

**T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**GÖÇMENLİK OLGUSUNUN GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİ
ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Yusuf ÇESTENECİ

Enstitü Anabilim Dalı: İşletme

Enstitü Bilim Dalı: Yönetim ve Organizasyon

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Ali TAŞ

OCAK – 2012

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

GÖÇMENLİK OLGUSUNUN GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİ
ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ


YÜKSEK LİSANS TEZİ

Yusuf ÇESTENECİ

Enstitü Anabilim Dalı: İşletme


Enstitü Bilim Dalı: Yönetim ve Organizasyon

Bu tez 12.01.2012 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından oybirliği ile kabul edilmiştir.


Prof. Dr. Kadir ARDIÇ


Jüri Başkanı

- Kabul
 Red
 Düzeltme


Y. Doç. Dr. Ali TAŞ

Jüri Üyesi

- Kabul
 Red
 Düzeltme


Y. Doç. Dr. Tuncay YILMAZ

Jüri Üyesi

- Kabul
 Red
 Düzeltme

BEYAN

Bu tezin yazılmasında bilimsel ahlak kurallarına uyulduğunu, başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunulduğunu, kullanılan verilere herhangi bir tahrifat yapılmadığını, tezin herhangi bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitedeki başka bir tez çalışması olarak sunulmadığını beyan ederim.

Yusuf ÇESTENECİ

12.01.2012

ÖNSÖZ

Bu tezin ortaya çıkmasında pek çok kişinin katkısı ve emeğinin olduğunu belirtmem gerekiyor. Her şeyden önce göçmen girişimcilik konusuyla beni buluşturan ve bu konunun önemini vurgulayıp araştırma yapmaya teşvik eden değerli hocalarım Prof. Dr. Recai COŞKUN, danışmanım Yrd. Doç. Dr. Ali TAŞ ve tezimin hazırlanmasında bana verdiği her türlü desteği için Dr. Umut Sanem ÇİTÇİ' ye yürekten teşekkür ederim.

Sakarya Üniversitesi'ne gelmeme vesile olan değerli hocam Doç. Dr. Cevdet ŞANLI' ya, Türkiye'ye geldiğim andan itibaren bendenizden dostluğunu ve kardeşliğini esirgemeyen, bizlerin burada yabancılik çekmememiz için ellerinden geleni yapan hocalarıma, Adem AKBIYIK ve Bülent TÜRKMEN, ayrıca bu çalışmada ve diğer faaliyetlerimizde maddi açıdan desteğini esirgemeyen Türk Dünyası Araştırmalar Vakfına ve değerli yöneticisi hocam Prof. Dr. Turan YAZGAN'a da şükranlarımı sunuyorum.

Cesaretlendirmeleri, mükemmel ögütleri, düşüncelerimi biçimlendiren, beni yolumda destekleyen, gerçek dostluğu için Nalân KAZAZ' a, adına hayat dediğim bu yolculuğun her adımında bana yardımcı olan ve sevgilerini esirgemeyen AİLEME sonsuz teşekkürler.

Hepiniz hayatıma çok önemli katkılarda buldunuz.

Teşekkür ediyorum.

Yusuf ÇESTENECİ

12.01.2012

İÇİNDEKİLER

TABLolar LİSTESİ	iii
ŞEKİLLER LİSTESİ	iv
ÖZET	v
SUMMARY	vi
GİRİŞ	1
BÖLÜM 1: GİRİŞİMCİLİK KAVRAMLARI VE KÜLTÜR İLİŞKİSİ	4
1.1 Girişimcilik ve Girişimci Kavramları	4
1.1.1 Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi	5
1.1.2 Girişimcilerde Bulunması Gereken Özellikler	7
1.1.3 Girişimciliğin Önemi	10
1.1.4 Girişimcinin Fonksiyonları.....	11
1.1.5 Girişimcinin Avantaj ve Dezavantajları.....	12
1.2 Kültür ve Kültürün Girişimcilik İle İlişkisi	14
1.2.1 Kültür	14
1.2.2 Girişimcilik ve Kültür İlişkisi.....	14
BÖLÜM 2: BALKANLAR (RUMELİ)'DAN TÜRKİYE'YE GÖÇ VE GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİK KAVRAMINA İLİŞKİN GELİŞTİRİLEN MODELLER (YAKLAŞIMLAR)	20
2.1 Göç Kavramı ve Çeşitleri	21
2.1.1 Balkan'lardan (Rumeli'den) Göçler	22

2.1.2 Göçleri Doğuran Sebepler.....	24
2.1.3 Göçmenlerin Yerleştirilmesi.....	26
2.2 Göçmen Girişimcilik: Tanımı, Kavramı ve Gelişimi	28
2.3 Modeller.....	31
2.3.1 Göçmen Girişimcilikte Sahiplik Modeli	31
2.3.2 Etkileşim Modeli	33
2.3.3 Karma Yerleşik Model	36
2.3.4 Göçmen Girişimciliğe İlişkin Farklı Teoriler (Yaklaşımlar).....	37
2.4 Göçmenlerin Sosyal İlişki Ağları.....	40
2.5 Göçmen Girişimcilik Sürecinin Gelişim Aşamaları	41
2.6 Göçmen Girişimciliğin Farklı Kesimlere Sağladığı Yararlar	42
BÖLÜM 3: TÜRKİYE’DE FALİLEYET GÖSTEREN BALKAN GÖÇMENİ GİRİŞİMCİLER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA	43
3.1 Araştırmanın Amacı ve Yöntemi	43
3.2 Araştırmanın Evreni ve Veri Toplama Aracı.....	43
3.3 Araştırma Bulguları.....	44
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	61
KAYNAKÇA.....	64
EKLER.....	69
ÖZGEÇMİŞ.....	72

TABLULAR LİSTESİ

Tablo 1: Girişimci ve Girişimci Tanımlarının Yıllar İçindeki Gelişimi	6
Tablo 2: Girişimcilerin Temel Özellikleri.....	9
Tablo 3: Göçmen Girişimcilerin Demografik Özellikleri	45
Tablo 4: Girişimci Olmada Tetikleyici Faktör Değerlendirmesi.....	46
Tablo 5: Tedarikçilerle İlişkide Göçmenliğe Dayalı Bağlarının Olması	47
Tablo 6: Çalışan İstihdamında Göçmen Olma Kriteri	49
Tablo 7: Göçmen Girişimcinin Mesleki Geçmişi	50
Tablo 8: Girişimcilikte Ekonomik ve Sosyal Atmosfer (Köken Ülke).....	52
Tablo 9: Girişimcilikte Ekonomik ve Sosyal Atmosfer (Alıcı Ülke)	53
Tablo 10: Köken Ülkeden Olanlarla İş Birliği İlişkisi	55
Tablo 11: Göçmen Girişimci İş yapma Biçimi (Kriz – Kaos Dönemi)	55
Tablo 12: Göçmen Girişimci İş Yapma Biçimi (İş Geliştirme)	57
Tablo 13: Göçmen Girişimci İş Yapma Biçimi (Sermaye Temini).....	58

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Etnik Girişim Sahipliği Modeli	33
Şekil 2: Etkileşim Modeli	35

Tezin Başlığı: Göçmenlik Olgusunun Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkileri	
Tezin Yazarı: Yusuf ÇESTENECİ	Danışman: Yrd. Doç. Dr. Ali TAŞ
Kabul Tarihi: 12.01.2012	Sayfa Sayısı: vi (Önkısım) + 68 (Tez) + 3 (Ek)
Anabilim Dalı: İşletme	Bilim Dalı: Yönetim ve Organizasyon
<p>Son yıllarda girişimcilik literatüründe araştırmacıların ilgisini çeken girişimcilik konularından biri de göçmen girişimciliğidir.</p> <p>Bu çalışma, Türkiye’de göçmen girişimciliğinin en güçlü örneklerinden biri olan Balkan (Rumeli) göçmeni üzerine yapılmış bir araştırmaya dayanmaktadır. Türkiye’de Balkan göçmeni girişimcilerin fazlaca kümelenedikleri yer olan İstanbul ve Sakarya şehirlerinde faaliyet gösteren 14 Balkan kökenli girişimciye yapılan mülakatla elde edilen bulgularda hareketle girişimcilerin girişimsel eylemler için gerekli olan ortamı nasıl buldukları, nasıl bir girişimsel yolculuk geçirdiklerini ve onları bir girişimci olmaya iten nedenlerin neler olduğu incelenmiştir.</p> <p>Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümünde genel olarak girişimcilik ve girişimci kavramları, kültürün tanımı ve kültürel boyutların girişimcilik üzerindeki etkilerine değinilmiştir. İkinci bölümde de göç kavramı ve çeşitleri, Rumeli’den göçler, göçleri doğuran sebepler ve göçmenlerin yerleşmesinden bahsedilmiş sonrasında ise göçmen girişimcilik kavramı ve gelişimi üzerinde durulmuş ve sırasıyla modeller, farklı yaklaşımlar, gelişim aşamaları ve farklı kesimlere sağladığı yararlar incelenmiştir. Üçüncü ve son bölümde ise, Türkiye’de faaliyet gösteren Balkan göçmeni girişimcilere dönük olarak gerçekleştirmiş olduğumuz bir araştırmaya yer verilmiştir.</p> <p>Araştırmanın neticesinde; göçmenleri çoğunluğu itici faktörler ile girişimci olmuşlardır. İtici faktör olarak en büyük neden ekonomik nedenlerdir.</p>	
Anahtar Kelimeler: Girişimci, Kültür, Göçmen Girişimciler, Balkanlar	

Title of the Thesis: The Effects of Immigration on the Notion of Entrepreneurial Tendency	
Author: Yusuf ÇESTENEÇİ	Supervisor: Assist. Prof. Dr. Ali TAŞ
Date: 12.01.2012	Number of Pages: vi (pre text) + 68 (main body) + 3 (appendix)
Department: Business Administration	Subfield: Management and Organization
<p>In recent years, the phenomenon of immigrant entrepreneurship has become one of the attractive subject in the literature.</p> <p>This study stands on a research that has been made on one of the powerful case in the immigrant entrepreneurship literature: Balkan-based immigrant entrepreneurs. The study that has been made with 14 Balkan-based entrepreneurs who have been active in the city of Sakarya and Istanbul examines three main subjects:</p> <ul style="list-style-type: none">- How the entrepreneurs find an environment that offers all requirements for entrepreneurial activities,- Entrepreneurial history of the entrepreneurs,- The reasons that make them entrepreneur. <p>This study has three chapters. In the first chapter; the notions of entrepreneur, entrepreneurship, culture and its impact on entrepreneurship has been mentioned. The second chapter starts with the notion of immigration and its variety, then the immigrations from the Balkans and their reasons have been elaborated. Also the definitions of immigrant entrepreneurship, its development phases, models and contributions has been examined in this chapter. In the last chapter; the research that has been made on Balkan-based entrepreneurs who has been active in Turkey has been discussed.</p> <p>According to the study; the majority of the entrepreneurs has been influenced by push factors especially financial reasons.</p>	
Keywords: Entrepreneur, Culture, Immigrant Entrepreneurs, Balkans	

GİRİŞ

Tarihin ilk dönemlerinden itibaren insanların, yaşamak ve ihtiyaçlarını karşılamak için yaptığı her faaliyet aslında basitçe girişim olarak nitelendirilebilir. İlk dönem insanların bu faaliyetleri yalnızca hayatta kalabilmek için yaptığı, daha sonra batılı insanın ise hep daha fazlasını istemesi ve aldığını olabildiğince biriktirmek istediği bilinmektedir. Batı kültüründen ve insan değerlerinden kaynaklanan bu farklılık, üretim, ticaret iş örgütleri gibi birçok kurumun batıdaki düzeye gelememiş olmasında da etkilidir.

Girişimcilik ruhunun ana dinamiği sürekli kazanma isteği ve kararlılığıdır. Geri kalmış ülkelerde girişimcilik; bir mecburiyet ve sefaletten kurtulma olarak görülmektedir. Dolayısıyla ekonomik kalkınmada önemli bir yere sahip olan girişimciliğin kültür, eğitim, aile, sosyal çevre, ayrıca siyasal, idari ve psikolojik faktörler gibi birçok faktörün etkilediğini söylemek yerinde olacaktır.

Günümüzde girişimcilik, gelişmiş ülkelerde pek çok sektörde önemini korumaya devam etmekte ve gerek ekonomi, gerekse işletme literatüründe en çok araştırılan konulardan birisini oluşturmaktadır. Genel olarak bu konu ele alındığında, girişimcilik sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş evresinde dünya genelinde büyük bir önem kazanmaya başlamıştır. Öyle ki, bilgi çağına girerken insanın fiziki gücünün ekonomik değeri hızla azalırken, fikri emeğin önemi ise büyük bir hızla artış göstermektedir. Bu noktada ise girişimcilik; yönetim ve araştırma–geliştirme faaliyetleri ile birlikte fikir emeğinin en önemli boyutunu oluşturmaktadır.

Göçmen girişimciliği (immigrant entrepreneurship) kavramı, girişimcilik literatürünün gelişmesine paralel olarak son yıllarda gittikçe daha fazla ilgi çekmeye başlayan bir konu haline gelmiştir. Farklı etnik kökenlere mensup göçmenlerin göç etmiş buldukları ülkelerde, değişik nedenlerden ötürü kendi işinin sahibi olmaya yönelmeleri, birçok araştırmacının dikkatini göçmen girişimcilik konusuna çekmiştir. Bu konuda son yıllarda sayısı giderek artan araştırmalar bulunmaktadır.

Göçmenlerin göç etmiş olduğu ülkelerde kurmuş olduğu girişimleri kendisine konu edinen göçmen girişimcilik kavramı, devreye birbirinden farklı kültürel, ekonomik ve

yapısal farklılıkların da girmesiyle girişimcilik yazınında kendisine farklı bir yer edinmiştir.

İncelediğimiz göçmen grubu olan Balkan göçmenlerinin niçin seçildiğini Türkiye'nin göç tarihi ve yazınına bakarak karar verilmiştir. Türkiye'nin göç tarihini incelediğimizde kuruluşundan itibaren göç alan bir ülke konumunda olduğu gözlemlenmektedir. İmparatorluğun küçülmeye başlamasından itibaren daha önce eski imparatorluk sınırlarından yaşayan özellikle Türk ve Müslüman nüfusun yeni kurulan Türkiye'ye kitleler halinde sığındığı bilinmektedir. Bu göçler genellikle yeni kurulan ulus – devletlerde azınlık haline gelen Türk ve Müslümanlara yönelik baskıların artması sonucu gerçekleşmiştir. Göçler Türkiye'ye Kafkaslardan, Kırımdan, Balkanlardan ve Akdeniz adalarından Türk, Çerkez, Boşnak, Arnavut, Pomak ve Tatar gibi eski Osmanlı tebaasına mensup gruplardan oluşmaktadır. Türkiye'nin bu süreçte en yoğun göçleri Balkanlardan aldığı bilinmektedir.

Araştırmanın Önemi

Bu çalışma, Türkiye'deki Balkan (Rumeli) kökenli göçmenlerin göç etmiş oldukları topraklardaki girişimsel eylemleri için gerekli olan ortamı nasıl buldukları, nasıl bir girişimsel yolculuk geçirdikleri ve bu sürecin onların yaşamlarını nasıl etkilediğini ortaya koymak üzere yapılmıştır. Biz de, böyle bir amaca hizmet edebilmek için, yöntemli bir çalışmanın gayreti içinde olduk.

Araştırmanın Metodolojisi

Araştırmanın hazırlanmasında ihtiyaç duyulan veriler, konu ile ilgili çeşitli kitap ve makalelerden elde edilmiştir. Araştırmanın doğası bol miktarda ikincil veri kullanımını gerekli kılmıştır. Araştırmanın bu özelliği, ilk olarak araştırmacıyı temel soruları cevaplamak amacıyla hangi ikincil verilere ihtiyaç duyulduğunu tespit etmeye yöneltmiştir. Bunun yanında araştırmada ihtiyaç duyulan veriler mülakat yöntemleriyle toplanmıştır.

Araştırmanın İçeriği

Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde genel olarak girişimcilik kavramları ve kültür ilişkisine değinilmiştir. Bu bağlamda öncelikle

girişimcilik ve girişimci kavramları, girişimciliğin tarihsel gelişimi, girişimcilerde bulunması gereken özellikler, girişimciliğin önemi, girişimcinin fonksiyonları, girişimcinin avantajları ve dezavantajları üzerinde durulmuştur. Devamında kültür ve kültürü girişimciliği ile ilişkisi incelenmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde ise göç olgusundan, göç çeşidinden, göçü doğuran sebeplerden, Balkanlardan Türkiye'ye göç hareketinin tarihinden ve göçmenlerin Türkiye'ye yerleştirilmesi incelenmiştir ve devamında konunun özünü oluşturan göçmen girişimcilik ile göçmen girişimciliğini açıklamada kullanılan farklı yaklaşımlara, göçmen girişimcilik sürecinin gelişim aşamaları ele alınmış ve göçmen girişimcilik yazınında göçmen girişimciliği açıklamak için kullanılan farklı araştırmacıların yaklaşımları yer almaktadır.

Çalışmanın son bölümünde ise, konunun odak noktasını oluşturan Türkiye'deki Balkan kökenli girişimciler ele alınmıştır. Türkiye'de faaliyet gösteren Balkan göçmen girişimcilerin, kendilerini girişimciliğe iten ve teşvik eden temel nedenleri irdelemek amacıyla, İstanbul ve Sakarya da faaliyet gösteren 14 Balkan (Rumeli) kökenli girişimciyle yüz yüze, telefonla ve internet ortamında (görüntülü) mülakat yapılmıştır.

BÖLÜM 1: GİRİŞİMCİLİK KAVRAMLARI VE KÜLTÜR İLİŞKİSİ

Giriş

1980’li yıllardan itibaren sosyal bilimlerde toplumların başarılı olma koşulları ile ilgili yapılan araştırmalarda sıklıkla karşılaşılan ve önem vermeye başlayan konulardan biriside girişimciliktir. Girişimcilik mevcut durumunun devam ettirilmesinden ziyade yenilikçilik, yaratıcılık gibi mevcut durumun dışına çıkmayı gerektiren ve toplumların ve organizasyonların değişimi başarılı gerçekleştirmelerini sağlamalarına yardımcı olan bir süreçtir. Girişimciler toplumların çağdaşığa taşınmasında önemli bir rol üstlenen, sadece ekonomik hayatın değil aynı zamanda toplumsal hayatında gelişimini sağlayarak harekete geçirmektedir (Akpınar, 2009: 13).

Girişimcilik, önce girişimcinin kendisi sonra da toplum için tatmin sağlayacak işi bulmasını ve uygulamasını gerektirir. Girişimcilerin, girişimcilik faaliyetlerini yerine getirirken toplumun değer yargılarının toplamını ifade eden “kültür” den birincil derecede etkilendikleri düşünülmektedir. Girişimciliğin kültürle çok yakından ilişkisi vardır. Gerçekten de bazı kültürler girişimciliği, yani risk almayı, bireysel davranışları, kaybederek, tecrübelerden öğrenmeyi teşvik ederken, bazı kültürler istikrara çok fazla değer verip, düzeni değiştirecek, alışılmış kalıpların dışına çıkmayı tetikleyecek ortalama dışı davranışları hoş görmez ve bastırmak istenmektedir. Bu nedenle çalışmanın teorik çerçevesinde yer alan temel kavramlardan birisi de, kültürdür.

Bu bölümde; girişimcilik ve girişimci kavramları, kültürün tanımı ve kültürel boyutların girişimcilik üzerindeki etkileri incelenerek, kavramların tanımları yapılırken, genel olarak işletme ve yönetim bilimleri ile ilgili literatür esas alınacaktır.

1.1 Girişimcilik ve Girişimci Kavramları

Girişimci ve girişimcilik, işletme, iktisat ve sosyoloji gibi alanların ilgisine konu olan bir kavramdır. Köken olarak Latince “intare” kökünden gelen girişimci kavramı, İngilizcede “enter” giriş ve “pre” ilk, “entrepre-neur” ilk girişen, Fransızca olarak “iş yapan” anlamına gelen “entreprendre” (Akpınar, 2009: 14) ve Türkçede “üstlenmek” anlamına gelen bir fiili ifade eder (Güney, 2008: 55). Bu tanım zaman içinde değişerek,

gelişerek ve özellikle 20. yüzyılda daha çok risk alma, yenilikleri yakalama, fırsatları değerlendirme ve tüm bunların hayata geçirilme süreci olarak anlamlandırılmaya başlanır.

Girişimcilik kavramı, pek çok yazar tarafından, farklı yönler vurgulanacak şekilde tanımlanmaya çalışılmıştır. Yönetim teorisyenlerinin çoğu girişimciyi bir yaratıcı, işletme sahibi veya bir girişimin yöneticisi olarak görürken diğer bazı araştırmacılar ise girişimcinin en temel özelliği olarak finansal riskten söz etmişlerdir. Girişimci, bir ekonomist açısından kaynakları, işgücünü, makine – teçhizatı ve diğer varlıkları bir araya getiren, ayrıca önceki değerlerinden daha fazla bir değer yaratmalarını sağlayan bir kişiyi ifade eder. Bir psikolog için girişimcilik ise, bir şey elde etmek veya bir şeye ulaşmak, denemeler yapmak, başarmak ve diğerlerinin elindeki otoriteyi almak ihtiyacında olan ve bu tür güdülerle güdülenen insanlar anlamına gelmektedir (Güney, 2008: 56). Günümüz modern işletmecilik anlayışına göre hareket eden işletme yöneticileri girişimcilik kavramını, yenilik, esneklik, dinamiklik, risk alma, yaratıcılık ve gelişim odaklı olma gibi kavramlarla açıklamaktadır (Korkmaz, 2000: 116). Koçel'e göre kâr elde etmek girişimcinin temel amaçlarından biridir. Kâr elde edebilmek için riske katlanır (Koçel, 2007: 17). Girişimci; işgücü, sermaye ve doğa olarak belirtilen üretim faktörlerini insan ihtiyaçlarını karşılayacak ürün ve hizmetleri üretmek üzere bulan ve uygun şekilde bir araya getiren kimsedir. Genellikle amacı kârdır ve riske de katlanır. Kendisi de dördüncü üretim faktörüdür (Mucuk, 2008: 6).

Yukarıdaki girişimci tanımlarından yola çıkarsak, *piyasaları ve talep değişimlerini sürekli izleyen, değişimlere uyum sağlayan, boşlukları yakalayan, rekabetten kaçmayan, muhafazakâr olmayan, çoğunluğun aklına gelmeyen ve kabul etmekte güçlük çektiği imkânları değerlendirmede değişik yöntemleri uygulamaya çalışan ve bu süreçte karşılaşacağı direnişlere karşı koyabilen bir insan tipi olarak öne çıkmaktadır.*

1.1.1 Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

İnsanlık tarihinin gelişimi göz önünde bulundurulduğunda toplumların, göçebelikten yerleşik tarım toplumlarına, tarım toplumundan sanayi toplumuna, sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişlerinde girişimcilerin rolü oldukça fazladır.

Tarihsel temellere dayalı olarak izah edilmiş girişimcilikle ilgili açıklamalar literatürde yok denecek kadar azdır (Çitçi, 2006: 4). Orta çağda girişimci kavramı büyük üretim projelerini yöneten bir kişiyi tanımlamak amacıyla kullanılmıştır. Bu dönemde girişimci, böylesine büyük üretim projelerinde herhangi bir risk üstlenmeksizin, kendisine hükümet tarafından verilen kaynakları kullanarak projeyi yöneten kişiyi ifade ediyordu. Orta çağın girişimcileri şato, manastır, katedral ve diğer büyük mimari yapılardan sorumlu olan rahiplerdi (Güney, 2008: 3). 18. yüzyılın son çeyreğinde Cantillon, girişimciliğin risk alma ya da risk üstlenme vasfını öne çıkarmıştır. 19. yüzyılda J.B Say, sermaye sahibi ile yönetim, işletmecilik, denetim, karar alma gibi girişimcilik–yöneticilik işlevlerini birbirinden ayırmıştır. 1912 yılında yayınlanan The Theory of Economic Development adlı eseri ile Schumpeter, girişimcilik kavramının iktisat teorisine katılmasına önemli katkılarda bulunmuştur (Alada, 2000).

Tablo 1: Girişimci ve Girişimci Tanımlarının Yıllar İçindeki Gelişimi

YILLAR	TANIMLAR
Ortaçağ	Büyük ölçekli üretim projelerinden sorumlu kişi.
7. Yüzyıl	Hükümetle sabit fiyatlı bit sözleşme yaparak kazanmayı üstlenen kişi
725	Richard Cantillon: Sermaye temin eden kişiden farklı riskler üstlenen kişi.
1797	Beaudeau: Risk alan, planlama ve süpervize yapan, örgütleyen kişi.
1803	Jean Baptise Say: Sermayeci kârından ayrılmış girişimci kârı.
1876	Fracis Walker: Sermaye temin edip faiz alan ile yönetsel yeteneklerden dolayı kazanan arasında ayırım.
1934	Joseph Schumpeter: Girişimci bir yenilikçidir ve denenmemiş teknolojiler geliştiri.
1961	David Mc Clelland: Girişimci enerjik, ılımlı bir risk alıcıdır.
1964	Peter Drucker: Girişimci fırsatları maksimize eder.
1975	Albert Shapero: Girişimci inisiyatif alanı bazı sosyo – ekonomik mekanizmaları düzenleyen ve başarısızlık riskini kabul eden kişidir.
1980	Karl Vesper: Girişimci ekonomist, psikolog, iş adamı ve politikacılar tarafından farklı farklı görünen kişidir.
1983	Gifford Pinchot: Halen kurulmuş bir örgütte girişimci olandır.

Tablo 1'in devamı

1985	Robert Hisrich: Girişimcilik, mali, psikolojik ve sosyal riskleri yüklenmeyi kabul edip zaman ve çaba harcayarak farklı bir değer yaratma sürecidir; bu süreç sonunda mali ödül ve kişisel doyum elde edilir.
1989	Bird: Girişimcilik, değer yaratmak için, kar amacı güden yeni bir işletme kurma veya büyütme ve yeni bir mal veya hizmet yaratma sürecidir.
1993	Fry: Girişimcilik yeni işletmelerin yenilikçi risk alma yönetimi kullanımı yoluyla başlatılması ve/veya büyütülmesidir.
1998	Lounsbury: Girişimcilik, fırsat elde etmek için alternatif üretim süreçlerini inceleme ve onların optimizasyonunu sağlama faaliyetidir.
1999	Timmons: Temel olarak, girişimcilik yaratıcı bir insan faaliyetidir. Mevcut bir teşebbüsü veya organizasyonu sadece izlemek, tahlil etmek veya tarif etmekten ziyade, yeni bir teşebbüsü veya organizasyonu başlatmak veya kurmak yoluyla bir bireyin kendi doruk noktasını bulmasını içerir.
2000	Mueller ve Thomas: Girişimcilik, bir fırsat algılama ve o fırsatı ele geçirmek için bir organizasyon yaratma faaliyetidir.
2001	Kuratko ve Hodges. Kaynakları toplayan, faaliyette bulunacak alanla ilgili tüm bilgi ve birikimi organize eden ve böylelikle başarı imkânlarını hazırlamak için uğraşan kişi.
2003	Eyüboğlu: Girişimci, özgüvenli, önder, özgün, sonuca ve geleceğe yönelik özelliklere sahip olan kişidir.
2006	Zhao: Girişimcilik, fikirlerin yakalanmasını ve bu fikirlerin ürünlere dönüştürülmesini ve/veya hizmetleri ve ürünleri pazara sunacak bir girişim kurulmasını içermektedir.
2008	Brenkert: Girişimcilik, yeni kurulan veya mevcut örgütler için değer yaratma amacıyla fırsatların keşfedilmesi ve geliştirilmesi sürecidir.

Kaynak: Çelebi, 1997; Özden, Temurlenk ve Başar, 2008; Yılmaz ve Sünbül, 2009.

1.1.2 Girişimcilerde Bulunması Gereken Özellikler

Birçok çalışmada girişimci özelliklerinden bahsedilmesine rağmen genel kabul gören bir özellikler listesi bulmak zordur. Bu yüzden, burada girişimcinin bazı özellikleri kısaca tanıtılacaktır.

Bir girişimci başkalarının baktığı ama göremediği fırsatları görüp, bunları iş fikrine dönüştürebilen ve daima risk alandır. Girişimcilerin bu iki özelliği daima mevcuttur. Girişimcinin izleyeceği değişmez bir kurallar dizisi yoktur, o her zaman detaylı düşünmek ve belirsizlik ortamında hızlı kararlar alarak uygulamaya geçmek zorundadır. Çünkü onun yaptığı temel olarak yenidir. Dolayısıyla girişimci özellikleri hızlı

düşünme, belirsizlik altında karar alma ve kararlı ve azimli olmayı içerir (Çetindamar, 2002: 37).

Coşkun'a göre girişimcilerin iş yapma, bireysel ve yönetici özellikleri vardır:

1. İş Yapma Özellikleri

Girişimci iş yaparken bazı ortak davranışlar sergiler. Bunlarda bazıları:

- Bireycidirler,
- Asidirler,
- Kimseye güvenmezler,
- Takım oyununu sevmezler,
- Orkestra şefidirler.

2. Bireysel Özellikleri:

- Başarma arzusu,
- Sıkı çalışma,
- Sorumluluk alma (hukuki, ahlaki, hesabi)
- Tanınma, ödüllendirme ve takdir edilmeyi çok önemserler,
- İyimserlik – Her şey mümkündür,
- Mükemmelliği arayış – Bir şeyi ilk yapmaktan guru duymak,
- Kapsamlı sorumluluk – Çalışanlarının her şeyinden sorumlu,
- Kâr yönelimli – başarının arkasındaki temel güdü kâr elde etmektir.

3. Yönetici Özellikleri:

- Müşterinin ve piyasanın davranışlarını anlamada aşırı duyarlıdır. Sürekli piyasada olan-biteni izler,
- Her parçayı ve bütünü görür,
- Güçlü bir iletişimcidir. Yazıdan çok sözlü iletişimi tercih eder (Coşkun, 2006: 68-69).

Smilor ve Sexton (1996) başarılı bir girişimcinin üç temel özelliğinin; vizyon, misyon ve hırslı olma olduğunu belirtmektedirler. Onlara göre başarılı girişimciler çok para kazananlar değil, önemli olduklarını bildikleri ve zevk aldıkları işleri yapanlardır. Başarının anahtarı hoşlanılan işin yapılmasıdır. Başarı imkânsızı yapmaktan gelmez; günlük olası işleri yapmaktan gelir. Girişimcilerin başarısı risk üstlenmeleri, cesaretleri, inançları ve tutkuyla bağlanmalarından gelir (Güney ve Nurmakhamatuly, 2007: 66).

Girişimci, sorumluluk almaktan kaçınmayan, girişimsel faaliyetlerini destekleyecek sermayeyi bulmak için gerekli çabayı gösteren ve işin hem kurulum aşamasında hem de devamında bu çabayı aynı şekilde sergilemeye devam eden, geldiği nokta ile yetinmeyip sürekli vizyonunu yenileyebilen, hırs ve azmi, doğru iş fikri ile bir araya getirebilen,

yaptığı işe ilişkin ve bu işle ilişkili olduğunu düşündüğü alanlarda öğrenme hevesini yitirmeyen, kendine güvenen, risk almaktan kaçınmayan ve değişime direnç göstermeyen ekonomik bir aktördür (Taş ve Çitçi, 2009: 378 – 379).

Sonuç olarak, girişimcilerin temel özelliklerinin belirlenmesi konusunda farklı yazarlar, farklı görüşler öne sürmüşlerdir. Tüm bu görüşleri bir tabloda göstererek girişimcilerin temel özelliklerini özetleyelim:

Tablo 2: Girişimcilerin Temel Özellikleri

Tarih	Yazar	Özellikler
1848	Mill	Risk alma
1917	Weber	Biçimsel otoritenin kaynağı olma
1934	Schumpeter	Yenilik, önyak olma
1954	Sutton	Sorumluluğa istek duyma
1959	Hartman	Biçimsel otoritenin kaynağı olma
1961	McClelland	Risk alma, başarı güdüsü
1963	Davids	Hırslı olma, bağımsızlık isteği, sorumluluk, özgüven
1964	Pickle	İnsan ilişkileri, iletişim becerisi, teknik bilgi
1965	Litzinger	Riski tercih etme, bağımsızlık, babacanlık, liderlik
1965	Schrage	Doğru algılama, güç motivasyonu, gerginliğin performansı azalttığı gerçeğinin farkına varma
1971	Palmer	Risk ölçme
1971	Hornadey ve Aboud	Başarı güdüsü, özerklik, saldırganlık, güç, tanınma
1973	Winter	Güç ihtiyacı
1974	Borland	İçsel güç odağı
1974	Liles	Başarı ihtiyacı
1977	Gasse	Kişisel değerlere dönüklük
1978	Timmons	Güdü/öz-güven, amaca dönüklük, orta düzeyde risk alma, kontrol odağı, yaratıcılık, yenilikçilik
1980	Brockhaus	Risk üstlenme eğilimi

Tablo 2'nin devamı.

1980	Sexton	Enerjik olma/hırs
1981	Mescon - Montanari	Başarı, hâkimiyet, özerklik, dayanma gücü, kontrol
1981	Welsh-White	Kontrol ihtiyacı, sorumluluk isteği, öz güven/güdü, mücadele etme, orta düzeyde risk alma
1982	Dunkelberg- Cooper	Büyümeye dönüklük, bağımsızlığa dönüklük, zanaatkârlığa dönüklük

Kaynak: Güney (2008: 57 - 58).

Hızlı düşünme, belirsizlik altında hızlı karar alma, kararlı ve azimli olma, güçlü sezgi sahibi, iyi gözlemci, hayal gücü yüksek, kaynaklara ulaşabilecek ilişkiler ağına sahip, düşünme ve muhakeme yetenekleri güçlü, çok yönlü düşünebilen, yeninin kabul edilmesini sağlayabilendir. İkna gücüne sahip olan, iyi iletişim kuran, bağımsız düşünebilen, esnek, yaratıcı, kendine güvenen, dayanıklı ve ısrarcı olan kimsedir. Bir girişimcide bu özelliklerin büyük kısmı rahatlıkla gözlemlenebilir. Ama girişimcilik için sadece fikir üretebilmek yeterli değildir.

1.1.3 Girişimciliğin Önemi

Girişimciler sınırsız dünyanın en etkili ve en güçlü ordularındadır (Gürdoğan 2008: 9). Bundan dolayı bir toplumun kültürünün aktif taşıyıcısı olan girişimciler, gittikleri ülkeye ürün ve hizmetleriyle birlikte değerlerini de aktararak, hem ekonomik hem de kültürel taşıyıcılık yaparlar. Onlar toplumları silahlarıyla değil, ürün ve hizmetiyle değiştirirler. Girişimciler bu yönleriyle toplumlarda gelişme yönünde görülen sosyal değişmeye silah ile değil, ürün ve hizmetleriyle katkı sağlamaktadırlar. Dünyaya en geniş açıdan bakan vizyonları, geçmişten geleceğe uzanan stratejileri ve ekonominin bütün kesimlerini dönüştüren yatırım projeleriyle, kendi ülkeleriyle birlikte bütün ülkeleri dönüştürmenin yolunu gösteren kutup yıldızları gibidir (Akpınar, 2009: 17).

- İşsizlik sorununa önemli bir çözüm olanağı sunduğu gibi ayrıca ekonomik büyümenin önemli bir bileşenidir.
- Ekonomik kaynakların düşük üretkenlik alanlarından yüksek alanlara aktarılma sürecinde baş aktördür, çünkü üretim kaynaklarını yeni bir tarzda

birleştirek kullanılmayan üretim faktörlerinin kullanılmasını sağlar. Ayrıca kullanılmakta olan üretim araçlarının ve mevcut girdilerinin değişik şekillerde kullanımı ile üretimi artırır. Bu yönüyle girişimci toplumsal fayda yaratan ekonomik bir aktördür.

- Yeni düşüncelerin yaratılması, yayılması ve uygulamasını hızlandırır, ayrıca yeni endüstrilerin doğmasına yol açar, teknolojileri kullanan sektörlerde verimliliği artır ve hızla büyüyen sektörler yarattığı için ekonomik büyümeyi hızlandırır. Dolayısıyla girişimci ekonomik faaliyetlerin düzenlenmesinde, istihdam yaratılmasında ve üretim faaliyetlerinde anahtar faktördür (TÜSİAD, 2003: 2).

Dünyanın her yerinde bir toplumu başarılı kılan, çarşılarını insanların ihtiyaçlarını karşılayan ürünlerle dolduran girişimcilerdir. Nasıl bir dükkânla çarşı olmazsa, bir girişimciyle de ekonomi olmaz. Dükkânlar çarşıya, girişimciler de ekonomiye canlılık kazandırmaktadır. Güçlü ekonomi büyük şirketlerle değil, girişimcilik ruhunun uyandıran, yüz binlerce genç ve küçük girişimcilerle kurulur (Gürdoğan, 2008: 22).

1.1.4 Girişimcinin Fonksiyonları

Girişimcilik gerek toplum hayatının gelişimi gerekse ekonomik yaşamın canlanması açısından hayati öneme sahip bir fonksiyondur. Girişimcinin çağdaş toplumlardaki temel fonksiyonu yenilikçiliktir (Akpınar, 2009: 30). Yeni bir şey yaratma demek olan yenilikçilik, bir girişimcinin en zor işlerinden birisidir. Yenilikçilik girişimcinin önemli bir aracıdır. Yenilikçilik, girişimcilerin fırsatları pazarlanabilir fikirlere dönüştürdükleri girişimcilik süreci içerisinde yer alan anahtar bir fonksiyondur. Gürdoğan'a göre yenilik; güzel işleri bulanlar, yenilik yapmasını bilenlerdir. Risk almasını bilmeyenler, yenilik yapamazlar. Yenilik yapan işletme, pazarda yenilmez. Yenilik sürekli eğitim gerektirir (Gürdoğan, 2008: 13). Eğitim bireye, otonomi, kendine güvenme ve bağımsızlık kazandırır. Bu nitelikler işe başlama, iş kurma ve ilerlemede etkilidir.

Günümüz girişimcilerinin yerine getirdikleri temel girişimcilik fonksiyonları şunlardır:

1. Yeni mal ve hizmet üretmek veya bilinen mal ve hizmetlerin nitelik ve kalitelerini yükseltmek.

2. Yeni üretim yöntemleri geliştirme ve uygulayabilme yeteneği.
3. Endüstride yeni organizasyonlar kurmak.
4. Yeni pazarlara ulaşmak.
5. Hammaddelerin ve benzeri maddelerin sağlanabileceği yeni kaynaklar bulmak.
6. Ekonomik gelişme ve kalkınmayı sağlama.

1.1.5 Girişimcinin Avantaj ve Dezavantajları¹

Kişinin kendi işini kurmasının bunu sürdürmesinin çeşitli avantaj ve dezavantajları vardır ve girişimci işe başlamadan önce bu avantaj ve dezavantajların farkında olmalıdır (Güney, 2008: 73).

Girişimcilik, risk almayı gerektirmektedir. Girişimciliğin bu yönü bazı avantaj ve dezavantajlara yol açmaktadır. Girişimci bağımsızlık, finansal fırsatlar, toplumsal hizmet, iş güvenliği, aile istihdamı ve meydan okuyuculuk gibi avantajlara sahiptir. Bu avantajların yanı sıra finansal, araçsal ve psikolojik risklerle de karşı karşıyadır. Girişimci çoğu zaman iş kurmak için gerekli sermayesi olmasına rağmen tasarlamış olduğu işin nasıl kurulacağını veya kurmuş olduğu fabrikanın nasıl çalışması gerektiğini bilmemektedir (Taş, 2007: 197).

1.1.5.1 Girişimciliğin Avantajları

Özerklik: Genellikle bağımsızlık kendi işini kurmaya en büyük gerekçe olarak gösterilmektedir. Kendi işine sahip olma, kendi işinin patronu olma girişimciliğe teşvik edici en önemli unsurdur.

Başarma Hissi: Kendine ait işi olan, kendi işini kuran girişimci aldıkları kararların ya da faaliyetlerin sonucundan tamamen sorumludur. Başarı elde etme ve kazanma güdüsünün verdiği keyif bireyleri kendi işini kurmaya teşvik etmektedir.

Saygı Görme: Başarılı bir işletme sahibi diğer bireylerin saygı ve hayranlığını kazanacaktır. Kamuoyunun saygınlığını kazanmak girişimci açısından tatmin edici bir duygudur.

¹ Not: Girişimcinin Avantaj ve Dezavantajları, Semra Güney (2008) s. 73 – 75 ve Selma Akpınar (2009) s. 32 – 36. Kitaplarından yararlanarak yazıma aktarılmıştır.

Kâr Elde Etme: İşletme kâr elde ettikçe girişimci de zenginliğini arttıracaktır. Ancak girişimciler için kâr elde etme ve para kazanma öncelikli amaç değildir.

Kişisel Gelişime Katkı: Girişimci işletmenin çeşitli faaliyetlerinde görev üstlendikçe, kendi becerilerini kullanma ve kendi potansiyelini geliştirme olanağı sağlayacaktır.

Toplumsal Fayda: Diğer insanlara iş yaratma, onların gelişimine katkıda bulunma gibi olumlu tecrübeler de girişimciyi memnun etmektedir.

1.1.5.2 Girişimciliğin Dezavantajları

Bir işe başlamanın bazı avantajları vardır. Ancak her kazanım bazı maliyetleri de beraberinde getirmektedir. Girişimciliğin dezavantajları ise şunlardır:

Sorumluluk Yükü: Girişimciler kendi işinin patronu gibi gözükmekle birlikte gerçek anlamda tam serbestlik sahibi değildirler. Yatırımcılar, müşteriler ve kamu otoritelerinin beklentilerinin baskısı altındadır. Yatırımcıların işletmeye yönelik, müşterilerin ürüne ve işletmeye yönelik sürekli taleplerini karşılama baskısı altında çalışmaktadır. Bunun yanında işle ilgili yasal işlemleri zamanında yerine getirme, zamanında vergi yükümlülüklerini ödeme gibi sorumlulukları vardır.

Kişisel Özveri: Girişimcinin mesai saati yoktur. Özellikle başlangıç aşamasında gününün neredeyse tamamı iş ile geçer. Uzun çalışma saatleri girişimcinin sadece tüm enerjisini yok etmekle kalmaz, özel yaşamına ait zamanlardan da çalar. Bunun sonucunda aile ilişkilerinde gerilimler ve yüksek düzeyde stres ortaya çıkar.

Finansal Sorunlar: Girişimci başarıyı elde etmeden önce başarısızlıklar yaşar. Birçok girişimci başarmadan önce birkaç defa büyük başarısızlıklara imza atmaktadır. Uzun çabalar sonucunda başarısız olma psikolojik ve finansal anlamda girişimciyi yok edici bir süreç olmaktadır. Girişimciler çoğu zaman beklentilerini, yapmak istedikleri ve haliyle hayalini kurdukları büyük projelere imza atmaktan vazgeçmek durumunda kalırlar. Çünkü iş yapma kapasiteleri mevcut kaynakları ile sınırlanmaktadır.

Zarara Fazla Tolerans Gösterememek: Girişimciler faaliyete kalkıştıkları işlerde her zaman kar elde etmezler. Amaçları bu olsa da, bazen bu amaçlara ulaşamayarak, zarara katlanmak zorunda kalırlar. Örneğin fazla kabul görmeyen ürünler üretir ya da kar marjı çok düşük olacak yerlerde işyeri açarlar.

Bürokratik Zorluklar: Yeni bir iş açmanın dezavantajlarından biride, yeni iş yeri açmak için girişimcinin birçok kuruma belge sunmak zorunda olmasıdır. Bürokratik zorluklar hem zaman hem de enerji kaybına neden olur.

1.2 Kültür ve Kültürün Girişimcilik İle İlişkisi

1.2.1 Kültür

Kültür, kullanılması çok kolay; fakat tanımlanması oldukça zor bir kavramdır. En çok kullanılan tanım olarak kültürün, bilgiyi, inancı, sanatı, hukuku, örf ve adetler ile toplumun bir üyesi olarak kişiler tarafından kazanılmış diğer yetenek ve alışkanlıkları içine alan karmaşık bir bütün olduğu ifade edilebilir (Güney ve Çetin, 2003: 191). Toplum ve birey üzerinde en büyük etkinin kaynağı kültürdür. Kültür, gruptaki bireylerin ortak nitelikleri olup, kişiden kişiye aktarılan öğrenilmiş yaşam biçimleridir. Kültür insanlara, yapmak zorunda oldukları şeylerin neler olduğunu ve nasıl davranmaları gerektiği konusunda duygu ve sezgi kazandırır. Geleneklerden aile içerisinde alınan eğitime, ahlâki kurallar, davranış biçimleri, yaşam tarzları ve sosyal çevreye kadar birçok öğede kültürün izleri görülür (Aytaç ve İlhan, 2007: 107). Koçel'e göre kültür, öğrenilen ve paylaşılan değerler, inançlar, davranış özellikleri ve semboller toplamıdır (Koçel, 2007: 23).

1.2.2 Girişimcilik ve Kültür İlişkisi

Kültür, bireylerin yaşantılarını değerlendirmelerine yardım eden ve davranışlarına yol gösteren değerlerin tümüdür. Kültür, girişimciliği başlatan, harekete geçiren etkilere, güdülere bünyesinde yer vermektedir. Bireysel olduğu kadar toplumsal ve kültürel bir olgu olan girişimciliğin oluşumunu etkileyen pek çok sosyo-kültürel, ekonomik ve politik faktör vardır. Kültür, bir bölgede ya da ülkede girişimciliğin gelişip yaygınlaşmasında gerekli olan altyapı faktörleri içerisinde önemli bir role sahip olmaktadır (Güney ve Çetin, 2003: 194). Kültürle girişimcilik arasında ilişki kurulurken, kültürün niteliği, hangi kültürün destekleyici hangisinin engelleyici etkilere sahip olduğu sorunu da önem taşımaktadır. Girişimcilik faaliyeti, içinde yaşanılan toplumun sosyo-kültürel ortamıyla kopmaz bir ilişki içindedir. Sosyo-kültürel ortam, girişimci tutumları doğrudan etkilemektedir. Çünkü kültür, toplum üyeleri için, genel davranış düzlemi oluşturmakta; risk almada, belirsizlikten kaçınmada, değişime karşı

direnç göstermede, yeniliklere karşı takınılan tavırda belirleyici, yönlendirici bir rol oynamaktadır. Bundan dolayı, girişimcilik, farklı kültürler açısından farklı şekillerde temayüz etmekte, ülkeden ülkeye, hatta bölgeden bölgeye farklılık göstermektedir (Aytaç ve İlhan, 2007: 110).

1.2.2.1 Girişimciliği Etkileyen Kültürel Boyutlar

Kültürün boyutları ile ilgili olarak yapılan araştırmalar içinde genel kabul görmüş olan ayırım Hofstede' in yapmış olduğu ayırımdır (Akpınar, 2009: 37). Hofstede kültürün dört boyutu üzerinde durmaktadır; bireycilik – toplumculuk, güç mesafesi, belirsizlikten kaçınma ve erillik – dişilik boyutları.

1. Bireycilik – Toplumculuk: Bireysel bir kültürün hâkim olduğu çevrede bireylerin kişisel çıkarları ve kişisel amaçları ön plandadır. Bu tür kültürün yerleştiği toplumlarda bireyler, ortak eylemlere katkı vermektense, kendi amaçlarına dönük çaba sarf etmeyi yeğlerler. Toplulukçu (kolektivist) kültür, bireyin ait olduğu grubun çıkarlarının kişisel çıkarlara üstün tutulduğu, paylaşmaya, işbirliğine ve grubun uyumuna önem verilen, grubun refahına ilginin yüksek olduğu bir kültürü ifade etmektedir (Akpınar, 2009: 37). Toplulukçu kültürlerdeki başarı güdüsü bireyci kültürlerden oldukça farklıdır. Bu kültürlerde başarı güdüsü, “bireyselliğin”, “benliğin” ve “ilişkisel benliğin” ötesine geçer ve başkalarının benliğine yayılmaktadır (Aytaç ve İlhan, 2007: 110).

2. Güç Mesafesi: Bu boyut; bir topluluğun bireyleri ve örgütlerinde gücün eşit olmayan bir biçimde dağılımı ile ilgilidir. Yüksek düzey güç mesafesi, güç ve servet dağılımının eşitsizliğinin de yüksek olduğunun bir göstergesidir. Düşük güç mesafesine sahip toplumlarda ise fırsat eşitliği vardır (Güney, 2008: 214). Güç mesafesinin yüksek olduğu kurum ve toplumlarda, ast – üst ilişkileri ebeveyn ile evlat arasındaki ilişkiye benzemektedir (Akpınar, 2009: 38). Düşük bir güç mesafesini savunanlar “herkesin eşit hakları olmalı” derken; yüksek bir güç mesafesini savunanlar ise “güce sahip kişilerin ayrıcalıkları olmalı” demektedir.

3. Belirsizlikten Kaçınma: Belirsizlikten kaçınma boyutu; toplumların, bilginin yetersiz olduğu, açık olmadığı veya hiç olmadığı, değişim hızının ve boyutunun öngörülemediği durumlardan duydukları tedirginlik düzeyi ile ilgilidir. Belirsizlikten kaçınma düzeyinin düşük olduğu toplumlarda, insanlar daha özgür olmayı, risk

üstlenmeyi, yenilik ve değişime açık olmayı tercih etmektedirler (Akpınar, 2009: 39). Belirsizlikten kaçınma eğilimi yüksek olduğu toplumlarda insanlar belirsiz, açık olmayan ve yazılı kurallarda yeri bulunmayan riskli durumlardan korkmakta ve sürekli olarak kendilerini güvenceye almak istemektedirler (Güney ve Çetin, 2003: 195).

4. Eril – Dişil: Hofstede' a göre, topluma yansıyan egemen değerlerden yola çıkarak, bir kültürün eril (erkek) mi yoksa dişil mi olduğunu saptamak mümkündür (Aytaç ve İlhan, 2007: 116). Eril kültür, kendini öne çıkarmak, performans sergilemek, görülebilir bir başarı sağlamak ve para kazanmaktır. Dişil kültür, kendini öne çıkarmamak, insan ilişkilerine paradan daha fazla önem vermek, hayat kalitesini artırıcı faaliyetler yapmak, çevreyi korumak, insanlara yardımcı olmak, güç gösterisinde bulunmamak özelliklerden oluşmaktadır.

1.2.2.2 Girişimcilik Kültürünü Etkileyen Alt Faktörler

Sosyal bir olgu olan girişimciliğin, kültürü oluşturan gelenek, görenek ve ahlâkî değerlerden etkilenmemesi düşünülemez. Kişi (girişimci) davranış biçimini yaşadığı çevre ve gördüğü eğitimden almaktadır. Kişinin sosyal çevresi, ailesi, öğretmenleri, yakın arkadaşları, okuduğu kitaplar, dinlediği hikâyeler, içinde bulunduğu alt kültür vs. hepsi birden, o kişinin yeni bir iş ya da işletme kurma isteği ve çabalarına katkı sağlayabilmektedir (Aytaç ve İlhan, 2007: 115). Toplum içerisinde girişimcilik ruhunun oluşturulabilmesi için kültürel alt yapının etkileri çok büyüktür. Bu alt faktörler; ailesel faktörler, eğitim faktörü ve din faktörüdür.

1. Aile Faktörü: Toplumlarda sosyal örgütlenmelerin en küçük ve temel birimi olan aile, girişimcilik kültürünün oluşmasında da en önemli etkenlerden birisidir. Çocuğun doğumu ile birlikte başlayan, ailesiyle arasındaki etkileşim, yaşam boyunca devam etmektedir. Çocuğun aile içerisinde aldığı eğitim ve görgü onun yaşam boyunca etkileyebilmektedir. Ailenin çocuğu erken yaşlarda deneyim kazanması için cesaretlendirmesi ve eylemlerinde desteklenmesi, çocuğun girişimcilik duygusunun geliştirmekte ve girişimcilik ruhuna sahip olarak büyümesini sağlamaktadır (Güney, 2008: 220). Girişimcilerin yapılan araştırmalarda bağımsızlığa önem veren anne ve babaların çocukları olduğu ortaya çıkmıştır. Aile ortamı girişimciliğe destek veren özellikleri bünyesinde barındırıyorsa o toplumda daha fazla girişimci çıkmaktadır (Güney ve Nurmakhmatuly, 2007: 70).

2. Dini Faktörler: Din, bir toplumun kültürünü oluşturan unsurlardan biridir ve bu özelliği dolayısıyla toplumun ekonomik hayatı üzerinde etkisi vardır. Dini kuralların içeriğine göre bu etki olumlu veya olumsuz olabilmektedir. Dinsel değerlerin girişimci davranışlarına yol açtığını ifade eden bilim adamlarından biri de Max Weber'dir (Akpınar, 2009: 45). Weber özellikle dini değerler ile dünyevi başarı arasındaki ilişkiyi anlamaya yönelik çalışmalarda bulunmuştur (Çitçi, 2006: 8). Weber'e göre Protestan çalışma ahlakı girişimci faaliyet ve davranışların arkasında yatan itici güçtür. Çünkü Protestan kültürünün ilkelerinden olan zevklerin ertelenmesi, tutumluluk, çalışkanlık ve çilecilik gibi değerler aynı zamanda başarılı girişimciliğin de temelini oluşturmaktadır. Benzer şekilde, bazı yazarlar da Doğu Asya ülkelerinin elde ettiği başarının sırrını onların kültür kodlarıyla ilişkilendirmekte ve bu başarıyı çalışma, sadakat, itaat ve zengin olmayı öven Konfüçyüs kültürüyle açıklamaktadır (Güney, 2008: 224 – 225).

3. Eğitim Kurumları: Girişimcilik aynı zamanda, yüksek eğitimsel ortamlarda boy atar. Zira girişimciliği uyarmada eğitim önemli bir etkidir. Çocuğun eğitim hayatında karşılaşacağı girişimcilik özelliklerini köreltici baskı ve davranışlar, onun ilerdeki meslek seçiminde, risk almaktan korkan, yenilik ve yaratıcılıktan uzak, rutin işleri tercih etmesine neden olabilmektedir. Ezberciliğe yönelmiş bir eğitim sistemi yerine, kişisel yetenek ve yaratıcılığın göstermesini kolaylaştıran bir eğitiminin yürütülmesi girişimciliği de olumlu yönde etkileyebilir (Akpınar, 2009: 42). Eğitim, bir yandan girişimciliği özendirerek girişimci kültürünün alt yapısının oluşumuna katkıda bulunurken, bir yandan da girişimcilerin işini kurdukları zaman ihtiyaç duydukları yöntemi yetkinlikleri ve kabiliyetlerinin gelişmesine katkı sağlamaktadır (Çetindamar, 2002: 50).

Sonuç olarak, girişimciliğin oluşumunda toplumdaki fertlerden her birinin yaşamak için ailesine veya devlete dayanmak yerine, doğrudan doğruya kendine güvenen ve başarısını kendi girişimliğinde arayan fertleri yetiştirecek eğitim sistemine ihtiyaç vardır (Güney, 2008: 223).

Sonuç

Genel bir değerlendirme yaparsak girişimcilik, ülkelerin ekonomik başarılarında ve işsizlik sorununun çözümünde etkisini kanıtlamış bir olgu olduğu görülür. Gelişmiş ülkelerin arkasında milyonlarca yeni – yenilikçi girişimcilerin emeği bulunmaktadır.

Girişimciliğin çeşitlendirilmesi, girişimci sayısının artırılması, yeniliklerin yaratılması, sosyal ve teknolojik üstünlüğün yakalanması ancak yenilikçi girişimler sayesinde sağlanır. Toplumun gelişmesi bir bakıma girişimciliğin gelişmesine bağlıdır. Girişimcide devamlı bir Şeyi gerçekleştirme tutkusu vardır. Bu tutku, bir yazar ya da bir ressamın tutkusundan farklı değildir. Daha önce bulunmayan bir Şeyi ortaya çıkarmak onun en büyük amacıdır. Girişimciyi farklı kılan, yalnızca düşünmeyen, fikirlerini kğit üstünde bırakmayan, “eylem”i seçen kişi olmasındır. Girişimciler, belirsizlik altında karar alabilen, kararlı ve azimli, güçlü sezgi sahibi, iyi gözlemci, hayal gücü yüksek, kaynaklara ulaşabilecek ilişkiler ağına sahip, çok yönlü dşnebiyen, ikna gücüne sahip olan, bağımsız dşnebiyen, esnek, yaratıcı, kendine güvenen bir kişilik özelliklerine sahiptir.

Girişimciliğin iktisadi yönünden ziyade kültürel bir mesele olduğu hususuna yukarıda kısaca değinilmişti. Girişimciliğin kültürle çok yakından ilişkisi vardır. Gerçekten de bazı kültürler girişimciliği, yani risk almayı, bireysel davranışları, kaybederek, tecrübelerden öğrenmeyi teşvik ederken, bazı kültürler istikrara çok fazla değer verip, düzeni değiştirecek, alişılmış kalıpların dışına çıkmayı tetikleyecek ortalama dışı davranışları hoş görmez ve bastırmak ister.

Girişimcilik kültürünü oluşturan temel unsurlar olarak Bireycilik-Toplumculuk, Güç Mesafesi, Belirsizlikten Kaçınma ve Erillik-Dişilik boyutları açıklanmıştır. G mesafesinin düşük olması, belirsizliğe olan toleransın yüksek olması, erillik değerlerinin baskın olması, bireyciliğin hâkim olması halinde kültürel ortamın, girişimciliğin ortaya çıkması ve gelişmesi açısından daha uygun olacağı söylenebilir.

Ayrıca girişimcilik kültürünü gelişmesinde ailede, din ve eğitim faktörü gibi çok etkilidir. Ailenin çocuğu erken yaşlarda deneyim kazanması için cesaretlendirmesi ve eylemlerinde destek olması, çocuğun girişimcilik duygusunu geliştirmekte ve girişimcilik ruhuna sahip olarak büyümesini sağlamaktadır (Akpınar, 2009: 41). Her Şeyden önemlisi girişimcilik kültürü oluşturmanın en önemli faktörlerden biri de eğitimidir. Her ne kadar bireysel özellikler ve toplumsal yapı bu kültürün oluşumunda etkin değişkenler ise de, topluma sunulan kaliteli eğitim, geniş görüşlü, fırsatları algılama kapasitesi yüksek bireylerin yetişmesini sağlamakta ve toplumun genel eğitim düzeyi girişimcilik kültürünün oluşmasında büyük rol oynamaktadır.

Özet olarak, girişimcilik açısından kültür, bitkiler için gerekli olan toprak yapısına benzetilebilir. Her toprak yapısı nasıl ki, her bitkinin yetişmesine uygun olmazsa; her kültürel yapıda girişimcinin yetişmesine uygun koşulları sağlamayabilir ve engel oluşturabilir (Avşar, 2007: 24).

BÖLÜM 2: BALKANLAR (RUMELİ)’DAN TÜRKİYE’YE GÖÇ VE GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİK KAVRAMINA İLİŞKİN GELİŞTİRİLEN MODELLER (YAKLAŞIMLAR)

“Balkan harpleri ile birlikte kaybettiğimiz herhangi bir toprak parçası değil, kaybedilen anavatan idi”

İlber ORTAYLI

Giriş

Bütün göç olayları, çeşitli ülkelerde, farklı zaman ve biçimlerde ortaya çıkmışlardır. Bu farklılığı doğuran en önemli etken ise, göç eden kitlenin ayrıldığı ve yerleştiği ülkelerin bulunduğu kendine özgü şartlardır.

Anadolu insanlık tarihinde, iç ve dış göçler sonucu ortaya çıkan önemli uygarlıkların yaşandığı bir coğrafya olarak kabul edilmektedir. Böylesine bir göçmenler kazanı ve uygarlıklar sentezi üzerinde kurulmuş olan devletlerin göçlerle gelen toplumsal, siyasal ve yönetsel sorunlar için çeşitli önlemler aldığı ve çözümler ürettiği bilinmektedir. Osmanlı Devleti’nin parlak yıllarında yapılan fetihler sonucunda uygulanan iskan politikası ile Balkanlara yerleştirilmiş olan halk, zamanla buradaki unsurlar ile birleşerek meşkur bölgede bir Osmanlı tebaası meydana getirmiştir. Yüzyıllar boyunca bir arada yaşayan bu insanlar ortak yeni bir kültür meydana getirmişler, ancak zamanla değişen dünya koşulları ile birlikte yeni düşünce akımları dış etkilerle birleşince olagelenden farklı eylemler yaşanmaya başlamıştır. Hiç kuşkusuz Osmanlı Devletinin zor zamanlarını yaşaması, tebaasının durumunu daha da kötü etkilemiştir. Yayılmacı, etnik ayrımcılığa dayanan faaliyetler sonucunda anayurda göçler başlamıştır. Ulus devlet olma gayesi ile başlayan hareket giderek bir soykırıma dönüşmüştür.

Göç olayı, doğrudan muhacirlerin anavatan olarak bildikleri “Anadolu”ya olmamıştır. Buldukları yerlerden daha güvendikleri bölgelere geçici olarak göç eden topluluklar zaman zaman geri dönmüş ya da döndürülmüştür. Ancak sonunda yeniden başlayan zulümler, haksızlıklar neticesinde son çare olarak Anadolu’ya göç etmişlerdir.

Sosyal bilimciler ve ekonomistler yabancı ülkelerde yaşayan göçmenler hakkında araştırma yaparken özellikle bunların yerleşik topluma ne kadar uyum sağlayabildiklerini araştırmışlardır. Göçmenlerin beraberlerinde getirdikleri kültür ve sosyal ilişkiler ile farklı hayat tarzları ve tüketim alışkanlıkları araştırma konusu olmuştur. Bu topluluklar göç ve uyum süreci içerisinde kendi aralarında da farklı sosyal ve ekonomik yapılar ve örgütlenmeler oluşturmuşlardır.

Literatürde girişimcilik olgusunun açık bıraktığı alanlardan bir tanesi göçmen girişimcilerdir. Göç insanlığın tarihin her döneminde karşılaştığı ve insanlığın kaderini etkileyen en önemli sosyolojik olgulardan bir tanesidir. İnsanlar için bazen bir zorluk, bazen yeni ve daha mutlu bir yaşam için bir çıkış yolu olarak görülen göç olgusu, girişimcilik bağlamında farklı yönleri ile alınması gereken bir konudur (Taş ve Çitçi, 2009: 376).

Bu bölümde; göç kavramı ve çeşitleri, Rumeli'den göçler, göçleri doğuran sebepler ve göçmenlerin Türkiye'ye yerleşmesinden bahsedilecektir. Sonrasında ise göçmen girişimcilik: tanımı, kavramı ve gelişimi üzerinde durulacak ve sırasıyla modeller, farklı yaklaşımlar, göçmen girişimciliğinin gelişim aşamaları ile farklı kesimlere sağladığı yararlar incelenecektir.

2.1 Göç Kavramı ve Çeşitleri

İnsanlık tarihi kadar eski olan göç kavramı, genel olarak, insan ve insan topluluklarının buldukları bölgeden, geçici veya sürekli olmak üzere başka bölgelere gitmeleri ve yerleşmeleri suretiyle meydana gelen yer değiştirme hareketidir. Göç; coğrafi bakımdan bir iskân ünitesinden ayrılan kişilerin, başka bir yerde hayatlarını devam ettirmeye karar vermeleriyle ve bu kararı uygulamalarıyla ortaya çıkan hadisedir (Saydam, 1997: 1).

Göç insanlık tarihinin bütün dönemleri boyunca var olan bir olgudur. Göç kavramı öncelikle belli bir nüfusun bir bölgeden başka bir yere olan hareketi akla getirmekle birlikte, göç coğrafi bir yer değiştirmeden çok daha kapsamlı ve köklü bir muhtevaya sahiptir. Sonuç itibarıyla sosyal, ekonomik, kültürel ve psikolojik bir ögeyi içinde barındırmaktadır. Göç, coğrafi mekân değiştirme sürecinin sosyal, ekonomik, kültürel ve siyasi boyutlarıyla toplum yapısını değiştiren nüfus hareketidir (Özer, 2004: 11). İlk bakışta göç olgusu bireylerin daha iyi yaşama ve daha uygun koşullarda yaşamalarını

sürdürmek için göze aldıkları “keyfi” bir girişim olarak gözükmektedir. Günlük konuşmalarda göçmenlerin sıklıkla karşılaştığı “Gelmeseydin, kimse sana buraya gel demedi.” türünden söylemlerden de anlaşılacağı gibi, göç olgusu daha çok keyfi bir eylem olarak algılanmakta. Oysa olay hiç de öyle bireysel bir olgu olma niteliği göstermemektedir. Göçü zorunlu kılan etmenler olmadan göç olgusunun yaşanması söz konusu olmazdı. Göç hareketlerinin dünya ekonomik yapısı içinde anlaşılacağı, yapılan araştırmalardan da görülmektedir.

Göçler iç ve dış göçler şeklinde iki şekilde ele alınmaktadır. İç göç bir ülkenin kendi sınırları içerisinde belirli bir bölgeden bir başka bölgeye gerçekleştirilen göç hareketidir. Dış göç ise, uzun süre kalmak ve çalışmak ya da yerleşmek amacıyla bir ülke sınırlarını her iki yönde aşarak yapılan nüfus hareketleridir (Saydam, 1997: 1 – 2).

Yalçın’a göre göçün dört değişik şekli bulunmaktadır: Bunlar;

1. İlkel Göç: Buradaki ilkellik, insanlığın ilkel dönemleri ile ilişkilendirilmektedir. Daha çok insanlığın doğal afetler karşısındaki çaresizliğinden kaynaklanan göçler konu edilmektedir.

2. Zorlama ile Yapılan Göçler: İlkel göçlerde itici faktör doğal yapı iken, zorlama göçlerde. Daha çok sosyal yapıdır. Bu göç tipi iki gruba ayrılabilir: Birincisinde, göçe tabii topluluk göç etme "konusunda az çok kontrolü elinde tutabilirken, ikinci grupta bu kontrol tamamen topluluğun elinden alınmıştır.

3. Serbest Göç: Bu göç tipinde bireyler göç etme kararını kendileri vermektedirler. 19. Yüzyıl Avrupa’sından dışa göç hareketleri, bu göç türüne verilecek örneklerden sadece bir tanesidir. Burada söz konusu olan şey, daha çok bireysel arayışlardan kaynaklanan göçlerdir.

4. Kitlemel Göçler: Kitlemel göçler serbest göçlerin sonuçlandır. Serbest göçte az sayıda öncü bireyin başka bir yere göçerek ülkeleriyle bir çeşit bağ kurmaları sonucunda o ülkeden göç edenlerin sayısı hızla artar ve kısa sürede çekici etmenler nedeniyle göç kitlemel bir niteliğe bürünür (Yalçın, 2004: 14 – 16).

2.1.1 Balkan’lardan (Rumeli’den) Göçler

“Savaş ve göç”ün beraber olması, insanlık tarihinin en kaçınılmaz ve acı gerçeklerinden biridir. Türk tarihinde, savaştan ya da siyasal nedenlerden doğan zorunlu yer değişiklikleri yaşanmıştır.

Balkan'lara M.S. IV. yüzyılda Türk boylarından Hun, Avar, Bulgar, Oğuz, Peçenek ve Kumanların bölgeye gelmesi ile başlayan Türk yerleşimi, Osmanlı İmparatorluğu'nun bölgeyi fethetmesi (1389) ile bölge Türkleşmeye başlamıştır.

XIX. yüzyılda çeşitli nedenlerle Balkanlar'dan, Kırım'dan, Kafkasya'dan ve diğer Türk ülkelerinden Osmanlı Devletine büyük göç hareketleri olmuştur. Bu göç hareketleri Osmanlı Devletine, alınan her türlü tedbire rağmen, yıkılış döneminde büyük problemler çıkarmıştır. Bunlardan Balkan Savaşı'nın patlak vermesiyle birlikte başlayan göç hareketi, I. Dünya Savaşı'nın arifesinde devleti en çok meşgul eden meselelerden biri olmuştur (Halaçoğlu, 1994: 29).

Osmanlı İmparatorluğunu Balkanlar'daki son topraklarını kaybetmesi ile sonuçlanan I. Balkan Savaşı, 1912 Ekim'inde Karadağ'ın Osmanlı Devleti'ne savaş açması ile başlamış, bunu Bulgaristan, Sırbistan ve Yunanistan'ın katılımı izlemiştir. Savaş, Osmanlı ordularının hemen hemen her cephede yenilgisi ile sonuçlanmıştır. Savaşın bitimi ile birlikte Balkanlarda Türklere karşı yapılan baskı ve uygulanan şiddet olaylarının etkisiyle, kitlesel bir şekilde göç hareketleri başlamıştır. Özellikle 1800'lü yıllardan başlayan göç 1900'lu yıllarda kitlesel görünümünü almıştır.

93 Harbinden sonra Balkanlar'dan Anadolu'ya devamlı olarak bir göç hareketi meydana gelmiştir. Bulgarların ve diğer Balkan milletlerinin Türkler üzerindeki zulüm ve baskıları, dini ve ekonomik baskıları neticesinde binlerce Müslüman Türkleri perişan bir vaziyette topraklarından sürülmüşler ve göçmen durumuna düşürülmüşlerdir. Balkanlar'da Müslüman Türklere yapılan akıl almaz işkenceler Balkan savaşları sırasında daha fazla hız kazanmıştır. Bunun neticesinde işkencelere ve baskılara maruz kalan halk kaçıışı Anadolu'ya sığınmakta bulmuştur (Halaçoğlu, 1994: 29 – 31).

Türkiye'ye göçün birinci dönemini “ulusal inşa” dönemi olarak adlandırmak pek yanlış olmaz. Çünkü bu dönemde göçün en temel görüntüsü, savaş sonunda Cumhuriyet Türkiye'si sınırları dışında kalmış Osmanlı topraklarında yaşayan Müslüman ve çoğunlukla Türk kökenli insanların, milli iradeye dayanan yeni “anayurt” göçleridir. Bu göçlerin temel nedeni siyasal, dinsel ve kültürel nedenli çatışmalar ve anlaşmazlıklar olmuştur.

1945'ten 1980'lere dek uzatabileceğimiz 2.dönem daha çok Bulgaristan'dan göç ile belirlendi. Önce 1950-1951 ve daha sonra 1969-1978 arasında olmak üzere, iki parti göç yaşandı ve yaklaşık 270 000 kişi Bulgaristan'dan ülkeye giriş yaptı.

Türkiye Cumhuriyeti tarihindeki Rumeli'den göç hareketlerini inceleyecek olursak nüfus itibarıyla en fazla göç Bulgaristan'dan gerçekleşmiştir. Daha sonra sırasıyla Yunanistan, Yugoslavya ve Romanya gelmektedir. Yapılan tespitlere göre, yaklaşık olarak Bulgaristan'dan 850.000, Yunanistan'dan 500.000, Yugoslavya'dan 300.000, Romanya'dan ise 140.000 civarında insan Türkiye'ye göç etmiştir. Böylece cumhuriyet dönemindeki kayıtlara geçen ve tahmini olarak ilave edilen rakamlara göre, Rumeli'den gelen göçmen sayısı 1.800.000 civarındadır. 1992'de Bosna Hersek'in bağımsızlığını ilan etmesiyle ve 1998'de Kosova'da ortaya çıkan Sırp zulmü ve 2001 Makedonya olayları neticesinde de Türkiye'ye bir kısım göçler olmuştur (Ağanoğlu, 2008: 174).

2.1.2 Göçleri Doğuran Sebepler

Göç gibi çok boyutlu bir sosyal olayın birçok sebebi olduğu kabul edilmektedir. Kişilerin bir ülkeden diğerine, bir bölgeden diğerine göçme sebepleri sayısız denecek kadar çok ve karmaşıktır.

Balkan savaşı sırasında Rumeli'den Türk Göçlerinin en önemli nedenini müttefik Balkan Devletlerinin askerleri ve komitacılarınca yapılan akıl almaz zulümler oluşturmaktadır (Halaçoğlu, 1994: 31).

Baskı ve Zulümler:

Balkan savaşının başlaması ve Osmanlı Devletinin mağlubiyeti ile sonuçlanması üzerine, Balkanlar'da ki Türklere – Müslümanlara baskı ve zulümler şiddetli bir şekilde artmıştır. Bu zulümlere dayanamayan birçok Müslüman – Türk mecburen Anadolu'ya göç etmek zorunda kalmıştır (Halaçoğlu, 1994: 31 – 32). Balkan Savaşları ve sonrasında katliama uğrayan masum Türk halk kitlelerinin kesin sayısı bilinmemektedir. Canlarını kurtarabilmek için yüz binlerce Rumeli Türk'ü Anadolu'ya sığınmak için göç yollarına döküldü.

Dini Sebepler:

Halkı göçe zorlayan en önemli sebeplerden bir de dini baskılar oluşturmaktadır. Nitekim Osmanlı Devleti tarafından Balkanlar'daki gayrı Müslim topluluklarına tanınan dini hürriyet, yabancı devletler tarafından ülkelerindeki Müslümanlara tanınmamıştır. Müslümanların dini inançlarına saygı göstermemişler ve hatta açıkça saldırıda bulunmuşlardır. Müslümanların camileri, türbeleri talan edilmiş, kutsal kitapları yırtılmış, ezanları taklit ile alaya alınmıştır ve ibadet etmeleri de yasaklanmıştır. Türkleri, Türklükten ve Müslümanlıktan vazgeçirmek için kullanılan yöntemlerden biri, camileri yakmak, yıkmak veya tahrip ederek, kiliseye çevirmektir. Böylece Türklerin hafızalarından İslâmiyetle ilgili bütün bilgilerin silinmesi ve İslâmiyet'in unutturulması yoluna gidilmiştir. Bunu gerçekleştirmek için de Türk köylerinde camiler kiliseye dönüştürülmüş, Hıristiyan ayini yaptırmak üzere papazlar getirilmiştir (Halaçoğlu, 1994: 41 – 42; İpek, 1994: 18 – 21).

Ekonomik Sebepler:

Göç, kötü veya baskıcı kanunlar, ağır vergiler, kötü iklim koşulları vb. gibi durumların göç dalgalarını meydana getirirse bile, bunların hiçbirinin insanların ekonomik anlamda daha iyi olmayı arzularak meydana getirdiği göç dalgalarıyla karşılaştırılmaz (Yalçın, 2004: 26).

Müslümanları kıyımdan geçirip kalanları göç etmeğe zorlayanların amacı, Balkanları Türklerden arındırmaktı. Bir yandan kısmen ulusçu düşüncelerin, bir yandan da Müslümanların tarlalarını, mallarını sahiplenmek isteğinin dürtüsüyle, Balkanlı Hıristiyanlar, Müslüman sığınmacıların geri dönememesini ve gitmemiş olanların gitmesini sağlama bağlayacak politikalar izlediler. Yani ekonomik çıkarları da önemli bir rol oynamıştır. Bu politikalar içinde en başarılı olanı, Müslümanların evlerinin yakılıp yıkılması, hayvanların ve yiyeceğin çalınmasıydı. Bütün hayvanları çalınıp evleri tahrip edilince, köylerde yaşayan Müslümanlar, kendileri canlı bırakılmış da olsalar, yiyecek ve barınak bulmak için göçe çıkmak zorunda kalacaklardı. Gerek komitacılar gerek düzenli ordu birlikleri, yıkım için kullanılan birer araçtılar.

Ekonomik zorluklar, insanları daha iyi hayat için göç etme kararı alan bir diğer itme faktörüdür. Ekonomik faktörler sadece ekonomik açıdan sıkıntılı olan fakirlerin değil

görel olarak zengin olanların göçmesinde de rol oynayabilmektedir. Birçok gelişmekte olan ülkeden ve gelişmiş ülkeden daha iyi yaşam kuracağını ümit ettiği ülkelere göçen vasıflı göçü bu türden bir göçtür. Ülkelerinde orta veya üst gelir grubunda olan bu insanlar daha gelişmiş ülkelerin ekonomik, sosyal ve kültürel çekim gücüne kapılarak göç edebilmektedirler (Savaşan, 2007: 11).

2.1.3 Göçmenlerin Yerleştirilmesi

Balkan Savaşı'nda da, memleketleri düşman istilâsına uğrayan veya düşman hücumuna maruz kalan Türklerden birçoğu kendilerince emin saydıkları Osmanlı Devleti topraklarına, özellikle de İstanbul'a büyük kitleler halinde göç etmişlerdir. Rumeli'den gelen göçmenlerin ilk durakları İstanbul'dur. İstanbul'a giren bu göçmenlerin sayısı da yüz binleri bulduğu için gelenlerin bir kısmı Anadolu'nun çeşitli bölgelerine sevk edilmiştir. Bu sırada, çok sayıda göçmen, bulabildikleri ilk vasıtayla veya yaya olarak önce İstanbul ile Anadolu'nun belli birkaç limanına gelmişler, sonra iç kesimlere taşınmışlardı. Göç esnasında muhacirler yaşadığı sıkıntılara dair birçok eserde bilgiler mevcuttur. Yaşanan sıkıntılar normal şartlar altında bir insanın hayal edemeyeceği kadar kötüydü. Özellikle savaşın 1912 sonbaharında başlamasıyla, Balkanlara özgü soğğun ve yağmurun meydana getirdiği çamurlu yollarda ilerlemek neredeyse imkânsızdı. İnsanlar aceleyle ve ancak bir iki parça eşyasını alarak çıkabilmiş, çoğunun ayağı ya da üstü yarı çıplaktı. Ölüm korkusu bütün mal ve mülkten daha önde geliyordu.

Balkanlar'dan göç Osmanlı Devletinin son dönemlerinde daha da hızlanmışır. 1828 – 1829 Osmanlı – Rus harbinden sonra artan baskılar ile Türklerin göçleri başlamıştır. 1860 – 1877 yıllarında Rumeli'de nüfusun yüzde 30 ila 43'ü Müslüman'dı, yaklaşık 4,5 milyon (Yavuz, 2006: 7). Gelen göçmenler bilhassa Türkiye'nin Ege, Marmara ve Trakya bölgelerine yerleşmişlerdir (Zaim, 2005: 100).

Ağanoğlu'na göre (2008):

Türkiye'nin 300 yıllık göç tarihi incelendiğinde, Rumeli'den Anadolu'ya iskân edilen ve kendi imkânlarıyla yerleştirilen insanlar ve onlardan neşet eden nesiller hesap edildiğinde Türkiye'nin en az 1/5'i kadar nüfusunun Rumeli kökenli olduğunu varsayabiliriz. Kuşkusuz köy, kasaba ve şehirlerde yapılacak demografik bir araştırma, bu sayıyı daha kesin bir

şekilde ortaya koyacaktır. Ancak neredeyse tüm Trakya bölgesi, büyük ölçüde Marmara ve Ege bölgeleri, kısmen Akdeniz ve İç Anadolu, Doğu Karadeniz bölgeleri ve çok az da olsa Batı Karadeniz ile Doğu Anadolu bölgelerinde de göçmen köyleri vardır. Bu durumda varsayımımızın gerçeğe yaklaşma ihtimali epey fazladır (Ağanoğlu, 2008: 174).

Cevat Geray'ın (1970) yaptığı araştırmalara göre 1923 – 1960 yılları arasında göçmenler en çok Edirne, İstanbul, Kocaeli, Bursa ve Balıkesir'e yerleşmişlerdir. Bu yıllar arasında göçmenlerin sayısı 1 519 368 olduğu iddia edilmektedir (Geray, 1970: 18). Bazı göçmenlerin gelişleri bu istatistiklerde yer almadığından göçmenlerin sayısının bu sayıdan daha fazla olduğu kuşkusuzdur. Gelen göçmenlerin en önemli özelliği tümünün Müslüman oluşudur. Türkler, Arnavutlar ve Boşnaklar, Rumeli'den göç eden Müslüman ahali arasında yer alan en önemli üç unsurdur. Irkî ve kültürel açıdan çok farklı özelliklere sahip bu etnik grupları birbirine bağlayan en önemli nokta İslâmiyet'tir. Gelenlerin büyük bölümü şive farklılığına rağmen Türkçe konuşmaktadırlar, diğer bölümü de Türk Dili'nin akrabası olan dilleri konuşan topluluklara mensupturlar. Yerleştikleri şehirlerde hemen uyum sağlamalarına neden olmuştur.

Tarihin göçle özdeşleştiği Balkan yarımadasından Türkiye coğrafyasına doğru göçlerde Osmanlı – Rus Savaşı'ndan sonra büyük artış olmuştur. 20. yüzyılın ilk çeyreğinde Balkanlarda meydana gelen siyasi olayların etkisiyle göçler devam etmiştir. Büyük çoğunluğu Türk kökenli insanlardan oluşan bu göç dalgaları, Yunanistan, Bulgaristan, Romanya ve Yugoslavya'dan olmuştur. Göçmenler yurdun çeşitli bölgelerinde iskân edilmişlerdir. Ancak, bilgi eksikliğimize ilaveten, göçmenlerin yerleşim alanlarını terk etme, yerleşim hakkından vazgeçme ve akrabalık ilişkilerine bağlı olarak yerlerini değiştirme eğilimleri yüzünden kimin nereye, ne oranda iskân edildiğini kesin bir şekilde belirlemek zorlaşmaktadır. Tüm bunlara rağmen göçlerden en çok nasibini alan bölgenin Marmara olduğunu, ardından Ege Bölgesi'nin geldiğini; diğerlerinin Karadeniz, İç Anadolu, Akdeniz, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi şeklinde sıralandığını belirtmek gerekir.

Balkan ülkelerinden göç, hâlen sürmekte ve kesileceğe de benzememektedir.

2.2 Göçmen Girişimcilik: Tanımı, Kavramı ve Gelişimi

İleri ekonomilerde iş pazarına etnik azınlıkların katılım oranlarının artışıyla, buna paralel olarak bu etnik azınlıkların iş sahipliklerinde gözle görülür artışların kaydedilmeye başlanmasıyla, girişimcilik yazınında “ethnic business” etnik işletme, “ethnic entrepreneurship” etnik girişimcilik, “immigrant entrepreneur” göçmen girişimcilik ya da “minority entrepreneurs” azınlık girişimciler (Yavuzcan, 2007: 44; Baycan ve diğ., 2006: 10) olarak adlandırılan yeni bir kavram ortaya çıkmıştır. Çalışmamızın geri kalan kısmında karışıklığa yer vermemek için, bu kavram “göçmen girişimcilik” olarak ifade edilecektir.

Bilindiği gibi, ekonomik faaliyetler bireylerin yaşamlarında önemli rol oynamaktadır. Bireylerin çalışma yaşamında gerçekleştirdikleri ekonomik faaliyetlerle o toplumdaki sınıfsal yapı içinde konumları belirlenmektedir. Bu olgu göçmenler için de geçerlidir. Göçmenlerin işgücü piyasasındaki konumu göç ettiği toplumdaki toplumsal konumunu açıklayan önemli bir göstergedir. Göçmen girişimciler, *“ev sahibi ülkeye varduktan sonra, o ülkedeki resmi göçmenler ve göçmen olmayıp ta ortak bir kökene sahip olduğu kimselerle kişisel bağlantılarını kullanarak kendi işini kuran kişilerdir”*.

Bu yeni kavram genel anlamda, yakın geçmişe kadar önemsenmemiş olmasına karşın günümüzde büyük etkilere sebep olduğu anlaşılmıştır. Son yıllarda sosyal bilimlerin sosyoloji, yönetim bilimi, ekonomi ve coğrafya gibi farklı alanlarda incelenme konusu olmaktadır. Göç ekonomisi legal veya illegal, başkası adına ya da kendi adına olabilecek şekilde genel ekonomiye dahil olmaktadır. Göçmenler gittikleri yerlerde sermayelerini kullanarak yaptıkları yatırımlarla kendi işlerini yaratmaktayken ayrıca farklı istihdam alanları sağlıyor oluşlarıyla (genellikle benzer etnik kökenden oldukları kişilerin iş problemlerini çözmede yardımcıdırlar) farklı bir ekonomik fayda da sağlamaktadırlar.

Göçmen girişimcilik yeni bir olgu değildir; genelde bu olgu hakkında, ilk araştırmalar ABD’de yapılmıştır. Amerika’da 1880’den beri göçmenlerin küçük işlerde çalıştığı çok açık bir şekilde öne çıktığı görülmektedir. Amerika’daki göçmen girişimciliğin uzun tarihi aynı zamanda neden araştırma kökeninin buraya dayandığını da açıklamaktadır. Avrupa’da ise tam tersine, yüzyılın sonuna kadar göçmen kıtası olan ve sürekli büyümekte olan endüstri şirketleri tarafında büyük iş gücüne ihtiyaç duyulan kıta, İkinci

Dünya Savaşı sonuna kadar homojen kalmıştır. Başlangıçta göçmenler, hiçbir yetenek gerektirmeyen geçici iş gücü olarak geldikleri yerlerde, zamanla çoğalmaya ve yerleşmeye başladıkça, etnik işler için ön koşullar yavaşça gelişmeye başladı. İlk etapta sadece göçmenlerin taleplerini karşılayan etnik topluluklar niteliğindedir (Volery, 2007: 31).

Yazında, göçmenlerin etkilerini ve sonuçlarını anlamak için birçok araştırma gerçekleştirmişlerdir. Bu araştırmaların bir kısmının kullandığı teorik arka planı incelediğimizde, özellikle bu göçlerin nedenleri üzerine odaklandığı gözlemlenmektedir. “İtici – çekici” (push – pull) faktörlerin etkili olduğu, göçmenlerin rasyonel tercihler yapan bireyler olduğu ücretlerin düşük ülkeden ücretleri yüksek ülkeye doğru göç hareketi yaşanacağı ve tüm bu süreçlerin bireysel tercihlerle belirleneceği belirtilmektedir. Bu konuya yönelik araştırmaların bir kısmında ise, itici çekici faktörlerin bu göçleri açıklamakta yetersiz olduğu yapısal faktörlerin de incelenmesi gerektiği savunulmaktadır. Bu araştırmalar gelişmiş ülkelerde işgücü göçünün artan öneminden bahsetmektedir. ABD’de ve Avrupa’da yapılan araştırmalarda işçi göçmenlerin gelişinin genel anlamda işgücü arzını artırmak olmadığını sadece düşük ücretli işlerin arzını artırmaya yönelik işlevinin olduğu belirtilmektedir. Nitekim göçmen işçilerin genellikle düşük ücretli, kötü çalışma koşullarının olduğu işkollarında ve güvencesiz işlerde yoğunlaşmaları bu durumu destekler niteliktedir (Ulukan, 2008: 16 – 17).

Etnik ve girişimcilik üzerine yapılan araştırmalar, Weber (1930), Sombart (1914) ve Simmerl (1950)’in çalışmaları gibi klasik çalışmalara kadar dayandırılabilir. Bu bilim adamları, yabancı birisini ticaret yapan kişi olarak görme kavramı, toplumların sosyal yapısı ve tutucu dinsel kanunlarla birleştirildiğinde, etnik (göçmen) girişimciliğin literatüre girmesini sağlamışlardır. Etnik iş genelde, bir girişimcinin etnik toplumun diğer üyelerine hizmet etmeye ve onların bireysel ihtiyaçlarını karşılamaya başladığı zamanlarda ortaya çıkar (Volery, 2007: 32).

Antropolog Werbner’e göre, “Çinliler ve Japonlar her yerde başarabiliyorlarsa, bunun kültürel bir açıklaması olmalı”. Girişimciliğin tarihini ve geçmişini incelemek gerekirse, farklı etnik grupların başarıları da istatistiki olarak ekonominin dönüm noktalarına paralel, en iyi işleri en yüksek birikime sahip girişimcilerin kurduğunu ve düşük gelirli

grupların da başarısız girişimlerinin olduğu gözlemlenmektedir. Werbner başarıyı rekabete dayalı bir hedefe ulaşmak veya belirlenen bir değerde onur seviyesine ya da tanımlanmış “iyi” ye ulaşmak olarak tanımlamaktadır. Bu tanımda bahsi geçen başarıya bir girişimcinin ulaşmasını sağlayan temellerin kolektif harekete ve desteğe dayandırılmaktadır. Ağların ve birbirine sosyal ilişkilerle hala bağlılığını sürdüren ortak kökenli grupların birbirlerine verdikleri desteğin başarının en önemli sebeplerinden bir olduğunu vurgulayan Werbner, Weber’in artistic ve kültürel üretimlerin ekonomiye ve pazara etkisi ile ilgili yaklaşımının karizmatik ve yenilikçi girişimlerin etkisinin bugün değişimden dolayı yıkıldığını ileri sürmektedir.

Kapitalizm başlangıcından patlama evresine kadar en çok alt grupları etkileyen bir süreç olmuştur. Göçmen gruplar ise durumdan oldukça mağdur olmuşlar ve ekonomik problemi en vurgulu şekilde yaşayan kesimler olmuşlardır. Herkes kadar ya da herkesten çok kaybeden grup oluşları konunun sosyoloji bilimince de derin incelenmesini sağlamıştır.

Göçmenlerin işe giriş kararı, göçmen girişimcilik teorilerinin gelişiminde güçlü bir etkiye sahip olmuştur. Göçmen girişimcilerin, kültürel mi yoksa yapısal faktörlerin mi işe giriş kararlarını etkilediği sorusu üzerinde çok durulmuştur. Kültürel yaklaşımın destekçileri, göçmen grupların kültürel olarak serbest mesleğe ilgi duyma eğilimi yaratan özellikleri belirlediklerine inanmaktadırlar. Diğer taraftan yapısal yaklaşım, ev sahibi ülkenin eğitim ve dil eksikliklerinden dolayı işe giriş engelleri gibi dışsal faktörler, göçmenlerin (yabancıların) serbest mesleğe ittiğini ileri sürmektedir. Bu iki bakış açısını birleştirmeye çalışan günümüze daha yakın olan yaklaşımlar, bu karmaşık durumu anlamak için farklı bir bakışın gerekliliğini göstermektedir (Volery, 2007: 32).

Göçmen girişimcilik hakkındaki ilk teorilerin büyük bir çoğunluğu sosyoloji kökenlidir. Dezavantaj teorisi ve kültürel teori, bu alanda göçmen (etnik) girişimciliği açıklamak için temel teorilerdendir. Dezavantaj teorisi, göçmenlerin çoğunun ilk geldiklerinde onları etkileyen büyük dezavantajları olduğunu, fakat bu dezavantajların onları başarmaya götürdüğünü iddia etmektedir. Maaşlı bir işe sahip olmalarını engelleyen tecrübe, eğitim ve dil becerilerinden yoksun olan göçmenler, ilk olarak serbest mesleği tek seçenek olarak tercih etmektedirler. İkinci olarak, ayrımcılık ve yerel kültür hakkındaki kısıtlı bilgi, etnik azınlıkların serbest meslek aramalarına neden olmaktadır.

Bu teori, girişimciliği sadece bir başarı işareti olarak değil aynı zamanda işsizliğe basit bir alternatif olarak yorumlamaktadır. Kültürel teoride, göçmenlerin ekonomik başarı ve girişimci tutumları için ön koşul, kültürlerini belirleyen özelliklere sahip olma, sosyal değerlere bağlılık, bağımlılık ve dayanışma, güçlü bir etnik topluluğa üyelik, yürüttükleri işlerde bilgi birikimi gibi konularda birikimli olmalarını önerir. Bu tip özellikler göçmen girişimciliği destekleyen ve girişimci davranışları hızlandıran davranışlardır. Göçmenler genellikle yerleşmiş oldukları ülkede kendi kültürlerinin sunabilecekleri avantajların farkına varırlar. “Kişi Türk, İngiliz, Arnavut veya Moğol olsun, yabancı kültür ve anlaşılmayan bir dil ile yeni bir topluluğa transfer olduğunda muhtemelen kendi kültürel ve ulusal kimliğinin farkına varacaktır”. Gurbette sosyalleşen ve dil sorununu aşabilen girişimciler artık sadece kendi etnik topluluklarını dikkate alarak değil, genel ekonomiyi de göz önünde bulundurmaktadır (Volery, 2007: 32 – 33; Masurel ve diğ., 2004: 79; Yavuzcan, 2007: 47).

Göçmenlerin niye serbest mesleklere yöneldikleri konusunda çokça tartışmalar olmasına rağmen, bu grupların hangi şartlar altında finansal ve insani kaynakları mobilize ettikleri hakkında fazla doyurucu açıklamalar yoktur. Bu açıklamalarda bulunabilmek için çok daha fazla sayıda ampirik çalışmaya ihtiyaç duyulmaktadır. Göçmenlerin serbest mesleklere yönelmelerine ilişkin temel varsayım, bu insanların yerli işletmecilere kıyasla farklı nedenlerden ötürü serbest çalışmayı tercih ettikleridir. Bunlarda; bireysel sebepler, yabancı düşmanlığı, işsizlik, değişen perspektifler (para biriktirip ülkelerine dönmek isteyenler), kültürel yakınlıktır.

2.3 Modeller

2.3.1 Göçmen Girişimcilikte Sahiplik Modeli

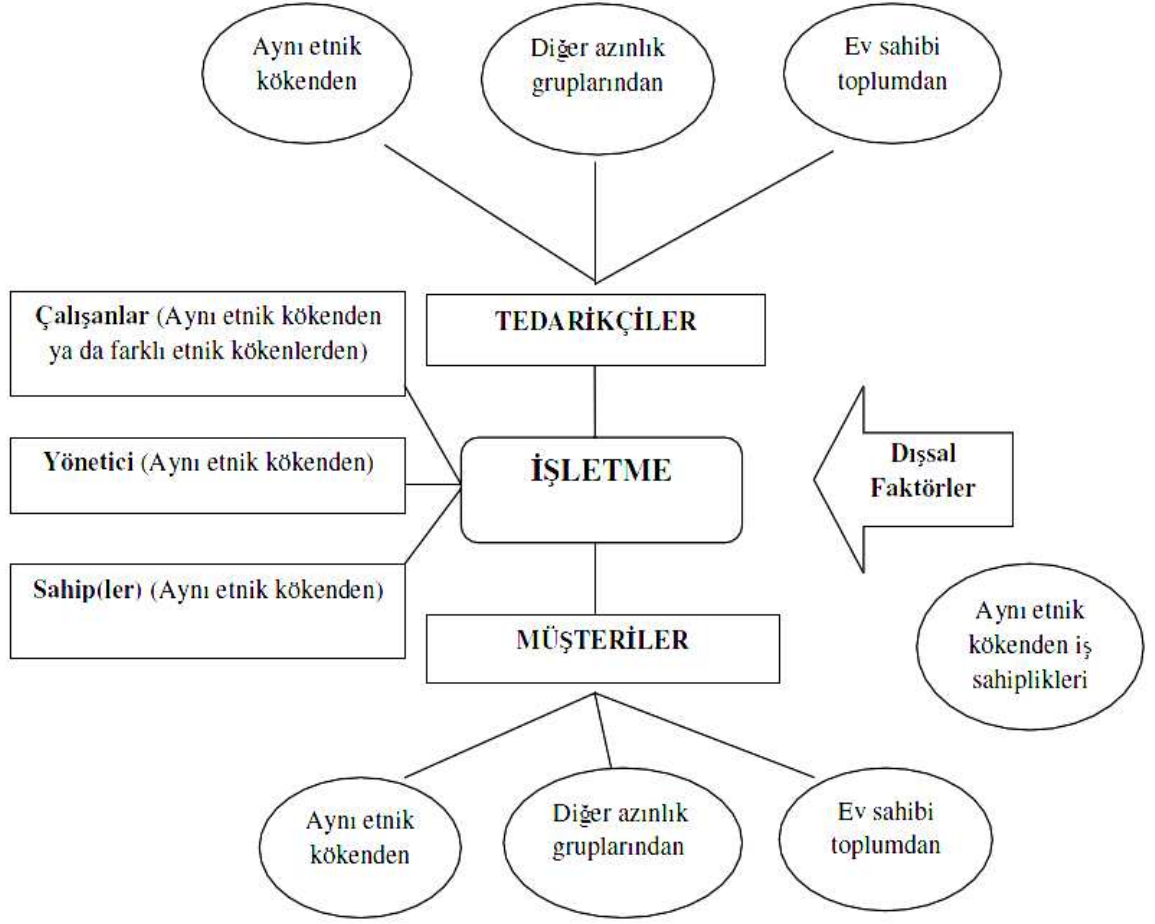
Göçmen girişimcilik kavramı kısaca, “göçmenler ya da etnik grup üyelerinin iş sahipliği” şeklinde tanımlanabilir (Valdez, 2002: 4). Sahipliğinin en azından %51’lik kısmı bir etnik azınlık veya göçmen arka planına sahip kimseye ait olan işi ifade etmektedir.

Sahiplik modeli, etnik ya da göçmen girişimciler aynı etnik kökenden yardımcıları ve işçiler tarafından sahiplenen küçük ya da orta boyutlu işletmelerden oluşmasına rağmen, etnik düzenli ekonomi fabrikalara, mesleklere ve aynı etnikten işçilere (işverenler hariç)

takdir edilebilir ve tutarlı ekonomik güç sarf ettikleri genel iş pazarının organizasyonuna karşılık gelebilir. Bu güç genelde rakamsal topluluktan, rakamsal çoğunluktan, organizasyonlarından, ülkenin sömürgelerinden ya da bu dördünün hepsinden kaynaklanmaktadır. Etnik düzen ki ekonomi etnik sahiplik ekonomisinden tamamen bağımsızdır(Volery, 2007: 31). Etnik ekonomi, etnik girişimcileri, yerli ve yabancı çalışanları, ayrıca akrabalarından ücretsiz çalışanları içermektedir (Yavuzcan, 2007: 44).

Sekil 1’de de görülen bu modelde Strüder (2003) göçmen girişimlerin tedarikçileri ve müşterileri ile olan bağlantılarını açıkça ortaya koymuştur. Strüder’in modeline göre, göçmen girişimlerin çalışanları aynı etnik kökenden ya da farklı etnik kökenden gelen (ev sahibi toplumdaki çalışanlar da olabilir) çalışanlardan oluşabilir. Göçmen girişimlerin sahipleri ve yöneticileri ise aynı etnik kökenden bireylerden oluşmaktadır. Göçmen girişimcilerin tedarikçi ve müşterileri ise, aynı etnik kökene mensup olanlardan, diğer azınlık gruplarından ya da ev sahibi toplum mensuplarından olabilmektedir. Bunların yanında işletmeyi etkileyen ve genellikle ev sahibi ülkenin sosyal, ekonomik ve politik koşulları gibi dışsal faktörlerin varlığı ve etnik işletme ile aynı etnik kökene sahip olan iş sahiplikleri de göz ardı edilmemelidir (Strüder, 2003: 5 Akt. Boz, 2007: 10).

Şekil 1: Etnik Girişim Sahipliği Modeli



Kaynak: Strüder (2003: 6)

2.3.2 Etkileşim Modeli

Etnik grupların ve göçmenlerin girişimciliğini etraflı bir biçimde araştıran bu bağlamda değineceğimiz bir diğer model “*karşılıklı etkileşim*” modelidir. Model etnik göçmen ve grupların mesleki serbest girişimciliğinin yaşadıkları ülkenin göçmen politikalarıyla çerçevesi çizilen piyasa koşullarında etnik kaynakların göçmenlerin kendilerine özgü biyografileri ve beraberinde getirdikleri “kültürel yük”ün ışığı altında kullanılmasının bir ürünü olduğunu ileri sürer.

Valdez’e (2002) göre etkileşim modeli 3 temel karakteristiğe sahiptir.

1. Göç öncesi karakteristikler
2. Göç şekli

3. Göç sonrası karakteristikler olarak sıralanmıştır.

Etkileşim modelindeki göç öncesi karakteristikler, Light ve Bonacich'in sınıf kaynakları ve etnik kaynaklarına benzerdir. Bu karakteristikler göç etmeden önce sahip olunan yetenekleri, iş tecrübesini ve girişimsel tutumu kapsamaktadır.

Göçün şekli ise daha çok sosyo-ekonomik bağlamla ilgilidir. Bu bağlamda göçmenler, geçici göçmenler ve kalıcı göçmenler olarak sınıflanmaktadır. Geçici göçmenler arasında iş sahipliği “kaybedecek bir şeyi olmamak” şeklinde ortaya çıkabilir. Öte yandan kalıcı olarak göç edenler arasında ise işçi olarak çalışan göçmenlerin işveren tarafından ayrımcılığa tabi tutularak işyerinde ilerlemesinin engellenmesi söz konusu olabilir; bu durum göçmenleri iş kurmaya itebilir. Buradaki ilerlemeyi engelleme durumu yazında “engellenmiş hareketlilik” olarak adlandırılmaktadır.

Göç sonrası karakteristikler, göçmenlerce göç etmeden önce kendi memleketlerinde edinilmiş olan yeteneklere ev sahibi toplum tarafından değer verilmesi durumundan ve bu duruma dayalı olarak ortaya çıkan fırsatlardır (Valdez, 2002: 5).

Waldinger, Aldrich ve Ward (1990) geliştirdikleri etkileşim modeli aşağıda ki şekil 2’de görülmektedir. Modele göre etnik girişim stratejileri, grup karakteristikleri ve fırsat yapılarına göre şekillenecektir (Volery, 2007: 34). Burada fırsat yapılarının oluşumunda iş sahipliğine erişim ve mevcut çevredeki pazar koşulları öne çıkarken, etnik grup karakteristikleri bağlamında ise kaynakların hareketliliği ve etnik kökene mensup bireyleri girişimciliğe önceden heveslendirici faktörler ele alınmaktadır.

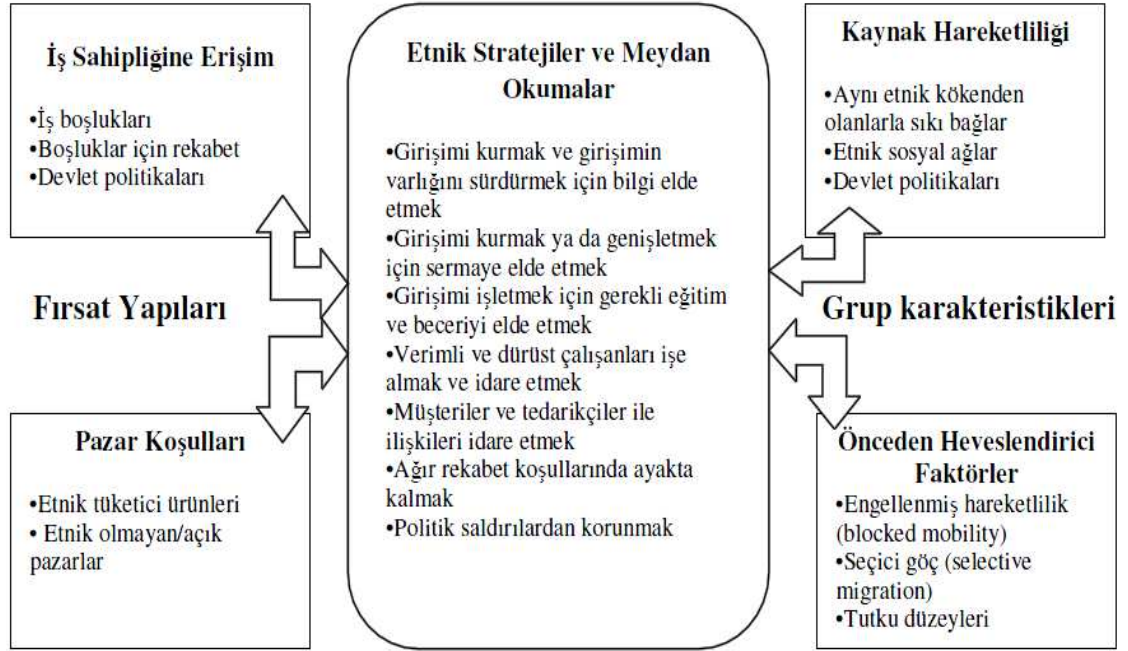
Etnik ve göçmen serbest girişimcilerin teoriye göre çözmesi gereken belli başlı sorunları vardır:

- Gerekli informasyonların elde edilmesi,
- Başlangıç sermayesinin oluşturulması ve büyüme,
- İşin yürütülmesi için gerekli mesleki becerinin kazanılması,
- Nitelikli personel temini ve idaresi,
- Müşteri ve tedarikçilerle ilişkilerin koordine edilmesi,
- Keskin serbest rekabet koşullarında ayakta kalabilme,

- Politik ve idari ataklardan korunabilme.

Waldinger ve arkadaşları aşağıdaki şekle göre etnik stratejiler dört başlık altında topluyorlar: Pazar koşulları, iş sahipliğine erişim, kaynak hareketliliği ve önceden heveslendirici faktörler. Pazar koşulları, genel olarak piyasanın durumu ve etnik mamuller, piyasaya girişi düzenleyen mekanizmalar ise hükümet politikaları, boş işyerlerin olması ve bunun üzerinde rekabet. Önceden heveslendirici faktörler, sosyo – psikolojik faktörler olarak da değerlendirmek mümkün. İş sahipliğine erişim, seçkin göç ve tutku düzeyleri. Kaynak hareketliliği, kendi etnik topluluğuna yakınlık, etnik sosyal ilişkiler ve farklı topluluklara uygulanan farklı hükümet politikaları.

Şekil 2: Etkileşim Modeli



Kaynak: Waldinger, Aldrich and Ward , Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies, 1990 (Aktaran: Research Perspectives on Migration, (1997), Immigrant Entrepreneurs, ed. David Aranson Vol. 1, No. 2, s. 5), www.migrationpolicy.org.

Etkileşim Modeli'ni uygulamaya yönelik olarak üç adet çalışmadan söz edilebilir. Aldrich ve arkadaşlarının, üç Britanya şehrinde faaliyet gösteren Asyalı Girişimciler ile Britanyalı yerli beyaz girişimcileri karşılaştıran bir araştırmasının bulgularına göre etnik girişimcilik eğilimini ve miktarını gelinen toplumdaki çok faaliyet gösterilen çevredeki yapısal fırsatlar etkilemektedir. Light ve Gold, Aldrich ve arkadaşlarının çalışmasını farklı etnik gruplara uygulanmamış olmasını gerekçe göstererek (yerli Girişimciler

dışında sadece Asyalı etnik Girişimcileri ele aldığı için) yetersiz görmüş ve eleştirmişlerdir. Benzer şekilde Waldinger gerçekleştirdiği çalışmada sadece etnik grupları değiştirmiş, çevreyi/modelin yapısal tarafını (talep yönünü) ise sürekli korumuştur. Bunların yanında, Razin ve Light ise Amerika Birleşik Devletleri'nin 16 farklı eyaletinde faaliyet gösteren değişik etnik kökene mensup 77 grubun girişimcilik oranları konusunda bir çalışma gerçekleştirmiştir. Bu çalışmada, Razin ve Light, çevredeki fırsat yapıları ile arz tarafının içindeki değişimlerin etkileşimini gösterebilmiştir. Bu çalışmadaki en önemli bulgu olarak, Hıristiyan olmayan ülkelerden ve Kuzey Amerika ve Avrupa dışında kalan topraklardan gelen dini inanış ve sosyal yaşantı açısından çok farklı kültürel arka planlara sahip olan azınlık gruplarının daha çok perakendecilik sektörü ve hizmet sektörü gibi düşük gelir düzeyli ticari faaliyetlere kalkıştıkları görülmüş, bu yönde güçlü bir eğilimlerinin olduğu saptanmıştır. Öbür taraftan, bu grubun dışında kalan diğer azınlık gruplarının ise, yerel girişimcilerle benzer nitelikler taşıdıkları görülmüştür (Strüder, 2003: 9-10; Akt. Boz, 2007: 19).

2.3.3 Karma Yerleşik Model

“Karma Yerleşiklik Modeli (The Mixed Embeddedness Model), göçmen girişimler ile ev sahibi ülkedeki kurumsal, siyasi ve sosyo-ekonomik arka plan arasındaki karşılıklı etkileşimi hesaba katmaktadır. Bu model kaynakların ve fırsatların gelişmiş halidir (Volery, 2007: 35). Böylesi bir ortamda ekonomik kaynaklar bir ekonomik faaliyetten diğerine kanun ve düzenleme engelleriyle karşılaşmadan, markalama ve pazarlama konularında sorunlar yaşamadan ve kartelleşme sorunuyla boğuşmadan kolaylıkla aktarılabilir. Bu aktarımların gerçekleşmesinin ardından pazarlar daimi olarak her seferinde yeniden düzenlenecek ve dengeye gelecektir. Bu durum ülkedeki bütün yerli ekonomik aktörleri kuşattığı gibi, aynı zamanda göçmenleri de kuşatmaktadır (Volery, 2007: 35).

Göçmen girişimcilikle ilgili yürütülen çoğu çalışmada, araştırmacılar göçmen girişimlerin ekonomideki rolü üzerinde durmuşlar ve göçmen girişimlerin çoklukla arz yönlü sorunları üzerine odaklanmışlardır. Araştırmacılar, değişik etnik gruplar arasında girişimcilik eğilimlerinin farklılıklarını araştırmış; etnik girişimlerin kaynaklarında “etnisite”nin (ethnicity) etkisine, özellikle de etnik girişimcilerin sosyal ağlardaki yerleşikliğine dikkat çekmişlerdir (Boz, 2007: 20).

Bu yönüyle göçmen girişimleri değerlendiren çalışmalar, girişimsel pazarın diğer iki hayati boyutunu görmezden gelmiştir. Bunlar; talep tarafı ve girişimciler ile yeni işler için potansiyel açılımların eşleştirilmesi sürecidir. Bu noktada öncelikle girişimcilik açısından ekonomik açıdan duyarlı bir alanda iş kurmak için fırsatlar bulunmalıdır. İkinci olarak, bu fırsatlar arzulu girişimciler için erişilebilir olmalıdır. Yani girişimciler ekonomik açıdan ya da pazara giriş koşulları açısından engellenmemiş olmalıdır. Üçüncü olarak iş başlatmak için uygun görülen bu fırsatların, girişimci için yeterli geliri üretebileceği kavranmalıdır. Dördüncü ve son olarak da bu fırsatlar gözle görülür bir yolla yakalanabilmelidir (Kloosterman ve Rath, 2001; Akt. Boz, 2007: 20 - 21).

Karma yerleşiklik modeli, göçmen girişimcilerin sosyo-ekonomik pozisyonunu sadece göçmenlerin sosyal ağlar içindeki somut yerleşikliklerini hesaba katarak değil, aynı zamanda yerleşilen ev sahibi ülkenin sosyo-ekonomik ve politik kurumsal çevresi içinde daha genel bir yerleşikliği hesaba katarak değerlendirilir. Aynı zamanda, Kloosterman ve Rath (2001), sosyal ağlarda göçmen girişimcilerin yerleşikliğine de değinmişler, ama bunu yaparken genel olarak fırsat yapısı ile bağlantısı üzerinde durmuşlar, girişimcilerin yeni iş kurmak, ya da mevcut işi daha iyi hale getirmek ya da büyütme konusundaki olasılıklar üzerine odaklanmıştır (Boz, 2007: 21).

2.3.4 Göçmen Girişimciliğe İlişkin Farklı Teoriler (Yaklaşımlar)

İleri ekonomilerdeki önemi gittikçe artmaya başlayan göçmen girişimcilik ile ilgili olarak farklı yaklaşımlar gelişmiştir. Konuya ilişkin olarak çoğu çalışma sadece girişimcilere odaklanmış ve temel olarak belirli grupların girişimciliğe olan eğilimlerini ve onların girişimsel başarıya giden yolları araştırılmıştır. Çalışmamızın bu aşamasında söz konusu bu farklı yaklaşımlar üzerinde durulacak, yaklaşımların göçmen girişimcilik yazınına katkıları ortaya konulmaya çalışılacaktır.

2.3.4.1 İki Arada Kalan Azınlıklar

Bu yaklaşıma göre - ki bunlar genelde marjinal ve gezginci karaktere sahip egemen çoğunluk ve ezilen, baskı altında olan azınlıklar arasında tampon görevini üstlenen kişilerden oluşmaktadır - “*middleman minorities*” ait oldukları etnik gruplara gösterilen düşmanlıklar nedeniyle kamçılanmakta, tasarruflu ve sıkı çalışma temelinde yaptıkları mesleki girişimcilik sayesinde başarılar göstererek zenginleşmektedirler. Azınlıklar için

dezavantajlar barındıran birincil iş pazarlarından kaçmaktan ileri gelmektedir. Azınlıklar için birincil iş pazarlarında karşılaşılabilecek başlıca dezavantajlar; ev sahibi ülkenin diline hâkim olma konusundaki yetersizlikler, eğitim düzeyinin yetersizliği ya da farklı bir eğitim alınmış olması, gerekli yetenek ve iş tecrübesinden yoksun olma, iş yerinde ayrımcılığa maruz kalma, işyerinde ilerleme imkânının engellenmesi biçiminde sayılabilmektedir. Bu durum bir kısır döngü halinde iş piyasasında, toplumun egemen ve elit kesiminde keskin rekabete, kıskançlığa dönüşmektedir. Yaklaşım, eleştirmenlerine göre bazı azınlıkların, örneğin Amerika'daki Afrika kökenli siyah azınlığın, diğer azınlıklar gibi baskı ve dışlanmaya maruz kalmalarına rağmen neden mesleki girişimcilikte başarı olamadıklarını veya daha az ilgili olduklarını açıklayamamaktadır (Sarıaltın, 2002: 2).

2.3.4.2 Kültürel Yaklaşım

Kültür modeli köken ülkeden getirilen eğilimler çerçevesinde girişimciliğe yönelimi ifade eder. Göçmenlerin özelliklerine atfen oluşmuş bu model, ekonomik olmayan etmenlerin göz ardı edilmesinden şikâyet ederek bazı azınlıkların kültürel ve geleneksel olarak girişimciliğe daha yatkın olduklarını (grup üyeleri arasında uygun kredi alış-verişi, uygun alış-veriş imkânları, dayanışma vb.) yardımı sayesinde piyasada başarılı olduklarını iddia etmektedir (Sarıaltın, 2002: 2). Bazı göçmen grupları; sınıf kaynakları ve etnik kaynakların biçimleri içerisinde birtakım kültürel avantajlar geliştirebilirler. Bu durum küçük işletmelerin başarıyla kurulmasına olanak sağlar ve bu nedenden dolayı, söz konusu göçmen grupları diğer gruplara nazaran daha yüksek bir girişimcilik düzeyine erişebilirler.

Hall'ın (1999) eserinde kültürel yeteneklerden “nakledilen kültür tezi” (transplanted cultural thesis) diye söz edilmektedir. Bu tez, göçmenlerin beraberlerinde kendi ülkelerinin sıkı çalışma ve tutumluluk sergileme gibi davranışları içeren kültürel başarı değerlerini getirmelerini ortaya koymaktadır. Bu ve benzeri özellikler, kültürel inanışlar dolayısıyla değerlidir. Öyle ki, bu tip unsurların mevcut olması göçmen nüfusun misafir olarak bulunulan toplumda (ev sahibi ülkede) girişimciliğe yönelmelerinde motive ve teşvik edici bir katkı sağlayacaktır. Sıkı çalışma ve tutumluluk sergileme göçmenlerin işyerleri açabilmelerini kolaylaştırır. Burada tutumlu davranılarak biriktirilen sermaye, iş kurmayı kolaylaştıran unsurlardan biridir. Özellikle, göçmenlerin kendi ülkelerinden

misafir olunan ülkeye taşımış oldukları dini inanışları ve sosyal uygulamaları da kendi girişimsel faaliyetlerini bütünleşmiş halde teşvik edip destekleyebilir (Hall, 1999: 23; Akt. Boz, 2007: 14).

2.3.4.3 İtici (Push) ve Çekici (Pull) Faktörler

Göçmen girişimcilik konusunda takip edilen diğer bir farklılaştırma “itici faktörleri” ve “çekici faktörleri” kapsamaktadır. Burada sözü edilen itici faktörler misafir olunan ülkenin birincil pazarında edinilen tecrübelere dayalı olarak gelişir. Çekici faktörler ise, bireyleri kendi işinin sahibi olma konusunda özendirilen cazip gelişmelere vurgu yapmaktadır. Bu anlamda, artan varlık ve gelir düzeyi artışı ile yaptığı işte daha fazla bireysel özgürlük isteğinin oluşmaya başlaması değerlendirilebilmektedir.

2.3.4.4 Piyasa Boşluğu (Niş Ekonomi)

Özellikle göçmen ve etnik kökenli işletmelerin kuruluş aşamalarını tanımlayan bir model olarak pazarın etnik grupların özel ihtiyaçlarına yanıt veremediğinden hareket ederek etnik ve göçmen girişimcilerin ortaya çıktığına işaret etmektedir. Niş modeli bir etnik grup için gerekli ilgili ülkede sunumu bulunmayan mal ve hizmetlerin temini şeklinde ifade edilebilir. Wiebe'nin 1980'de yaptığı araştırmayla bir kısım yabancıların oluşturduğu pazarın aslında kendi ihtiyaçlarını karşılamak üzere bir boşluğu doldurmaya yönelik bir ekonomiden bahsedilebileceği iddia edilmiştir. Girişimcilerin dahil oldukları azınlığın özelliklerini tanıması modele göre önemli bir avantaj kabul edilmektedir. Bu model etnik ekonomilerin ekonominin tamamı ile yatay ve dikey bağlantıları olduğu gerçeği vurgulanarak “çok katı” olarak eleştirilmektedir (Sarıaltın, 2002: 2; Yavuzcan, 2007: 46; Şen vd, 2007: 26).

2.3.4.5 Tepki modeli

Bu model, göçmenlerin buldukları ülkedeki koşullarını girişimciliğin çıkış noktası olarak görür. Göçmenlerin ve etnik grupların iş piyasasındaki gelişmelerin bir yansıması olarak mesleki girişimciliğe soyunduklarını çünkü bu kişilerin sahip oldukları düşük nitelikler dolayısı ile geleceği parlak iş kollarına geçiş imkânlarının olmadığını öne süren modeldir (Sarıaltın, 2002: 2). Tepki modeli, tek başına sınırlayıcı bir açıklama modelidir. Son yıllardaki işletme kuruluşları bu model tarafından açıklanamamaktadır (Şen vd, 2007: 26).

2.3.4.6 Yerleşim

Büyük yerleşim yerlerinde diğer bir ifade ile metropollerde konuşlanmış olmak, göçmen girişimler için küçük yerleşim birimlerinde konuşlanmış olmaktan daha büyük fırsatlar sağlayabilmektedir. Büyük yerleşim yerlerinde faaliyet göstermek, etnik çeşitliliğin olması, yoğun etnik ağların bulunması ve dağıtım konusunda göçmen girişimciler için etnik nişlerin bolluğu gibi nedenlerden dolayı tercih edilmektedir. Razin ve Langlois (1996)'in çalışmasında 1991 yılında Kanada'da yapılan sayım işaret edilerek yer verilen sonuçlara göre, Kanada'da büyük şehirlerde göçmenler arasındaki girişimcilik oranı %10,6 olarak tespit olunmuş olup, bu oran Kanada yerlileri arasında ise %7,6'dır (Hall, 1999: 28-29; Akt. Boz, 2007: 17).

2.3.4.7 Endüstriyel Yapı

Ev sahibi ülkedeki endüstriyel yapı da göçmen girişimciler için fırsatlar sağlayabilmektedir. Hall'in eserinde (1999) Kanada giyim endüstrisi ile ilgili yapılan bir çalışmanın sonuçlarına dikkat çekilmiştir. 20. yüzyılın başlarında Kanada giyim endüstrisinin büyümesi ve genişlemesiyle, tekstil konusunda kendisini yetiştirmiş önemli sayıdaki Doğu-Avrupalı Yahudi işçi Kanada'ya göç etmiştir. 1920'li yıllardan itibaren ise Kanada yerlisi büyük giyim kuruluşları, sözü edilen Doğu-Avrupalı Yahudi işçilerce kurulan küçük giyim dükkânları ve küçük fabrikaların rekabet tehdidiyle karşı karşıya kalmışlardır. Bu küçük girişimler, büyük kuruluşlardan daha esnek olan yapıları sayesinde ve aileden sağlanan aynı zamanda ucuz olan işgücünün de etkisiyle daha rekabetçi hareket edebilmişlerdir (Hall, 1999: 27-28; Akt. Boz, 2007: 16).

2.4 Göçmenlerin Sosyal İlişki Ağları

Göçmen girişimciliğin başlamasına olanak tanıyan ve içeriğinde ailenin etnik bağlarının gücünün rolü ve değeri, toplu ve ortaklaşa olarak taşınan etnik kimlik, grup içi dayanışma ve karşılıklı dayanışmaya aracılık eden iyi geliştirilmiş etnik bir kuruluşu bulduran sosyal ağlardan bahsedilebilir. Göçün ilk aşamasında sosyal ilişki ağlarının önemi çok büyüktür. Göçmenlerin iş bulmada kullandıkları kanalların başında akraba, arkadaş ve tanıdıklar gelmektedir. Yeni göç ettiği toplumun piyasasında faaliyet gösterecek göçmenler için uygun bir iş bulmak önem taşımaktadır. Göç ettiği toplumun piyasası hakkında bilgisi olmayan göçmen için bu bilgileri elde edeceği akrabalar,

komşular ve hemşerilerle ilişkiler önemli hale gelmektedir. Kısaca göçmenlerin piyasasındaki bağlantısını bu ilişkiler sağlamaktadır.

Hall'ın (1999) eserinde ele alındığı şekliyle söz konusu bu sosyal ağlar iş amaçlarına yönelik olarak aynı etnik kökenden olan (coethnics) göçmenler için kaynaklar yaratır. Bu kaynaklar etnik grupların misafir olunan ülkede karşılarına çıkan sosyal ve ekonomik engellere tepki vermesinde yarar sağlar. Bu kaynaklara sahip olan etnik gruplar, işletmelerin kuruluşu ve yaşamlarını devam ettirmeleri süreçlerinde sürdürdükleri güçlü etnik bağlar ve sahip oldukları sosyal ağlar sayesinde, bu kaynaklardan yoksun olan diğer gruplardan avantajlı durumdadırlar. Burada sözü edilen sosyal ağlar işletmecilik eğitimi, sermaye elde etme bilgisi, makine, hammadde ve işgücü teminlerinde ve aynı zamanda pazarlara en etkili biçimde ulaşma konusunda göçmen girişimcilere büyük kolaylıklar sağlarlar (Hall, 1999: 25-26; Boyd, 1989; Akt. Boz, 2007: 14 - 15).

2.5 Göçmen Girişimcilik Sürecinin Gelişim Aşamaları

Waldinger ve arkadaşları girişimcilikte gelişim aşamalarına dikkat çekmek amacıyla *göçmenler için büyüme stratejileri* biçiminde bir taslağı ortaya koymuşlardır, onlar bu amaçla bir birini takip eden dört aşamaya vurgu yapmışlardır (Stüder, 2003: 9).

- İlk aşama piyasaya girişi tanımlar. Bu aşama göçmen girişimcilerin etnik yoğunlaşmaları yüksek, ekonomik uzmanlaşma düşük düzeydedir.
- İkinci aşama etnik niş (ethnic niche), göçmen girişimciliğin başarısını, göçmenlerin ana pazardan ayrı tutulmasına ve sadece etnik nişlere yönelmesine bağlamıştır. Bu ayrı tutulma göçmen girişimcilerin yerel işletmelerin rekabetinden korunmasını sağlayacaktır. Burada yüksek düzeyde etnik ve uzaysal (spatial) yoğunlaşma söz konusudur. Etnik niş bir ya da birkaç iş dalını kapsayan işletmeleri tanımlar. Bu nişler göçmen girişimcilere sundukları hizmetler ve perakende satış yerlerinin açılma saatleri ile müşterilerini etkileyerek belirgin bir pazar avantajı elde ederler. Bu aşamada pazarlar daha büyük durumdadır ve etnik uzmanlaşma kolaylaştırılmıştır (Strüder, 2003: 9).
- Üçüncü aşama ise aracı pazarlarında etnik nişleri içine alır. Bu bağlamda, etnik ürünler büyük bir topluluğa ulaştırılarak satılır. Pazarlar daha da büyümüştür ve artık sadece etnik girişimin kurulu bulunduğu bölge ile sınırlı değildir. Waldinger ve

arkadaşları bu iş davranışını “yenilikçi pazar ve dağıtım stratejisi” olarak ifade etmişlerdir (Strüder, 2003: 9).

- Son aşama ise, ekonomik özümseme aşamasıdır. Bu özümseme daha büyük kitleye ulaşmak için tamamıyla bir uyumu zorunlu kılar ve bu durum yazında çemberi yarma (break-out) ifade edilir. Çemberi yarma, *aynı etnik kökene mensup olunmayan müşterileri hedefleme* olarak tanımlanabilir. Ürünler üretim süreçleri içerisinde değişir ve göçmen girişimciler sahip oldukları etnik kimliklerinden sıyrılarak genele yayılımcı girişimciler haline gelirler. Bu aşma, Waldinger ve arkadaşlarının ortaya koymaya çalıştıkları fikirlere ışık tutmaktadır. Onlara göre, göçmen girişimcilerin misafir olunan ülkede tam bir ekonomik bütünleşme sağlamalarının yolu ekonomik özümsemeden geçmektedir (Strüder, 2003: 9).

2.6 Göçmen Girişimciliğin Farklı Kesimlere Sağladığı Yararlar

- Öncelikle göçmenler kendi işlerini kurmuş olmalarıyla kendilerine istihdam sağlamış olurlar.
- Kendi girişimleri sayesinde kurmuş oldukları iş şayet başarılı olursa ve ayakta kalırsa aynı etnik kökendeki mensuplara, diğer etnik kökene mensup kimselere ve yerel toplumun mensuplarına da iş olanakları sağlarlar
- Göçmen girişimciler çoğunlukla yerel girişimlere çok fazla benzerlik göstermeyen ürün ve hizmetleri sağlarlar. Bunun için iki neden vardır: Birincisi, göçmen girişimciler yabancı ürünler (kendi etnik kökeninin bulunduğu ülkenin ürünleri) ile ilgili olarak özellikli talep ve arz kaynaklarına ilişkin olarak uzman bilgisine sahibi olabilir. İkincisi, düşük ücretten uzun saatler sıkı çalışma yerel girişimleri belirli iş hatlarının dışında tutabilir (Boz, 2007: 22 – 23).

BÖLÜM 3: TÜRKİYE’DE FALİYET GÖSTEREN BALKAN GÖÇMENİ GİRİŞİMCİLER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Giriş

Çalışmamızın son aşamasını oluşturan bu bölümde, Türkiye’de faliyet gösteren Balkan kökenli (Arnavut, Boşnak, Makedon, Sancaklı, Kosova göçmeni) girişimcilere dönük olarak gerçekleştirmiş olduğumuz bir araştırmaya yer verilmiştir. Bu bölümde araştırmanın amacı, yöntemi, evreni, araştırma soruları, veri toplama aracı ve analiz yönteminden bahsedilecektir.

3.1 Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Son yıllarda gelişmiş ekonomiler içinde göçmen girişimcilik faaliyetlerinin büyük artış kaydettiği görülmektedir. Bu araştırmanın amacı, bir göçmen girişimcilik örneği olan Balkan kökenli girişimcilerin, kendilerini girişimciliğe iten ve teşvik eden temel nedenleri; bireysel faktörleri, etnik bağlamı ve bulunulan ülkenin sağladığı koşulları açısından irdelemektir.

Bu amaca yönelik olarak araştırmanın temel soruları şu şekilde belirlenmiştir:

- *Balkan göçmeni girişimcileri (göçmen girişimcileri) girişimciliğe iten ve teşvik eden en önemli faktörler nelerdir?*
- *Göçmen olmak ve göçmenlik, işletmecilik faaliyetlerinde belirleyici/şekil verici ve girişimciliğe karar almalarında caydırıcı tercih edici bir etkiye sahip midir?*

3.2 Araştırmanın Evreni ve Veri Toplama Aracı

Balkan göçmenler arasındaki girişimcilik faaliyetlerini konu alan bu araştırmanın evreni İstanbul, Sakarya ve Ankara’da faaliyetlerini sürdüren göçmen girişimcilerden oluşmaktadır. Girişimcilere yönelik iletişim bilgileri Sakarya Rumeli Kültür Eğitim ve Sağlık Vakfı, Rumeli Türkleri Kültür ve Dayanışma Derneği tarafından edinilmiştir. Gerek zamanın kısıtlı olması, gerekse araştırmanın herhangi bir proje kapsamında gerçekleştirilememesine bağlı olarak maddi olanakların yetersizliği nedeniyle, Türkiye’de bulunan bütün Balkan göçmen girişimcilere ulaşmak mümkün olmamıştır.

Araştırmaya İstanbul, Sakarya ve Ankara'dan olmak üzere 14 göçmen girişimci dahil edilmiştir.

Araştırmaya dahil edilen göçmen girişimcilerle yüz yüze, internet ortamında ve telefonla mülakat yöntemiyle standartlaştırılmış mülakat sorularıyla derinlemesine görüşme uygulanmıştır.

Araştırma verilerinin toplanmasında veri toplama aracı olarak bir mülakat soru formu kullanılmıştır. Mülakat sorularına EK.1'de yer verilmiştir. Mülakat formu 20 sorudan oluşmaktadır, 1 – 6.cı sorularda girişimcilerin demografik özellikleri, 7 – 20. sorularda ise, girişimcilikte etkin olan bireysel faktörlere, göçmenlik olgusunun girişimcilerdeki etkisine ve sunduğu fırsatlara odaklanılmıştır.

3.3 Araştırma Bulguları

Mülakat sorularının oluşturulmasında girişimcilik ve göç/göçmenlik olgularına dair taranan literatür dikkate alınmıştır. Bu kapsamda göçmenliğin, göç etmişliği girişimcilikte tetikleyici bir unsur ve girişimciliğin geliştirilmesinde de destekleyici bir zemin oluşturduğu ön görülmüştür. Bu öngörü ile şekillenen araştırma iddiası için 14 kadar yönetici ile derinlemesine mülakat yapılmıştır. Soruların oluşturulmasında özellikle girişimcilik başarısına etkili olduğu düşünüldüğümüz;

- Tedarikçi ilişkileri
- Müşteri ilişkileri
- Personel istihdamı
- Motivasyon (itici etken)
- İş fikrinin ortaya çıkması
- Ortaklık ilişkileri
- Genetik kod (iş çalışma biçimi)

Bu şekilde bir düzenleme yapılmasının gerekçesi içerik analiz için gerekli zemini oluşturmaktır. Söz konusu maddeler araştırmanın analizinde temaları ifade etmektedir.

Tablo 3: Göçmen Girişimcilerin Demografik Özellikleri

	Görüşme Tarihi	Cinsiyet	Yaş	Türkiye’de Bulunma Süresi	Sektör	İşteki Faaliyet Süresi	Eğitim	Medeni Durumu
G 1	19.10.2011	Erkek	43	50 yıl	Deri üretimi ve satışı	40 yıl	Orta	Bekâr
G 2	24.10.2011	Erkek	69	46 yıl	Serbest ticaret	46 yıl	Lise Terk	Evli
G 3	28.10.2011	Erkek	69	57 yıl	Ofis mobilya	54 yıl	Orta	Evli
G 4	28.10.2011	Erkek	67	49 yıl	Mobilya	46 yıl	Meslek Lisesi	Evli
G 5	28.10.2011	Erkek	58	52 yıl	Otomotiv	37 yıl	Orta	Evli
G 6	01.11.2011	Erkek	59	41 yıl	Kadın Kuaförü	41 yıl	Üniversite Terk	Evli
G 7	01.11.2011	Erkek	53	21 yıl	Deri imalatı	20 yıl	Üniversite	Evli
G 8	10.11.2011	Erkek	72	53 yıl	Ayakkabı imalat	53 yıl	Orta	Evli
G 9	14.11.2011	Erkek	65	59 yıl	İç giyim ve çorap imalatı	36 yıl	Üniversite	Evli
G 10	16.11.2011	Erkek	60	20 yıl	Tekstil	19 yıl	Yüksek Okul	Evli
G 11	01.12.2011	Erkek	43	20 yıl	Dericilik	18 yıl	Lise	Evli
G 12	09.12.2011	Erkek	57	55 yıl	Çikolata ve Şeker üretimi	30 yıl	Üniversite	Evli
G 13	09.12.2011	Erkek	68	55 yıl	İnşaat	10 yıl	Orta	Evli
G 14	10.12.2011	Erkek	56	54 yıl	Otomotiv sektörü	26 yıl	Lise	Evli

Göçmen girişimcilerin (mülakata katılan girişimcilerin) 4'ü (G1, G2, G8 ve G12) Kosova (Arnavut kökenli); 7'si (G4, G6, G7, G9, G10, G13 ve G14) Kosova (Türk kökenli); diğer 3'ü ise (G3) Makedonya (Türk kökenli); (G5) Bosna Hersek (Boşnak); (G11) Bulgaristan (Türk kökenli).

Görüşmecilerden 1 kişi 72 yaşında, 6 kişi 60 – 69 yaş aralığında, 5 kişi 50 – 59 yaş arasında, 2 kişi de 40 – 49 yaş aralığındadır.

Eğitim durumlarına bakıldığında ise 5'i ortaokul, 2'si lise, 1'i mesleki lise, 1'i yüksek okul, 3'ü üniversite mezunu. Diğer 2 kişiden 1'i lise diğeri ise üniversite terk.

Türkiye'de bulunma sürelerine bakıldığında; 8 kişi 50 – 59 yıl, 3 kişi 40 – 49 yıl, 3 kişi de 20 – 29 yıl aralarında bulunmaktadır. Katılımcıların bu özellikleri dikkat alındığında örneklemin araştırmada temel soru şeklini açıklamada ihtiyaç duyulan verilerin elde edilmesi uygun olduğu söylenebilir.

Tablo 4: Girişimci Olmada Tetikleyici Faktör Değerlendirmesi

G 1	Sektörün kolay ve basit olması
G 2	Zorunluluk ve ticari amaç
G 3	Mesleği bulunulan ülkede öğrenmiş olması.
G 4	Gelir ihtiyacı ve meslek
G 5	Yatırım ihtiyacı olan bir alanın varlığı ve bunun fark edilerek girişimci olunması
G 6	Meslek ve gelir ihtiyacı.
G 7	Gelir ihtiyacı
G 8	Gelir ihtiyacı ve meslek
G 9	Tesadüf, birileriyle tanışıp bunun üzerinden girişimci olma
G 10	Meslek ve gelir ihtiyacı
G 11	Ailenin geçimini sağlamak, <i>yeni yaşam alanında mücadele etme gereği.</i>
G 12	Geldiği topraklarla iş ilişkisi geliştirme hayali
G 13	Yatırım ihtiyacı olan bir alanın varlığı ve bunun fark edilerek girişimci olunması
G 14	Gelir ihtiyacı ve farklı sektörlere yatırım amacı

Yukarıdaki tabloda görüldüğü üzere girişimcilerin çoğu gelir ihtiyacını gidermek amacıyla girişimci olma kararı verdikleridir. Kısmen mesleklerini sürdürme gayreti içinde olduklarından da girişimci oldukları anlaşılmaktadır. Ancak farklı iki cevap **G11** ve **G 12**'ye aittir. **G 11**'in göçmenliğe vurgu yaparak yeni yaşam alanında tutunmak için bir alan olarak girişimciliği tercih ettiğini belirtmiştir. **G12** ise geldiği topraklarla bağlantı kurma isteği taşımaktadır ve bunu memleketiyle geliştirdiği iş ilişkisi ile sağlamaktadır.

İşi kurma konusunda özendirici faktörler nelerdir? Sorusuna;

G 10 “*Bu işi göç etmeden öncede yapıyordum, para kazanmak tek özendirici faktör. Bu işi kendi memleketimde yapsaydım bu kadar ilerleyemezdim. Göç etmemin tek sebebi işimi genişletmek*” (kişisel görüşme, 2011).

G 14 “*Başkasının yanında çalışmaktansa kendi işimin başında olmayı tercih etmişimdir. Buda bizim kendimize özgüvenimizden kaynaklanır*” (kişisel görüşme, 2011).

Temalardan birini oluşturan tedarikçi ilişkisi bağlamında girişimcilere tedarikçi seçiminde karşı tarafında Balkan göçmeni olmasının bir etkisinin olup olmadığı sorulmuştur. Verilen cevaplara aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 5: Tedarikçilerle İlişkide Göçmenliğe Dayalı Bağlarının Olması

G 1	Tedarikçilerin göçmen olmasını tercih ediyor
G 2	Tedarikçilerin hepsi Türk (yerli halk)
G 3	Tedarikçilerin hepsi yerli
G 4	Özellikle göçmen olmasını tercih ediyor
G 5	Hiç olmamış
G 6	Tedarikçilerin hepsi hemşerisi
G 7	Tedarikçilerin çoğu göçmen ve özellikle göçmenleri seçiyor
G 8	Çoğu malzemeyi göçmenlerden alıyor

Tablo 5'in devamı.

G 9	Tedarikçilerin hepsi yerli
G 10	Tedarikçiler arasında göçmenler var
G 11	Hepsi göçmen
G 12	Tedarikçilerle göçmenliğe dayalı bir ilişkisi yok
G 13	Göçmenliğe dayalı bir ilişkisi yok
G 14	Tedarikçiler hem göçmen hem de yerli halk

G 1 tedarikçilerin seçiminde adeta bir gösterge olarak göçmen olmayı değerlendirmektedir. **G 2** ise tedarikçilerin arasında göçmenlerin olmadığını belirtmiş ancak bu durumu yadırgayarak göçmenlerle sivil toplum kuruluşları üzerinde kurduğu ilişkileri beyan etmiştir. **G 3** tedarikçilerinin arasında göçmenlerin olmadığını belirtmiş ve bunu rasyonel bir tabana oturtmak için bir neden olarak işe başladığı dönemde tedarikçi sayısının az olmasını ve bu tedarikçilerin de yerli halktan olmasını göstermiştir. Ancak şimdilerde alım satım gibi işlerde Balkan göçmenleriyle ilişki içinde olduğunu da ayrıca belirtmiştir. **G 4** tedarikçilerinin hepsinin göçmen olduğunu ve bunu özellikle yaptığını belirtmiştir. **G 6** ve **G 11** de **G 4** ile tutarlı bir cevap vermişlerdir ve **G 6** aralarındaki güven ilişkisini öne çıkarmıştır. **G 9** ise işlerini rasyonel olarak yönettiğinin altını çizmektedir. Tedarikçi seçiminde göçmen olmanın değil iş için yeterli olmanın ve gereklerini sağlamanın önemini vurgulamaktadır. **G 12** de **G 2**'de olduğu gibi tedarikçi seçiminde göçmenliğin etkili olmadığını ancak tıpkı **G 2**'de olduğu gibi göçmenlik ilişkilerine değer verdiğini belirtmektedir. **G 13** ise şu an uğraşmakta olduğu işte önceki işlerinde olduğu gibi göçmen tedarikçilerle bir ilişkisinin olmadığını söylemiştir.

Göçmen girişimcilerin, güven ve göç etmişlik duygusu ile hareket edip çalışan istihdamında Balkan göçmenlerine öncelik vereceği öngörülmüştür. Bu öngörünün gerçekliğini anlayabilmek adına girişimcilere çalışan istihdamında göçmen olmanın bir kriter olup olmadığı sorulmuştur.

Tablo 6: Çalışan İstihdamında Göçmen Olma Kriteri

G 1	İşçiye ihtiyaç duymamış, kardeşleriyle beraber çalışıyor
G 2	İşçi seçiminde göçmenlik belirleyici oluyor
G 3	Çalışma şartlarına uyanlarla çalışıyor
G 4	Göçmenlere sempatiyle bakıyor ve yetenekli
G 5	Göçmenlik belirleyici olmuyor. Bu branşta eğitim alan göçmen yok
G 6	Çoğu göçmen, göçmen olması ilk tercihi
G 7	Göçmende yerli halktan da var
G 8	Çalışanlar arasında göçmen yok, seçme konusunda seçici davranıyor
G 9	Hemşerilik ön planda oluyor ve geçici olarak çalışanlar arasında göçmenler var
G 10	İhtiyaç duyulan alanda göçmenler öncelikli
G 11	Göçmen de yerli haltanda çalışan var
G 12	Çalışanlar arasında göçmenlerin oranı çok az
G 13	Göçmenler var ve işi bilenleri işe alıyor
G 14	Çalışanlar arasında göçmen yok

G1 şu an için personel istihdamına ihtiyaç olmadığını, personel ihtiyacı olsa da öncelik ailesinden tercih edeceğini, olmasa göçmenleri tercih edeceğini söyleyerek göçmenleri 3. sıraya koymuştur. **G 3** rasyonel bir durum değerlendirmesi yapmanın gerektiğini ve şartları sağlıyorsa göçmenlere öncelik verileceğini belirtmiştir. **G 4** de **G 3** gibi bir yorum yapmış ve rasyonelliği ön plana çıkarmıştır. **G 5** göçmenlerin bu konuda eğitimlerinin olmamasından yakınarak ve bunu bir neden olarak göstererek istihdamda göçmenleri düşünmediğini dile getirmektedir. **G 6** çalışanlarının çoğunun göçmen olduğunu altını çizmiştir. **G 7** de **G 6** gibi bir açıklanmada bulunmuş, çalışanlarının göçmenlerden tercih ettiğini belirtmiştir. **G 8** henüz göçmen çalışanın olmadığını ancak bir gün yeterli şartları sağladıklarında onları tercih edeceğini belirtmiştir, bu durum onu

da yine diğer girişimciler gibi rasyonel hale getirmektedir. **G 9** ilginç cevaplardan birini vermektedir, rasyonel seçim mantığını önem verse de savaş sonrası dönemde göçmenlere geçici istihdam ortamı yaratıldığını belirtmiştir. **G 10** göçmen istihdam ettiğini ancak bunu göçmenlikten değil, çalıştırdığı göçmenlerin gereken vasıfları taşıdığını gördüğü için işe aldığını belirtmiştir. **G 11** hemşerilerini yönlendirmelerini, referanslarını dikkate aldığını belirtmiştir. **G 12'** de **G 10** ve **G 11** gibi bazı gerekleri sağladıklarında işe alacağını belirtmektedir. **G 13'**de **G 10** gibi varlığı işi bilmeye bağlamaktadır. **G 14** ise yaşadığı bölgede göçmenlerin az olduğu için göçmenleri istihdam etmediğini belirtmiştir. **G 2** çok özel olarak göçmenliği doğrudan istihdamda etkili, belirleyici bir faktör olduğunu söylemektedir.

Göçmen girişimcilerin istihdamda göçmenliği bir unsur olarak görmedikleri, görseler bile aslında bunun göçmenlikten kaynaklanmayıp göçmenlerin gerçekten bilgi sahibi, yetenek sahibi olmalarından kaynaklandığını söyleyebiliriz.

Göçmen girişimcilerin geldikleri topraklarda girişimci olmalarına neden olabilecek etmenlerden biri olarak meslekleri, özellikle de köken ülkede gerçekleştirdikleri işleri düşünülmüştür. Ön görülen ilişki şu yöndedir:

- Memleketlerinde yapmakta oldukları meslek Türkiye'de olmadığı için durumu yeni bir iş alanı olarak değerlendirip girişimci olmak
- Memleketlerinde yapmakta oldukları meslek Türkiye'de olmadığı için yeni bir iş alanını keşfetmek durumunda kalma halinin getirdiği girişimcilik

Tablo 7: Göçmen Girişimcinin Mesleki Geçmişi

G 1	“Geldiğimiz topraklarda tarımcılıkla uğraşıyorduk. Burada ilk başta tarımcılıkla uğraştık ve gereken sermayeyi tarımcılıktan elde ettik. Yapmış olduğumuz işle ilgili yetenekleri burada kazandık. İlk başta hazır çanta alıp satıyorduk sonra kendimiz yapmaya başladık.”
G 2	“Geldiğim yerde böyle bir girişimcilik faaliyetinde bulunmuyorum. Uzantısı da yok. Geldiğim yerde ticaret ileri safhadaydı buraya kıyasen.”
G 3	“Buraya gelmeden önce orada talebeydim. Yapmış olduğum işi gerektiren yetenekleri burada (İstanbul) kazandım, göç ettiğim yerden bir uzantısı yok.”

Tablo 7' nin devamı.

G 4	“Ben zaten gelmeden önce bu mesleği o topraklarda öğrendim (meslek lisesinde). Orada böyle bir girişimde bulunmadım, fırsat olmadı liseden mezun olduktan sonra buraya göç ettik. Ama buraya gelirken oradan makine getirdim, mesleğim marangozluk olduğu için. Burada etrafı tanıdıktan sonra 2-3 yıl sonra dükkân açtım.”
G 5	“Ben buraya 6 yaşında geldiğim için orada böyle bir işte bulunmam mümkün değil. Tamamen bütün becerileri, yetenekleri Türkiye’de kazandım.”
G 6	“Zaten buraya göç etmeden önce orada dükkânım vardı ve aynı bu işi yapıyordum.”
G 7	“Hayır, hiçbir uzantısı yok, orada gazetecilik yapıyordum. Gereken yetenekleri de burada kazandım.”
G 8	“Buraya gelmeden önce babamla orada ayakkabı tamir ediyorduk. Küçük bir atölyemiz vardı. Ben zanaatı orada öğrendim, burada sadece kendimi geliştirdim.”
G 9	“13 yaşındayken, çocuk olarak geldim. Okul ve işi beraber yaptım, sonunda burada tesadüfler sonucu seçtiğim bir iş kolunda bu başarıım oldu.”
G 10	“Göç etmeden önce de göç ettikten sonra da aynı işle uğraşıyorum. Göç etmemin en büyük sebeplerinden biri Türkiye’de iş alanlarının daha geniş olması ve ilerlemek, büyümek açısından daha iyi imkânların olması.”
G 11	“O topraklarda bu işle uğraşmıyordum. Gereken bütün yetenekleri ve işi burada öğrendim.”
G 12	“Ben buraya çok küçük yaşta geldim ve bu işe burada giriştim. Yapmış olduğum işin göç ettiğim topraklardan bir uzantısı yok. Ama bu işte başarılı olmam ve bu yerlere gelmemde babamın çok büyük etkisi var. O bu işi nasıl yürüteceğimi ve nasıl başaracağımı bana öğretti. O bu yeteneği o topraklardan öğrenmişti ve ben hep o topraklara karşı bir sempati duydum. Devamlı oralarla ilgili hikâyeler dinledik babamdan.”
G 13	“Ben buraya geldiğimde ortaokuldan yeni mezun olmuştum. Orayla bir uzantısı yok. İlk yapmış olduğum işi için gereken yetenekleri burada kazandım orayla bir bağlantısı yok.”
G 14	“Şu an yapmış olduğum işin göç ettiğimiz topraklarla bağlantısı yok. 15 aylıkken İstanbul’a geldim, o sebeple işimizin gerektirdiği yetenekleri o topraklarda kazandım diyemem. Şu anda geldiğim topraklarda 3-4 yıldır faaliyet gösteriyorum.”

Göçmen girişimcilerin vermiş oldukları cevaplarda iki ön görüyü de destekleyen ifadelerin olduğunu göstermektedir. Ancak genelde girişimci olmalarına sebep olan işi geldikleri topraklarda edindikleri beceri ve eğitimle kurdukları görülmektedir. Bunun altında yatan neden Türkiye'nin o dönemki durumu ya da şartların göçmenleri girişimci olmaya itmesi (iş bulamama, köken ülkedeki eğitimin Türkiye'de bir karşılığının olmaması gibi) olabilir.

Göçmenlerin girişimci olmasında etkili olduğu düşünülen etmenlerden biri de göç edildiği dönemde girişimcinin içinde bulunduğu ekonomik ve sosyal atmosferdir. Özellikle girişimciler için ekonomik durumun iyi ya da kötü olmasının bireyleri girişimci olmaya itecek en önemli etmen olarak değerlendirilmesi söz konusudur.

Tablo 8: Girişimcilikte Ekonomik ve Sosyal Atmosfer (Köken Ülke)

G 1	Tamamen her şeyimizi orada bıraktık. Her şeyimizi burada kazandık sıfırdan işe başladık, elde zaten kaybedecek bir şey yoktu.
G 2	Buraya geldiğimizde elimizde hiçbir şey yoktu sıfıra sıfırdık. Mecburen geçim davası bizi risk almamıza zorladı.
G 3	Kısıtlı imkânlarla buraya göç ettik.
G 4	O dönemde durumumuz çok iyi değildi orada her şeyimizi bırakıp buraya geldik. Ama burada hayata devam edeceğimiz için çalıştık çabaladık.
G 6	Buraya geldiğim zaman maddi durumum gayet iyiydi. Tabi ki etkili oldu, mesela işi kurmam için gereken sermayeyi bulmamda zorluk çekmedim.
G 7	O dönemde ekonomik durumum iyiydi ve geçinmek için bir iş yeri açmaya karar verdim.
G 8	Oradaki her şeyi satıp buraya geldik, ilk başta bir ev satın aldık ve geri kalan parayla küçük bir dükkan açtık.
G 9	1959 yılında göç ettik. Bir bavul bir kaç parça ev eşyası ile geldik. Ertesi gün için harcayacak tek kuruşumuz yoktu. Bizden önce gelen birkaç hemşerimizin desteğiyle babamın ve annemin üstün gayretleriyle, en az 10 yıl evde bir çerge (halı) ,basit birkaç ev eşyası ile zor şartlarda ve gece gündüz çalışarak belli bir yerlere gelindi
G 10	Orta seviyede idi risk alarak bu günlere geldim.

Tablo 8'in devamı.

G 11	O dönemde elimde hiçbir şey yoktu tek bir bavulla buraya geldim, her şeyi sıfırdan başlayarak bu yerlere geldim. Geçim için çalışmak gerekiyordu ve risk alarak bu işe giriştim.
G 12	Göç ettiğimiz zaman ekonomimiz sıfırdı, 56 yılında buraya geldik babamın ve annemin anlattığı kadarıyla çok zor şartlar altında gelmişiz.
G 13	O dönemde durumum iyiydi. Buraya geldiğimde aileme katkıda bulunmak için buradaki bir mobilyacıda çıraklık yaptım sonra ilk işimi kurdum. Tabi bu işe girişmemin tek amacı geçim ve para kazanmak.
G 14	O zamanın şartlarına göre orta halli bir aileydik. Göç etmek zorunda bırakılmamız, vatan, toprak sevgisi girişimciliğimizi etkilemiştir

Görüşme gerçekleştirilen göçmen girişimcilerin çoğunluğu Türkiye'ye geldiklerinde ekonomik durumlarını vasatın altında olarak değerlendirmektedir. Çok çalışarak geçim derdini aşmak noktasında adımlar attıklarını ifade ederek içinde oldukları bu zor durumu girişimcilikle aşmaya çalıştıkları görülmektedir.

Göçmenlerin girişimci olmasında köken ülkeden geldiklerinde içinde buldukları ekonomik durum kadar alıcı ülke olan Türkiye'de karşılaştıkları ekonomik ortamında etkili olabileceği ön görülerek bu bağlamda da bir soru hazırlanmıştır.

Tablo 9: Girişimcilikte Ekonomik ve Sosyal Atmosfer (Alıcı Ülke)

G 1	O zamanlar yokluk ve iş bilmezlik çok fazla olduğu için, buraya gelenler çok rahat iş bulup para kazanmışlar. Geldiğimiz yer çok ileri bir ülkeydi (Eski Yugoslavya) buraya geldiğimizde oraların on da biri bile burada yoktu. Buradaki ortam çok rahat para kazanma yeriymiş. Orada ki refah burada yokmuş iş bakımından burada çok rahat para kazanılmış. Ticaret geldiğimiz yerde çok zordu.
G 2	O dönemde Türkiye de ekonomik durum çok düşüktü, işsizlik çok yoğundu. Yaşadığımız yoksulluk bizi girişimci olmaya zorladı.
G 3	O dönemde Türkiye demokratik bir devleti. O dönemde ekonomi yeni gelişmeye başlamıştı yani ne yaparsan satardın. Daha yeni sanayileşmeye başlamıştı. Bir de bu alanda yaşadığım yerde benim işimi yapan çok az kişi vardı ve beni bu işi kurmama vesile oldu.
G 4	O dönemde ne yaparsan satılıyordu. Sanayi bu kadar gelişmiş değildi. Benim de mesleğim marangozluk olduğu için bu işe giriştim.

Tablo 9'un devamı.

G 5	İş kurduğum zaman şartlar çok zordu. Düşünülmeyecek kadar bir değişiklik vardı o zamanlar ve bu zamanlar arasında. Şimdi ise Türkiye'de çok güzel şartlar var. İş kurduğum zaman bir atölye açmak çok zordu.
G 6	O dönemde sosyal atmosfer biraz karışıktı ama ekonomi yeni oturmaya başlamıştı, bir de İstanbul'da o dönemde iş kurmak kolaydı.
G 7	O dönemde Körfez krizi vardı dolayısıyla Türkiye'de ekonomik kriz vardı. Ona rağmen risk alarak girişimi (işletmeyi) kurdum.
G 8	O dönemde Türkiye ekonomisi yeni gelişmeye başlamıştı istikrarlı ve yavaş adımlarla ilerliyordu. Benim yaşadığım bölgede ayakkabı tamircisi hiç yoktu ve ihtiyaçta vardı. Zaten ilk olarak ayakkabı tamir etmeyle işe başladım sonra ayakkabı üretmeye başladık.
G 9	Göç ettiğimiz yıllarda Türkiye'nin ekonomik durumu bizim geldiğimiz bölgelere nazaran daha geriydi ve böyle bir ortamda parasız pulsuz Türkiye'ye göçmemiz büyük bir maceraydı. Bizim bir atasözümüz de olduğu gibi sudan çıkmış balığa döndük. Ancak yılmadık ve bu sıkıntıları hep çalışarak ve büyük bir azimle, yılmadan aşmamızı bildik. Geldiğimiz senelerde lisan öğrenmekte zorlandık. Benim rahmetli annem tek bir İstanbul lehçesi öğrenmeden bu dünyadan göçtü, babam biraz ondan daha iyiydi fakat hiçbir zaman Prizren Türkçesinden vazgeçemediler. Bu hepimizde ilk 5-10 sene içinde ciddi bir adaptasyon olayı yarattı.
G 10	O dönemde Türkiye yavaş ve emin adımlarla yükseliyordu. Ekonomide büyük gelişmeler yaşanıyor. Zaten daha önce bahsettim ben bu işi göç etmeden öncede yapıyordum, Türkiye'ye gelmemin tek amacı girişimimi daha fazla genişletmek. Bunun için Türkiye elverişli ortamlar vardı. Bilhassa İstanbul'da.
G 11	O dönemde ekonomik durum hem kötüydü hem de yeni geliyordu. Bende bu fırsatları değerlendirdim ve bu işe giriştim.
G 12	O dönemde Türkiye'deki şartlar çok zordu, ekonomide çok kötüydü. Fakat bunu her göçmen gibi çalışarak aştık. O dönemlerde Türkiye'de ne yapsan satarsın. Benim de hayalim ihracatı, risk alarak bu işe giriştim ve başardım.
G 13	Geldiğim topraklara göre ekonomisi daha düşüktü ve yeni geliyordu çok alanda açık ve eksikler vardı.

Göçmen girişimcilerin geldikleri dönemler farklılık gösterdiği için verilen cevaplarda Türkiye ekonomisinin ve sosyal ortamının farklı şekilde betimlendiği görülmektedir. Ancak ağırlıklı olarak Yugoslavya dönemiyle kıyaslandığında alıcı ülke olarak Türkiye şartlarının iyi olmadığı ve hatta bireylerin girişimci olmalarında zorunluluk doğurduğu

görülmektedir. Bu durumda hem alıcı hem de köken ülkenin ekonomik şartlarının göçmenlerin girişimci olmasında itici olduğu kadar zorlayıcı etkisi de olmaktadır denilebilir.

Göçmen girişimcilere köken ülkeleriyle olan iş ilişkileri de sorulmuştur. Bu sorunun gerekçesi, girişimcilerin bir zamanlar bırakmak zorunda oldukları topraklarıyla yeniden temas kurabilmek adına da girişimci olabileceklerini ortaya çıkarmaktır. Aşağıdaki tabloda köken ülke ile işbirliği ilişkisinin var olup olmadığı değerlendirilmiştir. 14 göçmen girişimcinin sadece 4'ü bir işbirliği ilişkisi içinde olmadığını belirtmiştir.

Tablo 10: Köken Ülkeden Olanlarla İş Birliği İlişkisi

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14
Var	X	X	X	X		X	X	X	X		X		X	
Yok					X					X		X		X

Göçmen girişimcilere iş yapma biçimlerini anlayabilmek adına da sorular sorulmuştur. Buradaki amaç onların iş yapma biçimlerinde göçmenlik olgusunun ne ifade ettiğini belirleyebilmektir. Bu bağlamda kriz – kaos dönemlerinde iş yapma biçimleri, iş geliştirme ve sermaye oluşturmada izledikleri yollar araştırılmıştır.

Tablo 11: Göçmen Girişimci İş yapma Biçimi (Kriz – Kaos Dönemi)

G 1	Fizibilite yapma şansımız olmuyor çünkü alışamadık. 50 sene geçmesine rağmen daha öğrenemedik.
G 2	Olabildiğince ana sermayeyi koruyarak ayakta kalıyorduk.
G 3	Ekonomik krizlerin geçici olduğunu bildiğimiz için, biz ilk başta imalatımızı daraltırız kriz geçene kadar. Zaten kriz devamlı sürmez ki.
G 4	Piyasa şartlarına uyuyoruz. Tabi ki krizlerden etkileniyoruz bu durumlarda piyasaya uyuyoruz, ezbere gidiyoruz.
G 5	Rekabetlerde ve ekonomik krizlerde biz dededen kalma bir şey var “Ak akçe kara gün içindir” ayağımızı yorgan göre uzatıyoruz. Bu kriz atlatıncaya kadar kenarda olan sermayeyle krizi atlatıyoruz.

Tablo 11'in devamı.

G 6	Bizim mesleğimiz farklı bir sektör olduğu için ekonomik krizlerde pek o kadar etkilenmiyor. Rakiplerimiz fiyat düşürme olayına gidiyor, ben ise aynı düzeyde kararlı bir şekilde devam ediyorum.
G 7	Ekonomik krizlerde fazla açılmamaya çalışıyoruz, krizin geçmesini bekliyoruz ve her kriz geçicidir. Öz sermayeye dayalı çalıştığımız için ve kredi kullanmadığımızı için her hangi bir sorun yaşamıyoruz.
G 8	Ekonomi krizler tabi ki bizi de etkiliyor, bu durumlarda sektöre ayak uyduruyoruz ve fazla açılmıyoruz. Krizin geçmesini bekliyoruz.
G 9	Türkiye ekonomisi bugünlere gelinceye kadar çok krizler atlattı, çok badirelerden (ortaya çıkan tehlikeli durumlardan) geçti ve bunların sonucunda edinilen deneyimlerle bugünkü seviyelere gelindi. Bizim şirket politikamız daima bu krizlerde paramız kadar iş yapmaya çalıştık, sınırlı riskler aldık, gözümüz kapalı bir şekilde işimizi hiçbir zaman yapmadık, her zaman akıllı işler yapmaya çalıştık, ileriye dönük karamsarlığımız hiçbir zaman olmadı ve yolumuza devam ettik.
G 10	Krizlerin çoğu geçicidir, bu güne kadar dünya çok kriz yaşadı ve hepsi bitti. Ben kendi adıma konuşayım. İçinde bulunduğum sektörü analiz ediyorum ve ona göre hareket ediyorum. Fazla açılmamaya çalışıyorum, emin adımlarla hareket ediyorum.
G 11	Genelde kendimize özgü bir şey yok tabi. Ama kriz döneminde indirim yapıyoruz ve yavaş ve emin adımlarla hareket ediyoruz.
G 12	Tabi ki her işletme ekonomik krizlerden etkilenir ama biz bu durumlarda yolumuzu bozmadan hedefimizden şaşmadan devam ederiz. Yatırımımızdan vazgeçmeyiz, doğru yatırımı yaparak krizleri atlattırız. Dünyada yaşanan global krizlerden etkilenmemek adına öz sermayeyi her zaman ön planda tutuk.
G 13	“Asla pes etme” yaşanan ekonomik krizlerden pek o kadar etkilenmedik.
G 14	Günün ekonomik şartlarına göre işletmemizin ayakta kalabilmesi için muhakkak tecrübeye dayalı taktikler uyguluyoruz. Mesela üretimimizi azaltırız ve fiyatlarda indirim yaparız. Doğru yatırımlar yaparız ve krizin geçmesini bekleriz.

Girişimcilerin kriz ve kaos dönemine ilişkin davranışlarına yönelik ifadelerde aslında göçmen olmanın onlara kazandırdığı sabır, zorluklarla mücadele etme ve tedbirli davranma gibi özelliklerinin davranışlarına yansımaları niteliğindedir. Göç, göçmenlik bu olayı yaşayan kişilerin doğası gereği, bu olayı yaşamayan kişiler nazaran daha mücadeleci, daha tedbirli olmaya itmektedir. Bu nedenle kriz dönemlerinde davranışları

arasında, en fazla göze batan; kriz karşısında sabırla beklemek, her an krize hazırlıklı olmak ve bunun için birikim bulundurmak ve güçleri ölçüsünde iş yapmak ön plana çıkmaktadır.

Tablo 12: Göçmen Girişimci İş Yapma Biçimi (İş Geliştirme)

G 1	Genelde bizim kökümüz imalat, imalatla daha çok kazanmayı hedefledik. Satış ikinci planda. İmalat daha ağırlıklı imalatla ayakta durmaya çalışıyoruz.
G 2	Başlangıçta zanaata dayalı, ondan sonra ticarete döktük. İlk başta saraç zanaatçısı olarak başladım sonra serbest ticarete (spor malzemeleri) döndüm.
G 3	Girişimcilik insanın kendi bünyesinde olan bir şey. Biraz imkânlar müsaitse kendi işini kurma planlarını yapıyorsun. İnsanların yaratılışında girişimcilik olmalıdır. Tabi girişimci olmak için bazı yeteneklerinin olması gerek, çok çalışmak, dürüst olmak, sözünü yerine getirmek, israf olmayacak, bunlar bir girişimcide olması gerekenler. Bunları yerine getirirsen tabi ki işletmenin varlığı uzun sürer.
G 4	Bu kadar büyüyeceğimi ben tahmin etmedim. Girişimin varlığını sürdürmek içinde piyasa şartlarına uyuyoruz, talebe göre hareket ediyoruz. Mesela yayı, iskeleti, profil atı kendim yapıyorum.
G 5	Kendi öz sermayemizle başladık. Yavaş yavaş buraya geldik, kendi çabalarımızla.
G 6	Ben zaten bu işi göç etmeden önce yaptığım için işi kurma benim için kolay oldu zaten hazır olan bir işi devam ettirdim. Girişimi varlığını sürdürmemin ve hala ayakta kalmam, bu işi 41 yıl yapmam ve geldiğim günden beri yerimi hiç değiştirmedim, müşterilerim zaten çoğu beni tercih etmelerinin sebebi de bu.
G 7	Büyük bir cesaret, işi çok çalışarak ve yaparak öğrendik. Çok çalışmak ve birazda şans faktörü birleşince bu yere geldik.
G 8	Bu işi zaten memlekete yapıyorduk buraya geldiğimizde de aynı işe devam etik. Her hangi bir yol tercih etmedik. İlk önce küçük bir dükkân açarak ayakkabı tamir ediyorduk babamla beraber, sonra kendimiz ayakkabı üretmeye başladık, şimdi oğlum aynı mesleği yapıyor. Bizimkisi bir aile işletmesi haline dönüştü.
G 9	Prensipli çalışmak, dürüst olmak, çok çalışmak, araştırmacı olmak, iliksilerimizi herkesle iyi bir platformda sürdürmek bizim ana felsefemiz olmuştur.

Tablo 12'nin devamı.

G 10	Zaten ben bu işi göç etmeden önce memlekete yapıyordum. Buraya da göç etmemin sebebi burada işimi daha büyütme. Girişimin sürdürmek için de modayı takip ediyoruz. Talep edilen ürünleri üretiyoruz.
G 11	Bu işe yapmam arkadaşlarımın yardımıyla oldu, onlar sayesinde bu işi kurdum. İşimizin varlığı ise üretmek ve satarak sürdürüyoruz yani ilk önce pazarlamak.
G 12	Özellikle öz sermayeyle hareket etmek hiçbir zaman kredilerle ayakta durmaya çalışmadık. Ve böylece işletmenin varlığını devam ettiriyoruz.
G 13	Girişimi kurmak için belirli sermaye olması gerekiyor bende de bu sermaye vardı. Piyasayı takip ediyorum neye ihtiyaç varsa o aralar bende o alana yatırım yapıyorum.
G 14	Dünyada keşfedilmemiş pazarlara girişimlerde bulunarak ve mevcut pazarımızı da koruyarak varlığımızı devam ettirmeye çalışıyoruz

Katılımcıların iş geliştirmeye ilişkin vermiş oldukları cevaplar bu konuda göçmen olmanın kendine has özelliklerine karşılık çoğunlukla çalışmak gerektiğinde tanrıya teslim olma gibi evrensel nitelikte bazı uygulamalara vurgu yapmaktadır. Aslında bu vurgular bir anlamda nerede ya da kim tarafından yapılırsa yapılsın girişimciliğin doğasıyla ilgili bir durumun yansıması olarak görülmektedir.

Tablo 13: Göçmen Girişimci İş Yapma Biçimi (Sermaye Temini)

G 1	Kendi yaptığımız ürün nadir bulunduğu için istediğimiz fiyatı koyuyoruz ve oradan aldığımız karla ilerliyoruz, kar marjı yüksek olan ürünleri yapmakla genişliyoruz.
G 2	Gece gündüz çalışarak hiç tatil yapmadan sermayeyi koruyoruz. Göçenlik ilişkisi pek o kadar etkili olmuyor, orada ki durum ve buradaki durum farklı olduğu için.
G 3	Firma kendi işini büyütmesi için ürettiği ürünlerin talebi olması gerek. İş genişletmek için sermayeyi kazandığımız paraları biriktirerek elde ediyoruz. İlk başta harcamaları azaltıyoruz ve gereken sermayeyi elde ettiğimizde normal çalışmaya başlıyoruz.
G 4	Sermayemiz elde ettiğimiz ürünleri satarak ve fazla masraftan kaçarak elde ediyoruz, füzuli bir masrafımız yok. Çok hesaplı gidiyoruz, yatırımlarımızı çok iyi düşünerek yapıyoruz. Ölü yatırımdan uzak duruyoruz

Tablo 13'ün devamı.

G 5	Tamamen bizim öz sermayemiz, kazancımızı kendi sermayemize harcıyoruz. Göçmenliğe dayalı bir ilişkinin ne avantajı nede dezavantajı var.
G 6	Biriktirdiğim sermayeyi işletmemi genişletmek için kullanıyorum. Bide Esnaf Kefalet Kooperatifi gereken yardımları yapıyor. Göçmenlik ilişkilerimiz etkili olmuyor.
G 7	Kazandıklarımızı düzgün yatırımlara yatırarak öz sermayeyi genişletiyoruz. Göçmenliğin hiç etkisi yok.
G 8	İşletmemizi genişletmek için gereken parayı biriktirdiğimiz sermayeden alıyoruz. Göçmenlik ilişkisi etkili olmuyor. İşi genişletmek için biraz fazla çalışıyoruz ve talep varsa işi genişletiyoruz, piyasa da ihtiyaç varsa fazla üretim yapıyoruz gerek yoksa yine üretim yapıyoruz ve depoda kenarda bekletiyoruz (stokluyoruz).
G 9	Bu topraklara göç etmemiz ve hiçbir ayrımcılık görmemiş olmamız, bizim işimize çok büyük katkıları olmuştur. 1900 den itibaren Balkanlardan gelen insanlarımız bu ülkede her sahada çok büyük başarılar elde ettiler. En büyük sebep ise kaybetmekten korkmamız prensibi yatmaktadır. Kaybetmek hepimiz için büyük bir korkuydu, endişeydi hepimiz için ve olabildiğince çalıştık, az tükettik, tasarrufu daima ön planda tuttuk ve bugünkü sermaye birikimlerimiz ancak öyle kazandık.
G 10	Bunda göçmenlik etkili olmuyor. Kazandığımız parayı yeni ürün üretimi için yatırıyoruz. Gerektiğinden bankadan kredi alıyoruz, durum neyi gerektiriyorsa ona göre hareket ediyoruz.
G 11	Göçmenlik etkili olmuyor. Müşteri pazarını genişleterek işimizi genişletiyoruz.
G 12	Göçmenlik etkili olmuyor. İşletmeyi tamamen öz sermayeyle genişletiyoruz.
G 13	Göçmenlik etkili oluyor bizim orada gördüğümüz eğitim o zamanlarda Türkiye'de görülen eğitimden çok farklı ve ilerdeydi. Buda etkili oluyor. Çalışarak kazandığım paradan ve doğru yatırım yaparak işi genişletiyorum.
G 14	Öz sermayemiz ve ailemizin dayanışması ile elde ediyoruz

Araştırmada elde edilen bulgular sermaye temininde göçmenliğin bir sosyal ağ olarak kullanılmadığına işaret etmektedir. Ancak, yapılan inceleme bu konuda göçmenlere ilişkin ortak bir kültüre vurgu yapmaktadır. Bu kültür ise tasarruf kültürüdür. Cevapların

önemli bir kısmında çalışmaya ve çalışma sonucunda elde edilen kazanımların tasarruf edilerek yatırıma dönüştürüldüğü işaret edilmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu araştırma, Türkiye’de göçmen vatandaşları girişimciliğe iten ve onları girişimci olmaya teşvik eden ve başarılı bir girişimci olmalarını sağlayan faktörlerin neler olduğu ve göçmen olmanın – göçmenliğin işletmecilik faaliyetlerinde belirleyici/şekil verici ve karar almada caydırıcı/tercih edici bir etkisinin olup olmadığını araştırmak üzere yapılmıştır.

Bu amaç temelinde araştırma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, girişimcilik olgusuna ilişkin kavramsal bir çerçeve çizilmiş, akabinde ise olgunun kültürle ilişkisi üzerinde durulmuştur. Bu konsept temelinde girişici ve girişimcilik kavramı, girişimciliğin tarihsel gelişimi, bir girişimcinin sahip olduğu özellikler ve kültürün girişimciye ve girişimcilik faaliyetleri üzerindeki etkisine dair bir literatür özeti oluşturulmuştur.

Araştırmanın ikinci bölümünde ise, araştırma yönünü ve sorumsalını belirlemede temel hareket noktası olan göç unsuru üzerinde durulmuştur. Göç olgusu, göç çeşitleri, göçü doğuran sebepler üzerinde derinlemesine bir literatür incelemesi yapılarak, Balkanlar’dan Türkiye’ye göç hareketinin tarihi ve göçmenlerin Türkiye’ye nasıl yerleştikleri analiz edilmeye çalışılmıştır. Devamında araştırmaya yön veren soruların temelini oluşturan göçmen girişimcilik olgusu üzerinde durularak, bu olguyu açıklamaya ilişkin geliştirilmiş yaklaşımlar ve modeller üzerinde durulmuştur.

Araştırmanın son bölümünde ise, araştırmanın amacı çerçevesinde toplanan veriler analizine yer verilmiştir.

Araştırma sonucunda elde edilen bulgular Balkan göçmenlerinin girişimcilik eylemlerinde izlemiş oldukları yol haritasının başarıya ulaşmasındaki iki boyutun eş derecede önemli rol olduğu göstermektedir. Bu boyutlardan bir tanesi, Balkan göçmeni girişimcilerin kendilerine has ve girişimciliği pozitif yönde etkileyen özellikleri ve sahip oldukları bilgi ve becerileriyle ilgilidir. Araştırma soruları, bu boyuta işaret etmekle birlikte göçmen girişimcilerin sahip oldukları bu özellikler onların bazılarının girişimci olmalarının tek bir nedeni olmadığına dair de kuvvetli imalarda bulunmaktadır. Bir başka ifadeyle, Balkan göçmenlerinin taşımış oldukları özellikle onların başarılı birer girişimci olmalarından çok açıklayıcı değildir. Onların bu özellikleri ile birleşip başarılı

birer girişimci yapan diğer boyut ise, Türkiye'ye geldiklerinde var olan çevresel şartların ve ticari atmosferin o dönemlerdeki özelliklerin etkisine ilişkindir. Özetle, Balkan göçmenlerinin Türkiye'ye geldiklerinde sahip oldukları özellikler ve kaynaklar Türkiye'de ki o dönemki atmosfer ile birleşince başarılı girişimci faaliyeti sergileme için bir mekanizma oluşturmuştur.

Araştırma da ele edilen verilerin analizi “itici faktörler” ile “çekici faktörler” in göçmen girişimcilik olgusunu açıklamadaki yüksek gücüne vurgu yapmaktadır. Burada bahsedilen itici faktör göç edilen ülkenin birincil pazarlarının durumu ve bu durum çerçevesinde şekillenen tecrübeye dayalı olarak ortaya çıkmaktadır. Çekici faktörler ise, bireylerin kendi işine sahip olması konusunda özendirici veya onları zorlayan faktörlere vurgu yapmaktadır. Türkiye'deki göçmen girişimcilerin faaliyeti bahsedilen bu itici ve çekici faktörler temelinde açıklama bulmaktadır.

Araştırmada elde edilen bulguların ortaya çıkarmış olduğu bir diğer durumda göçmenliğin işletmecilik faaliyetleri ve göçmen girişimcilerin iş görme usul ve yöntemleri ile ilgilidir. Örneklem içerisindeki katılımcıların faaliyet gösterdikleri alanların bu durum üzerinde belirleyici bir etkisi olduğu söylenebilir. Bu sebepten tedarikçi ve müşteriyle ilişkiler konusunda göçmenlik olgusunun bir belirleyiciliği olmadığı tespit edilmiştir. Ancak örneklem içinde yer alan ve tedarikçiye ihtiyaç duyulan bir iş alanında faaliyet gösteren girişimci ihtiyaç duyduğu nitelikte göçmen tedarikçilerin bulunmaması bu durumda etkili olmaktadır. Dolayısıyla belirtilen değişkenler bağlamında göçmenliğin belirleyici olup olmadığını ortaya çıkarmak amacıyla sadece bu iki değişken temel alınarak yapılan spesifik araştırmalara ihtiyaç olduğu söylenebilir. Bunun dışında, sermaye temini, ortaklık ilişkisi ve motivasyon konusunda göçmenlik olgusunun belirleyici olduğu görülmektedir.

Girişimci ve girişimciliğin özellikle bilgi toplumunda ekonomik gelişmenin baş unsuru olduğu günümüzde tartışmasız gerçeklerden biridir. Buna ilaveten faaliyete bulunan ülkenin sosyal – kültürel ve ekonomik ortamın girişimcilik faaliyetlerini etkilediği genel kabul görmüştür. Girişimciliği etkileyen bu faktörlerin yapısı, şiddeti ve niteliği hem ulustan ulusa farklılık göstermekte, hem de zaman zaman bir ulusun sınırları içerisinde bölgeden bölge göre farklılaşabilmektedir. Araştırma soruları göçmenliğin ve bu olgunun kazandırdığı niteliklerin girişimcilik üzerinde farklılıkların açıklamasında

önemli etkilerden biri olduğuna işaret etmektedir. Ancak bu konuda daha genel bir araştırma temelinde yeni araştırma yaparak Türkiye'deki girişimcilik çalışmalarında göçmenlik olgusunun daha farklı perspektiflerde incelemesi gerekmektedir. Ayrıca belirtilmelidir ki özellikle ulusal yazın girişimcilik konusunda daha fazla çalışma yapılması gerektiği göstermektedir. Çünkü Türkiye, dünyanın önemli girişimci potansiyeli olan ülkelerden birisidir. Bu potansiyelin sağlıklı bir şekilde harekete geçirilmesi konusunda insanlara yön gösterecek ciddi çalışmaların olmadığı görülmektedir. Bu yetersizliği gidermek adına belirtilen çerçevede ciddi ampirik çalışmalar yapılmalıdır. Bu çalışmaların yanında, göçmen girişimcilerin özellikleri temel alındığında girişimcilik faaliyetlerine ilişkin farklı algılamaların olup olmadığı da üzerinde durulması gereken konular arasındadır. Ayrıca, göçmen girişimcilerle ilgili karşılaştırmalı nitelikte araştırmaların yapılması da yazına önemli katkılar sağlayacaktır. Son olarak yazında konuyla ilgili ihtiyaç duyulan en önemli çalışmalardan birisi de göç edilen ülkenin ekonomik ve sosyal özelliklerinin göçmenlerin göç ettikleri ülkelerdeki girişimcilik davranışlarında farklılığa yol açıp açmadığıdır. Bahsedilen bu konularda çalışmaların yapılmasıyla yazın daha da zenginleşecek ve olgunlaşacaktır.

KAYNAKÇA

- AĞANOĞLU, H. Yıldırım (2011), “Balkanlarda Göç Gerçeği ve Bölgeden Türkiye’ye Göçler”, *Balkan Sempozyumu*, (Cuma 14. Ekim – 2008), s. 161 – 192, <http://issuu.com/ihhinsaniyardimvakfi/docs/balkan-sempozyum-kitabi#download>, Erişim Tarihi: 25. 05. 2011.
- AKPINAR, Selma (2009), *Girişimciliğin Temel Bilgileri*, Umuttepe Kitapevi, Şubat.
- ALADA, A. Dinç (2000), “İktisat Düşünce Tarihinde Girişimcilik Kavramları Üzerine Notlar”, *İ.Ü.Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, No: 23 – 24, Ekim – Mart, <http://www.istanbul.edu.tr/siyasal/dergi/sayi23-24/04.htm>, Erişim Tarihi: 10.10. 2010.
- AVŞAR, Mustafa (2007), *Yüksek Öğretimde Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimlerinin Araştırılması, Çukurova Üniversitesinde Bir Uygulama*, Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- AYTAÇ, Ömer ve Süleyman İlhan (2007), “Girişimcilik ve Girişimci Kültürü: Sosyolojik Bir Perspektif”, *Selçuk Üniversitesi – Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı: 18, ISSN 1302 – 1796, s. 101 – 120.
- BAYCAN-Levent T., A.A., Gülümser, S., Kundak, P., Nijkamp, M.,Sahin (2006), “Diversity And Ethnic Entrepreneurship: Dialogue Through Exchange In The Economic Arena”, *Sustainable Development in a Diverse World (SUS.DIV)*, *Position Paper Of Research Task 4.4*, http://www.susdiv.org/uploadfiles/RT4_4_P_P_Tuzin.pdf, Erişim Tarihi: 18.11.2010.
- BOZ, Hüseyin (2007), *Etnik Girişimcilik: Almanya’da Faaliyet Gösteren Türk Kökenli Girişimciler Üzerine Bir Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- COŞKUN, Recai (2006), *İşletmeye Giriş (Ders Notları)*, Sakarya Yayıncılık, Adapazarı.

- ÇELEBİ, Nilgün (1997), *Turizm Sektöründeki Küçük İşyeri Örgütlerinde Kadın Girişimciler*, T.C Başkanlık Kadın Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Ankara.
- ÇETİNDAMAR, Dilek (2002), “Türkiye’de Girişimcilik”, *TÜSİAD*, Yayın No. 2002-12/340, <http://www.tusiad.org.tr/FileArchive/girisimcilik.pdf>, Erişim Tarihi: 15.10.2010.
- ÇİTÇİ, Umut Sanem (2006), *Girişimsel Başarı Üzerine Sosyal Ağların Etkisi: Weber, Schumpeter ve Knight'ın Görüşlerine Dair Bir Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- GERAY, Cevat (1970), “Türkiye’de Göçmen Hareketleri ve Göçmenlerin Yerleştirilmesi”, *Amme İdaresi Derisi*, Cilt 3, Sayı 4, s. 3 – 86.
- GÜNEY, Semra (2008), *Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*, Siyasal Kitapevi, 3. Baskı, Ankara.
- GÜNEY, Semra ve Arman Nurmakhmatuly (2007), “Kültürün Girişimciliğe Etkisi: Kazakistan Ve Türkiye Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesine Yönelik Kültürlerarası Araştırma”, *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 10, Sayı 18, Aralık, s. 62 – 86.
- GÜNEY, Semra ve Aysun Çetin (2003), “Kültürün Girişimciliğe Etkisi ve Türkiye’de Girişimcilik Kültürü”, *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 21, Sayı 1, s. 189 – 210.
- GÜRDOĞAN, Nazif (2008), *Girişimcilik ve Girişim Kültürü*, İgiad Yayınları, İstanbul.
- HALAÇOĞLU, Ahmet (1994), *Balkan Harbi Sırasında Rumeli’den Türk Göçleri (1912 – 1913)*, Türk Tarihi Kurumu Yayınları, Ankara.
- <http://www.migrationpolicy.org/files/RPMVoll-No2.pdf>.
- İPEK, Nedim (1994), *Rumeli’den Anadolu’ya Türk Göçleri*, TTK Yayınları, Ankara.

- KLOOSTERMAN, Robert and Jan Rath (2002), “Working on the Fringe: Immigrant Businesses, Economic Integration and Informal Practices”, *Invandrades Företagande*, 27 – 38, <http://www.janrath.com/downloads/@rath%20NUTEK.pdf>, Erişim Tarihi: 09. 04. 2011.
- KOÇEL, Tamer (2007), *İşletme Yöneticiliği, Yönetim ve Organizasyon, Organizasyonlarda Davranış, Klasik, Modern, Çağdaş ve Güncel Yaklaşımlar*, Arıkan Yayınları, 11. Baskı, İstanbul.
- KORKMAZ, Sezer (2000), “Girişimcilik ve Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma”, *Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Sayı: 18, s. 163 – 179.
- MASUREL, E., P. Nijkamp and G. Vindigni (2004), “Breeding Places for Ethnic Entrepreneurs: a Comparative Marketing Approach”, *Entrepreneurship & Regional Development*, 16, January, s. 77 – 86, http://pdfserve.informaworld.com/779817_758064766_713742698.pdf. Erişim Tarihi: 20. 04. 2011
- MUCUK, İsmet (2008), *Modern İşletmecilik*, Türkmen Kitabevi, 16. Baskı, İstanbul.
- ÖZDEN, Kenan, M. S. Temurlenk ve S. Başar (2008), “Girişimcilik Eğilimi: Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi ve Atatürk Üniversitesi Öğrencileri üzerine bir Araştırma” 2. *Uluslararası Girişimcilik Kongresi – Bildiriler Kitabı*, 07 – 10 Mayıs, Kırgızistan - Bişkek, s. 229 – 240.
- ÖZER, İnan (2004), *Kentleşme Kentlileşme ve Kentsel Değişme*, Ekin Kitabevi, Bursa.
- SARIALTIN, Cahit (2002), “Yardımcı İşçilikten İşverenliğe – Viyana’da Bir Kuşağın Önlenilmez Yükselişi”, *T.C Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı*, Sayı: 24 – Nisan, s. 1 – 11, <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detayrk&yayinID=580&icerikID=682&dil=TR>, Erişim Tarihi: 01.03.2011.
- SAVAŞAN, Fatih (2007), *Uluslar arası Göç – Kamu Malesi Üzerindeki Etkileri*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- SAYDAM, Abdullah (1997), *Kırım ve Kafkas Göçleri (1856 – 1876)*, Türk Tarih Kurumu Basımevi, Ankara.

- STRÜDER, Inge R. (2003), “Do Concepts of Ethnic Economies Explain Existing Minority Enterprises? The Turkish Speaking Economies in London” *Research Papers in Environmental and Spatial Analysis Series 88*, ISBN: 0 7530 1727 X, December, www2.lse.ac.uk/geographyAndEnvironment/research/.../rp88.pdf, Erişim Tarihi: 12.01.2011.
- ŞEN, F., Y. Ulusoy ve C. Şentürk (2007), *Avrupa Birliği ve Almanya’da Türk Girişimcilerin Ekonomik Gücü*, Türkiye Araştırmalar Merkezi Vakfı, Institut an der Universität Duisburg – Essen.
- TAŞ, Ali (2007), *Türk Yönetim Tarzı (Örgütlenme, Sahiplik, İnsan Kaynakları ve Stratejik Yönetim Boyutlarıyla)*, Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- TAŞ, Ali ve Umut Sanem Çitçi (2009), “Göçmen Girişimcilerin Girişimsel Yolculukları: Türkiye’deki Balkan Girişimciler”, *1 Uluslar arası Balkanlarda Tarih ve Kültür Kongresi – Bildiriler Kitabı*, 10 – 16 Mayıs, Kosova – Priştine, s. 375 – 388.
- TÜSİAD Basın Bülteni (2003), Türkiye’de Girişimcilik Özet Bulgular, TS/BAS/03-018, Şubat, <http://www.tusiad.org.tr/FileArchive/duyuruno284.pdf>, Erişim Tarihi: 24.09.2010.
- ULUKAN, Nihan Ciğerci (2008), *Göçmenler ve İşgücü Piyasası: Bursa’da Bulgaristan Göçmenleri Örneği*, Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- VALDEZ, Zulema (2002), “Ethnic Entrepreneurship: Ethnicity and the Economy in Enterprise”, *The Center for Comparative Immigration Studies – University of California, San Diego*, Working Paper 63. Noveber, 1 – 55.
- VOLERY, Thierry (2007), “Ethnic Entrepreneurship: a Theoretical Framework”, Edited by: Leo – Paul Dana, *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship*, s. 30 – 41.
- YALÇIN, Cemal (2004), *Göç Sosyolojisi*, Anı Yayıncılık, Ankara.

- YAVUZ, Celalettin (2006), “Mazide Kalan Vatan: ‘Balkan’lar”, *2023 İki Bin Yirmi Üç*, Sayı: 63, 15 Temmuz, s. 4 – 16.
- YAVUZCAN, İsmail H. (2007), “Alternatif İş Piyasası Olarak Türk ve İranlı İşletmeler”, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, Cilt: 44 Sayı:510, s. 43 – 56.
- YILMAZ, Ercan ve Ali Murat Sünbül (2009), “Üniversite Öğrencilerine Yönelik Girişimcilik Ölçeğinin Geliştirilmesi”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı: 21, ISSN 1302 – 1796, s. 195 – 203.
- ZAIM, Sabahattin (2005), “Son Yugoslavya Muhacirleri Hakkında Rapor”, *Uluslararası Göç Sempozyumu Bildirileri*, 8 – 11 Aralık.

EKLER

EK. 1 Mülakat Soruları

GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERE MÜLAKAT SORULARI

Sayın İş Sahibi

Sakarya Üniversitesi Yüksek Lisans öğrencisiyim. Türkiye’de iş sahibi Balkan göçmeni girişimciler üzerine bir araştırma yapmaktayım. Aşağıdaki soracağım soruları cevaplamanız, araştırmamın amacına ulaşması için son derece önemlidir. Yardımlarınız için şimdiden teşekkür ederim.

Yusuf ÇESTENECİ

E-posta: yusufcesteneci@hotmail.com

Tel: 0554 941 41 47

Sakarya Üniversitesi – Sosyal Bilimler Enstitüsü

İ.İ.B.F. İşletme – Yönetim ve Organizasyon

SAKARYA

1. Adı - Soyad
2. Cinsiyetiniz?
3. Yaşınız?
4. Eğitim Durumunuz?
5. Medeni Durumunuz?
6. Türkiye’de bulunma süreniz?
7. İşletmeniz hangi alanda faaliyet gösteriyor? (İşletmenin adı)
8. Bu işteki faaliyet süreniz?
9. Yapmakta olduğunuz işi kurmakta sizi harekete geçiren faktör/faktörler nelerdir?
10. Göç etmiş olduğunuz dönemde kendi işini kurma konusunda sizi özendiren faktörler nelerdi?
11. Çalışmış olduğunuz tedarikçiler ve benzeri ilişkiler içinde bulunduğunuz kişiler ile göçmenliğe dayalı bir ilişkiniz var mı?

12. Çalışanlarınızı nasıl seçiyorsunuz? Çalışanlarınız arasında göçmenler çoğunlukta mı? Göçmenlik eleman seçiminizde belirleyici oluyor mu?
13. Müşterileriniz arasında göçmenlerinizin oranı nedir? Göçmen bir girişimci olmanız sizinle aynı kaderi paylaşan kişiler tarafından tercih edilmeniz konusunda etkili mi?
14. Göç ettiğiniz dönemde Türkiye'deki ekonomik ve sosyal atmosfer neydi? Girişimi kurmakta bunun etkisi nedir?
15. Göç ettiğiniz ülkelerde bir benzer bir girişimcilik faaliyetinde bulunuyor muydunuz? Şu anda yapmış olduğunuz işin göç ettiğiniz topraklarda bir uzantısı var mı? Yapmış olduğunuz işin gerektirdiği yetenekler göç ettiğiniz topraklarda mı kazanılmış?
16. Göç ettiğiniz dönemdeki ekonomik durumunuz nedir? Bu durumun sizin bir girişimci olmanızdaki etkisi nedir?
17. Aynı topraklardan göç eden kişiler ile aranızda bir iş birliği ilişkisi var mı?
18. Ağır rekabet durumlarında mesela yaşanan bazı ekonomik krizlerde kendinize özgü olduğunu düşündüğünüz bazı uygulama ve teknikler var mı? Varsa bunlar nelerdir?
19. Girişimi kurmak ve girişimin varlığını sürdürmek için hangi yollar tercih ettiniz? Ediyorsunuz?
20. Girişiminizi (işletmenizi) genişletmek için ihtiyaç duyulan sermayeyi nasıl elde ediyorsunuz? Bunda göçmenlik ilişkileriniz etkili oluyor mu?

EK. 2 Mülakat Yapılan Kişiler

- 1 – İsmail SELAMET – MODA ÇANTA /19.10.2011
- 2 – Ramiz ŞENGÜL (Mecuyani) – ŞENGÜL SPOR A.Ş /24.10.2011
- 3 – Abdül AKGÜN – AKGÜNLER Sandalye&Masa /28.10.2011
- 4 – Niyazi OSMAN – AKIN Yaylı Yatak ve Kanepeler Sanayi /28.10.2011
- 5 – Eyüp TAN – TANLAR San. Tic. Ltd. Şti /28.10.2011
- 6 – Abdullah AKÇAY – ESSS /01.11.2011
- 7 – Sadullah SİPAHİOĞLU – MİSS Deri San. Tic. Ltd. Şti /01.10.2010
- 8 – Musa KIVIRCIK – ALİBALI Kundura /10.11.2011
- 9 – Murat DOĞAN – ÇİMPA Çorap Çamaşır San. Tic. Ltd. Şti /14.11.2011
- 10 – Fevzi ŞİLİK – İKRE Dış Ticaret /16.11.2011
- 11 – Ayhan ÖZGÜR – TORRİNİ Dericilik /01.12.2011
- 12 – Orhan ŞENKARDEŞ – ŞENKARDEŞLER Gıda Sanayi “ETİ” /09.12.2011
- 13 – Selmet ŞÜKÜR – ŞÜKÜR Turizm Tekstil İnş-Enerji San. Tic. Ltd. Şti /09.12.2011
- 14 – İsa KAYIM – SENTEK Kauçuk San. Tic. Ltd. Şti /10.12.2011

ÖZGEÇMİŞ

Yusuf ÇESTENECİ 01.02.1984 tarihinde Kosova'nın Prizren şehrinde doğdu. İlk ve ortaokulu 1998 yılında Prizren'in Mustafa Baki ilköğretim okulunda, liseyi Luciano Matroni Tıp Meslek lisesinde 2002 yılında tamamladı. 2007 yılında Priştine Üniversitesi Prizren Eğitim Fakültesi "Sınıf Öğretmenliği" bölümünden mezun oldu. 2009 yılından beri Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalında yüksek lisans yapmaktadır.

Yusuf ÇESTENECİ

12.01.2012