



Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

**TÜRKİYE'DEKİ KIRGIZ VE KAZAK KÖKENLİ GÖÇMEN
GİRİŞİMCİLER ÜZERİNE BİR ALAN ARAŞTIRMASI**

Aisuluu Subanova

Yüksek Lisans Tezi

Ankara, 2013

TÜRKİYE'DEKİ KIRGIZ VE KAZAK KÖKENLİ GÖÇMEN GİRİŞİMCİLER ÜZERİNE
BİR ALAN ARAŞTIRMASI

Aisuluu Subanova

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

Yüksel Lisans Tezi

Ankara, 2013

KABUL VE ONAY

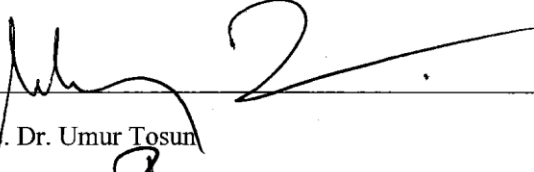
Aisuluu Subanova tarafından hazırlanan “Türkiye’deki Kırgız Ve Kazak Kökenli Göçmen Girişimciler üzerine bir alan araştırması” başlıklı bu çalışma, [20.06.2013] tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.




Prof. Dr. Semra Güney (Başkan)



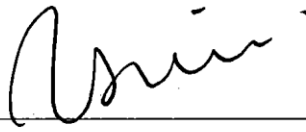
Prof. Dr. Mahmut Arslan (Danışman)



Doç. Dr. Umur Tosun



Yrd. Doç. Pınar Bayhan



Öğr. Gör. Dr. Eren Miski Aydın

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Prof. Dr. Yusuf Çelik

Enstitü Müdürü


BİLDİRİM

Hazırladığım tezin/raporun tamamen kendi çalışmam olduğunu ve her alıntıya kaynak gösterdiğimi taahhüt eder, tezimin/raporumun kâğıt ve elektronik kopyalarının Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım:

- Tezimin/Raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.
- Tezim/Raporum sadece Hacettepe Üniversitesi yerleşkelerinden erişime açılabilir.
- Tezimin/Raporumun ...1... yıl süreyle erişime açılmasını istemiyorum. Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin/raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.

20.06.2013

Aisuluu Subanova



ÖZET

SUBANOVA, Aisuluu. “*Türkiye’deki Kırgız Ve Kazak Kökenli Göçmen Girişimciler üzerine bir alan araştırması*”, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2013

Bu niteliksel araştırmanın amacı İstanbul’daki Kırgız ve Kazak göçmenleri girişimciliğe teşvik eden bireysel özellikleri incelemek ve Waldinger, Aldrich ve Ward’ın “*Etkileşim Modeli*” çerçevesinde girişimcilik stratejisinin belirlenmesinde önemli değişkenler olan grup karakteristikleri ve fırsat yapılarını incelemektir. Ayrıca, göçmen girişimcilerin gözünden kendi grubuyla yerli halkın girişimciliklerinin değerlendirmesini öğrenmek de bir diğer amaçtır. Araştırma çeşitli kuruluşların yardımı aracılığıyla kartopu yöntemi uygulanarak belirlenen 19 girişimciyle yüz yüze mülakat ve İstanbul’da yoğun yerleştikleri semtte gözlem yöntemleri uygulanarak gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonucunda Türkiye’ye gelen Kırgız ve Kazak göçmenleri göç şartları, göç öncesi ve sonrası süreç ve göçmenlerin özellikleri bakımından 1990 öncesi ve sonrası göç edenler şeklinde iki grupta incelemek gerekliliği görülmüştür. 1990 öncesi gelenler arasında sosyal sermayenin büyük rolü olduğu ancak bu girişimciliği teşvik etme bakımında Kazakların ilk kuşağında büyük rol oynarken, İkinci kuşakta ve Kırgızlarda iş kurmaya pek katkısı olmadığı belirlenmiştir. Türkiye’de göçmenlere yönelik ayırım veya dışlama tespit edilmemiştir. Göçmenler uzun süre ev sahibi ülkede kaldıkları için belli oranda asimile oldukları, dil, kültür, çevre vs. bakımından herhangi bir dezavantajlı durumdan söz edilemediği ve yerliler gibi genel pazara hitap eden, aynı piyasada eşit düzenlemelere tabi oldukları görüldü. 1990 sonrası gelen göçmenler açısından ise sosyal, ekonomik veya etnik sermayeden ziyade göç sürecinde edinilen yakın dostlukların katkısı olduğu. Bireysel anlamda ise yüksek eğitim seviyeleri, farklı dil bilmeleri Türkiye ekonomisi ve politikasında uygun düşen iş fırsatlarında avantaj sunmuştur. Devlet düzenlemeleri bakımından yabancıların firma kurma aşamasında değil fakat ona bağlı göçmenlerin girişimcilik seviyesini olumsuz etkileyebilecek hukuksal düzenlemeler görüldü. Her iki grupta kültürü ve yaşam şekli ve tarihsel geçmişten kaynaklanan yerlilerden daha düşük girişimcilik seviyesi tespit edilmiştir. Ancak çevresel faktörlerden kaynaklanarak zaman ve mekâna göre değiştiği belirlenmiştir. Türkiye’deki göçmenlerin genel yapısı aynı çerçevede daha farklı araştırma yöntemiyle veyahut Kırgız ve Kazakların başka ülkelerdeki durumu ve ülkesine katkısı incelenmesi alanda faydalı katkı olacağı düşünülmektedir.

Anahtar Sözcükler

Göçmen Girişimcileri, Türkiye, Kırgız, Kazak, “*Etkileşim Modeli*”

ABSTRACT

SUBANOVA Aisuluu, "The case study on Kyrgyz and Kazakh immigrant entrepreneurs in Turkey", Master's Thesis, Ankara, 2013

The purpose of this qualitative study is to examine individual characteristics that promote entrepreneurship of Kyrgyz and Kazakh immigrants in Istanbul and to investigate the group characteristics and the opportunity structure which are important variables in determining immigrant entrepreneurial strategy within the framework of Waldinger, Aldrich and Wards' "Interaction Model". In addition, learning the assessment of local and immigrants entrepreneurship through the eyes of immigrant entrepreneurs is another objective. Research was held by applying face to face interviews with 19 entrepreneurs who were determined by snowball technique through the help of various organizations and observation method applied in immigrants' intense settled neighborhood in Istanbul. Research results showed necessity to examine Kyrgyz and Kazakh immigrants in Turkey by dividing into two groups as who migrated before and after 1990 according to circumstances of migration, pre and post migration process and characteristics of migrants. Among those who came before 1990, the role of social capital seems to play a major role in promoting business owning for first generation of Kazakh immigrants, but we can't the same for second generation of Kazakh and for Kyrgyz immigrants. Discrimination or exclusion of immigrants in Turkey has not been determined. There was seen an assimilation after staying for a long time in the host country, were not seen any disadvantages in means of language, culture, environment etc. and it was determined that immigrants appeal to the general market as the locals do, being subject to the same regulations. In terms of post-1990 immigrants close friendships acquired during the migration contribute to business owning rather than social, economic or ethnic capital. Levels of higher education and knowing different languages in the individual level, opportunities in Turkey's economy and politics provided advantage. Not in terms of setting up the company but related issues government has regulations that could adversely affect the level of entrepreneurship of immigrants. Culture, life style, and the indigenous past of Kyrgyz and Kazakh lowering the level of entrepreneurship were determined. However, it varies according to environmental factors to time and place. It is considered to be useful contribution to the field to study immigrants in Turkey within the same context bur with a different research method, to study Kyrgyz and Kazakh immigrants in other countries or to study the contribution of these immigrants to their home country.

Key Words

Immigrant Entrepreneurs, Turkey, Kyrgyz, Kazakh, "*Interaction Model*"

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY	i
BİLDİRİM	ii
ÖZET	iii
ABSTRACT	iv
İÇİNDEKİLER	v
KISALTMALAR LİSTESİ	viii
TABLolar	ix
ŞEKİLLER	xi
ÖNSÖZ	xii

GİRİŞ	1
--------------------	----------

1.BÖLÜM: GİRİŞİMCİLİK

1.1.Girişimcilik Kavramının tarihsel Gelişimi	3
1.2.Girişimci ve Girişimcilik kavramları	7
1.3.Girişimci özellikleri	9
1.4.Girişimciliği etkileyen Faktörler	11
1.4.1.Birey.....	12
1.4.2.Etnik – Kültürel Faktörler.....	13
1.4.3.Toplum Şartları.....	13
1.4.4.Faktörlerin Karması.....	13
1.4.5.Girişimciliği etkileyen faktörler şeması.....	13
1.5.Girişimciliğin önemi	14

2.BÖLÜM: ETNİK GİRİŞİMCİLİK / GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİ

2.1.Etnik Girişimcilik/ Göçmen Girişimciliği /Azınlık Girişimciliği ve İlgili temel Kavramlar	17
--	-----------

2.2.Göçmen Girişimciliği.....	19
2.3.Göçmenlerin Yoğun Olduğu Alanlar.....	22
2.4.Göçmen Girişimcilerin Özellikleri.....	23
2.4.1.Göçmen girişimcilik oranları daha yüksek.....	23
2.4.2.Göçmen işletmelerinin ömrü daha kısa.....	24
2.4.3.Göçmen girişimcileri göçmen ücretli çalışanlara kıyasla farklı sosyal demografik özelliklere sahipler.....	24
2.4.4.Göçmen grupların Girişimcilik Oranları kökenlerine göre değişir.....	25
2.4.5.Göçmenlerin Girişimcilikleri ev sahibi Ülke Özelliklerine göre değişir.....	26
2.5.Göçmen girişimcileri etkileyen faktörler.....	26
2.6.Göçmen girişimciliği konusunda geliştirilen Yaklaşımlar ve Modeller..	28
2.6.1. Klasik Yaklaşım.....	28
2.6.2. Neo Klasik Yaklaşım.....	28
2.6.3. Kültürel Yaklaşım.....	29
2.6.4. Yapısal yaklaşım.....	30
2.6.5. Etkileşim Modeli	31
2.6.6. Karma Yerleşiklik Model (Mixed Embeddedness Model).....	35
2.7.Göçmen girişimciliği konusunda geliştirilen diğer teoriler(yaklaşımlar)	37
2.7.1. Etnik Girişimin Sahipliği Modeli.....	37
2.7.2. Göçmenlerin Baskın Girişimcilik Özellikleri.....	38
2.7.3. Finansal Kaynağa Erişim Yaklaşımı.....	38
2.7.4. Etnik / Ana (Mainstream) Pazar.....	38
2.7.5. Dezavantajlılık Teorisi.....	39
2.7.6. Sıfır Toplam Rekabet Teorisi (Zero Sum Competition Thesis)....	40
2.7.7. Sade Doğrusal Model (Simple Linear Model).....	41
2.7.8. Piyasa Boşluğu (Niş Ekonomi).....	41
2.7.9. Yerleşim.....	42
2.7.10. Yaklaşma (Convergence) Hipotezi.....	42
2.8.Kırgızistan'da ve Kazakistan'da girişimcilik.....	43
2.8.1.Kırgızistan'da Girişimcilik.....	45

2.8.2.Kazakistan’da Girişimcilik.....	47
2.9.Türkiye’deki Kırgızlar ve Kazaklar	49
2.9.1.Türkiye’deki Göçmenler.....	49
2.9.2.1990 öncesi Türkiye’ye göç eden Kırgız ve Kazaklar.....	54
2.9.3.1990 sonrası Türkiye’ye göç eden Kırgız ve Kazaklar	56
3.BÖLÜM: TÜRKİYE’DEKİ KIRGIZ VE KAZAK GÖÇMENLER: İSTANBUL ALAN ARAŞTIRMASI	
3.1.Araştırma Yöntemi.....	60
3.1.1.Araştırma Amacı ve Araştırma Soruları.....	60
3.1.2.Araştırma Evreni, Örnekleme ve Veri Toplama Aracı.....	61
3.2.Araştırma Bulguları.....	61
3.3.Bulguların Genel Değerlendirilmesi ve Tartışma.....	94
SONUÇ.....	98
KAYNAKÇA.....	103
EK-1: TÜRKİYE’DEKİ KIRGIZ VE KAZAK KÖKENLİ GÖÇMEN GİRİŞİMCİLER İLE GÖRÜŞME SORULARI	113
ÖZGEÇMİŞ.....	116

KISALTMALAR LİSTESİ

ABD	Amerika Birleşik devletleri
Akt.	Aktaran
BK	Birleşik Krallık,
CİPE	Uluslararası Özel Teşebbüs Merkezi
GSYİH	Gayri Safi Yurt İçi Hasılat
İMF	Uluslararası Para Fonu
KOBİ	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler
MEB	Milli Eğitim Bakanlığı
OECD	Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
SSCB	Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği
T.C.	Türkiye Cumhuriyeti
TRT	Türkiye Radyo ve Televizyon
TÖMER	Türkçe Öğrenim Merkezi
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
TÜSİAD	Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği
Vb	Ve başkaları
Vd.	Ve diğerleri
Vs.	Ve saire
Yy	Yüzyıl

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1: Girişimci ve girişimci tanımlarının yıllar içindeki Gelişimi.....	5
Tablo 2: Girişimcilerin Temel Özellikleri.....	10
Tablo 3: Ülkelerdeki yerli ve göçmenlerin Girişimcilik Oranları (2009).....	20
Tablo 4: Kırgız Cumhuriyeti'nde küçük işletme verileri.....	46
Tablo 5: 2009-2010 yılları arasında Kazakistan'daki küçük girişimcilik sayıları.....	48
Tablo 6: Türkiye'de yurtdışı doğumlu ve yabancı uyruklu nüfusun gelişimi (1950-2000).....	50
Tablo 7: Türkiye'de ikamet izni verilen yabancıların yıllara göre dağılımı.....	52
Tablo 8: Ülkelere göre yurtdışından gelen göç, 1995-2000.....	52
Tablo 9: Türk Cumhuriyetleri ile Türk ve Akraba Topluluklarından Yüksek Öğrenim Görmek üzere Devlet Burslusu olarak gelen öğrencilerin Kontenjan dağılımları.....	57
Tablo 10: Türk Cumhuriyetleri İle Türk Akraba ve Topluluklarından gelerek Türkiye'de yükseköğrenim gören devlet burslusu öğrencilerin öğrenim düzeylerine göre dağılımı: (10.01.2011 tarihi itibarıyla).....	58
Tablo 11: Göçmen Girişimcileri Demografik Özellikleri.....	62
Tablo 12: Girişimci Olmada Tetikleyici Faktörler Değerlendirmesi.....	65
Tablo 13: Göçmen girişimcilerin bireysel başarı özellikleri.....	67
Tablo 14: Göçmen Kırgız ve Kazak girişimcilerin eğitim alanı ve faaliyette bulunduğu sektör değerlendirmesi.....	68
Tablo 15: Göçmen girişimcileri etkileyen itici/çekici faktörler değerlendirmesi.....	70
Tablo 16: Kırgız ve Kazak göçmen girişimcilerin sosyal ağ ve sosyal sermaye değerlendirmesi.....	76
Tablo 17: Göçmen girişimcilerin iş kurmada sosyal desteği.....	79
Tablo 18: Göçmen Kırgız ve Kazak girişimcilerin işletme sahiplikleri.....	80
Tablo 19: Göçmen Kırgız ve Kazak girişimlerin işgücü yapısı ve çalışan tercihi.....	81
Tablo 20: Göçmen Kırgız ve Kazakların avantaj ve dezavantajları.....	86
Tablo 21: Göçmen girişimcilerin fırsat yapısı değerlendirmesi.....	87

Tablo 22: Göçmen Kırgız ve Kazakların problemle karşılaşma durumları.....	89
Tablo 23: Kırgız ve Kazak göçmenlerin yerlilere kıyasla şahsi girişimcilik değerlendirmeleri.....	91

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Girişimciliği Etkileyen Faktörler.....	14
Şekil 2: Etnik iş Geliştirmenin Etkileşim Modeli.....	31
Şekil 3: Girişimcilik süreci kontekstinde etkileşim modeli.....	35
Şekil 4: Etnik Girişim Sahipliği Modeli.....	37
Şekil 5: Etnik iş doğrusal modeli.....	41
Şekil 6: Türkiye’de yurtdışı doğumlu ve yabancı nüfusun gelişimi (1950-2000).....	51

ÖNSÖZ

Türkiye’deki Kırgız ve Kazak kökenli göçmen girişimcilerin özellikleri, grup özellikleri ve yapısal faktörlerinin ve girişimcilik değerlendirmelerini incelemeye yönelik bu tez çalışmamı sabırla yöneten, çalışmanın her aşamasında yapıcı eleştirileriyle daha iyi bir eserin ortaya çıkmasına yardımcı olan değerli tez danışmanım sayın Prof. Dr. Mahmut ARSLAN’a; yakın ilgi ve alakasını esirgemeyen Doç. Dr. Havva KÖK ARSLAN’a; her türlü desteğiyle yanımda olan Türkiye’deki abim Ahmet ŞİMŞEK’e; Hayatımda rehber öğretmenim, Türkiye’deki büyük destekçim ve aileden biri olan iyi kalpli Seval DÜNDAR’a teşekkür ederim.

Tez uygulama aşamasında verilerinin toplanması konusunda zamanlarını esirgmeden yardımcı olan araştırma katılımcılarına; onlara ulaşmamda yardımcı olan tüm arkadaşlarıma, Kırgızistan Dostluk ve Kültür Derneği’ne, Kırgız Türkleri Vakfı’na, Kazak Türkleri Vakfı’na ve Doğu Türkistan Göçmenler Derneği’ne teşekkür ederim.

Tez süreci boyunca manevi desteğini esirgmeden dostluğunu ve desteğini hissettiren arkadaşım Khadisha Begimbetova’ya; Türkiye’ye geldiğim günden beri en zor günde güvenebileceğim memleketlilerim Mansur Atahanov’a; Almaz Aidarov’a ve Saşa Starkov’a; Ankara’da öz ailem gibi olan abi ve ablalarıma; birlikte güzel anılar paylaştığım tüm arkadaşlarıma teşekkür ederim.

Beni bu günlere şefkati, sevgisi, sabrı ile getiren ve biz çocukları için her şeyini feda eden dünyadaki en sevdiğim biricik annem Ayzada SADIKOVA’ya özel teşekkürü borç bilerek, çıktığım özel hayat yolculuğundaki yardımlarını, sevgisini, desteklerini esirgemeyen AİLEME sonsuz teşekkürler.

Her birinize teşekkür eder, saygı ve sevgilerimi sunarım.

Aisuluu SUBANOVA

25.06.2013

GİRİŞ

21.yy'da küreselleşme ile birlikte insanların, fikirlerin, bilginin ve paranın coğrafik olarak hızlı yer değiştirdiği görülmektedir. İleri teknolojinin yardımıyla bilgi, para ve fikirlerin dünyayı dolaşması son zamanlarda görülse de göç eden topluluklar tarih boyunca gözlenmiştir. Her dönem için göçlerin nedeni, miktarı, şekli, etkisi vs. birbirinden farklı olagelmıştır. Göç eden nüfus geldiği ülkede sadece rakamsal büyüme sağlamamış sosyo-ekonomik, demografik yapısının değişimine de sebep olmuştur. Göçlerin ve göç eden toplulukların ekonomik açıdan incelenmesi girişimcilik konusunun popülerlik kazandığı döneme paralel olarak son otuz yılda yoğunlaştığı alanlardan biri olmuştur. Ekonomik kalkınma veya canlanma ve istihdam yaratmada önemi büyük girişimciliğin göçmenler arasındaki yerlilere kıyasla daha yüksek oranı dikkat çekmiştir. Literatürde “göçmen girişimciliği” ve “etnik girişimcilik” olarak yer alan bu konu üzerinde göçmen sayıları yüksek Amerika, Avrupa ve Avustralya'da yoğun çalışmalar yapılmıştır.

Türkiye Osmanlı Döneminden beri devam eden yoğun göçlere sahne olmuştur. Kırgız ve Kazak kökenli göçmenler ülkeye 1952-1983 yıllar aralığında Pakistan ve Hindistan üzeri Afganistan ve Çin'den gelmiş Türkiye'nin muhtelif yerlerine yerleşmişlerdir. Sonraki göç süreci 1990 sonrası SSCB'nin dağılışı ve bağımsız devletlerin oluşumuyla iki taraflı ilişkiler arttıkça devam etmiştir. Göç eden Kırgız ve Kazak kökenliler Türkiye'de hem toplum yapısını etkilemiş hem de iş dünyasına işçi ve işveren olarak katılmışlardır. İki grubun iş dünyasına işveren, işletme sahibi veya işletme kurarak katılımını kapsayan girişimcilik konusu tez kapsamında ele alınmıştır. Bu bağlamda Türkiye'deki Kırgız ve Kazak kökenli göçmen girişimcilerin iş dünyasına katılımına teşvik eden ve iten bireysel, grup ve çevresel faktörler incelenmiştir. Ayrıca göçmen Kırgız ve Kazak göçmenler gözünden kendi girişimciliklerini yerlilere bakarak nasıl gördükleri ortaya konmak istenmiştir. Böyle bir amaca hizmet etmek maksadıyla yöntemli bir çalışma gayreti içinde olunmuştur.

Araştırmanın hazırlanmasında ihtiyaç duyulan literatür bilgisi konu ile ilgili çeşitli kitap ve makalelerden elde edilmiştir. Amaçlanan doğrultuda tez verilerinin elde edilmesinde gözlem ve görüşme yöntem ve tekniklerine dayanan nitel ve pozitivist olmayan bir yöntem uygulanmıştır. Tezdeki örneklem rastlantısal(olasılıklı olmayan) örneklem türlerinden kartopu türü kullanılarak belirlenmiştir. Bilgiye tümevarım yöntemini uygulayarak ulaşılmaya çalışma sürecinde betimsel analiz yöntemine başvurulmuştur.

Çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde literatürdeki girişimcilik ve girişimci tanımı, girişimciliğin tarihsel gelişimi, özellikleri, girişimciliği etkileyen faktörler ve girişimciliğin önemi ele alınmıştır. İkinci bölümde ise göçmen girişimciliği kavramına, göçmen girişimcilerin yoğun olduğu alanlara, özelliklerine, etkileyen faktörlere, göçmen girişimcilik konusunda geliştirilen modeller ve yaklaşımlara, Türkiye'deki Kazak ve Kırgız kökenlilere açıklık getirilmiştir. Son bölümde ise Türkiye'deki İstanbul şehri özelinde girişimciliğe teşvik eden faktörleri ortaya koymak üzere 19 Kırgız ve Kazak kökenli göçmen girişimci ile yüz yüze yapılan verilere ve değerlendirmelere yer verilmiştir.

1.BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK

Girişimci kâr elde etme amacı ile fırsatları görüp ekonomik, sosyal ve fiziksel riskleri üstlenerek doğal kaynaklar, emek ve sermayeyi bir araya getirip yeni bir ekonomik değer ortaya çıkaran veya mal veya hizmet üreten kişidir. Girişimcilik ise iş fikrinin doğmasıyla çeşitli kaynakları bir araya getirerek yeni bir ürün veya hizmet yaratarak kâr elde etmesine kadarki süreci geçerek girişimci (müteşebbis) birinin toplumun ihtiyaçlarına cevap vermesidir.

Girişimcilik günümüz ekonomisinin başlıca sorunu olan işsizliğe çözüm getirmesi ve yenilikçi özellikleri nedeniyle son zamanlarda önem kazanan konu olmuştur. Ayrıca girişimcilik Akpınar'ın (2009) dediği gibi bireysel faydanın yanında toplumsal fayda sağlayarak topluma dolayısı ile ülkeye yenilik getirip geliştirmesi itibariyle geri kalmış ülkelerde yapılanmanın, gelişmekte olan ülkelerde kalkınmanın ve gelişmiş ülkelerde de taze kanın gelip canlanmasının anahtarı olarak görülüyor.

Girişimcilik konusu sadece ekonominin değil sosyolojinin, psikolojinin, fen bilimlerinin ve politik bilimlere kadar birçok alanın ilgi odağı olagelmıştır. Belki de girişimcilik konusuna ekonomi alanından çok bu alanlar katkı sağlamıştır (Swedberg, 2000).

Son yıllarda önem kazanan araştırma konusu girişimcilik kavramına açıklık getiren bu bölümde girişimciliğin tarihsel gelişimine, anlamına, özelliklerine, önemine ve onu etkileyen faktörlere değinilecektir.

1.1.GİRİŞİMCİLİK KAVRAMININ TARİHSEL GELİŞİMİ

Girişimciliğin tarihi çok eskilere uzanmıştır. Yurtsever ve diğerlerinin (2006) aktardığına göre girişimciliğin baş aktörü olan girişimci ilk çağlarda Uzak Doğuyla ticaret ilişkisinde bulunan kişiydi. O talep edilen malı araştırır ve talepte bulunulan pazarları bulurdu.

Orta çağda girişimci büyük üretim projelerini yöneten kişilerdi. Onlar herhangi bir risk üstlenmeden, hükümetin verdiği kaynakları kullanarak projeye nezaret eden şato, manastır, katedral ve diğer büyük mimari yapılarda sorumlu olan rahiplerdi (Güney, 2008).

Literatürde girişimcilik kavramı 17.yy'da kullanılmaya başlamıştır. O yüzyıldan itibaren kavramın farklı yönleri vurgulanarak anlamı sürekli gelişmiş ve değişmiştir. Fakat bu konuda tam bir görüş birliği sağlanamamıştır (Shane ve Venkataraman, 2000). Günümüzde kabul edilen ilk girişimcilik kavramının iktisadi tanımı Fransız kökenli Richard Cantillon tarafından 1755'te

yapılmıştır. Ona göre girişimciliğin baş aktörü girişimci gelirlerin belirsiz, harcamaların ise belirli olduğu koşullar içerisinde faaliyet gösteren kişidir (Güney, 2008). Başka bir ifadeyle Cantillon'un tanımına göre girişimci belirli fiyattan alış veriş yapıp belirsiz ortam ve fiyatlardan satan kişidir (Lindh de Monto, 2000). Bu dönem girişimci kavramı hükümetle anlaşılabilir bir işi bitirmeyi üstlenen kişi olarak tanımlanmıştır. Girişimciliğin önceden fiyatların ve çevre şartlarının belirlenemediği risk ve belirsizlik ortamında getirisi de belirsiz olan iş yapmayı üstlenmek anlamına gelip girişimciliğin bahsedilen risk ve belirsizlik yönleri ele alınmıştır. Bu dönem Cantillon hükümete birçok konutu, bankaları bu yöntemle yapan John Law'ın çalışmalarından yola çıkarak girişimci tanımını yapıyor (Hisrich ve Peters,2002).

18.yy'da parası olan ile paraya ihtiyacı olan arasında fark ortaya konuldu. Bunun sebebi o dönem gelişen endüstri ve teknoloji alanındaki buluşlardı, birçok buluş ve icat yapanlar buluşlarını pazarlamak için finansal sermaye bulmaları gerekmiştir. Pamukta yenilik getiren Whitney ve elektrik alanında çalışan Edison yeni buluşlarını kendileri finanse edemiyordu. Dolayısıyla girişimci ile kapital sağlayan arasında fark görülmüştür (Hisrich ve Robers, 2002; Yurtsever vb.,2000).

19. yy'da dikkat çekici şey girişimcinin yöneticiden ayrı değerlendirilmemesi ve çoğu zaman ekonomik perspektiften değerlendirilmeleri idi. Girişimci kişisel çıkarı için işletmeyi düzenleyen ve işletendi. Rekabetçi ruhuyla yenilik yapmayan ama ürün üretmek için yeni teknolojiyi uyarlayan Carnegie bu dönem için uygun bir örnektir (Hisrich ve Peters, 2002). Yönetimsel rolünü ilk vurgulayan iktisatçı Jean Baptiste Say girişimciyi üretim faktörlerini birleştirmek ve koordine etmek suretiyle sorunun üstesinden gelen ve yeni bir sonuç ortaya çıkaran kişi olarak tanımlamıştır. Jean Baptiste Say'dan itibaren girişimcilik emek, sermaye ve tabiat faktörlerinin yanında dördüncü üretim faktörü olarak genel kabul görmüştür.

Girişimcilik işletme dalında yoğun incelenirken ekonomi alanında 1980'lere kadar bir yer edinmemiştir. 18.yy'daki gelişmeler üretim ve sermaye yatırımının otomatik süreçler olarak algılanmasına yol açmıştı. Üstelik makro düzeyde ele alan ekonomi biliminde piyasalar firma içi gelişmelerden ziyade dışarıdan gelen müdahalelerle dengeye ulaşılacağı görüşü hâkimdi. Smith'in kapitalist ile aynı gördüğü girişimci teoride özel bir konuma sahip değildi, neo-klasik ekonomide işyeri yöneticisi olarak düşünülmüştür. Adam Smith girişimcilere klasik sermayedarlar ve yöneticiler olarak bakmış ve girişimde bulunma eylemlerini gelir elde etme güdüsü olarak açıklamıştır. İngiliz ekonomi teorisinin aksine Amerikan ekonomi teorisi nispeten farklı gelişmiştir. 19.yy'da profesyonel orta kademenin oluşmasıyla Marshall'ın yönetenler ile bizzat işi uygulayanların farklı kişiler olduklarını ifade eden görüşüyle karşılaşmaktadır. Alfred Marshall girişimci ve işletme sahiplerini "yeniliğe açık ve yeni çalışma metodlarını geliştiren ve

risk altına giren bireyler” olarak tanımlıyor. Say risk alan ve yönetici özelliklerini bir araya getiren girişimcinin sermayedardan farklı olduğunu savunmuştur. Shumpeter’in değişimlerin dışarıdan değil içeriden geldiği ve girişimcilerin piyasaların baş aktörü olduğu görüşü ekonomi teorisinde girişimciye yeni bakış açısı getirmiştir (Güney, 2008; Lindh de Monto, 2000; TÜSİAD, 2002).

20.yy’ın ortalarında girişimci ile icatçı kavramları birleştirilmiştir. Shumpeter’in “yenilik” vurgusunda bunu açıkça görebiliriz. Shumpeter’in (1961) “yenilikçilik” yönünü vurgulayarak bir yeni ürünün (mal veya hizmetin)/yeni kalitesinin bulunması; yeni üretim sürecinin/tekniklerinin geliştirmesi; yeni ihracat pazarını bulması; yeni hammadde/yarı mamul, arz kaynakları veya yeni organizasyon yapısının oluşturması/endüstrinin yeniden yapılanması olarak yıkıcı yenilik tanımına yer vermiştir. Girişimcinin iş ve işletmeyi yöneten kişiden farklı olduğunu ortaya koymuş ve girişimci yenilikçilik yönüyle yeni mal ve hizmet üreterek yeni talepler oluşturarak mevcut piyasayı tahrip ederek yeni dengeler yarattığını belirtmiştir. Bu durumu “yaratıcı-yıkıcılık” olarak ifade etmiştir. Girişimcilerin fonksiyonlarını sıralamış ve yöneticiler ile girişimcileri ayırt eden temel farkın risk üstlenme olduğunun altını çizen John Stuard Mill’in aksine risk kavramının hem yönetici hem de girişimci için geçerli olduğunu ve ayırt edici özelliğin yenilik olduğunu söylemiştir. Shumpeter girişimciyi piyasaların önemli aktörleri ve ekonomik gelişmenin dinamosu olarak ele almıştır. Böyle bir tanım girişimciye zor görev yüklemiştir. Onun şimdi hem değişen piyasa ve çevre koşullarını değerlendirmesi hem de yeni bir şey ortaya koyması gerekiyordu. Tabi literatürde Shumpeter’in girişimcilik piyasaları yıkar tezinden farklı görüşler de vardı. Mesela, Kirzner girişimciler piyasayı dengeye götürür tezini savunuyordu (Shumpeter, 1961).

Girişimciliğin önemli isimlerinden McClelland toplumların ekonomik gelişmelerinin bireysel girişimciliğe bağlı olduğunu savunmuştur. Bireysel girişimciliğin başarı güdüsüyle kuvvetli ilişkisinden söz eder. Girişimciyi enerjik ve orta düzeyli risk almaya eğilimli kişi olarak tanımlamıştır (Güney, 2008).

Tablo1: Girişimci ve girişimci tanımlarının yıllar içindeki Gelişimi.

YILLAR	TANIMLAR
Ortaçağ	Büyük ölçekli üretim projelerinden sorumlu kişi.
7. Yüzyıl	Hükümete sabit fiyatlı bir 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 Baptiste Say: Sermayeci karından ayrılmış girişimci karı.

1876	Francis Walker: Sermaye temin edip faiz alan ile yönetsel yeteneklerden dolayı kazanan arasında ayırım.
1934	Joseph Schumpeter: Girişimci bir yenilikçidir ve denenmemiş teknolojiler geliştirir.
1961	David McClelland: Girişimci enerjik, ılımlı bir risk alıcıdır.
1964	Peter Drucker: Girişimci fırsatları maksimize eder.
1975	Albert Shaper: Girişimci inisiyatif alan 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.
1985	Robert Hisrich: Girişimcilik malı, 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/hizmet yaratma sürecidir.
1993	Fry: Girişimcilik yeni işletmelerin yenilikçi risk alma yönetimi kullanımı yoluyla başlatılması ve/veya büyütülmesidir.
1998	Lounsbary: Girişimcilik, fırsat elde etmek için alternatif üretim süreçlerini inceleme ve onların optimizasyonu faaliyetini sağlama sürecidir.
1999	Timmons: Temel olarak girişimcilik yaratıcı 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 Hodgens: Kaynakları toplayan faaliyette bulunacak alanla ilgili tüm bilgi e 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: Akt. Çesteneçi (2012: 6-7).

1.2.GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK KAVRAMLARI

Girişimci ve girişimcilik sosyoloji, iktisat ve işletme gibi alanların ilgisini çeken konulardan olup kelimenin kökeni Latince “intare”den, İngilizce “enter” giriş ve “pre” ilk, “enterpre-neur” ilk girişen, Fransızca “iş yapan” anlamını ifade eden “entreprenre” (Akpınar 2009), Türkçede “üstlenmek” fiilini anlatır (Güney, 2008). Günümüze kadar gelişen ve değişen girişimci ve girişimcilik kavramları konusunda ortak ve net bir tanımdan bahsetmek mümkün değildir. Ortak noktaları bulunmakla birlikte yapılan farklı tanımlamaları aşağıda görebiliriz.

Bir ekonomist için girişimci kaynakları, işgücünü, hammaddeyi ve diğer gereçleri önceki değerinden büyük bir değer yaratmak için bir araya getiren ve değişimi, yeniliği ve yeni düzeni yapandır. Bir psikolog için ise böyle insan belli bir şeyi elde etmek veya ulaşmak, denemek, başarmak ve belki başkasının otoritesinden kaçmak gibi gerekçelerle harekete geçendir. Bir işadamı için girişimci tehdit, tehlikeli rakip olurken bir başkası için aynı girişimci ortak, tedarikçi, müşteri veya başkaları için zenginlik yaratan biri olabilir (Hisrich ve Peters, 2002: 10).

Türk Dil Kurumu'nun İktisat Terimleri sözlüğünde girişimci şöyle tanımlanıyor: “Emek, sermaye ve doğayı bir araya getirerek üretim sürecini bir üretim faktörü olarak tasarlayan, örgütleyen ve onun tüm riskini üstlenen kişi.”

Hisrich'e göre “Girişimci değeri olan yeni bir şeyi yaratma süreci için zaman ve çaba harcayarak maddi ve manevi özveride bulunarak finansal, fiziki ve sosyal risk yüklenen ve bunun karşılığında kişisel, parasal tatmin ve bağımsızlık elde eden kişidir” (Hisrich ve Roberts, 2002).

Kirzner: “Kar fırsatlarını değerlendirme konusunda tetikte olan, fırsat tanımlayıcı, uyanık kişiler” (Kirby, 2003). Girişimcinin ihtiyaç duyduğu şey bilgi için nereye bakacağını bilmek.

Timmons: “Hiçbir şeyden bir şey yapma inşa etme kabiliyeti olan. Başlatma, yapma, ulaşma, girişimde bulunma, iş kurma, seyretmektense analiz ve betimlemektense başkalarının kaos gördüğünde fırsat görendir” (Lindh de Monto, 2000).

Güney'in (2008) tanımına göre: “Girişimci pazarda mevcut bulunan fırsatları gözleyen ve saptayan, bu fırsatları ve tüketicide var olan talebi iş fikrine dönüştüren, kaynakları bir araya

getirerek işletme kuran, risk alan kişidir. ” Girişimci projenin finansmanını, üretimi, üretim süreçlerini ve insan kaynaklarını yönetir. Üründe, yönetimde, teknolojiye ve ürünlerin pazarlanmasında sürekli yeniyeye doğru değişme çabasını sürdürür.

Görüldüğü üzere teoride girişimciyi bazıları işletme sahibi veya yönetici, yaratıcı, yenilikçi olarak görürken diğerleri en temel özelliği olan finansal riski üstlenmesinden söz etmişlerdir.

Girişimci kavramının dar ve geniş olmak üzere iki anlamı vardır. Yukarıdaki tanımlamalar ekonomik olmaları sebebiyle dar tanımı olarak kabul etmek mümkündür. Zira girişimcinin geniş anlamı insanın davranış türüyle alakalıdır. Geniş anlamda girişimci mal ve hizmet üretimi veya yeni işletme kurmayla yahut ekonomik değer yaratmayla sınırlı değildir. Girişimci kişiliğe sahip olan insanın zihniyeti ile ilgili olaydır, yenilik peşinde olan, girişimci hareketin olması ve düşünme tarzıyla ilgilidir. Girişimcilerin davranış ve eylemleri işletme harici yerlerde görülür ve onların özellikleri, fikirleri, tutumları, yeterlilikleri, becerileri ve sahip oldukları kaynakların sonucudur (Kirby, 2003).

Kirby kitabında justgiving.com sitesinin kurucusu gazeteci Anne Marie Huber adlı kızıdan bahseder. Kızın amacı kâr elde etmek değil site aracılığıyla yoksullara yardım etmektir. Bağış yapmak isteyenler ile yoksullar arasında internet sitesi aracılığıyla köprü kuruyor ve bu şekilde yardım ediyordu. Kirby (2003) kitabında bir de kadın özgürlüğü, hayatını kontrol etme hakkını savunan bayandan bahseder. Tabi bu örnekler sosyal girişimcilere örnek getirilse de önemli bir nokta var, o da girişimci kavramının geniş anlamını yansıtıyor olmasıdır.

Şüphesiz girişimciliğin geniş anlamı içinde dar anlamı da barındırdığı için aralarına net çizgi çekmek mümkün değildir. Dar anlamda tarif edilen girişimci aynı zamanda geniş anlamdaki girişimci özelliklerini taşıyabilir. Birçok tanımda bu anlamlar iç içe geçmiştir.

Girişimcilik, girişimcilerin risk alma, fırsatları kovalama, hayata geçirme ve yenilik yapma süreçlerinin tümüne verilen addır (TÜSİAD, 2002).

Friedrich von Hayek de girişimciliği süreç olarak tanımlıyor. Girişimcilik bir süreçtir ve önemli unsur da insandır. Toplumun ihtiyaç duyduğu mal ve hizmeti üretmek için parasını ve emeğini ortaya koyarak belli bir risk üstlenen kişidir. Girişimcilik süreci belirsiz, riskli olabilir fakat her zaman dinamiktir.

Girişimcilik genelde yeni iş kurma ve küçük işletme yöneticiliği ve işini yürütme ile eşitlenmektedir. Yani girişimcilik kavramı girişimci kişiden yola çıkarak açıklanmaya çalışılmıştır. Fırsatları görüp değerlendiren ve kaynakları bir araya getirip mal ve hizmet üreten insan olarak ve onun ne yaptığıyla ilgili tanım yapılmıştır. Girişimci ve girişimde bulunma ve

küçük işletme sahibiyle işletme kurma arasında farklar bulunmakla birlikte bu kavramlar girişimcilik kavramını tanımlamak için eksik kalmışlardır. Çünkü girişimci kişinin yanı sıra girişimcilik kavramı özünde kişinin girişimde bulunduğu ortam farklılıklarını da kapsamaktadır. Tüm girişimcilerin aynı şartlar altında girişimde bulunduğu varsayılmaz. Dolayısıyla kavram kim, nasıl ve hangi şartlarda yeni değer yaratıyor sorusundan yola çıkılarak daha bütüncül bir tanımına kavuşuyor (Kirby, 2003; Shane ve Venkataraman, 2000).

Akpınar (2009): “Zenginlik yaratmanın dinamik süreci”.

Girişimcilik küçük girişimle veya özel sektörle veyahut kârla sınırlı değildir. Ama ekonomide girişim kâr elde etme aktiviteleriyle ilişkilendirilmiştir. Ekonomideki girişimciliğin anlamı:

- ❖ İnnovasyon ve değişim.
- ❖ Yeni bir şeyi başlatmak.
- ❖ İşi büyütme.
- ❖ İşyeri açmak.
- ❖ Bölgesel gelişme olarak belirtilmiştir (Kirby, 2003).

1.3.BAŞARILI GİRİŞİMCİLERİN ÖZELLİKLERİ

Girişimcilerin doğuştan mı girişimci özelliklerine sahip oldukları yoksa girişimcilik öğrenilebilir bir şey mi olduğu tartışması literatürde süregelmiştir. Doğuştan gelen yetenek olduğu görüşüne karşın Peter F. Drucker girişimciliği öğrenilebilir olduğunu savunur (Lambing ve Kuehl 2003).

Farklı kişiler tarafından girişimciyi tanımlayan bir takım özellikler sıralanmıştır. Örneğin, Gibb 12, Hornaday 40, Timmons 19 noktadan oluşan girişimci özellikleri listesini yapmışlardır. Tabi bu alandaki çalışmalar genelde Anglosakson ülkelerinde yürütüldükleri için o gelenekten etkilenmiş olabilirler. Dolayısıyla bilim adamlarının sıraladığı özelliklerin her bir girişimcide aynı olması beklenemez, tek tip girişimciden de bahsedilemez. Buna göre Lessam 7 girişimci türü ortaya koymuş ve onların genel olarak özelliklerini saymıştır (Kirby, 2003). Teorideki girişimcilerin özellikleri konusunda anlaşmaya varılmamış olsa dahi girişimcilerin temel özellikleri şunlardır:

- ❖ Yaratıcılık: Değişen çevre koşullarında müşteri ihtiyacını karşılamak için girişimci yaratıcılığını kullanarak yeni mal veya hizmet, yeni teknikler, yeni pazarlar, yeni hammaddeler, vs. bulan kişidir.

- ❖ Belirsizlik ve riske karşı tutum: Genelde girişimciler bilginin az veya karmaşık durumlarında karar alan insanlardır. Girişimcilerin yaptığı kumar oynamak değildir riski yönetmektir.
- ❖ İçsel denetim ve Özgüven: Girişimciler kendilerinin bir işi başaracağına inanan insanlardır. Rotter 1966'da birey denetimini ikiye ayırmış; dışsal ve içsel olarak. Dışsal denetimli olan insanlar dışsal güç tarafından yönlendirildiklerine inanırlar ve başarısızlıkla karşılaştıkları zaman dışarda günah keçisini bulurlar. Hâlbuki içsel denetimli insanlar eylemlerinin kendi sorumlulukları altında olduğu bilincindedirler.
- ❖ Başarısızlıktan öğrenme: Girişimciler başarısızlıkla karşılaştıklarında sadece sonuca bakmazlar, tablonun tamamına bakar ve kendisi için ders çıkarırlar.
- ❖ Liderlik özelliği ve geleceğe doğru yönelme: Vizyon sahibi kişilerdir. Bir amaçları vardır ve o amaçlarına ulaşmak için etraflarındaki etkilerler, arkasından sürükleyip motive ederler.
- ❖ Bağımsız olmak ve başarıma isteği: Öz denetim ve güvenle yakın ilişkilidir. Onlar için önemli olan başarı isteği, para ise başarısını ölçme aletidir. McClelland bireyin başarı ihtiyacında 3 nokta üzerinde durmuştur. 1-Bireyin kendi amacını tespit etmesi, çözümü kendi elde etmesi, amaçlarına ulaşmak için çaba göstermesi. 2-Orta derecede risk alabilmesi gerekir ve işlerini şansa bırakmamalı. 3- Amacına göre görev yüklenmesi ve karar sonucunu görebilmesi. Başarı ihtiyacı ile girişimcilik arasında güçlü bir ilişki görmektedir.
- ❖ Çabaların karşılığını alma isteği: Girişimci işleri akışına bırakmadan sonucuna bakar işlerinin. Yapılması gerekenleri tekrar gözden geçirir.

Literatürde farklı yazarlar tarafından öne sürülen girişimci özellikleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Tablo 2: Girişimcilerin Temel Özellikleri

Tarih	Yazar	Özellikler
1848	Mill	Risk alma
1917	Weber	Biçimsel otoritenin kaynağı olma
1934	Shumpeter	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, İletişim becerisi, Teknik bilgi
1965	Litzinger	Riski tercih etme, Tanınma, Babacanlık, Liderlik
1965	Schrange	Doğru algılama, Güç motivasyonu, Gerginliğin

		performansı azalttığı gerçekliliğinin farkına varma
1971	Palmer	Risk Ölçme
1971	Hornaday 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/ özgüven, Amaca dönüklük, Orta düzeyde risk alma; Kontrol Odağı, Yaratıcılık/ Yenilikçilik
1980	Brokhaus	Risk üstlenme eğilimi
1980	Sexton	Enerjik olma/hırs; Olumlu terslikler
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, Welsh-Young	Büyümeye dönüklük Bağımsızlığa-dönüklük, zanaatkârlığa dönüklük Kontrol kaynağı, özgüven, yenilikçilik

Kaynak: Güney S. (2008: 57-58)

Bu genel girişimcilik özelliklerinin yanı sıra girişimcilerde duygusal zekâ, kendini işe adama, motivasyonun yüksek olması, mükemmeliyetçi olmaları, değişimi fırsat görmeleri, ileriye ve büyük resmi görebilmeleri, sıra dışı olmaları gibi özellikleri sayılmaktadır. Aralarında ise en belirgin ve her bir girişimcide olan özellik risk alma ve herkesin görmediğini görüp bunları fırsata çevirebilme özellikleridir (Akpınar, 2009).

Girişimsel özelliklerin yanında girişimcilerde bazı beceriler de incelenmiştir. Teknik beceriler, yönetim becerileri ve kişisel girişimsel beceriler olarak. Teknik beceriler bunlar: yazma; sözlü iletişim; çevreyi izleme; teknik yönetim; teknoloji; dinleme; düzenleme becerisi; şebeke oluşturma; yönetsel tarzlar. Yönetim becerileri arasında: planlama; amaç oluşturma; karar verme; insan ilişkileri; pazarlama; müzakere. Kişisel girişim becerileri: iç kontrol ve disiplinli olmak; risk almak; yenilikçi olmak; vizyon sahibi olmak vb.

1.4.GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Literatürde Girişimciliği etkileyen faktörleri açıklarken girişimciyi etkileyen aile, eğitim ve din faktörleriyle sınırlarsak eksik kalır zira bireyin içinde bulunduğu toplum ve çevre şartları göz

ardı edilmiş olur. Girişimciliği etkileyen faktörleri Lambing ve Kuehl (2003) 4 grupta toplamışlardır. Bunlar: birey; etnik-kültürel çevre; toplum şartları ve bunların karması. Şimdi bunları sırasıyla açıklayalım.

1.4.1.Birey

Birey veya girişimci birey hiç kuşkusuz ki girişimcilikte baş aktör ve en etkili faktördür. Yeni firmaların kurulmasında, büyümesinde, gelişmesinde, piyasalara yeni mal ve hizmetin üretilmesinde girişimci başlatıcıdır. Fırsatları görebilen, yeniliklere koşan, risk alıp ekonomik değer yaratan, öngörülü vs. bir girişimci bireyi ortaya çıkmasında bir takım alt faktörler söz konusudur. Bunlar aile, eğitim ve dindir (Akpınar, 2009).

- ❖ **Aile:** Sosyologların toplumun çekirdekleri diye betimledikleri aile bireyin büyüdüğü ortamdır. Aile içindeki etkileşim bireyin yaşamı boyunca devam eder. Eğer çocuk aile içinde cesaretlendirilir, eylemleri desteklenirse girişimci duygusu gelişir. Tersine sürekli eleştirilir, cezalandırılır, engellenirse ve itaat etmeye zorlanırsa bireyde suçluluk ve bağımlılık duygusu ve başarısızlık duygusunun ağır basmasına yol açmakta ve girişimcilik ruhu bastırılmaktadır. Collins ve Moore girişimcinin davranışları çocuklukta deneyimlere bağlıdır. Bu yüzden bu tür aile yapısı içinde yeniliklere açık, bireysel başarıyı hedefleyen dinamik, üretken ve risk alabilen girişimcilerin yetişmesi zordur. Aile içinde girişimci birilerinin olması bireyin girişimci olmasına yatkınlık kazandırır (Güney vd.,2006: 69).
- ❖ **Eğitim:** Aileden sonra toplumda bireyi etkileyen en önemli kurumdan biri eğitimidir. Ezberciliğe dayalı, yenilik ve yaratıcılığa izin vermeyen eğitim sistemde girişimci kişiliğin yetişmesi ihtimali daha azdır. Onun eğitim hayatında girişimcilik özelliklerini köreltici baskı ve davranışlar, onun meslek seçimini, risk almaktan korkan, yenilik ve yaratıcılıktan uzak rutin işleri seçmesine neden olabilir. Önemsiz ve değişen bilgileri vermenin yerine temel bilgileri öğretip düşünmeye iten programlar girişimcinin yetiştirilmesinde büyük öneme sahiptir. McClelland 1950’de farklı ülkelerdeki çocuk hikâyeleri ile ekonomik büyüme oranları arasında olumlu ilişki tespit etmiştir. Girişimcilik eğitimde cazip bir meslek olarak gösterilip, özendirilebilir (Akt. Dere, 2010: 10).
- ❖ **Din:** Din bazen olumlu bazen olumsuz etki etmektedir girişimciliğe. Weber çalışmalarında din ve ekonomik olayların bağlantısını ortaya koyar. Kapitalizmin temelinde Protestan iş ahlakını görür. Protestan dininde zevklerin ertelenmesi, tutumluluk, çalışkanlık, çilekeşlik başarılı

girişimcide de görülür. Diğer bir örnek getirecek olursak, İslam dininde servete ve kazanca olumsuz tutumu görebiliriz. Osmanlıda girişimcilerin olmamasının sebebi çoğu zaman İslam dini olarak gösterilse de tek neden olmadığı göz ardı edilmemelidir (Arslan, 2012).

1.4.2.Etnik-Kültürel Faktörler

Bazı kültürlerde veya etnik gruplarda girişimcilik düzeyinin diğerlerine kıyasla daha yüksek olduğu gözlemlenebilir. Kültür bilindiği üzere siyasi, ekonomik ve toplumsal hayatı şekillendirir. Aynı şekilde girişimciliği de şekillendirerek girişimciliğin gelişmesi için uygun şartlar hazırlar veyahut engeller. Değer ve inançlar konusunda mesela Japonlarda başarıma duygusu çok yüksektir. Amerikalılarda içsel kontrol söz konusu iken, Ruslarda bu gözlemlenmiyor. Etnik-kültürel faktörün diğer bir yönü de girişimcilik olgusuna nasıl bakıldığıyla ilgilidir. Kanada'da yapılan göçmen girişimci araştırmasında Hintliler için girişimci olmanın toplum içinde prestiji arttırarak iyi olurken, Haitili biri buna (self esteem) alt tabakadan birisinin yapacağı iş olarak algıladığı gözlemlenmiştir. Aynı şekilde bayanlar için girişimci olmasından ziyade evlenip, evde oturması, çoluk çocuk bakması uygun görülmesi de toplumdaki bayan girişimciliğini engelleyici örnektir (Lambing ve Kuehl, 2003). Benzer şekilde, bazı yazarlar 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, 2008:225).

1.4.3.Toplum Şartları

Girişimcilik olgusunu etkileyen faktörler arasında toplumda oluşan şartlar vardır. Bazı olaylar birey ve kültürden bağımsız olarak girişimciliği etkiler. Bir örnekle buna açıklık getirelim; diyelim büyük bir işletmede küçülmeye gidildi. Orada çalışıyor olan ücretli biri işini kaybedince ve iş bulamayınca yaşamını sürdürmek için bir şey yapmaya bir şekilde para kazanmaya zorlanır (Lambing ve Kuehl, 2003).

1.4.4.Şartların Karması

Son faktör olarak bunların karmasından bahsedilir.

Kirby de girişimciliği etkileyen faktörleri 4 grupta inceler. Fakat onun gruplandırması biraz farklıdır.

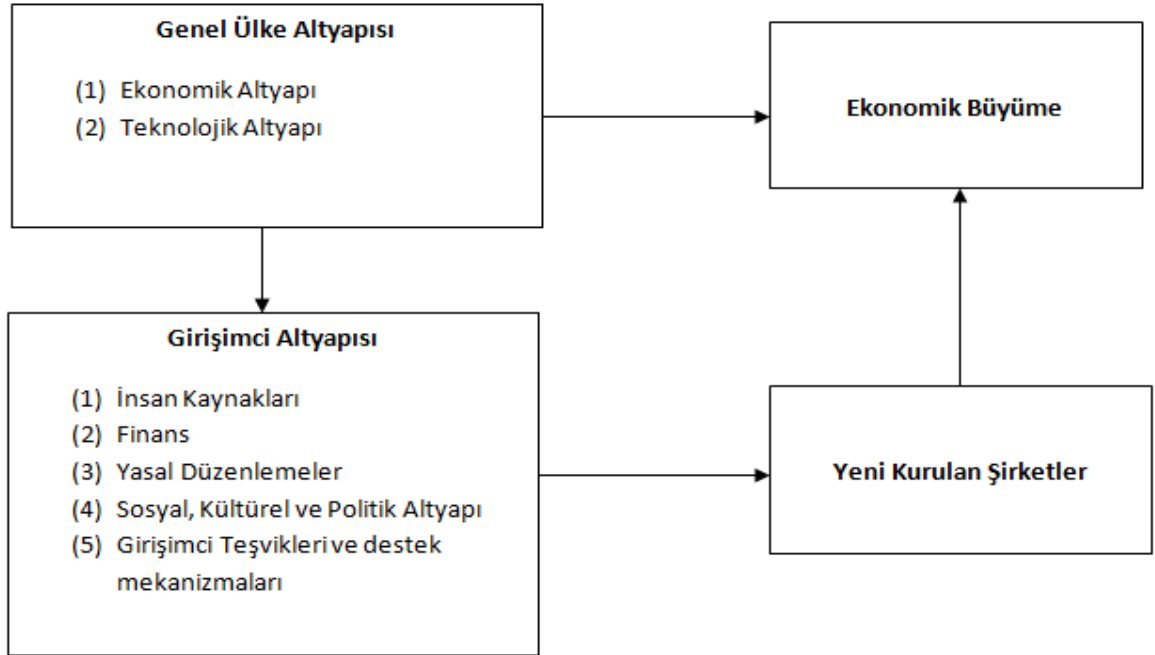
- 1- Girişimcilik kültürü.
- 2- Sosyo-kültürel faktör: Din, eğitim, aile, tarih, rol model.

- 3- Politik-ekonomik faktör: Ekonominin durumu, iş piyasasının durumu, endüstri yapısı, evde çalışma imkânı, network franchising.
- 4- Kurumsal ve organizasyon faktörü: Fordist ve post-fordist, işyerindeki kültür (corporate culture), işyerindeki saygınlık.

Şekil 1’ de kolaylıkla anlaşılacağı üzere, girişimcilik değerlendirilirken ülkenin genel altyapısı ve girişimcinin kendi altyapısı göz önünde bulundurulmak durumundadır. Ülkenin sahip olduğu ekonomik ve teknolojik altyapı olanakları girişimcinin üzerinde de etkiler bırakacak, bu durum da yeni işletmelerin kurulup kurulmamasına karar verilmesini etkileyecektir. Nihayetinde bu durum ekonomideki büyüüp büyümeme durumunu ortaya çıkaracaktır. Yetersiz ülke ve girişimci altyapısı ekonomik büyümeye olumsuz etki ederken, aksinin söz konusu olması halinde ekonomik büyüme ivme kazanabilecektir (Boz, 2007:8).

Girişimciliği etkileyen faktörlerine bütüncül bakış açısını aşağıdaki şemadan görebiliriz:

Şekil 1: Girişimciliği Etkileyen Faktörler



Kaynak: TÜSİAD (2002: 48)

1.5.GİRİŞİMCİLİĞİN ÖNEMİ

Girişimcilik sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş ile birlikte büyük önem kazanmıştır. Yapılan araştırmalar G-7 (Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, İngiltere ve Amerika) ülkelerinde girişimcilik düzeyi ve yıllık büyüme oranları arasında ilişki olduğunu ortaya

koymuştur. Amerika’da girişimcilik 1- yenilik, 2- yeni işletmelerin kurulması ve 3- istihdam yaratması açısından çok önem verilen konudur (Güney, 2008). 29 ülke arasında Dünya Girişimcilik Platformunun (GEM) yaptığı araştırma da yüksek girişimcilik faaliyetleri ile ülkelerin ortalama ekonomik büyümeleri arasında olumlu ilişkiyi göstermiştir (TÜSİAD, 2002). Girişimcilik durağan ekonomilerde canlanma, tekdüze piyasada yenilik ve çeşitlilik, geri kalmış iktisadi ortamda ilerlemeyi sağlar.

OECD’ye göre girişimcilik pazar ekonomisinin en önemli fonksiyonlarının merkezinde yer alıyor (Akpınar, 2009). Günümüz ekonomilerinde en büyük sıkıntı şüphesiz ki yüksek işsizlik oranlarıdır. Girişimcilik yeni işletmelerin kurulmasını sağlamakla iş ve istihdam yaratarak işsizliğe çözüm sunuyor. Bu iş ve istihdamın sonucu olarak insanlar istek ve ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri alabiliyor, yaşamını sürdürecektir gelir elde ettikleri iş buluyor, ekonomiler de bu sayede canlanıyor ve ülke gelişime doğru yol alıyor.

Toplumsal kalkınma ve refahın temelidirler girişimciler. Toplumun daha iyi şartlarda yaşamasını, refah düzeyinin yükselmesine doğrudan etkide bulunurlar. Diyelim girişimcilerin çokluğu daha fazla finans kurumu, daha fazla ilan ve gazete, daha fazla haber, şehrin tanınması, belki üniversitenin veya diğer önemli kurumun açılması, mağazaların çoğalması, aktivitelerin artması, daha fazla iş imkânı oluşması ve gelirin artması vs. demektir. Bu refahı artırır hem de şehirselleşme, bölgesel gelişme katkı sağlar (Akpınar, 2009).

Dolgun Uğur’un kitabında (2003) dediği gibi girişimci ekonomik faydanın yanı sıra toplumsal fayda üretme görevi yüklenir. Ülkede girişimci sayısı ve çeşidi ne kadar fazlaysa insanların ve toplumun elde ettiği fayda da o kadar fazla olur. İnsan istediği/ihtiyaç duyduğu malı veya hizmeti aldığı zaman mutlu oluyor. Girişimciler bu noktada insan istekleri ve ihtiyaçları doğrultusunda hareket ederek talepleri karşılıyor. Değişen zaman ve çeşitlenen zevklere cevap verebilen insanlar girişimcilerdir. Onlar insanların zamana ve şartlara göre toplumun neye ihtiyacı olabileceğini veya neyi isteyebileceklerini öngörürler, çeşitli mal ve hizmet üretirler. Dolayısıyla bir toplumda daha çok girişimci demek daha çok ve çeşitli mal ve hizmet demektir, bu da her biri özel olan toplum bireylerinin her birine özgü ürün ve hizmet demektir. Yenilikleri topluma yansıtarak hem bireye katkı sağlarlar hem toplumun çağdaşlaşmasında rol alırlar.

Girişimcilerin çok olması rekabeti artırır. Girişimci rakiplerini geçebilmek için giderlerini olabildiğince aşağı, gelirlerini yukarı çekmeye çalışır. Gelirlerini rakiplerinden dolayı çok yukarı çıkaramadığı için doğal olarak giderlerini aşağı çeker, bunun bir sonucu olarak da kaynakları etkin kullanmanın yollarını araştırır. Sonuç olarak kaynaklardan optimum derecede

istifade edilir ve gereksiz israflardan kaçınılır. Yani ekonomik kaynakları yeni biçimde birleştirerek düşük üretkenlikten yüksek üretkenlik alanlarına taşır.

Girişimcilik ekonomik ve toplumsal katkı sağlamanın yanında kültürel ve siyasi gelişmeye katkı sağlar. Girişimci bilim dünyası ile gerçek dünyanın arasında köprüdür. Bilimdeki buluşları yaşamımıza yansıtarak, yenilikleri hayata taşıyarak yaşamımızı etkiler. Yeni endüstrilerin doğmasını sağlar. Girişimcilik yeni düşüncelerin ortaya çıkmasını ve uygulanmasını teşvik eder.

2.BÖLÜM

ETNİK GİRİŞİMCİLİK/GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİ

2.1.ETNİK GİRİŞİMCİLİK/ GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİ / AZINLIK GİRİŞİMCİLİĞİ VE İLİŞKİLİ TEMEL KAVRAMLAR

İletişim ve ulaşım teknolojilerin sonucunda sadece insan hareketliliği artmamış aynı zamanda belli coğrafyayla sınırlı kalmayan etnisite, ırk ve milletler farklı ülke ve coğrafyaların iş dünyasına hem çalışan hem iş sahibi olarak katılmışlardır. Bu süreçte sosyoloji, ekonomi, yönetim bilimi ve coğrafya gibi alanların yeni konusu “*göçmen girişimciliği*”, “*etnik girişimcilik*” veya “*azınlık girişimciliği*” kavramları ortaya çıkmıştır. Bu alandaki araştırmalarda üç kavramın bazen aynı anlamda bazen de küçük farkı belirtmek amacıyla kullanıldığı görülmektedir. Hepsi göçmen azınlığı veya göçmen grupları incelemiyor mu? Hayır. Bir biriyle iç içe geçen fakat yasa ve araştırmalarda farklı şekilde ele alınan kavramlardır bunlar. Azınlıklar ülke halkının bir parçası olup ayrı düzenlemelere tabi olabilirler, göçmenler ise nüfus kayıt yasalarının konusudur. Etnik kökeni farklı olanların illa göçmen olması gerekmez. Sırasıyla ilişkili kavramları ve yukarıda iç içe geçen kavram tanımlarını inceleyelim (Fregetto, 2004: 255).

Göç insanlığın her döneminde karşılaştığı ve insanlığın kaderini etkileyen en önemli sosyolojik olgulardan bir tanesidir. İnsanlar için bazen bir zorunluluk, bazen yeni ve daha mutlu bir yaşam için bir çıkış yolu olarak görülür (Taş ve Çitçi, 2009). Bu süreci İçduyu ve Ünalın şöyle tanımlamışlardır: Coğrafi mekân değiştirme sürecinin sosyal, ekonomik, kültürel ve siyasi boyutlarıyla toplum yapısını değiştiren nüfus hareketleridir (Akt. Dere, 2010).

Göçmen girişimciliği: Göç sürecinin aktörlerine Sasse ve Thielemann’ın verdiği tanım şu şekildedir: Doğdukları veya vatandaşı oldukları ülkenin dışında 12 ay ve fazla süreliğine olan insanlar (Baycan ve Nijcamp, 2009: 375). Diğer bir tanım da: “Belli bir coğrafi alanda doğup başka bir ülkeye en azından bir yıl için yerleşen birey”(Oliviera: OECD:2010:126). Doğdukları ülkeden en az bir yıl başka bir yere yerleşen göçmenlerin ev sahibi ülkede girişimde bulunmaları göçmen girişimcilik kavramının temel anlamını ihtiva etmektedir. İki kelimenin yan yana gelerek oluşturduğu göçmen girişimci kavramının ilk sözüne yukarıda ışık tutulmuş, ikinci kelimesi ise her ülkenin kendi yasa ve düzenlemelerine göre kabul edilen girişimci tanımından ileri gelmektedir. Mesela Sahin vd. (2009) göçmen girişimcinin tanımını şöyle yapıyor: “Spesifik bir sosyo-kültürel ve etnik arka planı veya belli ülke kökenli göçmenler

tarafından yapılan iş aktivitesi”. Görüldüğü üzere kavramın diğer benzer kavramlarla ortak “girişimcilik” kelimesi değil, kişinin göçmen olma özelliğine vurgu yapılmaktadır.

Etnik girişimcilik: Waldinger vd’e göre etnik girişimciler ortak ulusal arka plan veya göç tecrübelerini paylaşan insanlar arasında bağlantıların ve düzenli etkileşim biçimlerinin toplamıdır (Volery, 2007). Butler ve Greene’e göre etnik girişimciler: “Ev sahibi ülkeye vardıldıktan sonra, o ülkedeki resmi göçmenler ve göçmen olmayıp da ortak bir kökene sahip olduğu kimselerle kişisel bağlantılarını kullanarak kendi işini kuran kişilerdir”. Yinger’e göre etnik girişimcilik grup üyeliği kültürel mirasa ya da köke bağlı olan ve grup haricindekilere böyle bilinen iş sahibi azınlık veya kendine çalışan işçilerdir (Zhou ve Cho, 2010: 84).

Azınlık girişimciliği: ABD Ticaret Departmanı (U.S. Department of Commerce) yabancı iş sahiplerinin çoğunluk toplumdan olmayan girişimciler olarak değerlendirir (Baycan-Levent vd., 2006: 10). Amerika’da azınlıkların sahip olduğu girişimler hükümet anlaşmalarında önceliğe sahiptir. Göçmen ve etnik girişimcilik kavramları bazı araştırmalarda bir anlamda kullanılsa da çoğu araştırmacılar tarafından farklı grupları ayırt etmek için kullanılmıştır. Örneğin, Light çalışmalarında birinci kuşak göçmenler için göçmen girişimci, ikinci kuşak için onların artık göçmen tanımı kapsamına girmemesinden dolayı etnik girişimciler kavramını tercih etmiştir. Zhou ve Cho’nun da belirttiği gibi etnik girişimcilerin çoğu göçmen girişimcidir ancak hepsi değil. Göçmenlerin hepsi etnik azınlık olmasına rağmen kavram misafir ülkede uzun süre yaşayan etnik azınlıkları kapsamıyor. Örneğin, ABD’deki Afro-Amerikalılar, Avrupa’daki Yahudiler. Chaganti ve Greene etnik girişimcileri kuşağına bakılmaksızın bireyin kimliğinin belirlenmesi ve etnik verilerin arasındaki bağ güçlülüğünün fonksiyonu olarak açıklıyor. Ayrıca kavramlar arasında karışıklığa sebep olan bazı araştırmacıların göçmen olup olmamasına bakmadan etnik kökeni belirlemede soy isim kullanmalarından kaynaklanıyor. Azınlık girişimciler kavramı tüm göçmen ve etnik girişimcilere işaret etmek için kullanılıyor (Fregetto, 2004).

Gezen girişimci: Gezen girişimci (sojournery entrepreneur) kavramı kısa sürede para kazanıp kendi ülkesine dönmeyi düşünen tüccarlar diye tanımlanıyor (Zhou, 2004).

Arabulucu azınlık “middleman minority”: Tarih boyunca ticarete aktif olan ve işletme başarısına destek verip ömrünü uzatan etnik azınlık girişimcilerin kökeni olan gruptur. Bunlar toplumun belli etnik grubunda ticaret yapan fakat kendisi o gruptan olmayan azınlıklardır. Kendi azınlık veya etnik grubunda değil başka etnik grupta ticaret yaparlar. Kazanırlar fakat yatırımı orada yapmazlar. Bu kavramın karşıtı enclave girişimcilerdir, yani kendi ait olduğu etnik grubunda ticaret yapar, sembolik ve duygusal olarak müşteri kitlesine bağlılığı var,

yatırımı oradadır. Bu ikisinin ayırımı sosyal bağ ve sosyal yapı kavramlarının net anlaşılmasında yardımcı olabilir. Etnik farklılık yüksek olan yerlerde iki kavramın birleşmesi görülebilir (Zhou, 2004:1040).

Etnik ekonomi/ Etnik kontrol ekonomi: Light ve Gold “göçmen veya etnik girişimcinin, çalışanın, işe alanın veya ücret almadan emek sarf eden aile fertlerinin oluşturduğu etnik ekonomiden bahsediler. Etnik ekonomi “*property right*” mal hakkı ve “*ownership*” sahipliğe dayalıdır. Etnik kontrol ekonomi ise işletmelerin kontrolüne dayalı sayıları, konumlarından dolayı aynı etnik kökenden gelenlere birincil pazarda daha iyi işlere yerleştirme, çalışma koşullarını hafifletebilme, işsizliğe katkısı olabilen yönetici gibi kilit noktalardaki etnik azınlık ve göçmenlerin oluşturduğu ekonomidir. Etnik azınlığın işyerinin sahibi pozisyonunda olmamasına rağmen çalışan olarak belli önemli görevlerde bulunmalarıdır (Volery 2007).

Benzer kavramları açıkladıktan sonra diğer bir noktaya değinmek gerekir. Etnik veya göçmen girişimciliği tanımlarken bazı araştırmacılar bu azınlıkların girişimciliğin hangi noktasında yer aldıkları takdirde etnik veya göçmen girişimcilikten bahsedebiliriz sorusuna değinmişlerdir. Portes ve Jensen gibi bazıları belli etnik gruba ait olan ve işletilen işlerin olmasını yeterli bulurken Light ve diğerleri ayrıca çalışanların da aynı etnik gruptan olmasını tanıma katmıştır. Chaganti ve Green ise tanımlamaya topluma karışma derecesini de kattığını görüyoruz (Wang, 2010: 432). Günümüzde yapılan araştırmalarda göçmen veya etnik girişimcilik konusunda girişimcinin göçmen veya belli etnik kökenden olması kriterine bakıldığı görülüyor (OECD, 2010).

2.2.GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİ

Son otuz yılda dünyadaki göçmen girişimcilerin sayısı artarak konuyla ilgili literatür de büyümüştür. Göçmen girişimciliği araştırmaları ilk Light 1972, Bonachich 1973, Waldinder, Aldrich, Ward 1990 çalışmalarıyla ABD’de başladı (Nijcamp vb., 2009: 378; Brettell ve Alstatt, 2007) Orada 1880’lerde bile girişimci göçmenler çoktu. Avrupa II.Dünya Savaşı sonrası büyük sanayi fabrikalarında işçi talebi oluşana kadar homojendi (Volery, 2007). Bu yüzden Avrupa ve Avustralya’da araştırmaların daha yakın tarihte yürütüldüğünü görüyoruz. Yakın tarihte göçmen girişimci konusunun popülerlik kazanmasının sebebi dünyada ve bu ülkelerdeki hem göçmen oranlarının giderek artması¹ hem de göçmenlerin kurdukları işletmelerin (genelde küçük ve orta

¹ Dünya’da 160 milyon (tüm nüfusun 2-3%), ayrıca 10 milyon kadar kayıt dışı göçmenlerin olduğu tahmin ediliyor.) Avrupa’da 56, Asya’da 50 milyon ve 3.olarak kuzey Amerika’da 41 milyon göçmen bulunmaktadır (Baycan-Levent ve Nijcamp, 2009). ABD’de 2007 verisine göre göçmenler halkın 16%’sını oluştururken (Lofstom, 2011) Latinlerin payı 2005 yılı verisine göre nüfusun 14%’ü yani 42,7 milyon (Robles ve Cordero-Guzman,2007). Yeni göçmenlerin sayısı 1998-2008 arası artmıştır.

ölçekli işletmeler) ülke ekonomisinde yer edinmesidir.² Göçmenlerin kurdukları işletmelere Amsterdam merkezindeki yemek işletmeleri, Paris'teki Çin restoranları, Korelilerin New York'taki çamaşırhaneleri ve bakkalları, Silicon Valley'daki Tayvan, Çin ve Hint ileri-teknoloji şirketleri (Wang ve Li, 2007) Amerika'daki Koreli, Çinli ve Japon işletmeleri, Büyük Britanya'daki Güney Asyalı ve Fransa'daki Türk ve Kuzey Afrikalı işletmeler örnek gösterilebilir. Tablo 3'te 2009 yılına ait çeşitli ülkelerdeki yerli halkın ve göçmenlerin girişimcilik oranlarını görebiliriz. OECD'nin hazırladığı bu veride her ülkede olmamakla birlikte göçmenlerin daha yüksek girişimcilik oranları rahatça anlaşılabilir. Ayrıca göçmen girişimcilerin girişimcilik verileri yere göre değişiklik arz ederken zaman içinde farklılık sergileyebileceği de unutulmamalıdır.

Tablo 3: Ülkelerdeki yerli ve göçmenlerin girişimcilik oranları (2009).

Ülke	Yerliler	Göçmenler
Avustralya	16.3%	18.8%
Avusturya	9.3%	8.4%
Belçika	12.1%	15.5%
Kanada	14.5%	17.5%
Çek Cumhuriyeti	15.3%	19.6%
Danimarka	7%	9.6%
Finlandiya	9.6%	14.1%
Fransa	8.1%	10.8%
Almanya	10%	9.5%
Yunanistan	26.4%	10.6%
Macaristan	10.8%	16.4%
İrlanda	16.8%	9.3%
İtalya	23.6%	17.5%
Lüksemburg	5.4%	6.5%
Hollanda	11%	11%
Norveç	5.8%	6.9%
Polonya	11.2%	29.2%
Portekiz	15.6%	12.1%
Slovakya Cumhuriyeti	12.6%	26.4%
İspanya	16%	11.7%
İsveç	8.5%	10%
İsviçre	12.4%	9.1%

Almanya'da neredeyse ikiye katlanmış, Büyük Britanya'da her yıl 90 000 civarında artmış ve İtalya Fransa ve İspanya gibi ülkelerde artış gözle görülür ölçüde olmuştur (OECD, 2010a).

² Göçmenlerin girişimci olma oranı yerlilere kıyasla daha fazladır (Baycan-Levent ve Nijcamp, 2009;. Welsch, 2004) 12,7%-12% civarında. Hâlbuki bu veriler ülkeden ülkeye ve zamana göre değişebilmektedir. İç Avrupa'da Polonya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan'da gevşek vize uygulamasından, güney Avrupa'da daha alt bir meslek olarak bakılması ve Doğu Avrupa'da belli sebeplerden ötürü göçmen girişimcilik oranı 1,5-2,9 oranında daha yüksektir. Bunun tersine Batı Avrupa'da daha düşük oranlar görülebilmektedir (OECD,2010a).

Türkiye	21.5%	18.2%
Birleşik Krallık	11.9%	13.4%
A.B.D.	9.9%	10.2%

Kaynak: OECD (2010b), “Entrepreneurship and Migrants”, Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship, OECD.

Göçmen girişimciliği yerel ve ülke çapında ekonomik kalkınmaya ciddi itici güç sağlamıştır. Özellikle ABD ve birçok Avrupa ülkelerinde (Wang ve Li, 2007,.Baycan-Levent ve Nijcamp,2009).

Göçmen girişimcilik deyince genelde akla belli grubun mensubu o gruba yönelik mal veya hizmet sunmaya başlar. Grubun belli coğrafi alanda yerleşmesi avantaj sağlarken büyümenin sınırları da çizilmiş oluyor. Büyüyen ve başarılı olan işletme daha sonra dışa da açılır. Böyle bir açıklama yerine göre doğru olsa da göçmen etnik girişimciler hakkında doyurucu bilgi sunmuyor. Literatürde araştırmacılar üç yönde açıklamayı kullanmıştır: sosyolojik, ekonomik ve göçmenlik yasaları.

Sosyolojik açıklamalar: Weber’ci yaklaşımdaki açıklamalar kültürün önemine vurgu yapmıştır. Yoksulluk, işsizlik ve etnik dışlamadan ötürü iş bulamadıkları veya iş yerinde “cam tavandan” ötürü yükselmedikleri; dil, eğitim veya tecrübe eksikliği nedeniyle kendilerine iş açmalarını açıklayan dezavantaj teorisi. Göçmen veya etnik grubun sahip olduğu sermaye, ucuz işgücü, hazır müşteri vs. gibi kaynakların göçmenlere destek olduğunu belirten etnik kaynak teorisi (ya da kültürel teori). Etnik grup içi güven ve birliğin hazır korunmuş Pazar oluşturduğu etnik sınırlar (enclaves) teorisi. Arabulucu azınlıklar (middleman minority) teorisi ve misafir olarak göçmen girişimciler (sojourney entrepreneurs) teorileri sosyoloji alanındaki açıklamalara örneklerdir (Volery, 2007).

Ekonomik teoriler göçmenlerin girişimci olmak ile ücretli çalışmayı seçmeleri etnik gruplar arasında yetenek, sermaye ve motivasyona göre değiştiğini söyler. Aronson girişimciliğin ekonomik literatürünü güzel özetlemiştir: (Fregetto, 2004; İbrahim ve Galt, 2003).

- ❖ Riskten kaçınma: Göçmenler ücretli iş ile kendi işini kurmada riski az olana yönelirler.
- ❖ Likidite: Evan ve Javanovice göre ücretli ve girişimci olma tercihi mevcut varlık ve likiditesine bağlı diyor. Likiditesi büyük olan girişimciliği tercih edeceği varsayılıyor.
- ❖ Fayda: Göçmen yeteneği ve niyetine göre ikisi arasında seçim yapar.
- ❖ Ekonomi boşlukları ve Pazar koşulları: Etnik gruba özgü mal ve hizmetleri sunar ve engelleri az olan işe girerler.
- ❖ Boş bırakılan pazarlar: Belli bir Pazar ana kültür tarafından boş bırakılarak arabulucu azınlıklara ve göçmenlere bırakılır.

- ❖ Ülke yurtiçi hasılasında bölgesel ve alt bölge ekonomileri: İlk önce göçmen girişim göçmen veya etnik grup içinde faaliyet yürütür sonra yerel halk içinde faaliyet göstererek gelişir.
- ❖ Eşit genişleme hipotezi: Pazardaki fırsatlar her etnik gruba eşit dağıtılmaz, her grup fırsatları aynı tanımlamaz ve aynı şekilde enformasyon kaynakları bazı grupları belli alanlardan dışarıda tutabilir.

Light ve Bonacich göçmenlik yasalarının göçmen ve etnik girişimcilerin sayısını etkileyeceğini ilk belirtenlerdi. Her ülkenin göçmenlik yasaları kendi belirlediği uluslararası ticaret ve düzenlemeler, işsizlik oranları ve refah düzeyi, dünya sermaye piyasaları gibi şartlara ve izlediği politikaya göre düzenlenir (OECD, 2010b).

2.3.GÖÇMENLERİN YOĞUN OLDUĞU ALANLAR

Literatürde göçmen girişimcilerin belli alanlarda, pazarlarda, endüstrilerde yoğun oldukları gözlenmiştir.

Yaşadığı yerden başka bir yere yerleşen göçmenler birçok zorluklarla karşı karşıya kalmaktadırlar. İlk olarak sosyal çevre alışıldık şekilden tamamen farklı olabiliyor. Kültür, din, dil farklılıkları yanı sıra farklı bir siyasi ve idari yapı söz konusudur. Ayrıca ekonomik şartlar da geldiği ülkeden ayrıştığı için göçmenlerin göç öncesi şartları, göç süreci ve göç sonrası sürece bağlı olarak kredi sıkıntıları, dil bilmeme, ev sahibi ülkedeki prosedürlere uzak olmaları, diploma tanınma problemleri vs. gibi sorunlar riski düşük, özel bilgi gerektirmeyen, emek yoğun, büyük sermaye talep etmeyen küçük çaplı girişimleri tercih etmelerine sebep oluyor. Örneğin, manav, mağaza, inşaat, dükkân, lokanta, kalma yeri, çamaşırhane, taksi işletmesi vs. Portekiz’de Çinlilerin 77% satış, 19,6% kalma yeri işletmektedir; Afrika ülkeleri, Ukrayna ve Moldova göçmenlerinin sırasıyla 64%, 48%, 74% inşaat, Brezilyalıların 21,3% inşaat, 15,6 % satış, 15,2% sağlık sektörü ve 14,7% hizmet alanında olduğu tespit edilmiştir. Çinlilerin 95% 1 ile 9 arası kişiye istihdam sağlarken, Afrika ve Moldovalılar inşaat alanında yoğun olmaları sebebiyle 10 ile 49 kişi çalıştırıyor. Brezilya ve Çinlilerin orta ölçekli işletmeleri 13% ve 5% (Oliveira: OECD, 2010: 134). Göçmen girişimciler sadece etnik azınlığına yönelik olmayan farklı sektörlerde işletme kurarlar. Satışa yönelik işletmelerin oranı büyük olmasına karşın göçmen girişimcilerin çoğunluğu çeşitli diğer alanlarda faaliyet göstermektedirler. Avrupa’da 18% göçmenler inşaat, 8% profesyonel bilim ve teknoloji alanında, 6% üretim ve 6% insan sağlığı ve sosyal hizmet alanındadır. Amerika’da bu oranlar sırasıyla 15% inşaat, 12% dayanıksız malların üretimi, 8% finans ve sigorta, 6% ulaşım. Avustralya’da 21% inşaat, 9,5% profesyonel bilim ve teknoloji, 8% üretim ve 8% ulaşımda (Kloosterman ve Rath , 2001).

Spesifik olarak perakendecilik ve esnaflık gibi işleri yaptıkları düşünülse de göçmenler daha çok inşaat ve diğer çeşitli hizmet alanlarında oldukları söylenebilir (OECD,2010a).

Göçmen girişimciler çoğu zaman satıcı, perakendeci, toptancı, dükkân işleten, kuaför vs. olarak algılansa da endüstri sonrası dönemde vasıflı göçmenlerin artık ileri teknoloji endüstrisi, profesyonel hizmet ve uluslararası işlerde de aktif rol oynamaya başladığı görülmektedir (Zhou, Cho, 2010: 84; OECD,2010a). Saxenian (2002) Amerika'nın Kaliforniya eyaletinde 1980-1998 yıllar aralığında Çinli ve Hindistanlı vasıflı göçmenlerin teknoloji alanında 24% işletmeyi kurup veya yürütüp, yeni işyerleri oluşturup eyalet ekonomisine önemli katkı sağladıklarını belirtmiştir. Vasıflı göçmenler 2005 yılında Amerika'da 52 milyar satış yapıp 450.000 kişiye istihdam sağlamışlardır (Kumar, 2011). ABD'deki tüm mühendislik ve teknolojik işletmelerin 25% ini göçmenlere aittir (OECD, 2010b).

Başlığı ele alırken belli göçmen grupların belli alanlarda yoğunlaştıkları gözden kaçmamalıdır. ABD kentlerinde çeşitli alanlarda yoğunlaşan etnik grupları görebiliriz. Mesela, Toronto'daki Portekizli perakendeciler, Batı Virginia ve New York'taki Korelilerin çamaşırhaneleri ve Tayvanlıların Silikon Valley'deki "nokta-com" firmaları (Wang 2010:430). Benzer şekilde yukarıda örnekte görüldüğü gibi Portekiz'de Çinliler ticarete yoğunken, Moldovalı ve Afrikalılar inşaat alanında yoğunlaşmışlardır. Ya da 20.yy'ın başlarında ABD ve İngiltere'ye göç eden Yahudilerin hazır giyim ve fabrika dikiş alanında yoğunlaşmaları (Kahan, 1978).

Belli göçmen grupların belli alanlarda yoğun olmaları dil, kültür, din farklılıklarından ötürü göçmen ilk önce etnik kökeni aynı olanlarla iletişim kurduğu ve onların aracılığıyla vardığı ülkeyi tanıdığı ve sosyal çevreden ötürü grubun yoğunlaştığı işe yöneleceği açıklamaları mevcuttur (Zhou ve Cho,2010).

2.4.GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERİN ÖZELLİKLERİ

Göçmen girişimciler genel olarak literatürde tarif edilirken onların özellikleri girişimci olmayan göçmenlerle, ücretli çalışan göçmenlerle, ev sahibi ülke vatandaşlarıyla ve göçmen grupların bir biriyle kıyaslanarak sergilendiğini görüyoruz.

2.4.1.Göçmen Girişimcilik Oranı Daha Yüksek

En çok göçmen girişimcilerin ev sahibi ülkedeki yerli girişimci grupla karşılaştırmaları karşımıza çıkmaktadır. Göçmen girişimcilerin tüm göçmenlere oranı, yerli girişimcilerin yerli halka oranından yüksektir (Nijcamp ve Levent-Baycan, 2009: 378; OECD, 2010a). Bilim adamları göçmenlerin göç nedeniyle riske karşı tutumları, sosyal sermayenin yararları, etnik

Pazar, ayrımcılık, iş piyasasındaki şartlar gibi belli nedenlerin buna sebep olduğunu göstermişlerdir. Mesela, İspanya ve Belçika’da göçmenlerin girişimcilik oranı yerlilerin iki katıdır. ABD, Fransa, İngiltere ve Çek Cumhuriyeti’nde önemli oranda yüksektir. OECD (2010a) verisine göre yerli girişimciler ile göçmen girişimciler oranları sırasıyla 12-12,7%.

2.4.2.Göçmen İşletmelerinin Ömrü Daha Kısa

Göçmenler arasında girişimcilik oranı yüksek ama yerli girişimlere kıyasla işletme ömürlerinin daha kısa olduğu tespit edilmiştir. Literatürde girişimciliğin en büyük problemi kurulan 50% işletmenin ilk 5 yıl içinde kapanmasıdır. Devam edenlerin de çok azı büyük gelişme kaydeder (Kumar, 2011). Fransa’da 5 yıl sonrasında Fransız işletmelerin 54%, EU-15 ülke göçmenlerin 49% ve genel göçmen girişimlerinin sadece 40%’i hayattaydı. 3.Dünya ülke göçmen işletmeleri daha az yaşıyor. 3.Dünya ülke göçmenleri EU-15 ülke göçmenlerine göre tecrübesi az ve özellikleri açısından zayıftı, göçmenler Fransızlara kıyasla 3 katı (44%) vasıfsız olduğu tespit edilmiştir. Girişimci genç ve vasıfsızsa girişiminin 5 sene içinde ayakta kalma ihtimali az, 35-49 yaş ve eğitimliyse işi daha uzun yaşıyordu. 2002’de göçmenlerin kurdukları işletmelerin 32% inşaat, 30% ticaret ve 18% hizmet sektöründeydi. İnşaat alanında ve bireysel işletme girişimlerin daha kırılgan olduğu belirtiliyor. Fakat Fransız işletmeleri gibi yerli büyük pazara hitap eden 3.dünya ülke göçmen satış işletmeleri daha güçlüydü. Görülüyor ki hitap ettiği Pazar büyürse kırılgan göçmen işletme profili ortadan kalkıyor (Breem, OECD:2010: 283-292).

2.4.3.Göçmen Girişimciler Göçmen Ücretli Çalışanlara Kıyasla Farklı Sosyal Demografik Özelliklere Sahipler

Diğer bir kıyaslama girişimci olmayan göçmenlerle ve ücretli çalışan gruplarla yapıldığı görülmekte ve girişimci olan göçmenlerin girişimci olmayanlara göre bazı farklılıkları tespit edilmiştir: anne babanın girişimci olması, ülkede uzun süre kalması, daha iyi yerli dil bilgisi, eğitim seviyesinin yüksek olması, daha ileri yaşta olmaları. Bunun sebebi olarak sosyal, fiziki birikim ve tecrübe edinme ihtiyacı tahmin edilmektedir. Ülkede ücretli çalışan göçmenlere kıyasla daha uzun süre kalmışlardır. OECD ülkelerinde 10 yıldan fazla kalan girişimcilerin oranı neredeyse 2/3. Kalma süresi ile yaş arasında korelasyon gözlemlenmiştir (OECD, 2010a). Asimilasyon, eğitim düzeyi ve göç ettikten sonra geçen süre göçmenlerin iş kurmasında önemli yer tutmaktadır (Baycan Levent ve Nijcamp, 2009).

OECD (2010a)’ye göre girişimci olan göçmenlerin arasında genel olarak erkek olması, orta yaşlı ve vasıflı olma gibi sosyal-demografik özellikleri görülmektedir. Çoğu göçmen girişimciler (3/4’den fazla) orta yaşlı (35-44) ve yerli girişimcilerden daha gençler. Ortalama

eğitim seviyesi yüksek 30-40% civarında. Fakat İtalya ve Portekiz’de olduğu gibi göçmenlerin 50-40% ilköğretim mezunu olduğu örnekler de mevcut. Fransa’da daha önce ücretli çalıştıkları alanda 51,4% iş kuruyorlar. Girişimci kadınların oranı hem yerli hem göçmenlerde (30%) düşük olmasının nedeni hem girişimde bulunma düşük sayıları hem de ayrılma yüksek sayılarıdır. Kadın girişimci oranı düşük olması sektör ile de bağlantılı³ olabileceği belirtiliyor. Fakat göçmen girişimci kadınların oranı yerli kadınların girişimcilikteki oranından yüksektir.⁴

2.4.4.Göçmen Grupların Girişimcilik Oranları Kökenlerine Göre Değişir

Ayrıca göçmen girişimciliği literatürünün önemli kısmını çeşitli kökenli grupların girişimcilik oranlarının farklılığı ve bunun nedenleri oluşturuyor. Göçmenlerin bazı engeller ve fırsatlardan ötürü belli alanlar, pazarlar ve endüstrilerde yoğunlaştıkları bilinmektedir, onların girişimci olmaları hangi milletten olmasına da bağlıdır. ABD’ye 1970 ve 1980 arasında gelenlerin içinden Koreliler en yüksek girişimcilik düzeyi sergilediklerini 11,5%, buna karşılık Meksikalılarda iş kuranlar oranı 2%’dan azdı. İngiltere’de Güney Asyalılar (Hindistan ve Pakistanlılar) yerli girişimci oranlarından ciddi derecede yüksek seviyeye ulaştığını, fakat Batı Hindistanlılar girişimcilikte yerleri az olduğunu belirtmiştir. Fransa’da Faslı, Tunuslu ve Çinlilerin çoğu girişimci olurken İspanya ve Portekiz göçmenleri nadiren iş sahibi oluyorlar (Waldinger vd., 2000). Fairlie (2004) çalışmasında 1979-1998 yılları arasında ABD’de nüfus araştırmalarını göçmen işletmelerinin sayılarını 5 gruba ayırarak incelemiş ve en yüksek girişimcilik oranlara sahip grup olarak Asyalı ve Beyazlar grubunu kabul ederken en az oranlara sahip grupları sırasıyla Siyahlar, İspanyol’ular ve yerli Amerikalılar olarak tespit etmiştir. 2002’ yılında ABD’de göçmen girişimlerin 31% siyahlara, 41% İspanyol kökenlilere, 28% Asyalılara ait olduğu belirlenmiştir. Genel grup içi nüfusa oranı açısından Asyalılar önde ve ayrıca işletme sayıları diğerlerine göre iki katı hızlı artmakta olduğu, satış geliri siyah ve İspanyol işletme gelirleri toplamından da fazla olduğu tespit edilmiştir. Los Angeles’te yoğunlaşan Çinli ve Koreliler çok meşhur. 2002 verisine göre Çinlilerin 286,041 işletmesi var ve onların her dokuzundan biri, Korelilerin 157,688 işletmesi her sekizden biri, İspanyolların her 22 den biri, siyahların her 28de biri girişimciydi (Zhou ve Cho, 2010: 88). Benzer bir araştırma yine Amerika’da Asyalıların Afrika veya Latin Amerika veya Karayiplilere kıyasla daha çok girişimci olduklarını göstermiş. Lofsrom ve Wang, Fairlie ve Woodruff Amerika’daki Meksika’dan gelen İspanyolların diğer İspanyol kökenli ve Beyaz gruplara göre kendi işini başlatma oranlarının düşük olduğunu söylemişlerdir (Wang ve Li, 2007). Portekiz’de Afrikalılar ve Doğu Avrupalılar en düşük, Asyalılar (Çin), Amerika ve batı Avrupalılar en yüksek

³ Araştırmalar temel olarak inşaat gibi erkek meslekleri üzerinde yapılıyor.

⁴ Aksi yönde buluşlar mevcut. Örneğin, Oliveira (2010) Fransa’da göçmen kadın girişimcilerin oranı 20% iken yerli kadın girişimcilerde bu oranın 30% olduğunu bulmuştu.

girişimcilik oranı sergileyen gruplardır. Brezilyalıların da yüksek girişimcilik oranları sergiledikleri tespit edilmiştir (Oliveira: OECD,2010: 128). Ram'ın (1997) aktardığına göre Yahudi, Çinli ve Japonlara kıyasla Siyahların girişimci olmamasını Hiebert (1993) eğitim, satış, grup içi ilişkiler vs.ye olan tutum ve dini inançlardan kaynaklandığını söylüyor. Ortalama 10%'a karşılık Güney Asyalıların 20% girişimci olmalarını "*kendine yardım*" ethos-geleneği ve kültüründen kaynaklandığını söylerken bazıları da buna karşılık bunun sebebi dezavantaj olduğunu savunur. Etnik ve kültürel açıklamadan ziyade fırsat yapısıyla açıklamanın daha doğru olduğunu savunur. Bunun yanında ana ülkedeki girişimcilik seviyeleri de çeşitli göçmen grupları arasındaki girişimcilik seviye farklılıklarını açıklayabilmektedir.

2.4.5.Göçmenlerin Girişimcilikleri Ev Sahibi Ülke Özelliklerine Göre Değişir

Göçmen girişimciler ev sahibi ülkenin sosyal-ekonomik ve kurumsal yapısı (ayrımcılık, sosyal hareketlilik engeli, işsizlik) gibi faktörlerinden etkilenirler. 1880-1914 yılları arasında New York ve Londra'ya göç eden Yahudileri inceleyen Godley vardıkları ülke şartlarının önemini açıklar zira aynı özelliklere sahip grup iki şehirde farklı girişimcilik oranı sergilerler. New York'a göç eden Yahudilerin girişimcilik oranları Londra'daki Yahudilerden neredeyse iki katı idi. Amerika fırsatlar ülkesidir, toplumsal değerler bakımından İngiltere'ye benzemez. İngiltere'de geleneksel kültür vardır, zanaata önem verilir (Rubistane, 2002; Godley 1994). Ev sahibi ülkenin refah seviyesi, siyasi, hukuksal, ekonomik, toplumsal yapısı, göçmenlere bakış açısı bunların hepsi etkili olmaktadır (Wang ve Li, 2007).

Göçmen girişimciler vardıkları ev sahibi ülkelerdeki büyük yerleşim yerlerini tercih ettikleri ve şehirlere göre de farklı girişimcilik düzeyleri sergileyebildikleri görülmüştür. Fairlie ABD'de göçmenler Kaliforniya, New York, New Jersey, Florida gibi belli büyük şehirlerde yoğunlaştıklarını açıklamaktadır (Zhou ve Cho, 2010: 84).

2.5.GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Göçmenlerin neden işlerini kurmaya yöneldiklerini açıklayan çalışmalarda bazıları bunu etnik ve kültürel kaynaklardan ötürü avantajlı konumlarından fırsat olarak ele aldıkları bazılarının ise dezavantajlı konumundan ötürü girişimciliğe çıkış yolu olarak açıkladıkları görülmektedir. Burada etnik ve kültürel kaynaklardan aile ve topluluk üyeliğinin sağladığı zaman, para, bilgi ve iletişimden söz edilmektedir. Bu faktörler sayesinde göçmen mensupları için girişimciliğe soyunmak avantajlı olmaktadır. Buna karşılık çıkış yolu olarak ele alınan göçmen girişimciliğinde azınlığın birincil iş pazarlarından kaçması olan dezavantajlı durumudur. Birincil iş pazarı ücret düzeyi yüksek, iyi eğitim, beceri ve yetenek gerektiren işlerdir. Buna sebep göçmenlerin yaşadıkları ülke dilinde yetersizlikleri, eğitim yetersizlikleri veya farklı

eğitim almaları, talep edilen beceri veya yetenekten yoksun olmaları, iş yerinde ayrımcılığa maruz kalmaları, yükselmelerinin engellenmesi sayılabilir. Dolayısıyla göçmenleri girişimci olmaya çeken bazı fırsatlar, avantajlardan ve girişimci olmak zorunluluğu getiren dezavantajlardan, çaresizliklerden söz edebiliriz. Literatürde göçmenlerin girişimci olmalarındaki bu faktörler “ÇEKİCİ” ve “İTİCİ” olarak ele alınmıştır.

Çekici faktörler göçmenlerin girişimci olmalarını cazip kılan gelişmelerin olması. Artan varlık ve gelirin yükselmesi ile daha fazla özgür olma isteği. Vardıkları toplumla kaynaşma isteği, daha refah yaşam standardı edinme isteği, daha çok gelir sahibi olma istemesi, yeteneklerinden gelen yaratıcılık, kendi işinin patronu olma isteği gibi nedenler göçmenleri kendi işini kurmalarına yol açıyor. Ayrıca, etnik veya göçmen grubundan gelen bazı kolaylıklar da mevcutken girişimciliğin göçmenlere cazip gelmesinden yerli girişimcilere göre avantajlı konuma gelmesinden söz edebiliriz. Bu avantaj aile bağı ve etnik grubun içindeki sosyal bağlantılardan kaynaklanmaktadır. Wang ve Li'nin (2007) belirttikleri gibi girişimci iş kurarken sosyal ağ ve etnik/kültürel birikimden yararlanabilmektedir. Woolcock bununla ilgili: Birçok göçmenlerin kurdukları işletmeler kendi etnik gruplarına yönelik aile bağlarına güvenerek başlatılan iştir diyor (Nijcamp vd., 2009).

İtici faktörler dezavantaj yaklaşımında ele alınan göçmenlerin birincil iş pazarında elde ettikleri bilgilerine dayanır. İşsizlik, düşük ücret, ayrımcılık, yeterince dil bilmeme vd. nedenler göçmenleri iş sahibi olmaya girişimde bulunmaya iter (Wang, 2010: 432). Avrupa'daki göçmen girişimcileri araştıran çalışmada genel olarak yüksek işsizlik, iş piyasasına düşük katılım, işte küçük görülme ile birlikte ülke şartlarının da göçmenleri girişimciliğe ittiği tespit edilmiştir. Kuzey ve Güney Avrupa'da göçmenler ve şartlar farklı. Güney Avrupa'da yasa dışı sektör ve emek yoğun işletme, yasadışı girişim ve aile işletmeleri yoğunken Kuzey Avrupa'da daha düşük statülü batıdan olmayan göçmen girişimciler söz konusu. Yerel koşullar, göç nedeni, göçmen yasası, politikalar vs. gibi yapısal faktörler ve sosyal-kültürel yapı etkili olduğunu belirtiyor (Levent ve Nijcamp, 2009: 394). Aldrich vd. Büyük Britanya şehirlerinde Asyalıların girişimci olmalarındaki motivasyonu incelerken 600 küçük (retailers) bakkal arasında beyazlara kıyasla daha fazla vasıflı birey olduğunu buldular. Çalışmanın sonucunda Asyalı gruplar için ücretli işlerdeki iş piyasasında dezavantajlı durumun ilk neden olduğu bulunmuştur (İbrahim ve Galt, 2003).

2.6.GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİ KONUSUNDA GELİŞTİRİLEN YAKLAŞIMLAR VE MODELLER

2.6.1.Klasik Yaklaşım

Etnik girişimcilik alanındaki ilk açıklayıcı çerçeve teorileri: “Anklav teori”(Enclave theory) ve “arabulucu azınlık”(middleman minority)’tır. *Arabulucu azınlık teorisi*: Belli bir etnik gruba mensup olan tüccarların etnik bağı olmayan gruba yönelik mal ve hizmet sunması demektir. Bu teorinin temeli bir ülkeye para kazanıp geri dönmek için giden tüccar anlamına gelen *gezen girişimciye (sojourney entrepreneur)* dayanır. Girişimcinin faaliyette bulunduğu Pazar ile ortak arka plana, kültüre, dine, dile vs. bağı yoktur. Girişimcinin dolayısıyla müşterileri ile sosyal ve etnik bağı yok ve genel olarak oraya yönelik uzun vadeli plan ve yatırım yapmaz. Amerika’da Koreli girişimcinin Afrika kökenlilerin yoğun olduğu semtte faaliyet göstermesi örnek getirilebilir. *Anklav teorisi*: Arabulucu azınlık teorisinin tersine girişimcinin faaliyette bulunduğu pazarda müşteriler ile etnik bağların olmasıdır. Göçmen veya etnik azınlığın mensubu ilk önce kendi grubunun ihtiyaç duyduğu ve talep edildiği mal ve hizmeti iyi bildiği için, kendi etnik grubuna yönelik girişimde bulunur mantığı yatar temelde. Miami’deki Kübalı girişimcinin kendi grubunun yoğun yerleşim yerinde faaliyette bulunması anklav ekonomiye örnektir. Anklav teorisi ile etnik Pazar benzer kavramlar gibi gözüксе de ikisi arasında farklılığın altını çizmekte yarar vardır. Etnik Pazar veya etnik ekonomi anklav teorisinin özü olan anklav ekonomiyi de içine alan genel kavramdır. Etnik ekonomi belli etnik gruba mensup girişimciyi, yöneticiyi veya o etnik gruptaki etnik ağları kullanarak işe giren işçiyi de kapsar. Girişimin sahibi illa ki o etnik gruptan olması şart değildir ve illa o etnik gruba yönelik iş yapması gerekmiyor ama anklav ekonomide girişimde bulunan ve hitap ettiği Pazar aynı etnik kökenden olmalıdır (Hiebert, 1993; Zhou, 2004).

2.6.2.Neo Klasik Yaklaşım

Girişimciliğin arz yönünü ele alan bu modelin dil bilme, eğitim, mesleki tecrübe gibi kişisel sermayenin ve arka planın göçmenlerin iş kurma ve geliştirmesinde büyük belirleyici olduğunu savunur (Wang, 2010). Yaklaşım göçmenlerin girişimci olup olmamalarını bireysel özelliklere bağlar. Ayrıca girişimciliğe yönlendiren etkenler, öncüler ve finansal kaynak elde etmeye bağlı farklılıklar da bu bireysel modelde ele alınmıştır (Kloosterman ve Rath: OECD, 2010a). Kloosterman ve Rath (2001) geleneksel neo-klasik yaklaşımda girişimcinin rasyonel olduğunu ifade etmişlerdir.

- İş için fırsat doğar ve girişimci onu değerlendirir çünkü kaynaklarını kullanırken onları dükkân açmak için kullanmak herhangi bir başka alternatife göre en iyisidir.
- Fırsat yapıları tamamen şeffaf ve kar arayan aktörler de rasyoneldir.
- Yeni girişimcileri bastıran kapatılan dükkânlar, kural ve düzenlemeler, pazarlama, markalaşma engelleri olmadan fırsatlar bir ekonomik aktiviteden ikincisine kaynakları kolaylıkla aktararak değerlendirilebilir.
- Pazarlar temizlenip denge durumuna ulaşınca fırsatlar kaybolur.(Fregetto, 2004)

Bu bireysel yaklaşımda göçmenin yaşı, cinsiyeti, eğitimi, dil bilip bilmemesi, yetenekleri, tecrübesi ve ailesinde girişimci olup olmaması gibi yetiştirilme tarzı ve ailesi belirtilmektedir. Göçmen girişimciliğin neo-klasik modeli neden belli grupların diğerlerine nazaran daha yüksek girişimcilik seviyesi sergilediklerini açıklayamadığı için kültürel ve etnik yaklaşımlara başvurulmuştur ve bireysel özelliklerden ziyade grup düzeyinde incelenmiştir.

2.6.3.Kültürel Yaklaşım

Kültürel ve etnik kaynaklara odaklanan kültürel yaklaşım literatürde arz yönlü yaklaşım (supply-side approach) veya ajans yaklaşımı (agency approach) olarak geçmektedir. Bu yaklaşımda sınıf ve etnik kaynaklar göçmen veya etnik girişimciliği açıkladığı öne sürülmüştür. Burada sınıf kaynakları para, mal gibi maddi varlıkları, “burjuva değerlerini”, tutum ve bilgiyi anlamlandırırken, etnik kaynaklar bilgi kanallarını, kültürel değerleri ve bunların yanı sıra dayanışmayı ve liderlik potansiyelini kapsar. Sınıf ve etnik kaynaklar ayrıca bireysel eğitim, iş tecrübesi gibi bireysel insan sermayesinin yanında sosyal ortamda faaliyetleri kolaylaştıran sosyal sermayeyi de bir araya getirir. Sosyal sermaye burada dayanışma, güven ve grup üyelerinin biri birine olan karşılıklı yükümlülükleri anlamına gelmektedir. Sınıf kaynakları finansal sermayeyi elde etme ve sahip olma, iş tecrübesi ve mesleki yetenek gibi başarıya ulaşmada kilit öneme sahiptir. Etnik kaynaklar ise grup içi dayanışmayı, kültürel yetenekleri, grup alışkanlık ve özelliklerini kapsar. Bu kapsamda ortak etnik kimlik, grup içi bağlar, aile, grup içi güven gibi sosyal ağları oluşturucu unsurlar da ele alınabilir. Etnik sosyal ağlar etnik kaynak yaratarak grup mensuplarına sermaye, işgücü, hammadde, eğitim ve pazarlara ulaşma konusunda büyük kolaylık sağlamaktadır. Ayrıca etnik kaynak bağlamında grubun mensup olduğu din de girişimciliğe teşvik edip etmemesi bu bağlamda incelenir. Bazı etnik ve göçmen gruplar sıkı çalışma, grup içi güçlü bağlılık, ekonomik yaşam, risk anlayışı, kabul edilmiş sosyal değerler, tutumluluk, birlik, sadakat ve girişimciliğe eğilim gibi sosyal kurum ve etnik normlara sahipler. Bu yaklaşım gruplar arası girişimcilik ve performans farklılıklarını en iyi şekilde açıklar (Hall, 1999; Valdez, 2002; Volery, 2007).

2.6.4.Yapısal Yaklaşım

Yapısal yaklaşım veya talep yönlü yaklaşım(demand-side approach) da denilmektedir. Kültürel yaklaşımda olduğu gibi sınıf ve etnik kaynaklar belli bir gruba girişimcilikte avantaj sağlamasına rağmen yetersiz kalacağı, ev sahibi ülkedeki sosyal, ekonomik ve politik faktörlerin girişimde bulunmada fırsat sağlayabileceğini dile getirmektedir. Etki eden faktörleri Hall (1999) 5 kalemde özetlemiştir.

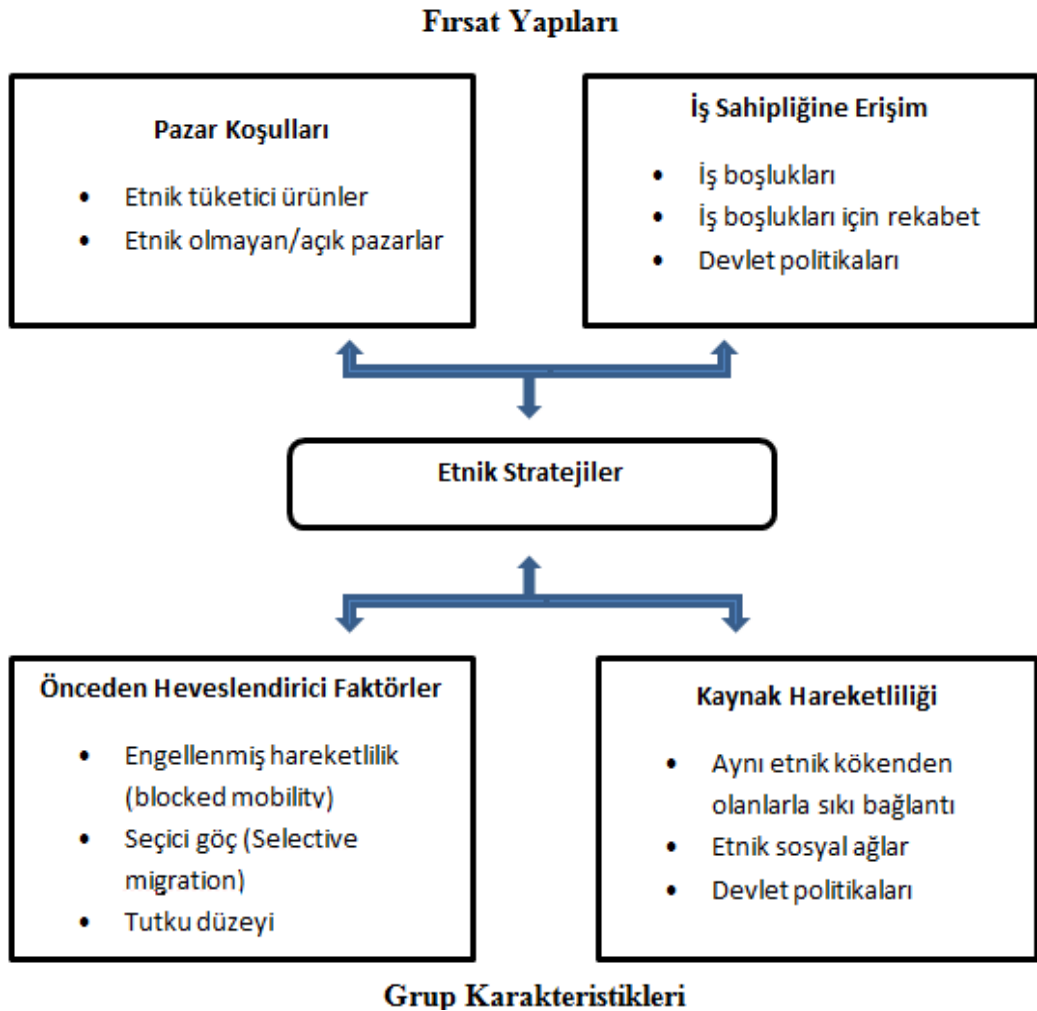
1. Geleneksel toplumlar: 18. ve 19. yüzyıldaki İspanyada 'ki Yahudi ve Portekiz'deki Arap topluluğu düşük statülerini geliştirmek ve üzerlerindeki sosyal damgayı kaldırmaları yönünde ticari işyeri açma konusunda teşvik görmüşlerdir.
2. Pazarlar: Burada kendi etnik grubuna yönelik mal ve hizmet alanı boşluk oluşturarak göçmen gruba fırsat yaratabilir. Aynı şekilde ana pazarda yerliler tarafından karlı olmadığı veya cazip görünmediği için terk edilen alanlar da etnik veya göçmen gruba avantaj sağlayabilir.
3. Endüstriyel yapı: 20.yy başlarında Kanada'da giyim sektöründe endüstrinin büyümesi ve genişlemesiyle, tekstil konusunda kendini geliştirmiş önemli sayıdaki Doğu-Avrupalı Yahudi işçi Kanada'ya göç etmiştir. 1920'li yıllardan itibaren Kanadalı büyük yerli kuruluşları, sözü edilen Doğu-Avrupalı Yahudi İşçilerce kurulan küçük girim dükkânları ve küçük fabrikaların rekabet tehdidiyle karşı karşıya kalmıştır. Bu küçük kuruluşlar büyük kuruluşlardan esnek olan yapısı sayesinde ve aileden sağlanan ucuz işgücüsüyle daha rekabetçi hareket edebilmiştir.
4. Yerleşim: Metropollerde yerleşmek küçük yerlerde yerleşmekten daha çok fırsat sağlıyor. Etnik çeşitliliğin olması, yoğun etnik ağların olması ve etnik işlerin bolluğu da onları kalabalık yerleri tercih etmelerinde etkili olmaktadır.
5. Kurumsal politikalar: Ülkenin genel veya yerel ölçekte yürüttüğü kurumsal politikalar da girişimi teşvik edebilmektedir. Örneğin, Kanada federal ve yerel yönetimleri ödünç para sağlama, destekler (sübvansiyon) ve işyeri için yer sağlama, yönetim eğitimi, teknik destek ve pazarlama konularında gerek yerel girişimcilere, gerekse etnik girişimcilere destek programları sağlayabilmektedir.

Bu yaklaşım arz tarafından kaynaklanan avantajları değil dezavantajları da kapsamaktadır. Mesela göçmenlerin geldikleri ülkedeki yüksek işsizlik, işyerlerine olan yüksek rekabet, endüstri yapısı, sosyal ayrımcılık ve dışlama, hukuksal sınırlandırmalar gibi birçok etken göçmenleri girişiminde bulunmalarına zorlayabilir (Brettel ve Allstatt, 2007).

2.6.5.Etkileşim Modeli

Waldinger, Aldrich ve Ward (1990) tarafından geliştirilen modele göre belli etnik grubun başarısını açıklayan tek bir etken yok, iki yöndeki faktörlerin yani fırsat yapısı (opportunity structure) ve grup özelliklerinin etkileşiminden bahsetmek gerekir. Bu modele kültürel ve yapısal yaklaşımın karması şeklinde bakılabilir. Etkileşim modelinin şeması Şekil 2’de sunulmuştur. Buna göre etnik girişimci stratejileri fırsat yapıları ve etnik kaynaklara göre şekillenir. Fırsat yapılarının oluşumunda pazar koşulları ve iş sahipliğine erişim öne çıkarken, etnik kaynakları oluşturanlar ise kaynakların hareketliliği ve etnik kökene mensup bireyleri girişimciliğe önceden heveslendirici faktörler ele alınmaktadır.

Şekil 2: Etnik iş geliştirmenin etkileşim modeli



Kaynak: Waldinger vd., (1990): 22, Ethnic Entrepreneurs,; Waldinger, Aldrich, Ward (ed. Swedberg, 2000) :359; Fregetto (ed. Welsch, Entrepreneurship the way ahead, 2004)

Belli göçmen grubun işletme kurabilmesi grubun kendi özellikleri ve bireylerin şahsi birikimleri gibi arz tarafından ziyade vardıkları yerde talep nedir, ne gibi pazarlara girebilirler, hangi işlerin sahibi olabilirler, hangi alanda başarılı olabilirler, pazardaki boşluklar nelerdir ve devlet bu yönde olanak sağlıyor mu? Gibi sorulara yanıt veren talep tarafı yani fırsat yapısı yönü de ele alınarak iki yönün etkileşiminden bahsetmek gerekir. Sırasıyla modelin etnik stratejiyi etkileyen faktörleri kısaca açıklanacaktır (Waldinger vd.,2000):

Pazar koşulları: Çoğu zaman kendi etnik grubu tarafından etnik mallara ve hizmetlere talep oluşarak (yemekler; dergi, film, gazete gibi kültürel ürünler; kıyafet veya dil bilmeyenlerin işini kolaylaştıran seyahat ajansları vs.) girişimde bulunmak için boşluk ortaya çıkar. Burada dikkat edilmesi gereken nokta bu taleplere cevap verirken etnik pazarla sınırlı kalınmaması, etnik dışında pazara ulaşılmasıdır, yoksa işletme ölmeye yüz tutabilir. Etnik olmayan pazarda yerliler tarafından tercih edilmeyen pazarlar söz konusu olabilir, taksi gibi küçük ölçekli işlerden veya belirsiz ve istikrarsız ekonomilerdeki riskli boşluklar göçmen iş kurmak isteyenlere iyi fırsat olabilir. Başka bir ifadeyle lokanta gibi teknik engeli az işler ve korunmuş pazarlar göçmen girişimciler için kolaylık sağlıyor.

İş sahipliğine erişim: 1980lerde hızlı ekonomik büyümenin çıkardığı yeni giyim sektöründe Paris, Londra ve New Yorkta göçmenlere büyük rekabet olmadan veya yerliler yerini almadan iş aktivitelerini sürdürme olanağı yarattı. Ama 20.yyda büyümenin hızı düştü, fakat yine de göçmenlerin girişimde bulunabilecekleri ekonomik boşluklar veya iş boşlukları mevcuttur. New Yorkta çocukları tarafından devam ettirilmeyen ve sosyo ekonomik düzeyi yükselen yahudi ve İtalyan dükkanları koreliler satın alarak alanda etnik grubun değişmesine yol açtı. Devlet de girişimcilerin ne şekilde hangi şartlarda iş sahibi olabileceklerini belirler. Amerika Kubalı ve Vietnamlı sığınmacıları ülke genelinde yaymaya çalıştı ama Kubalıları Miamiye birikti gene de, İngiltere de Asyalı Ugandalıları 1970 lerde yönlendirmeye çalıştı ama başarılı olamadı. Mesela Hollanda'da girişimci işletmelerine lisans almak için "gerekli" olduğunu ispatlaması gerekiyor. Almanyada oturma izni varsa, o da göçmen olduktan uzun yıllar sonra veriliyor girişimde bulunabilir. 1980 lerde bir çok ülkede göçmenlerin iş sahibi olma yasaları hafifletildi.

Önceden heveslendirici faktörler: Grubun girişimci olmasında ekonomik, sosyal ve psikolojik faktörlerin etkileşiminden bahsedebiliriz. İşyerinde yükselme engeli "blocked mobility", dile yabancı olma, denk düşmeyen beceriler, yaş, ayrımcılık vs işletme kurmaya itebilir göçmeni. Aynı şekilde sınırlı iş olanakları ve düşük ücretler de göçmene işini kurmaktan başka çare bırakmayabilir. Bunun haricinde göçmenlerin göç tecrübelerinden dolayı risk alma toleransı daha yüksek olduğu görüşü vardır. Seçilerek gelenlerde baştan risk aldıkları için motivasyon, risk alma ve değişime ayak uydurma daha yüksek görülüyor. Göçmenler yerlilerin kaçtıkları az

ücretli işleri yapabilirler, onlar için ekonomik hareketlilik “mobility” sosyal statüden daha önemli ve uzun saatler, yorucu işlerde dışını sıkarak çalışabiliyorlar.

Kaynak hareketliliği: Kredi ve teknik desteğe ulaşımı sınırlı olup az kaynağa sahip girişimci için güçlü akrabalık ve genelde göç sürecinde oluşan etnik bağlar önemlidir. Gruptaki kredi veren gayri resmi birliklerden yararlanabilirler, yasalar, izinler, müsait iş alanları, yönetim tecrübesi, güvenilir tedarikçiler hakkında iyi ve az ücretli bilgi edinebilirler. Grup üyeleri aynı zamanda güvenilir partnerler ve işgücü kaynağıdır. Etnik grubun üyeleri zamanla gruba yakınlığı üyeliği nedeniyle, benzerlik duygusu ediniyorlar ve kilise, yardım kuruluşları, ticaret birlikleri, belki politik klüb-etnisiteyi güçlendiren resmi etnik kurumlar oluşuyor. Bu gibi sosyal ağlar ve sıkı bağlantılar göçmen girişimciye her konuda destek olabilir. Devletin izlediği politikalar göçmen girişimciliği önemli ölçüde etkiler. ABD’de 1960lara kadar azınlık işletmeleri göz ardı edildi, ve toplum hakları, düzensizlikler, politik durumlar sonrası onlara yönelik programlar başlatıldı. Parası hiç büyük değildi ama sembolik olarak önem veriliyordu. Program pek başarılı olmasa da 1980 lerde az ileleme vardı. BK da 1981de düzensizliklerle dikkate alındı göçmenlere ait girişimler. Almanya, Holanda Fransada ve diğer Avrupa ülkelerinde göçmen girişicilere özel yönelik programlar yok.

Girişimcilik sürecini etkileyen 3 temel etken vardır (Volery, 2007).

- Göç öncesi
- Göç şekli
- Göç sonrası

Göç öncesi etkenler göç etmeden önceki göçmenlerin girişimci olmalarını etkileyebilecek iş tecrübesi, sahip olunan yetenekler, dil bilme, akrabalık ilişkileri, girişimsel tutumları ve vardıkları ülkenin şehirleşme, sanayileşme gibi özellikleridir vs.

Göç şekli ise göçmenlerin ne amaçla geçici veya kalıcı olarak göç ettikleriyle ilgilidir. Geçici göçmen “kaybedecek bir şeyi olmadığı” için iş kurabilir. Öte yandan geçici göçmenlerin iş kuracakları görüşlerin tersine ücretli iş tercih edeceği yönünde görüşler bulunmaktadır. Kalıcı göçmenler ise ayrımcılık veya işyerinde yükselmeleri engellenerek (blocked mobility) girişimciliğe itilebilirler.

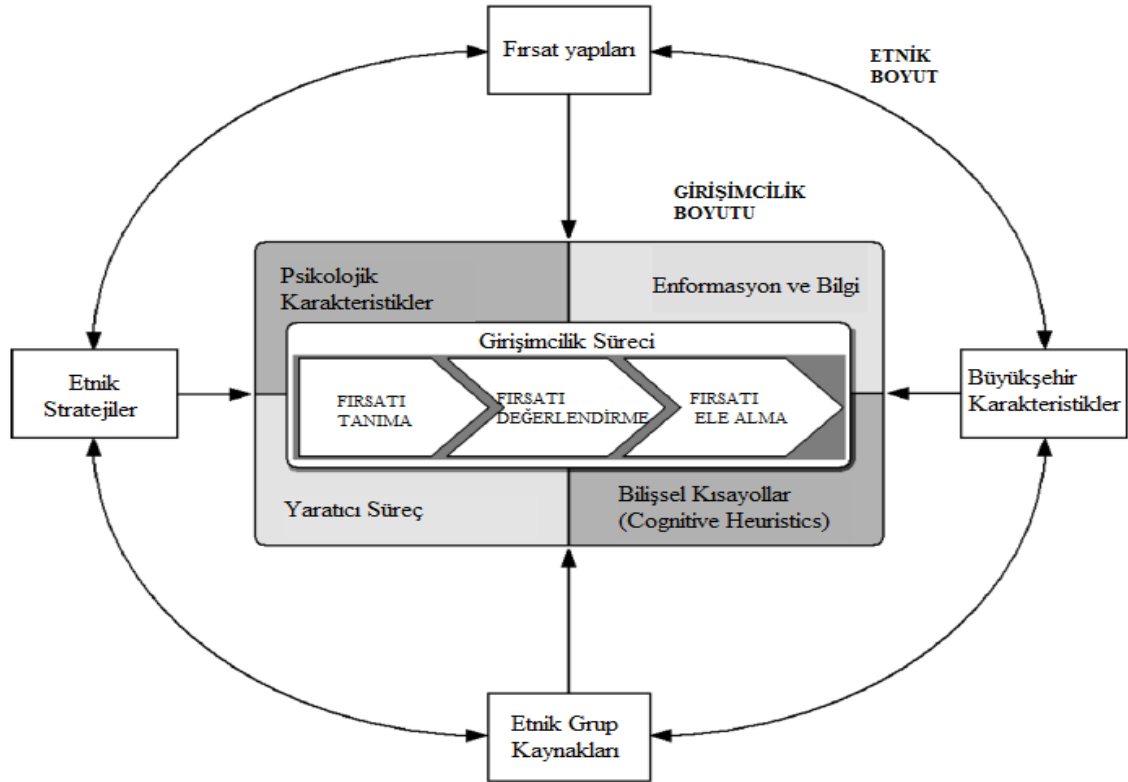
Göç sonrası etkenler ise göçmenlerin göç etmeden önce kendi ülkelerinde edindikleri yetenek ve birikimin geldikleri ülkede ve yerli toplum tarafından ne şekilde kabul edilmesi ve buna bağlı olarak oluşan fırsat ve engelleri ifade edilmektedir.

Göçmen girişimciler iş kurmada ve yürütmekte yedi problemle karşılaşabilmektedir, bunların her birinde izlenen yol aslında göçmen girişimcilerin stratejileridir (Waldinger vd., 2000).

- İşletme kurma ve onu yürütmek için gerekli bilgi almak
- İş kurmak ve geliştirmek için gerekli sermayeyi elde etmek
- Küçük işletmeyi yürütmek için gerekli eğitim ve beceriyi elde etmek
- Verimli, dürüst çalışanları işe alma ve idare etmek
- Müşteri ve tedarikçilerle ilişkileri yönetmek
- Ağır rekabet koşullarında ayakta kalmak
- Politik saldırılardan korunmak

Şekil 3'te görüldüğü gibi girişimcilik boyutu göçmen girişimcinin etnik, kültürel, dini arka planın fırsat yapılarını etkilemesinden bağımsız olarak bulunmaktadır. Yani aynı etnik azınlıktan veya göçmen gruptan insanlar bile fırsatı tanıma ve değerlendirme konusunda ayrılabilirler. Fakat bu etnik özelliklerinden etkilenmedikleri anlamına gelmez. Onlar psikolojik (bağımsız olma isteği, risk alma ve birinin hayatını kontrol etmeye inanış); başkası erişemeyen belli bilgi ve enformasyon, burada sosyal ilişkiler burada çok katkısı olabilir; yaratıcı süreç denilen fırsatı değerlendirip karlı işe çevirebilmek için özel yetenek, şartlar, bakış; ve son olarak hızlı ve doğru yargıya varıp karar alma, önemli süreci hayata geçirmek için kolaylaştırıcı stratejiler bulma ve uygulama (Volery, 2007).

Şekil 3: Girişimcilik süreci kontekstinde etkileşim modeli



Kaynak: Volery, (2007: 36) Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship.

2.6.6. Karma Yerleşiklik Modeli (Mixed Embeddedness Model)

Bu model etkileşim modelinin fırsat yapısı yönünü daha geniş ele alarak göçmen girişimcilik konusunu bütünsel ele aldığını ileri sürer. Ev sahibi ülkenin sosyal-ekonomik ve politik-kurumsal ortamında girişimci ile potansiyel fırsatın denk düşme sürecini inceler. Bu model kaynakların ve fırsatların gelişmiş halidir. Göçmen grupların etnik ağlardaki sadece sosyo-ekonomik durumunu hesaba katmaz ayrıca vardıkları ülkede sosyal ekonomik ve politik kurumsal durumlarına bakar.

Yer ve grup özelliklerine yoğunlaşan bakış grup ve bireysel özelliklerin yanı sıra tarihi siyasi sistem, kültür özellikleri, yerel sosyo-ekonomik yapı, iş piyasasındaki kurumlar, işsizlik oranı, endüstriyel yapı, hizmet sektör ağırlığı, talep ve tedarik gibi etkenlerin girişimcilik davranışını etkilediğini belirtir (Wang, 2010). Pazarlar her yerde ve her zaman aynı statik değişimler sürekli değişirler. Dolayısıyla fırsat yapıları da sosyal olgu oldukları için daha geniş sosyal ortamda ele alınmalı, zaman ve yere göre değişiklik sergiledikleri belirtilmesi gerekir (Fregetto, 2004). Ulusal, bölgesel ve yerli veya semt bazında olmak üzere 3 seviyede incelenmelidir. Çünkü her seviyedeki farklı faktörler fırsat yapılarını etkiler (Volery, 2007). Ulusal düzeyde kurumlar: yasalar, kurallar ve düzenlemeler önemli. Ayrıca girişimcilik kültürünün olmaması, belli alanda

işletme açmaya sıcak bakılmaması ve tercih edilmemesi göçmen girişimcilere ulusal düzeyde değerlendirilen fırsatlardır. Bölgesel düzeyde ele aldığımızda gittikçe biri birine bağlanan ve kendi aralarında işbölümü yapılmış şehirler ve bölgeler söz konusudur. Dolayısıyla bölgelere özgü özellikler (ör: üretim bölgesi, bankacılık şehri, turistik şehir vs.) göçmenlerin iş kurmalarında bölgesel olarak etki edebilirler. Bununla birlikte ülkesel düzenlemeler yanında bölge veya şehir düzeyinde izlenen yasalar, kurallar, projeler de fırsat yapılarını şekillendirir. Semt bazında pazara ulaşım ve gelişme potansiyeli açısından göçmen ve etnik azınlıkların yoğun oldukları semtlerin verimli göçmen girişimi alanı olduğunu kanıtlanmıştır. Sosyal ağların ve sosyal sermayenin önemi vurgulanıyor bu seviyede (Kloosterman ve Rath, 2001:6-10).

Üç çıkarım var bu modelde (Rath ve Kloosterman, 2001):

1. Yeni girişimciler için fırsatlar mevcut ve ulaşılabilir olmalı, pazara giriş ekonomik açıdan ve koşullar bakımından engellenmemeli yani çok yüksek minimum ölçüler, endüstri kuralları veya hükümet düzenlemeleri olmamalı.
2. İş başlatmak için uygun görülen fırsatlar girişimci için yeterli geliri sağlayacağı kavranmalı.
3. Bu fırsatlar gözle görülür şekilde yakalanabilmelidirler veya başka bir ifadeyle iş kurulmalı.

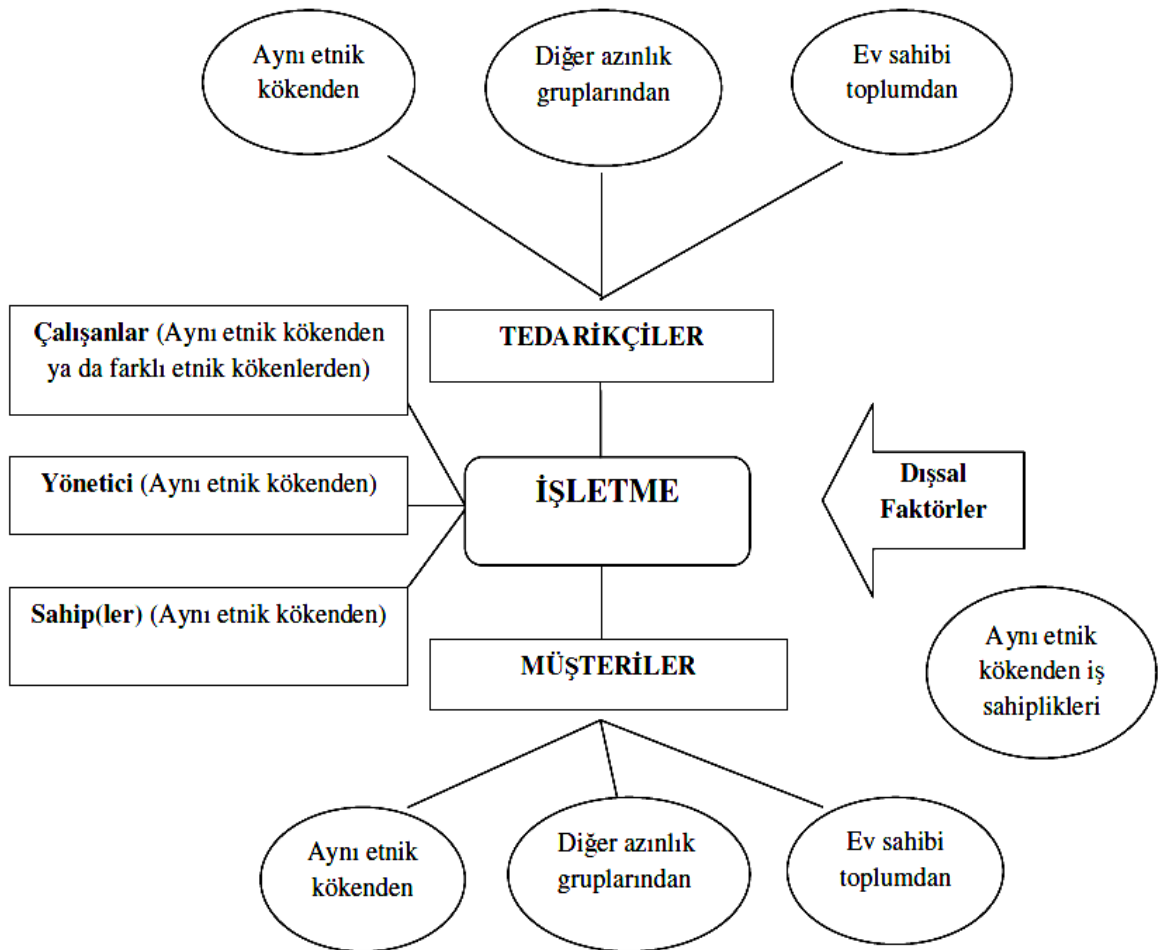
Göçmen girişimciler ve fırsat yapıları konusunda dikkat edilmesi gereken iki nokta var. Birincisi, bazı kaynakları (bireysel, finansal, sosyal ve kültürel) açısından diğerlerine kıyasla yoksul olan göçmenlerin fırsat yapılarında girişimcilik faaliyeti diğerlerine bağımlı şekilde yürür. Amerika'nın Los Angeles şehrindeki hayatta kalan girişimciler (*survivalist entrepreneurs*) denen eğitim ve yetenek, dil açısından yetersiz yani vasıfsız Latin Amerikalı göçmenler diğer etnik grup üyelerine bağımlı olması örnek olabilir. Diğer yandan ise son zamanlar Maggi Leung'un Hamburg'daki Çinli (Tayvanlı) girişimcilerin Tayvan'daki bilgisayar üreticileriyle uluslararası (transnational) ilişkileri aracılığıyla başarıya ulaşan vasıflı göçmenlerin hikâyeleri dikkat çekmiştir. İkinci nokta ise göçmenler mevcut fırsat yapıları haricinde Shumpeter'in yenilikçi girişimcilik tanımındaki gibi kendileri de yeni kaynakların birleşimini bularak fırsat yaratabilirler (Kloosterman ve Rath, 2001: 3-4).

2.7.GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİ KONUSUNDA GELİŞTİRİLEN DİĞER TEORİLER (YAKLAŞIMLAR)

2.7.1.Etnik Girişimin Sahipliği Modeli

Göçmen ve etnik grupların işletme sahipliğinde, tedarikçi ve müşterilerle ilişkilerinde aynı etnik kökenden, farklı etnik kökenden veya ev sahibi ülkeden bireyler olabirliğini açıkça gösteren model Strüder tarafından iyi özetlenmiştir. İşletmenin sahipleri aynı etnik kökenden olabileceği gibi çalışanlar ve yöneticiler de aynı etnik kökenden veya ev sahibi ülkeden olabilmekteler. Bunun 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 (Akt. Boz, 2007: 10-11).

Şekil 4: Etnik Girişim Sahipliği Modeli



Kaynak: Strüder İ.R., 2003:6. Aktaran. Boz H.,2007: 11

2.7.2.Göçmenlerin Baskın Girişimcilik Özellikleri

Göçmenlerin girişimde bulunması için motive eden ve başarıya ulaşmasını sağlayan özelliklerinin bulunduğu görüşüdür. Akraba ilişkilerini ve oturmuş düzenini feda ederek yeni hayat başlayabildikleri için göçmenlerin özgür olma özellikleri yüksektir. Onlar göç ederek daha baştan risk alan insanlardır. Vardıkları ülkede ne ile karşılaşacaklarını bilmezler fakat göze alırlar, bu da onların belirsizliğe karşı toleranslı olduklarına işaret eder. Kısa sürede para kazanıp geri dönmek anlamına gelen geçici göçmen (sojourney) mantığı ve vardığı ülkedeki yaptığı fedakârlıklar ülkelerine daha zengin dönmelerini sağlayabileceği inanç bazı göçmenleri normalden daha fazla çalışmaya itiyor. Benzer özellikleri girişimci kişilik özellikleri arasında görmek mümkündür. Araştırmacılar göçmenlerin yukarıda ifade edilen özelliklerinden ötürü girişimci olmaya yatkın ve işinde başarılı olduklarını ifade etmişlerdir (Fregetto, 2004: 264).

2.7.3.Finansal Kaynağa Erişim Yaklaşımı

Ekonomistlerin ileri sürdüğü bu yaklaşıma göre göçmenlerin girişimcilikte bulunmaları veya girişimlerini başarılı bir şekilde sürdürebilmeleri onların finansal kaynaklara ulaşmasına bağlıdır. Göçmenler temel olarak öz kaynaklarını kullanırlar, öz kaynaklarını da ücretli çalışarak zaman içerisinde biriktirirler. Veyahut finansal kaynağı ailesinden akraba ve arkadaşlarından yani kendi etnik grubundan alırlar. Temel olarak bankalardan kredi almaktan çekinirler veya gerekli şartları sağlayamadıkları için alamazlar. Ör: Amerika'daki Afrikalı Amerikalıların varlıkları beyazlarınkinin 1/11'idir. Afrikalı Amerikalıların girişimcilik düzeyleri göçmen grupları arasında en düşüklerden biridir. Varlıkları az olan Afrikalı Amerikalıların arasında iş kuranlarda da ortalama başlangıç sermayesinin beyazlara kıyasla çok az olduğu görülmüştür. Devlet tarafından verilen hibelere başarılı olamayacaklarını düşünerek başvurmamışlardır. Az sermaye ile işe başlamak işletmesinin büyümesini ve başarılı olmasını engellemiştir. Siyah girişimcilerin küçük başlangıç sermayesi yüksek kapanma oranına, düşük satış ve kara, az işgücü çalıştırmaya yol açmıştır (Robb ve Fairlie, 2007).

2.7.4.Etnik / Ana (Mainstream) Pazar

Göçmen girişimcilerin faaliyette buldukları pazarı etnik ve etnik olmayan (ana, yerli pazar) Pazar şeklinde ikiye ayırabiliriz. Etnik Pazar sıkı sosyal ağlara dayalı aynı etnik pazara mal ve hizmet sunan etnik girişimlerin oluşturduğu pazardır. Temel olarak göçmen girişimcilerin etnik pazarlarda iş kurdukları öne sürülür. Etnik pazarda başka bir ifade ile etnik topluluğun yoğun olduğu pazarda etnik girişimler etnik bilgi ağını, etnik sermayeyi, etnik medyayı, etnik emeği vb. etnik kaynakları kullanarak etnik müşterilerine yönelik iş kurular. Etnik girişimlerin bu pazara yönelmelerinin sebebi ortak arka plan, dil, vatanındaki ürünler, gelenekler, kutlamalar ve

bayramlar, tüketim alışkanlıkları vb. bunun gibi unsurlardır. Yerel pazardan ayrılmış olan bu pazar göçmen işletmeleri için hem olumlu hem de olumsuz sonuçlar doğuruyor.

Ana Pazar yerlilerin yoğun olduğu ev sahibi ülkedeki pazardır. Ana pazara (yerel pazara) dezavantajlı konumundan dolayı giremeyen, dışlanan bir girişimci etnik kaynakları kullanarak etnik pazarda iş yürütebilir. Dolayısıyla, etnik pazar belli dezavantajı aşmaya yardımcı olabilmektedir. Diğer yandan etnik Pazar sınırları belli olduğu için etnik girişimlerin büyümesini engelleyebilir (İbrahim, 2003). Uzun vadede yerli halk ile entegrasyonu sağlayamayan girişimci için eksi yönde sonuç doğurur (Mustafa ve Chen,2010). Her ne kadar aile maddi birikimi onların iş kurmalarında temel kaynak olsa da, sosyal ve aile bağlarını kullanarak avantajlı olmalarına rağmen aynı neden onları risk alarak yeni pazara açılımını düşünmeden, mevcut ile bağlarına yönelik iş ile sınırlı kalmalarına sebep olan faktör da olabilmektedir (Nijcamp vd.,2009). Göçmen girişimci hitap ettiği pazarı genişletip ana pazara açılması için daha büyük riski göze almalı ve daha büyük fedakârlık yapabilmelidir.

Etnik ve ana Pazar teorisinin devamında birçok araştırmacı tarafından göçmen girişimcilerin girişimde buldukları pazarlar incelenmiş ve Pazar geliştirme veya değiştirme konularında izledikleri stratejiler açıklanmıştır. Göçmenlerin hitap ettiği pazarı geliştirme konusunda iki strateji tespit edilmiştir: *çemberi yarma* “break-out” ve *atılım* “breakthrough”. *Çemberi yarma (Break-out)*: Etnik girişimin etnik pazara, etnik işgücüne, etnik sermayeye veya etnik tedarikçilere güvenip iş yapmaktan vazgeçip daha geniş pazara açılmasıdır. Etnik pazardaki girişimin yerel pazara veya yerel müşteriye mal ve hizmet sunması ondan sonra ulusal pazara veya uluslararası pazara aşamalı olarak açılmasıdır. Çemberi yarma stratejisi coğrafi olarak etnik bölgede veya başka yerde veya etnik müşterilere yönelik ve etnik olmayan müşterilere yönelik olabiliyor. *Atılım (Breakthrough)*: Göçmen veya etnik girişimlerin yerli pazarda başlayıp aşama aşama yerli olmayan pazara açılmasını değil doğrudan ülke çapında veya uluslararası etnik pazarları hedeflemesi ve hizmet sunmasını bildirir. Girişimcinin mevcut düzenin değiştirmesi gerekmez (Basu, 2011). Son dönemlerde göçmen girişimcilerin uluslararası düzeyde faaliyet göstermesi onların hem ana ülke koşullarını (pazarını) bilmesi, hem dil ve kültür vs. olarak tarafları sosyo-kültürel, siyasal ve ekonomik yönden tanınması hem de bahsettiğimiz aile bağları sahibi olmaları çok avantajlı konuma getirmektedir (Mustafa ve Chen, 2010; Zhou, 2004).

2.7.5. Dezavantajlılık Teorisi

Dezavantajlılık teorisi ev sahibi ülkedeki yoksulluk, işsizlik ve ırksal ayırımın yol açtığı göçmen ve etnik gruplara maaşlı ve ücretli işlerin kapalı olması veya işyerinde yükselmeyi engelleyen

“cam tavanın” (glass ceiling) olması etnik azınlık grupları kendi işini kurmaya zorlar diyen teoridir. Grupların karşılaştıkları ayrımcılık ve kültürel bariyerler göçmenlere girişimciliğe itilmekten (push) başka çare bırakmaz. Göçmen veya etnik grupları ana pazarda maaşlı veya ücretli işlerden engelleyen unsur ise yerel dili bilmeme, gerekli tecrübe ve yeteneğe sahip olmama veya eğitimi eksik olma gibi yetersiz insani birikimleridir veyahut edinilen eğitim, bilgi, tecrübenin ev sahibi ülkede tanınmamasıdır. Bu durumda göçmen ve etnik gruplar için tek çıkış yolu kendisi için iş oluşturmaktır. Bu modelde girişimcilik sadece işsizliğin alternatifidir (Fregetto, 2004).

Amerika’daki İngilizceyi iyi bilmeyen göçmenler İngilizce iyi bilenlerin aksine girişimciliğe itilmelerinin sebebini işyerinde yükselme engeli olarak ifade etmişlerdir. Light ve arkadaşları dil yetersizlikleri, fırsata erişim sınırlılıkları vs. gibi engellerin yanında “coğrafi, kültürel ve psikolojik yer değiştirmeye tepki” unsurunu da eklemiştir. Bir ülkedeki kaynakların miktarı bellidir ve bu kaynaklara erişim için rekabet göçmenlerin ve başka etnik azınlıkların artmasıyla kızıdır. Dolayısıyla ev sahibi ülkede bu rekabetten kaynaklanan ters muamele, dışlama, ayrımcılık görülebilir. Göçmen ve etnik gruplara yönelik böyle negatif sosyal tutum da onların ücretli ve maaşlı işlere erişimini kısıtlayabilir. Ev sahibi ülkedeki göçmenlere ve azınlık gruplara yönelik negatif tutumu misafir göçmenlerin de pekiştirdiğini dile getirilmiştir (Wang,2010).

2.7.6.Sıfır-Toplam Rekabet Teorisi (Zero-Sum Competition Thesis)

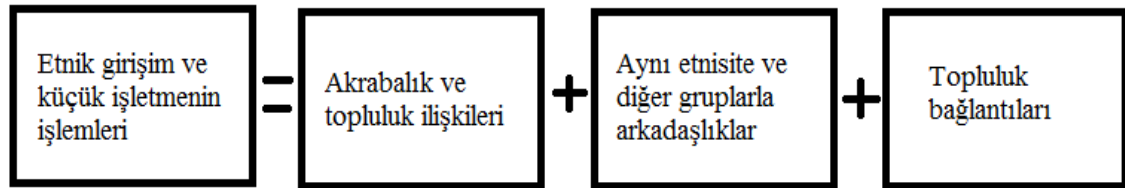
Göçmenlerin sosyal veya ekonomik olarak başarısı veyahut iflası nasıl göç ettikleriyle ve vardıkları ülkede nasıl kabul edildikleriyle alakalı olduğu görüşüdür. Etnik gruplar arasındaki girişimcilik düzey farklılıklarını açıklayan bu analitik çerçeve bireysel, grup ve toplum düzeylerini dikey keserek inceler. Göçmen gruplar ev sahibi ülkeye işçi, girişimci veya profesyonel sınıflandırmalarında giriş yapabilirler. Ne tür sınıflandırmada giriş yapacakları *çıkış (exit)*(ör: göçmenler kendileriyle birlikte ne getirdikleri - motivasyon, bireysel birikim, maddi/finansal kaynaklar; nasıl geldikleri - yasal yolla veya kaçak; ülkelerini hangi şartlar altında terk ettikleri) ve *karşılama (reception)*(ör: ülkede aynı etnik grubun bulunuşu; devlet politikaları; sosyal karşılama) bağlıdır. Temel fikir ise çıkış ve karşılama etkeninin etnik grup üyesinin sosyal çevresini ve kültürel şartlarını belirlediği ve bireysel, yapısal veya kültürel özelliklerden bağımsız olarak göçmenin girişimci olmasında fırsatlar yaratması veyahut engeller çıkartmasıdır (Zhou, 2004).

2.7.7.Sade Doğrusal Model (Simple Linear Model)

Bu modelde akrabalık ve topluluk ilişkileri, aynı etnik köken mensupları ve diğer gruplarla arkadaşlıklar ve topluluk bağlantıları bağımsız değişken bunların toplamından farklı sonuçlar çıkan etnik girişimler de bağımlı değişken olarak ele alınıyor. Yapısal faktörleri, çevre etkenleri ve göçmenin bireysel yetenek ve özelliklerinden ziyade bu modelde etnik girişimin oluşumunda etnik sosyal ağları merkezi etken olarak görülmüştür.

İş kurma aşamasında ve işletme performansında aile ve akrabalar, topluluktaki ilişkiler ve göç sürecine bağlı arkadaşlık, etnik bağlar iş kanallarına erişimde, iş fikrinin doğması ve şekillendirilmesinde, iş kanallarının oluşturulmasında, bilgi, finansal kaynak, işgücü, pazara ulaşmada büyük sosyal destek olmaktadır. Girişimciye destek sağlayan bu aile, akrabalık ve topluluk ilişkileri, etnik ağlar, göç sürecine bağlı arkadaşlıkların toplamı sosyal sermayeyi oluşturmaktadır ve göçmen veya etnik grup mensubuna önemli katkılar sağlamaktadır (Mustafa ve Chen, 2010). Doğrusal modeli şeması Şekil 5’te sunulmuştur.

Şekil 5: Etnik iş doğrusal modeli



Kaynak: Fregetto (ed. Welsch, 2004): 260

2.7.8.Piyasa Boşluğu (Niş Ekonomi)

Göçmen ve etnik işletmelerin kuruluş aşamalarını tanımlayan piyasa boşluğu modeli yerli halk tarafından geliri düşük, çalışma şartlarının zor olması, prestijli olmaması gibi etkenlerden ötürü tercih edilmeyen veyahut fark edilmeyen, ancak göçmen ve etnik grup üyesinin görebileceği Pazar boşluklarında veya göçmen ve piyasada karşılanmamış etnik grubun talep ettiği mal ve hizmet boşluklarında göçmen ve etnik girişimcilerin ortaya çıktığını savunur. Piyasa boşluğu etnik ve iş boşluğu şeklinde ikiye ayrılabilir (Brettell ve Alstatt, 2007).

İş boşluklarını şu şekilde açıklayabiliriz: Vasıfsız ve az eğitilmiş göçmenler ekonomideki ikincil sektörlere kayarlar. Buradaki işler geçici ve sabit değildir, gelirler düşük, çalışma koşulları zayıf ve gelişme olanağı azdır. Yerliler büyük işletmeler, yüksek teknoloji endüstrisi, özel sanayi, devlet kurumları, profesyonel alanlar gibi birincil sektörlere yöneldikleri için ikincil sektörler göçmen ve etnik gruplar için görece boş bırakılıyor. Mesela Amerika’da çamaşır yıkama bayan

işi kabul edildiği ve temizlikçi yabancılar az olduğu için göçmen Çinliler yerlilerin az olduğu çamaşırhane alanında iş kurabilmişlerdir. Etnik boşluklar etnik veya göçmenlerin talep ettikleri mal ve hizmettir. Ev sahibi ülkede etnik talebi karşılamada o grubun üyesi öncelikli ve avantajlıdır. Yerli birinin etnik veya herhangi göçmen grubun dilini, kültürünü, zevk ve alışkanlıklarını vs. bilmediği için bu alanlar göçmen ve etnik grubun girişimde bulunabileceği Pazar boşlukları haline gelir (Wong, 1998).

2.7.9.Yerleşim

Coğrafyacıların altını çizdiği teoridir. Büyük yerleşim yerlerinde veya metropollerde oturmak göçmenlere küçük yerde bulunmaktan fazla fırsat sunuyor. Yoğun yerleşim yerlerinde etnik çeşitliliğin olması, dağıtım kanallarında kolaylıklar, çeşitli etnik ağlar ve Pazar boşlukların bulunması gibi sosyolojik ve ekonomik etkenler göçmenlere faaliyette bulunabilecekleri alanı genişletmektedir (Boz, 2007: 17). 1991'de İngiltere ve Wallis'in 5% sayıldığı iç metropol kısımlarında toplam üç milyon etnik azınlığın 34%'ü, 11% sayıldığı dış metropollerinde 38%'ikamet ediyordu. Ayrıca, karşılaştırmalı araştırmada etnik azınlıkların ve göçmenlerin şehir merkezlerinde yoğunlaşmaları Amerika'da İngiltere'den çok daha fazla olduğu belirlenmiştir (Clark ve Drinkwater, 2002).

Bunun yanı sıra yerleşim teorisine göre bir ülkeye göç eden biri veya etnik azınlık mensubu kendi grubundan bireylerin yoğun olduğu yerleşim semtlerini tercih etmektedir. Böyle yerler etnik ürün ve hizmete olan talebi arttırabilir, etnik grup üyesine karşı daha az dışlama sağlayabilir veya finansal kaynağa, çalışana, iş servislerine ve bilgiye kolay erişim şartlarını oluşturabilir. Bu gibi etnik azınlıkların yoğun olduğu yerler ile etnik girişimcilik seviyelerinde pozitif ilişki A.B.D. ve Avustralya'da tespit edilirken İngiltere'de negatif ilişki görülmüştür (Clark ve Drinkwater, 2010).

2.7.10.Yaklaşma (Convergence) Hipotezi

Yaklaşma hipotezi göçmen ve yerli girişimci profillerinin zamanla biri birine çok benzediğini öne sürer. Bu yaklaşma hem göçmenlerin ve yerlilerin girişimcilik oranları anlamındadır, hem de etnik anklavlardan meslek ve sektör anlamında uzaklaşma anlamına gelir (OECD, 2010). Amerika'da 20.yy'ın başlarında giyim sektöründe yoğunlaşan Yahudi girişimciler çocukları için hızlı profesyonelleşmeye götüren eğitim yatırımında bulundular. Benzer şekilde Amerika'daki Çinli göçmenlerin girişimcilikleri ekini kuşağı için pozitif sonuç doğurmuştur. İkinci veya sonraki kuşakların girişimciliği tercih edip etmemeleri birinci kuşağın başarı düzeyi ve sosyal itibarına göre değiştiği dile getirilmektedir (Kim, 2006). Ama genel olarak ikinci kuşak

göçmenlerde birinci kuşağa nazaran yerel dili iyi bilme, yerel eğitimi alma ve yerel ücretli işlere yönelmeleri, kazançlarının yaklaşımları görülmüştür (Clark ve Drinkwater, 2010).

2.8.KIRGIZİSTAN VE KAZAKİSTAN’DA GİRİŞİMCİLİK

1991’e kadar SSCB(Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği)’nin dâhilinde olan Kırgızistan ve Kazakistan bağımsızlıklarını kazanmayla liberal ekonomiye geçiş sürecini yaşadı. Geçiş süreci sanıldığı kadar hızlı ve kolay olmadı. Ortada çalışmalarını durdurmuş büyük işletmeler, işsiz kalmış insanlar, eksik yasal düzenlemeler, zayıf banka ve finans sektörü, makroekonomik kriz vardı. Girişimcilik Pazar ekonomisinin önemli aktörü, ekonomiyi canlandırıcı ve esnekleştiren rollerinden ötürü önem arz eden konuydu. Diğer bir önemi de hükümetlerin görevi olduğu işsizliğe çözüm getirmesi, orta sınıf yaratması ve bütçeye katkısından kaynaklanıyordu (Hübner, 2000). Pazar ekonomisinin temeli olan orta sınıf ekonominin güçlenmesini sağlamakla kalmaz toplumun liberal Pazar ekonomisinden uzaklaşmayarak politik süreçlere katkısını ortaya koyar. Girişimciliğin katkıları hem yerel hem bölgesel hem de makro çapta mevcuttur (Alimov, 2008; Bihanova, 2011; Özkanlı ve Namazalieva, 2007; Niyazalieva, 2011).

Sovyetlerden sonra kapitalist düzene geçiş gelişigüzel oldu. Bilim adamları bazı teorik-metodolojik hazırlığı olmadan sosyal-ekonomik krizden çıkmak ve ekonomik reformu standart model üzerinden eşit ve hızlı yapabileceklerini düşünüyordu. Ekonomi politikaları kısa sürelerde az sayıda uzman tarafından gelişmiş ülke tecrübelerinden yola çıkarak belirlendi (Allahverdiev ve Allahverdieva, 2006). İlk adım her iki ülke için kooperatiflerden geçiyordu. Bağımsız cumhuriyetlerin adımları ve durumları başta benzerdi, ilk politikası işletmeleri özelleştirme oldu. Sonra girişimcilik kanunları, yabancı yatırım teşvikleri, ulaşım altyapısının iyileştirilmesi, turizm, batılı firmalarla koordineli büyüme şeklinde devam etmiştir (Lasch vd,2009).

Aynı süreçte girişimciliği destekleyici yasalar kabul ediliyor, teşvikler yapılıyordu. İki ülke de yasal ve kurumsal düzenlemeye gitti. Ancak birçok araştırmada etkililiği hakkında bahsedilse de gerçeği ne kadar yansıttığı tartışılır. Parçalı ve dengesiz reformlar, teşviklerin yetersiz ve belli kesimlerle sınırlı kalmaları (Gıyazov, 2010), kâğıt üzerinde etkili olmaları, resmi kayıtlı işletmelerin ancak 1/3’nin faal olması, ülke GSYH’sinde %45’lere ulaşan kayıt dışı ekonominin olması gibi problemler belirtiliyor (Suleymenova, 2009; Hübner 2000; CİPE, 2003).

Devamında büyük işsizlik, fiyatların liberalleşmesi, enflasyon, yaşam düzeyinin düşmesi, belirsizlik, istikrarsızlık, faizlerin artması, üretim ve sanayinin gerilemesi vs. görülmüştür. Bu

dönemde büyük çoğunluk satışa (toptancılık ve perakendeciliğe) yöneldi. Çünkü belirsiz çevrede üretimin riski büyüktü ve karlı değildi. Zayıf finans ve banka sektöründen ötürü bireysel para vermeler çoğaldı, ilk para babaları oluştu. Durum 1997'ye kadar devam etti (Allahverdiev ve Allahverdieva, 2006). 2000'lerden sonra girişimcilik alanında hareketlenmeden ve GSYİH'ya katkılarından, kayıtlı işletme sayılarının yükselişinden bahsediliyor.

Söz konusu ülkelerde girişimciliğin kendi engelleri yanı sıra geçiş dönemine özgü engellerden söz etmek gerekir. Çevre koşullarından kaynaklanan girişimciliğin dış engelleri eksik yasa ve düzenlemeler, yüksek ve karmaşık vergilendirme, kredi alma zorlukları ve finansal sıkıntılar, lisans ve izin alma zorlukları, bürokrasi, sık ve kanunsuz denetimlerdir (Hübner, 2000). Hükümetlerin hala Sovyet tarzda hareket etmesi, iş dünyasında karmaşık ve ağır düzenlemeler getirme, rüşvet ve zayıf destekleme mekanizmaları söz konusudur. Sonuç olarak girişimciler kayıt dışılığa itiliyor, ülke yatırımcı çekemiyor ve özel sektörün karar vermeye katılımı sınırlı kalmıştır (CIPE, 2003).

Geçiş sürecinde iki ülke diğer ülkeler gibi globalleşmede bilgi çağı, ileri teknoloji, sıkı rekabetle karşı karşıya değil bunlara ek olarak en baştan girişimciliği oturtması gerektiği için çevre engellerin hayli çok olduğunu gördük. Peki, girişimciye gelince neler söylenebilir? Geçiş sürecinde girişimciliğin şu iç engelleri görülüyor: sınırlı öz kaynak, Pazar ekonomisinde tecrübesizlik, modern iş dünyasını anlamada zorluk ve riskleri tahmin edilemez Pazar çevresiyle uğraşmak. Ayrıca Sovyet döneminden kalan ticaret yapıyorsa işin içinde hile veya yasal olmayan kazanç var şeklinde olumsuz zihniyet hâkimdi. Bunun yanında, kendi işini yapmak sadece parası olan, belli bilgi kanallarına ulaşabilen etkili ve önemli, her insanın yapamayacağı elitlere ve belli zümreye özgü bir şey görüşü mevcuttu.

Engellerin yanı sıra bu ülkelerde nasıl girişimciler var? Sorusu tarihi süreç, kültür ve yakın yaşanmışlığı açısından incelendiğini görüyoruz (Hübner, 2000).

1- Tarihi süreçte uzun yıllar merkezi planlamanın temel olduğu ekonomik yapıdan bahsedilir. Emirler ve kotalar merkez tarafından belirlenir, yaratıcılık minimuma indirilmiştir. Ne denilirse sadece onu yerine getirmeden sorumludur. Vatandaşların güvencede hissedeabileceği devleti vardır, geleceğe yönelik belirsizlik yok. Çok iyi eğitim sisteminden dolayı insanlar bilgili eğitilmiş fakat girişimcilik özelliklerini sergilemekten çekinirler, boyun eğmeye alışıklar. Herkesin eşit olduğu toplumsal düzende farklılık pekiyi bakılan bir şey değildir. Girişimcilik iki şekilde algılanıyordu ya ulaşılması zor belli zümrenin elinde olan elit işidir (Hueber, 2000). Ya da Medya ve sosyal-kültürel algılanışta girişimcilikle

kayıt dışılık arasında çok az ayırım yapılıyor, ortak malvarlığın çalınması olarak görülüyordu (Suleymenova,2009). Eğitimli olmalarına rağmen risk ve belirsizlikten kaçındıkları, Pazar piyasa tecrübesinin olmadığı ve en büyük problemi yönetim becerilerinde yaşadıkları vurgulanıyor.

- 2- Hofstede'in 1980 yaptığı çalışmalarında işe bağlı değerler ve tutumlarda kültürün belirleyici olduğunu belirtmiştir ve yöneticiler ve çalışanlar temel 4 noktada ayrıştığını belirtmiştir: bireycilik/kolektivizm; güç mesafesi; belirsizlikten kaçınma ve dişilik/erkeklik. Göçmen kültüründen gelen Kırgız ve Kazakların kültürü bir birine çok yakındır. Hatta "Kırgız Kazak kardeştir" sözü yaygın olarak kullanılıyor. Hübner (2000) bu iki ülkeyi Hofstede'in teorisine göre incelemiştir. Kırgızistan ve Kazakistan'da bireycilikten ziyade kolektivizmin olduğunu, belirsizlikten kaçınan, güç mesafesi buralarda büyük olduğunu tespit etmiştir. Dördüncü nokta yani dişilik/erkeklik konusuna gelince, geçiş ekonomilerinde bu kıstasın belirlenemediğini ifade etmiştir.
- 3- Reform geçiş sürecinde yaşanan sosyal-ekonomik krizden çıkabilmek için insanlar girişimciliğe itilmiştir. Girişimcilere yöneltilen sorulara cevap olarak yaşamını sürdürmek ve yaşamak için girişimci oldukları görülmektedir. Dahası yasal düzenlemede süreç ve bürokrasi gibi engellerden dolayı yasal olmayan ve en karlı girişime başvurmaktadırlar.

Planlı ekonomiden Pazar ekonomisine geçiş demek toplum için düşünce tarzında devrim demektir.

Tarihi, sosyo-kültürel ve ekonomik faktörler iş dünyasını önemli ölçüde etkiliyor. Klasik girişimcilik teorileri bu geçiş ekonomileri için kullanılamaz. Hükümetler girişimciliği öneme almasına rağmen onu destekleme çabaları demografik özellikler, kültürel değerler ve milli öncelikler, yasalara göre değişiklik gösteriyor. Ayrıca sosyal normlar ve eğitim çok etkili (Lasch vd,2009).

2.8.1.Kırgızistan'da Girişimcilik.

Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla Kırgızistan merkezi planlamaya dayalı sistemi terk etmiş ve liberal reformlar gerçekleştirerek serbest piyasa ekonomisinin temellerini atmaya başlamıştır. Liberal reformlar sırasında ekonomik ve sosyal krizden çıkabilmek için ekonomik politikalarda KOBİ'lere büyük yer ayırmaktadır. 1988-1990 kooperatif sektörü canlanmış ve küçük girişimcilik gelişmeye başlamıştır. 31 Ağustos 1991 de Kırgızistan bağımsızlığını ilan etti. 1991-1995 yılları arasında girişimciliği geliştirme ve destekleme alanında hukuksal altyapı

kurulması ile ilgili çalışmalar yapılmıştır⁵ 1995-1998 girişimciliğin yapısı ile gelişimi niteliksel açıdan değişerek ticaret yapan küçük işletmeler azaldı.⁶ 1998'da KOBİ'lerin geliştirilmesine yönelik devlet politikaları yürürlüğe konulmuştur (Özkanlı ve Namazalieva, 2006).

Ekonomik istikrarsızlık siyasi ve sosyal gerginliğe neden olur. Bir kesimin aşırı çok kazanıp diğerinin yoksul hayat sürmesi siyasi partilerin hareketlenmesine yol açar ve sonuç olarak yönetimin el değiştirmesi. Kırgızistan'da 2000 ve 2005 yıllarında yönetime el konulmuştur.⁷ Böyle istikrarsızlık ve eşitsizlik küçük orta hatta büyük işletmelerin varlıklarını tehdit eder. Girişimcilerin desteklenmesine olanak sağlayan hükümet politikaları olmadığından küçük ve belli alanlara yapılan destek bir işletmenin sürdürülmesi diğerinin kapanması sayesinde olmuştur (Niyazalieva, 2011).

Kırgızistan'da 2004-2008 yılları arasında küçük işletme sayısı 1.43 oranında artarak 12 bin civarına ulaşmıştır. Orada çalışan sayısı ise 30 000 den fazla arttı. Kişi girişimi 55 bin artarak 204,2 bine ulaştı. Bu yıllara ait veriler Tablo 4'te verilmiştir. Kurulan işletmeler ülkenin bir şehrinde yoğunlaşmışlardır: 62% si Bişkek'te, kalan 11% başkentin olduğu ilde ve 8%'i Oş ilinde ve kalan çok az yüzdeler diğer şehirlere dağılmış. Böyle eşitsiz dağılım hem büyük işsizliği hem de sosyal stresi tetiklemiştir (Gıyazov, 2010, 109-110).

Tablo 4: Kırgız Cumhuriyeti'nde küçük işletme verileri

	2004	2005	2006	2007	2008
Küçük İşletme sayısı	7 729	7 689	8 424	9 002	11 103
GSYİH da %	6.7	6.6	5.8	6.1	6.7
Küçük işletmelerdeki insan sayısı	41.7	39.4	44.8	47.8	52.9
Nüfusa %	2.2	2.0	2.1	2.2	2.4
Küçük girişimcilikle uğraşanlar sayısı	263,3	247,3	267,5	284,2	301,0
Nüfusa %	12,6	12,8	12,9	13,2	13,8

Kaynak: Gıyazov, 2010:110

⁵ 1992 yılında fiyatlar liberalleşti ve aylık enflasyon 30-50%'lere yükseldi. 1993'te ancak aylık enflasyon 17%'lere indirilebildi. 1993 ilkbaharında başlayan özelleştirmede 100 den az çalışanlı işletmeler açık arttırmaya çıkarıldı. 1993 yılında yabancı yatırımcılar için vergi kolaylıkları yapıldı, 94'te Kırgız Cumhuriyeti'nde 370 girişim sayıldı. Banka altyapısı yapıldı ve iş ortaklıkları temel olarak başkent Bişkek'te faaliyetlerini başladı (Lasch vd.,2009).

⁶ 1992-1994 küçük girişimcilik dâhil olmak üzere tüm ülke ekonomisi ilk sermaye birikimi kurallarına göre gelişirken 1995'ten itibaren çağdaş piyasa ekonomisinin kurallarına göre gelişmeye başlamıştır(Özkanlı ve Namazalieva, 2006).

⁷ Birçok kaynakta devrim olarak geçer.

Kırgızistan'daki yabancı yatırımlar başkenti Bişkek'e yoğun olarak yapılıyor. Devletin katkıları, geliştirme programları, girişimcilik konusunda destekleri de temel olarak bu şehre yapıldığı ve bu anlamda girişimcilik teşvik fırsatlarına ulaşımında orantısızlığın altını çizmek gerekiyor. Ayrıca ekonomik büyüme gözlenirken zengin ve yoksul farkı açılıyor, fiyatlar inanılmaz yükseliyor. Kolektif mal dağıtılarak köylüler hayvanları kesmişlerdi. Ekonomisi hayvancılığa ve tarıma dayalı bölgede hayvancılık sektöründe düşüş bu şekilde olurken tarımda yanlış tarım uygulamaları, hava koşulları, değişen teknoloji, hükümet desteğinin olmayışı, rekabet ve Pazar talebi gibi durumlardan ötürü geri kalmış. Yüksek enflasyon koşullarında şehir dışında yaşayan insanlar küçük bahçe bir iki hayvan besleyerek çare bulmuş. Ancak şehirde bu imkânsızdır. Batı tarzı kapitalizm hızlı şehirleşmeye ve sosyal sorunlara yol açtı (Gıyazov, 2010; Lasch vd,2009).

Evet, Kırgızistan'da girişim sayıları artıyor ancak aynı hızla kapanan ve iflas eden işletmelerin sayıları da çok olduğu söylenebilir. Girişimcilere başarısızlıkların nedeni sorulunca yüksek rekabet, yüksek faizler, aşırı devlet düzenlemeleri, enflasyon ve genel kriz olarak belirtiyorlar ancak en büyük neden etkin olmayan yönetim. Yasal olarak girişimde bulunabilmek için uzun bürokratik prosedürlerden geçmek lazım. 4 tür girişim tarzından (yeni işletme kurmak, satın alma, franchising ve aile şirketleri) en yaygın olanı aile şirketleridir (Satımbaev, 2009).

2.8.2.Kazakistan'da Girişimcilik

Geçiş dönemindeki ekonomilerde girişimcilik ve küçük işletme sahibi olmak bu engellerden dolayı zordur: hükümet, inanç, iş dünyası ve sosyal yapılarda değişime karşılık; kötüleşen enerji, ulaşım, eğitim ve sağlık altyapısı; gelişmemiş yasal ve finansal yapı, sınırlayıcı ve düzensiz vergilendirme, yüksek çıkarlar oranı ve enflasyon; yönetim becerisi eksikliği (Teal, 2011). Girişimciliğe yasal olarak izin veren ilk yasa 1987'de kabul edilip hala devam etmektedir. Kooperatifler ve vatandaşların bireysel faaliyette bulunma yasaları kabul edildi. 1992'de dış ticarete kapıları açtılar. Kapitalist ekonomisine geçiş özelleştirmelerle oldu. Planda 200 den fazla çalışanı var kamu kurumlarını özelleştirme vardı. 500'den az ve 2000'den fazla çalışan sayılı büyük kurum ve kuruluşlar nakit paraya satıldı. 1994'te yabancı yatırımcıları çeken yasa yayınlandı ve 1995'te 2000'den fazla iş ortaklıkları oluştu, 330.000 kişi çalıştıran 32.186 küçük işletme sayıldı. 100'den fazla banka geldi. Kazakistan yabancı sermaye, teknoloji ve uzmanları işbirliği ve koordinasyon için kucak açtı. Enflasyon 1995 yılında 176% yı buldu, 1998' de 7%de kontrolü sağlandı (Lasch vd,2009). 1996-96 de küçük işletmelerin toplu satışı gerçekleşti. Çok fazla bina işyerleri satıldı, apartmanların ilk katları kafe, eczane, kuaför için izinleri alındı. Pazar ekonomisi düzene girmeye başladı, işsizliği de azaltmaya ve yeni firmalar talebe göre oluşmaya başladı. 98-2001 de öncesine kıyasla daha iyi banka ve finans sektöründen bahsediliyor. 2004-2005 arası girişimcilik sayısı 9,6%, alanda meşgul olan insan sayısı nüfusun

8.5%'ti. Küçük işletme sayısı Ocak 2005 yılında 195.7bin, orta ölçekli işletme sayısı 10.67 bindi (Allahverdiev ve Allahverdieva,2006).

Aşağıda Tablo 5'te 2009 ve 2010 yıllarında küçük girişimcilik ve o girişimdeki insan sayısı verilmiştir. Ama maalesef kayıtlı olan işletmelerin sadece 35,7% si aktifti. Girişim sayısı konusunda batılı ülkelerle aynı olsa da GSYİH'ya katkısının düşüklüğü 15% (Kanada'da 43%, Almanya'da 57%) ve iş sağlama oran azlığı 23%(Japonya 75%, Kanada 47%) dikkat çekmektedir (Bihanova, 2011).

Tablo 5: 2009-2010 yılları arasında Kazakistan'daki küçük girişimcilik sayıları

	2009	2010	Değişim	Değişim yüzdesi%
Küçük girişimcilik	8 111 048	8 676 412	+565 364	107
Küçük girişimdeki insan sayısı	20 964 696	21 912 769	+948 073	104,6

Kaynak: Begejanova E.K, Kazairova G.R Kostanay Üniversitesi

Buradaki girişimcilik türü temel olarak yeni iş sahipleri veya aile şirketleri, franchising ile satın almalar pek yaygın değildir (Teal, 2011). Perakendecilik ve aracılık başlangıçta az emek ve sermaye isteyen, belirsiz durumlar için ideal ve karlı olduğu için tercih ediliyor (Lasch, 2009; Teal, 2009; Suleymenova, 2009). Satış (aracılık ve perakendecilik) (37%), tarım (23%) en az üretimde (3%) inşaat (4%). Yani küçük işletmeler üretimi tam kavrayamamışlar. Üretimin olmaması ithalata bağımlı kılar ve içeride üretilmemesi girişimciliğin avantajlarından ülkenin faydalanmasına yol açmaz. Ayrıca işletmelerin çoğu Almatı'da (29,3%), Astana (8,3%) vs. kalan şehirler arasında dağılmış (Bihanova, 2011).

Sıkı vergiler, sık yasa dışı denetimler ve girişimcilerin hükümet yetkili ve görevlilerin aşağılayıcı davranışlarına maruz kalmaları. Çevre koşulların belirsizliği, kayıtsız olan uygulamaların yaygınlığı ve gerçekten hangi girişimcilerin desteğe ihtiyacı var bunu gösteren sistem yokluğu problemdir. Hükümetin merkezi ve planlı geçişi çok gerçekleştirilebilir değil. Çünkü gerçek yapılan ve analitik olarak eşitsizlik var, teşvikler belli kesim ile sınırlı kalıyor çevre bölge ve köylerde yol göstermeye ihtiyaçları var (Suleymenova, 2009).

Görüldüğü üzere girişimciliğin gelişebilmesi açısından ortamın sorunları söz konusu fakat aynı şekilde toplumdaki Pazar ekonomisi tecrübesizliği, yeni sisteme ayak uydurmakta zorluklar,

yönetim becerileri eksikliği de bariz görünüyor. Fakat girişimciliğin desteklenmesi açısından hükümet çok çaba sarf edildiği belirtiliyor.

Yenilikçi ve sanayi girişimcileri için vergi kolaylıkları ve sanayi projelerine destek olarak yenilikçi, yatırımcı fonlar oluşturuldu. Yasal ve politik altyapı yapıldı, süreç kolaylaştırıldı, iş inkubatörleri ve tekno parklar, eğitim merkezleri, danışmanlıklar kuruldu. Geçiş ekonomileri arasında başarılı olarak bakılıyor. Geleceğe yönelik vaat edici sözleri var cumhurbaşkanının. Bu bariyerler aşılmaktadır. Devlet tarafından Küçük İşletme Merkezi, sanayi ve ticaret bakanlığı ve Dışişleri bakanlığına bağlı Girişimciliği Geliştirme Enstitülerinin 16 ofisi çalışıyor. USAİD ile destekleme projeleri 2006'dan beri var (Teal, 2011). 2010 yılı girişimcilik yılı ilan edilmiş, DAMU Girişimciliği destekleme fonu oluşturulmuştur. Bölgelerde girişimcilik için temel olan sosyal-ekonomik çevrelerin oluştuğu yerde etkin yönetim tecrübe edinmesini desteklenmeye ihtiyacı var. Bütünsel ve sistematik destekleme hedefleri oluşturulmaya çalışılmakta. Devlet güçlü orta sınıf ve rekabet edebilir dinamik işletmeler ve daha çok kar getirecek yüksek teknolojilerin kullanılmasını istiyor. Değişen zevklere ve çeşitli demografik yapıya en iyi cevap veren ve Sovyet döneminde büyük endüstrilerin gölgesinde kalan KOBİ'ler istiyor (Bihanova, 2011) . Yerel kültür kapitalizm ve girişimcilik ruhuna uyum sağlıyor, Kazakistan girişimcilik, innovasyon ve değişim için isteklidir (Lasch vd,2009).

2.9.TÜRKİYE'DEKİ KIRGIZ VE KAZAKLAR

2.9.1.Türkiye'deki Göçmenler

Türkiye'deki göç süreci aslında Osmanlı döneminde “*Balkanlaşma Göçleri*” adı verilen göç hareketlerinin devamı şeklinde başlamıştır. IV. Yüzyılda Türk boylarından Hun, Avar, Bulgar, Oğuz, Peçenek ve Kumanların Balkanlar'a yerleşimi ve Osmanlı İmparatorluğun bölgeyi fethetmesi (1389) ile bölge Türkleşmişti. Bölgeye yayılan Türk kökenliler XIX. Yüzyılda Balkan Savaşı ve diğer nedenlerle geri Anadolu'ya göç etmek durumunda kalmışlardır. Nitekim Osmanlı döneminde ve devamında Türkiye'ye olan uluslararası göç hareketlerinin ana bölümü Balkanlardan olduğu görülmektedir. Böylelikle, Türkiye'de 1990'lara kadar gelen göçmenlerin büyük çoğunluğunu 1,6 milyondan fazla sayısı ile Balkanlardan gelen soydaşların oluşturduğu belirlenmiştir (Çesteneci, 2012).

Türkiye'deki yurt dışı doğumlarının büyük çoğunluğunu Balkan ülkelerden gelen Türk kökenliler oluşturmaktadır. Ancak, Danış'ın (2004)'in de belirttiği gibi 1980 sonrası başlayan 1990 sonrası belirginleşen yurtdışı doğumlu nüfustaki artış dikkat çekicidir, hem hızlanmış hem de niteliksel değişikliğe uğramıştır. Nitekim 2000 Genel Nüfus Sayımına göre yurtdışından Türkiye'ye göçlerde 73.736 kişiyle (70.969'u Türkiye Cumhuriyeti uyrukludur) en fazla göçün

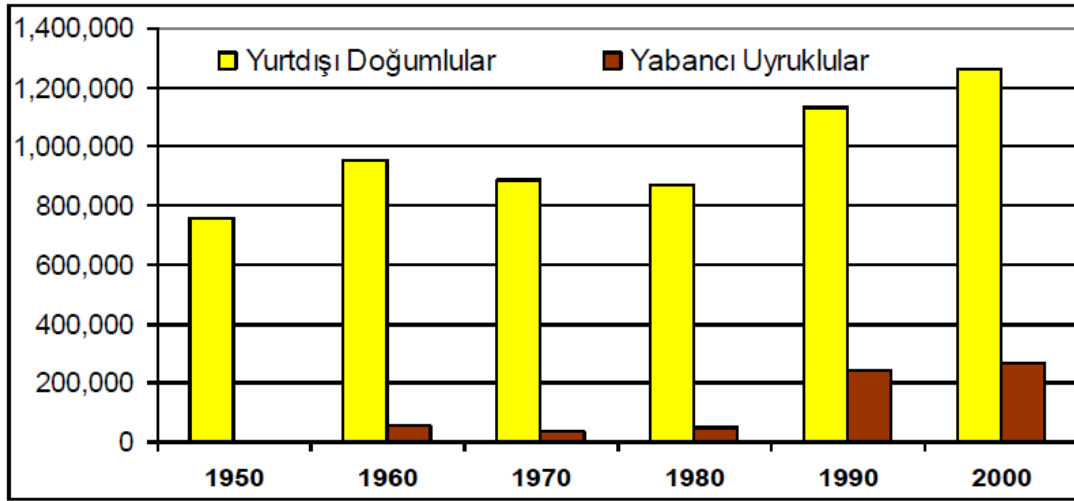
Almanya'dan gerçekleşmiş olması, bunu doğrulamaktadır. Bu dönem yurtdışı doğumlu nüfustaki artış (% 30,5) iken yabancı uyruklu nüfustaki artış (% 384,9) çok daha fazla olmuştur (TUIK, 2000). Bu süreçte Balkan ülkelerinden gelen Türk kökenli nüfusun süregelen göçleri yanında Türkiye'den yurtdışına olan işçi göçünün geri dönüşü etkili olmuştur. Ayrıca 1980 sonrasında Türkiye'de “yabancılar” daha fazla görülmeye başlamıştır. Yurtiçine göçlerin diğer boyutu ise Türkiye'nin komşuları ve yakın çevresinde yaşanan savaşlarla çatışma ve gerilimlerin (İran-Irak Savaşı, I. Ve II. Körfez Savaşları) yarattığı güvensiz ortama bağlı olarak son zamanlarda artan boyutta sığınmacı ve mülteci göçlerinin meydana gelmesidir. Yine Türkiye'nin çevresinde yaşanan siyasal dönüşümler (Sovyetler Birliği'nin parçalanması) sonrasında bağımsızlığını kazanan ülkelerden gelenlerin yanı sıra, bazı ülkelerle olan ticari ilişkiler (bavul ticareti) de zamanla bu ülkelerden göçlere yol açtığını belirtiyor. Ayrıca, 1980 sonrasında ekonomik olarak dünya ile bütünleşme ve kalkınma için uygulanan liberal politikalar ve yabancı yatırımların teşviki yanında dış turizme açılma süreçleri yabancıların Türkiye'ye gelerek değişen sürelerde kalmasına ve mülk edinerek sezonluk veya sürekli ikamet etmesine yol açmıştır. Avrupa'nın giderek zorlaştırdığı göçmen politikalarının kaçak göçleri artırması sonucu, Türkiye'nin bu göçte transit bir geçiş ülkesi olarak kullanılması, yabancıların artışında etkili olan bir diğer unsurdur. Geline nokta itibariyle Türkiye, yurtdışına göç veren bir ülke konumundan çıkarak giderek göç alan ülke konumuna dönüştüğü kabul edilmektedir (Yakar, 2013). Göçmelerdeki bu rakamsal ve niteliksel değişimleri aşağıdaki Tablo 6 ve Şekil 6'dan rahatça görmek mümkündür.

Tablo 6: Türkiye'de yurtdışı doğumlu ve yabancı uyruklu nüfusun gelişimi (1950-2000)

Yıllar	Yurtdışı Doğumlar	Yurtdışı Doğumların Türkiye Nüfusuna Oranı %	Yabancı Uyruklular	Yabancı Uyrukluların Yurtdışı Doğumlara Oranı %
1950	755.526	3.61	*	-
1960	952.515	3.43	54.955	5.7
1970	889.170	2.50	39.543	4.4
1980	868.195	1.94	50.642	5.8
1990	1.133.152	2.01	245.600	21.7
2000	1.260.530	1.86	267.441	21.2

Kaynak: Yakar M., (2013); Türkiye'de yurtdışı nüfusun gelişimi ve dağılışı, *International Journal of Human Sciences*, 10 (1), 501

Şekil 6: Türkiye’de yurtdışı doğumlu ve yabancı nüfusun gelişimi (1950-2000)



Kaynak: Yakar M., (2013); Türkiye’de yurtdışı nüfusun gelişimi ve dağılışı, *International Journal of Human Sciences*, 10 (1), 502

Türkiye’deki yabancıların bulunma nedenlerine bakınca, karşımıza en büyük veri kaynağı olarak OECD raporu çıkmaktadır. OECD’nin 2012 Uluslararası Göç Raporuna göre Türkiye’de 163 000 bin oturma izni alan yabancı uyruklu vardır, onların içinden 11%’i iş, 17%’si eğitim amaçlı alınmıştır. En büyük göçmen gruplar sırasıyla Azerbaycan (11%), Rusya ve Bulgaristan (8%-8%) ve Almanya (6%) vatandaşlarıydı. İş vizesi alan 17 500 göçmenlerin 11%’i Rusya Federasyonu, 7% Almanya ve 6%’sı Amerika Birleşik Devletleri vatandaşlarına aitti. Üniversitelerde eğitim alan yabancı öğrencilerin toplam sayısı 2011’de 21 000 bini aşmıştı. Yasadışı göçmenlerin sayısı 2009’da azalarak (vize rejiminin sıkılaştırılmasına da bağlı olarak) 2010’da 32 700’de kaldı. Sığınmacıların sayısı 2009’da 7 800’den 2010’da 9 200’e yükseldi (2008 deki 13 000’den az) 2010’daki sığınmacıların 40% Irak’tan, 31% İran’dan idi (OECD, 2012).

Emniyet Müdürlüğü 2012 verilerine baktığımızda OECD’nin oturma izniyle ilgili verisi 2009 yılına ait olduğu anlaşılmaktadır.(Tablo 7) Aynı kaynaktan 2012 yılında toplamda 211 473 yabancı uyruklu, 31 282’si öğrenim, 20 740’ı çalışma ve kalanları muhtelif sebeplerle ikamet izinleri aldığı görülmektedir. Yasadışı göçmenlerin sayıları 2011 yılında 44.415. Sığınmacıların sayısı 2011’de 16.537’di. Komşu ülke Suriye’deki Nisan 2011 den beri süren siyasi istikrarsızlıklar nedeniyle Başbakanlık Afet ve Acil Durum Yönetim Başkanlığı’nın bildirimine göre 22 Şubat 2013 tarihinde Türkiye’de 183 540 Suriye vatandaşı bulunmaktaydı.

Tablo 7: Türkiye’de ikamet izni verilen yabancıların yıllara göre dağılımı. ⁸

TÜRKİYE'DE İKAMET İZİNİ VERİLEN YABANCILARIN YILLARA GÖRE DAĞILIMI (Turistik Ziyaret Hariç)				
YILLAR	ÇALIŞAN	ÖĞRENİM GÖREN	MUHTELİF SEBEPLERLE İKAMET EDEN	TOPLAM
2012	20.740	31.282	159.451	211.473
2011	23.027	37.260	156.919	217.206
2010	19.351	29.266	128.327	176.944
2009	17.483	27.063	118.780	163.326
2008	18.900	28.597	127.429	174.926
2007	24.881	28.455	171.872	225.208

Kaynak: Emniyet Müdürlüğü, Yabancılar, Hudutlar ve İltica Dairesi,

http://www.egm.gov.tr/icerik_detay.aspx?id=232, 20.12.93

2000 yılında Türkiye’deki Kazakistan ve Kırgızistan göçmenlerinin sayıları sırasıyla 4153, 1334 idi. Bu sayıya Türkiye vatandaşlığına geçmiş olan Kırgız ve Kazak göçmenlerin dâhil olmadığını belirtmek gerekir. Dolayısıyla Türkiye’deki bütün göçmenler içinde büyük payı olduğu söylenemese de Türkiye’deki Kazak ve Kırgız kökenli göçmen sayılarının daha yüksek olduğu bilinmelidir.

Tablo 8: Ülkelere göre yurtdışından gelen göç, 1995-2000¹⁰

	Toplam	Erkek	Kadın
Toplam	234 111	130 762	103 349
Almanya	73 736	40 670	33 066
Bulgaristan	27 470	12 994	14 476
Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti	13 844	8 805	5 039
Azerbaycan	9 127	4 554	4 573

⁸ 2012 yılı verileri yılın ilk çeyreğine (Ocak, Şubat, Mart) ait verilerdir.

⁹ http://www.egm.gov.tr/yabancılar_03.03.2013

¹⁰ 1995-2000 yılları aralığı için geçerli. Beş yıl önce yurtdışında ikamet edip Nüfus Sayım gününde Türkiye’de kayıtlı göçmenler sayısı.

Rusya Federasyonu	8 626	5 606	3 020
Hollanda	8 013	4 462	3 551
Fransa	7 746	4 142	3 604
Amerika Birleşik Devletleri	7 561	4 451	3 110
Suudi Arabistan	6 334	5 137	1 197
İngiltere	5 708	2 920	2 788
Avusturya	5 557	3 250	2 307
İsviçre	5 370	2 817	2 553
İran İslam Cumhuriyeti	5 138	3 188	1 950
Irak	4 617	2 679	1 938
Kazakistan	4 153	2 309	1 844
Belçika	2 740	1 439	1 301
Romanya	2 730	1 220	1 510
Özbekistan	2 104	1 146	958
Yunanistan	2 011	1 042	969
Gürcistan	1 979	919	1 060
Ukrayna	1 800	613	1 187
Afganistan	1 779	1 204	575
Arnavutluk	1 481	789	692
Türkmenistan	1 477	1 121	356
Avustralya	1 369	670	699
Kırgızistan	1 334	785	549
Libya	1 239	972	267
İtalya	1 162	755	407
Makedonya Cumhuriyeti	1 154	589	565
Suriye	1 132	569	563
Danimarka	1 107	580	527
Yugoslavya Federal Cumhuriyeti	1 090	512	578
İsveç	984	475	509
İsrail	895	735	160
Japonya	865	511	354
Moldova Cumhuriyeti	721	109	612
Kanada	701	367	334
Norveç	678	353	325
Pakistan İslam Cumhuriyeti	552	373	179
Mısır	445	323	122
Ürdün	390	250	140
Çin	378	231	147
Lübnan	352	210	142
İspanya	291	183	108
Kuveyt	275	215	60
Bangladeş	227	209	18
Tacikistan	216	173	43
Bosna Hersek	213	146	67
Hindistan	210	136	74

Filistin Ulusal Yönetimi	207	181	26
Diğer Devletler	4 823	2 673	2 150

Kaynak: TÜİK, 2000

Türkiye'ye bu güne kadar gelen göçmenler geliş koşulları ve dönemi olarak ikiye ayrılabilir. Birinci grup, bu Kazakistan ve Kırgızistan bağımsızlığını kazanmalarından önceki dönemde bölgesel baskı ve zulümden kaçarak göç eden gruplar. İkincisi ise 1990 sonrası bağımsızlıklarını kazanan devletlerle ikili anlaşmalar ve çeşitli projeler çerçevesinde veya başka nedenlerle gelen Kırgız ve Kazaklardır. Aşağıda sırayla ikisine de açıklık getirilmiştir:

2.9.2.1990 öncesi Türkiye'ye göç eden Kırgız ve Kazaklar

Orta Asya topraklarında göçebe yaşam sürdüren Kırgız ve Kazaklar geniş yerlere dağılmışlardır. Çoğu zaman bir devlet olarak sınırları belli topraklarda yaşamaktansa kağanlarının (han) önderliğinde daha verimli, daha güvenli, yaşam koşulları daha kolay yerlere göç etmişlerdir.

1990 öncesi Türkiye'ye gelen Kırgız kökenli grup 20.yy'ın ortalarında Afganistan'ın kuzeyindeki Tacikistan, Çin ve Pakistan'ın arasında dağlı Pamir yaylasında ikamet etmekteydi. 1979 yılında Sovyetler Birliği'nin Afganistan'ı işgal etmesiyle Kırgızlar yer değiştirmek zorunda kalıyorlar. Hanları Hacı Rahmankul Kutlu "Aksakal" adlı yaşlılar meclisini topluyor ve meclis Kırgızların yaşamaları için göç etmeleri gerektiğini kararlaştırıyor. Pakistan'a göç eden grup orada 4 sene kalıyor ancak yaylada yaşamaya alışan Kırgızlar orasının sıcak iklimine alışmıyor, hatta 450 kadar Kırgız bu yüzden hayatını kaybediyor. Grubun önde gelenlerinden "Türkiye'ye gitmek" çözümü öneriliyor ve yardım talebi Türkiye Büyükelçiliği'ne iletiliyor. Türkiye'de iktidar 1980 askeri yönetimin elinde. Dönemin Devlet Başkanı Kenan Evren tarafından 1982 yılında İslamabad Büyükelçiliğinden gelen istek kabul ediliyor. 1150 Kırgız Türk uçaklarıyla 1982 yılında Adana'ya geliyor, sonra Malatya ve Van'ın değişik yerlerine dağılıyorlar. 1983 yılında iktidarı devralan Turgut Özal tarafından Van'ın Altındere köyünde inşa edilen konutlar Kırgızlara veriliyor. Köyün ismi Kırgızların isteğiyle Ulupamir olarak değiştiriliyor (Coşkun,2006; Sağır, 2011).

Kırgızlar 1955-1982 yıllar aralığında Afganistan'dan Pakistan üzeri göç ederek Anadolu topraklarına yerleşmişlerdir. Ankara, İstanbul, Adana, Konya ve çoğunluk Van'ın Erciş köyünde yaşamaktadır. Yaklaşık nüfusları 6000. Pakistan'da iken Türkiye'den önce ABD'nin Alaska eyaletinden kabul etme teklifi alırlar ancak Türkiye'yi tercih etmelerinin en büyük sebebi din, dil, soy birliğidir. Pamir ve Tanrı Dağları'nın havasını Türkiye'de hissettiren Ulu Pamir köyünde 3000 civarında Kırgız yaşamaktadır (Keskin, 2008).

Hala 1,5 milyon civarında Kazak Türkü yaşayan Çin'in Uygur Özerk Bilgesinin kuzeyinden göç etmişlerdi Kazaklar. Çin baskılarından dolayı 1935-1950 yıllar aralığında aşamalı göçler yaşandı, ilk Müslüman Çinlilerin olduğu Gansuya sonra 1941 yılında Hindistan'a göçtüler. Bunlara Elişan Elifoğlu ile Zayıf Teyci liderlik etti. Ülke 1948 de ikiye ayrılınca Pakistan'a geçtiler. Bu grup on yıldan fazla bir zaman Hindistan ve Pakistan'da yaşadı. Dil ve kültür farklılığına alışmalarına rağmen kendilerini rahat hissetmiyorlardı. 2.Dünya Savaşı sona erince Türkiye'ye başvurular, şartlar nedeniyle kabul etme imkânı olmadığı için talepleri reddedilir. 1950'de o arada kurdukları dernek aracılığıyla istekleri tekrar edilir. 1950'de Doğu Türkistan'dan ikinci kazak göçü yaşanır ve bu yeni göç edenler de Türkiye'ye sığınma için başvurur. 1952'de Adnan Menderes'in başkanlığında toplanan Bakanlar Kurulu'nun kararıyla göçleri kabul edilir. 1952'den 54'e kadar Pakistan'dan Türkiye'ye iltica ederler. İlk yerleşim yerleri Zeytinburnu, Tuzla ve Sirkeci misafirhaneleri, oralarda iki yıldan fazla kalırlar. Sonra Manisa Salihli, Kayseri Develi, Nevşehir Aksaray, Niğde Altayköy, Aksaray Sultanhanı ve Konya İsmil'e iskân edildiler. Fakat zamanla köylerde geçim sıkıntısı nedeniyle çoğu tekrar İstanbul'a döndü. Diğer bir grup Afganistan'dan göç eden Kazaklardır. Bunlar 1930-33 Stalin döneminde 2,5 milyon civarında Kazak Özbekistan ve Türkmenistan üzerinden Afganistan'a yerleşmişlerdi. 1960'lardan itibaren kendi imkânlarıyla serbest göçmen olarak parça parça Türkiye'ye geldiler. Sultan Şerif Zuvkaoglu, Hüseyin Teyci Tölevbayoğlu, Alibek Hakim Rahimbekoğlu, Delihan Canaltay Canımhanoğlu gibi liderlerin öncülüğünde Hindistan'ın Keşmir şehrine ulaştılar. Bombay Karaşi'den vapurla yolculuk, Umman Körfezi, Basra limanı, tren ve otobüsle Bağdat Nusaybin üzerinden İstanbul'a gelirler. Her iki göçün mensupları 13 Mart 1952 günkü Bakanlar Kurulu kararıyla, Türkiye'ye iskânlı göçmen olarak kabul edildiler. 1982'de Cumhurbaşkanı Kenan Evren'in Afganistan ziyaretinden sonra 60 kadar aile veya 250-300 Kazak göçmen olarak kabul edilip Kayseri'ye yerleştirildi. 1990'lara kadar göçlerle yaklaşık 5 bin Kazak Afganistan'dan Türkiye'ye yerleşti (Kara, 2012).

Yani Kazakların göçü üç dalga şeklinde gerçekleşti: Birinci dalga 1930 ortalarından itibaren 17 yıl süren Doğu Türkistan'da Çin zulmünden kaçanlar. Gansu, Tibet, Hindistan Pakistan'da oldular. İkincisi 1949 yılında Mao ihtilalinden sonra yeni rejimi benimsemedikleri için yola çıkanlar, bunlar 1952'de Hindistan ve Pakistan'dan birinci grupla aynı anda Türkiye'ye göçmen olarak kabul adıldılar. Üçüncü dalgayı Afganistan'da yaşayan Kazaklar gerçekleştirdi. Altay Bölgesi Sincan Uygur Özerk Bilgesinden göç eden kazaklar "Altay Kazakları", Afganistan ve İran'dan 1980'lerde göç edenler İse "Afgan Kazaklar" olarak tanınmaktadır.

"Bu üç göç dalgasının nihai ülke olarak Türkiye'yi seçmeleri tesadüfi değil, bilinçli bir tercihtir. Çünkü din, kültür ve tarih açıdan ortak köklere sahip

Türkiye`de kendilerinin yabancılık çekmeyecekleri ve gelecek nesillerinin de milli kimliklerini kaybetmeyecekleri bir ortama kavuşmaktı.” (Kara, 2011).

Bugün 10.000 ile 15.000 arasında olduğu tahmin edilen Türkiye’deki 1990 öncesi gelen Kazak göçmenlerin ilk yerleşim yerlerinin biri Zeytinburnu olduğu ve İstanbul, Ankara, İzmir, Manisa, Niğde, Konya ve Kayseri gibi şehirlere yayıldıkları görülmüştür. Kazak diasporası 1972’de Türk Hükümetine arazi tahsisi için başvurmuş ve İstanbul’a 350 konutluk Kazakkent projesi uygulanmıştır. En yoğun oldukları yer İstanbul, Manisa Salihli ve üçüncü olarak Niğde Altay Köy’dür (Ercilasun, 2012, Rakişeva, 2007).

1960’lardan itibaren Kazak kökenli vatandaşların bir kısmı Avrupa’nın çeşitli ülkelerine çalışmaya giderken, bir kısmı da 1990 başlarında Kazakistan bağımsızlığını ilan edip yurtdışında yaşayan soydaşlarını anavatana yerleştirmek için özel göçmen politikası izleyip geri çağırmasıyla Kazakistan’a gidip yerleşmişlerdir.

2.9.3.1990 sonrası Türkiye’ye Göç eden Kırgız ve Kazaklar

21.yüzyılın başında tüm dünyayı ve bölgeyi ekonomik, siyasi, sosyal ve kültürel açıdan etkileyecek değişiklik meydana geldi. Sovyetler Birliği’nin parçalanmasıyla Orta Asya devletlerinin bağımsızlıklarını kazanması yeni umutlar, dengeler, arayışlara yol açmıştır. Siyasi ve ekonomik harita yeniden çizilirken yeni oluşan devletlerin içyapısıyla birlikte dış yapısı da şekillenmeye başlamıştı. Yeni oluşan Kırgızistan ve Kazakistan uluslararası platformda örgütlere, birliklere üye olup anlaşmalara taraf olurken ülkelerle olan ilişkisini de belirliyordu. Bu süreçte bahsedilen iki ülkenin de Türkiye ile giderek gelişen yakın ilişkilerini görmek mümkün olmuştur.

Türkiye’nin sadece yeni bağımsızlıklarını kazanan Kırgızistan ve Kazakistan ile değil diğer eski SSCB dâhilinde olan ülkelere olan dostane yaklaşımı vardı. Ülkelerin bağımsızlıklarını ilk tanıyan ve ülkelerle yakın bağların kurulmasında çok hevesli olan Türkiye’nin itici gücünde Türk Dünyası ideolojisini görmek mümkündür. Bu düşünce Orta Asya ile de sınırlı değildi, Kafkasya ve Balkan ülkelerine kadar uzanıp, sosyal, kültürel, dini, tarihi ve stratejik ortak geçmişe dayanıyordu. Bakış açısının hayalini Coşkun: *“ortak dil, din, ırk ve tarihe sahip ülkelerle ortak gelecek”* diye açıklıyor. Amacını ise Özkan şöyle açıklıyor: *“Türk Cumhuriyetleri’nin devlet yapılanmasının güçlendirilmesine katkıda bulunmak, iktisadî ve siyasî reformlarını desteklemek, dünya ile bütünleşebilmelerine yardımcı olmak ve ikili ilişkileri her alanda karşılıklı çıkarlar ve eşitlik temelinde geliştirmek”*(Coşkun,1996; Özkan, 2003; Tathoğlu, 2011).

1991 yılından itibaren Kırgızistan/Kazakistan ile Türkiye arasında iki taraflı siyasi, ekonomik, askeri, kültürel, sosyal her türlü anlaşmalar, protokoller, programlar, işbirlikleri imzalanmıştır. Siyasi ve diplomatik ilişkilerde öncelik sosyal kültürel ve ekonomik ilişkilere verilmiştir. Karşılıklı ülkelerdeki göçmenlerin sayısını arttıracak en büyük adımlar kültür ve eğitim alanında atılmıştır. Öncelikli alanlardan biri de dildi. Türk dilini ortak dil çabası ile hem devlet hem de özel kuruluşlarca dil eğitim merkezleri, ortaöğretim, yükseköğretim kurumları açıldı. Bu çerçevede T.C. Milli Eğitim Bakanlığı Kazakistan'da 2 Kırgızistan'da 4 orta öğretim okulu açmış ve ülkelerde iki uluslararası üniversite kurulmuştur. Ayrıca, Türkiye Diyanet Vakfı, Türk Dünyası Araştırmaları Vakfı ile Başkent Eğitim A.S., Sebat A.S., Çağ Öğretim İşletmeleri A.S., Feza A.S., Feza Gazetecilik A.S., Şelâle A.S. gibi kuruluşlarca açılan, Kazakistan'da otuz bir, Kırgızistan'da on bir, ortaöğretim seviyesinde çeşitli okul, üniversite, yüksekokul ile bazı üniversitelerde bölümleri vardır. Turan Yazgan'a göre Orta Asya'da eğitim yapan Türk kuruluşları: Devlet Kuruluşları (Milli Eğitim Bakanlığı, Yüksek Öğretim Kurumu, Türk İktisadi ve Kalkınma Ajansı, Üniversiteler ve TÖMER) ve özel kuruluşlar (vakıflar-dernekler ve ticari şirketler) olmak üzere ikiye ayrılabilir (Ergin ve Türk, 2010; Özkan, 2003).

Türkiye Cumhuriyeti Milli Eğitim Bakanlığı ile Kazakistan ve Kırgızistan Cumhuriyetleri Millî Eğitim Bakanlıkları arasında Ocak 1992 yılında yapılan «Orta, Lise ve Yüksek Öğretim Öğrencilerinin Karşılıklı Değişimi» Büyük Öğrenci Projesi olarak 1992-93 yılı itibariyle devlet burslu öğrenci değişimi uygulaması yürütülmeye başlamıştır. Büyük Öğrenci Projesi kapsamınca Türkiye'ye gelen Kırgızistanlı ve Kazakistanlı öğrenciler sayısı aşağıda tablolarda verilmiştir.

Tablo 9: Türk Cumhuriyetleri ile Türk ve Akraba Topluluklarından Yüksek Öğrenim Görmek üzere Devlet Burslu olarak gelen öğrencilerin Kontenjan dağılımları

Ülke Adı	Verilen Kontenjan	Kullanılan Kontenjan	Kullanılmaya n Kontenjan	Bursu Kesilen	Mezun	Öğrenim Gören
Kazakistan	4536	2684	1852	1406	649	627
Kırgızistan	4808	2218	2590	1032	361	824

Kaynak: Özkan, 2003

Tablo 10:Türk Cumhuriyetleri İle Türk Akraba ve Topluluklarından gelerek Türkiye’de yükseköğrenim gören devlet burslusu öğrencilerin öğrenim düzeylerine göre dağılımı: (10.01.2011 tarihi itibarıyla)

Ülke Adı	TÖMER	Ön Lisans	Lisans	Yüksek Lisans	Doktora	Toplam
Kazakistan	111	23	217	179	56	577
Kırgızistan	68	33	353	184	85	723

Kaynak: Tatlıoğlu, (2011), Türk Dünyasında Bilimsel ve Akademik İşbirliği Politikalarının Psiko-Sosyal Analizi, *Turan Stratejik Araştırmaları Merkezi Dergisi*, 3(10), s: 80

Bunlar haricinde 1981’de kendi imkânlarıyla Türkiye’de yükseköğrenim görmek isteyenler için Yabancı Uyruklu Öğrenci Sınavı (YÖS) başlatılmıştır (Kıroğlu vd., 2010). YÖS ile Kırgızistan ve Kazakistan’dan da öğrencilerin Türkiye’ye öğrenim görmek için gelmişlerdir. Ayrıca Kırgızistan’daki Manas ve Kazakistan’daki Ahmet Yesevi üniversitelerinin kendi öğrenci değişim ve eğitim programlarıyla Türkiye’ye her sene kısa veya uzun süreli öğrenciler gelmektedir.

Diyanet Vakfı’nın faaliyetleri aracılığıyla 2008-2009 öğretim yılında ilahiyat fakültelerinde 489, imam hatip lisesinde 378 yabancı öğrenci eğitim görmekteydi. Yine Vakıf tarafından yüksek lisans ve doktora öğrenimi yapmak üzere 129 öğrenci Türkiye’ye getirilmişti. Türkiye’de eğitim görmek için getirilen 277 lise öğrencisi, 122 fakülte, 96 yüksek lisans ve 28 doktora öğrencileri bugüne kadar mezun olmuştur. Getirilen öğrenciler arasında Kırgızistan ve Kazakistanlı öğrenciler var fakat her ülkeden öğrencilerin sayıları ayrı ayrı belirtilmemektedir.¹¹

Bunların yanı sıra kültür alanında gelişmeler şunlar olmuştur. 1992’de TİKA (Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı) ve Türk Toplulukların UNESCO’su TÜRKSOY (Türk Kültür ve Sanatları Ortak Yönetimi) kuruldu (Gömeç, 2007). 1992’de TRT Avrasya 2001 yılından sonra TRT Türk, 2009 itibarıyla TRT Avaz adlı televizyon kanalı ile bölge ülkelerine yayın başlamıştır. Her sene çocuk şenlikleri, Türkçe olimpiyatları gibi etkinliklerle iki taraflı ilişkiler artmış ve ülkeler biri birini daha yakından tanımıştır.

Güvenlik alanında Askeri Eğitim İşbirliği Antlaşmaları çerçevesinde 2001’e kadar Kırgızistan’dan 45 Kazakistan’dan 95 iç güvenlik, diplomat ve ordu personeli eğitim almıştır. Birlik, karargâh ve kurumlara askerî ziyaretler, personel değişimi, tatbikatlara gözlemci gönderilmesi ile askerî okullarda eğitilmek üzere öğrenci ve personel gönderilmeler hayata geçmiştir (Ergin ve Türk, 2010).

¹¹ <http://www.diyavakfi.org.tr> 12.03.2013

Türkiye’de 1990 sonrası Kırgız ve Kazak kökenli göçmen sayılarının artmasında en büyük adımlar yukarıda bahsedilen eğitim ve kültür alanında olması şüphesiz ancak ekonomik, askeri ve siyasi alandaki gelişmeler, yürütülen projeler, anlaşmalar, protokoller ve çeşitli çalışmalar sonucu karşılıklı ilişkiler gelişmiş, bilgi, enformasyon, birikim, insan hareketleri artmıştır. Bu da her iki tarafta (Kazakistan, Kırgızistan-Türkiye) karşı ülkeyi tanıma olanağını yaratmış, göçmen sayılarının ve kendi işini kuran girişimcilerin artmasına yol açmıştır.

3.BÖLÜM TÜRKİYE'DEKİ KIRGIZ VE KAZAK GÖÇMENLER: İSTANBUL ALAN ARAŞTIRMASI

Tezin bu bölümünde ekonomisi hızla gelişen Türkiye'nin en çok göçmen barındıran İstanbul şehrindeki Kırgız ve Kazak kökenli göçmenlerin girişimciliğine dönük alan araştırmasına yer verilmiştir.

3.1. Araştırma Yöntemi

Bu aşamada tezin amacından, araştırma sorularından, evren ve örneklemeden ve araştırmada kullanılan veri toplama aracı ve ölçekten bahsedilecektir.

3.1.1.Araştırmanın Amacı ve Araştırma Soruları

Son yıllarda gelişmiş ekonomilerde göçmen girişimciliğinin büyük artış kaydettiği gözlemlenmektedir. Türkiye'ye 1950'lerden itibaren göç etmeye başlayan ve 1990'larda Orta Asya'da bağımsız ülkelerin ortaya çıkmasıyla temelde eğitim ve diğer çeşitli nedenlerle gelen Kazak ve Kırgız kökenli göçmenlerin Türkiye'de girişimcilik faaliyetlerinde buldukları göze çarpmaktadır. Bu araştırmanın amacı bir göçmen girişimcilik örneği olan Türkiye'deki Kazak ve Kırgız kökenli göçmenlerin girişimciliğine sebep olan faktörleri Waldinger, Aldrich ve Ward'ın ileri sürdüğü "etkileşim modeli" çerçevesinde fırsat yapıları ve grup özellikleri bağlamında incelemektir. Ayrıca bunun yanında Kırgız ve Kazak kökenli göçmen girişimcilerin demografik özelliklerine bakılarak bireysel özelliklerine de ışık tutmaktır. Diğer bir amaç ise göçmen Kırgız ve Kazak kökenli girişimcilerin gözünden kendi gruplarına yönelik yerli Türklerle karşılaştırmalı girişimcilik değerlendirmelerini öğrenmektir.

Bu amaç çerçevesinde araştırmanın temel soruları şu şekilde belirlenmiştir:

1. *Kırgız ve Kazak kökenli göçmen girişimcileri girişimciliğe iten ve teşvik eden bireysel özellikleri(eğitim, deneyim belli bir yetenek gibi bireysel nitelikler) nelerdir?*
2. *Kırgız ve Kazak kökenli göçmen girişimcileri etkileyen grup karakteristikleri (önceden yönlendiren faktörler ve iş sahipliğine erişim anlamında) nelerdir?*
3. *Kırgız ve Kazak kökenli göçmen girişimcilerin girişimci olmalarında etkili olan fırsat yapıları(Pazar koşulları ve iş sahipliğine erişim anlamında) nelerdir?*
4. *Kırgız ve Kazak göçmen girişimcilerin gözünde yerlilere kıyaslamalı girişimcilik değerlendirmeleri nelerdir?*

3.1.2.Araştırma Evreni, Örnekleme ve Veri Toplama Aracı

Kırgız ve Kazak kökenli göçmen girişimcileri inceleyen araştırmanın evrenini Türkiye'nin en kozmopolit ve ticari şehri İstanbul şehrinde faaliyetlerini sürdüren Kırgız ve Kazak kökenli girişimciler oluşturmaktadır. Girişimcilere yönelik iletişim bilgileri Kırgızistan Dostluk ve Kültür Derneği, Kırgız Türkleri Vakfı, Kazak Türkleri Vakfı ve Doğu Türkistan Göçmenler Derneğinden edinilmiştir.

Gerek zamanın kısıtlı olması ve girişimcilere ulaşmada yaşanan zorluklar nedeniyle şehirdeki tüm Kırgız ve Kazak kökenli göçmen girişimcilere ulaşmak mümkün olmamıştır. Araştırmaya İstanbul şehrindeki 19 kişi dâhil edilmiştir. Kişiler örneklem oluşturma türleri içinden olasılıklı olmayan kartopu yöntemi ile tespit edilmiştir.

Araştırmada yer alan göçmen girişimcilerle yüz yüze mülakat yöntemiyle standartlaştırılmış mülakat sorularıyla derinlemesine görüşme uygulanmıştır. Araştırma verilerinin toplanmasında veri toplama aracı olarak mülakat soru formu kullanılmıştır. Formda yer alan sorular daha önceki çalışmalardan yola çıkılarak oluşturulmuş ve hazırlanması yaklaşık iki ay sürmüştür. Mülakat sorularına Ek.1'de yer verilmiştir. Mülakat formu altı ana kısım ve 36 sorudan oluşmaktadır. Birinci kısımda (1-10.sorular) göçmen girişimcilerin demografik özellikleri, ikinci kısımda (11-19.sorular) göçmenlerin bireysel özellikleri, , üçüncü kısımda (20-31.sorular) göçmen grup karakteristikleri, dördüncü kısımda (32-41) fırsat yapıları ve son kısımda da yerlilerle kıyaslamalı girişimcilik değerlendirmelerine yönelik sorular sorulmuştur.

3.2.Araştırma Bulguları

Göçmen (mülakata katılan) girişimcilerin 6'sı Kazak kökenli (G2, G7, G13, G16, G17 ve G20) kalanları Kırgız kökenlidir.

Görüşülen girişimcilerin cinsiyetine göre dağılımı 4'ü (G1, G16, G17 ve G18) Bayan kalan 15'i Erkek şeklindedir.

Yaşlarına göre gruplandığında 3'ü 50-59 yaş aralığında, 4'ü 40-49 yaş aralığında kalan 12 kişinin 30-39 yaş aralığında olduğu tespit edilmiştir.

Eğitim durumlarına bakıldığında ise 2'si ilkokul, 1'i Ortaokul, 4'ü Lise, 9'u Lisans ve 3'ü Yüksek Lisans mezunudur. Bunların biri Lisans terk, 3'ü Yüksek lisans terk, 1'i Yüksek Lisansına devam ediyor ve 1'i doktora terk.

Türkiye’de bulunma sürelerine bakıldığında 1’i 4 yaşında gelmiş ve 6’si Türkiye’de doğup büyümüştür. Sonradan gelen 12 kişinin 4’ü 20-25 yıl aralığında, 8’i 10-19 yıl aralığında Türkiye’de bulunmaktalar.

Girişimcilerin 4’ü bekâr kalan 15’i ise evlidir.

Göçmen girişimcilerin faaliyet gösterdikleri alana dikkat çektiğimizde ise 6’sı İhracat ve Lojistik (G1, G3, G5, G10, G11, G19); 2’si tercüme (G2, G6), 6’sı çeşitli hizmet(G4, G8, G9, G12, G16, G20), 3’ü imalat (G7, G13, G15) ve G16’nin dükkânı, G17’nin eczanesi vardır. İmalat işine yoğunlaşan girişimciler Türkiye’de doğup büyüyen ikinci nesil göçmenler olması ve yerli ekonomik çevrede yerli gibi faaliyet yürütmesi dikkat çekmiştir. Birinci nesil göçmenlerin yoğunluğu ihracat, lojistik, tercüme ve buna benzer hizmet alanlarında görülmektedir. Literatürde genelde ele alınan göçmenlerin emek yoğun, giriş sermayesi düşük hizmet alanlarına yönelmeleri burada da tespit edilmekle birlikte, bilgi yoğun hizmet girişimlerin çokluğu da dikkat çekmektedir.

Görüşme yapılan göçmen girişimlerin faaliyet sürelerine göre 1-3 yıl arası 7 işletme (G1, G2, G4, G5, G8, G9, G12, G18), 3-5 yıl arası 3 işletme (G3, G10, G15), 5-10 yıl arası 5 işletme (G6, G11, G16, G19, G20), 10 yıl ve üstü 3 işletme (G7, G13, G17) mevcuttur.

Girişimcilerin alandaki toplam deneyim sürelerine göre gruplandırılması: 0-5 yıl tecrübesi olan 3, 6-10 yıl arası 9, 11-20yıl arası tecrübesi olan 4 ve 20 yıl üstü tecrübesi olan 3 göçmen girişimci tespit edilmiştir. 5-15 yıl arasında tecrübesi olanlar 12 kişidir.

Görüşme yapılan göçmen girişimcilerin 12’si ilk kuşak göçmenler 7’si (G7, G8, G13, G15, G16, G17, G20) ikinci kuşak göçmenlerdir, yani Türkiye’de doğup büyümüşlerdir.

Tablo 11: Göçmen Girişimcileri Demografik Özellikleri

	Cinsiyet	Yaş	Sektör	Türkiye’de bulunma süresi	İşteki Faaliyet Süresi	İşletme Kuruluş Yılı	Eğitimi	Medeni Hali
G1	Bayan	37	İhracat	16	5	2011	Y.Lisans	Evli
G2	Erkek	39	Tercüme Hizmet	21	8	2006	Lisans	Bekâr

G3	Erkek	36	İhracat	21	5,5	2009	Lisans	Evli
G4	Erkek	35	Bilgisayar teknolojileri Hizmet	18	8	2010	Lisans	Evli
G5	Erkek	30	İhracat	13	7	2013	Lisans	Bekâr
G6	Erkek	32	Tercüme Hizmet	15	6	2007	Lisans	Evli
G7	Erkek	58	PWC Naylon İmalatı	58	43	1985	Lise	Evli
G8	Erkek	35	Tasarım Hizmet	31	6	2013	Lise	Evli
G9	Erkek	36	Emlak	21	10	2012	Lisans	Bekâr
G10	Erkek	34	İhracat	17	11	2010	Lisans	Evli
G11	Erkek	35	Taşıma, Lojistik	17	11,5	2003	Y.Lisans	Evli
G12	Erkek	37	Turizm	14	3.5	2011	Lisans	Evli
G13	Erkek	54	Deri İmalatı	54	44	1988	İlkokul	Evli
G14	Erkek	30	Deri dikim atölye	30	14	2008	Ortaokul	Bekâr
G15	Bayan	47	Dükkân Perakendeci	47	6	2007	İlkokul	Evli
G16	Bayan	54	Eczane	54	27	1987	Lisans	Dul
G17	Bayan	42	Bilet satış Ofisi Bayii	19	1	2012	Y.Lisans	Evli
G18	Erkek	40	Lojistik	21	16	2004	Lise	Evli

G19	Erkek	41	Sigortacı, Hizmet Bayii	41	9	2006	Lise	Evli
-----	-------	----	----------------------------	----	---	------	------	------

Araştırmanın bundan sonraki kısmında araştırmanın sorularına yönelik bulguları incelerken İstanbul şehrinde faaliyetlerini yürüten Kırgız ve Kazak göçmen girişimcileri araştırma esnasında bulunan temel farklılıklarına göre 4 grupta ele almak mümkündür. 1990 öncesi gelen Kazaklar, Kırgızlar ve 1990 sonrası gelen Kazaklar, Kırgızlar. Bu gruplar arasındaki farklılıklara altta açıklık getirilmiştir:

1) 1990 öncesi gelen Kazak kökenli göçmenler. 1952 yıllardan itibaren 3 grup halinde Türkiye'ye Hindistan ve Pakistan'dan gelen Çin Kazak kökenli göçmenler Türkiye'nin muhtelif yerlerine yerleştirilmekle birlikte İstanbul'un Zeytinburnu İlçesindeki misafirhanesine yerleştirildiler. İstanbul'da ilk tanıdıkları, yerleştikleri ve çalıştıkları ve en yoğun oldukları yer Zeytinburnu olmuştur. Hindistan ve Pakistan'da dikiş, dericilik işlerini burada devam ettirmişler ve plastik işine girmişlerdir. Evleri ve bir varlığı olmadığı için çok çalışıp bunları edinmeleri ve geçimlerini sağlamaları gerekiyordu. Dericilik de gelişen bir alan, Kazakların önceki deneyimlerine uygun olduğu için bu sektöre yöneldiler. Ayrıca dericilik 1990'larda yeni pazarların oluşmasıyla hızla gelişen sektör olmuştur. Kazak göçmenlerin ilk kuşaklarının arasında bir fabrikada çalışmak veya dışarda emir altında olmak onur kırıcı olarak bakılmıştır. Dolayısıyla, kendi atölyelerinde çırak olarak orada yetişerek zamanla o işin ustası olmak, hem göçmen grubun gelenek ve göreneklerini devam ettirmek biri birine yakın olmak istenmiştir. 1980 olaylarında ise fabrika ve işçi semtlerinin ortasında kalan Zeytinburnu'ndaki Kazak kökenli göçmenlere birini elinde veya bir fabrikada çalışmak tehlikeli bile olmuştur, dolayısıyla kendi işini yapmalarına itmiştir.

2) 1990 öncesi gelen Kırgız kökenli göçmenler. 1982'li yıllarda gelen Kırgız kökenli göçmen grubu Kazaklara nazaran sayıları az olmuş ve büyük kısmı Van İlinin Erciş İlçesi Ulu Pamir köyüne yerleştirilmiştir. İstanbul'a daha sonraki süreçte bireysel olarak gelenler yine Kazakların yoğun oldukları Zeytinburnu ilçelerine yoğunlaşmış ve dericilik işine yönelmişlerdir. İstanbul'da günümüzde net sayıları belli olmamakla birlikte sadece 40-60 civarında aile olduğu tahmin edilmektedir. Ulu Pamir köyünde bildikleri tarımla ve ağırlıklı olarak hayvancılıkla uğraştıkları için Kazak kökenli göçmenlere nazaran ticarete girişen ve iş kuran sayıları azdır. Köydeki Kırgızların 180'i koruculuk yaptığı, bayanlar ve kızları ise el dokuma kilim, halıları satarak aile geçimine katkı sağladıkları görülmüştür. Üniversite mezun olanları az olmakla birlikte kendi işini yapmaya yönelik olumsuz bakış, güvence ve sabit geliri garantileyen ücretli iş veyahut en iyi durumda devlette memur olma düşüncesi hâkimdir.

3) 1990 sonrası gelen Kazak kökenli girişimciler. En büyük kısım eğitim amaçlı proje dâhilinde Türkiye'ye getirilen öğrencilerden oluşmaktadır. Fakat eğitim amaçlı gelip burada iş hayatına ve girişimciliğe atılanlar sayısı çok az olduğu gözlemlenmekle birlikte Ekonomi Bakanlığının 31.12.2012 tarihinde yabancı sermayeli şirketler listesinde 388¹² Kazakistan kökenli şirket ortaklarının olması 2003¹³ tarihli yabancı yatırımı çekmeye yönelik politikaların sonucu olarak gözükmektedir. Petrol rezervleri sayesinde gelişmekte olan Kazakistan vatandaşları ülkelerine iş açıklarını doldurmak amaçlı dönerken oradaki bazı işadamları yatırımı Türkiye'de yapmaktadır. Yabancı ortaklı firmalar çoğunlukla İstanbul, Antalya ve Muğla İllerinde olmakla beraber faaliyet alanlarının büyük kısmı perakende ve toptan ticaret, inşaat, gayrimenkul faaliyetleri ve seyahat acenteleridir.

4) 1990 sonrası gelen Kırgızistan kökenli girişimciler. 1990 sonrası Kırgızistan'da ekonomik durum kötüye giderken siyasi istikrarsızlık ve ticari hayatta ortaya çıkan belirsizlikler esnasında Türkiye'ye gelen göçmenlere iş kurma anlamında cazip fırsatlar sunmuştur. Ekonomi Bakanlığı'nın yukarıda bahsedilen listesinde Kırgız kökenli ortakların 109 şirketi yer almaktadır. Mülakat yapılan 20 girişimcinin yarısından fazlasını bu gruba dâhil olan girişimciler oluşturmaktadır. Kırgız göçmenlerin girişimcilerin İstanbul şehrinde yoğunlaştıkları ve uluslararası nakliyat, ticaret ve hizmet alanında yoğunlaştıkları görülmüştür.

Göçmenlerin girişimci olmalarında onların tetikleyici faktörler incelendiğinde Tablo 12'de görüldüğü gibi en sık ifade edilen faktörlerden biri maddi sebep ve başında birinin olmaması, yani bağımsızlık gereksinimini karşılamadır. Girişimcilerin bazıları yüklü bir paranın eline geçmesi veya tanıdığı teklifi veyahut o gelişmeyi doğal kılan şartların meydana gelmesi gibi özel fırsattan bahsetmektedir (G3, G7, G9, G11, G16, G18, G19).

Tablo 12: Girişimci Olmada Tetikleyici Faktörler Değerlendirmesi

G1	Kocam iflas etmişti, zor günler geçirdik ve tekrar şirket kurmaya karar verdik, kocam yumuşak kalpli o yüzden ben üstlendim, benim yeteneğim var bu konuda, tecrübem de.
G2	Hayatta kalmak için çalışman gerekiyor, maddi özgürlük ve rahat alanım olmalıydı. Şehirde alanımda en iyisiydim, bağlantılarım iyiydi, marka olmuştum.
G3	Tecrübem vardı ve arkadaş dedi ki, gel yapalım. Ben de kabul ettim, hem iyi tanıdığım biriydi, kendi işin olunca hem kazancı daha iyiydi, ortak olduk.
G4	Eski işimde çok çalışmışım fazla alabileceğim bir şey kalmamıştı, katkısı yoktu ilerleyemiyordum. Ortakla kendi işimizi kendimiz yapalım diye başladık.

¹² <http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=EF97CB6E-D8D3-8566-45203BDBD548B25D>

¹³ http://www.alomaliye.com/4875_sayili_kanun.htm

G5	Eski işimde kar ortaklığı şeklinde çalışmayı sürdürüyorum ama çalışma vizesi sorunu çıktı bunu da bu şekilde aşmaya karar verdik.
G6	Geliri azdı, kendi işimi yapıp daha fazla kazanabildiğim ve serbest olacağım için kurdum.
G7	Babadan fabrika miras kalmıştı 5 kardeşe, ama ben yürütüyorum. Kazancı iyi ve manevi tatmin önemli. Bir şey üretmek hayatının önemli parçası, mutluluk duyuyorsun
G8	İstesem memur olabilirim ama işimde yükselmedim, o zaten bir hayaldi yaptım ama asıl yapmak istediğim kendi işimin olması.
G9	Moskova’da aynı alanda kendi işim vardı ama ortamı pek sevmiyordum. Burada okudum, Pazar da yeni, gelsene dediler arkadaşlar ben de burada iş yapmaya karar verdim.
G10	Çalıştığım yerde sabit gelirdi, yükselme olanağım yoktu, bölge sorumlusuydum böyle istediğin zaman çalışıyorsun.
G11	Ekonomik fırsat vardı o zaman. Parası vardı ortağımın, tanıdıkta bende tecrübe vardı.
G12	İşte yükselmedim ve sosyal ortamdan dolayı başka yere transfer talebimi bir türlü yerine getirmediler, farklı şeyler yapmak istedim. Bu alana tecrübem olmadan başladım
G13	Daha karlıydı, başta atölye açtık sonra bu şirketi kurduk, para kazanmak için.
G14	İşçi kalmak istemedim, daha çok kazanç için ve serbestsin.
G15	Bir çocuk dükkânı devrediyordu, eve yakın yerde dükkan, maddi kazancı iyi olunca almaya karar verdim.
G16	Zaten bizimki serbest meslek, fabrikada çalışabilirsin ama ben küçüklüğümden beri oyunlarda ve hayalimde eczacı olurdum. Kendi eczanemi açacağımı biliyordum.
G17	Türkiye’de yabancı bayan bir yerde çalışamaz, rahatsız ederler. Paramız oldu onu değerlendirmek için ben kendi başıma çalışmaya karar verdim, eşim iyi firmada çalışıyor.
G18	Doğru zamanda doğru yerde oldum, şartların gelişmesiyle bir gereksinimdi bu ve biz de zaten o alanda çalışıyorduk.
G19	2 yıl bu alanda çalıştım hoşuma gitti. Çevrem de vardı, Kazakların arasında bu işi yapan yoktu ilgimi çekiyordu başladım, az yorucu işti.

*Koyu renk ile belirlenenler ikinci kuşak göçmenlerdir.

Bunun yanında çevresel itici faktörler de girişimciliğe itme ve çekme konusunda etkili olmuştur. Mesela, 1980’lerde Kazakların yerleştiği Zeytinburnu semti fabrika ve işçilerin yoğun olduğu yerler olması bakımından siyasi etkenlerden ötürü göçmen gruplar girişimciliğe itilmişlerdir. Bununla ilgili G19’un ifadesi açıklayıcı oluyor.

G19: “Zeytinburnu işçi semtiydi. O dönem sağ-sol meselesi vardı. Bizi gözümüz çekik olduğu için hemen biliyorlardı... Bir yerlinin siyasi görüşünü dış görüntüsünden bilemeyebilirlerdi, ama bizi görünce hemen diyorlardı... Bazı yerlerden geçemedik, dövüyorlardı, daha kötü olaylar da oldu. E nasıl gider onlarla çalışırsın. Çalışamazsın...”

Kendinizi girişimci olarak görüyor musunuz sorusuna “bilmiyorum” cevabı veren G12, “az ve 60% girişimciyim” diyen G3, G9 G10 oldu, “Hayır” diyen 3 kişi (G4, G11, G13) ve “Evet” diyen kalan 12 kişi oldu.

G9: “Aslında hani olur ya içinden bir şeyler yapmak ister girişimciler, ben öyle değilim. Fakat yapıyorum, zorunlu olduğum için yapıyorum”.

Görüşme yapılan girişimcilerin bireysel başarı değerlendirmelerinde en sık ifade edilen özellikler sektörü, iş yaptığı alanı iyi bilme, işi sonuna kadar yapma yani sonuç odaklı olma ve sürekli öğrenme, meraklı olma, araştırmacı kişilik olduğunu ifade etmişlerdir. “İş kurmanızda ne kadar eğitim gerekiyor” sorusuna çoğu girişimci kendi işini kurmalarında üniversite derecesinin olması gerektiği kanaatinde ama tecrübenin çok önemli rolü olduğunu vurguladılar. Görüşme yapılan göçmenler için aslında eğitimden ziyade alanda tecrübenin olması öncelikli olduğu anlaşılmıştır. Göçmen girişimcilerin eğitimleri yaptıkları iş alanı ile ilgili mi diye baktığımızda aşağıdaki tablo karşımıza çıkmaktadır.

Girişimcilik özellikleri ve işi yürütme hangi 3 özellikleri sayesinde olduğu sorusuna verilen cevaplar sıklıklarına göre aşağıdaki tablo 13’te gösterilmiştir.

Tablo 13: Göçmen girişimcilerin bireysel başarı özellikleri

Sektörü iyi tanıma (alanını bilme)	6
İşini sonuna kadar yapma, sonuç odaklı	5
Sürekli öğrenme, meraklı olma, araştırmacı	5
İletişimi güçlü, söylediğine inandırma	4
Çok çalışma	4
Dürüst olma	4
Risk alabilme	4
Sabır	2
Cesaret	2
İşini sevme	2
Kaliteli yapma	1

Kuralcı olma	1
Güvenilir olma	1
İnsanın içinde olması gerek	1
Nasip işi	1
Tecrübe, işe erken başlama	1
Geniş çevre	1
Uzun vadeli plan yapma	1
Hayal gücü	1

Görüşme yapılan birinci kuşak girişimcilerin yüksek eğitim seviyeleri dikkat çekmektedir. Bu Eski Sovyet rejiminde eğitime verilen önemden ve eğitim algılanışına bağlı olabilmekle birlikte görüşme yapılan göçmenlerin belli şartlara bağlı olarak yani seçilerek geldikleri unutulmamalıdır. Görüşmeciler listesinde yer alan 12 birinci kuşak göçmen girişimciler daha evvel bahsedilen ülkeler arası ikili eğitim anlaşmaları dâhilinde öğrenim amaçlı gelen şahıslardır. Bunun haricinde de Türkiye'ye gelip işini kuran Kırgız ve Kazak kökenli girişimcilerin var olduğu yürütülen araştırma esnasında tespit edilmiştir. Eğitim gördükleri alan birinci kuşak göçmenlerin işlerine doğrudan katkısı olmuş veyahut dolaylı olarak faydası olduğu ifade edilmiştir. Nitekim OECD'nin 2007'de ABD'de yaptığı araştırmaya göre çoğu göçmenler iş kurmak için göç etmezler, okumak için giderler. Amerika'da işletme kuran göçmenlerin 52.3%'ü okumak için gelmişler, 39.9%'u iş fırsatından dolayı, 5.5%'i ailevi nedenden ötürü ve 1.6%'sı iş kurmak için gelmiştir (OECD, 2010b:21-22). Türkiye'deki Kırgız ve Kazak kökenli göçmen girişimcilerin aldıkları eğitim ile faaliyette buldukları sektör değerlendirmesi aşağıda Tablo 14'te sunulmuştur.

Tablo 14: Göçmen Kırgız ve Kazak girişimcilerin eğitim alanı ve faaliyette bulunduğu sektör değerlendirmesi

	İş alanı	Eğitim aldığı dal	Eğitim ile İş alanı ilişkili mi?
G1	İhracat	Uluslararası İlişkiler	Dolaylı
G2	Tercüme Hizmeti	Makine Mühendisliği, İktisat	Dolaylı
G3	İhracat	Uluslararası İlişkiler	Dolaylı
G4	Bilgisayar teknolojileri	Elektrik Elektronik	Evet
G5	İhracat	Bilgi ve Belge Yönetimi, İşletme	Evet
G6	Tercüme Hizmeti	Endüstri Mühendisliği	Dolaylı

G7	PWC Naylon İmalatı	Türk Dil Öğretmenliği terk	Hayır
G8	Tasarım Hizmeti	Düz Lise	Hayır
G9	Emlak	İktisat	Evet
G10	İhracat	İşletme	Evet
G11	Taşıma, Lojistik	Uluslararası İşletmecilik	Evet
G12	Turizm	Uluslararası İlişkiler	Dolaylı
G13	Deri İmalatı	İlkokul	Hayır
G14	Deri dikim atölyesi	Ortaokul	Hayır
G15	Dükkân Perakendeci	İlkokul	Hayır
G16	Eczane	Eczacılık	Evet
G17	Bilet satış Ofisi	Matbaacılık, Pazarlama - İşletme	Evet
G18	Lojistik	Makine Mühendisliği	Hayır
G19	Sigorta Bayisi	Teknik lise, İktisat terk	Hayır

*Gri renkte belirlenen girişimciler ikinci kuşak göçmenlerdir.

Birinci kuşak göçmenler için durum böyle iken ikinci kuşak 7 görüşmeci için durum farklı görünüyor, yaptığı işinde tecrübenin katkısı belirginleşiyor. Eğitim seviyeleri daha düşük olmasının nedeni dönemin şartları ve eğitim anlayışı açıklayabilmektedir.

G19: *“Eskiden lise mezunu olmak çok şeyi çözerdi Türkiye’de, bundan 20 yıl önce. Ama şimdi gençlerimizi okumaya yönlendiriyoruz. Devir çünkü öyle. Kendimden biliyorum çünkü liseyi bitirdik arkadaşlar hemen bankaya girdi. Bana da gel, müdürle konuştum hemen alacak, bankaya başlayabilirsin dediler, şimdi bir bankaya müracaat edin bakalım.”*

G16: *“Benim yaş gruplarımda ilk üniversite okuyan dört kızdık. Belki Türkiye’ye gelen Kazakların arasında okuyan ilk bayan, ilk eczacı da diyebilirim kendim için.”*

G14: *“Bu işte çırak olarak başlayıp yetişmen lazım.”*

G7: *“Bu işin okulu yok. Yurtdışında bir kolej var. İşin okulu burası, üniversite mezun olup gelenler bir şey bilmiyor, burada öğreniyorlar. Ben oğluma da burada öğretiyorum.”*

Göçmen Kırgız ve Kazak kökenli girişimcilerin daha önce ne yaptıkları sorusuna: bir yerde ücretli çalışıyordum cevabını veren 12 kişi (G2, G3, G5, G6, G7, G8, G10, G11, G13, G16, G18, G19); işsizdim diyen 3 kişi (G1, G15, G17); kendi işimi yapıyordum cevabını veren 3 kişi (G4, G9, G12); ve çırak olduğu söyleyen G14 olmuştur.

Yukarıdaki veriler ışığında ve gözlemler sonucu ikinci kuşak göçmenlerin yani 1990 öncesi gelen Kazak ve Kırgızların kendi işini yapmasında itici faktörlerin öne çıktığını görüyoruz. Eğitim seviyelerinin düşük olması, girişimde bulunduğu alanlar tecrübeye dayalı olduğu ve aslında çoğunun güvenceli veya statü sahibi bir yerde çalışmak istedikleri tespit edildi. Gelişen ekonomi ve hukuksal çerçevede girişimcilikten ziyade memurluk veya bir yerde ücretli çalışmak daha çok güvenceli ve sabit gelir açısından cazip görülmeye başladı. Yeterli veya gerekli olan eğitim eksikliği, iş pozisyonlarına rekabet, gerekli tecrübenin olmaması ve maddi faktörler ikinci kuşak göçmenleri iş kurmaya itmiştir. Ancak belirtmek gerekir ki, ikinci kuşak göçmenlerin arasında G7,G8 ve G16’da güçlü bağımsızlık isteği, risk alma ve içsel denetim gibi girişimci kişilik özellikleri görülmüştür. Bu üç kişi ile görüşmeler sırasında güçlü ve başarılı baba girişimci rol modeli açıkça görülmüştür. Literatürde de görüldüğü üzere ikinci kuşak göçmenler önceki kuşağın girişimcilik tecrübelerine, başarılarına ve onların toplumdaki sosyal konumuna göre girişimciliğe yaklaşım sergiliyorlar. 1990 öncesi gelen Kazak ve Kırgız girişimcilerin birinci kuşakları başarılı oldukları ve göçmen grup arasında itibarlı olduğu görüşmeler sırasında öğrenildi. Bu çekici faktörlerin de ikinci kuşak göçmenlerin girişimci olmasında etkili olduğunu belirtmemiz gerekiyor.

Birinci kuşak göçmenlerin ise eğitim seviyelerinin yüksek olması dikkat çekicidir. Çalıştıkları alan eğitim aldıkları alan ile bağlantılı ve iş kurdukları dönem bir yerde ücretli çalıştıkları görüldü. İyi yerlerde çalışmalarına rağmen daha fazla kazanç ve kendi işinin patronu olma isteği çekici faktörlerin daha etkililiğine işaret etmektedir.

Tablo 15: Göçmen girişimcileri etkileyen itici/çekici faktörler değerlendirilmesi

	Önceki iş durumu	Şu an yüksek ücretli iş teklifi alsanız kabul eder miydiniz?	Türkiye’de büyüseydiniz işinizi kurar mıydınız, memur mu olmak isterdiniz?	Ülkenizde olsanız işinizi kurar mıydınız?	Girişimci kişilik belirtileri
G1	İşsiz	Hayır	Bilmiyorum, iş kurardım herhalde	Şartlara bağlı şu an evet ama önce olsaydı hayır	Evet Şartlar
G2	Ücretli	Serbest alanım olursa belki	Bilmiyorum, belki yönetici olurum bir yerde	Şartlara bağlı, bir yerde yönetici olurum	Hayır Şartlar

G3	Ücretli	Şartlara bakarız, düzen kuruldu çok zor	Memur olurdum devlette	Ülke durumunda zor, ülkede şartlar olsaydı devlete girerdim	Hayır Şartlar
G4	Kendi İşi	Zevk almak önemli, hoşuma giderse belki	İşimi kurardım herhalde	Herhalde, iş kurardım	Evet Şartlar
G5	Ücretli	Olabilir	Gene işimi kurardım	Evet, küçükken hayalim vardı	Evet Şartlar
G6	Ücretli	Yok, herhalde, işi kurdum	Memur olabilirdim	Evet	Hayır Şartlar
G7	Ücretli	Yok, ben ticaret yaparım	Girişimci oldum	Birinin emri altında olmak zor geliyor bana	Evet
G8	Ücretli	İstesem memur olabilirim ama ticarete yeteneğim var	İşimi kurmayı tercih ettim, baş eğmiyorsun özgürsün	Evet	Evet
G9	Kendi İşi	Hayır, önce işletmem olmadığı zaman ederdim	Farklı ülke görmesem memur olmak isterdim	Yurtdışına çıkmasam memur olurdum veya ücretli bir yerde çalışırdım	Hayır şartlar
G10	Ücretli	Hayır, serbest alanın olmalı	Memur olmazdım	İşimi kurardım	Evet
G11	Ücretli	Özgürlüğü tattık artık	Diplomat olmak hayalimdi	Memur olurduk, fakat istikrarsızlıkta n dolayı evet	Hayır şartlar

G12	Kendi İşi	Hayır	Yurtdışı tecrübe kazanır kendi işimi kurardım	Evet, gene kurardım. Orada fırsat çok, kanunlar çalışmaz	Evet
G13	Ücretli	Yok, belli yaşa geldik genç olsaydım düşünürdüm	Okuyabilseydim, bürokratik kariyer olabilirdi	0	Hayır şartlar
G14	Ücretli	Hayır, zaten teklif edenler var kabul etmedim	Ailem oku memur ol dedi, iyi ki kendi işimi yapıyorum	Ticaret yapardım	Evet
G15	İşsiz	Gitmem, kendi işimin patronuyum	İş bankasından teklif gelmişti, belki şimdi bir şubede müdürdüm	Okusaydım bilmiyorum çalışırdım bir yerde herhalde	Hayır şartlar
G16	Ücretli	Hayır, kurallara uyacaksın, üstünden emir alacaksın	Kendi işimi yapmayı tercih ederim	Orayı bilmiyorum ama evet kurardım	Evet
G17	İşsiz	Hayır	Ev hanımı olurdu Türk hanımları gibi	Çalışırdım gene bir yerde	Hayır şartlar
G18	Ücretli	Gerek yok bu yaştan sonra değiştirmem	Başta hepimiz kamuda çalışırız derdik	Bizde gelişme hızlı ama riskli, şartlara bağlı	Hayır şartlar
G19	Ücretli	Bana göre değilmiş fakat gene düşünürdüm	Okusaydım diplomat olmak isterdim	Hayat şartları zor, bilmiyorum	Hayır şartlar

*Gri renk ile belirlenenler zaten Türkiye’de doğmuş, büyümüşlerdir.

Görüşmecilerin yarısında girişimci kişilik belirtileri görülürken diğer yarısında aslında pek girişimci ruhlu olmadıkları fakat belli şartlardan ötürü girişimde buldukları görülmüştür. Her iki grup aslında risk almayı sevmediklerini ifade etmişlerdir. Fakat göçmen olmanın girişimci

olmalarında bir etken olduğunu belirtmişlerdir. Göç sonrası ekonomik sıkıntı çekip girişimciliğe soyunduğunu söylüyor G12.

G12: *“Girişimcilik para kazanmak içindir bence. Ben işi seviyorum ya da babadan şu kadar para kaldı ben girişimcilik yapayım diye yapılmaz herhalde, o parayı da kaybeder... İçinde olacak ve bir sıkıntın olması lazım”*

G19: *“Atalarımız üstündeki ceketle gelmişler. Küçük de olsa bir şeyler kazanınca onu muhafaza etmeye çalışmışlar, çok büyümek istememiş. Gördüğü halde yatırım yapmamış, tutmak muhafaza etmek. Bu kadarı yeter tamam. Bundan sonra olabilir diyorum. Çok farklı sektörlere yöneliyorlar. Buraya daha çok adapte olmaya başladık. Artık buralı olduk” Önceden bizim yaptığımız iki iş vardı deri ve plastik. Bilmiyorduk korkuyorduk.*

Göçmenliğe doğrudan bağlantılı yani yurtdışına çıkmış olmalarının iş kurmalarında temel neden olarak gördükleri G9 ve G12'nin ifadeleri dikkat çekmektedir. Bunu destekleyen G18'in sözü aşağıda verilmiştir.

G18: *“Kırgızistan'dan buraya geldiğimizde, Kırgızistan'ın en büyük Bişkek şehri bile küçük kalıyor İstanbul'la kıyasladığın zaman, işte oradan gelen biri burayı görünce ufku genişliyor. Küçük yerden büyük yere gidince öyle oluyor. Ama burada büyüyen biri için şehir ne kadar büyük ise de aynı kalıyor. O yüzden küçük yerden gelenler avantajlı.”*

Göçmen Kırgız ve Kazakların Türkiye'nin İstanbul şehrinde girişimcilik faaliyetlerinde bulunmalarında kendi azınlık gruplarının rolünü incelerken Waldinger ve diğerlerinin Grup Karakteristikleri başlığı altında açıkladığı Önceden heveslendirici faktörler ve Kaynak hareketliliğini sırasıyla inceleyelim.

Önceden heveslendirici faktörler 1) Engellenmiş hareketlilik “blocked mobility” 2) Seçici göç ve 3) Tutku düzeyi alt başlıklarında inceleniyor. Eğer çevre tarafından belli iş alanlarında fırsatlar varsa ve iş sahipliğine erişilebiliyorsa neden belli gruplar başkalarına nazaran o alanlarda daha yüksek girişimcilik oranları sergiliyor sorusunun yanıtı bu başlık altında inceleniyor.

Bu göçmen gruba belli avantajları sunan veya girişimcilik konusunda dezavantajlar çıkartan özellikler mevcut mudur? İlk olarak dil konusu birçok araştırmada göçmenlere iş bulma, işe yerleşme konusunda engel olduğu savunulmuştur. Görüşülen göçmenlerin hepsi çok iyi derecede Türkçe konuşup, anlamakta ve rahat iletişim kurmaktadır. İş yerinde yükselme engeli gibi problemler tespit edilmemiştir, ancak rekabetin olduğu görülmüştür. Ayrıca ayrımcılık veya sosyal dışlama konusu da görüşmecilere sorulmuş hepsi ayrımcılık veya sosyal

dışlama olmadığı yönünde cevap vermiş ancak 4kişi (G6, G8, G10, G19) pozitif yönde sempati ile yaklaşıldığını belirtmiş 3 kişi de genel itibariyle dışlama olmadığı fakat bazı istisnai durumların olduğunu açıklamışlardır:

G17: *“Bölgeye, semte göre olabilir. Aksaray’da mesela sosyal rahatsızlık hissedilebilir”*

G14: *“Bazı etnik kökene göre olabiliyor”*

G13: *“Yok, ama bakışa göre değişebiliyor”*

Bu açıklamalardan istisnai olarak bazı durumlarda ve şahsi bakış açısına göre sosyal ayırımdan bahsedilebildiği fakat genel itibari ile göçmenlerin Türkiye’de dışlama veya ayrımcılığa maruz kalınmadığı tespit edilmiştir.

G7: *“Sağ olsun, Türkiye Cumhuriyeti sen Kazaksın sen göçmendin, o yok. Ben şimdi çalışıp çabalarsam Cumhurbaşkanı da olurum, çalışmayıp hiçbir şey yapmazsam hiçbir şey olmam... Aslında Türkiye’deki demokrasi hiçbir yerde yok.”*

Yetenekleri konusunda hem 1990 öncesi (ağırlıklı olarak deri ve plastik işinde) hem 1990 sonrası (çoğu dillerini kullanabilecekleri sektörlerde) gelen Kırgız ve Kazaklar için tam denk düşme söz konusudur.

1990 öncesi gelen Kazak ve Kırgız grup açısından ilk geldiklerinde maddi sıkıntılarının olması girişimciliğe soyunmada güçlü motivasyon olduğu görülmüştür. Yukarıda da belirtildiği gibi 1990 öncesi gelen iki gruptan İstanbul’da temel olarak Kazak göçmenler yerleşmişlerdi, Kırgız göçmenler ise Van, Malatya, Adana gibi yerlerde yoğun olarak bulunmaktalardı. Göçmen grubun arasında kendi işini yapan Kazakların itibar kazandığı, bir yerde işçi olarak çalışmak ise gururlu birinin yapmayacağı iş olarak bakılıyordu. Grup içinde dini duygulardan gelen ifadeleri duymak mümkündü.

G13: *“Ben işime hile katmam. Çalışanlara da zamanında maaşlarını öderim, kimsenin hakkını yemem...”*

G15: *“Allah’a şükürler olsun, bereketini veriyor...”*

G16: *“...Müslüman elindekisiyle yetiniyor, o bana yeter diyor. Daha fazlasını ne yapacak, evi var, işi var.”*

1990 sonrası gelen birinci kuşak açısından değerlendirmelerde de finansal faktörün önemli yerini görmek mümkün. Ancak pek girişimci olmayan kişilik görülmüştür ve ifade edilmiştir.

Yukarıdaki Tablo 15'ten de görülebileceği gibi bazı şartlara bağlı olarak iş kuran birinci kuşak göçmenlerin sayısı çoğunluktadır. Görüşme sırasında da “biz tembel halkız”, “girişimcilik yeni öğreniyoruz”, “bizde tüccar yoktu” gibi hem tarihsel geçmişe hem gelenek görenek ve kültürel bakış açısına işaret eden pek girişimci olmadığı yönünde ifadeler kullanılmıştır. Ancak şartlara bağlı olarak farklı sonuçlar görülebiliyor. Mesela G18 şartlara bağlı tutum ve davranışını şöyle ifade ediyor.

G18: *“Ben öğrenciyken burs yetmezdi. E yaşaman lazım. Çalışmaya başladım. Sabah beşte kalkıp gazete dağıtıyordum. Çok çalışmak zorundaydık. Biz mağazalardan alıp, havalimanına getiriyorduk. Sonra bunu geliştirdik...”*

Grup Karakteristikleri başlığı altındaki Kaynak hareketliliği etnik yakın bağlantıları, sosyal ağlar ve sosyal sermaye ve de vardıkları ülkenin göçmenlere yönelik herhangi bir politikanın olup olmadığına bakarak belli göçmen veya etnik grubun topluluğundan kaynaklanan özellikleri incelemektedir. Bu bağlamda göçmen Kazak ve Kırgız girişimcilere sorulmuş ve alınan cevaplar tablo 16'da verilmiştir.

Yakın etnik ilişkiler bağlamında 1990 öncesi ve sonrası gelenler bakımından da önemli olduğu özellikler aile ve yakın göçmenliğe bağlı arkadaşlıkların girişimde bulunmaya destek olunduğu görülmüştür. 1990 öncesi gelen Kırgızlar bakımından yakın ilişkilerin olduğu ancak girişimcilik pek desteklenmediği,

G8: *“...Geçen sene geldim İstanbul'a. Burada 40-60 aile var. Çoğu Van'da, Adana'da, Malatya'da var... ...Biri iş kurmaya çalışırsa onu vazgeçirmek isterler. Ben istesem memurluğa geri dönebilirim. Bu işi yapmaya karar verince karşı çıktılar. Kafasızlık derler. Ama biri iflas ederse bırakmazlar hemen para toplarlar, fakat risk almak istemedikleri için pek sıcak bakmıyorlar...”*

Kazaklar bakımından ise ilk başta güçlü bağların gözlemlendiği ve bu çevresel engelleri aşmaya, iş kurmaya yardım ettiği ancak zamanla grup içi rekabetin artması ve ilişki ağlarının gevşediği görülmüştür.

G13: *“Burada küçük grubuz da, bizde ne hikmetse pek tutkunluk da yok. Küçük toplumlarda hep oluyor, biri birini çok tanıdığı için... Ekonomik anlamda yok ama başın ağrıdığı zaman hal hatır sorarlar... Eskiden babalar zamanında fabrikalar çok ortaklıydı, geri tepti, bunlar bir şey imzalamadan güvenerek biri birine paralar verdi, firmalar batınca paralar geri ödenmedi, güven bunalımı oldu... Babalarımız zamanında güven varmış, şu an kalmadı.”*

G7: “Kazaklar taklitçi. Biri bir şey yapınca, ikincisi de onu yapıyor. Aynı işi yapanlar biri biri arasında rekabete girdiler. O on liraya veriyorsa ben dokuza vereyim, diğeri ben sekize vereyim derken elleri yukarıda kaldı. Biri birini fiyat olarak kırdılar. Sonra Çin çıktı. Şimdi dericilik bitti, tek tük.”

1990 sonrası gelenler bakımından ise daha bireysel bir yaklaşım fakat göçmen nüfusun da artmasıyla yakın ilişkilerinin, grup aidiyetinin oluşmaya başlaması ve dernek gibi sosyal oluşumlara gidildiği görüldü.

G2: “Türkiye herkesi bireyci yaptı. Herkes kendi başına savaş veriyor”

G18: “Bizim dönemde kimse yoktu yol gösterecek. Biz kendimiz yaptık, ama şimdi dernek var, büyükleri var. Elimizden geleni yapıyoruz, dernekte ne yapabiliriz konuşuyoruz.”

Tablo 16: Kırgız ve Kazak göçmen girişimcilerin sosyal ağ ve sosyal sermaye değerlendirmesi

	Kırgız/Kazaklarda sosyal ilişki nasıldır? Ne kadar sık ve ne amaçla bir araya geliyorsunuz?	İş kurmada biri birine destek olunuyor mu?	Aileden, akrabalarından yardım aldınız mı?	Size yardım eden oldu mu?
G1	Nadiren sosyal etkinliğe gidilir. Ayda bir arkadaşlarla görüşürüz	Hayır, herkes tek başına	Akrabalardan hayır, eşim ikimiz yaptık	Eşim ve Türk aile dostları
G2	Sadece arkadaşlarla haftada bir oturmak için	Herkes kendi başına savaş veriyor, bireyci	Hayır	Yakın bir abi, yabancı uyruklu
G3	Pek nadir arkadaşlara gideriz ailecek, derneğe ve bayramlarda	Arkadaş teklif etti, yönlendiriliyor tavsiye ediliyor	Hayır, (Yanında akrabaları çalışıyor)	Arkadaşı teklif etti
G4	Sosyal bağlantılar iyi, her gün (yanında çalışanlar) sosyal paylaşım	Destek var ama büyük nüfus yok, yeterli değil	Hayır	Ortak olarak başladık, arkadaşlarla
G5	Her hafta futbol oynuyoruz, dernekte	Grup çok etkilemiyor insan kendisi karar verir	Hayır	Arkadaşlarla (göçmen) fikir

	işadamları görüşmesi			alışverişi
G6	Biri birimizi ziyaret sohbet 2 haftada bir, ailece bazen dernekte etkinlik	Hayır, belki bundan sonra olabilir, dernek cesaretlendiriyor	Hayır	Kimse
G7	Aile bazında, kavimcilik var bölünüyorlar, bayram cenazede bir araya geliniyor iş nadir konuşulur	Biri birine rakip oluyorlar, taklit ediliyor, tutmuyor bir birini	Babadan kalma imalathane var, dayıoğullarıyla çalışıyorum	Ailem
G8	Manevi kültürel amaçlı ayda bir toplanılır, sıkı bağlar var	Risk aldığı için kafasızlık diyorlar ama iflas ederse yardım ederler	Kardeşim eşi ile yapıyoruz	Kardeşim
G9	Dernek üyesiyim 2 haftada bir, olmasa da yakın arkadaşlarla 2 haftada ve bayramlarda	Bizden büyük abiler ama sadece İstanbul için diğer yerlerde yok	Hayır	Arkadaşım ve abiler
G10	İyi dernekle bağlar arttı 2 haftada bir iş adamlar toplanıyoruz	Şimdi bilen tanıyanla yardımlaşıyor	Hayır	Birlikte gelen okul arkadaşım
G11	Dernekten önce kopuktu, tek başına yakın çevresi, şimdi haftada 1 sosyal işler	İş adamlar kolu (derneğin)iş konusunda destek oluyor	Hayır	Arkadaşlarla beraber kurduk (sonradan çağırdı)
G12	İyi dernekle güçlendi gene bağlantı olurdu	Herkes kendine güvenerek iş kurar	Hayır	Arkadaşlar ve abiler
G13	Sosyal amaçlı 2 haftada bir	Yok, maddi çıkar zihniyetine uydular, İş olarak yardım etmiyorlar, belki sosyal	Hayır	Kendi ve kazak atölyesinde tecrübe Kardeşlerle
G14	Aile ortamında ayda bir, maddi manevi destek	Sormadım, sorsam tavsiye ederler	Evet	Abilerimin tecrübesi, fikir

	var iyi sosyal alanda			yardımları
G15	Düğün, bayan toplantıları, dedikodu	Rekabet var, herkes kendi yağında kavruluyor	Evet	Eşim ve kardeşlerim, (müşteriler)
G16	Ölüm düğünde vs., sosyal	İş konusunda zorda yardım ederlerdi şimdi yok herkes kendi başına	Evet	Aileden parasal destek
G17	Nadir ayda bir ve yakın arkadaşlarla	Bihaberler bir birinden, arkadaşlar, rakip söz ederler, dernek aktif	Evet	Kocasını
G18	Ailecek, arkadaşlarla dernekte 2 haftada bir	Yakın dönemde gelen arkadaşlar	Hayır	Arkadaşları (beraber geldiği)
G19	Ayda bir sosyal amaçlı, dernekte çalışıyorum	İş kurma konusunda destekliyorlar	Evet	Ailesi

İş kurarken ilk sermayeyi nasıl buldukları sorusuna tamamen kendi birikimi olduğu cevabını 10 kişi (G3, G4, G5, G6, G8, G12, G13, G14, G18, G19) bir kısmını arkadaşından aldığı cevabını veren 5 kişi (G1, G2, G9, G10, G11) ve ailesinin yardımıyla diyen 4 kişi (G7, G15, G16, G17) olmuştur. Ailesinden yardım alan 4 kişiden 3'ü ikinci kuşak göçmendir. Hiç kimse kredi veya girişimciliği destekleme faaliyetlerinden yararlanmamıştır. Girişimcilik konusunda resmi destek veya programlardan haberleri olup olmadığı sorulmuş, hepsinin bildiği ancak sadece G11'in KOSGEB'in Fuar desteğinden yararlandığı ve G8'in özellikle resmi destek ve teşviklerden yararlanma veya özel kredilerden yararlanma amaçlı işini daha titiz yaptıkları ifade edilmiş, G17'nin belki ileride yararlanabileceği söylenmiştir.

1990 öncesi gelen Kırgız kökenli göçmenin iş kurmada grubun sosyal desteği hakkındaki söyledikleri şu olmuştur:

G8: *“Birbirlerine destek olmuyorlar diyebilirim, hatta moral bile olmuyorlar. Çünkü riskten çekindikleri için kafasızlık yaptığını düşünüyorlar yani, yanıldığını düşünüyorlar. Bu adam gidecek şimdi hata yapacak göreceksiniz gibi bir yapı var, anlayış var.”*

Şirketi kurup veya devralmalar ile ilgili arkadaşının yanına ortak olarak girdiğini G9, G10 yabancı birinden devraldığını G12, G15 babasından devraldığı G7 ve kalan 14 kişi kendileri

sıfırdan kurduklarını ifade etmişlerdir. Son dönem grup içi destekleyici ağların oluşmaya başladığı tespit edildi.

G11: “Dernek olmasaydı da, azınlık psikolojisi bir arada tutardı. Kırgızlara has bir şey değildir azınlık olan gruba hastır.”

Tablo 17: Göçmen girişimcilerin iş kurmada sosyal desteği

	İş konusunda göçmen grubunuz ve aileniz içinde bilgi, tecrübe, maddi kaynak paylaşımı söz konusu mudur?
G1	Eşimin kardeşleri ihanet etti, eş dost (yerlileri kastediyor)
G2	Bireyciler, sadece küçük çevrede
G3	Dernek aracılığıyla evet, böylece ülkemize destek olmak istiyoruz ileride
G4	Dernekte isteyenlerle paylaşıyoruz
G5	Evet, dernek aracılığı ile
G6	Evet, son zamanlar
G7	Pek değil, işi öğreniyor sonra rakip oluyor, bizimkiler taklitçi
G8	Evet, ama talep yok
G9	Tabi, dernek ile daha etkili hale geldi
G10	Evet, dernekte çok
G11	Şimdi yol gösteriyoruz, ortak yapıyoruz
G12	İsteyen yok ki, soruyoruz fikir var mı diye destekleyelim, kafa boş
G13	Güven bunalımı oldu, pek yok, sosyal anlamda hal hatır sorar
G14	Evet, ama pek istemezler, iş kurmaktan vazgeçirmeye çalışıyorlar
G15	Pek değil
G16	Pek girişken değiller zaten, o yapıda insan yok, olsa ben mesela yol gösteririm
G17	Evet, belli alanlarda
G18	Arkadaşlar arasında evet, şimdi genişletmek istiyoruz bize yol gösteren yoktu
G19	Evet, ben yeğenlerimi hangi alanlarda istiyorlarsa o yönde yönlendiriyorum

*Dernek- Kırgızistan Dostluk ve Kültür derneği kastediliyor.

Göçmen girişimcilerin sahip oldukları işletmeleri tek başına mı yoksa başka biriyle ortak mı, kaç ortak sahip oldukları sorusuna cevaplar aşağıdaki Tablo 18’de verilmiştir.

Türkiye’de yerli biriyle ortak olanlar G1, G4, G10, G11, G14, G17, G19’dır. Yerli birini tercih etmelerinin sebebi sermayesinin bulunması ve prosedürlerde kolaylık sağlanmasıdır.

G4: “Türklerde para oluyor bizde de tecrübe. Ortağım bana teklif etti, elinde para vardı değerlendirmek istiyordu, ben teknik kısmına bakıyorum.”

G11: “Nerede iş yapacaksanız orasının vatandaşıyla ortak iş yapmak avantajlıdır. O sizden daha iyi bilir, hem yasal işlemlerde kolay oluyor. Genelde onlarda para oluyor, bizde bilgi böyle oluyor. Ben para koymadım, ben tecrübemi koyarak iş yaptık. Kar olunca ona göre idare ettik”

Kendi etnik kökenden ve akrabalarından ortak tercih edenler biraz fazladır ve tercih sebeplerinin temel nedeni olarak güven ve anlaşma ifade edilmiştir. Yakın akraba ile ortak olanlar G1, G2, G7, G8, G13, G15, G19’dur. Aile fertleri göçmen tercihinden daha sıkı bağlara sahip ve önceliklidir.

G13: “Kardeşlerimle ortağız. Diğer kazakları tercih etmem, şirket sırları dışarı çıkmaması gerekiyor. Hem güveneceğin biri olacak”

G18: “Arkadaşlara burada kalabilmeleri için bir yerde gözükmeleri gerekiyordu. Firmayı o yüzden kurduk.”

Ortaklar ile ilgili mevzuu incelerken yasal düzenlemelerden bahsetmek gerekir. 26.06.2012 tarih ve 6335 sayılı yasa çıkana kadar Türkiye’de kurulan Limited ve Anonim şirketler en az iki ortaklı olması ve temsil yetkisinin Türkiye’de ikametgâhı bulunan Türk vatandaşının olması gerekiyordu. Ayrıca, yönetim kurulu tek üyeden olduğu zaman bu üyenin birkaç kişiden oluştuğu zaman da asgari bir üyenin bu kişi olması şartı mevcuttu. Yasada yapılan böyle bir düzenleme ile yabancı bir gerçek veya tüzel kişinin Türkiye’de bir anonim şirket kurabilmesine ve yönetim kurulu üyelerinin tamamını Türkiye’de yerleşik olmayan yabancı uyruklu kişilerden oluşturabilmesine yol açılmıştır. Aynı durum Limited şirketler yönünden de geçerli hale gelmiştir.¹⁴ Bu durumda neden 2012 öncesi kurulan tüm şirketler Türkiye’de yerli biriyle ortak değildir diye baktığımızda, göçmenlerin bazıları Türkiye vatandaşlığını aldıkları anlaşılmaktadır.

Tablo 18: Göçmen Kırgız ve Kazak girişimcilerin işletme sahiplikleri

Sahip tek kendisi	G5, G6, G16
2 ortaklı girişimler	G1, G3, G4, G8, G14, G15, G17, G18

¹⁴ <http://www.alomaliye.com/2012/dogrudan-yabanci-yatirimlar.htm> 2.04.2013

3 ortaklı girişimler	G2, G9, G10, G11, G12, G13, G19
5 ortak	G7

Göçmen girişimcilerin işyerinde kendileri ve ortakları haricinde kaç insan çalıştırdıkları, onları kaç kendisinin olduğu etnik kökenden olduğu ve yerliler ile kendi etnik kökeninden olanlar arasında etnisite bağlamında tercihi sorulmuş, sorulara verilen cevaplar tabloda sunulmuştur.

Görüşme yapılan göçmen girişimciler genelde çalışan tercihinde yerli ile kendi etnik kökeninden olması arasında fark gözetmediklerini, rasyonel davrandıkları belirlenmiş, çalışanlarında ilk kriter çalıştığı alanı iyi bilmesi olduğunu, ancak firmaların faaliyet gösterdiği alan itibarı ile kendi etnik kökeninden birilerini veyahut başka etnik kökenden göçmenleri tercih edebileceklerini belirtmişlerdir. Literatürde göçmenlik nedeniyle oluşan güçlü aile bağlarını ve göçmenlik sürecinde oluşan etnik bağların önemini aşağıdaki tablo 19’da rahatça görmek mümkündür.

Tablo 19: Göçmen Kırgız ve Kazak girişimlerin işgücü yapısı ve çalışan tercihi

	İşletmenizde kaç çalışan var?	Kaç çalışan kendi etnik kökeninizden?	Kimleri tercih ederdiniz?
G1	4	0	Kurumsal olmak istiyoruz, fark etmez.
G2	20(kısmi zamanlı)	20	Tercüme gereği farklı dilleri bilenleri
G3	2 (akrabalar)	2	Akraba güvenilir oldukları için
G4	1	1	Tecrübeye göre, tecrübeleri eşitse yardım amaçlı kendi etnik kökenimden çocukları
G5	0	0	Dil ve kültürden dolayı alanı bilen yabancıyı
G6	2 ve 15(kısmi zamanlı)	2	Profesyonel anlamda fark gözetmiyorum, yanımdakileri kültür, dil, anlayış yönünden
G7	39	19	Pek ayırım yapmam, ama ihtiyacı varsa Kazakları
G8	5 (akrabalar)	5	Fark etmez yeteneğine göre, iş başlangıçta olduğu için akrabalarla çalışıyoruz
G9	0	0	Dil bildikleri, hızlı oldukları için Orta Asyalı
G10	30	5	Kim işini iyi biliyorsa onu
G11	28	4	Pozisyona göre dil bilmesi, kültürü bilmesi

			açısından göçmeni, aynı kökenden olması şart değil
G12	7	1(stajyer)	İşi yapması önemli
G13	20 (sezonunda 35-40)	5 (10 başka etnik gruptan)	Yerliler tembel, kendi grubumuzdan işi öğrenir sır saklamaz rakip olur, diğer göçmenler tercihim
G14	3	0	Fark etmiyor
G15	0	0	Kendi etnik kökenden olana yardım etmek için
G16	3	2	Örf adetler, saygı, anlaşmamız daha kolay Kazak kökenlilerle
G17	4	0	Programı bilmesi önemli, uyuşuna göre tercih yapmam
G18	25	6	Kalifiye olmayan eleman çalıştırıyoruz, asgari ücrete oradan birini çalıştıramazsınız, gelirse daha yüksek ücretle kalifiye yere almanız gerek, pozisyona göre
G19	4	0	İşin gereği ne kadar çevresi varsa o kadar önemli, çevresi geniş olduğu için yerli Türkleri tercih ediyoruz

Sosyal ağlar ve sıkı bağlantılar konusunda ise 1990 öncesi gelen Kazak ve Kırgız kökenli göçmenlerde gözlemlenebilirken, 1990 sonrası gelenler için daha bireysel veya sadece yakın arkadaşlık çevrelerinde geçerli olduğu söylenebilir. Ancak 1990 sonrası gelen Kırgızlar konusunda kendi derneklerinin kurulması, dernekte iş adamları kulübünün olması ve aktif faaliyetler yürütmesi, 2012 Ağustos ayında “1.Kırgızistanlılar İş Forumu’nun” yapılmış devamının planlanıyor olması göçmenlerin sosyal ağlarını güçlendirme, girişimcilikte destek olabilecek sosyal sermayenin oluşturulması ve etnik ağların yeni yeni gelişiyor olması şeklinde değerlendirilebilir.

G11: “Geçenlerde lisanstan (okumaya gelen Kırgız çocuk) bir çocuk börek yapan yer açmak istiyormuş, derneğe davet ettik. Birkaç sorunu vardı hemen yardım ettik”

G12: “Kimse başka birine güvenerek iş yapmaz burada”

G11: “Dernek olmasaydı da, azınlık psikolojisi bir arada tutardı. Kırgızlara has bir şey değildir”

1990 sonrası gelen Kazak uyruklu girişimler incelenmiştir, Benzer bir yapılanma tespit edilememiş ve araştırmacıyı 1990 sonrası gelen Kazak kökenli girişimcilerin göçmen değil doğrudan yatırımcı oldukları yargısına itmiştir.¹⁵ 1990 öncesi gelen Kırgız kökenli göçmenlerin temel olarak başka şehirlerde yaşıyor olmaları ve ticaretten uzak kalmaları¹⁶ üstelik İstanbul şehrinde az sayıda olmaları grup sermayesi veya etnik destek açısından bir artı sağlamadığı, ancak yerine aile bağlarının iyi olduğu saptanmıştır.

G14: *“Ailem Van’da. Oku dediler, ben okumak istemedim. Çocukken geldim, fabrikalarda çalıştım. Tecrübem vardı Türk ortağım ikimiz atölye açtık, çalışıyoruz”*

1990 öncesi gelen Kazak kökenliler için iş kurmada büyük katkısı olan sosyal sermayenin rolü eskiden büyük olduğu ve bu göçmen grubun genel sosyal-ekonomik durumunu iyi etkilediği ancak krizler nedeniyle dericilik ve plastik işinde yoğunlaşan işletmelerin iflas ettiği, grup içi destek ve dayanışmanın da gevşediği söylenebilir.

G16: *“Benim babam ve akranları güzel şeyler yaptılar. Küçükçük bir şeyden güzel şeyler çıkardılar ortaya. Ama onların çocukları onun üstüne bir şey koyamadılar. Onların yaptıklarına bakınca bizim nesilde öyle bir şey olmadı. Dört beş kişi bir araya gelip fabrikalar kurdular. Ondan sonra gelen nesil girişimci olmadı. Hazıra kondu, her şeyi vardı. Kendileri için bir şey hazırlamadılar”*

G16: *“Eskiden bir yerde sigortalı olarak çalışmak Kazakların gururuna dokunurdu. Herkesin kendi işi vardı. Ama ekonomi kötüye gidince aç kalacak değilsin”*

G7: *“1996-98’lerde deride olan arkadaşlarımız çok fena darbe yediler. Ondan önce deride 3 ay çalışıp tüm yıl rahat geçinebiliyorlardı, çok zengin oldular. Bir sürü arkadaşım, akrabalarım vardı, gitti. Zekât veren pozisyondaydı, zekât alan pozisyona düştü. Ondan sonra da Kazak kalkınamadı, belini doğrultamadı, eğik yürüyor. Attan inip eşeğe bile binemedi. Bunun sarsıntısını yeni yeni atıyorlar.”*

¹⁵ Ekonomi Bakanlığı’nın açıkladığı yabancı sermayeli şirketler listesinde 31.12.2012 tarihi itibarıyla 388 Kazak ve 109 Kırgız sermayeli şirketin olduğu tespit edilmiştir. Ancak araştırma dâhilinde Kazak sermayeli şirketlerin çok olmasına rağmen göçmenler aracılığıyla bir bağlantı kurulamamış bu da bahsedilen şirketlerin 2003 yılı 4875 sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar kanunu dâhilinde Türkiye’ye gelen yatırımcılar olduğu kanaatine itmiştir. 2003 yılında Türkiye’de Kazakistan sermayeli 18 ve Kırgızistan sermayeli 9 şirket mevcuttu. Belirtmek gerekir ki listede 1990 öncesi gelen Kazak ve Kırgız kökenli göçmenler zaten Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları olmaları nedeniyle yer almamaktalar, bunlarla birlikte 1990 sonrası gelip de T.C. vatandaşlığına geçmiş olanlar dâhil değildir.

¹⁶ TRT Avaz kanalında “Türkiye’deki Türkistan” programı, 15.04.2013 günkü yayını. Türkiye’deki Orta Asyalıların yaptığı işler, girişimler anlatılıyor programda.

Türkiye Cumhuriyet'i tarafından özel olarak göçmenlere yönelik girişimcilik programları, yardımları, destekler veya fonlar mevcut değildir.

Fırsat Yapılarını incelerken Pazar koşullarına ve İş sahipliğine erişime bakmak gereklidir.

Eski göçebe yaşam biçimini devam ettirebilmeleri için büyükşehirde göçmen Kazaklar hayvan bakmak için yer bulamamışlar, Türkiye genelinde dağıtıldıkları köylerde yaşam sürememişlerdir. Büyükşehir'deki yaşama uyarak ticareti öğrenmişlerdir. Konuyla ilgili yapımcı, araştırmacı Esedullah Oğuz¹⁷ 1990 öncesi gelenler ile ilgili böyle değerlendirmede bulunuyor:

“Kazaklar İstanbul'da kalmışlar. Onların ekin ekebilecekleri yer yoktu. Hayvancılığı da İzmir'e veya Bursa'ya yerleşenler yapabilmiş ama İstanbul'daki Kazaklar ticaret yapmışlar. Orada ticareti öğrenmişler. Ama Kırgızlara Van'da yer verilmiş, onlar ekin ekip, hayvan besleyebilme göçebe hayat tarzını devam ettirme şansı bulmuşlar. Onlar ticaret yapmamışlar, yeni yeni şehre gelenler. Onlar da az.” (Telefon görüşmesi, 4.04.2013)

Waldinger ve diğerlerinin modeline göre pazar koşulları kriterini iki başlık altında inceleyebiliriz. İlki etnik ürünler ve hizmetler, ikincisi ise boş pazarlar. Göçmen girişimcilerin etnik ürün veya hizmet sunmalarının birkaç şekli vardır. Kendi azınlık gruplarına, yerli halka veya ülke sınırlarını aşan tüketici kitlesine yönelik olarak etnik ürün veya hizmeti sunabilir. İlk şıktaki gibi kendi göçmen grubuna yönelik iş yapabilmesi için göçmen grubunun nüfusu yeterli olması gerekiyor. İstanbul'daki Kırgız ve Kazak göçmenler konusunda büyük bir nüfustan bahsedemeyiz. Bir tek 1990 öncesi gelen Kazaklar için belli semtte (Zeytinburnu ve Güneşli) yoğunlaştığını görebiliriz. Yapılan niteliksel araştırma da görülüyor ki sırf etnik ürün veya hizmet sunan girişimden bahsedemeyiz, çünkü nüfus yoğunluğu büyük değildir. Sadece G15'in durumunda etnik motife gönderme yapılmıştır.

G15: *“...Yan sokakta rakibim var, ama Kazakların 70%'i benden alıyorlar. En basitinden bizim Kazaklara hitap eden, bize has, özgü şeyler, daha fazla getiriyorum, onda yok, daha artı oluyor bana. İşte Kazak oyulu (motifli) dastarkon (masa örtüsü), onda yok, yaptırılmaz o, klişesi bende. Sen alışveriş yapınca gemiciği mi istersin, Kazak desenli mi istersin .?...”*

¹⁷Gazeteci, araştırmacı ve birçok televizyon belgesellerinin yazarıdır. Tez araştırması dâhilinde fikrine başvurum üzerine, TRT Avaz kanalında yayınlanan “Türkiye'deki Türkistan” programının bir bölümünde İstanbul'daki Türk kökenli göçmen girişimciler, özelde Kazak girişimciler hakkında değerlendirmelerini paylaşmıştır.

Yapılan gözlemlerde hem etnik hem yerli müşterilere hitap eden etnik ürün ve hizmetlerin olduğu tespit edilmiştir, ancak sayılarının çok az olduğu görülmektedir.¹⁸

Boş pazarlardan bahsederken literatürde sıkça sözü geçen yerliler tarafından terk edilen veyahut belli nedenlerden ötürü tercih edilmeyen işlere işaret edilmektedir. Yapılan araştırmada görülmüştür ki, İstanbul'daki Kırgız ve Kazak göçmenler dil, tecrübe, bilgi vs. gibi nedenlerden ötürü daha avantajlı ve yerliler tarafından aslında kabul gören sektörlerde girişimde bulunuyorlar. Sovyetler dağılmasından önce gelen göçmenler Hindistan ve Pakistan'da yaptıkları terziilik ve dericilik işlerini burada da devam ettirmişlerdir. Sektörün döngüsündeki gelişim aşamasında Kazak ve Kırgızlar dericilik alanında bayağı ilerlemişler ve halk arasında "Zeytinburnu'ndaki Kazak (Kırgız) dericiler" sözünün söylenmesine sebep olmuşlardır. Keza görüşme yapılan girişimcinin sözünde de bunu tasdikler sözleri duymak mümkündür.

G13: *"50'li yıllarda (Pakistan'da) eldiven meldiven, şapka falan filan dikiyorlar... Buraya geldiğimizde belki kendi sektörümüz olduğu için çabuk uyum sağladık. Şu anda birçok belli başlı firmaların sahipleri bizim babalarımıza çıraklık yapanlardı. Onlar bizim babalardan öğrendikten sonra şimdi iyi firmaların sahipleri."*

G13: *"Bizi götürenler deri işi yapıyordu. Biz de köyde, makinede iyi kötü çalıştığımız için çok da yabancı değildik, gidip de inşaat işinde çalışamazdık. Sonuçta bizi götüren de Kazak yine, makineci. Konya'ya gittik, makineci olduk. Yani seçeneğimiz de pek fazla yoktu açıkçası"*

Sovyetler dağılmasından sonra gelenler için ise dış ticaret, lojistik ve avantajları olduğu tercüme, turizm, danışmanlık gibi alanlar boş olmasa da yerlilere kıyasla faaliyette bulunulması daha kolay olmuştur.

Göçmen girişimcilere yerlilere kıyasla herhangi bir avantaj veya dezavantajları olup olmadığı sorulmuş ve tablo 20'deki cevaplar alınmıştır.

Birinci kuşak göçmenlerde dil ve tecrübenin avantaj olarak görüldüğü dezavantaj olarak gördükleri ise maddi sıkıntının, hukuksal sorunların ve yardım edecek akrabalarının/ çevresinin olmaması olduğu görülmektedir. İkinci kuşakta avantaj aile veya topluluklarından kaynaklandığı dikkat çekiyor. Dezavantajların göçmen kökenli olmalarına bağlı olmadığı görülmüş. 1990 öncesi gelen göçmen girişimcilerde ilk kuşakta yüksek girişimcilik oranı görüldü, ikinci kuşakta ise işsizlik ve kriz döneminde ücretli işlere yöneldikleri hatta tekrar göç ettikleri belirlendi.

¹⁸ Kırgız çocuğun Yusufpaşa semtinde yöresel börek "samsa" yapılan yer açtığı öğrenilmiştir. Ancak bu tarz etnik ürün veya hizmet sunan girişimlerin çok az olduğu gözlemlenmiştir.

G13: “O dönem işsizlik vardı. Ağırlıklı olarak Kazaklar İstanbul’da ve Avrupa’da. O işsizlik vardı ya o zaman gittiler, Fransız vatandaşı oldular, Alman vatandaşı...”

Tablo 20: Göçmen Kırgız ve Kazakların avantaj ve dezavantajları

	Avantajınız	Dezavantajınız
G1	Kocamın ve benim tecrübem, dil bilmem	Sıfırdan başladık kimse yoktu
G2	Dil ve tecrübeden dolayı müşteri tanıma	Maddi sıkıntı, sıfırdan yapma
G3	Burada eğitim almak, dil, boş Pazar, çevre	Çalışma vize sorunu, oturma izin sorunu
G4	Göçmenler başarılı olabilir, dil	Dayanacağın tek kendinsin
G5	Yabancı dil, karar alma özelliğim	Hukuksal şartlar, kredi alamıyor
G6	Dil bilme, coğrafyayı bilme	Sermaye, işletmeciliği bilmeme, tüm işleri kendin yapma
G7	Firmaların az olması ve çağa ayak uydurma	Konuyla ilgili okul olmaması
G8	İşimiz ile ilgili çevrede tanınmışız	İmkânımız kısıtlı maddi anlamda
G9	İyi okul, bölüm okumam, dilleri bilmem	Pazarda güven az
G10	Yabancı uyruklu olmam, dil bilmem	Yok
G11	Tecrübe ve dil	Sermaye
G12	Yurtdışını görmüş olmam	Yok
G13	Ailem bu alandaydı ben yanında öğrendim	Yok
G14	Aynı kökenden birinin yanında çalışma, işe alma, güvenme	Tedarikçilerle güven, anlayış sorunu
G15	Kazak müşterilere yönelik iş	Yok
G16	Müşterinin yarısı hazırды, burayı bilmem	Yok
G17	Yok	Yok
G18	Dil, doğru zamanda doğru yerde olma	Yok
G19	Dikkat çekiyorum	Yok

*Koyu renk ile belirlenenler ikinci kuşak göçmen girişimcilerdir.

Fırsat Yapıları İş sahipliğini incelerken İş boşlukları, iş boşlukları için rekabet ve devlet politikaları değerlendirilecektir. Yukarıda da olduğu gibi gene fırsat yapılarını incelerken

örnekleme ve genel olarak Türkiye’deki özelde İstanbul’daki girişimcileri 1990 öncesi ve sonrası gelenler olarak iki gruba ayırma gerekliliği görülmüştür.

Birçok görüşmeci genel ekonomik durumun iyi olmasından ve uluslararası ticaretin iyiye gittiğinden bahsettiler (G1, G2, G3, G4, G5, G6, G8, G9, G10, G11, G19). 1990 öncesi gelenler açısından belirli derecede yerli kültüre asimile oldukları ve büyükleri gibi aynı alanda değil farklı alanlarda girişimde buldukları birinci kuşağa nazaran boş iş alanları söz konusu olmadığı ve yerlilerle aynı koşullar altında işe giriştikleri için rekabetin yüksek olduğu görüldü. Bu veriler Tablo 21’de sunulmuştur.

G19: *“Önceden bizim yaptığımız iki iş vardı, toplumun genel olarak, deri işi, plastik işi. Başka bir sektörü biz bilmezdik. Bilmiyorduk ya, girmiyorduk korkuyorduk. Şimdi çoğaldı hani, havaalanına giren devlet kademesinde doktor olan, polis olan, mühendis olan, her alanda insanımız var.(ücretli)”*

Fakat 1990 sonrası gelen Kırgız ve Kazaklar açısından durum farklı gözüküyor. Faaliyette buldukları alanda avantajlarından ötürü fazla rekabetin olmadığı ve iş bulma, iş başlatma alanında öncelikli pozisyona sahip oldukları tespit edildi.

G9: *“Türkiye’de hem Rusça hem İngilizce bilen insanın bulunması biraz zor. Bu bize has fırsat”*

G3: *“Kırgızistan’daki faktör bizi etkiledi. Oradaki devrimler, şunlar bunlar satışlarımızı durdurdu, etkiliyor. Ama Türkiye’nin gelişmesi bizim firmamızın gelişmesine büyük etkisi oldu. Bu siyasi ve ekonomik istikrardan kaynaklanıyor diye düşünüyorum. İş adamları korkusuz yatırım yapabiliyor.”*

Tablo 21: Göçmen girişimcilerin fırsat yapısı değerlendirilmesi

	İş kurduğunuz dönem Türkiye’de ekonomik, siyasi, sosyal ortam nasıldı?	İş kurduğunuz dönem çevresel etken açısından herhangi cazip faktörler var mıydı?
G1	Genel olarak Türkiye’de iyi fırsatlar var, özel bir şey yoktu	Bir cazip faktör vardı biz değerlendirmedik, karar verdik öyle oldu
G2	Her şey normaldi, zor bir şey yoktu	Türkiye’nin durumu iyiydi
G3	İstikrara doğru gidiyordu, gelişiyor, bizim firmaya katkısı oldu	Arkadaşım teklif etti, memlekete biz gönderelim diye
G4	T.C. ekonomik olarak gelişti, gelişen ülkelerin seviyesine geldi, refah	Gençlerimiz için staj yeri olarak düşündük. Hayır, özel bir şey yoktu

	getiriyor bu da	
G5	Daha güçlü oldu, özellikle yurtdışına mal satmada olsun, işbirliği olsun, yurtdışında faaliyet gösteren birçok firma var. Türk firmalara bakış açısı iyi oldu. Türkiye'nin gücü, itibarı arttı	Türkiye'de yabancıların çalışabilmeleri için Çalışma Bakanlığının şartları var, onu sağlayabilmek için açtık
G6	Türkiye dışarıya açılıyor bu da bizim işimizi arttırıyor	Kriz yoktu, normaldi
G7	Ekonomik şartlar daha kısıtlıydı, ama canı gönülden 20 saat çalışabiliyorduk. Günde 4 saatlik uykuyla işi götürebiliyorduk	Arabaların içine plastik döşeniyordu
G8	Çok güzel koşullar var, devlet destek verebiliyor imkânın yoksa	Bu işi ilk biz yapıyoruz, başka böyle daha yok
G9	Yabancı müşteriler için yeni Pazar, boş Pazar fırsat var	Yabancılar Türkiye'yi yeni öğrenmeye ilgilenmeye başladılar
G10	Türkiye'den mal gidiyor oralara	(Belirtilmedi)
G11	İyiymi, o bölgeyle ilişkiler artıyordu	Ortağım bizim bölgeye mal götüren firma kurmuştu
G12	Çok iyiydi, turistler çok İstanbul'da burada tam turizm işi yapılır	Aynıydı
G13	Polonya pazarı iyiydi, ne diksek satıyorduk	90'da Rusya şey oldu, ondan önce Polonya diye Pazar vardı onlar gelip alırdı
G14	(Özel bir farklılıktan bahsetmedi)	
G15	Çok değişik bir şey yoktu	Çocuk devrediyordu, aynıydı
G16	İlaç çeşidi azdı, rekabet azdı, işimin en parlak günlerini o zaman gördüm	Eczane azdı, ben bu alanda çalışmak istiyordum, burada kimse yoktu
G17	Aynı	Bu işte iyi para var dediler girdik ama çok sistemi varmış, parayı değerlendirdik
G18	Stabil bir büyüme var, 1995-98 arasındaki zorluklar yok şimdi	Bavul ticareti için gereksinimdi, boşluk vardı
G19	Son 10-20 yılda Türkiye çok değişti,	Kazaklar arasında bu işi yapan biri

	büyük şirketlere bakın. Benim alanımda 80%'e yakını yabancıların elinde	yoktu
--	---	-------

Göçmenlerin girişimciliğe bağlı problemleri sorusuna genel itibari ile hayır cevabı alınmıştır.

G7: *“Yok, Türkiye en demokratik ülkelerden biridir”*

G11, G12 Banka bireysel kredisi, GSM operatörü, benzin için bankadan otomatik hızlı geçiş gibi girişimciliğe bağlı olmayan sorunları belirtmişlerdir.

G2: *“Ben 20 yıldır buradayım ve hala alışamadım kültürüne. Burası kendininki olmuyor. Dinlenmeyi bilmiyorlar, siyaset ve futboldan başka konu yok, hep aynı konular. İş konusunda da tamam iş yapıyorsun ama sonunda göçmeniz.”*

G3: *“Vize problemi ”*

G6: *“Çalışan gösterme, yakınların olmaması”*

G14: *“Güvenmiyorlar başta”*

G9: *“Oturma izni çalışma izni, güven sorunu”*

G17: *“Göçmen için izin alma, çalıştırma”*

G2 genel zihniyet uyumsuzluğundan ve G14 güven sorunundan bahsetti. İş anlamında göçmenlerin¹⁹ en çok hukuki sorunlarla karşılaştıkları belirlenmiştir.

Tablo 22: Göçmen Kırgız ve Kazakların problemle karşılaşma durumları

	Evet	Hayır
Göçmen girişimci olmanıza bağlı olarak Türkiye’de herhangi bir problemle karşılaştınız mı?	G2, G3, G6, G14, G17	G1, G4, G5, G7, G8, G9, G10, G11, G12, G13, G15, G16, G18, G19

¹⁹ 1990 öncesi göç eden Kırgız ve Kazaklar T.C. vatandaşları oldukları ve 1990 sonrası gelen göçmenlerin çoğunun yabancı uyrukludur. Dolayısıyla, iş kurma sürecinde yabancı uyruklu vatandaşlara şirket kurmada bir ayrımcılık söz konusu olmasa da çalışma izni ve oturma izni almaları için belli şartlar düzenlenmiştir.

G5: “Firma kurulduktan sonra Türk firması oluyor. Ama kuruluş aşamasında sermaye yapısı güçlü olması gerekiyor. Türkiye’de yabancıların firma kurması demek Türk halkına yardım etmek, katkı, katma değerini arttırmak için gerektiren bazı şartlar var. Onu yerine getirdiğiniz zaman eksiklik yok. Ondan sonraki süreçte haklar aynı.”

G2: “Devlet tarafından büyük yatırımcılara çalışma izni alma konusunda kolaylık sağlanmıştı. Kime veriliyordu? Kilit personele, 400 bin civarında para yatırana, ya da fabrikada 250den fazla işçi çalıştırana. Tabi net rakamlar değil bunlar, mesela diyorum.”

G13: “O dönem işsizlik vardı. Ağırlıklı olarak Kazaklar İstanbul’da ve Avrupa’da. O işsizlik vardı ya o zaman gittiler, Fransız vatandaşı oldular, Alman vatandaşı...”

Avrupa Birliğine uyum yasaları çerçevesinde 05.06.2003 tarihli 4875 sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu’yla yabancı uyrukluların şirket kurması kolaylaştırılmıştır. Hazine Müsteşarlığından izin almaları kaldırılmış aynen Türk vatandaşı gibi şirket kurabilir hale getirilmiştir.

Yeni 01.07.2012 tarihli 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu’na göre Türk vatandaşları tek başına anonim veya limitet şirket kurabilir hale gelmiş, Komandit şirketler eskiden olduğu gibi asgari 5 kişi tarafından kurulması zorunlu olarak düzenlenmiştir. Eski kanuna göre anonim şirketler asgari 5, limitet şirketler de asgari 2 ortakla kurulurdu, yabancı uyruklu gerçek kişilerin kurdukları şirkette temsil yetkisi olan asgari bir üyenin ikametgâhı Türkiye ve Türk vatandaşı olması gerekiyordu. Bu düzenleme yabancıları menfi yönde etkileyeceği düşüncesi ile 26.06.2012 tarihli ve 6335 sayılı yasa ile yürürlükten kalkmıştır, yabancı uyruklu gerçek kişiler tek başına anonim ve limitet şirket kurabilir hale gelmişlerdir.

32 sayılı Hazine Müsteşarlığı kararına göre Türkiye’de yabancı yatırımcıların kurmuş oldukları şirketler Türk şirketi sayıldığından, Türk şirketlerin sahip olduğu hak ve yetkilere sahiptirler

Türkiye’de görüldüğü üzere göçmenlerin yasal olarak işletme kurmalarında herhangi bir engel yoktur. Türk vatandaşlığını almış göçmenler için söz konusu değil ama yabancı uyruklu vatandaşlar işletmesini çalıştırabilmeleri için Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığından çalışma izni alma şartı getirilmiştir.

Yabancıların çalışma izin istekleri 4817 sayılı Çalışma İzinleri Hakkında Kanun ve kanunun uygulama yönetmelikleri ile düzenlenmiştir. Bunlara göre yabancı uyruklu işletme sahibinin çalışma izni alabilmesi için en az beş T.C. vatandaşını istidamı zorunludur. İzin isteyen şirket ortağının 40.000 TL’den az olmamak üzere sermaye payının en az yüzde 20 olması zorunludur. Kanunda ayrıca bu şartların bazı durumlarda aranmayacağı da belirtilmiştir.

Görüldüğü gibi sadece bir kişi hariç görüşme yapılan girişimciler Türkiye’de yerlilerin daha girişimci olduğunu, Kırgız ve Kazak göçmenlerin tarihi geçmiş, kültür ve geleneğe bağlı olarak girişimci olmadıklarını ifade ettiler. Aslında G16’nın ifadesi dikkat çekicidir, göçmenliğe bağlı faktörleri açıklıyor. Zaman göre grubun girişimcilik seviyelerinin farklı olduğunu söylüyor.

G16: *“Zeytinburnu için düşünürsek Kazaklar o zaman daha iyi girişimci oldular. 1970 yıllarda her Kazak’ın kendi işi vardı. Türkler ise işçi olarak çalışıyorlardı. Birleşip iş alanı, fabrikalar kurdular. Türkiye ekonomisi bozulunca fabrikalar kapandı. Kültürümüzü muhafaza etmeye çalışıyoruz ama gene etkilendik, buralı gibi olduk. Şimdiki gençler de onlar gibi işçi oldular.”*

Tablo 23: Kırgız ve Kazak göçmenlerin yerlilere kıyasla şahsi girişimcilik değerlendirmeleri

	Sizce Kazak/Kırgızlar mı Türkler mi daha girişimci?	Ne gibi farklılıklar var?	Sizce bunun nedeni nedir?
G1	Türkler	Türklerin gözlerinde görüyorsunuz çok çalışkanlar hemen bir şey yapıp kuruyorlar. Fakat işbirliği yapamıyorlar, bireyci. Bizimkiler de çalışkan boş durmayı sevmezler. Aileye bağlılar.	Bizimkiler de çalışkan ama eskiden yoktu girişimcilik, kültürden kaynaklanan bir şey
G2	Türkler	Türklerde bakkal zihniyeti, aile şirketi, eski yöntemle devam ettiriyorlar, bireysel. Bizde kurumsal girişimcilik ve bu dünyada kabul görmüş, uzun vadede başarılı olur	Geleneksel olarak girişimciler Türkler, tarihsel gelen bir şey. Bireysel olarak devam ettirebiliyor ama kurumsala geçmezse biter. Bizde kurumsal var ve bu güçlü
G3	Türkler	Onların ruhunda var, çok çalışkanlar, bizimkilerinse gözleri yeni açılıyor	Komünizmden dolayı
G4	Türkler	Hemen iş kuruyorlar, 3 milyarla iş başlayabiliyor adam.	Göçebe hayat, şehirleşme yok deneyim yok ve SSCB

			sonra
G5	Türkler	Türkiye’de bireysel olarak bakılıyor, tercihler ileriye yönelik çalışma alanı, bizde öne çıkayım demezler	Kültürel açıdan diyebiliriz (aile, yetişme tarzı, öne çıkayım yok bizde)
G6	Türkler	Çok çalışkanlar, verimli çalışıyorlar. Risk alabiliyorlar. Ata babaları ticaret yapmış, bizde yok.	Burada Osmanlı, daha önce de eskiden beri ticaret var. Çevre onları girişimci yapmış. Milletten değil, burada olsaydık biz girişimci olurduk.
G7	Türkler	Babalarımız korkaktı, emin olmadan bir şey yapmıyorlardı. Bizimkiler tutucu, statik, bu yeter bana fazlasını ne yaparım, risk almaz kaybetme korkusundan dolayı. Eski İstanbul tüccarı kalmadı, sözü senetti, güvenilirmez oldular. Ama ticaret konusunda gözü karalar.	Göç sürecinde Kazaklar her şeyini kaybetmişler, dolayısıyla biraz parası olunca da onu kaybetmekten korkar.
G8	Türkler	Gözü karalar, düşüyor kalkıyor ve sonunda yürüyor. Yaptığı işin arkasında duruyorlar. Kırgızlar riskten korkuyor.	Eskiden göçebe hayatta zengin fakir için de risk aynıydı, hayvanları o yüzden bireysel risk almaktan korkuyorlar.
G9	Türkler	Yapamasa da söz veriyor fazlası için, çok şey vaat ediyorlar. Biz göçmen olduğumuz için şartlara çabuk alışıyoruz, bu avantajımız hemen öğreniyoruz	Tarihsel olarak girişimci yoktu ihtiyaç yoktu üniversite sonrası çalışacağı yer ya fabrika ya bir devlet yeriydi
G10	Türkler	Türklerin kanında var ataklar, kapitalist çevreden. Kırgızlar işi hakkını vererek yapıyorlar, risk fazla almıyorlar saflar ve sabırlılar	Kapitalist çevre eskiden beri, nüfus çok İstanbul’da yaşaması lazım ve milletin özellikleri
G11	Türkler	Aile şirketleri, güven temelli esnaf kültürü var ve devlet desteği var burada	Komünizmden geldiğimiz için girişken değiliz, tarihsel ve devlet desteği

G12	Türkler	Mahalle esnaflık kültürü var, oturmuş değil ama risk alır, eğitimsiz adam Moskova'da dönerci açıyor. biz daha çok o anı düşündüğümüz için maaşlı, stabili tercih ederiz	Yetiştirilme tarzından, kapitalist ve sosyalist sistemden ötürü, bunların kanında var
G13	Türkler	Altyapısı var, dededen kalma tecrübeleri var, iş kültürü kapitalistler maddi çıkar önde olmuş	Atalarımız göçebe hayattan gelmiş, öbürleri şehirde yetişmişler
G14	Türkler	Çok çalışkanlar, bir işte en iyisini nasıl yaparım derler. Bizimkiler gidip her işi yapmazlar. İstanbul'da Ermeni Rumlardan ticareti öğrendiler diye duyuyorum	Bunlar yerleşik hayatta ticaret yapmış şehirlerde, girişimci medeniyet kurmuşlar biz hayvancılık, göçebe hayat
G15	Türkler	Cesurlar, gözü kara. Bizimkiler belli alanda (deri) çalışmış başka iş bilmiyorlar. Gözümüzü geç açıyoruz	Göç etmişler bizimkiler
G16	Kazaklar	Dürüst olarak biliyorlar bizi, güven duyuyorlar.	Hiçbir şeyi olmayınca sıfırdan yapmışlar. Ama çocukları hazırda kondular girişimci değiller
G17	Türkler	Günlük belli parası olsa onunla idare eder, tembeliz.	Sovyet döneminde çalışmamaya alışmıştık
G18	Türkler	Yaşama genel bakıyoruz, dünyaya gelmemizin amacı para kazanmak değil diye, içimizde yok girişimcilik. Uzun vadeli girişimcilik daha fazla meyve verir, bizimki ekon ve ülke şartlara bağlı olarak ya kısa ya uzun ama Türklerde kısa ve orta vadeli amaç.	Çevre girişimciliğe itiyor bizi. Kültürden gelen dünyaya tok bakma var. Yetişme tarzımız bizde örf adetlere göre ama Türklerde çevre yapısı öne çıkıyor.
G19	Türkler	Çalışkanlar, zekidir dolayısıyla dünyanın her yerinde iş yapıyorlar. Güvenilir dürüstler.	Kazakistan, Kırgızistan diye bir yer yoktu ki, göçüp geldik yeniyiz daha.

3.3.Bulguların Genel Değerlendirmesi ve Tartışma

Araştırmada elde edilen bilgiler ve gözlemin genel değerlendirilmesinde Türkiye'nin İstanbul şehrindeki Kırgız ve Kazak kökenli girişimcileri özellikleri bakımından iki gruba ayırarak ele almak gerekliliği görülmüştür. Araştırma sorularının her biri bu 1990 öncesi ve sonrası Türkiye'ye göç eden Kırgız ve Kazak kökenli girişimciler bazında incelenmiştir. 1990 öncesi göç eden Kazak ve Kırgız kökenli göçmenleri girişimciliğe iten bireysel özelliklerin en önemlisi alanda tecrübenin olmasıdır. 1990 öncesi gelen ilk kuşak göçmenlerde ileri göçmenlik seviyelerinin gözlemlendiği ve göçmen literatüründe olduğu gibi ekonomik kazanç için uzun saatler çalışmaları, riske karşı daha toleranslı davrandıkları, dil özelliklerinin, eğitiminin az olduğu, iş alanında tecrübeye dayanarak girişimciliğe soyundukları görülmüştür. Ortalama yaşlarının 50 olduğu görülmüştür. Kırgız göçmenlerin başka şehirlerde olduğu ve girişimciliğe soyulma oranlarının az olduğu, Kazak kökenlilerin ise tersine büyük oranının girişimci olduğu belirlenmiştir. Birinci kuşağın temel olarak deri ve plastik sektöründe işe giriştiği fakat ikinci kuşakta profesyonel hizmet (avukatlık, dişi vs.) dâhil farklı alanlarda girişimde buldukları, girişim tercihinde etnik sermaye gibi desteğe güvenerek hareket etmedikleri için yerli gibi davrandıkları görülmüştür. İkinci kuşak Kazak ve Kırgız girişimcilerde büyük oranda asimile oldukları ve meslek tercihlerinde okuyup devlete girmeyi yeğlemeleri açık görülmektedir. Waldinger vd.nin (1990) kitabında aktardığı gibi Amerika'da İtalyan ve Yahudilerin çocukların daha yüksek eğitim seviyeleri ve ayrımcılık seviyelerinin azalması büyük şirketlerde istenen pozisyonlara engeli azalttığı için çocuklarında babalarına nazaran daha az girişimcilik seviyeleri tespit edilmiştir. Tezdeki ikinci kuşak için gözlem Clark ve Drinkwater'in (2010) İngiltere'deki buluşlarını da destekler niteliktedir. Zaman geçtikçe yerlilerle aynı profilleri sergilemeye başlıyorlar (OECD, 2010). İstanbul şehrinde Zeytinburnu ve Güneşli semtlerinde yoğun oturdukları belirlenmiştir, fakat zamanla alandaki yazında olduğu gibi başka semtlere dağılmaya başladığı, semtte de sosyal yapının değişim sürecine girdiği gözlemlenmiştir. 1990 sonrası gelen Kırgız ve Kazak göçmenlerde ise veriler ışığında eğitim seviyelerinin yüksek olduğu görülmüştür. Bu gruptan göç sebebi eğitim olanların payı büyük olması da eğitim seviyelerinin yüksek olmasına sebep olduğu görülmektedir. Grubun ortalama yaşlarının 30-39 olduğu, birinci gruptan farklı olarak dil konusunda avantajları belirlenmiştir. Girişimde buldukları alan açısından 1990 öncesi gelenlere nazaran eğitim aldıkları dal ile ya doğrudan veya dolaylı olarak bağlantılı olduğu görüldü. Göç ettikten sonra belli süre ücretli çalıştıkları, tecrübe edindikleri ve daha fazla kazanç ve bağımsız olma gibi çekici faktörlerden ötürü genelde dillerini kullanabilecekleri alanda girişimde buldukları tespit edilmiştir. Temel olarak literatürdeki buluşları destekler şekilde ilk sermayenin küçük olduğu, emek yoğun lojistik, turizm, ihracat, tercüme gibi hizmet, ticaret sektörlerinde yoğunlaştıkları görüldü (Oliveira, OECD, 2010). Her

iki grupta da girişimci bayanların az olduğu, genelde erkek, 40 yaşlarının civarında, evli ve çocuklu, alanında tecrübeli oldukları tespit edilmiştir. Tezdeki göçmenlerin bireysel özellikleri OECD (2010) raporundaki genel bulgular ile benzer sonuç sergilemektedir.

Göçmen Kırgız ve Kazak girişimcilerin grup karakteristiklerini incelerken önceden heveslendirici Faktörler ve Kaynak Hareketliliği alt başlıklarında ele alınmıştır. Her iki gruptaki göçmenlerde dilde, sosyal bakış açısında bir sorun yaşamadıkları görülmüştür. Sosyal yaklaşım hariç ekonomik eksikliklerden ve psikolojik cesaretlendirme durumlarından bahsedilebilir. 1990 öncesi gelen Kırgız ve Kazak göçmenler açısından iş alanında sorun görüldüğü ve bu bakımdan göç öncesi yaptıkları deri ve dikme, sonradan öğrendikleri plastik işinde avantaj sağlayan yönleri görülmüştür. İş açısından sıkıntı çektikleri, göç sürecinden sonra gelişen motivasyon ile girişimde buldukları görüldü. Kaynak Hareketliliği başlığı altında incelendiğinde Kazaklarda ilk başlarda grup içi güçlü dayanışmanın olduğu, girişimciliğe destekleyen sosyal sermaye, sosyal ağlardan bahsetmek mümkün olduğu ve bu sosyal yapılanmanın göçmenlerin sosyo-ekonomik durumunu etkilediği söylenebilir. Ancak hala devam etmekle birlikte etkililiğini kaybettiği görülmüştür. Kırgız kökenli göçmen girişimciler açısından sosyal ağların güçlü olduğu ancak girişimciliği desteklemediği veya teşvik etmediği görülmüştür. Her iki grupta grup içi yakın ilişkilerin, aile bağların güçlü olduğu ancak grup sermayesinin girişimciliği destekleme yönünde kullanılmadığı belirlenmiştir. Literatürde Clark ve Drinkwater(2002) etnik anklav ile girişimcilik seviyesi arasında negatif, Lofstrom (2002) pozitif ilişki bularken, Tez araştırmasında 1990 öncesi ilk kuşak için Zeytinburnu'nda belli zaman dilimi için pozitif etkisi görülmüştür. Fakat genel olarak etnik grubun yoğun olduğu alanlar girişimciliği desteklemede herhangi bir pozitif veya negatif ilişki belirlenememiştir. Çalışan ve ortak tercihlerinde aile bireylerinin öncelikli yer aldıkları ancak etnik işgücüne yönelik bakışı işi bilme noktasına bağlı olduğu, yani sırf göçmenlik tek başına belirleyici kıstas olmadığı görülmüştür. 1990 sonrası gelenler için de farklı dilleri bilmeleri avantaj sağladığı görülmektedir. Alandaki kısa sürede edinilen tecrübe ve iş sorunu çekmedikleri hatta girişimde bulunmadan önce iyi pozisyonlarda olduğu görülmüştür. Kaynak Hareketliliği değerlendirildiğinde ise göç sürecinde edinilen göçmenlik bağlarından bahsetmek gerek. Çalışan tercihinde rasyonel yaklaşım belirlenmiş ancak gene iş alanlarından ötürü aynı bölgeden gelen göçmenlerin en uygun adaylar olduğu görülmüştür. Aile ve akrabalık ilişkilerinin zayıf ancak yakın çevre bazında bilgi, para, tecrübe paylaşımı, yönlendirmelerin olduğu yani sosyal sermayenin söz konusu olmadığı, birkaç kişiden oluşan yakın çevre destekli bireysel mücadele tespit edilmiştir. 1990 sonrası gelenlerde grup sosyal ağlarından ziyade bireysel özelliklerin ve bireysel yakın ilişkilerin öne çıkması göçmen nüfusun az olmasına bağlı olduğu düşünülmektedir. Literatürde göçmen nüfusun sayısı göçmen girişimciliği etkilediği yönde görüşlerin olmasına rağmen bu yönde özel araştırmaya

rastlanılmamıştır. Nüfus ile bağlantılı sosyal ağlar ve ilişkiler ele alınmıştır. Tezde ele alınan 1990 sonrası Kırgız ve Kazak kökenlilerin dolayısı ile girişimini destekleyebilecek sosyal sermayesinin oluşmadığı gözlemlenmiştir. Ancak son dönem görülen sosyal faaliyetler ve dernekleşme bu ağların oluşumunda örnek olarak değerlendirilebilir. Ekonomik destekten sadece son dönemde bahsedilebilir. Türkiye’deki göçmen girişimcilere yönelik herhangi özel destek, fon veya programlara rastlanmamıştır.

Fırsat yapılarının incelenmesinde yine Waldinger ve diğerlerinin modeline göre Pazar koşulları ve iş sahipliğine erişim durumlarına bakılmıştır. Pazar koşulları alt başlığında her iki dönem gelen göçmenlerin nüfusu büyük olmamasından ötürü sırf etnik mal/hizmet sunan işletmelere rastlanmamıştır, ancak bazı işletmelerde belli oranda etnik unsurların eklendiği tespit edilmiştir. Boş pazarları değerlendirirken 1990 öncesi gelen Kırgız ve Kazaklar açısından göç öncesi tecrübelerine dayanarak dericilik, sonradan da plastik işiyle yoğun olarak uğraştıkları görülmüştür. Bu bulgu Yahudilerin Toronto’da giyim sektörüne girişmelerine benzemektedir. Onlar da Kanada’ya göç etmeden önce Avrupa’da terzilik işlerini iyi biliyorlardı ve vardıklarında işini devam ettirebildiler (Hiebert, 1993). Bu alanlar yerliler tarafından terk edilen veya tercih edilmeyen alan olmadığı, ancak Kazak ve Kırgızların eski deneyimlerinden ötürü rahatça girişimde bulunabilecekleri alan olmuştur. Ancak dünyadaki krizler ve Çin’in rakip olarak çıkmasıyla alandaki başarı düzeyi kaybedilmiş ikinci kuşakta asimilasyon gözlemlenmiş girişimcilik alan tercihinde yerli halk gibi çeşitli alanlara yöneldikleri tespit edilmiştir. 1990 sonrası gelen Kırgız ve Kazaklar bakımından ise gene yerliler tarafından tercih edilen ancak göçmenlerin özelliklerinden dolayı avantajlı oldukları dış ticaret, lojistik, tercüme, danışmanlık gibi alanlarda giriştikleri belirlendi. Bu çerçevede 1990 sonrası gelen Kırgız ve Kazakların pazar seçimi Waldinger vd.nin bahsettiği Paris’teki Çinlilerin durumuna benzetilebilir. Çinliler ülkelerindeki ucuz finans ve tüketim ürünlerine erişimi ile Fransız müşterileri ve tedarikçileri arasında ilişkileri geliştirebildiler. Arada köprü oluşturdular ve etnik müşterileri ile sınırlı kalmadılar. Aynı şekilde 1990 sonrası gelenler temelde geldikleri ülke ve bölgeye ihracat, lojistik, turizm ve tercüme hizmetleri sunduğu görülmüştür. Etnik kökenine bağlı bu gruba özgü piyasada fırsatlar, pazar boşluğu oluşmuştur. İş sahipliğine erişim konusunda 1990 öncesi gelenler bakımından ilk kuşak için aslında uygun düşen iş alanlarının olduğu ve büyük rekabet olmadığı için alanda ilerledikleri hatta işleriyle tanındıkları görülmüştür. Fakat krizler ve uluslararası alanda rakiplerin çıkmasıyla diğer birçok alanda olduğu gibi bu grubun işlerini de kötü yönde etkilediği, birçok göçmen girişimcinin iflas etmesine yol açtığı belirlenmiştir. İkinci kuşakta girişim konusunda birinci kuşak kadar girişimci olmadıkları herhangi grup açısından iş boşlukları görülmemiş ve yerliler ile beraber iş için rekabetle mücadele ettikleri tespit edilmiştir. 1990 sonrası gelen göçmen girişimciler için eğitim, tecrübe ve yeteneklerine uygun hem ülke

genel gidişatı, politikası yönünde uygun düşen iş boşluklarının olduğu ve bu iş alanları için rekabet büyük olsa da grubun avantajlı olduğu belirlenmiştir. Literatürde de göçmen grubun ülkesindeki akrabaları veya tanıdıkları ile ilişkileri veya etnik grubun mensubu olmasına bağlı göçmen grubun bazı avantajları olabileceği ve bu avantajların girişimde bulunmasına katkı sağlayabileceği görüşleri mevcuttur (Basu, 2011; Ram, 1997). Devlet politikalarına baktığımızda Avrupa Uyum Yasaları çerçevesinde 2003 yılından itibaren göçmenlerin iş kurma şartları kolaylaştırılmış ancak bu yasalar yabancı sermaye çekmeye yönelik oldukları görülüyor, oturma ve çalışma izinleri ekonomiye ve istihdama katkı sağlama şartlarına bağlanmıştır.

Araştırmada fiilen göçmen Kırgız ve Kazak girişimcilik oranları yerlilerle kıyaslamalı olarak incelenemedi, ancak girişimcilerin bu konuda fikirleri soruldu ve gözlemlendi. 1990 öncesi gelenler sık sık göç etmişlerdir, geleneksel olarak hayvancılıkla ve tarımla uğraştılar. Ancak görülüyor ki göç süreci sonrası vardıkları çevre koşulları geleneksel mesleği yapmaya izin vermiyorsa başka bir iş yapmaya mecbur kalıyorlar. Türkiye'deki Kırgızlar geleneksel işlerini devam ettirmek için şartlar bulmuş, ticaret yapmaya kalkışmamıştır. Ancak günün şartları gerekliliği doğrultusunda güvenli, riskli olmayan sabit gelirli ücretli çalışmayı tercih etmişlerdir, İstanbul'da ancak 5-6 Kırgız girişimciye ulaşılmıştır. Kazaklara gelince başından beri büyük çoğunluğunun büyükşehirlerde yaşamaları onları farklı alanlara itmiştir. Bireysel, grup özellikleri ve kültüründen ziyade çevresel faktörler ilk kuşak göçmenlerin girişimcilik oranlarını yükseltmiştir. İkinci kuşak göçmenler için aynısı söylenemez. 1990 sonrası gelenler bakımından Kırgız girişimcilerin, Kazak yatırımcıların daha çok olduğu görülmektedir. Gene aynı şekilde fırsat yapılarının yani çevresel faktörlerin önemliliği girişimcilik oranlarını etkilemiştir, göç süreci, yapısal faktörler ve uygun düşen bir takım becerilerin olmaması durumunda genel bireysel, grup özelliklerinden ötürü girişimciliğe yönelmeyecekleri varsayılmaktadır. Her iki arz ve talep yönündeki faktörler İstanbul'daki Kırgız ve Kazak göçmenlerin girişimci olmalarında etkili olduğu belirlenmiştir. Literatürdeki birçok araştırmanın bulguları da bu yöndedir (Brettel ve Alstatt, 2007; Taş ve Çitçi, 2009; Zhou, 2004). Türkiye'deki yerliler Kırgız ve Kazak kökenlilere göre bireysel, grup içi sermaye ve yaşam tarzı, geçmişi bakımından girişimcilik anlamında daha girişimci oldukları söylenebilir.

SONUÇ

Siyasi, ekonomik veya toplumsal nedenler ile insanların dünya üzerinde yer değiştirmeleri eskiden beri var olan olgudur. Bu göç diye tanımlanan insanların yer değiştirmeleri ve göç sonucu birçok bakış açısına göre değişebilmektedir. Vardıkları ev sahibi ülkeye etkileri ve sebep oldukları toplumsal değişimi incelemek bakımından işletme, sosyoloji ve coğrafya, kısmen antropoloji ve psikolojinin kesiştiği etnik girişimcilik konusu bilimsel dünyada yakın tarihten itibaren görülmeye başlamıştır. Yeni araştırma alanı olması nedeniyle çok boşlukları mevcuttur. Onlardan birine katkı sağlamak ana amacı doğrultusunda Türkiye’deki göçmen Kırgız ve Kazak kökenli girişimciler Waldinger, Aldrich ve Ward’ın “*Etkileşim Modeli*” kılavuzluğunda incelenmiştir. Ana amaç doğrultusunda merak edilen araştırma soruları şunlardır: Türkiye’deki Kırgız ve Kazak kökenli göçmenleri girişimciliğe iten ve teşvik eden bireysel özellikler nelerdir?; bu grupların girişimcilikleri konusunda grup karakteristikleri nasıl rol oynuyorlar?; bu iki grubu etkileyen arz yönlü faktörler (fırsat yapıları bağlamında) nelerdir? Ve Acaba Kırgız ve Kazak kökenli girişimcilerin kendi grubuna yönelik yerlilerle girişimcilik değerlendirmeleri nasıldır?

Göçmen girişimcilik konusu 20.yy’ın sonuna doğru göçmen girişimcilerin ülke ekonomisinde hem işsizliğe çözüm üretmesi hem de ekonomiye katkı sağlayarak belirginleşmesiyle ilk olarak ABD’de, devamında Avrupa ülkelerinde, Avustralya ve Kanada’da öne çıkan konulardan olmuştur. Alanda ilk olarak tarihi sürece dayalı gezen tüccar, arabulucu azınlık gibi klasik teorileri geliştirildi. Devamında göçmenin bireysel özelliklerini inceleyen neo klasik yaklaşım geliştirildi. Bireysel özellikler ve grup özelliklerini içine alan sınıf ve etnik kaynaklarla açıklık getiren arz yönlü yaklaşım daha bütüncül teorilerin birini oluşturmuştur. Bununla birlikte göçmen girişimcilerin vardıkları ülkedeki şartların, göç öncesi sonrası gibi talep yönlü etkenlerin de göçmen girişimciliği konusunda belirleyici olduğu teori savunulmuştur. Etnik girişimciliğin hem arz hem talep yönünü bir modelde birleştiren Waldinger vd. nin “etkileşim modeli” ile alanda göçmen girişimciliğini açıklayan kapsamlı model olmuştur. Etkileşim modeline göre etnik ve göçmen girişimciler girişimde bulunma ve başarıya ulaşma stratejilerini temel iki faktöre göre belirliyorlar. İlki göçmen grubun karakteristikleri, ikincisi ise grubun dışındaki faktörleri özetleyen fırsat yapılarıdır. Bahsi geçen modele göre grup karakteristiklerine önceden heveslendirici faktörler ve kaynak hareketliliği alt başlıkları çerçevesinde daha geniş açıklık getirilebilir. Önceden heveslendirici faktörler etnik veya göçmen girişimcinin ev sahibi ülke dilini bilmesi, eğitimi, yaşı, ayrımcılığa maruz kalıp kalmayışı, tecrübesi, göç sürecine bağlı olarak ne kadar riske ve belirsizliğe karşı hazırlıklı oluşu, iş ve statü algılayışına göre neleri göze alabilmesi vs.dir. Kaynak hareketliliği ise etnik ve göçmen grupta bulunabilecek ucuz

işgücü, bilgi, tedarik ve dağıtım kanalları, pazar vs. gibi etnik sermayenin oluşumunda önemli rol oynayan yakın aile ve akrabalık ilişkileri, etnik ağlar ve bağlantılardır, ayrıca ev sahibi ülkedeki göçmen girişimcilere yönelik destek, program, kurs vs.dir. Grup bazında girişimcilik sürecini göç öncesi özellikler, göçün şekli ve göç sonrası özellikler etkileyebilmektedir. Etkileşim modelinin fırsat yapılarının alt başlıkları ise pazar koşulları ve iş sahipliğine erişimdir. Pazar koşulları bağlamında etnik ürün ve hizmet sunan alanlar ve yerliler tarafından düşük ücret veya zor çalışma şartlarından ötürü boş bırakılan veyahut tercih edilmeyen pazarlardan bahsedilebilir. İş sahipliğine erişim ise genel ülke ve dünya konjonktüründe yükselen alan ve iş fırsatları bu fırsatlar için rekabetin durumu, ülke düzenlemelerin göçmen girişimcilere ne gibi hakları ve ne gibi şartları getirdiğini ifade ediyor. Göçmen veya etnik girişimciler bu iki taraflı etkileyen faktörlere göre stratejilerini belirlerken temel yedi sorunla yüzleşiyorlar. Sorunlar şunlardır: işletme kurma ve onu yürütmek için gerekli bilgiye erişmek; gerekli sermayeyi temin etmek; gerekli eğitim ve beceriyi edinmek; verimli, dürüst çalışanları işe alma ve idare etmek; müşteri ve tedarikçiler ile ilişkileri yönetmek; ağır rekabet koşullarında ayakta kalmak ve politik saldırılardan korunmak. Waldinger ve diğerlerinin sunduğu etkileşim modelinin fırsat yapıları yönünü daha geniş tutarak Rath ve Kloosterman “karma yerleşiklik” modelini açıklamışlardır.

Türkiye’deki Kırgız ve Kazak kökenli göçmenlere bakıldığında göç nedeni, göç süreci ve göç yapısına göre 1990 öncesi gelenler ile 1990 sonrası gelen Kırgız ve Kazak kökenlileri rahatça ayırt etmek mümkün olmuştur. 1950’lerden itibaren Çin ve Afganistan tarafından Pakistan ve Hindistan üzerinden gelen söz konusu gruplar bölgedeki zulüm ve baskılardan kaçarak dil, din ve tarihsel ortak geçmişe dayanarak Türkiye’ye gelmişlerdir. Türk vatandaşlığını alan bu göçmen gruplar Türkiye’nin muhtelif yerlerine dağılarak hayat sürmektedirler. Kırgız kökenli göçmen azınlığın bugün yaklaşık sayıları altı bin civarında ve çoğu Van’ın Erciş köyünde ikamet etmekle birlikte Adana, Konya, İstanbul ve Ankara gibi illere de dağılmış durumdadır. Cumhuriyet döneminde ilk gelen Kazak kökenliler grupların sayıları ise on ile on beş bin arasında olmakla birlikte temel olarak İstanbul’un Zeytinburnu ve Güneşli semtlerinde yoğunlaşmışlar ve Manisa, Niğde, Konya, Kayseri ve Ankara illerine de dağılmışlardır. 1990 sonrası yeni devletlerin oluşumuyla birlikte Kırgız ve Kazak kökenli gruplar Kırgızistan ve Kazakistan’dan anlaşmalar ve gelişen iki taraflı düzenlemeler çerçevesinde gelmişlerdir. Türkiye’ye uzun süreliğine ve büyük ölçüde göçü sağlayan başlıca anlaşmalar eğitim alanında olmuştur. Nitekim Türkiye’deki 1990 sonrası gelen göçmen Kırgız ve Kazak kökenli girişimcilerin önemli bölümünü eğitim amacıyla göç edenler oluşturmaktadır. OECD’nin 2007’de yapılan araştırmasına göre Amerika’daki göçmen girişimcileri 52,3%’ü okumak için gelmişlerdi (OECD, 2010b). Bunun yanı sıra iki taraflı insan değişimine zemin hazırlayan ticari, kültürel, sosyal gelişmeler de göze çarpmaktadır.

Türkiye'deki Kırgız ve Kazak kökenli göçmen girişimcilere yönelik yapılan herhangi bir araştırmaya rastlanılmamıştır. Söz konusu grupların girişimcilik oranlarını belirlemeye yönelik veri de elde etmek mümkün olmamıştır. Türkiye İstatistik Kurumu'ndan elde edilen veriye göre 2012 yılının sonunda Kırgız vatandaşlarına ait 109 işletme, Kazak vatandaşlarına ait 388 işletme olduğu öğrenilmiştir. Ancak bu rakamlar Türk vatandaşlığını alıp işletme kuran Kırgız ve Kazak kökenli göçmenleri kapsamadığı için eksik kalmıştır. Araştırma esnasında Kazak vatandaşlarının kurduğu işletmelerin TÜİK verisine göre çoğunlukta olduğu ancak fiilen göçmen Kazak girişimcilerine az ulaşılması araştırmacıyı göçmen girişimci ve yabancı yatırımcı arasında ayırım yapılması gerekliliği kanaatine itmiştir. Türkiye'nin yabancı sermaye çekme politikaları bu çerçevede etki etmiş görünüyor ve dolayısıyla göçmen Kırgız ve Kazak girişimcilerin toplam sayısına ulaşmak mümkün olmamıştır. Sadece bahsedilen grupların girişimciliklerini kendi gözleriyle nasıl değerlendirdikleri tezin dördüncü sorusu haline getirilmiştir.

Yapılan bu niteliksel araştırmayla Türkiye'nin İstanbul şehrindeki göçmen Kırgız ve Kazak kökenli girişimcileri girişimciliğe teşvik eden ne gibi bireysel özellikleri olduğu, etnik grubunun ve çevresel koşulların bu süreçte her hangi bir katkısının olup olmadığı ve şekli incelendi. Ayrıca bununla birlikte Kazak ve Kırgız kökenli girişimcilerin kendi grubunun girişimciliği hakkında kıyaslamalı bakış açısını öğrenmek amaçlandı. Kartopu yöntemiyle belirlenen 19 Kırgız ve Kazak kökenli göçmenler ile yüz yüze mülakatlar gerçekleştirilerek elde edilen verilere dayanan araştırma sonucunda söz konusu göçmenleri 1990 öncesi ve sonrası gelen göçmenler olarak iki grupta değerlendirme gerekliliği görülmüştür.

Araştırma sonucunda temel olarak literatürden çok ayrı olmayan tablo çıkmıştır. Temel olarak erkek, 40 yaşlarında, evli ve çocuklu, geldikleri ülkede uzun süre kalarak girişimde buldukları alanda ücretli çalışma yolu ile tecrübe edindikleri belirlenmiştir. İki grup arasında girişimciliğe iten ve teşvik eden faktörlerde farklılıklar görülmüştür. Birinci grup Kazak kökenli ilk kuşak göçmenlerin riske karşı daha toleranslı, motivasyonu yüksek, eğitim seviyelerinin çok düşük olmasına rağmen girişimde buldukları alanda tecrübe sahibi olmaları belirlenmiştir. Aynı grubun ikinci ve sonraki kuşaklarında eğitim seviyelerinin yükseldiği, ancak girişimcilik seviyelerinin aşağı iniş gösterdiği görülmüştür. İkinci ve sonraki kuşak eğitim alıp daha güvenli devlete memurluğunu amaçlamaktadır, giremeyenler ise büyük çoğunluğu ücretli çalışmaktadır. 1990 sonrası gelen Kırgız ve Kazak kökenli göçmen girişimcilerde yüksek eğitim seviyeleri ve dil avantajları belirlenmiştir.

Grup özellikleri bakımından Türkiye'de bahsi geçen gruplara yönelik ayrımcılık veya dışlama gibi sosyal olumsuz tutum tespit edilmemiştir. 1990 öncesi gelen Kazak kökenli göçmen gruplar

öncesinde biri birine yardım eden ağları ve sosyal sermayeyi oluşturduğu, göç süreci sonrası girişimciliğe yönelik teşvik edici kültürel değer yargıları geliştirdikleri görülmüştür. Ancak zaman içerisinde grup içi rekabetin artması ve güvenin sarsılması sonucu grup kaynaklarının girişimciliğe katkısının minimumlara indiği tespit edilmiştir. İkinci grupta girişimciliği destekleyecek sosyal ağların ve ilişkilerin kısıtlı olduğu, son zamanlarda grup sermayesini oluşturabilecek dernekleşme gibi yapılanmaların olduğunu görmek mümkündür. Çalışan, ortak, tedarikçi, pazar vs. seçiminde etnik kökenden ziyade profesyonel şartlar arandığı görülmüştür.

Birinci grup ilk kuşak Kazak kökenliler deri ve plastik işinde faaliyette bulunmaktaydılar. Deri ve plastik dönemin iç ve dış piyasalarında talep edilen ürünlerdi. Fakat rakiplerin ve Türkiye’de ithal malların artmasıyla temelde üretim alanında Kazak ve Kırgız firmaları kapanmış veya iflas etmiş yerini çeşitli girişimlere vermişlerdir. İkinci grup ülke yapısı ve politikasına uygun alanlarda denk düşen avantajlarını kullanarak dış ticaret, lojistik, turizm, tercüme gibi alanlarda girişimde buldukları tespit edilmiştir.

Tez kapsamında Kırgız ve Kazak kökenli hem göçmenlerin hem onların içindeki girişimcilerin Türkiye’deki genel veya özel İstanbul’daki sayılarına ulaşmak mümkün olmamıştır. Bunun yerine göçmen girişimcilerin değerlendirmelerine sunulmuştur. Her iki grup kendi girişimciliklerini yerli halkla kıyaslamalı değerlendirirken yerlilerin daha girişimci olduklarını ifade etmişlerdir. Bunun ilk nedeni olarak da göçebe yaşam tarzına işaret etmişlerdir. Geçmiş yaşam tarzını sosyalist sistemin kabul edildiği yakın tarihin desteklediği görülmüştür. Tarihte Kırgızlar ve Kazaklar ticaret ile uğraşmamışlardır. Yakın zamana kadar hayvancılık yapmışlar tarım ile uğraşmışlardır. Sovyetler Birliği dâhilinde ise özel girişime izin vermeyen devletin pazarda hâkim olduğu sistemde büyüyen bu grupların bireysel iş yapmaya yönelik olumsuz bakışı, bilgi ve tecrübe eksikliği hem de korkusu olmuştur. Türkiye’ye 1990 öncesi gelen Kırgız ve Kazak kökenli göçmenler Sovyet coğrafyasında yaşamamışlardır. Bunların yanı sıra grubun girişimciliğini etkileyebilecek kültürel ve dini etkenlerin belirleyici olabileceğini belirtmekte yarar vardır. Çoğu Müslüman görüşmecilerin belirttiği gibi: “Daha fazlasını ne yapacağım ki, bana yeteceği kadarını kazanırım” mantığı bireyleri az ile yetinmesine yol açabilir. Bu durumda göçmen zor şartlara rağmen düşük ücretli bir yerde çalışmayı göze alabilir.

Son olarak altını çizmek gerekir ki girişimcilik, özellikle göçmenlerin girişimciliği bu birtakım faktörlerin sonucu ortaya çıkan olgudur. İster bireysel, ister grup, isterse çevresel özellikler olsun girişimciliği ya destekler veyahut engeller. Tez dâhilindeki bu araştırma çerçevesinde görülen o ki hem 1990 öncesi hem 1990 sonrası Türkiye’ye gelip İstanbul’da kendi işini kuran girişimciler bu her iki arz ve talep yönündeki faktörlerin hepsinden farklı derecelerde etkilenmişlerdir.

Etnik girişimcilik alanında Türkiye'deki göçmen girişimcilerin ev sahibi ülkeye ne gibi katkılar sağladığı veyahut başka ülkelerdeki Kırgız ve Kazak kökenli göçmenlerin özellikleri, grubundaki sosyal yapısı ve iş kurmaya katkısı, ülke şartları ayrı ayrı ele alınabilir. Ayrıca, ev sahibi ve geldikleri ülkelere katkısını inceleyen çalışmaların olması konuya yönelik stratejilerin ve politikaların oluşturulmasında yararlı olacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akpınar, S. (2009). *Girişimciliğin Temel Bilgileri*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Alagöz, M., Yapar S., Uçtu R. (2004). Türk Cumhuriyetleri ile ilişkilerimize ekonomik açıdan yaklaşım. Erişim: 6 Şubat 2013. http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos_mak/articles/2004/12/MALAGOZ-SYAPAR-RUCTU.PDF
- Alimov, K. (2008). *Kırgızistan'daki Orta ve Küçük Boy İşletmelerin Yönetimindeki Problemler*. Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi, İstanbul.
- Allahverdiev, R. ve Allahverdieva, E.(2006). İstoriya Stanovleniya i Razvitiya predprinimatelstva v Kazahstane [Kazakistan'daki girişimciliğin oluşum ve gelişim tarihi]. *Vestnik KASU* (4).
- Arslan, M. (2012). *İş ve Meslek Ahlakı Dünya ve Türkiye Örnekleri*(3.bs). Ankara: Siyasal kitabevi.
- Basu, A.(2011). From 'Break Out' to 'Breakthrough': Successful Market Strategies of Immigrant Entrepreneurs in the UK. *International Journal of Entrepreneurship*, (15), s:1-15.
- Baycan-Levent, T.ve Kundak S.(2009). Motivation and Driving Forces of Turkish Entrepreneurs in Switzerland. *Innovation-European Journal of Social Science Research* 22(3), s:283-308.
- Baycan-Levent T. ve Nijcamp P.(2009). Characteristics of Migrant Entrepreneurs in Europe. *Entrepreneurship and Regional Development* 21(4), s:375-397.
- Bihanova, A.S. (2011), Rol malogo predprinimatelstva v ekonomike Kazahstana [Kazakistan ekonomisinde küçük girişimciliğin rolü]. *Çasopis Ekonomičnih Reform*, 4, s:157-162.
- Brettel, C. ve Alstatt, K.(2007). The agency of Immigration Entrepreneurs: Biographies of Self-Employed Ethnic and Occupational Niches of the Urban Labour Market. *Journal of Anthropological Research* 63(3), s:383-397.

- CİPE. (2003). by Suhir E. and Kovach Z.(Ed.). *Administrative Barriers to Entrepreneurship in Central Asia*. Washington: CİPE. Erişim: 12 Aralık 2012, <http://www.cipe.org/sites/default/files/publication-docs/suhirkovach.pdf>
- Clark, K. ve Drinkwater, S. (2002). Enclaves, Neighborhood Effects and Employment Outcomes: Ethnic Minorities in England and Wales. *Journal of Population Economics* 15(1); s:5-29.
- Clark, K. ve Drinkwater, S. (2010). Patterns of ethnic self-employment in time and space: evidence from British census micro data. *Small Bus Econ* 34, 323-338.
- Coleman, K. (t.y.). Jewish Immigrant Entrepreneurship in New York and London 1880-1914: Enterprise and Culture. *Contemporary British History, Book Reviews* s:115-117.
- Coşkun, A. (1996). Türkiye Cumhuriyeti'nin Avrasya Ülkeleri ile olan diplomatik ilişkileri (1991 - 1995). *Bilig*, 2(2), s: 23-33.
- Curci, R. ve Mackoy, R. (2010), İmmigrant Business Enterprises: A classification Framework Conceptualization and Test, *Thunderbird International Business Review*, 52(2), p: 107-121.
- Çestenceli, Y. (2012). *Göçmenlik Olgusunun Girişimcilik üzerinde etkileri*. Yüksel Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sakarya.
- Danış, A.D. (2004). Yeni Göç Hareketleri ve Türkiye. *Birikim* 184-185, 216-224.
- Dere, B. (2010). *Amerika Birleşik devletlerinde Türk Girişimciler ve Özellikleri*New York Eyaleti Saha çalışması. Yüksek Lisans Tezi, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi, Zonguldak.
- Dolgun, U. (2003). *Girişimcilik*. ALFA İstanbul: Basım Yayım Dağıtım Ltd.Şti.
- Emniyet Genel Müdürlüğü (2013), Çalışma izinleri alan yabancı uyrukluların ülkelerine göre sayıları. Erişim: 14 Mart 2012. http://www.egm.gov.tr/icerik_detay.aspx?id=232

- Ercilasun, A. (2012), *Kazaklar Arasında (1)*. Erişim: 14 Mart 2013. http://www.beykoz-turkocagi.org.tr/yeni/index.php?option=com_content&view=article&id=2482&catid=1§ionid=1&Itemid=1
- Ergin, G. ve Türk, F.(2010). Türkiye’de eğitim gören Orta Asya’lı öğrenciler. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 2(1), s:35-41.
- Ersoy, H. (1998). Türk Cumhuriyetlerinden gelen ilk öğrenciler ve Türkiye deneyimleri. *Bilig*, 7(3), s:7 – 15.
- Fairlie, R. (2004). Recent Trends in Ethnic and Racial Business Ownership. *Small Business Economics* 23, s: 203-218.
- Fregetto, E. (2004). İmmigrant end ethnic Entrepreneurship: A U.S. Perspective. Welsch, H.P. (ed). *Entrepreneurship the way ahead* (s: 253-268), New York: Routledge.
- Gıyazov, A.T. (2010). Maloe predprinimatelstvo Kırgızstana: Sostoyaniye i Tendentsii Razvitiya [Kırgızistan’da küçük girişimcilik: Durumu ve Gelişim Eğilimleri]. *Sbornik Trudov Mejdunarodnoj Konferencii VGLTA-2010 [VGLTA-2010 Uluslararası Konferans Yazılar]* (s:109-123,) Moskova: KNORUS.
- Godley, A.(1994). Jewish İmmigrants in London and New York: 1880-1914. *The Journal of economic History* 54(2), s: 430-432.
- Gömeç S. (2007). Türkiye - Türk Cumhuriyetleri ilişkileri üzerine bir değerlendirme. *Uluslararası Sosyoloji Araştırmalar Dergisi*, 1(1) s: 114-131.
- Güne S. (2008). *Girişimcilik; Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular (3.bs.)* Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Hall, M.A. (1999). *English Caribbean immigrant Entrepreneurs in Montreal*. Doktora Tezi, Konkordiya Üniversitesi, Kanada.
- Hiebert, D. (1993). Jewish İmmigrants and the Garment Industry in Toronto, 1901-1931: A study of Ethnic and Class Relations. *Annals of the Association of American Geographers* (83)2, s: 243-371.

- Hisrich, R.D. ve Peters, M.P. (2002). *Entrepreneurship (5.ed.)*, New York: McGraw-Hill Irwin.
- Hout, M. ve Rosen, H. (2000). Self-Employment, Family Background and Race. *The Journal of Human Resources* 35(4), s: 670-692.
- Hübner, W. (2000). SME Development of Counties of Central Asia (Kazakhstan, Kyrgyzstan and Uzbekistan): Constraints, Cultural Aspects and Role of International Assistance. UNİDO. Erişim: 14 Aralık 2012. <https://www.unido.org/fileadmin/import/userfiles/puffk/huebner.pdf>
- İbrahim, G. ve Galt, V.(2003). Ethnic Business Development: Towards a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Journal of Economic Issues* 37(4), 1107-1119.
- Iyer, R. ve Shapiro, M. (1999). Ethnic Entrepreneurial and Marketing Systems: Implications for Global Economy. *Journal of International Marketing*; 7(4); s: 83-110.
- Kahan, A. (1978). Economic Opportunities & some Pilgrims'Progress: Jewish Immigrants from Eastern Europe in US 1890-1914. *The Journal of Economic History*; 38(1), 235-251.
- Kariv, D., Menzies, T., Brenner, G. ve Fillion, L. (2012). Transnational Networking and Business Performance: Ethnic Entrepreneurs in Canada. *Entrepreneurship and Regional Development* 21(3), s: 239-264.
- Kara, A.(2012). *Kazakların Altaylardan Anadolu'ya Uzanan Göçü*. Erişim: 27 Ocak 2013. <http://abdulvahapkara.com/arastirma-konulari/kazak-diyasporas/79-karavahap.html>
- Kara, A. (2011). *En Mutlu Kazak diasporası, Türkiye Kazakları*. Erişim: 27 Ocak 2013, <http://abdulvahapkara.com/arastirma-konulari/kazak-diyasporas/74-en-mutlu-kazak-dyasporasi-tuerkye-kazaklari.html>
- Kazak Türkleri Vakfı. (2013) Erişim: 6 Şubat 2013 http://www.kazakturklerivakfi.org/index.php?option=com_content&view=article&id=66&Itemid=29

- Kazairova, A.R. ve Amanbaeva, L.A. (2011). Kazakistan Cumhuriyeti'nin devlet küçük ve orta ölçekli işletme düzenlemeleri. *Kazakistan Cumhuriyeti'nin 20.yıldönümü ve M. Dulatova adlı Kostanay mühendislik-iktisadi Üniversitesi'nin 15.yılığın ululararası bilimsel-uygulamalı konferansı*; Kostanay.
- Keskin, A. (2013) *Türkiye'deki Kırgızlar*. Erişim: 06 Şubat 2013. <http://www.turkbirlik.gen.tr/lang-ky/makale-dizimi/abdulmetin-keskin/338-turkiyedeki-kirgizlar.html>
- Kim, D.Y. (2006). Stepping Stone to Intergenerational Mobility? The Springboard, Safety Net, or Mobility Tripe Functions of Korean İmmigrant Entrepreneurship for the Second Generation. *International Migration Review* 40(4), 927-962.
- Kirby, A.D. (2003). *Entrepreneurship*. New York: McGraw Hill
- Kıroğlu, K, Kesten, A. ve Elma C. (2010). Türkiye'de Öğrenim Gören Yabancı Uyruklu Lisans Öğrencilerinin Sosyo-kültürel ve Ekonomik Sorunları. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 6(2), 26-39.
- Kloosterman, R. ve Rath, J. (2001). İmmigrant Entrepreneurs in Advanced Economies. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27(2), s: 189-202.
- Kumar, S.U. (2011). *The Linkages between cognition, Behavior, Culture, and Opportunity Among High growth Asian American İmmigrant Entrepreneurs*. Doktora Tezi, Phoenix Üniversitesi, Miami.
- Lambing, A. P. ve Kuehl, R. C. (2003). *Entrepreneurship (3.rd ed.)*. New Jersey: Prentice Hall
- Lasch, F., Dana, L. P. ve Mueller, J. (2009). Diversity in Central Asia: Culture, Transition & Entrepreneurship. *Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability*, 5(1), s: 44-56.
- Legge, J. ve Hindle, K. (2004). *Entrepreneurship: Context, Vision and Planning*. China: Palgrave Macmillan.

- Lindh de Monto, M. (2000). Ethnic Entrepreneurs. Swedberg, R. (Ed.), *Entrepreneurship; The Social Science View*. (s: 338-350). New York: Oxford University Press.
- Lofstrom, M. (2002). Labour Market assimilation and the Self-Employment Decision of Immigrant Entrepreneurs. *Journal of Population Economics* 15(1), s: 83-114.
- Lofstrom, M. (2011). Low-Skilled Immigrant Entrepreneurship. *Rev Econ Household* 9, s: 25-44.
- Luthans, F. ve İbrayeva, E. (2006). Entrepreneurial Self-Efficacy in Central Asian Transition Economies: Quantitative and Qualitative Analyses. *Journal of International Business Studies*, 37(1), s: 92-110.
- Milli Eğitim Bakanlığı. (2010). *Milli Eğitim Bakanlığı 2010 faaliyet raporu*. Erişim: 02 Mart 2013. http://sgb.meb.gov.tr/ic_kontrol/Meb_faaliyet_raporu_2010.pdf 02.03.2013
- Mustafa, M. ve Chen, S. (2010). The Strength of Family Networks in Transnational Immigrant Entrepreneurship. *Thunderbird International Business Review*; 52(2); p: 97-106.
- Nijcamp, P., Şahin, M. ve Baycan-Levent, T. (2009). Migrant Entrepreneurship and Urban Economic Opportunities: Identification of Critical Success Factors by mean of Qualitative pattern Recognition Analysis. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*. 101(4), p: 371-391.
- Niyazalieva, K.N. (2011). Ekonomicheskaya sushnost faktorov, vliyayushih na razvitie predprinimatelstva v sovremennyh usloviyah Kyrgyzstana [Kırgızistan'ın bugünkü şartlarında girişimciliğin gelişimine etki eden faktörlerin ekonomik temeli]. *Vestnik KRSU*, 11(5), 57-58.
- OECD. (2010a). *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*. OECD Publishing. Erişim: 12 Aralık 2012. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264095830-en>

- OECD. (2010b). *Entrepreneurship and Migrants*. Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship. OECD.
- OECD. (2012). *IV. Country Notes: Recent Changes in Migration Movements and Policies*. OECD. Erişim: 12 Aralık 2012. <http://www.oecd.org/migration/imo>
- Özkan, İ. (2003). Cumhuriyet'in 80. Yılında Türk Dünyası. Erişim: 14 Mart 2013. <http://www.isaozkan.com/dosyalar/Cumhuriyetin-80-Yilinda.pdf>
- Özkanlı, Ö. ve Namazalieva, K. (2006). Kırgızistan'da Faaliyet Gösteren Bazı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yönetim Sorunları Üzerinde Bir Araştırma. *Bilig*, 39, s: 97-125.
- Raghuram, P. ve Strange, A. (2001). Studying Economic Institutions, placing cultural Politics: Methodolojical musings from e study of ethnic enterpice. *Geoforum* 32, s: 377-388.
- Rakişeva, B. (2007). Türkiye'de Yaşayan Kazak Diasporası İle ilgili Sosyolojik Araştırmanın bazı Yönleri. *Sosyoloji Dergisi*, 3(15), s: 153-159.
- Ram, M. (1997). Ethnic Minority Enterprise: An overview and research agenda. *İnte Jnl of Entrepreneurial Behavior and Research* 3(4), s: 149-156.
- Robb, A. M ve Failie, R.W. (2007). Access to Financial Capital Among U.S.Businesses: The Case of African American Firms. *ANNALS, Advancing Research on Minority Entrepreneurship* 613, s: 47-72.
- Robles, B.J. ve Cordero-Guzman, H. (2007). Latino Self-Employment and Entrepreneurship in the United States: An Overview of Literature and Data Sources. *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 163, s: 18-31.
- Rubistane, W.D. (2002). Jewish İmmigrant Entrepreneurship in New York and London, 1880-1914: Enterprice and Culture, by Andrew Godley. *HER*, cxvii(April), s: 471.
- Sağır, A. (2011). Sürgün Sosyolojisi Bağlamında Van-Ulu Pamir Kırgız Türkleri ile Oş-Karadenizli Türkler Üzerine Uygulamalı ve Kıyaslamalı Bir Çözümleme. *Turkish*

studies - International Periodical For The Languages, Literature and History of Turkish and Turkic, 6(4), s: 263-286.

- Sahin, M., Nijcamp, P. ve Rietdijk, M. (2009). Cultural diversity and urban innovativeness: personal and business characteristics of urban migrant entrepreneurs. *Innovation-European Journal of Social Research* 22(3), s: 251-281.
- Sanghera, B. ve Satybaldieva, E. (2009). Moral Sentiments and Economic Practices in Kyrgyzstan: the internal embeddedness of a Moral Economy. *Cambridge Journal of Economics*; 33; p: 921-935.
- Satimbaev, Ç.T. (2009). Kırgız Cumhuriyeti'nde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yeni Çeşitleri. *Vestnik KRSU* 9(7); s: 193-197.
- Saxenian, A.L. (2002). Silicon Valley's New Immigrant High-Growth Entrepreneurs. *Economic Development Quarterly (February)*, s: 20-31.
- Shane, S. ve Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a field of Research. *Academy of Management Review* 25(1), s: 217-226.
- Suleymenova, G.K. (2009). Specifika razvitiya malogo predprinimatelstva v respublike kazahstan. *Nauchnyye Trudy DonNTU. Seriya: Ekonomicheskaya*, 37(1), s 209-212.
- Swedberg, R. (2000). *Entrepreneurship; The Social Science View*. New York: Oxford University Press.
- Taş, A. ve Çitçi, U. (2009). Göçmen girişimcileri Girişimsel yolculukları: Türkiye'deki Balkan Girişimciler. *1.Uluslararası Balkanlarda Tarih ve Kültür Kongresi*, s: 375-388; Erişim: 14 Mart 2013. <http://www.sbekongre.sakarya.edu.tr/kongre1/Bildiri/375-388.pdf>
- Tatlıoğlu, K. (2011). Türk Dünyasında Bilimsel ve Akademik İşbirliği Politikalarının Psiko-Sosyal Analizi. *Turan Stratejik Araştırmaları Merkezi Dergisi*, 3(10), s: 73-84.

- Teal, J. E., Toxanova, N. A. ve İzzo, G. M. (2011). Entrepreneurial development in Kazakhstan: A review and update. *Journal of International Business and Cultural Studies*, s:1-10.
- Türk Dil Kurumu (2012). Erişim: 20 Ekim 2012. <http://tdkterim.gov.tr/bts/>
- Türk Dil Sözlüğü (2012). Erişim: 20 Ekim 2012. <http://tdkterim.gov.tr/bts/>
- Türkiye İstatistik Kurumu (2000). Erişim: 02 Mart 2013 http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?alt_id=38,
- Türkiye'deki 31.12.2012 tarihi itibari ile yabancı sermayeli şirketlerin ülkelere göre dağılım listesi. Erişim: 02 Mart 2013. <http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=EF97CB6E-D8D3-8566-45203BDBD548B25D>
- Türkiye'de Suriyeli sığınmacılar sayısı. (2013) Erişim: 09 Mart 2013. <http://www.sondakika.com/haber/haber-suriyeli-multeci-sayisi-200-bine-yaklasiyor-4357145/> ,
- TÜSİAD Basın Bülteni (2003), *Türkiye'de Girişimcilik Özet Bulgular* TS/BAS/03-018, Şubat. Erişim: 09 Mart 2013. <http://tusiad.org.tr/FileArchive/duyuruno284.pdf>
- Ulupamir Erciş köyü*. Wikipedia. Erişim: 14 Mart 2013. http://tr.wikipedia.org/wiki/Ulupamir,_Erci%C5%9F
- Yakar, M. (2013). Türkiye'de yurtdışı doğumlu nüfusun gelişimi ve dağılışı, *International Journal of Human Sciences*. 10(1), s: 494-523.
- Yurtsever, G., Atış C. ve Yurtsever Ş. (2006). *Girişimcilik*. Mersin: Karahan Kitabevi.
- Valdez, Z. (2002). Beyond The Ethnic Enterprise: Ethnicity and the Economy in Enterprise. *Research Seminar series (Work paper #7)*, Center for U.S.-Mexican Studies, San Diego.
- Volery T. (2007). Ethnic Entrepreneurship: a Theoretical Framework. Dana, L.P. (Ed.) *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship: A Co-Evolutionary View on Resource Management*, (s: 30-41). Edward Elgar Publishing.

- Welsch, P.H. (2004). *Entrepreneurship the way ahead*. NY: Routledge
- Waldinger, R., Aldrich, H. ve Ward, R. (2000). Ethnic Entrepreneurs. Swedberg, R. (Ed.). *Entrepreneurship; The Social Science View*, (s: 356-390). New York: Oxford University Press.
- Waldinger, R., Aldrich, H., Ward, R. and Associates (1990). *Ethnic entrepreneurs (1)*, Sage publications: California.
- Wang, Q. (2010). Immigration and Ethnic Entrepreneurship: A comparative study in the United States. *Growth and Change* 41(3), s: 430-358.
- Wang, Q. ve Li W. (2007). Entrepreneurship, ethnicity and local context: Hispanic Entrepreneurs in three U.S. Southern Metropolitan Areas. *GeoJournal* 68: s: 167-182.
- Wong, B. (1998). *Ethnicity and Entrepreneurship: The New Chinese Immigrants in the San Francisco Bay Area*. U.S.A: Allyn & Bacon.
- Zhou, M. (2004). Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergences, Controversies, and Conceptual Advancements. *IMR* 38(3), s: 1040-1074.
- Zhou, M. ve Cho, M. (2010). Noneconomic Effects of Ethnic Entrepreneurship: A Focused Look at the Chinese and Korean Enclave Economies in Los Angeles. *Thunderbird International Business Review* 52(2), s: 83-96.
- 4875 Sayılı Kanun. (2003). Erişim: 29. Mart 2013
http://www.alomaliye.com/4875_sayili_kanun.htm
- http://www.alomaliye.com/dogrudan_yab_yat_yabanci_istihdam.htm
- <http://www.alomaliye.com/2012/dogrudan-yabanci-yatirimlar.htm>

EK 1:

TÜRKİYE'DEKİ KIRGIZ VE KAZAK KÖKENLİ GÖÇMEN GİRİŞİMCİLER İLE
GÖRÜŞME SORULARI

Sayın İş sahibi,

Adım ve soyadım Aisuluu Subanova. Hacettepe Üniversitesi Yüksek Lisans öğrencisiyim. Türkiye'de iş sahibi Kırgız ve Kazak göçmen girişimciler üzerine araştırma yapmaktayım. Aşağıda soracağım soruları cevaplamanız, araştırmamın amacına ulaşması açısından son derece önemlidir. Yardıminız için şimdiden teşekkür ederim.

*(Görüşmenin başında yukarıdaki ifade sözlü olarak söylenmiştir. Sorular görüşme esnasında araştırmacıya detayları unutmaması için hazırlanmıştır ve göçmen girişimcilerin eline verilmemiştir,. Araştırma verilerinin doğru ve eksiksiz toplanabilmesi için izin alındıktan sonra ses kaydı yapılmıştır.

Not: Tüm görüşmeciler izin vermişlerdir.)

İşletme adı:

Telefon numarası:

Adresi:

e-mail:

KISIM 1: DEMOGRAFİK ÖZELLİKLER

1. Uyuğu?
2. Cinsiyeti?
3. Yaşı?
4. Eğitim seviyesi?
5. Medeni hali?
6. Doğduğu yer?
7. Türkiye'de bulunma süresi?
8. İş yaptığı sektör?
9. İşindeki faaliyet süresi?
10. İşletmeyi kurduğu yıl?

KISIM 2: GİRİŞİMCİLİĞE İTEN VE TEŞVİK EDEN BİREYSEL ÖZELLİKLER.

11. Neden ücretli çalışmaktansa girişimci olmaya karar verdiniz? Kendi işinizi kurmada sizi faaliyete geçiren faktör/ler nelerdi?
12. Başka bir iş teklifi alsanız kabul eder miydiniz?
13. Türkiye'ye geliş amacınız ve hikâyeniz?
14. Hangi dalda eğitim aldınız, aldığınız eğitim işiniz ile ilgili midir ve bu işi tercih etmenizdeki etki etti mi?
15. Kendinizi girişimci olarak görüyor musunuz?
16. Kendi girişimcilik özelliklerinizi ve işinizi yürütmeniz hangi 3 özelliğinize bağlıdır?
17. Önce ne yapıyordunuz?
18. Burada doğup büyüydünüz işinizi kurar mıydınız, memur mu olmak isterdiniz?
19. Ülkenizde olsanız kendi işinizi kurar mıydınız?

*Girişimciyi harekete geçiren faktörler riske yaklaşımı, karar almaya, emir alıp almamaya, finansal etkene yönelik görüşme esnasında küçük sorular sorulabilir...

KISIM 3: GİRİŞİMCİLİĞE ETKİ EDEN GRUP ÖZELLİKLERİ.

20. Kırgız/Kazaklar arasındaki sosyal ilişki nasıldır? Ne kadar sık ve ne amaçla bir araya geliyorsunuz?
21. İş kurmada göçmen grubunuz içinde biri birine destek olunuyor mu?
22. İşinizi kurarken size kim ve nasıl yardım etti?
23. İşinizi kurarken ailenizden, akrabalarınızdan yardım aldınız mı?
24. İşiniz kurarken finansmanı nereden temin ettiniz?
25. İş konusunda göçmen grubunuz ve aileniz içinde bilgi, tecrübe, maddi kaynak paylaşımı söz konusu mudur?
26. İşletmenizin sahibi kim, ortaklarınız var mı, varsa kaç kişi ve hangi uyruktan. O uyruktan birini tercih etme sebebiniz nedir?
27. İşletmenizdeki kaç çalışan vardır? Çalışanlar hangi uyruk mensuplarıdır? Çalışanları hangi uyruktan tercih ederdiniz ve neden?
28. Müşterileriniz ve tedarikçileriniz hangi etnik kökenden?
29. Göçmen grubunuz içinde girişimciliğe yaklaşım ve bakış açısı nasıldır? (olumlu veya olumsuz)

30. Çocuklarınız ve gençleriniz girişimci olmaya nasıl bakıyorlar?
31. İşinizle ilgili Kırgızistan/Kazakistan'la bağlantılarınız var mı? Varsa kimler?
*Grup içindeki girişimcilerin sosyal statüsü, aile ilişkileri, sosyal ağları konusunda gözlemlenecek ve görüşme esnasında ek sorular sorulabilir. Göçmen gruplar içinde sosyal oluşumlar veya birlikler oluşmasına bakılacak ve ortam gözlemlenecek.

KISIM 4: ÇEVRE FAKTÖRLERİ, FIRSAT YAPILARI, SOSYAL SERMAYE

32. Yapmakta olduğunuz işi kurarken ne gibi avantajlarınız vardı?
33. Yapmakta olduğunuz işi kurarken ne gibi dezavantajlarla karşılaştınız?
34. İş kurduğunuz dönem Türkiye'de sosyal, ekonomik, siyasi ortam nasıldı ve bu işinizi kurmada sizi nasıl etkiledi?
35. İş kurduğunuz dönem çevresel etken açısından herhangi cazip faktörler var mıydı?
36. Göçmen olmanıza bağlı olarak girişimcilikte problemler ile karşılaştınız mı?
Karşılaştıysanız problem ne idi?
37. Ayrımcılığa veya sosyal dışlamaya maruz kaldınız mı?
38. Bu ülkede kendi işini kurmaya yardım eden herkese hukuki fırsat eşitliği var mı?
39. Buradaki kendi işini kurmak isteyenlere yönelik devlet teşvikleri hakkında ne söyleyebilirsiniz?
40. Kırgızistan'da olsaydınız gene kendi işinizi kurar mıydınız?
41. Girişimcilik göçmenleri bu ülkede nasıl etkiliyor?

KISIM 5: DİĞER VERİLER

42. Kırgız ve Kazaklar ile Türkiye halkı arasında girişimcilik konusunda ne gibi farklılıkları söyleyebilirsiniz? İki grup arasında farklılığın sebebi sizce neden kaynaklanıyor?
43. Aynı kökenden Türkiye'de tanıdığınız girişimciler var mı?

Ayırdığınız zaman için çok teşekkür ederim. İşinizde başarılar dilerim.

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı : Aisuluu Subanova

Doğum Yeri ve Tarihi : Kırgızistan, 1987

Eğitim Durumu

Lisans Öğrenimi : Kamu Yönetimi ve Siyaset Bilimi

Yüksek Lisans Öğrenimi : İşletme / Yönetim Organizasyon ve Davranış Bilimleri

Bildiği Yabancı Diller : İngilizce, Rusça, Kırgızca

Bilimsel Faaliyetleri :

İş Deneyimi

Stajlar : Kırgızistan Büyükelçiliği, TRT Avaz

Projeler :

Çalıştığı Kurumlar : TRT

İletişim

E-Posta Adresi : sulushkmoon@gmail.com

Tarih : 20.06.2013