kişinin girişimciliğine katkısı olan birçok unsur bulunmaktadır. Bu unsurlar, katılım, aile, üye olunan gruplar, tecrübeler ve kültürdür. Dolayısıyla mülteci ve göçmen girişimciler öncelikle misafir olunan ülkede, zenginliğin küreselleşmesinde ve dünyanın bütün coğrafyasında refahın yükseltilmesinde fonksiyonel bir oluşumdur. Göçmen ve mülteci girişimciler kendi kültürlerini farklı ülkelerde tanıtma ve yaşatmada yaptıkları işi bir köprü olarak kullanmaktadır. Yani kendi kültürlerini kullanarak misafir edindikleri ülkede farklılıklara dikkat çekerek bu farklılıkları işe çevirmektedirler (Deniz, 2018: 75).

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

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

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

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

G3'a göre Safran'nın karlılık oranı Türkiye piyasasında yüksektir. Fiyat tutturma konusunda zorluluk yaşamamaktadır.

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

3.2.3. İşlerin Yapılması Esnasında Karşılaşılan Sorunlarla İlgili Bulgular

Herhangi bir ülkede yaşayan mülteci göçmen girişimcilerin girişimciliğe başlamasında itici ve çekici faktörler ortaya çıkmaktadır. İtici faktörler mültecilerin birincil iş pazarında yaşadıkları sıkıntılar ve elde ettikleri deneyimlerdir. Düşük ücret, ayrımcılık, işsizlik, yeterli seviyede dil bilmeme gibi faktörler kendi işinin sahibi olmaya itmektedir (Wang, 2010: 432).

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

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

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

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

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

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

Genel olarak elde edilen cevaplara bakıldığında Afganlıların iş hayatında karşılaştıkları zorluklar, eleman olarak çalıştıkları taktirde karşılaştıkları çalışma koşulları ve düşük ücret, dil yetersizliği, çevreye karşı yabancılaşma hissetme, müşteri ve tedarikçilere karşı eksikliklerle karşılaşmadır. Böylece çok zor durumda kalmayan

Afganlilar için tecrübe, sosyal ağın geniş olması, Afgan göçmen nüfusunun çok olması, Türkler ile kültür benzerliğinin olması ve benzeri unsurların olması Türkiye’de kendi işini kurması konusunda kolaylık sağlamıştır. Bu sebeple Afganların işyeri açtığı konumlar çoğunlukla Afganların fazla bulunduğu konumlardır. Bunun ardından Afgan göçmen girişimciler çevresinde hep tanıdıklarını bulundurmakta ve bunun da sebebi sosyal ağdan yeterince faydalanmamasıdır. Bunlarla beraber göçmenler, yaşamak için kendi geleneğine yakın bir kültüre sahip şehri seçmektedir. Buna bağlı olarak Afgan göçmen girişimcilere karşılaştıkları sosyal ağ sorunlarını beyan etmesi için soru sorulduğu taktirde 15 girişimci içerisinde hemen hemen hepsi sorun yaşadığını dile getirmiştir. Yukarıda da belirtildiği gibi Afgan göçmen girişimciler bağlayıcı sosyal sermaye türünden yararlanmıştır. Bağlayıcı sosyal sermaye göçmenlerin iş ilişkisinde büyük önem taşımaktadır.

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

G6, *“Hayır anlaşıyoruz, benim yakınımnda benzer manav yok”*

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

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

3.2.4. Girişimcilik Özellikleri ve Süreci İle İlgili Bulgular

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

3.2.4.1. Afgan Göçmen Girişimciler İhtiyaç Temelli Girişimciler Midir?

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

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

G9, “Evet işsizlikten kurtuldum.”

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Böylece Afgan göçmen girişimciler girişimcilik özellikleri olan risk alma eylemini sağlamaktadır.

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

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

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

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

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

3.2.5.Sosyal Sermaye ve Girişimcilik İlişkisi

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

3.2.5.1 İş Kurma Sürecinde Girişimcilerin İş İlişkilerindeki bağlayıcı,köprü kuran ve birleştirici Sosyal Sermaye türleri ile İlgili Bulgular

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

(Uygun,Özçiftçi,2012) Çalışmasında, kendi işini sıfırdan kuran girişimcilerin diğer girişimcilere göre sosyal ağlara yönelik algılarının daha olumlu olduğunu ortaya koymaktadır. Sosyal ağlar göçmen girişimcilerin hayatına da önemli katkı sağlamıştır. Yani sosyal ilişkiler göçün birinci aşamasında büyük rol oynamaktadır. Dolayısıyla göçmenlerin iş kurma ve iş bulma aşamasında ilk olarak aracılık yapan birey akraba, arkadaş ve tanıdık insanlar olarak sıralanmaktadır. Yeni göç eden birey için yeni bir toplumda uygun iş bulmak oldukça zordur. Bununla beraber yeni toplumun piyasası yeni göç eden birey için yabancı gelebilmektedir. Bu konumda göçmenlere eşlik edecek akraba, arkadaş veya bir ağ lazım olacaktır. Genel olarak bakıldığında ve yukarıdaki etkiler değerlendirildiğinde sosyal ağ göçmenlerin hayatını ciddi manada etkilemektedir (Çestenci, 2012:14).

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

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

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

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

G3, “*Evet Afganlar iş kurmam için motivasyon verdiler*”.

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

Girişimciler mülteci olma durumunu fırsata çevirip çevirmediklerine dair bir ipucu vermeyi amaçlamakta ve fırsatçı girişimcilikte bulunulacak atıfların yanısıra verilen cevaplarda sosyal ağ faktörlerine dair birçok ipucu da ortaya çıkmaktadır.

Genel olarak Afgan göçmen girişimcilerin sayısının artması bazı girişimcilere göre cesaret verici ve yasaları etkileyebileceği düşünülürken bazıları açısından pozitif yönde etkilediği dile getirilmiştir. Ancak çoğunukla pozitif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır. Bununla beraber Türk girişimcilerin sayısının artması da girişimcilerin cevaplarına göre değişmektedir. Örneğin göçmen girişimcilerin sayısının artması ile ilgili cevaplar şu şekildedir:

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

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

Bu soru ile bağlantılı olarak “Girişimcilere Afganların kendi işini kurmasını önerir misiniz?” diye sorulduğunda 15 girişimcinin hepsi de evet yanıtını vermiştir. Bu da Afgan girişimcilerin girişimciliğin artmasını desteklediklerini ve diğer göçmenlere önerdikleri sonucuna varılmıştır. Sonuç olarak girişimcilerin cevaplarına göre; aile, etnik köken, arkadaş gibi ağları kullanarak girişimde bulunulmuştur. Bu da

girişimcilerden elde edilen bulgulara göre, mülteci girişimcilerin hızlı büyümesine ve sosyal sermayenin canlı tutulmasına sebep olmaktadır.

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

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

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

Bu soru ile G4, ithalat ve ihracat işleri ile uğraşan girişimcinin cevabı şu şekilde olmuştur: *“Tabiki oldu, Türk ürünlerini Afganistan halkına satışımız devam ediyor.”*. Bu girişimciye göre Türk ürünleri Afganistan halkının önerileri göz önünde

bulundurularak Afgan halkının ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Bu sosyal ağ sayesinde iki ülke arasında ticaret ilişkisinin güçlendirilmesi etkilenmektedir.

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

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

Genel olarak Afgan göçmen girişimcilere müşteri ve tedarikçi kitlesi hakkında soru sorulduğunda çevresinin hemen hemen hepsinin Afgan olduğunu beyan etmektedir. Bunun yanı sıra tedarikçilerinin karışık olduğunu da ifade etmektedirler. Bu beraberinde girişimcilerin hem müşterisinin hem de tedarikçisinin farklı etniklerden olduğunu beyan etmektedir. Afgan Göçmen girişimciler Tedarikçileri ile olan ilişkisinde köprü kuran sosyal sermaye türünden yararlanmıştır.

Afganlı göçmenlerin kendi aralarındaki sosyal ağının kuvvetli olması, görüşülen girişimcilerin verdiği cevaplara göre reklam açısından katkı sağlamaktadır. Yani ne kadar iletişim ağı güçlüyse o kadar başarıya yakındır.

Mülakatlarda Afgan göçmen girişimcilerden güven ve saygı ile ilgili soruyu değerlendirdiğimizde, soru şu şekilde sorulmuştur: “Kendi işinizin sahibi olmak Türkler ve çevrenizdeki Afganlar içinde saygılarınızı artırıyor mu, size olan güven oranı artırıyor mu?”. Sonuç olarak sadece 11 girişimci hariç hepsi kendi işinin patronu olduktan sonra arkadaş ortamının genişlemesine, insanların davranışının değişmesine ve daha çok

güvenilir bir insan olmasına sebep olduğunu dile getirmişlerdir. Fakat 11. girişimci yaptığı işin saygınlıkla alakası olmadığını sadece yaşam sürdürmek için iş kurduğunu beyan etmiştir. Bununla beraber cevap olarak çoğu girişimciler (kesinlikle, tabiki, evet, çok) şeklinde cevaplamıştır. Bu da girişimciliğin Birleştirici sosyal sermayeye olumlu etkisini göstermektedir. Birleştirici sosyal sermayeye ailevi, dini, bölgesel, geleneksel kurallardan ziyade toplum tarafından genelleştirilmiş kuralların geçerli olduğu ortamın oluşmasını sağlayarak birinin hiç tanımadığı bireylere duyduğu güven ve bağ seviyesinin yükselmesine etki etmektedir (Hawkins M., 2010:9). Ayrıca aynı soru ile ilgili cevaplar şu şekildedir:

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

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

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

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

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

Konum olarak birbirleri ile yakın olan ve iletişimleri güçlü olan aile mensupları, yakın arkadaşı, komşu çevresi gibi sürekli iletişim ve etkileşim halinde karşılıklı güvenin ve ağların gücüne bağlayıcı sosyal sermaye denilmektedir. Bağlayıcı sosyal sermaye, belli ve benzer grup üyelerinde bulunur ve zamanla güçlü güven ve yakınlık bağı kurmaktadır. Buna bağlı olarak topluluk bağına sahip çıkmakta çeşitli fırsatlar ve etkileşimler yaratmaktadır (Aydemir, 2011:5). Dolayısıyla Afgan göçmen girişimciler ile yapmış olduğu mülakat sonucuna göre, Afgan göçmen girişimciler girişimcilik sürecinde bağlayıcı sosyal sermaye türünü kullanmıştır. Afgan göçmen girişimcilerin, girişimcilik kararını verirken aile ve yakın çevreden etkilendiğini göstermektedir. Ayrıca faaliyet alanını seçmesinde de yakın çevresi olan arkadaş veya yakın akrabaları göz önüne alınarak karar verilmiştir. Örneğin çoğu girişimcinin faaliyet alanı ve sattığı ürünler kültürel iz taşımaktadır.

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

Farklı bölgelerde yaşayan grupların birbirleri ile oluşan ilişkilerinden meydana gelen sosyal sermayeye köprü kuran sosyal sermaye denir. Sosyo-ekonomik şartlara sahip olan insanların kurduğu ilişki köprü kuran sosyal sermayeye benzemektedir (Özcan, 2011:29). Mülakat sonuçlarına göre girişimcilik sürecinde bürokratik sorunların aşılmasında Afganların yanı sıra Türkler de Afgan girişimciler ile etkileşimde bulunmuştur. Göçmen girişimciler ruhsat çıkartamama gibi engelleri de Türk vatandaşlığı yardımıyla aşmaya çalışmıştır. Böylece Girişimciler girişimcilik sürecinde bağlayıcı ve köprü kuran sosyal sermaye türlerinden yararlanmakta ve etkilemektedir.

Tüm bunlarla beraber bürokratik sorunların aşılması ile ilgili diğer bir soru ise Türkiye’de bulunan Afgan dernekler ile ilgilidir. Soru şu şekilde sorulmuştur. Bürokratik engellerin aşılmasında Türkiye’de bulunan Afgan derneklerden yardım alıyor musunuz? Verilere göre çoğu girişimciler bürokratik engellerin aşılmasında derneklerden özellikle İstanbul’da bulunan AIAD derneğinden yardım aldıkları sonucuna varılmıştır. Bu da sosyal girişimciliğin girişimcilik sürecindeki önemini beyan etmektedir. Böylece Girişimciler girişimcilik sürecinde sosyal girişimcilik ve bağlayıcı sosyal sermaye türlerinden etkilenmektedir.

Afganistan İş Adamları Derneği, Afgan ve Türk girişimcilerin iş birliği ağlarını organize etmeye, her iki ülkedeki yatırım fırsatları hakkında bilgilendirmeye ve iki ülkede ticaret fuarları düzenlemeye çalışmaktadır. Bunların yanısıra AIAD, Türkiye’deki Afgan girişimcileri, hukuksal konularda destek olmaktadır (AIAD-<https://aiadtr.com/>).

SONUÇ VE ÖNERİLER

Göç ve göçmenlik kavramlarının geçmişi çok eskilere dayanmaktadır. Özellikle son yıllarda teknoloji ve iletişimin gelişmesi ile beraber göç akımı artmaktadır. Göç hareketinin artması göç ve benzer kavramların literatürde önemini arttırmıştır ve çeşitli araştırma alanlarına dahil etmiştir. Bu çalışmada göçmen girişimci ile sosyal sermaye ilişkisini, araştırma verilerine ve literatür sonuçlarına göre analiz edilmiştir.

Göç, coğrafi özellik taşımakta ve insanların yaşamlarını sürdürebilmesi için mekân değişikliği arz etmektedir. Göçmen, mekân değişikliğinin kararını veren kişidir. Göç ve göçmen tanımından yola çıkarsak göçmenler, yaşamlarını sürdürebilmek için mekân değişikliği yaparak yeni bir konumda hayat mücadelesini devam ettirmektedirler. Göç etmenin temel sebeplerinden birisi savaş ve siyasal nedenlerdir. Afgan halkının tarih boyunca iç savaş ve çeşitli dış savaşlara maruz kalmaları göç etmelerine ve göçmen konumunda olmalarına neden olmuştur.

Afgan göç hareketinin geçmişi 1979 öncesi yıllara dayanmaktadır. Afganistan farklı etnik gruplara sahip bir ülkedir. Böylece Afgan göçmenler, senelerdir farklı sebeplerden dolayı ırksal, dinsel, bölgesel ve etniksel göç yaşamaktadır. Afganların çoğu konum ve kültürel değerlerde benzerlik arz eden İran ve Pakistan ülkelerine göç etmiştir. Hazaralar Şii mezhebinden oldukları için İran'a göç etmeyi seçerken Peştunlar Pakistan'a göç etmiştir. Böylece göç etmenin sonucunda dinsel ve ırksal göç yaşanmıştır. Ayrıca İran ve Pakistan, Afganistan ile sınır ülke özelliğini taşıdıkları için bölgesel göç özelliğini de içermektedir. Buna ek olarak son yıllarda özellikle 2009'dan itibaren Afgan göçmenlerin Türkiye'ye göç etme oranı hızla artmıştır.

Afgan göçmenlerin Türkiye'ye gelme nedenleri tarihsel süreçleri açısından değerlendirildiğinde başta Sovyet işgali, Taliban baskısı ve ekonomik sorunlar sıralanabilir. Bunların dışında özellikle son yıllarda İran'daki Afgan göçmenler, İran'daki işsizlik ve sosyal yaşamdaki zorluklar nedeniyle Türkiye'ye üçüncü ülke olarak göç etmeye devam etmektedirler. Bir diğer nedeni ise Türkiye'yi transit ülke olarak görmeleri ve Avrupa'ya Türkiye üzerinden geçiş yapmak amacıyla ilk buraya yerleşmeleridir.

Göç hareketinin yaşanması göçmenlerin durumunu etkilemektedir. Göçmenler gittikleri ülkede çeşitli sosyal, ekonomik ve kültürel zorluklara maruz kalmaktadır. Bu zorlukları aşmak amacıyla göçmenlerin bazıları gittiği ülkede yenilikler ile yaşamsal refaha kavuşmaya ve göçmen girişimci olmaya çalışmaktadır. Bu nedenle göç ve göçmen kavramından göçmen girişimci ortaya çıkmıştır. Girişimci, doğuştan olan yetenekleri kullanabilen piyasadaki fırsat ve riskleri değerlendirebilen ve fırsatı kendi lehine kullanabilen kişidir. Göçmen girişimci ise ne kadar yeni bir kavram olarak karşımıza çıksa da önemi ve literatürde araştırma alanı gün geçtikçe artmaktadır. Göçmen girişimci, göçmenlerin kendi ülkeleri dışında hedef ülkede bir işyeri açan, yenilik yaratan kişidir. Genel olarak yenilikçi göçmen girişimci için göç hareketinin yaşanması bir fırsat olarak görülmektedir.

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

Göçmenler girişimci faaliyetleri veya girişimci kişi, hizmet eden bireysel koşullarda ister istemez çevreyle etkileşim haline girmek zorundalar. Çevresel etkenler ve sosyal koşullar, girişimciliği etkileyen faktörlerin arasında yer almaktadır. Bu nedenle göçmen girişimcilik ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi incelemekte fayda vardır.

Yapılan bu çalışmada Türkiyedeki Afgan göçmen girişimcilerin girişimcilik özelliklerini ve girişimcilik sürecinde etkilenen sosyal sermaye etkenlerini tespit etmeyi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda Konya ve İstanbul şehirlerinde bulunan toplam 15 girişimci ile mülakat yapılmıştır.

Demografik özellikleri analiz edecek olursak görüşmelerden elde edilen verilere göre Afgan göçmen girişimlerin yaşları 20-50 arası olmaktadır. Yapılan görüşmede sadece bir girişimcinin yaşı 50 üstündedir.

Görüşmeler büyük çoğunlukla erkeklerden oluşmaktadır. Çünkü Afgan kadın girişimciler yok denilecek kadar az bulunmaktadır. Bu durumun var oluşu kültürel etkisinden kaynaklanmaktadır. Afganistan’da kadınların işe gitmeleri, tek başına iş yeri açmaları ve ev dışında faaliyette bulunmaları hoş görülmemekte, Taliban yönetim kararlarına göre kadınların yaşam standartları kısıtlanmakta ve kadınlara sosyal hakları verilmemektedir. Bu nedenle kültürel etkenlerden kaynaklı olarak Afgan kadın göçmen girişimciler Türkiye’de ve dünya genelinde diğer ülkelere kıyasla az bulunmaktadır. Böylece görüşmelerin çoğu erkek Afgan girişimciler ile gerçekleştirilmiştir. Bu da düşük girişimciliğe sahip olduklarını göstermektedir.

Afgan göçmen girişimcilere işlerini Türkiye’ye giriş, işe başlama tarihi ve süreci hakkında sorular sorulmuştur. Afgan göçmenlerin Türkiye’ye giriş tarihi ile işe başlama tarihi arasında farklılıklar görülmektedir. Girişimciler Türkiye’ye girdikten en az iki veya üç yıl sonra kendi işlerine başlamışlardır. Bunun da sebebi Afganistan’da savaşın bitmesi ümidinde olmalarıdır. Bunun yanı sıra göçmenlerin birikimlerinin bitmesi işe geç başlamalarına neden olmuştur. Bu durum Afganlıların ihtiyaç temelli girişimciliğe odaklanmış olabileceğini göstermektedir. Ayrıca araştırmada soru sorulan girişimcilerin çoğu yaptığı işler ile ilgili eğitim almamışlardır. Buna rağmen kendi işlerini yapma çabasında oldukları gözlemlenmektedir. Bu da girişimcilerin mücadele ruhu yüksek ve özgüvenli olduğunu göstermektedir. Buna ek olarak mülakata katılan girişimlerin eğitim seviyesi farklılık göstermektedir. Bu da girişimcilik kabiliyetinin eğitime bağlı olmadığını, ihtiyaç odaklı olduğunu desteklemektedir.

Diğer bir bulgu ise Afgan girişimcilerin neredeyse tümünün küçük ölçekli işyerine sahip olmalarıdır. Girişimcilerden mülakat sürecinde elde edilen ipuçlarına göre Afganistan’daki iş faaliyetlerinin de küçük ölçekli işletmeler olduğu görülmüştür. Bu nedenle girişimciler, çoğunlukla ihtiyaç odaklı iş girişimini tercih etmişlerdir.

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

Girişimcilik özellikleri ile ilgili soru sorulduğunda 15 Afganlı girişimciden sadece 15 numaralı girişimci hariç hepsi kendi işinin patronu olma isteği ile işe başlamıştır. Bunun ardından girişimcilere sermaye temini hakkında soru sorulduğunda göçmenler kendi birikimleri, önceden kendi işini yapıp buraya gelirken sermaye ile gelmesi, Tübitak proje desteği ve çalışarak biriktirdiği paralarla sermaye temin ettiği ortaya çıkmıştır. Afgan göçmen girişimcilere iş kurmadaki düşüncesi sorulduğunda bazıları, çok para kazanmak, kendi işinin patronu olmak, hayallerini gerçekleştirmek, başarıya ilerlemek, kendi ayakları üstünde durmak ve aldığı eğitimi üzerinde ilerlemek gibi düşüncelerini gerçekleştirmek için başladığı gözlemlenmiştir. Bu bulgular da girişimcilerin girişimcilik isteğinin yüksek olduğu ve hiç pes etmeden zorluklarla mücadele etmelerini, özgürlük ve hırslılık özelliğinin yüksek olduğunu desteklemektedir.

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

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

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

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

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

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

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

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

Genel olarak Afgan göçmen girişimcilere müşteri ve tedarikçi kitlesi hakkında soru sorulduğunda çevresinin hemen hemen hepsinin Afgan olduğunu beyan etmektedir. Bunun yanı sıra tedarikçilerinin karışık olduğunu da ifade etmektedirler. Bununla beraber girişimcilerin hem müşterisi hem de tedarikçisi farklı etnik gruplardan olduğunu beyan etmektedir. Bu da sosyal çevresinin geniş olması ve çok kültürlülüğün önemini desteklemektedir. Bununla beraber bürokratik sorunun sonucu bürokratik engellerin aşılmasında hem Afganların hem de Türklerin bilgisi ve yardımları etkili olmuştur. Yeni gelen göçmenler Türkiye'deki kanunlar ve iş kurma sürecinden fazla bilgi sahibi olmadıkları için burada yakın çevresindeki Afgan ailelerden bilgi desteği elde etmişlerdir. Ayrıca, göçmen girişimciler ruhsat çıkartamama gibi engelleri Türk vatandaşları yardımıyla aşmaya çalışmıştır. Tüm bu bulgular bir iş kurma sürecinde, sürdürülmesinde sosyal sermayenin önemi ve etkisini desteklemektedir. Böylece Girişimciler girişimcilik sürecinde bağlayıcı ve köprü kuran sosyal sermaye türlerinden yararlanmakta ve etkilemektedir.

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

- Elde edilen verilere göre çoğu girişimciler eskiden de Afganistan'da aileleri ticaret ile uğraştıkları için Türkiye'de girişimci olmasında çok etkili olduğunu göstermektedir.

- Çoğu Afgan girişimcinin ana faaliyet alanı kültürel izi taşımakta ve bu da kültürün etkisine bağlı olarak çevresindeki sosyal ağları genişletme rolünü oynamaktadır. Böylece kendi yöresel halkının içerisinde yüksek sosyal sermayeye sahip olmaları sonucuna varılmıştır.

- Afganistan göçmen girişimcilerin itici ve çekici faktörleri analiz ettiğimizde itici faktörler; Göçmenlerin birincil iş pazarında yaşadıkları sıkıntılar, dil bilmeme, dışlanma ve az maaş verme faktörleriyken çekici faktörler ise; kendi işinin patronu olmak, bağımsız çalışma isteği, saygı duyulma isteği, para kazanma ve büyüme, kültürel fırsatlar ve sosyal ağlardır.

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

ÖNERİLER

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

KAYNAKÇA

- Adigüzel Y(2018). Göç Sosyolojisi (Nobel Akademik Yayıncılık, İstanbul)
- Afganistanhazaralaridernegi.<https://Afganistanhazaralaridernegi.Org.Tr/Rsa>.<https://Arsa.Org.Tr/> Aiadtr <https://Aiadtr.Com/>
- Aksoy,Zeynep (2020). Uluslararası Göç Ve Kültürlerarası İletişim, Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi
- Aktaş, Munise Tuba (2015) Göç Olgusu Ekonomik Kalkınmada İtici Güç Olabilir Mi?, Aksaray Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
- Arıcıoğlu, M. A., & Ergin, R. A. (2008). What Is The Trust Or Social Capital?: A Measurement About Owner/Managers In Konya Industrial Area. Selcuk University Social Sciences Institute Journal, 21.
- Arşit, Dilek, (2020) Girişimcilik Alanında Kadın Girişimcilerin Yeri Ve Karşılaştıkları Zorunluluklar: Şanlıurfa İli Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Harran Üniversitesi.
- Arslan, H. (2018, July). Regional Determinants And Geographical Distribution Of Social Capital In Turkey . Master Of Science . Graduate School Of Engineering And Sciences Of Izmir Institute Of Technology : Izmir,Turkey.
- Aşkin, A., Nehir, S., & Vural, S. Ö. (2011). Tarihsel Süreçte Girişimcilik Kavramı Ve Gelişimi., Lisans Programı İstanbul Üniversitesi.
- Aslan, S. (2016). Türkiye’de Sosyal Sermaye Bileşenlerinden Güven Hakkında Bir Değerlendirme. C.Ü. İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi, 14-15.
- Aydemir, Mehmet A.(2011). Sosyal Sermaye -Topluluk Duygusu Ve Soysal Sermaye Araştırması- (1. Baskı). Konya: Çizgi Kitabevi.
- Aydin, E. (2020). Girişimcilik Eğitimi Alan Üniversite Öğrencilerinin, Girişimci Kişilik Özellikleri Ve Girişimcilik Eğilimleri Arasındaki İlişki; Batı Karadeniz Bölge Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Uygulama. Doktora Tezi. Karabük, Türkiye: Karabük Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü.
- Baas, S. (1997): Participatory Institutional Development, Paper Presented At The Conference On Sustainable Agriculture And Sand Control In Gansu Desert Area,
- Babaei, H., Ahmad, N. and Gill, S. (2012). Bonding, Bridging And Linking Social Capital And Empowerment Among Squatter Settlements In Tehran, Iran. World Applied Sciences Journal ,

- Bakirtaş,H, Tekinşen. Ali(2006) E-Ticaretin Girişimcilik Üzerindeki Etkileri, Sakarya Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi
- Ballı, A. (2017). Girişimcilik Ve Girişimci Tipolojileri. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Yıl, 4, 143-166.
- Balun, B. (2020). Yabancı Göçmenlerin Çalışma Koşulları Ve Sendikal Deneyimleri Ekseninde Sendikaların Göçmenlere Bakışı: Karabük Örneği. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, Türkiye:
- Başegmez,S(2010). Girişimcilik Sürecinde Sosyal Ağların Etkileri, Yüksek Lisans Tezi İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Bbc İngilizce, “Afghanistan: How Many Refugees Are There And Where Will They”, Go?<https://www.bbc.com/news/world-asia-58283177>-25.12.2021
- Bedük.A, Kaplan.M(2019). Diaspora Girişimcilik: Suriyeli Girişimcilerin Diaspora Girişim Sahipliği Modeline Bağlı Değerlendirmesi, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi.
- Besler, S. (2010). Sosyal Girişimcilik. İstanbul: Beta Yayınları.
- Beyaz, C. (2019). Kırsal Göçmenin Kimlik, Aidiyet Ve Bağlılık Mücadelesi: Rizeli Göçmenler Üzerine Bir Çalışma. Doktora Tezi. Ankara, Türkiye: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Borlat, C. (2019). 1989 Zorunlu Göçü, Göçmenlerin Sosyal Entegrasyonu: Çanakkale Şirinköy Bulgaristan Göçmenleri Üzerine Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi. Çanakkale, Türkiye: Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Boz, Hüseyin (2007) Etnik Girişimcilik: Almanya’da Faaliyet Gösteren Türk Kökenli Girişimciler Üzerine Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi , Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Burt, R. S. (1997). The Contingent Value Of Social Capital. Administrative Science Quarterly: <https://www2.southeastern.edu/academics-14.08.2022>.
- Çağlayan, Savaş. (2006). “Göç Kuramları, Göç Ve Göçmen İlişkisi,” Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı: 17, S.1-25.
- Çakanel, Zeynep (2018) Duygusal Zekâ, Sosyal Zekâ Ve Sosyal Girişimcilik Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, Yüksek Lisans Tezi . Denizli , Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çalışkan, Durmuş (2010).Yenilikçi Oluşumlarda Sosyal Sermayenin Rolü Ve Burdur İli Üzerine Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.

- Castles, Steven. Ve Mark. J. Miller (2008). Göçler Çağı: Modern Dünyada Uluslararası Göç Hareketleri. (Çev. B. U. Bal & I. Akbulut), İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi
- Çesteneci, Y. (2012). Göçmenlik Olgusunun Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi. Yüksek Lisans Tezi. Sakarya, Türkiye: Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çevik, E. (2006): “ Girişimcilerin, Girişimcilik Tipleri Ile Çalışma Amaçları Arasındaki İlişki”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü), İstanbul.
- Ceviz.A (2020). Migration To Turkey: Directorate General Of Migration Management As An Institution And Its Perception Of Migrants From Africa, Master, Yeditepe University, Social Sciences Institute,İstanbul.
- Cihangir,Mehmet (2020). “Koca Ren”, “Cinlerle Yolculuk” Ve “Gönülsüz Köktendinci” Adlı Eserlerde Göç/Göçmenlik Ve Ötekileşme/Ötekileştirme, Eski Şehir Osman Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir-Türkiye
- Coleman, J. (1987). Norms As Soial Capital, In Elinor Ostrom And T.K. Ahn. Foundation Of Social Capital. Massachusetts: Edward Elgar Publishing Limited.
- Dashti,Zabihullah (2021). Afganistanda Talibanın İktidara Gelmesi Ile Yaşanan İç Ve Dış Göç Krizi, Avrasya Sosyal Ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi-
- Dengiz,S (2018). Suriyeli Göçmenlerin Girişimci Olmalarini Etkileyen Faktörler: Hatay İli Örneği, Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi
- Deniz, D., & Reyhanoğlu, M. (2018). İten Ve Çeken Faktörler Temelinde Türkiye’deki Suriyeli Mültecilerin Girişimci Olma Nedenleri. Journal Of Entrepreneurship And Innovation Management, 7(2), 33-66.
- Deniz, D. (2017). Türkiye’deki Suriyeli mülteci girişimcilerin oluşum süreci ve özellikleri (Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü-Hatay).
- Devamoğlu, S. (2008, Ağustos). Sosyal Sermaye Kuramı Açısından Türkiye’de Demokrasi Kültürü Üzerine Bir Değerlendirme. Yüksek Lisans Tezi . Denizli: Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü .
- Doğan, Nilgün (2013). “Türkiye’de Girişimcilik Eğilimi: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma”, (Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2013)
- Ela Özcan, E. (2017). Çağdaş Göç Teorileri Üzerine Bir Değerlendirme. Gazi Üniversitesi, İİB.

- Erbil, Cihat (2008). Sosyal Sermayeye Örgütsel Yaklaşım: Bir Model Önerisi, Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya
- Ercan, S., & Gökdeniz, I. (2009). Girişimciliğin Gelişim Süreci Ve Girişimcilik Açısından Kazakistan.
- Erden, Veysel Yiğit,(2018). The Appeal Of Social Capital: Analyzing The Conceptualization Of The Concept , Political Science.
- Erdoğan N. (2000), “Otobiyografilerin Analizi Yoluyla Girişimci İşadamlarının Kariyer Gelişimi Hakkında Bir Araştırma”, 8. Ulusal Yönetim Ve Organizasyon Kongresi, Ss.95-108.
- Eryılmaz, M. (2019). Mülteci Girişimcilik. Karadal, H. (Ed.). Girişimcilik. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Eşki, Hülya (2009). Sosyal Sermaye- Önemi, Üretimi Ve Ölçümü-Üzerine Bir Alan Araştırması, Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya
- Field, John (2008) Social Capital. London: Routledge.
- Findik,Gülaçti (2015).Girişimcilik Kültürü Ve İşletmelerde İç Girişimcilik Olgusu: Hizmet Sektöründe Bir Uygulama. Yüksek Lisans Tezi. Beykent Üniversitesi.İstanbul
- Girenay, D. (2018). Kurumsal Girişimcilik Ve İşletme Performansı İlişkisi Üzerine Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi. Adana, Türkiye: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Göç İdaresi (www.goc.gov.tr/duzensiz-goc-istatistikler)
- Gökalp,N(2003).Ekonomide Güven Faktörü, Celal Bayar Üniversitesi, Manisa
- Güler, H. (2020). Afganlı Göçmenlerin Göç Süreçleri Ve İşçilik Deneyimleri Uşak İli Örneği. Uşak, Türkiye: Orcıd.
- Güllüpinar, Fuat(2012), Göç Olgusunun Ekonomik-Politiği Ve Uluslararası Göç Kuralmaları Üzerine Bir Değerlendirme, Yalova Sosyal Bilimler Dergisi, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü- Eskişehir
- Halpern, D. (2005). Social Capital. Cambridge: Polity Press
- Hamid, H. A. (2020). Challenges Experienced By Immigrant Entrepreneurs In A Developing Non-Western Country: Malaysia. Entrepreneurial Business And Economics Review, Vol.8, No.3. Pp: 7-25
- Hanifan, L. J. (1916). The Rural School Community Center. *The Annals Of The American Academy Of Political And Social Science*, 67(1) 130-138.

- Hasan, Samiul; (2005), “Social Capital And Social Entrepreneurship In Asia: Analysing The Links”, The Asia Pasific Journal Of Public Administration,
- Hasht Sobh, “Afganistan’da Yirmi Yıllık Savaşın Maliyeti, <https://8am.af/the-cost-of-twenty-years-of-war-in-afghanistan/>, (Erişim Tarihi:(25.12.2021)
- Hawkins, R. Maurer, K. (2010). Bonding, Bridging And Linking: How Social Capital Operated In New Orleans Following Hurricane Katrina. The British Journal Of Social Work,
- Islam.Mohammed Farooq (2019). The Impact Of Social Norms On The Relationship Between Social Capital And Entrepreneurial Intention, Master Thesis, Yaşar University, Graduate School Of Social Sciences-Izmir.
- İyidemirci, H. Ve Aydoğan, E. (2020). Kalkınma Stratejileri Bağlamında Devlet Desteklerinin Girişimcilik Ve İnovasyon Davranışı İle İlişkisi Ve Girişimcilik – İnovasyon Kültürünün Aracı Rolü. Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi,
- Jordan, J.B. (2015). A Study In How Linking Social Capital Functions In Community Development. The University Of Southern Missisipi
- Kahraman, F. (2017). Karanlıkta Kalanlar: Türkiye’de Bulunun Afganlı Mültecilerin Durumu. Ş. Aslan, & C. (Ed.). Current Debates In Sociology & Anthropology, 141-151. İjopec Publication Limited.
- Kangal,Nalan (2013).Sosyal Sermaye Teorileri Ve Sosyal Sermaye Kalkınma İlişkisi: Türkiye Örneği, ,Yüksek Lisans Tezi Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü –Konya
- Karakaya, Cihangir, (2021). Türkiyenin Göz Erdi Edilen Göçmenleri : Afganlar, Uluslararası Kültürel Ve Sosyal Araştırmalar Dergisi (Uksad),
- Kaya,G (2019). Türkiye-Afganistan İlişkisi, Yüksek Lisans Tezi, Yalova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü –Yalova
- Kayalar, M., & Yıldız, S. (2017). Uluslararası Göç Sonrası Ortaya Çıkan Girişimcilik Türleri. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi.
- Kösemen, I. (2010). Sosyal Sermaye Kuramı Çerçevesinde Türkiye’de Özel Sektörün Kültür Ve Sanat Yatırımları . Doktora Tezi . İstanbul, Türkiye: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü .
- Kozak.N, Toker.A(2020). Göçmenlerin Girişimcilik Davranışlarının Kültürel Açından İncelenmesi Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi.

- Krishna, A. 2002. Active Social Capital: Tracing The Roots Of Development And Democracy. New York: Columbia University Press.
- Kümbül, G. B. (2011). Yoksullukla Mücadelede Sosyal Girişimcilik: Ashoka Üyelerinden Sosyal Yenilikçi Örnek Uygulamalar . Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi
- Kuschminder, K., Dora, M. (2009). Migration In Afghanistan: History, Current Trends And Future Prospects. Maastricht: Maastricht Graduate School Of Governance
- Lollo, E. (2012). Toward A Theory Of Social Capital Definition: Its Dimensions And Resulting Social Capital Types. Available Online. <https://Socialeconomics.Org/Papers/Lollo1c.Pdf> 18.08.2022
- Moradi, Mohammad Masoud (2018). Afganistan'da Safran Üreten İşletmelerin Ekonomik Analizi, Yüksek Lisans Tezi Uludağ Üniversitesi Fen Bilimler Enstitüsü –Bursa
- Ölmez, M. (2010). Girişimcilerin Pazarlama İletişimine Bakışları (Girişimcilik Süreci İle Kobi Statüsü Kazandıktan Sonraki Durumun Karşılaştırılması)/The Views On Marketing Communication Of Entrepreneur (The Comparison Of Entrepreneurship Process With Situation After Obtain Sme-Small And Medium Sized Enterprises-).
- Özbilen, F.M (2019). Öğretmen Adaylarının Sosyal Sermaye Ve Girişimcilik Düzeylerinin Değerlendirilmesi, Doktora Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Eğitim Bilimler Enstitüsü, Çanakkale
- Özcan, Burcu (2011). Sosyal Sermaye Ve Ekonomik Kalkınma, Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Özcan, E. D. E. (2017). Çağdaş Göç Teorileri Üzerine Bir Değerlendirme. *İş Ve Hayat*, 2(4), 183-215.
- Özdevecioğlu, M. Cingöz, A. (2009). Sosyal Girişimcilik Ve Sosyal Girişimciler: Teorik Çerçeve Erciyes Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
- Özdevecioğlu, M. Karaca .M(2015) Girişimcilik Girişimci Kişilik Kavram Ve Uygulama: Eğitim Yayınevi.
- Özer, Ö. (2011). Kurumsal Girişimcilik Ve İşletme Performansı İlişkisi: Dört Ve Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Uygulama. Doktora Tezi. İzmir, Türkiye: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özeroğlu, A. (2018). Girişimcilik Faaliyetlerinde E-Ticaret Uygulamaları: Inovasyon Ve Dijital Girişimcilik. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul, Türkiye: İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Özkul Gökhan, (2008). Girişimcilik Teorileri Ve Girişimci Tipleri: Tüsiad, Türkiye’de Girişimcilik, Tüsiad, Yayın No: 12 / 340, İstanbul, 2002, S. 34
- Özyakışır D(2013). “Göç ; Kuramsal Ve Bölgesel Bir Uygulama”. (Nobel Akademik Yayıncılık, İstanbul).
- Parladir, H.S. Ve Özkan, D., (2014), Diaspora Studies In Social Sciences: Modernity, Power And Identity, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi,
- Paxton, P. (2002). Social Capital And Democracy: An Independent Relationship. American Sociological Review,. Retrieved From [Http://Www.Jstor.Org/Stable/3088895](http://www.jstor.org/stable/3088895) 18.08.2022
- Rasooly, A. (2020). Afgan Göçmenlerinin Sosyo-Ekonomik Ve Kültürel Özellikleri Üzerine Bir Analiz, İstanbul Örneği. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul, Türkiye: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Rath, J. And R. Kloosterman (2002), ‘Working On The Fringes: Immigrant Businesses, Economic Integration And Informal Practices’, Available Online At [Http://Users.Fmg.Uva.Nl/Jrath/Downloads/@Rath%20nutek.Pdf](http://users.fmg.uva.nl/jrath/downloads/@Rath%20nutek.pdf).
- Renin, V. (2014). Entrepreneurial Success:The Role Of Social Networks And Hum Capital. *Doctor Of Philosophy In Management*. İstanbul, Turkey: Boğaziçi University.
- Sadid, Sayed Azizullah,(2019).Afganistan’da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sitsemi Üzerinde Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi,Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,Edirne,Türkiye.
- Saegert, S., Thompson, P. Warren, M.R. (2001). Social Capital And Poor Communities. New York :Rassel Sage Foundation
- Scrivens, K. Smith, C. (2013). Four Interpretations Of Social Capital: An Agenda For Measurement. [Https://Www.Oecd.Org/](https://www.oecd.org/) 20.08.2022
- Şimşek, Dicle (2018) Göç Oranı-Enflasyon-Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki : En Fazla Göç Alan Sekiz Ülkenin Araştırılması, Sosyal Bilimler Enstitüsü,Nevşehir, Türkiye.
- Singer, S., Amoros, J. E., Arreola, D. M. (2015). Global Entrepreneurship Monitor: 2011 Global Report. London Business School.
- Singh, R. P. (2000). Entrepreneurial Opportunity Recognition Through Social Networks. Psychology Press

- Stigter, E., Monsutti, A. (2005). Transnational Networks: Recognising A Regional Reality. Ocak 2021 Tarihinde The Afghanistan Research And Evaluation Unit: <https://Areu.Org.Af/Publication/510/>
- Strüder, I. R. (2003). Do Concepts Of Ethnic Economies Explain Existing Minority Enterprises?: The Turkish Speaking Economies In London. London School Of Economics And Political Science Department Of Geography & Environment.
- Turan, C. (2019). Kurumsal Girişimcilik Profilinin Firmanın Yenilikçilik Performansı Üzerindeki Etkisinde İç Girişimcilik Davranışının Aracı Rolü. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul, Türkiye: Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Tüysüz, Nurettin (2011). Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişme Açısından Önemi Ve Sosyal Sermaye Endeksinin Hesaplanması, Uzmanlık Tezi, Kalkınma Bakanlığı, Ankara
- Un Refugee Agency. (2020). Global Trends 2019. Uslaner, E. (2002). The Moral Foundations Of Trust. Cambridge: Cambridge University Press
- Unhcr, “Afghanistan”, <https://Reporting.Unhcr.Org/Afghanistan>, (Erişim Tarihi: 25.12.2021)
- Uygun,Mutlu,Özçiftçi,Vesile (2012). Girişimcilerin Sosyal Ağlara Yönelik Algılamalarının İncelenmesi,Organizasyon Ve Yönetim Bilimler Dergisi,Aksaray
- W Phillips, H Lee, A Ghobadian-2015, Social Innovation And Social Entrepreneurship: A Systematic Review, Group & Organization Management
- Wesley.Ve Miller, T.L , C.L. (2010), “Assessing Mission And Resources For Social Change: An Organizational Identity Perspective On Social Venture Capitalists’ Decision Criteria”, Entrepreneurship: Theory And Practice.705-733.
- Wl Tan, J Williams, Tm Tan –(2005, Defining The 'Social' In 'Social Entrepreneurship': Altruism And Entrepreneurship Entrepreneurship And Management Journal, 2005 – Springer
- Woolcock, Michael (2000), Social Capital And Its Meanings, Canberra Bulletin Of Public Administration
- Yalçın, Cemal. (2004). Göç Sosyolojisi. Ankara: Anı Yayıncılık
- Yılmaz A(2014).”Uluslararası Göç Çeşitleri Nedenleri Ve Etkileri” Turkish Studies: International
- Yüksekbilgili, Yildirim, Ö. (2021) Göçmen Girişimciliği Ve Suriyeli Göçmenlerin İş Kurma Sorunları.

EK-1: Anket Formu**Sayın Girişimci,**

Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalında “**TÜRKİYEDEKİ AFGAN GÖÇMENLERİN GİRİŞİMCİLİK SÜRECİNDE SOSYAL SERMAYENİN ETKİSİ**” başlıklı yüksek lisans tez çalışmasını Prof.Dr. Mustafa Atilla ARICIOĞLU danışmanlığında yürütmekteyim. Adı geçen çalışmada kullanılmak ve analiz yapılmak üzere aşağıda yer alan sorulara cevap vermenizi rica ediyorum. Elde edilen bilgiler isim verilmeksizin sadece tez çalışması ve buna bağlı akademik çalışmalarda kullanılacaktır.

Katkılarınız için teşekkür ederim.

Rana AFKARI**Necmettin Erbakan Üniversitesi SBE****Yüksek Lisans Öğrencisi**

A. Özellikle sizinle ilgili bilgiler soracağım

Demografik Özellikler		
1. Cinsiyet	☐ Erkek	☐ Kadın
2. Yaş :	()	
3. Eğitim :	()	
4. Medeni durumunuz:	☐ Evli	☐ Bekar
5. Hangi Etnik kökendensiniz (Hazara) (Özbek) (Türkmen) (Tacik)		
6. Hangi alandan mezunsunuz?	()	
7. İş hayatı ile ilgili her hangi bir eğitim aldınız mı?	()	
8. Afganistan'da ne iş yapıyordunuz?	()	
9. Türkiye'ye ne zaman giriş yaptınız?	()	
10. İşletme Kurduğunuz Yıl:	()	
11. Babanız, kardeşiniz ve ailenizde bağımsız iş sahibi olanlar var mı ? var mıydı?		

A. Şimdi şuanki işinizle ilgili soruları sormak istiyorum

12. İşletmeniz hangi alanda faaliyet göstermektedir?
13. Bu işteki faaliyet süreniz kaç yıl ve kaç aydır?
14. Kendi işinizi kurmadan Türkiyede herhangi bir işte çalıştınız mı?
15. İşletmenizde çalışan kişi sayısı kaç kişidir?
16. İşletmenizde ortaklık bilginizi açıklar mısınız?
17. Neden bu iş alanı seçtiniz?
18. Bu işi seçerken Afganistandaki yaptığınız işlerin bir katkısı oldu mu?
19. Bu iş alanını öneren oldu mu?
20. Daha çok hangi kesime satış yapıyorsunuz?
21. Açtığınız işyeri kendi kültürel değerlerinizden iz taşıyor mu?

B. Şimdi de işinizi yaparken karşılaştığınız soruları sormak istiyorum

22. Göçmen olduğunuz için iş hayatınızda zorluklar yaşadınız mı?
(dışlanmalar,dil,ortamı alışmak ve benzer konular üzerine odaklanabilir).
23. Aynı işi yapan diğer yerel girişimcilerle aranızdaki iş ilişkilerinde problem yaşıyor musunuz?

B. Şimdi de girişimcilikle ilgili sorular sormak istiyorum

24. İş hayatınızda yaşadığınız sıkıntılar iş yeri açmada etkili oldu mu? Açıklar mısınız?
25. Kendi işinizin patronu olma düşüncesi işi kurmada etkili oldu mu?

26. İşyeri açarken sermayeyi nasıl temin ettiniz?
27. İşinizi kurma düşüncesinde öncelikli fikriniz nedir? (Çok para kazanma- işinizle ilgili eğitiminizin olması- deneyimleriniz – hayalleriniz vb.)
28. Kendi işinizin sahibi olmak Türkler ve çevrenizdeki Afganlar içinde saygılarınızı attırıyor mu? Size olan güven oranı artıyor mu? (Örnek verilebilir)
29. İşiniz risk taşıyor mu? Kaybetmekten korkuyor musunuz?
30. Bulunduğunuz bölgede farklı yabancı kökenli grupların veya Afgantoplumun olması iş kurma imkanlarınıza katkı sağladığını düşünüyor musunuz?
31. Göçmen olarak iş yeri açmanızı avantaj olarak görüyor musunuz?
32. Türk girişimcilerin yanı sıra Afgan girişimcilerin sayısının artması rekabet gücünüzü nasıl etkiliyor?
33. Afgan göçmen girişimci sayısının artması Afganların gücünü nasıl etkiliyor?
34. Afganlara kendi işlerin kurmalarına önerir misiniz?
35. İş kurma fikrini edindiğinizde Afganlarla ilişkiniz etkili oldu mu? açıklarmısınız?
36. Afganlar arasındaki güçlü dayanışma duygusu işle ilgili sıkıntılarınızı aşmanıza yardımcı oluyor mu?
37. İş kurma aşamasında ne gibi brokratik engellerle karşılaştınız?
38. Bürokratik engellerin aşılmasında diğer Afganlardan ve Türklerden yardım alıyor musunuz?
39. Bürokratik engellerin aşılmasında Türkiyede bulunan Afgan derneklerden yardım alıyor musunuz?