BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME DOKTORA PROGRAMI

MÜLTECİ GİRİŞİMCİLİĞİ: SURİYELİ MÜLTECİLERİN İŞ PİYASALARINA ETKİLERİ VE İŞ AĞLARI

HAZIRLAYAN

ULAŞ PEHLİVAN

DOKTORA TEZİ

TEZ DANIŞMANI

PROF.DR. YAVUZ ERCİL

ANKARA - 2021

BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
DOKTORA TEZ ÇALIŞMASI ORİJİNALLİK RAPORU

Tarih:14/09/2021

Öğrencinin Adı, Soyadı: Ulaş PEHLİVAN

Öğrencinin Numarası: 21410115

Anabilim Dalı: İşletme

Programı: İşletme Doktora

Danışmanın Unvanı/Adı, Soyadı: Prof. Dr. Yavuz ERCİL

Tez Başlığı:Mülteci Girişimciliği: Suriyeli Mültecilerin İş Piyasalarına Etkileri ve İş Ağları

Yukarıda başlığı belirtilen Doktora tez çalışmamın; Giriş, Ana Bölümler ve Sonuç Bölümünden oluşan, toplam 336 sayfalık kısmına ilişkin, 14/09/2021 tarihinde tez danışmanım tarafından Turnitin adlı intihal tespit programından aşağıda belirtilen filtrelemeler uygulanarak alınmış olan orijinallik raporuna göre, tezimin benzerlik oranı %4'tür. Uygulanan filtrelemeler:
1. Kaynakça hariç
2. Alıntılar hariç
3. Beş (5) kelimeden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç

"Başkent Üniversitesi Enstitüleri Tez Çalışması Orijinallik Raporu Alınması ve Kullanılması Usul ve Esaslarını" inceledim ve bu uygulama esaslarında belirtilen azami benzerlik oranlarına tez çalışmamın herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Öğrenci İmzası:

ONAY

Tarih: 14/09/2021

Öğrenci Danışmanı, Unvan, Ad, Soyad, İmza

Prof.Dr.Yavuz ERCİL

Suriye'de şehit düşen ve gazi olan kardeşlerimizin yüce anılarına,

saygılarımla

TEŞEKKÜR

Türkiye başta olmak üzere bölge ülkeleri ve küresel bazda bir katma değer yaratmasını umduğum bu araştırma birçok kişinin değerli katkıları sonucu gerçekleşmiştir. Yüksek iş yüklerine karşın bana yeterli zamanı ayıran, araştırmanın bilimsel bir temel üzerinde yükselmesini ve yürütülmesini temin eden tez danışmanım ve değerli hocam Prof.Dr. Yavuz ERCİL'e, tezin bilimsel kalitesine önemli katkılar ve farklı bakış açıları sağlayan Prof.Dr. Hulusi Cenk SÖZEN'e, Doç. Dr. Ebru YÜKSEL HALİLOĞLU'na, çalışmalarımda bana gerekli kolaylık ve anlayışı gösteren mesai arkadaşlarıma, Gaziantep Suriyeli İş Adamları Derneği Başkanı Khaled Bablli'ye, Kilis ve Gaziantep Sanayi ve Ticaret odaları başkanlarına ve personeline, Kilis İl J.A.K.Yrd. J.Alb.Savaş ÇAĞLAYAN'a, Mülakat formlarının ve cevapların tercümesinde büyük hassasiyet gösteren tercümanlarım; Majid MOHAMMED, Cuma MUSTAFA, Talib ELBEYLİ, Ali KAHYA'ya, zaman ayırarak, mülakatlara katılım sağlayan ve değerli görüşlerini bizden esirgemeyen, isimlerini burada zikretmediğim 27'si Türk, 208'i Suriyeli toplam 235 katılımcıya en içten duygularımla teşekkür ve saygılarımı sunuyorum. Ayrıca bu süreçte, kendilerine yeterli ilgi ve zamanı ayıramamama karşın, beni desteklemeye devam eden, beni motive eden sevgili eşim Damla ve canım kızım Işılay'a sonsuz sevgi ve şükranlarımı sunuyorum.

ÖZET

Ulaş PEHLİVAN

Mülteci Girişimciliği: Suriyeli Mültecilerin İş Piyasalarına Etkileri ve İş Ağları

Başkent Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme Doktora Programı

2021

Bu araştırmada, mülteci girişimciliği süreci ve iş ağlarının bu süreçteki rolünün ortaya konulması hedeflenmiştir. Bu kapsamda, yazında mevcut çalışmalar incelenmiş, Türkiye'deki Suriyeli Mültecilerden (SM) ücret karşılığı çalışanlar, girişimci davranışta bulunarak şirket kuranlar (SMG), Suriye'ye geri dönenler, kriz sürecinde Suriye'yi terk etmeyip kalanlar ile Türk işverenler ve çalışanlar olmak üzere 6 farklı gruptan toplam 168 kişi ile yüzyüze görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Mülteciler ve göçmenler arasında girişimcilik bağlamındaki farkların tespiti, bu araştırmanın temel bulgularından biridir. Türkiye'deki SM'ler, 2011 yılından itibaren geçen on yıla karşın yeterli seviyede girişimci davranış gösterememişlerdir ve SM işletme kurulumları 2016 yılından itibaren sürekli azalış trendindedir. Girişimciliğin önemli göstergelerinden olan şirket kurulum oranının, SM'lerde nüfus bazında, ev sahibi Türk toplumundan 3 kez, diğer (uluslar arası) göçmenlerden 35 kez daha düşük seviyede olduğu tespit edilmiştir. Toplumlar arası uyum, ancak mültecilerin yerel iş piyasalarına etkin bir şekilde entegrasyonu ile gerçekleşebilecektir. SMG'lerin yerel ağlara ve iş piyasalarına entegre olamadan, kendi etnik ağları ile sınırlanmaları, kapalı ve etnik bir (niş) pazar oluşturmalarına yol açmaktadır. Ülkemizde kısmen yaşanmakta olan bu durum her iki toplum için de büyük bir risk unsurudur. Bu kapsamda, ağlardaki yapısal boşlukların aşılmasını sağlayacak ilişkilerin güçlendirilmesi, topluluklar arası etkileşimi artıran, aracılık/köprü rollerine sahip aktörlerin desteklenmesi önem kazanmıştır. SMG iş ağlarının boylamsal gelişimlerinin açıklanmasına yönelik, Dinamik Ego Ağları yaklaşımıyla yapılan analizler sonucunda; SMG'lerin 28 farklı aktörle kurdukları bağ miktarının, üç safhadan oluşan girişimcilik sürecinin başlangıcı olan hazırlık aşamasında %14, ikinci safha olan firma kuruluşu aşamasında %29, son safha olan idame aşamasında ise %57 oranında olacak şekilde

dağıldığı, şirketlerin aktörlerle ilişki miktarı ve ihtiyacının zamana paralel olarak idame aşamasına doğru sürekli bir artış gösterdiği, katılımcı SMG işletmelerinin müşterileri ve iş gücünün çoğunluğunun (%85) Suriye etnik ağlarında yer almasına karşın, yerel ağların SMG şirketlerinin, kuruluşlarında, belediye/kamu otoriteleriyle idari/hukukî/malî ilişkilerinin düzenlenmesinde önemli rol oynadığı, mesleki eğitim, mesleki/teknik/mali/hukuki bilgileri ve işletmelerindeki ürün/teçhizatı dörtte üç oranında yerel ağlardan temin ettikleri tespit edilmiştir. Ayrıca, SMG işletmelerinin yerel ağlardaki aktörlerle %49, kendi etnik ağlarıyla %47, diğer etnik ağlarla %3 oranında dengeli bir ilişkiler ağı geliştirerek piyasada tutunmayı başardıkları, söz konusu ilişkilerin %47 oranında bağlayıcı, %20 oranında köprü kuran, %33 oranında ise bağlantı kuran sosyal sermaye niteliğinde olduğu tespit edilmiştir. Etnisite-uyum-aidiyet kapsamında yapılan analizde ise SMG'lerin (%79) Türk kültürüne, girişimci olmayan diğer gruplara (%75) oranla daha yüksek seviyede bir uyum sağladıkları görülmüştür. Ev sahibi toplumla çok sayıda bağlantı ve köprü kuran SMG'lerin, yüksek uyum, eğitim seviyeleri, sosyal kaynaşmayı hızlandırıcı ve girişimci davranışta bulunmayan diğer SM'lere model olacak niteliktedir.

Anahtar kelimeler: Suriyeli Mülteci Girişimciliği, İş Ağları

ABSTRACT

Ulaş PEHLİVAN

Refugee Entrepreneurship: Syrian Refugees' Impact on Labour Markets and Their Job Networks

Başkent University

Social Sciences Institute

Business Doctoral Program

2021

The entrepreneurship process and the roles of the actors available at refugee entrepreneur's job networks are put forth in this research. To that end, related literature has been surveyed, semi structured interviews were administered to 168 persons in total composed of six groups; Syrian Refugee Entrepreneurs (SRE), SR Employees, SRs returned to Syria, Syrians not leaving Syria, Turkish Employers and Employees. Determining the differences between refugees and migrants is one of the main findings of our research. Despite their 10th anniversary since the start of the Syrian conflict in 2011, SRs still could not reach a satisfactory level of entrepreneurship and SR startups are in a steady downtrend since 2016. The number of SR startups based on the population of their community, which is a strong indicator of entrepreneurship is 3 times less than the host country population and 35 times less than migrants. Social cohesion can solely be achieved through host market integration of SRs. Otherwise, confinement in their own ethnic networks results in closed ethnic niche markets which is the biggest threat ahead of their integration to host country . Through Dynamic Ego Network analysis, it is found that the ratio of SRE's ties is 14% at the first phase (conception) of the entrepreneurship, 29% at the second phase, (firm birth) finally, 57% at the persistence phase and the amount of relation with related actors has linearly increased by the time. Main findings also revealed that despite 85% of SR Start-ups' customers and their labor force are from Syrian ethnic networks; local networks are playing a crucial role in regulation of SREs' financial, administrative, legal relations with municipal, administrative authorities and providing 75% of their products, equipment, vocational/technical information as well. Additionally, 49% of SRE's network ties belongs to local networks, 47% to their own ethnic networks and 3% to other ethnic groups while the distribution of ties in terms of social capital theory; is 47% bonding, 20%

bridging, 33% linking social capital. According to ethnicity-cohesion-belonging analysis; SREs are found more compatible with Turkish culture (79%) than nonentrepreneur SRs (75%). It has been concluded that, successful SRE market integration is mainly due to their balancing of local and ethnic networks. SREs are also serving as role models to other refugees, through their high integration, education levels. It is thus, crucial to support the network actors bridging the structural gaps and enhancing the interactions among communities.

Keywords: Syrian refugee entrepreneurship, job networks

İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR ..... **i**

ÖZET ..... **ii**

ABSTRACT ..... **iv**

İÇİNDEKİLER ..... **vi**

TABLOLAR LİSTESİ ..... **x**

ŞEKİLLER LİSTESİ ..... **xiii**

KISALTMALAR LİSTESİ ..... **xiv**

1. GİRİŞ **1**

1.1. Genel **1**

1.2. Araştırmanın Konu, Kapsam ve Amacı **6**

1.3. Araştırmanın Önemi ve Katkıları **7**

2. ARKA PLAN VE MEVCUT DURUM **12**

2.1. Kavramsal Çerçeve **12**

2.1.1. Göç ve türleri **12**

2.1.2. Göçmen ve türleri: **16**

2.1.3. Mülteci ve türleri **20**

2.1.4. Koruma ve türleri **24**

2.1.5. Yerinden edilme ve türleri **26**

2.2. Kuramsal Çerçeve **27**

2.2.1. Göç kuramları **28**

2.2.2. Mülteci kuramı **35**

2.2.3. Ağ (Network) kuramı **36**

2.2.4. Göç kapsamında ağ kuramı (göç/göçmen ağları kuramı) **37**

2.2.5. Göçmen ve mülteci girişimciliğine dair kuramsal açıklamalar **39**

2.3. Hukuksal Çerçeve **51**

2.3.1. Tarihsel süreçte iltica ve yabancıların çalışma hukuku/mevzuatı **52**

2.3.2. Düzensiz göçle mücadele ve uluslararası işbirliği **76**

2.4. Tarihî Çerçeve 81

2.4.1. Anadolu ve göç 81

2.4.2. Suriye krizinin tarihsel gelişimi 87

2.4.3. Türkiye - Suriye ilişkileri 92

2.5. Türkiye'deki SM'lerin Mevcut Durumları 99

2.5.1. Türkiye'ye giriş ve yerleşme süreçleri 99

2.5.2. Demografik özellikleri 102

2.5.3. SM'lerin ekonomik durumları 113

2.5.4. Barınma durumları 115

2.5.5. Sağlık durumları 117

2.5.6. Sosyal durumları 118

2.5.7. Suriyelilerin geleceğe yönelik beklentileri ve geri dönüş niyetleri 120

2.5.8. Uyum, sosyal kaynaşma, kültürleşme 122

2.5.9. Toplumsal kabul ve algı 130

3. GÖÇ, AĞLAR VE GİRİŞİMCİLİK 136

3.1. Girişimcilik ve Girişimci Tanımları 136

3.2. Göçmen Girişimciliği, Mülteci Girişimciliği, Farklılıkları 137

3.3. Yazında Göç ve Girişimcilik 140

3.3.1. Göçmen ve mültecilerde girişimciliğin nedenleri 146

3.3.2. Göçmen ve mülteci girişimci özellikleri 151

3.3.3. Göçmen ve mülteci girişimcilerin karşılaştıkları güçlükler 157

3.3.4. Göçmen ve mülteci girişimciliğinin etkileri 163

3.4. Göç, ağlar ve girişimcilik 165

3.4.1. Sosyal sermaye ve ağlar 166

3.4.2. Suriyeli mülteci (SM) ağları 167

3.4.3. Kültür, girişimcilik ve SM ağları 171

3.4.4. Göçmen, mülteci girişimciliği ve ağlar 172

3.5. Türkiye'de ve Dünyada girişimcilik 175

3.6. SM'lerin Türkiye Üzerindeki Etkileri 183

3.7. SM'lerin Türk İş Piyasalarına Etkileri 185

3.7.1. Suriye ortak sermayeli şirketlerin Türk iş piyasalarındaki durumu 188

3.7.2. Kurulan şirket sayısı kapsamında analiz ve değerlendirme 189

3.7.3. Şirketlerin kuruluş sermayeleri kapsamında analiz ve değerlendirme 192

3.7.4. İşletme kuran girişimci grupların karşılaştırılması 194

3.7.5. Türkiye'de kurulan YOSŞ/SOSŞ'lerin coğrafi dağılımı 196

3.7.6. SOSŞ'lerin sektörel dağılımı 202

3.7.7. Türkiye'de iş yapma kolaylığı 207

3.7.8. SM'lerin Türk İş Piyasalarında İstihdamı 208

3.7.9. SM'lerin Türk iş piyasalarına yönelik algıları 213

3.7.10. Türk İş Piyasalarının SM'lere Yönelik Algıları 215

3.7.11. SM çalışma izinleri 217

3.7.12. SM'lerin işgücü piyasalarında karşılaştıkları güçlükler 220

3.7.13. SM'lerin işsizlik ve kayıtdışı istihdama etkileri 222

4. YÖNTEM, UYGULAMA VE BULGULAR 227

4.1. Araştırmanın Yöntemi 227

4.1.1. Araştırmanın örneklemi 229

4.1.2. Katılımcılara ilişkin bilgiler 231

4.1.3. Veri toplama ve analiz süreci 232

4.1.4. Araştırmanın güvenilirliği ve geçerliği 235

4.1.5. Araştırmada karşılaşılan güçlükler ve sınırlılıklar 236

4.2. Katılımcılara İlişkin Demografik Bulgular 237

4.3. Göç Süreci ve Öncesi 245

4.4. İş Piyasalarına Dâhil Olma ve Girişimcilik Süreçleri 247

4.5. Ekonomik Durumları 253

4.6. Karşılaştıkları Engeller, Güçlükler ve Öneriler 255

4.7. Türk İşveren ve Çalışanların SM ve SMG Algıları 260

4.8. SM'lerin Geri Dönüş Niyet ve Beklentileri 261

4.9. İlave Görüşler 263

4.10. SMG İş Ağları 265

4.10.1. Ağlar (ego-tüm-açık sistem) 266

4.10.2. Dinamik ego ağı yaklaşımı kapsamında SMG iş ağları 267

4.10.3. Aktör bazında dinamik ego ağı yaklaşımı uygulaması 277

4.10.4. İlişki türü bazında iş ağları analizi 300

4.10.5. Etnisite bağlamında ilişki türleri 310

4.10.6. Gruplar arası aidiyet-uyum-kültür-destek ilişkilerinin analizi 313

4.11. Kuramsal tespit ve bulgular 316

5. ÖNERİLER VE SONUÇLAR 322

5.1. Öneriler 322

5.2. Sonuçlar 328

KAYNAKLAR 337

EKLER 365

EK 1: SMG Mülakat Formu

EK 2: SMÇ ve SD Mülakat Formu

EK 3: SK Mülakat Formu

EK 4: Online Mülakat Formu

EK 5: Tİ Mülakat Formu

EK 6: TÇ Mülakat Formu

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 2.1. Zorunlu Göçmen Girişimciliğine Yönelik Kuramsal Yaklaşımlar 45
Tablo 2.2. SM'lerin Yaş ve Cinsiyet Dağılımları 104
Tablo 2.3. SM'lerin Bulundukları Şehirler 106
Tablo 2.4. En Çok SM Barındıran On İldeki Oranlar 107
Tablo 2.5. 0-18 Yaş Grubu SM'ler 109
Tablo 2.6. Eğitime Erişim Oranları 111
Tablo 2.7. GBM'lerde Kalan SM'ler 115
Tablo 2.8. SM'lerin Türkiye'ye uyum sağlamasına engel teşkil eden unsurlar 126
Tablo 2.9. Türk ve Suriye Toplumu arasındaki Farklar 128
Tablo 3.1. Göçmen/Etnik Girişimcilikte En Çok Yapılan Alıntı Sayıları 144
Tablo 3.2. Mülteci ve Göçmenler İçin KHÇ/Yeni İşletme Kurma Nedenleri 150
Tablo 3.3. Mülteci ve Göçmenlerin KHÇ/İşletme Kurmayı Tercih Etmeme Nedenleri 150
Tablo 3.4. ZGG ve FOGG profilleri 155
Tablo 3.5. Hofstede Modelinde Türkiye ve Suriye Kültür Boyutları 172
Tablo 3.6. Türkiye'de Girişimciliğin Yeri ve Dünyadaki Sıralaması 179
Tablo 3.7. Türkiye'de girişimciliğin sektörlere dağılımı 181
Tablo 3.8. Türkiye'nin Girişimcilik Ekosistemi ve Dünyadaki Yeri 182
Tablo 3.9. Türkiye'de İşletmelerin Kapanma Nedenleri 182
Tablo 3.10. Türkiye'de SM Etkilerinin Genel Görünümü 184
Tablo 3.11. Toplam Şirket Kurulumları ve Yabancı Ortaklı Şirketler (2011-2020) 189
Tablo 3.12. Yerel Toplum, Mülteci ve Göçmenlerin Girişimcilik Karşılaştırılması 194
Tablo 3.13. 2018 Yılında Kurulan YOSŞ/SOSŞ Verileri/Coğrafi Dağılımı 199
Tablo 3.14. 2019 Yılında Kurulan YOSŞ/SOSŞ Verileri/Coğrafi Dağılımı 200
Tablo 3.15. 2020 Yılında Kurulan YOSŞ/SOSŞ Verileri/Coğrafi Dağılımı 201
Tablo 3.16. SOSŞ/YOSŞ Sektörel Dağılımı (2017-2020) 203
Tablo 3.17. İş Yapma Kolaylığı Endeksinde Türkiye'nin Yeri 208
Tablo 3.18. Doğum Yerine Göre İş Piyasalarına Katılım Oranları 209
Tablo 3.19. SM'lerin Türkiye İş Piyasalarına Yönelik Algıları (%) 214
Tablo 3.20. Yıllara Göre Çalışma İzinli Olarak Bulunan SM Miktarı 218
Tablo 3.21. Çalışma İzni Kapsamında İşveren ve SM'lerin Avantaj ve Dezavantajları 220
Tablo 4.1. Yüz yüze Görüşülen Katılımcı Verileri 232
Tablo 4.2 1'inci Grup: Suriyeli Mülteci Girişimci Verileri 240

Tablo 4.3. 2'inci Grup: Ücret Karşılığı Çalışan SM Verileri 241
Tablo 4.4. 3'üncü Grup: Suriye'ye Geri Dönen SM Verileri 242
Tablo 4.5. 4'üncü Grup: Suriye'de Kalanların Verileri 243
Tablo 4.6. 5'inci Grup Türk İşveren Verileri 244
Tablo 4.7. 6'ncı Grup Türk Çalışan Verileri 244
Tablo 4.8. Dinamik Ego Ağı Yaklaşımı Kapsamında SMG İş Ağları 270
Tablo 4.9. SMG'lerin Aktörlerle İlişkilerine Atfettikleri Önem Dereceleri 272
Tablo 4.10. Mali Müşavir/muhasebeciler ile İlişkiler 278
Tablo 4.11. Kamu Kurumları ile İlişkiler 279
Tablo 4.12. Belediye Yetkilileri ile İlişkiler 279
Tablo 4.13. Banka Yetkilileri ile İlişkiler 280
Tablo 4.14. Sanayi/Ticaret Odaları ile İlişkiler 281
Tablo 4.15. Suriyeli Arkadaş ve Tanıdıkları ile İlişkileri 282
Tablo 4.16. Türk Vatandaşlarına ait işletmeler ile İlişkiler 282
Tablo 4.17. İş Yeri Çalışanları ile İlişkiler 283
Tablo 4.18. Türk Arkadaş ve Tanıdıkları ile İlişkiler 284
Tablo 4.19. Suriyeli Müşteriler ile İlişkiler 285
Tablo 4.20. Üretici/Tedarikçilerle İlişkiler 285
Tablo 4.21. Çocuklar ile İlişkileri 286
Tablo 4.22. Türk Komşular ile İlişkiler 287
Tablo 4.23. Dağıtıcı/Toptancılar ile İlişkileri 288
Tablo 4.24. Türk Müşteriler ile İlişkiler 288
Tablo 4.25. Babalar ile İlişkiler 289
Tablo 4.26. İş Yeri Sahipleri ile İlişkiler 290
Tablo 4.27. Kardeşler ile İlişkiler 291
Tablo 4.28. Diğer SMG İşletmeleriyle İlişkiler 292
Tablo 4.29. Akrabalar ile İlişkiler 293
Tablo 4.30. Anneler ile İlişkiler 294
Tablo 4.31. Eşleri ile İlişkiler 294
Tablo 4.32. Suriyeli Komşular ile İlişkiler 295
Tablo 4.33. Suriye'deki Bağlantılar ile İlişkiler 296
Tablo 4.34. Diğer Ülkelerdeki Bağlantılar ile İlişkiler 297
Tablo 4.35. Diğer Etnik Köken Müşteriler ile İlişkiler 298
Tablo 4.36. STK'lar ile İlişkiler 299
Tablo 4.37. Borç Aldıkları Diğer Kişiler ile İlişkileri 299
Tablo 4.38. İlişki Türü Bazında Dağılım 300
Tablo 4.39. Tavsiye, Teşvik, Psikolojik Destek İlişkisi 302

Tablo 4.40. Mesleki, Mali, Hukuki, Teknik İşlem, Bilgi İlişkisi 303
Tablo 4.41. Alış veriş, Müşteri İlişkisi..... 304
Tablo 4.42. Eğitim İlişkisi 305
Tablo 4.43. Diğer (Yatırım, Danışma vb.) İlişkiler..... 306
Tablo 4.44. Çalışma, iş gücü ilişkisi 307
Tablo 4.45. Teçhizat/Mal/Ham madde İlişkisi..... 308
Tablo 4.46. Borç, Kredi (Maddi Destek) İlişkisi 309
Tablo 4.47. Sermaye Desteği/Ortaklığı İlişkisi..... 310
Tablo 4.48. Etnisite Bağlamında İlişki Türleri 311
Tablo 4.49. Gruplar Arası Aidiyet-Uyum-Kültür-Destek İlişkileri 313

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 2.1. Yıllara Göre Yakalanan Düzensiz Göçmen Miktarı 76
Şekil 2.2. Türkiye'ye Yerleşen Diğer Ülke Doğumlular (1921-2017) 82
Şekil 2.3. Yıllara Göre Türkiyede Mevcut SM Miktarı 103
Şekil 2..4. GBM'lerde Kalan SM Miktarındaki Değişim (2013-2021) 116
Şekil 3.1. MG Kapsamındaki Yayın Miktarı (1986-2017) 146
Şekil 3.2. Türkiye'nin Suriye'ye İhracat ve İthalat Durumu (2006-2020)..... 188
Şekil 3.3. YOS ve Türk Sermayeli Kurulan Şirketler (2011-2020)..... 190
Şekil 3.4. SOSŞ Miktarının Tüm Şirketler ve YOSŞ'lere Oranı (2011-2020). 191
Şekil 3.5. Kurulan SOSŞ ve YOSŞ Sermayeleri (milyon TL)..... 192
Şekil 3.6. YOS'da SOSŞ Sermaye Oranı (2011-2020)..... 193
Şekil 3.7. Kişi Başına Düşen Şirket miktarı..... 195
Şekil 3.8. SOSŞ ve YOSŞ Miktarının Sektörel Dağılımı 205
Şekil 3.9. SOSŞ ve YOSŞ Sermayelerinin Sektörel Dağılımı 206
Şekil 3.10. SM Miktarının İstihdam ve İşsizlikle İlişkisi (2011-2020)..... 211
Şekil 3.11. 2011-2020 Yılları Arasında SM Miktarı ve İşsizlik Oranları 224
Şekil 4.1. Araştırma Modeli..... 228
Şekil 4.2. Hazırlık Safhasında İş Ağları..... 273
Şekil 4.3. Kuruluş Safhasında İş Ağları..... 274
Şekil 4.4. İdame Safhasında İş Ağları..... 275
Şekil 4.5. Dinamik Ego İş Ağları Grafiği 277

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	Avrupa Birliği
AFAD	Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı
AİHM	Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi
AİHS	Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi
BM	Birleşmiş Milletler
ÇSGB	Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı
FOGG	Fırsat Odaklı Göçmen Girişimci
GEM	Global EntrepreneurshipMonitor / Küresel Girişimcilik Platformu
GBM	Gecici Barınma Merkezi
GİGM	Göç İdaresi Genel Müdürlüğü
GG	Göçmen Girişimci (Immigrant Entrepreneur)
GSYH	Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla
GKAB	Geçici Koruma Altında Bulunan
GKKB	Geçici Koruma Kimlik Belgesi
GKY	Geçici Koruma Yönetmeliği
GKSY	Geçici Koruma Sağlanan Yabancılar
GKSYÇİDY	Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Çalışma İzinlerine Dair Yönetmelik
GTS	Göç Terimleri Sözlüğü
IŞİD	Irak ve Şam islam Devleti
IDP	InternallyDisplacedPersons- Ülkesinde Yerinden Edilmiş Kişiler
ILO	International LabourOrganization- Uluslararası Çalışma Örgütü
IGAM	İltica ve Göç Araştırmaları Merkezi,
İŞKUR	İş ve İşçi Bulma Kurumu
İK	İskan Kanunu
KHÇ	Kendi Hesabına Çalışma/Özistihdam (Self-Employment)
MEB	Millî Eğitim Bakanlığı
MG	Mülteci Girişimciliği (Refugee Entrepreneurship)
ÖSO	Özgür Suriye Ordusu
PK	Pasaport Kanunu
RG	Resmi Gazete

SGDD	Sığınmacılar ve Göçmenlerle Dayanışma Derneği
SETA	Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı
SK	Suriye'de Kalan
SM	Suriyeli Mülteci
SMÇ	Suriyeli Mülteci Çalışan
SMG	Suriyeli Mülteci Girişimci
SOSŞ	Suriye Ortak Sermayeli Şirket
STK	Sivil Toplum Kuruluşu
SURİYE	Suriye Arap Cumhuriyeti
TÇ	Türk Çalışan
Tİ	Türk İşveren
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
TÜSİAD	Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği
TVK	Türk Vatandaşlığı Kanunu
UK	Uluslararası Koruma
UİK	Uluslararası İşgücü Kanunu
UNHCR	United Nations High CommissionerforRefugees - Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği (BMMYK)
YÇİHK	Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Kanun
YİMER	Yabancılar İletişim Merkezi
YİSHK	Yabancıların İkamet ve Seyahatleri Hakkında Kanun
YOSŞ	Yabancı Ortak Sermayeli Şirket
YTİSHK	Yabancıların Türkiye'de İkamet ve Seyahatleri Hakkında Kanun
YUKK	Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu
ZGG	Zorunlu Göçmen Girişimci

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ

1.1. Genel

Tarih boyunca insan toplulukları, çeşitli nedenlerden dolayı yerleşik bulundukları bölgeyi terk ederek farklı coğrafyalarda yeni yaşam düzenleri kurmuşlar ve bu süreçte sadece kendilerini değil, karşılaştıkları toplulukları ve coğrafyayı da değiştirmişlerdir.

2021 yılı BM verilerine göre; günümüz dünyasında, başka bir ülkeye göç etmiş halde yaşamakta olan 302 milyonluk bir göçmen kitlesi mevcuttur. Bu grubun 30 milyonu (25,4 milyonu mülteci, 4,6 milyonu sığınmacı) zorunlu nedenlerden dolayı yerinden edilen kişilerden, 272 milyonu ise daha yüksek bir sosyoekonomik refaha ulaşabilmek için diğer ülkelere yerleşen (uluslar arası) göçmenlerden oluşmaktadır. Yüksek gelir seviyesine sahip gelişmiş ülkeler, 272 milyon göçmen kitlesinin %65'ini barındırırken, 25,4 milyonluk mülteci grubunun sadece %16'sını misafir etmektedirler. Göçmenlere göre daha az vasıf ve kaynağa sahip mültecilerin çoğunluğu (%84'ü) Türkiye gibi (orta gelir seviyesinde) gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerde bulunmaktadır (UNDP, 2020). Başka bir deyişle; nüfusları bazında, gelişmiş ülkelerdeki yabancı ülke doğumluların %98'ini göçmenler, %2'sini ise mülteciler oluşturmaktadır. Gelişmekte olan Türkiye'de ise bu oranlar mülteciler:%80, göçmenler: %20 şeklindedir. Söz konusu oranlar, gelişmiş ülkelerin, mülteci kabulünde çok daha ihtiyatlı ve seçici bir tutum sergilediklerini göstermektedir.

Artan iletişim ve ulaşım imkânlarının yanı sıra devam eden çatışmalar ve krizler nedeniyle göç eden kişi miktarı her geçen gün artış göstermektedir. 2000 yılında dünyada %2,8 olan göçmen oranı 2020 yılında %3,5'e yükselmiştir (UNDP, 2020). Yani, günümüz dünyasındaki her 30 kişiden biri, doğduğu ülkenin dışında bir ülkede yaşamını sürdürmektedir.

Yeryüzünü oluşturan ana kıtaların, ulaşım yollarının kesiştiği bir bölgede bulunan ve tarih boyunca göç veren (kaynak), göç dalgalarının üzerinden geçtiği (transit), göç edilen (hedef) bir coğrafya olan Anadolu'nun geçmişte ve günümüzde olduğu gibi gelecekte de kitlesel akınlara ev sahipliği yapması beklenmektedir.

Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşundan itibaren 1921-2010 yılları arasında kabul ettiği 2 milyon (Independent, 2019) kadar göçmenin iki katı büyüklükteki (4 milyonluk) SM kitlesi 2011-2015 yılları arasında Suriye'den Türkiye'ye giriş yapmıştır. 1923-2011 yılları arasında gelen göçmen miktarının iki katını 2012-2017 yılları arasında kabul eden ve 2014 yılından itibaren dünyada en çok mülteci barındıran ülkesi konumunda olan Türkiye Cumhuriyeti, bu akının yarattığı siyasi, sosyal, ekonomik ve kültürel etkileri yönetme çabası içerisindedir. SM krizi, büyük risk ve tehditler içermekle birlikte, uygun stratejiler ile yönetildiğinde, mültecilerin neden oldukları yükün ülke ekonomisine katkı sağlayan bir katma değere dönüşmesi ve simbiyotik bir çözüme ulaşılması da mümkündür.

SM krizi etkilerinin önemli bir kısmı; yerel halkın mevcut sınırlı kaynakları, kamu hizmetlerini SM'ler ile paylaşmak zorunda kalmaları, neden oldukları ekonomik yük, işsizlik oranlarının yüksekliği, vasıfsız Türk ve SM işgücü arasında artan rekabet, iki toplum arasındaki kültürel farklılıklar, kalıcılık eğilimlerindeki artış, SM'lere ilişkin olumsuz ön yargılar, düşük toplumsal kabul oranı, SM'ler tarafından kurulan kayıt dışı işletmelerin neden olduğu haksız rekabet, vergi adaletsizliği, çocuk işçiliği, şehir merkezlerinde gettolaşmaya varan mekansal yoğunlaşmaları, uyumsuzluk ve izolasyonun neden olduğu sosyal gerginlikler, kayıtsız/yasa dışı veya sahte kayıtlarla Türkiye'ye giriş yapan kriminal geçmişe sahip SM'lerin neden olduğu güvenlik sorunları gibi olumsuz karakterdedir. Suriye Barometresi 2019 araştırmasına (Erdoğan, 2020:115) göre toplumun %60'ı Suriyelileri, Türkiye'nin en önemli ilk üç sorunu arasında görmektedir.

Bununla birlikte krizler uygun stratejilerle yönetildiğinde birçok fırsatı da beraberinde getirmektedir. SM'lerin ülkemizdeki toplam nüfus ve genç nüfus oranını artırmaları, Türk iş piyasalarına sağladıkları ucuz iş gücü sonucu maliyetlerdeki azalma ve özellikle Mersin, Gaziantep gibi şehirlerde istihdam, üretim, ihracat oranlarındaki yükselme, Türk vatandaşlarınca tercih edilmeyen sektörlere/işlere olan ilgileri, SM'lere yönelik alınan yurt dışı proje destekleri ve mali yardımlar, SMG'lerin Arapça bilgileri ve diğer bölge ülkelerinde sahip oldukları ticari ağların varlığı, sayıları on beş bini bulan Suriye ortak sermayeli şirketlerin sağladığı istihdam, üretim, yerel ekonomi ve üretime destek, işletmelerde ve toplumda zamanla artan çok kültürlülüğe uyum ve iletişim yetenekleri gibi olumlu katkıları da mevcuttur.

Yukarıda belirtilen olumlu etkilerin maksimize, olumsuz etkilerin minimize edildiği uygulanabilir çözüm ve stratejiler geliştirmek imkânsız değildir. Geçmişte gerek

ülkemizde, gerekse diğer ülkelerde göç sürecinin başarıyla icra edildiği örnek durumlar mevcuttur. Bununla birlikte, kitlesel akının büyüklüğü, SM sorununun çok boyutlu ve faktörlü olması, üretilecek çözümlerin/stratejilerin kamu kurumları, yerel yönetimler, akademi ve iş dünyası ile sivil toplum kuruluşlarının işbirliğiyle geliştirilmesini zorunlu kılmaktadır.

Çok taraflı işbirliğinin yanı sıra, zaman faktörü de SM'lere yönelik üretilen çözümlerde anahtar bir role sahiptir. Geliştirilecek model ve çözümlerin hem kısa hem uzun vadeyi kapsaması gerekmektedir. SM'lerin zaman içerisinde artan uyum seviyeleri geri dönüş olasılıklarını azaltan bir faktör olmakla birlikte, uyum sürecinin ertelenmesi ve geri dönüşlerin gerçekleşmemesi durumu, daha büyük maliyet, risk ve tehditleri beraberinde getirecektir. Bu nedenle bir yandan SM'lerin geri dönüşlerini teşvik etmeye, düzensiz göçü önlemeye yönelik güvenlikçi tedbirler alınırken bir yandan da kalıcılıklarını göz önünde bulunduran dinamik bir uyum sürecinin izlenmesi gerekmektedir.

07 Temmuz 2021 tarihi itibarıyla ülkemizde, 3.688.093'ü Geçici Koruma Kapsamında kayıtlı, 95.812'si ikamet izinli (GİGM, 2021a), yaklaşık 150 bini Türk vatandaşlığı elde eden, 400 bin civarında kayıtsız (ICG,2018:1) olmak üzere 4 milyondan fazla Suriyeli bulunmaktadır. 26 Ağustos 2016 tarihinde başlayan sınır ötesi harekât sonrası oluşturulan güvenli bölgelere 16 Aralık 2019 tarihi itibarıyla 371.000 SM'nin geri döndüğü bildirilmesine karşın, yüksek doğum oranı (ilk 8 yılda toplam 516.000 doğum [1]) ve Suriye'den düzensiz göçün devamı nedeniyle toplam SM miktarında bir azalma kaydedilmediği ve her geçen yıl artışın devam ettiği görülmektedir.

Sayıları artmaya devam eden SM'lerin kalıcı olma eğilimleri de zamanla güçlenmektedir. Ayrıca, krizin uzun sürmesi ve mültecilerin sınır hattından uzaklaşarak ülke geneline dağılmaları geri dönüşleri önemli ölçüde azaltan faktörlerden biridir. Suriye krizi kaynaklı olayların ve etkilerinin de, Irak, Afganistan örneğinde olduğu gibi 20-30 yıl boyunca devam etme riski mevcuttur (KDK, 2018:195). 2011 yılından itibaren SM'ler, artan doğum, okullaşma oranları, sosyoekonomik entegrasyonları, yasa dışı sınır geçişleri,

[1] 17 Aralık 2019 tarihinde Cenevre'de icra edilen 1. Küresel Mülteci Forumunda Ofisi'nde Türkiye'de toplam Suriyelilerin 516.000 doğum gerçekleştiği ve 371 bin SM'nin gönüllü olarak geri döndüğü bildirilmiştir. T.C. Cumhurbaşkanlığı İletişim Merkezi https://www.iletisim.gov.tr/turkce/haberler/detay/cumhurbaskani-erdogan-vicdanlari-yaralayan-multeci-sorununun-surdurulebilir-sekilde-cozulmesi-ancak-kuresel-duzeyde-atilacak-adimlara-baglidir, (Erişim Tarihi: 17.12.2019). GİGM verilerine göre ülkemizde mevcut 0-9 yaş arası SM sayısının 07 Temmuz 2021 tarihi itibarıyla 1.068.104 olduğu göz önünde bulundurulduğunda Türkiye'de doğan SM bebek miktarının 800 bin civarında olduğu düşünülmektedir.

aile birleşimlerinden dolayı her gün daha yerleşik hale gelmişlerdir. Kurdukları ilişki ağlarının müteakip grupların Türkiye'ye uyum sürecini ve maliyetini kolaylaştırması (Massey ve ark. 1993:449) sonucu Suriye'den Türkiye'ye göçün, göç ağları kuramında da belirtildiği şekilde kendi kendini devam ettiren (self perpetuating process) bir yapıya (Unat; 2002:19,20) kavuştuğunu ifade edebiliriz.

SM göçünün güvenlikçi yaklaşımların ötesinde, insan hakları temelinde yönetilerek neden oldukları yükün, gerginliklerin, risklerin azaltılması ve ülke ekonomisine katkı sağlamaları da mümkündür. Bu çerçevede, kayıt dışılığın azaltılarak, iş piyasalarına ivedilikle entegre olmaları ve halen büyük ölçüde atıl durumda bulunan KHÇ ve girişimcilik potansiyellerinin harekete geçirilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda birinci kuşak mülteciler ayrı bir önem ve önceliğe sahiptir. Birinci kuşak mülteciler, yeni karşılaştıkları ev sahibi toplumda saygın bir yer edinme ve var oluş iddiasındadırlar. İçerisinde bulundukları zorlu koşullar onları ikinci kuşağa göre daha mücadeleci ve ekonomik risk alıcı davranışlara yönlendirmektedir.

Nitekim, göçmen girişimciliği kapsamında yapılan bazı araştırmalar, göçmen ve mültecilerin ev sahibi toplumlardan (Jones ve ark., 2012:94), mültecilerin göçmenlerden (Kooy, 2016:72), birinci kuşak mültecilerin ise ikinci kuşak mültecilerden (Beckers ve Blumberg 2013:683) daha yüksek bir KHÇ ve girişimcilik potansiyeline sahip olduklarını göstermektedir. "The New American Economy" dergisi de (2017:2,10) 2015 yılında ABD'deki girişimcilik oranlarını; mültecilerde %13, göçmenlerde %11.5, ABD doğumlularda ise %9 olarak bildirmiştir.

Göç süreçlerinin başarıyla yönetilerek söz konusu potansiyellerin harekete geçirildiği ülkelerde, göçmenler ve mülteciler, yerel, bölgesel ekonomilere olumlu katkılar sağlamaktadırlar. Roy, (2016) 2016 yılı Fortune 500 listesindeki şirketlerden %40,2'sinin göçmenler veya onların çocukları tarafından kurulduğunu, bu şirketlerin küresel ölçekte, 4.8 trilyon dolar gelir elde ettikleri ve 18.9 milyon kişiye istihdam sağladıklarını ifade etmiştir.

Göçmenlerin, homojen bir kitle olduğunu söylemek mümkün değildir ve araştırmaların çoğunda bir göçmen türü olarak ele alınan mültecileri, bu gruptan ayıran birçok özellik mevcuttur. Göçmenler, kendileri veya aileleri için daha yüksek bir gelir ve yaşam kalitesi için başka ülkelere göç ederken, mülteciler yeterli hazırlık yapamadan,

sınırlı kaynaklarla ve zorunlu nedenlerden dolayı ülkelerini terk etmekte, göç sürecinde travmatik olaylara maruz kalmaktadırlar. Ev sahibi topluma ve göçmenlere göre daha dezavantajlı durumda olmalarına karşın mülteciler, iş bulma, işletme kurma ve idame etme sürecinde karşılaştıkları engelleri, bağlı oldukları etnik ve yerel ağların desteğiyle aşabilmektedirler.

Barındırdığı mülteci sayısı açısından 2014 yılından itibaren dünyada ilk sırada yer alan ülkemizde, mültecilerin iş piyasalarına katılımı ve girişimcilik davranışları yetersiz bir seviyededir. Girişimciliğin önemli göstergelerinden olan şirket kuruluş istatistikleri incelendiğinde, 2013-2020 yılları arasında SM'ler tarafından kurulan şirket sayısı ev sahibi topluma göre nüfus bazında ortalama 3 kat, Türkiye'de ikamet/çalışma izniyle bulunan yabancılara (göçmenlere) oranla ise 35 kat daha düşüktür. Benzer şekilde ev sahibi toplum, SM'lere göre 3 kat daha fazla KHÇ oranına sahiptir.

Bu araştırmada, Türkiye'deki SM'lerin iş piyasalarına dâhil olma, girişimcilik süreçleri ve ağların girişimcilik aşamalarındaki rolü ortaya konularak, mülteci girişimciliğine dair literatürdeki boşluğun doldurulmasına katkıda bulunulmuştur.

Bu kapsamda, çalışmanın birinci bölümünde; giriş, araştırmanın konu, kapsamı ve önemi, ikinci bölümünde kavramsal, kuramsal, hukuki ve tarihi arka planda göç, girişimcilik ve ağların ele alınmasını müteakip, SM'lerin mevcut durumlarına ilişkin tespitler yapılmaktadır. Üçüncü bölümde Türkiye'de ve dünyada göçmen/mülteci girişimciliği kavramları ile ağların ilişkisi irdelenmekte, iş piyasalarına etkileri ortaya konulmakta, dördüncü bölümde, SM Girişimciliği ve iş ağlarına yönelik uygulamanın yöntemi ve bulguları açıklanmakta, beşinci bölümde ise öneri, sonuç ve değerlendirmeler ortaya konulmaktadır.

1.2. Araştırmanın Konu, Kapsam ve Amacı

Araştırmamızın konusu, sıklıkla göçmenlerle aynı grupta ele alınmasına karşın, göçmenlere göre daha dezavantajlı pozisyonda bulunan ve entegrasyon süreçlerinde daha fazla güçlükle karşılaşan mültecilerin girişimcilik davranışlarının oluşumu ve bu süreçte dahil oldukları ağların rolüdür. Bu kapsamda mülteci girişimciliği konusu, arka planı ve küresel bağlamıyla birlikte çekirdek ağ yapısı ayrıntılı olarak ele alınmış ve sonrasında Türkiye'de mevcut SM'lerin girişimcilik davranışlarına yönelik bir uygulama vasıtasıyla açıklanmıştır.

Mülteciler için kaçınılmaz bir seçenek olan uyum (entegrasyon) sürecinin dört temel boyutu; istihdam, eğitim, sağlık ve barınmadır (Ager ve Strang; 2008:170). Mültecilerin neden oldukları yükün hafifletilmesi ve katkılarının artırılmasında, entegrasyonun 4 bileşeninden biri olan "istihdam", diğer bir deyişle "iş piyasalarına entegrasyon" ön plana çıkmaktadır. İş piyasalarına entegrasyonun en ideal noktası olarak tanımlanabilecek olan girişimcilik; istihdamı artıran, ülke ekonomisine katkıda bulunan ve dolayısıyla ev sahibi toplumla uyumu artırarak, göçün olumsuz yan etkilerini, risklerini azaltan bir eylemdir (Wauters ve Lambrecht, 2006:509, Ensign ve Robinson, 2011:40). Araştırmamıza konu edinilen SM'lerin Türk iş piyasalarındaki girişimcilik ve ücret karşılığı çalışma davranışları incelendiğinde; önemli bir potansiyele sahip oldukları; ancak bu potansiyelin yeterince aktive edilemediği görülmektedir. SM'ler Türkiye nüfusunun yaklaşık %5'ine tekabül etmelerine karşın, SMG'ler tarafından kurulan şirket sayısı ve bu şirketlerin toplam yabancı sermayedeki oranları oldukça düşük seviyededir. 2011-2020 yılları arasındaki ortalama değerler esas alındığında Türkiye'deki Suriye Ortak Sermayeli Şirketlerin (SOSŞ) sayısı, kurulan tüm şirket miktarının sadece %1,37'sini, Yabancı Ortak Sermayeli Şirketlerin (YOSŞ) ise %13,6'sını oluşmaktadır. 2011-2020 yılları arasında kurulan toplam SOSŞ sermayesi ise, YOSŞ sermayesinin %5,9'u seviyesindedir. SMG'lerce kurulan şirket sayısı, ülkemizdeki diğer yabancılar (göçmenler) ve Türk vatandaşlarının kurdukları şirket sayıları ile nüfus bazında karşılaştırıldığında; ev sahibi toplumdan 3 kat, diğer yabancılardan ise 35 kat daha düşük konumda olduğu tespit edilmiştir [2].İş piyasalarına ihtiyaç duyulan seviyede entegre olamayan mülteciler, düşük ücret, zorlu çalışma koşulları,

[2] 31 Mart 2009 tarihli 4'üncü İstatistik Konseyi'nde alınan karar ve 5429 sayılı kanun gereğince; TÜİK tarafından açıklanan Kurulan/Kapanan Şirket İstatistiklerinin Resmi İstatistik kapsamındaki yayımlanma sorumluluğu, 2010 yılı başından itibaren Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne devredilmiştir. 2011-2020 dönemine ait veriler, TOBB Bilgi Erişim Müdürlüğü Kurulan/Kapanan Şirket İstatistikleri aylık bültenlerinden derlenerek hesaplanmıştır. Erişim tarihi:11.04.2021 TOBB https://tobb.org.tr/BilgiErisimMudurlugu/Sayfalar/KurulanKapananSirketistatistikleri.php

kayıt dışı/sigortasız çalışma, ayrımcılık, bilgi eksikliği, sermaye ve finansmana erişim sorunları gibi çeşitli güçlüklerle karşılaşmakta ve söz konusu güçlükleri büyük oranda kendi etnik grupları ve ev sahibi toplumla kurdukları ilişki ağlarının desteğiyle aşmaktadırlar. Mülteci girişimciliğinin detaylı bir şekilde açıklanabilmesi için, oluşumunda önemli rol oynayan söz konusu ağların incelenmesi gerekmektedir.

Araştırmamızın amacı; mülteci girişimciliğinin oluşum sürecini ve ağların bu sürece etkilerini ortaya koyarak literatürde bu alandaki mevcut boşluğu doldurmaktır. Bu çerçevedeki temel araştırma sorumuz: "mülteci girişimciliği nasıl oluşur?" alt araştırma soruları ise; MG'lerin çekirdek ağı hangi aktörlerden oluşur ve nasıl evrilir? MG iş piyasalarını nasıl etkilemektedir? MG işletmelerinde yerel ve etnik ağların rolü nedir? MG'lerin özellikleri ve girişimci olmayanlardan farkları nelerdir? Mülteci çalışanların ve girişimcilerin karşılaştıkları zorluklar, engeller ve bu kapsamdaki çözüm önerileri nelerdir? Mülteci gruplarının etnik aidiyetleri, yerel kültüre uyumları girişimcilik davranışlarını nasıl etkilemektedir? Türk işveren ve çalışanların SM istihdamı ve girişimciliğine dair algıları nelerdir? şeklinde sıralanmıştır. Yukarıda belirtilen soruların cevaplandığı araştırma sonucunda; MG ve iş ağları ortaya konulmaktadır.

1.3. Araştırmanın Önemi ve Katkıları

BM verilerine göre günümüzde dünyada, 280 milyon uluslar arası (ekonomik) göçmen ve 26 milyonu mülteci olmak üzere 80 milyon zorla yerinden edilmiş insan bulunmaktadır (BM, 2021). Uluslar arası göçmenler daha iyi yaşam olanaklarına ulaşmak maksadıyla başka bir ülkeye yerleşirken, zorla yerinden edinilenler, adından da anlaşılacağı üzere, savaş, çatışma, baskı gibi yaşamsal nedenlerden dolayı ülkelerini terk etmektedirler. Türkiye; barındırdığı mülteci sayısına göre 2014 yılından itibaren dünyada ilk sırada yer almakta ve dünyadaki her beş mülteciden biri, (BM korumasındaki toplam 20,4 milyon mülteciden yaklaşık 4 milyonu) ülkemiz sınırları dâhilinde bulunmaktadır (BMMYK, 2021a).

2011 yılından itibaren ülkemize giriş yapmaya başlayan mültecilere başlangıçta insani yardım ve geçiciliklerine dayalı olan yaklaşım, zamanla kalıcılık gerekçeleri güçlenen mülteciler karşısında geçerliliğini yitirmiştir. İcra edilen sınır ötesi harekâtla

oluşturulan güvenli bölgelere karşın SM'lerin Suriye'ye dönme eğilimleri her geçen gün azalmaktadır [3].

Söz konusu gerçeklikten hareketle, mültecilerin ev sahibi ülkede neden oldukları ekonomik yükün hafifletilmesi ve uyum ihtiyacı, öncelikle iş piyasalarına süratle dahil olmalarını gerektirmektedir. Bu kapsamda göç yönetim ve uyum süreçlerine ilişkin akademik araştırma ihtiyacı artış göstermiştir. Mülteci Girişimciliğine yönelik akademik çalışma sayısının zamanla artmasına karşın, özelde, iş piyasalarına dâhil olma ve girişimcilik süreçlerine ilişkin çalışmaların sınırlı, girişimcilikte önemli bir role sahip olan ağlara ilişkin çalışmaların ise daha sınırlı sayıda olduğu görülmektedir. Seçtiğimiz araştırma konusu; üzerinde çalışılmaya ihtiyaç duyulması ve literatürde yeterince yer bulmayan mülteci ağlarına yönelik olması itibarıyla öncelikli ve önemli bir konudur.

1980'li yıllardan itibaren göçmenlerin sayılarının ve ekonomiye girdilerinin yükselmesine paralel olarak araştırma sayısı da artış göstermiştir. Konuya ilişkin yazın incelendiğinde yapılan birçok çalışmada aralarında girişimcilik ve göç süreçleri açısından çeşitli farklar olmasına karşın mülteci ve göçmenlerin tek bir çatı altında ele alındığı görülmektedir. Cortes, (2001:465,466) göç etme nedenleri, göçe hazırlık, sermaye birikimleri, göç sürecinde yaşanan travmatik olaylar ve kaynak ülkeden alınan destek bağlamında göçmenlere göre çok daha dezavantajlı durumda olan mültecilere ilişkin araştırma sayısını artırmanın önemini vurgulamıştır. Wauters ve Lambrecht, (2006:510), Cruz ve Falcao (2016:89) da Mülteci Girişimciliğine (MG) yönelik araştırmaların oldukça yetersiz olduğunu, etnik tüketici pazarı, etnik pazar davranışı, göçmen girişimci ağlarının gelecekte üzerinde çalışılması gerekli alanlar olduğunu ifade etmişlerdir.

Aliaga-Isla ve Rialp (2013:17), göçmen girişimciliğine ilişkin araştırmaların çoğunun tümden gelim yaklaşımına sahip olduğunu, genelde gelişmiş ülkelerde (Kuzey Amerika ve Avrupa ve Avusturalya'da) yapıldığını, nitel ve teorik çalışmaların, Latin Amerika, Asya, BRICS ve gelişmekte olan ülkelerdeki araştırmaların yetersiz olduğunu, göçmen girişimcilerin içerisinde bulunduğu bağlam ve göçmenlerin kültürel etkilerinin sonuçlarını inceleyen karşılaştırmalı çalışmaların çok az olduğunu, bu sebeple göçmen topluluklarının karakteristikleri, girişimcilikleri ve ikisinin karşılaştırılması üzerine daha fazla çalışma

[3] BMMYK destekli SB-2019 araştırmasında, "Suriye'ye dönmeyi hiçbir şekilde düşünmüyorum" önermesine katılan SM'lerin oranı 2017 yılında % 16.7 iken bu oran 2019'da %51.8'e yükselmiştir (Erdoğan,2020a). Suriyeliler Barometresi Yönetici Özeti sayfa:18, https://www.unhcr.org/tr/wp-content/uploads/sites/14/2020/09/ SB2019-OZET-TR-04092020.pdf Erişim tarihi: 01.05.2021

yapılması ihtiyacını vurgulamışlardır. Ayrıca, girişimcilik davranışlarını açıklamaya yönelik çeşitli yaklaşımlar, kültürel, kurumsal hipotez ve teoriler bulunmasına karşın, göçmenlerin bulundukları coğrafya, bireysel, eğitim, sosyo-ekonomik, hukuki vb. durumları neticesinde girişimcilik derecelerinin de farklılaştığı bilinmektedir.

Yapılan araştırmalarda mülteciler, çoğunlukla göçmenlerin bir parçası olarak değerlendirilmekle birlikte, göç ve girişimcilik süreçlerinde uluslar arası göçmenlerden farklılaşmaktadırlar. Mültecilerin işletme ve girişimcilik alanlarında ayrı bir başlık olarak ele alınması ihtiyacına karşın, henüz söz konusu çabanın akademik hayatta sınırlı düzeyde olduğu ve kuramsal bir analiz sisteminin geliştirilemediğini söylemek mümkündür.

Bu kapsamda yaptığımız araştırma, yukarıda belirtilen yazındaki boşluk ve çalışma ihtiyacına cevap verecek şekilde; sayıları her geçen gün artmakta olan mültecilerin girişimcilik davranışları ve iş ağlarına odaklanması ve girişimci davranışı araştırırken içerisinde bulunduğu bağlamı dikkate alan nitel bir yaklaşımla ele alınması itibarıyla önem kazanmaktadır.

Ayrıca; Rittersberger, düzensiz yabancı işgücüne (foreign irregular labour) yönelik güvenlik yaklaşımlı stratejilerin, iş piyasaları üzerindeki baskıyı, vize uygulamalarını ve sınırlarda alınan güvenlik tedbirlerini artırırken, sorunlara yönelik kalıcı çözümler geliştiremediğini, göçmen/mültecilerin sosyal ağlarına yönelik çalışmalarda ise daha çok göçü nasıl başlattıkları ve sürdürdüklerine odaklanıldığını, farklı cinsiyet, ırk, din, yetenekler, eğitim ve sosyal özelliklere sahip iş gücünün homojen olarak varsayıldığını ifade etmektedir (Rittersberger, 2015:102). Söz konusu ihtiyacı gidermeye yönelik olarak; araştırmamızda güvenlikçi/öteleyici yaklaşımlardan uzakta kalınarak, SM Girişimciliği olgusunun kendi doğal ortamında araştırılarak anlaşılması, demografik, kültürel ve etnik verilerin, iş piyasalarına dâhil olma ve girişimcilikle ilgisinin ve SMG ağlarındaki aktörler arası etkileşimlerinin ortaya konulması hedeflenmektedir.

Araştırmamızda vurgulanan önemli noktalardan bir diğeri ise SM girişimcilik potansiyellerinin harekete geçirilmesindeki "aciliyet" ihtiyacıdır. Bu aciliyet büyük oranda, göçmen girişimciliğinin zamanla etkisini yitirmesinden ve ikinci kuşak göçmenlerin birinci kuşaktan daha az girişimcilik sergilemelerinden kaynaklanmaktadır (Beckers ve Blumberg 2013:683). Nitekim yabancı sermaye içerisindeki SMG sermayesi oranı ve işletme kurulum miktarında 2016 yılından itibaren büyük bir azalma gerçekleştiği görülmektedir.

2011-2021 yılları arasında kurulan SOSŞ miktarı ve sermaye oranları TOBB verileri üzerinden incelendiğinde; 2011'den 2016'ya kadar sürekli bir artış, 2016'dan itibaren ise sürekli bir düşüş kaydedildiği, SM girişimciliğinin momentumunu yitirdiği görülmektedir. Kurulan şirket sayısı bazında yabancı sermayeli şirketlerin 2016 yılında %39'u SOSŞ'lerden oluşurken, 2019 yılında bu oran %3,61'e düşmüştür. Yabancı Ortaklı Sermaye (YOS) içerisinde 2016 yılında %27,23 olan Suriye payı ise 2020 yılı sonunda %3,15'e inmiştir (TOBB,2021).

Literatürdeki bazı araştırmalar SM girişimciliğindeki söz konusu düşüşü teyit eder niteliktedir. Desiderio ve Salt (2010), göç sonrası süreçte zamana paralel bir şekilde, göçmen girişimciliği etkisinin kaybolduğunu, yüksek eğitim oranının göçmenlikten daha güçlü bir etkiye sahip olduğunu ve ABD'deki başarılı göçmen girişimciliği örneklerinin bilgi yoğun sektörlerde gerçekleştiğini tespit etmişlerdir (akt. Peroni ve ark. 2016:649). Yukarıdaki bulgulara paralel olarak Beckers ve Blumberg (2013:683) ikinci kuşak göçmenlerin, birinci kuşak göçmenlere göre ev sahibi topluma daha yüksek bir sosyokültürel entegrasyon sağlamalarına karşın, birinci kuşaktan daha düşük seviyede girişimcilik ve iş performansı sergilediklerini bildirmiştir.

Söz konusu tespitlerden hareketle; birinci kuşak mültecilerin girişimcilik davranışlarının momentumunun sürdürülmesi ve yerlerini ikinci kuşak mültecilere bırakmadan, girişimcilik potansiyellerinin harekete geçirilmesi önemli katkı sağlayacaktır.

Göçmen Girişimciliği süreci uygun şekilde yönetildiğinde ve desteklendiğinde ev sahibi toplumlara önemli katma değer sağlamaktadır. Bu kapsamda; dünyada pek çok başarı hikayesi mevcuttur. Örneğin, Roy (2016) Amerika'da bulunan yabancı ülke doğumlu kişilerin, yaklaşık 3 milyon işletmede her yıl 65.5 milyar dolar işletme geliri elde ettiklerini, göçmenlerin sahip oldukları bu işletmelerde yaklaşık 6 milyon kişiye istihdam sağlandığını aktarmaktadır.

Jones ve ark.,(2012) araştırmalarında, göçmen gruplarının, yerel halktan daha yüksek oranda, bir girişimcilik biçimi olan KHÇ davranışı gerçekleştirdiklerini, mültecilerin KHÇ oranlarının ise diğer göçmenlerden daha yüksek olduğunu ifade etmişlerdir (akt.Storti, 2014:521). Hou ve Wang (2011:6) Kanada'da son 30 yılın verilerini esas alarak yaptıkları çalışmada; yüksek eğitimli göçmenlerin, ev sahibi ülke doğumlulara göre daha yüksek bir KHÇ'ye yöneldiklerini ifade etmişlerdir.

Türkiye'de onuncu yılını dolduran SM'ler, zaman içerisinde "savaştan kaçan mülteci" algısından uzaklaşarak "ekonomik göçmen" kavramına doğru evrilmişlerdir. Bu kapsamda, Kanada'daki göçmenleri örneğinde olduğu gibi Türkiye'de mevcut SM'lerin de yüksek bir KHÇ ve girişimcilik davranışı sergilemeleri beklenmektedir. Ancak G20 ülkelerinde bulunan yabancı ülke doğumlu göçmenlerin, iş piyasalarına, ev sahibi ülke vatandaşlarından daha fazla yerleşik durumda iken Türkiye'deki mültecilerin iş piyasalarına katılımda G20 ortalamasının altında kaldıkları, söz konusu potansiyellerin yeterince harekete geçirilemediği görülmektedir (G20, 2019:14).

SM'lerin iş piyasalarına entegre olamamaları durumu, ciddi ekonomik ve sosyal riskler barındırırken mevcut duruma ilişkin veriler iç açıcı değildir. Ev sahibi Türk toplumunun %60'ı Suriyelileri Türkiye'nin en önemli ilk üç sorunu arasında görmekte, %57'si çalışmalarına, %67'si iş yeri açmalarına izin verilmemesi gerektiğini düşünmekte, SM'ler de en çok sorun ve sıkıntıyı çalışma hayatında yaşadıklarını beyan etmektedirler (Erdoğan, 2020:115,173,205).

Bu araştırma sonucunda; mültecilerin iş piyasalarına dâhil olma, girişimcilik süreçleri ve iş ağları ayrıntılı bir şekilde ele alınarak literatürde bu konuları açıklayan teorik çerçeveye katkıda bulunulmakta, ayrıca, mülteci iş gücü potansiyelinin harekete geçirilmesi, uyum sürecinin desteklenmesi, istihdam eksikliğinin neden olduğu olumsuz etkilerin ve ekonomik yükün azaltılarak faaliyet gösterdikleri ülke ekonomisine sağladıkları katma değerin artırılması konularında da dolaylı destek sağlanmaktadır.

İKİNCİ BÖLÜM

ARKA PLAN VE MEVCUT DURUM

2.1. Kavramsal Çerçeve

Bu bölümde; göç, göçmen, mülteci ve türleri, sığınmacı, geçici/uluslararası/ikincil koruma, çalışma izni gibi yabancıların iltica ve çalışma süreçlerinde sıklıkla kullanılan tanımları ve benzerlikleri konusunda tartışmaların devam ettiği bazı kavramlar, literatürde mevcut kaynaklar kullanılarak aydınlatılmış, çalışmamızın ilerleyen kısımlarında da kullanılan bu kavramların ortak ve farklı yönlerinin anlaşılması hedeflenmiştir.

2.1.1. Göç ve türleri

Göç literatüründe çok sayıda **göç ve göçmen türü** bulunmaktadır. Göç kavramı, göçün nedenlerine, süreçlerine, özelliklerine göre; "ilkel göç, iç göç, dış göç, uluslar arası göç, ulus ötesi göç, bireysel göç, kitlesel göç, karma göç, ikincil göç, yardımlı göç, geçici göç, kalıcı göç, zorunlu göç, sığınma amaçlı göç, ekonomik göç, düzenli göç, düzensiz göç, yasal göç, yasadışı göç, beyin göçü, gönüllü göç, zorunlu göç, serbest göç vb." şeklinde farklılaşabilmektedir. Göçün öznesi olan kişiler ise, ülkeye giriş şekli, hukuki mevzuattaki statüsü gibi nedenlerle; "düzenli/düzensiz göçmen, mülteci, varsayımsal mülteci, şartlı mülteci, yerinde mülteci, ilk bakışta mülteci, dolaşım halindeki mülteci, sığınmacı, ekonomik göçmen, yerinden edilmiş, kayıtlı/kayıt dışı göçmen, serbest göçmen, fiilen vatansız, yabancı, iskânlı göçmen vb." olarak adlandırılabilmektedir. Ancak göç eden kişilerin statüsü zamanla farklılaşabilmekte, kavramlar arası geçişler ve dönüşümler yaşanabilmektedir. Örneğin savaş, politik baskı vb. nedenlerden dolayı ülkesini terk ederek başka bir ülkeye zorunlu olarak giriş yapan bir sığınmacı, ev sahibi ülkeye sosyo-ekonomik entegrasyonunu tamamlayarak zaman içerisinde göçmen'e dönüşebilmektedir. Benzer şekilde başka bir ülkeye ekonomik nedenlerle giriş yapan bir ekonomik göçmen de geldiği kaynak ülkesindeki olumsuz gelişmeler neticesinde geri dönemeyip, sığınma talebinde bulunabilmektedir (KDK, 2018:47).

Göç ve iltica terminolojisiyle ilgili kavramlara ilişkin en sık başvurulan kaynaklardan biri Uluslararası Göç Örgütü (UGÖ/IOM)tarafından geliştirilen Göç Terimleri Sözlüğüdür

(GTS). Göç kavramını; süresi, yapısı, sebepleri gibi niteliklerinden bağımsız tutarak geniş bir çerçevede ele alan UGÖ, **göç**ü kısaca; "insanların uluslararası bir sınırı geçerek veya bir devlet içinde yer değiştirmek suretiyle gerçekleştirdikleri nüfus hareketleri" olarak tanımlamış, "mülteciler, yerinden edilmiş kişiler, yerinden çıkarılmış kişiler ve ekonomik göçmenler" de bu tanıma dâhil edilmiştir (GTS,2009:22).

6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanununa (YUKK) göre ise göç; "Yabancıların, yasal yollarla Türkiye'ye girişini, Türkiye'de kalışını ve Türkiye'den çıkışını ifade eden düzenli göç ile yabancıların yasa dışı yollarla Türkiye'ye girişini, Türkiye'de kalışını, Türkiye'den çıkışını ve Türkiye'de izinsiz çalışmasını ifade eden düzensiz göçü ve uluslararası korumayı" içerecek şekilde tanımlanmıştır (YUKK, Md.3).

Düzenli Göç (Yasal Göç); insanların doğal ikamet yerleri olan kaynak ülkelerinden çıkış, sınırı geçiş ve hedef ülkeye girişlerinin ilgili hukuksal mevzuata uygun olarak gerçekleşmesi olarak tanımlanabilir. Düzenli göç kaynak ülkeden çıkış, sınırın geçilmesi ve hedef ülke olmak üzere üç aşamalı bir süreci ifade etmektedir. Düzenli göç hareketlerinde kaynak ülkeden pasaport/vize ile çıkarak hedef/transit ülke sınırlarından geçiş ve bu ülkede (eğitim, çalışma, ikamet vb. izinleri alınmış şekilde) bulunuşlar tamamen yasalara uygun şekilde gerçekleşmektedir. Birçok devletin ekonomik gelişmeyi destekleyen bu tür düzenli/yasal göçü teşvik ettiği, düzensiz ve yasal olmayan göçü ise önlemeye dönük bir çaba içerisinde olduğu görülmektedir.

Bir ülkeye yasadışı şekilde giriş yapmak, yasadışı şekilde bulunmak veya yasal yollarla giriş sonrası, yasal kalış süresi içinde ülkeden çıkmamak anlamına gelen **düzensiz göç**; hedef, transit ve kaynak ülkeler açısından ayrı anlamlar ifade etmektedir. Düzensiz göç; "hedef ülkeler için ülkelerine yasadışı yollardan gelen veya yasal yollarla gelip yasal çıkış süreleri içerisinde çıkmayan kişileri kapsarken; kaynak ülke için ülkesini terk ederken gerekli prosedürlere uymayarak ülke sınırlarını geçen kişileri içerir. Transit ülkeler içinse; kaynak ülkelerden hedef ülkeye ulaşmak için yasal ya da yasal olmayan yollarla ülkeye girip bu ülkeyi bir geçiş ülkesi olarak kullanıp ülke sınırını terk eden kişilerdir" (GİGM, 2019).

Yasadışı göç (illegal migration) ile sıklıkla karıştırılan ve genel kabul gören bir tanımı olmayan düzensiz göç (irregular migration) kavramında ise "gönderen, transit ve alıcı ülkelerin düzenleme normlarının dışında gerçekleşen hareketler" söz konusudur. Bu

durumdaki göçmenlerin çoğu; kaynak ülkelerine ait geçerli bir pasaportu veya seyahat belgeleri olmaksızın, hedef ülkeye sınırdan yasadışı şekilde giriş yapan, ikamet ve çalışma için gerekli belgelere sahip olmayan göçmenlerdir. Düzenli ve yasal bir şekilde hedef ülkeye giriş yapmasına karşın gerekli yasal izinlere sahip olmayan göçmenler de düzensiz göçmen kategorisinde bulunmaktadırlar. "**Yasadışı göç** terimini ise daha ziyade göçmen kaçakçılığı ve insan ticaretiyle kısıtlamak gibi bir eğilim söz konusudur" (GTS, 2009:15).

Göçler ülke sınırlarının içerisinde veya dışarısında gerçekleşebilmektedir. **İç göç** (Internal migration) kaynak ülke içerisinde yapılan ikamet yeri değişimleridir. "Yeni bir ikamete sahip olmak amacıyla veya yeni bir ikametle sonuçlanacak şekilde insanların ülkenin bir bölgesinden başka bir bölgesine göç etmeleridir." (GTS, 2009:27). Günümüzde iç göç daha çok kırsal bölge ve küçük şehirlerden sanayileşmiş büyük şehirlere doğru gerçekleşmekle birlikte iç göç tanımına ülkenin kent ve kırsal olmak üzere tüm coğrafyası içerisindeki ikamet değişiklikleri dâhil edilmektedir.

Dış/Uluslararası göç (International Migration): Geçici veya kalıcı maksatla başka bir ülkeye yerleşmek amacıyla, "uluslararası bir sınırı geçerek mutad olarak ikamet edilen kaynak ülkenin terk edilmesi" Uluslararası göç olarak tanımlanmaktadır (GTS,2009:59).

Yukarıda belirtilen farklı göç tiplerinden geçmişte en yaygın olan ve sık kullanılan kavram; geleneksel işçi/emek göçünü ifade eden **uluslararası** veya **ekonomik göç**'tür. Ancak günümüzde, küreselleşme, hızla gelişen iletişim, bilgi ve ulaşım teknolojileri sonucunda, sınırlara bağlı kalmayarak hem kaynak hem de hedef ülkede sosyal yaşamını devam ettirebilen güçlü sosyal ağlara sahip, iki dili konuşabilen, iki ülkede ev, iş sahibi olabilen "ulus ötesi göçmenlerle ilişkili olarak "**ulus ötesi göç**" kavramı da hızla yaygınlaşmaktadır (İçduygu, 2014:22).

Kitlesel göçler (Mass migration) yüksek sayıda ve kısa sürede gerçekleşen insan hareketlerinden oluşurken, bireysel olarak veya ailelerle birlikte göç edilen durumlar **bireysel göç** (Individual migration) olarak sınıflandırılmakta ve kitlesel göçlerin aksine, genelde kişinin kendisi veya çeşitli örgütler veya devletlerin desteğiyle finanse edilerek gerçekleşmektedir (GTS,2009:5). Suriye'den ülkemize yönelen göç dalgaları özellikle 2011-2015 yılları arasında kitlesel bir niteliğe sahip iken artan sınır güvenliği tedbirlerine paralel olarak, 2016 yılından itibaren daha ziyade düzensiz göç şeklinde gerçekleşmektedir.

Zorla/Zorunlu Göç (Forced migration) günümüzde pek çok insan çeşitli zorlayıcı nedenlerden dolayı ülke içerisinde veya dışarısında ikamet yerini değiştirmek zorunda kalmaktadırlar. Bu durum kaynak, hedef, transit ülkelerden pek çok araştırmacı, yazar, düşünce kuruluşları ve hükümetlerin dikkatini çeken bir kavramdır. Zorunlu Göç; "Doğal ya da insan yapımı nedenlerden dolayı içerisinde yaşama ve refaha yönelik tehditleri de içeren bir zorlama unsuru bulunan" göç hareketini tanımlamak üzere kullanılan bir terimdir (GTS, 2009:70). Bu tip göçte; savaş, çeşitli felaketler, açlık, ekonomik, politik, toplumsal vb. zorlayıcı etkenlerin varlığı sonucu harekete geçiş söz konusudur. Mülteciler ve yerinden edilmiş kişilerin çoğu bu gruba girmektedirler. Diğer bir sınıflandırmaya göre zorunlu göçler; doğal ve insan kaynaklı olmak üzere iki ana gruba ayrılmaktadır. İnsan kaynaklı zorunlu göçler de çatışma odaklı ve çatışma odaklı olmayan zorunlu göçler olarak iki başlık altında sınıflandırılabilmektedir.

Uluslararası Zorunlu Göç Çalışmaları Derneği (International Association for the Study of Forced Migration (IASFM)) ise zorunlu göçü; "çeşitli doğal, çevresel, kimyasal, nükleer felaketler veya gelişim projeleri sonucunda yer değiştirmek zorunda kalan mülteciler ve ülkelerinde yerinden edilmiş kişilerin durumu" şeklinde tanımlamaktadır (IASFM,2018).

Genellikle ekonomik sebeplere dayalı olarak gerçekleşen **gönüllü göç**ten (voluntary migration) farklı olarak, zorunlu göçte, göçmenin ikamet edilen yeri terk etmeye yönelik bir motivasyonu yoktur, hazırlıksızdırlar ve bu göçe katılan insanlar sermaye birikimleri, varlıklarının önemli bir kısmını geride bırakmakta ve daha önce sahip oldukları koşullara tekrar kavuşmayı gönüllü göçmenlere oranla daha fazla istemektedirler. Forced Migration Online (FMO)'a göre; zorunlu göç; çatışma, gelişim politikaları/projeleri ve felaketler olmak üzere üç farklı odağa sahip olabilir. FMO zorunlu göçmen tiplerini; mülteciler, sığınmacılar, ülkesinde yerinden edilmiş kişiler, ekonomik büyüme sonucu yerinden edilmiş kişiler, kaçaklar, insan ticareti mağdurları şeklinde sıralamıştır (FMO, 2017). Ülkemize giriş yapan SM'lerin neredeyse tamamı zorunlu göçmen kapsamına girmektedir.

Göç hareketleri; yardım/destek alınıp alınmamasına göre de sınıflandırılabilmektedirler**. Spontane/kendiliğinden Gelişen Göç** (spontaneous migration) "dışarıdan herhangi bir yardım almadan bir kişinin ya da grubun göç hazırlıklarını tamamlayarak göç sürecini gerçekleştirmesidir. Bu göç tipi çoğunlukla itme-çekme faktörlerinden kaynaklanır ve herhangi bir uluslararası ya da ulusal yardım türü ya

da ülke desteği alınmaz." Spontane/kendiliğinden gelişen göçün zıttı olan **Yardımlı göç** (assisted migration) ise "devlet, devletler ya da uluslararası bir kuruluş yardımıyla gerçekleştirilen" göç hareketleridir (GTS,2009:64).

Hedef ülkede geçirilen sürenin uzunluğuna bağlı olarak geçici/kısa/uzun dönemli göç olarak da çeşitli göç sınıflandırmaları yapılabilmektedir. **İkincil göç** (secondary migration) mültecinin ev sahibi ülke içerisinde, yerleşik bulunan topluluktan ayrılarak, ait olduğu etnik sosyal çerçevenin dışında bir bölgeye yerleşme durumunu ifade eden bir kavramdır. **Çalışma amaçlı göç** (labour migration) ise kısaca "istihdam amacıyla kişilerin anavatanlarından ayrılarak başka bir devlete gitmelerini" ifade etmektedir. "Çalışma amaçlı göç, çoğu devletin ulusal mevzuatında, göç kanunlarında ele alınmaktadır. Ayrıca, bazı devletler kendi ülkelerinden yapılan çalışma amaçlı göçü düzenlemek ve yurtdışındaki vatandaşları için fırsatlar yakalamak için aktif bir rol oynamaktadır" (GTS,2009:8). Bu kapsamda Türk göçmenlerin yoğun bulunduğu, Almanya, Hollanda, Fransa, Avusturalya gibi ülkeler ile Türkiye arasında ikili iş gücü anlaşmaları imzalanmıştır.

Yukarıda; nedenleri, süresi, hukuka uygunluğu, gerçekleştiği coğrafya, göç eden kişi sayısı, zorlayıcı faktörlerin bulunup bulunmamasına göre çeşitli sınıflandırmalara tabi olarak çeşitli göç tanımları yapılmıştır. Günümüzde insanları göçe iten nedenlerin çokluğu, çeşitli göç tiplerinde tespit edilen bazı ortak faktörler ise "**karma göç**" kavramının ortaya çıkmasına neden olmuştur.

2.1.2. Göçmen ve türleri:

Göç hareketlerinin öznesi olan kişiler de değişen faktörler ışığında göçmen, mülteci, sığınmacı gibi farklı kavramlarla ifade edilebilmektedirler. Göç terminolojisindeki en kapsayıcı terimlerden biri olan **göçmen** kısaca ülkesinden ayrılarak başka bir ülkeye yerleşmek amacıyla giden kimseleri nitelendirmektedir. Göçmen kavramının uluslararası düzeyde genel kabul gören bir tanımı bulunmamakla birlikte, UGÖ tarafından özetlenen göçmen terimi "maddi ve sosyal durumlarını iyileştirmek veya ailelerinin gelecekten beklentilerini arttırmak için başka bir ülkeye veya bölgeye göç eden kişi ve aile fertlerini" kapsamaktadır. Bu tanımda herhangi bir zorlayıcı dışsal faktörü bulunmayan bir hür irade kararı söz konusudur. Sığınmacı, mülteci gibi kavramlardan farklı olarak göçmen kavramında göç yolculuğuna çıkışta baskı ve diğer zorlayıcı sebepler değil, gönüllü bir çıkış söz konusudur ve göçmenler vatandaşı oldukları kaynak ülkenin korumasından

faydalanmaya devam ederler. Mülteci ve sığınmacıların uluslararası insan hakları mevzuatı kapsamında sahip olduğu haklar göçmenler için söz konusu değildir. Söz konusu koruma ve haklara sahip olmak isteyen birçok göçmenin de hedef ülke makamlarına kendini mülteci ve sığınmacı olarak tanıtmaya çalıştığı görülmektedir.

Göçmenler; kaynak ülkeden çıkış nedenleri, sınır geçişleri, belgelerinin mevzuata uygunluğu gibi faktörlere göre düzenli, düzensiz, zorunlu, ekonomik göçmen gibi çeşitli tiplere ayrılmaktadırlar. Günümüzde söz konusu göçmen tipleri arasındaki sınırlar giderek belirsizleşmekte ve söz konusu göçmen tanımlamaları arasında hızlı geçişler gerçekleşebilmektedir.

Günümüzde sınırlar ötesi artan hareketlilik, bazı durumlarda göçmen ve mülteci kavramlarının birbiri yerine kullanılmasına neden olabilmektedir. Mültecilerin ev sahibi ülkede bulunma süreleri uzadıkça ev sahibi toplumun mültecileri daha ziyade ekonomik göçmen olarak algılama eğilimleri güçlenmektedir. Bilhassa mülteci ve ekonomik göçmenler arasındaki farkın ayırt edilmesi giderek zorlaşmaktadır. Birleşmiş Milletler İnsan Hakları Yüksek Komiserliği (BMİHYK) de çeşitli yayınlarında bu farkı ayırt etmenin güçlüğüne değinmektedir. "Yaşam ve özgürlüklere yönelik tehditlere vurgu yapılması durumunda, açlık yüzünden ölüm kalım savaşı veren bir insanla, siyasi düşüncelerinden dolayı, keyfi uygulamalarla tehdit altında bulunan bir insanı ayırt etmenin zorluğu ortadadır" (BMİHYK, 2018). Ayrıca; kaynak ülkesine geri dönemeyen mülteci olgusuna tezat bir şekilde Türkiye'deki SM'lerin bir kısmı zamanla hem kaynak hem de hedef ülkede yaşam düzenleri kurabilen ulus ötesi mülteci gruplarına dönüşebilmektedir.

Gizli/yasadışı/kayıtdışı göçmen gibi farklı isimler alabilen **düzensiz göçmen**; "Yasadışı giriş veya vizenin geçerlilik tarihinin sona ermesi nedeniyle transit veya ev sahibi ülkede hukuki statüden yoksun kişileri, ülkeye giriş kurallarını ihlal eden mülteciler ve ev sahibi ülkede kalma izni bulunmayan diğer kişileri kapsamaktadır." Günümüzde karşılaşılan yaygın göçmen tiplerinden olan **ekonomik göçmen** ise yaşam kalitesini artırmak maksadıyla yurt dışına yerleşmek üzere ikamet ettiği ülkesini terk eden kişileri tanımlamaktadır. "Bu terim göçmenleri zulümden kaçan mültecilerden ayırt etmek için kullanılabilmekte ve aynı zamanda bir ülkeye yasal izni olmadan ve/veya bona fide (iyi niyetli) bir gerekçesi bulunmadan sığınma usüllerini kullanarak girmeye teşebbüs eden kişilere atıfta bulunmak için kullanılmaktadır." Aynı terim, bazı ülkelerde bir tarım sezonu

süresince kaynak ülkeleri dışında yaşayan, mevsimsel işçiler için de geçerli olabilmektedir (GTS,2009:15,16).

Kayıtlı/belgeli göçmen (documented migrant) kavramı; "bir ülkeye yasal olarak giriş yapmış ve kabul kriterlerine uygun bir şekilde ülkede kalan" göçmeni tanımlamaktadır. **Kayıtlı/belgeli göçmen işçi** ise; Tüm Göçmen İşçileri ve Aile Üyelerinin Haklarının Korunmasına ilişkin Sözleşme doğrultusunda "ilgili devlet hukuku ve o devletin taraf olduğu uluslararası anlaşmalar gereği çalıştığı ülkeye girme, orada kalma ve ücretli aktivitelerde bulunma izni olan göçmen işçi ya da aile üyelerini" kapsamaktadır (GTS,2009:36).

Günümüzde artan sınır kontrollerine karşın yasal olmayan geçişler ile ülke içerisinde ikamet ve çalışma izinlerinde çeşitli sorunlar yaşanmaya devam etmektedir. **Kayıt dışı (belgesiz) / düzensiz durumdaki göçmen işçiler** (undocumented migrant workers / migrant workers in an irregular situation) : "bir devlete giriş yapmalarına, söz konusu devlette kalmalarına ve çalışmalarına izin verilmeyen göçmen işçiler veya onların aile fertlerini" kapsamaktadır (GTS,2009:36).

Göçmenlerin önemli bir kısmı, daha iyi bir yaşam kalitesi için bulundukları ülkeyi terk ederek başka ülkelere yerleşmektedirler. Çoğunlukla mülteci, göçmen tanımı içerisinde yeralan bir kavram olmakla birlikte, Aybay'a (2010:26) göre göçmen, en geniş anlamıyla "mülteci" tanımı içinde kabul edilebilir. Bu nedenle göçmenler "**ekonomik mülteci**" olarak da anılmaktadırlar (akt. Dürgen, 2015:48).

Yukarıdaki sınıflandırmalara ilave olarak, mevcut ulusal iltica mevzuatımızda da bazı göçmen türleri ve tanımları mevcuttur. Daha ziyade ekonomik göçmenlere yönelik düzenlemeler içeren uluslararası mevzuattan farklı olarak, ulusal mevzuatımızdaki göçmen tanımında; Türk kültürüne ve soyuna ilişkin bazı etnik vurgulama ve ayrıcalıklar bulunmaktadır.

19.09.2006 tarihli 5543 sayılı İskân Kanunu (İK)'na göre göçmen tanımı: "Türk soyundan ve Türk kültürüne bağlı olup, yerleşmek amacıyla tek başına veya toplu halde Türkiye'ye gelip bu Kanun gereğince kabul olunanları" kapsamaktadır (İK, md. 3). Göçmen olarak kabul edilemeyecek kişiler ise "Türk soyundan ve Türk kültürüne bağlı olmayan yabancılar ile Türk soyundan ve Türk kültürüne bağlı bulunup da sınır dışı edilenler ve güvenlik bakımından Türkiye'ye gelmeleri uygun görülmeyenler" olarak

belirlenmiştir (İK, md. 4). Türk soyuna ve Türk kültürüne bağlı olunup olunmadığının tespiti ise ilgili bakanlıkların görüşü alınarak Dışişleri Bakanlığının teklifi üzerine Bakanlar Kurulu kararı ile yapılmaktadır (İK,md. 7).

İK'na göre dört tip göçmen mevcuttur. *(1)* **Serbest Göçmen**: Türk soyundan ve Türk kültürüne bağlı olup yerleşmek niyetiyle tek ya da toplu olarak Türkiye'ye gelip devlet eliyle iskân edilme talebi olmadan yurda kabul edilenler, *(2)* **İskânlı göçmen**: Türk soyundan ve Türk kültürüne bağlı olup yerleşmek niyetiyle özel kanunlarla yurtdışında getirilen ve bu kanun hükümlerine göre taşınmaz mal verilerek iskânları sağlanan göçmenler, *(3)* **Münferit göçmen**: Türk soyundan ve Türk kültürüne bağlı olup yerleşmek niyetiyle bir aile olarak gelenlerdir.*(4)* **Toplu göçmen**: Türk soyundan ve Türk kültürüne bağlı olup iki ülke arasında yapılan anlaşmaya göre yerleşmek niyetiyle toplu olarak gelen aileler olarak tanımlanmış ve dört grupta ele alınmışlardır (İK md. 3).

Uluslararası literatür, bilhassa Anglo-Sakson hukuk sistemleri ve uygulamaları göçmeni çok geniş anlamda yabancı tanımı içerisinde ele almaktadır. "Seyahat, ziyaret, sağlık ve eğitim amacıyla gelen yabancılar, yabancı girişimciler, yabancı işçiler, ülkeye kaçak giriş yapan veya kaçak duruma düşen yabancılar ve sığınacak bir yer bulma amacıyla gelen sığınmacı ve mülteciler" göçmen kategorisi altında değerlendirilmektedir. Ancak Avrupa'da bu tanımlama yerine "**yabancı**" terimi tercih edilmektedir (Çiçekli, 2009:224).

Yukarıda belirtildiği gibi 5543 sayılı İskân Kanununda, göçün öznesi olan göçmenler; Türk soyundan ve Türk kültürüne bağlı olup, yerleşmek amacıyla ülkemize gelenler olarak nitelendirilirken (İK, md.3). yabancılar; "Türkiye Cumhuriyeti Devleti ile vatandaşlık bağı bulunmayan kişiler" olarak tanımlanmaktadırlar (UİK, md.3).

Ulusal literatürde Bulgaristan, Yunanistan ve Romanya gibi Avrupa ülkelerinden gelen Türk kökenli kişilerin hukukî statüleri mülteci tanımına uygun olmakla birlikte millî politika kapsamında göçmen olarak kabul edilmektedirler. Bu tür göçmenler; **mülteci göçmen** (ulusal mülteci) olarak da adlandırabilmektedirler (Çiçekli, 2009:204).

Göçmenlikle ilişki içerisinde olan diğer bir kavram da vatandaşlıktır. Göçmenlerin Türk vatandaşlığını kazanması 11/2/1964 tarihli ve 403 sayılı Türk Vatandaşlığı Kanunu'nun (TVK) 12'nci maddesi ve 19.09.2006 tarihli 5543 sayılı İskân Kanunu ile istisnai bir kapsamda düzenlenmiştir. Yakın geçmişte, Balkanlar, Kafkaslar gibi

coğrafyalardan ülkemize gelen Türk kökenli göçmenlerin (muhacirlerin) kısa bir süre sonra Türk vatandaşlığını kazanabildikleri görülmektedir. Bu kapsamdaki göçmenler "**ayrıcalıklı yabancı** (özel statülü yabancı)" olarak da nitelendirilebilmektedir (Aybay, 2010:100).

2.1.3. Mülteci ve türleri

Göç hareketinin öznesi olan kişilerin tanımlanmasındaki temel ayrımlardan bir diğeri göçün isteğe bağlı/ihtiyari veya zorunlu olarak gerçekleşip gerçekleşmediğidir. Göçmenler çoğunlukla kendi tercihleri, mülteciler ise zorunluluklar sonucunda bulundukları yeri terk eden kişilerden oluşmaktadır. Kısaca; zorunlu nedenlerden dolayı bulunduğu yeri terk eden kişiler kendi ülkeleri içerisinde olmaları durumunda "**yerinden edilmiş kişiler**", zulüm görme korkusu nedeniyle ülke dışına çıkarak "uluslar arası koruma" talep etmeleri durumunda "**sığınmacı**", başvurularının kabul edilmesi halinde ise "**mülteci**" olarak adlandırılmaktadır.

Daha ayrıntılı bir açıklama yapan GTS tarafından, mülteci; "Irkı, dini, tabiiyeti, belirli bir sosyal gruba mensubiyeti ve siyasi görüşleri yüzünden haklı bir zulüm korkusu nedeniyle vatandaşı olduğu ülkenin dışında bulunan ve söz konusu korku yüzünden, ilgili ülkenin korumasından yararlanmak istemeyen kişi" olarak tanımlamıştır (GTS, 2009:43). Özet olarak, ülkesini terk ederek başka bir ülkeden uluslararası koruma talep eden kişileri kapsayan **mülteci** terimi, farklı faktörler ışığında birden fazla türe ayrılan bir kavramdır.

Şartlı Mülteci; "Avrupa ülkeleri dışında meydana gelen olaylar sebebiyle; ırkı, dini, tabiiyeti, belli bir toplumsal gruba mensubiyeti veya siyasi düşüncelerinden dolayı zulme uğrayacağından haklı sebeplerle korktuğu için vatandaşı olduğu ülkenin dışında bulunan ve bu ülkenin korumasından yararlanamayan, ya da söz konusu korku nedeniyle yararlanmak istemeyen yabancıya veya bu tür olaylar sonucu önceden yaşadığı ikamet ülkesinin dışında bulunan, oraya dönemeyen veya söz konusu korku nedeniyle dönmek istemeyen vatansız kişiye statü belirleme işlemleri sonrasında verilen statü"yü ifade etmektedir. Üçüncü ülkeye yerleştirilinceye kadar, şartlı mültecilerin Türkiye'de kalmasına müsaade edilmektedir. Türkiye, 1951 tarihli Cenevre Sözleşmesini, 1. maddesindeki mekân bakımından öngörülen seçme hakkını kullanarak "Coğrafi Kısıtlama" ile kabul etmiştir. Buna göre şartlı mülteci; "Avrupa dışında meydana gelen olaylar nedeniyle, mülteci tanımındaki şartlara haiz olduğunu iddia ederek, üçüncü ülkelere iltica etmek üzere

Türkiye'den uluslararası koruma talebinde bulunan kişiyi" ifade etmektedir (GİGM, 2021b).

Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği **(BMMYK'nın) tanıdığı Mülteci** (refugee (mandate)) :1 Ocak 1951 tarihinde kurulan BMMYK, mültecilere uluslararası koruma statüsü sağlamaya yetkili olan kurumdur. BMMYK tarafından yapılan mülteci tanımında; "BMMYK'nın tüzüğündeki kriterlere uygun olan ve Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin 1951 Sözleşmesi veya Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin 1967 Protokolüne taraf olan bir ülkede bulunup bulunmaması veya bu hukuki belgeler uyarınca ev sahibi ülke tarafından mülteci olarak tanınıp tanınmaması fark etmeksizin, Yüksek Komiserlik tarafından sağlanan Birleşmiş Milletler korumasından yararlanmaya hak kazanan kişi" ifadesi yer almaktadır (GTS,2009:42).

Mülteci kavramının diğer göçmen tiplerinden ayrıldığı ana nokta, mülteciliğin bir tercihten daha ziyade zorunluluk olmasıdır. Normal şartlar altında mülteci, kaynak ülkesini terk etmek için gönüllü değildir. Ülkesini terk etmeye zorlayan bazı olaylar ile karşı karşıya kalmıştır. Bu nedenle mültecilerin ayrı bir kategoride değerlendirilmesine ihtiyaç vardır.

Varsayımsal mülteci; başvuruları değerlendirilmekte olan tüm sığınmacılar için kullanılabilecek diğer bir sınıflandırmadır. YUKK 62'nci maddede ise Avrupa dışından gelen yabancılar için sığınmacı kavramı yerine "**şartlı mülteci**" kavramı kullanılmıştır.

De facto (fiilen) mülteciler; 1951 tarihli BM Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin Sözleşme ve 1967 tarihli Mültecilerin Statüsüne İlişkin Protokol çerçevesinde "mülteci olarak tanınmayan ve vatandaşı oldukları ülkeye, vatandaşlıkları yoksa sürekli ikamet ülkesine, dönemeyen veya geçerli kabul edilen sebeplerle dönmek istemeyen kişilerdir." Fiilen vatansızlar ile fiilen mülteciler de çoğunlukla mültecilerle ilgili olarak kullanılan kavramlardır. Bu açıdan sığınmacı ve vatansız birbirine benzeyen kavramlar olarak görülmekle beraber, "hukuken vatansızlar" vatandaşlık sahibi olmadıkları için diplomatik korumadan yoksunken, sığınmacılar zulüm nedeniyle kaçtıkları ülkeden diplomatik koruma talep edememektedirler. Bu nedenle sığınmacılara "fiilen vatansız" da denebilir (GTS, 2009:10). Ayrıca; ülkemizde mülteci statüsü verilmeyen ve devam etmekte olan savaş vb. nedenlerle geri dönmek istemeyen Suriyeliler sığınmacılar aynı zamanda "fiilen mülteci" kavramı içerisinde yer almaktadırlar.

Transit halindeki mülteciler (refugees in transit) başka bir yere yerleştirilmeleri koşuluyla bir devletin topraklarına geçici olarak giriş yapmalarına izin verilen mülteciler olarak tanımlanmışlardır (GTS,2009:57).

Yerinde mülteciler (refugees sur place) "kaynak ülkelerinden ayrıldıkları anda mülteci olmayan ancak daha sonra (haklı nedenlere dayalı zulüm korkusu yüzünden) mülteci haline gelen kişilerdir. Yerinde mültecilerin bu korkusu, kendi ülkelerinde meydana gelen bir darbe veya ülkeden ayrıldıktan sonra yoğunlaşan baskı veya eziyet verici politikaların uygulanmaya başlamasından, bazı olaylara karışmalarından kaynaklanabilir. Bu kategoride yapılan başvurular, ikamet ve sığınma ülkesindeki iyi niyetli (bona fide) siyasi faaliyetlere de dayanabilmektedir" (GTS,2009:67).

Dolaşım halindeki mülteciler (refugees in orbit) zulüm görme ihtimali olan bir ülkeye doğrudan geri gönderilmemesine karşın, sığınma hakkı verilmeyen veya başvurusunu incelemeye istekli bir devlet bulunamayan ve sığınma amacıyla ülkeler arasında dolaştırılan mülteciler anlaşılmaktadır (GTS,2009:13).

Yukarıdaki mülteci sınıflandırmaları uluslararası göç hukukunda sıklıkla kullanılmaktadır. Bu tipolojilerden farklı olarak; millî mülteci, ilk bakışta mülteci, iklim mültecileri gibi ilave bazı tanımlamalar da mümkündür. Sığındıkları ülke ile yakın etnik ve kültürel bağlara sahip olan mültecilere **millî mülteciler** denilmektedir. Todor Jivkov'un 1984 yılında başlayan asimilasyon politikaları sonucunda 1980'li yıllarda Bulgaristan'dan ülkemize sığınan Türk kökenli Bulgar vatandaşları bu grubu teşkil etmektedirler (Saraçlı, 2011:113).

İlk bakışta mülteci (prima facie refugee), güvenlik risklerinin yüksek olduğu, ülke sınırlarının kitlesel akınlar halinde geçilmesinin söz konusu olduğu durumlarda geçen her sığınmacı ile yüz yüze görüşmeler yapmak ve kayıt altına almak mümkün değildir. Bu gibi koşullarda aksi ıspatlanmadığı sürece grubun tamamı ilk bakışta mülteci olarak kabul edilebilmektedir. Irak'tan 1990lı yıllarda ve Suriye'den 2013-2015 yıllarında gelen mültecilerin bir önemli bir kısmını bu grubun oluşturduğu değerlendirilmektedir.

Günümüzde etkisini giderek hissettirmekte olan küresel ısınmaya bağlı değişimler, deprem, toprak kaymaları, sel baskınları, su kaynaklarının azalması, kuraklık gibi doğal felaketlerden dolayı ülkesini terk ederek başka yerde ikamet etmek durumunda kalan mülteciler **İklim Mültecileri (çevresel mülteciler)** grubunu teşkil etmektedirler. Örneğin;

2010 yılında Pakistan'da meydana gelen sel felaketinin 11 milyon kişinin yerinden etmesi, 2013 yılında Filipinlerdeki Haiyan tayfunu 2 milyon kişiyi evsiz bırakmıştır. UNDISPATCH, iklim değişikliği sebebiyle Afrika'da yaşanan kuraklığın zamanla şiddetleneceğini ve Akdeniz üzerinden Avrupa'ya gelen mülteci miktarının önemli ölçüde artacağını bildirmektedir (UNDISPATCH, 2018).

UGÖ, çevresel nedenlere bağlı yer değiştirmeleri için UNDISPATCH'den farklı olarak mülteci yerine göçmen terimini uygun görmüştür. İklim mültecilerini kapsayan daha geniş bir kavram olan; **Çevresel Göçmen** (environmental migrant) terimi, GTS tarafından; "hayatlarını ya da yaşam koşullarını olumsuz bir şekilde etkileyen çevre koşullarında meydana gelen ani ya da aşamalı değişiklikler yüzünden yerleşim yerlerini geçici veya daimi olarak terk etme zorunluluğu altında olan ve ülke içinde ya da ülke dışına hareket eden kişiler ya da kişi gruplar" şeklinde tanımlanmaktadır (GTS,2009:8).

Sığınmacılar (Asylum Seekers):Fiilî olarak her iltica eylemi aynı zamanda bir sığınma aksiyonunu da içermektedir. Bu açıdan mülteciye en yakın kavramlardan birisi de sığınmacıdır. Sığınmacılar (asylum seekers)Yunanca kaynaklı asylum kelimesi, daha yüksek bir güç tarafından korunarak "ele geçirilemez" olma durumunu ifade etmektedir.İngilizce karşılığı "asylum" sığınma, "seeker" arayan kelimelerinin birleşiminden türetilmiştir. İlgili ulusal ya da uluslararası belgeler çerçevesinde bir ülkeye mülteci olarak kabul edilmek isteyen ve mültecilik statüsüne ilişkin yaptıkları başvurunun sonucunu bekleyen kişiler olarak bilinen sığınmacılar, olumsuz bir karar çıkması durumunda bu kişiler ülkeyi terk etmek zorundadırlar ve eğer kendilerine insani ya da diğer gerekçeler nedeniyle ülkede kalma izni verilmemişse bu kişiler ülkede düzensiz bir durumda bulunan herhangi bir yabancı gibi sınır dışı edilebilirler (GTS, 2009:43).

Ulusal iltica mevzuatımızda önemli bir yere sahip olan 1994 yılında çıkarılanYönetmelik, sığınmacı tanımını; "Irkı, dini, millîyeti, belirli bir toplumsal gruba üyeliği veya siyasî düşünceleri nedeniyle takibata uğrayacağından haklı olarak korktuğu için vatandaşı olduğu ülke dışında bulunan ve vatandaşı olduğu ülkenin himayesinden istifade edemeyen veya korkudan dolayı istifade etmek istemeyen ya da uyruğu yoksa ve önceden ikamet ettiği ülke dışında bulunuyorsa oraya dönmeyen veya korkusundan dolayı dönmek istemeyen yabancı" şeklinde yapmaktadır. Bu tanım kapsamında; Avrupa dışından ülkemize gelen ve mültecilik şartlarına sahip yabancılar sığınmacı statüsünde kabul edilmektedir. Bu yabancılara sığınmacı statüsü verilmesindeki amaç, üçüncü bir ülke

tarafından bu yabancılara mülteci statüsü tanınana dek mâkul bir süre ülkede ikamet etmelerine olanak tanınmasıdır.

Vatansız kişi (Stateless Person): Vatansız Kişilerin Hukuki Statüsüne İlişkin BM Sözleşmesi (1954) 1'inci maddesine göre vatansız kişi; "herhangi bir devletin kanunlarının işleyişi çerçevesinde vatandaş olarak sayılmayan kişidir Buna göre, vatansız kişiler vatandaşlığın getirdiği haklardan, devletin sağladığı diplomatik korumadan, ikamet edilen Devlette doğal olarak kalma hakkından ve seyahat etmesi halinde ülkeye dönüş hakkından mahrum olan kişilerdir. Vatansızlık: de jure (**hukuken**) veya de facto (**Fiilen**) olmak üzere iki şekilde ortaya çıkabilmektedir." De jure vatansızlık hiçbir devletin vatandaşlığında olmamak, de factovatansızlık ise "Bir devletin vatandaşlığına sahip olan ancak oradan ayrılınca ya kendileri bu devletten koruma talep etmeyi reddettiklerinden, ya da devletin onlara koruma sağlamayı reddetmesinden dolayı, devlet tarafından korunmayan kişilerin durumu" olarak tanımlanmaktadır (GTS, 2009:62).

Çalışmamızda sık kullanılan terimlerden birisi olan ve mülteci girişimcilerin de sıklıkla yöneldikleri seçeneklerden birisi, Kendi Hesabına Çalışan (KHÇ) durumudur. Kendi adına veya hesabına çalışan bağımsız meslek sahipleri literatürde; **Serbest Meslek Erbabı/Kendi Hesabına Çalışan (KHÇ)** (self-employed worker) olarak ifade edilmektedir. "İş akdine bağlı bir çalışma dışında gelir getirici bir işle iştigal eden ve normalde ya tek başına ya da aile fertleriyle birlikte geçimini sağlayan kişiler" olan göçmen işçiler GTS'de "serbest meslek erbabı" olarak adlandırılmaktadır. Ayrıca, 1990 yılında düzenlenen "Tüm Göçmen İşçiler ve Aile Fertlerinin Korunmasına İlişkin Uluslar arası sözleşme"nin 2(2)(h) maddesinde "istihdam eden devletin mevzuatı ya da ikili veya çok taraflı anlaşmalarca serbest meslek erbabı olarak tanınan diğer göçmen işçiler" de KHÇ sınıflandırmasında yer almaktadırlar (GTS,2009:49).

2.1.4. Koruma ve türleri

BMMYK'nın belirlediği **Uluslararası Koruma** (international protection) tanımı, "devletlerin kendi vatandaşlarını koruma yükümlülüklerini yerine getiremediği durumlarda başka ülkelere sığınma talebinde bulunan insanların güvenliğe ulaşmaları, tehlikeli olan yerlere gönderilmemeleri ve temel insan haklarından yararlanabilmeleri" anlamına gelmektedir (BMMYK, 2020a). Söz konusu çözüm geçici olduğundan kalıcı çözüm kapsamında mültecinin, kaynak ülkesine geri dönmesi, iltica ettiği ülkeye yerleşmesi veya

kabul edileceği üçüncü bir ülkeye gitmesi gerekmektedir. 2018 yılına kadar BMMYK yetkilileri tarafından yürütülen uluslararası koruma başvurusu işlemleri, 2019 yılından itibaren Türkiye'deki ilgili birimler (GİGM) tarafından yürütülmeye başlanmıştır.

Teknik açıdan Uluslararası koruma; "1951 Mülteci Sözleşmesi, 1949 Cenevre Sözleşmeleri ve 1977 Protokolleri, Uluslararası Kızıl Haç Komitesi'nin (ICRC) inisiyatif hakkı, Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) Sözleşmeleri ve insan hakları belgeleri gibi hukuki belgelerde öngörülen haklara devletlerin saygı göstermesini sağlamak için antlaşma yoluyla görevlendirilen bir örgütün sağladığı hukuki korumadır" (GTS, 2009:58).

Geçici koruma (temporary protection) ise "kaynak ülkelerine dönemeyen üçüncü ülke kişilerinden kaynaklanan kitlesel bir akının meydana gelmesi ya da derhal meydana gelebilecek olması durumunda, özellikle söz konusu kişilerin ya da koruma gerektiren diğer kişilerin yararına olarak, sığınma sisteminin etkin işleyişi üzerinde olumsuz etki yaratmadan sığınma sisteminin işletilememesi riski varsa, bu kişilere acil ve geçici koruma sağlamak amacıyla sağlanan istisnai özellikteki prosedür" şeklinde tanımlanmaktadır (GTS, 2009:19).

BM Yürütme Komitesi tarafından 2004 yılında alınan 100 numaralı karara göre; kitlesel sığınmacı akını varlığının söz konusu olabilmesi için "uluslararası bir sınıra doğru dikkate değer sayıda insan hareketliliğinin olması, bu hareketliliğin hızlanarak devam etmesi, ev sahibi (karşılayan) devletin yakın dönemde mevcut bireysel sığınma prosedürlerini uygulayamayacak hale gelmesi" şartlarının gerçekleşmesi gerekmektedir (GİGM,2021c).

Kitlesel akınlara yönelik acil çözüm üretmek maksadıyla geliştirilen bir koruma biçimi olan geçici koruma, ülkemizin mevcut mevzuatında; 04 Nisan 2013 tarihli, 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu'nun 91'inci maddesinde ve bu maddeye dayanılarak çıkarılan 13/10/2014 tarihli, 2014/6883 sayılı Geçici Koruma Yönetmeliğinde aşağıdaki şekilde ele alınmıştır: "*(i)* Ülkesinden ayrılmaya zorlanmış, ayrıldığı ülkeye geri dönemeyen, acil ve geçici koruma bulmak amacıyla kitlesel olarak sınırlarımıza gelen veya sınırlarımızı geçen yabancılara geçici koruma sağlanabilir. *(ii)* Bu kişilerin Türkiye'ye kabulü, Türkiye'de kalışı, hak ve yükümlülükleri, Türkiye'den çıkışlarında yapılacak işlemler, kitlesel hareketlere karşı alınacak tedbirlerle, ulusal veuluslararası kurum ve kuruluşlar arasındaki işbirliği ve koordinasyon, merkez ve taşrada görev alacak kurum ve

kuruluşların görev ve yetkilerinin belirlenmesi, Bakanlar Kurulu tarafından çıkarılacak yönetmelikle düzenlenir".

6458 sayılı YUKK kanununa dayanan ve 22 Ekim 2014 tarihli Resmi Gazetede yayımlanmayı müteakip yürürlüğe giren Geçici Koruma Yönetmeliğine (GKY) göre geçici koruma: "Ülkesinden ayrılmaya zorlanmış, ayrıldığı ülkeye geri dönemeyen, acil ve geçici koruma bulmak amacıyla kitlesel olarak veya bu kitlesel akın döneminde bireysel olarak sınırlarımıza gelen veya sınırlarımızı geçen ve uluslararası koruma talebi bireysel olarak değerlendirmeye alınamayan yabancılara sağlanan korumayı" ifade etmektedir (GKY, Md.3).

2013 yılından daha önceki ulusal mevzuatta bulunmayan bir koruma türü olarak **İkincil Koruma** YUKK'un getirdiği yeni bir düzenlemedir. Buna göre; "mülteci veya şartlı mülteci olarak nitelendirilemeyen, ancak kaynak ülkesine veya ikamet ülkesine geri gönderildiği takdirde; ölüm cezasına mahkûm olacak veya ölüm cezası infaz edilecek, işkenceye, insanlık dışı ya da onur kırıcı ceza veya muameleye maruz kalacak uluslararası veya ülke genelindeki silahlı çatışma durumlarında, ayrım gözetmeyen şiddet hareketleri nedeniyle şahsına yönelik ciddi tehditle karşılaşacak olması nedeniyle kaynak ülkesinin veya ikamet ülkesinin korumasından yararlanamayan veya söz konusu tehdit nedeniyle yararlanmak istemeyen yabancı ya da vatansız kişiye, statü belirleme işlemleri sonrasında ikincil koruma statüsü verilmektedir." (YUKK, Md.63).

2.1.5. Yerinden edilme ve türleri

Göçmenler kendi iradeleriyle yer değiştirirken, bazı kişiler çeşitli zorlayıcı sebeplerle ikamet ettikleri evlerini terk etmek durumunda kalabilmektedirler. **Yerinden çıkarılan kişiler** (uprooted people)'in kapsamı; "topluluklarını terk etmek zorunda bırakılan kişiler, zulüm ve savaş yüzünden kaçan kişiler, çevresel felaketler yüzünden zorla yerinden edilen kişiler ve kendi yurtlarında hayatta kalamayacakları için başka şehirde veya yurtdışında yaşam kurmak zorunda kalan" kişilerden oluşmaktadır. Bu kavrama yakın diğer bir tanımlama ise **yerinden edilmiş kişi** (displaced person)'dir. "Kendisini mülteci yapabilecek korkular ya da tehlikeler dışındaki sebeplerle devletinden ya da toplumundan kaçan yerinden edilmiş kişiler genellikle iç çatışma ya da doğal veya insan kaynaklı afetler nedeniyle kaçmak zorunda kalmaktadırlar" (GTS, 2009:66-67).

Söz konusu kişiler coğrafi sınırlar çerçevesinde; ülke içerisinde ve dışında yerinden edilmiş kişiler olmak üzere iki gruba ayrılmaktadırlar. **Ülkesinde yerinden edilmiş kişiler** (Internally Displaced Persons/IDPs) **"**Özellikle silahlı çatışma, genel şiddet durumları, insan hakları ihlalleri veya doğal veya insan eliyle yaratılmış felaketlerin etkilerinden kurtulmak için mutad olarak ikamet ettikleri yerlerden kaçmaya zorlanmış veya kaçmak zorunda kalmış olan ve Devletlerin uluslararası olarak tanınan sınırlarını aşmamış olan kişi veya grupları" ifade etmektedir (GTS, 2009:15,60).

Bazen "de facto/fiili mülteciler" olarak da adlandırılan **ülke dışında yerinden edilmiş kişiler** (Externally Displaced Persons) ise; "zülüm, yaygın şiddet, silahlı çatışma durumları ve diğer insan yapımı felaketler nedeniyle ülkesinden kaçmak zorunda kalmış kişilerdir. Bu kişiler genelde toplu halde kaçmaktadırlar" (GTS, 2009:60).

Ülkemizde bulunan Suriyelilere sağlanan "Geçici Koruma Statüsünün" hukuksal alanda bir statü olup olmadığına dair tartışmalar devam etmektedir. Söz konusu statü; göç dalgalarının büyüklüğü, çözüm ihtiyacının ivediliği, sığınma sisteminin işletilmesindeki güçlükler, ekonomik ve siyasi nedenlerden dolayı, istisnai, pratik, tamamlayıcı ve geçici bir çözüm olarak üretilmiştir. "Geçici Koruma" altındaki SM'lere; "Açık sınır politikası ile ülke topraklarına kabul", "Geri gönderilmeme", "temel ve acil ihtiyaçlarının karşılanması" hakları sağlanmaktadır (GİGM, 2021d).

Büyük oranda zorunlu nedenlerden dolayı ülkemize giriş yapan ve ulusal mevzuat kapsamında geçici koruma altında bulunan Suriyeliler, çeşitli basın yayın organlarında, BMMYK rapor ve yazışmalarında mülteci olarak nitelendirilmektedirler. Mevcut hukuki statüleriyle (Geçici Koruma Altında Bulunan Yabancılar) tam olarak örtüşmemesine karşın, çalışmamızda da, kullanım kolaylığı, pratiklik ve standardizasyonu sağlamak maksadıyla Türkiye'deki Suriyeliler için "**Suriyeli Mülteci" (SM)** ifadesi kullanılacaktır.

2.2. Kuramsal Çerçeve

Kuramlar bir olayı ve değişkenleri arasındaki ilişkileri, doğruluğu genel kabul gören bilimsel kavram ve kurallar yoluyla tanımlayarak açıklamaktadırlar. Göçmen Girişimciliğine yönelik kuramsal arka planın ortaya konulması için göç ve göçmenlerin/mültecilerin girişimcilik davranışlarını açıklayan bazı yaklaşımların ve kuramların açıklanması gerekmektedir. Söz konusu yaklaşım ve kuramlar aşağıda ele alınmıştır.

2.2.1. Göç kuramları

Literatürde mevcut göç kuramlarının, göç olayının oluşum sürecini, nedenlerini ve özelliklerini, elde mevcut bilgiler doğrultusunda keşfetmeye, açıklamaya yönelik olarak geliştirildikleri görülmektedir. Çeşitli içsel veya dışsal nedenlerden dolayı ikamet edilen yerin değiştirilmesi olarak kısaca tanımlanabilecek göç olgusunda, göç hareketinin öznesi olan göçmen ile ait olduğu sosyal çevre ve ev sahibi toplum arasında, başka bir deyişle kaynak ülke vatandaşları ile ev sahibi toplum arasında çeşitli etkileşimler mevcuttur. Kaynak ülkeden gelen ve azınlığı teşkil eden kitle, ev sahibi toplum, bu topluma ait dil, inanç, kültür, değerler, tutumlardan oluşan kültürel ortama uyum sağlamada doğal bir güçlük ve ev sahibi toplum tarafından kabulde doğal bir dirençle karşılaşmaktadır. Söz konusu uyum sorunları birinci kuşak göçmenlerde daha belirgin olmakla birlikte ikinci nesil göçmenlerde de devam edebilmektedir. Göç sürecinde; kaynak ülkeden gelen alt kültür ile ev sahibi ülkede mevcut egemen kültürün karşılaşmasıyla yeni bir karma kültür oluşmaktadır. Söz konusu kültürün ve değişimin açıklanabilmesi için; yönetim/siyaset, coğrafya, psikoloji, sosyoloji, ekonomi bilimleri gibi birçok farklı bilim alanından bilgiye ihtiyaç duyulmaktadır. Disiplinler arası bir kavram olan göç olgusunun anlaşılabilmesi için çeşitli kuramsal yaklaşımlar geliştirilmiştir.

Göç kuramlarına yönelik başlıca sınıflandırmaların; göçün nedenleri/kaynağı, göç dalgalarının yönü, sürekliliği, zaman ve coğrafi yönden analizi, göç iş gücünün kullanımı ve göçmenlerin sosyo-kültürel uyumu, göç (öncesi, esnası ve sonrası) süreçleri kapsamında yapıldığı görülmektedir. Göçü bu alanlardan biri veya birkaçını ele alarak açıklamaya çalışan bazı kuramlar bulunmasına karşın, birbirini tamamlayıcı olan bu dört alanın tamamını açıklayan bir göç kuramı yoktur. Bazı yazarlar kuramların birbirinin tamamlayıcısı olmasının göçün disiplinler arası karakterini desteklediğini bazıları ise göçün tamamını açıklayan bir teori geliştirmenin gerekliliğini savunmaktadır (Massey ve ark. 1994, akt. Kurekova, 2011:3).

Disiplinler arası bir olgu olan göç kuramlarına ilişkin çalışan araştırmacıların da farklı alanlardan olduğu görülmektedir. Göç kuramlarıyla ilgili bilinen ilk bilimsel çalışma neoklasik ekonomi yaklaşımı kapsamında, coğrafya bilimcisi Ravenstein tarafından 1885 yılında gerçekleştirilmiştir. Bireysel göç kararının temelinde ekonomik refah seviyesini artırma isteği olduğunu belirten Ravenstein, Göç Kanunları "The Laws of Migration" adlı makalesinde İngiltere'de 1871 ve 1881 yıllarında gerçekleştirilen nüfus sayımı sonuçlarına

dair yaptığı analiz sonucunda göçün nedenlerini ortaya koymaya çalışmıştır. **Ravenstein'ın yedi temel kuralı**na göre; 1. Göçmenler kısa mesafeleri tercih eder, 2. Dışarıda kalan/yerleşen göçmenler kente doğru çekilirler. 3. Yayılma, çekilmenin tersi olmasına karşın birbirini destekler. 4. Dalgalar dengeleyici bir karşı dalga yaratır. 5. Uzağa gidenler daha çok sanayi/ticaret merkezlerini tercih ederler. 6. Kentliler kırsaldakilere göre daha az göçer. 7. Kadınlar erkeklere göre daha fazla göçer (Ravenstein, 1885:199). Günümüzde kitlesel ulaşım ve iletişim imkânlarındaki gelişmeler sonucu, söz konusu kuralların bir kısmı doğal olarak değişmiştir.

Göç kuramları; tarihsel süreçte ilk olarak **Neoklasik Ekonomi** çerçevesinde **Mikro** ve **Makro** yaklaşımlarla ele alınmıştır. Göçün sadece nedenlerini değil etkilerini de açıklayan neoklasik teoriye göre göç; psikolojik ve finansal fayda/maliyetlerin ekonomik ve rasyonel bir şekilde değerlendirilmesi sonucunda ortaya çıkan bir kavramdır (Todaro ve Smith 2006: 342).

Neoklasik ekonominin makro yaklaşımına göre; emeğe ilişkin arz ve talep farklılıkları yeryüzünde heterojen bir şekilde dağılmış durumdadır. Emek karşılığı alınan ücretlerin düşük olduğu ülkelerden, yüksek olan ülkelere doğru bir göç ve bu göçün sonucu olarak sermaye açısından zengin hedef ülkelerden, fakir olan kaynak ülkelere doğru bir sermaye akışı söz konusudur (Unat, 2002:6). Ücret farklılıklarını kişilerin göç hareketlerinin temel belirleyicisi olarak niteleyen bu yaklaşıma göre; "emek geleneksel sektörden, modern sektördeki daha iyi ücretli işlere göç eder ve göç hareketleri sermaye ve emeğin eşitsiz dağılımından kaynaklanır." Bauer ve Zimmermann (1999)'a göre; göç masraflarının karşılanması için, diğer ülkede en az %30 daha yüksek ücretli bir işin varlığı gerekmektedir. Göç grafikleri incelendiğinde göçün büyüme ile doğru orantılı olarak arttığı, ülke geliştikçe zamanla azaldığı, eğitim seviyesi ile göçün pozitif, yaş ile negatif yönde ilişkili olduğu bilinmektedir (İçduygu, 2014:36). .

Makro yaklaşımlar kapsamında Everett Lee tarafından 1966 yılında geliştirilen diğer bir kuram, **İtme-Çekme Kuramı**'dır. Lee, Ravenstein'ın çalışmalarından sonra yapılan araştırmalarda çoğunlukla göçmenlerin demografik özelliklerine ve göçmenden daha çok göçe odaklanıldığını ve göçmene dair diğer faktörlerin ihmal edildiğini savunmuştur. Lee'ye göre; itme ve çekme kuramına temel teşkil eden dört temel faktör: 1.Yaşanan yer ile ilgili faktörler, 2.Gidilecek yer ile ilgili faktörler, 3. Karşılaşılan engeller, 4. Bireysel faktörler olarak sıralanmıştır.

Yerleşik bulunulan yer ile gidilecek yerde olumlu, olumsuz ve nötr etkili faktörler mevcuttur. Olumlular çekme olumsuzlar itme etkisi yaratırlar. İtme ve çekme eylemleri sosyal bağlamlardan etkilenmekte, aynı zamanda kişisel ve görelidirler. Gidilecek ve bulunulan yerlere ait faktörlerin kendi içerisinde bir bütün olarak değerlendirilmesine ihtiyaç vardır. Göçü engelleyici faktörler ise; mikro (kişisel) ve makro (kişisel olmayanlar) olmak üzere iki boyutta da ele alınmakta ve göç üzerinde etkili olduğu ifade edilmektedir. Göç eden insanların sayısını, göçün hacmini etkileyen faktörleri; bölgesel ve beşeri farklılıkların çokluğu, göç yolculuğunda karşılaşılan engeller, ekonomideki dalgalanmalar, zaman ve gelişmişlik faktörleri olarak özetlemiştir. (Lee,1966:52) Lee'nin itme-çekme kuramıyla ortaya koyduğu faktörlerin etkisi göç için hala kısmen belirleyici olmakla birlikte, göç olgusu giderek daha çok faktörlü (faktör etkileri daha zor hesaplanabilir) ve disiplinler arası bir hal almıştır.

Neoklasik ekonominin mikro yaklaşımı ise, makro kuramların aksine göç olgusunu açıklamada etkili olan bireysel faktörleri incelemektedir. Bu kurama göre bireyin kişisel tercihleri sonucunda kendisine daha yüksek kazanç sağlayan ülkelere doğru bir göç söz konusudur (Unat, 2002: 6,7). Borjas ve Todaro'nun 1960'lı yıllarda geliştirdiği neoklasik ekonominin mikro kuramına göre göç kararı, yeterli serbesti ve bilgiye sahip olan bireylerin yaptıkları bir çeşit maliyet etkinlik analizi sonucunda alınmaktadır. Ancak bazı araştırmacılara (Gurak ve Cases, 1992) göre; göç kararı alırken göçmenler yeterli özgürlük ve bilgiye sahip değildirler, göç hareketi ve sonrasında çeşitli engeller ve güçlüklerle karşılaşmaktadırlar. Göçmenler söz konusu engel ve güçlükleri "kültürel sermayeleri (kendi durumlarına ve bununla nasıl baş edeceklerine ilişkin kolektif bilgi) ve sosyal sermayeleri (göç ve cemaat oluşumu sürecini düzenleyen toplumsal ağlar)" ile aşmaktadırlar (akt. İçduygu, 2014:36-37).

Neoklasik ekonominin mikro ve makro kuramlarının; göçmenlerin karşılaştıkları güçlükleri, göç kararına etki eden ağları ve diğer faktörlerin etkisini açıklamada yetersiz kalması üzerine 1980'li yıllarda **yeni ekonomi kuramı** (New economics theory of migration) geliştirilmiştir. Stark (1984) tarafından geliştirilen bu kurama göre; göç kararında birey, ücret farklılığın ötesinde, hane halkının elde edeceği fayda ve riskler, kaynak ülke piyasalarındaki dengesizlikler, diğer hanelere göre sahip olunan göreceli yoksunluklar da önemli bir rol oynamakta (diğerlerine göre daha güç durumdaki ailelerin göç etme olasılığı daha yüksektir.) ve bu karara bireyin ilişki içerisinde olduğu topluluklar

da etki etmektedir. Bu kuramda; göçün nedenleri ve sonuçlarına ilişkin deneysel çalışmalar analitik bir şekilde ilişkilendirmekte, ayrıca, hane halkının iç bağımlılığı konseptini ve riskin çeşitlendirilmesini destekleyen gelir düzeyi temel alınmaktadır (Taylor 1999). Göç kararını sosyal bir seçenek olarak gören bu kuram (Faist 2000), hane halkı dinamikleri üzerinde yeterince durmamak ve geleceğe fazlasıyla yönelik olması yönüyle eleştirilere maruz kalmaktadır (akt. İçduygu, 2014:37).

Söz konusu mikro ve makro kuramlar; güvenlik kaygısı ve zorunluluklardan dolayı ülkemize sığınmak durumunda kalan Suriyelilerin göç hareketlerini tam olarak yansıtmamakla birlikte, mültecilerin kalış sürelerinin uzaması, geri dönme niyetlerindeki zayıflama, artan ekonomik katılımları ve Türkiye'deki şehirlere dağılımları incelendiğinde, ekonomik faktörlerin ağırlık kazandığı bir uyum/dönüşüm süreci yaşanmaya başlandığı değerlendirilmektedir.

Beşeri Sermaye Kuramı (Human Capital Theory), bireyin sosyo-demografik özelliklerini (yaş, eğitim, yetenekler vb.) mikro seviyede göçün temel belirleyicileri arasına dâhil ederek neoklasik çerçeveye katkıda bulunmuştur (Sjaadstad,1962). Söz konusu yaklaşımda, birey göç kararı alınırken kendi özelliklerinin yanı sıra, göç mesafesini, göç etmenin tüm psikolojik ve sosyal maliyetlerini de dikkate almaktadır (akt. Bauer ve Zimmerman, 1999:15).

Sosyolog Stouffer (1940:846) tarafından Clevland şehrindeki nüfus ve taşınma istatistikleri baz alınarak geliştirilen **Kesişen Fırsatlar Kuramı**na (intervening opportunities theory) göre "mesafe, göç edilecek yerdeki imkânlar ve imkânların miktarı göç kararını etkilemekte ve özellikle göç mesafesinin kısalığı ile iş olanaklarının çokluğu belirleyici olmaktadır" (akt. Çağlayan, 2006:78). Kuramda belirtilen; göç mesafesinin uzunluğunun göç sırasında karşılaşılacak engellerin sayısını artıracağı varsayımı günümüzde ilerleyen teknolojiye paralel artan ulaşım imkanları ve nitelikli iş gücünün yer değiştirmesini kolaylaştıran ikili anlaşmalar sonucunda önemini yitirdiği değerlendirilmektedir.

Selznick, (1949) tarafından gündeme getirilen **Kurumsal Kuram**a (Institutional Theory) göre örgütlerin etkin ve verimli olmalarının yanı sıra kurumsal çevrede gördükleri kabul oranı, sosyal çevredeki kural, değer ve normlara uyumları hayati öneme sahiptir. Uluslararası göç sürecinde ise; sermaye yoğun ülkelere doğru artan talep, göç akımlarını

denetlemeye yönelik güvenlik güçlerinin yaptığı kontroller, söz konusu talebin yasadışı vize, belge, doküman sağlama, kaçak sınır geçişleri yoluyla karşılayarak yüksek kar etmek isteyen insan kaçakçılığı örgütlerinin ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Göçmenlere destek veren bazı STK'lar ise göçmenlerin gelişmiş ülkelere geçişlerini kolaylaştırmaya yönelik ücretsiz hukuki danışmanlık ve müracaatlarda aracılık hizmeti vermektedirler. **Yeni Kurumsal Kuram**; meşruiyet kazanmış kurumların bireylerin davranışlarını belirlemede anahtar rol oynayacağını varsaymaktadır (Unat 2002:20-21).

Göçü, iş gücü arzı ve talebine odaklanarak açıklayan Piore (1979) tarafından geliştirilen **İkili İşgücü Piyasası Kuramı**na (Dual Labor Market Theory) göre; göç hareketlerinin kaynağı, hedef ülkelerin kaçınılmaz ve kronik düşük ücretli işgücü ihtiyaçlarıdır. Gelişmiş hedef ülke iş piyasaları; vasıflı, sendikalaşmış yerli işçilerin yer aldığı "sermaye yoğun" ve vasıfsız göçmenlerin düşük ücret ve zor çalışma koşullarında bulundukları "emek yoğun" olmak üzere "iki katmanlı" bir yapıya sahiptir (İçduygu, 2014:37-38).

Ülkemizde 1980'lerden itibaren yaşanan iç göç sonucu; inşaat, tarım gibi emek-yoğun sektörlerde yoğun olarak bulunan Kürt kökenli işçiler yerlerini önemli oranda Suriye'den gelen vasıfsız işgücüne bırakmakta ve kendilerinin aynı sektörde daha yüksek pozisyonlarda istihdam edilme oranları artmaktadır (Çetin, 2016:1001).

Temelleri Gunnar Myrdal (1957) tarafından ortaya konulan ve Douglas Massey (1990) tarafından geliştirilen **Birikimli Nedensellik Kuramında** (Cumulative Causation Theory) tek başına sonuca ulaşamayan hareketlerin, birden fazlasının birleşimiyle bir sonuca ulaşmaları söz konusudur. Göç sistemleri teorisi ile benzerlikleri bulunan bu kurama göre göç; kendiliğinden devam etme ve sürdürülme dinamiklerine sahip bir kavramdır. Göçün en önemli faktörleri; başta ağlar olmak üzere, göç kültürü, beşerî sermayenin dağılımı ve göçmenler tarafından belirli işlerin sahiplenilmesidir. Unat'a (2002:37) göre; her göç dalgası müteakip göç etme kararının verileceği toplumsal çerçevede değişiklik meydana getirmektedir ve göç üzerinde birikimsel etkileri olan başlıca sekiz sosyo-ekonomik faktör "Göç ilişkiler ağının yaygınlık ölçüsü, gelir bölüşümü, toprak bölüşümü, tarımın örgütlenme biçimi, kültür ve insan sermayesinin bölgesel dağılımı, çalışmanın toplumsal anlamı, üretim yapısı" olarak sıralanmıştır.

1960'lı yıllardan itibaren tartışılmaya başlayan Marksist yaklaşımlar kapsamında ise göç; gelişmiş kuzey/merkez ülkeler ile az gelişmiş (sömürge) güney/çevre ülkeler arasında yaşanan kapitalist bir harekettir (Portes ve Walton, 1981:138). Samir Amin, Immanuel Wallerstein, Andre Gunder Frank gibi düşünürler tarafından savunulan ve aynı zamanda "Bağımlılık Okulu" olarak da adlandırılan **Merkez Çevre Kuramı**nda (center-periphery theory) "kapitalizm sonucu elde ettikleri üretim ve rekabet avantajlarını korumaya çalışan merkez ülkeler ile bu ülkelere ucuz işgücü ve ham madde sağlayarak daha iyi bir konuma gelmeye çalışan çevre ülkeler arasında karşılıklı bağımlılık" söz konusudur (Çağlayan, 2006:80).

Literatürdeki gelişmeler ışığında merkez-çevre kuramını yeniden yorumlayan Wallerstein (1974) tarafından geliştirilen bir diğer makro yaklaşım olan **Dünya Sistemleri Kuramı**na (World Systems Theory) göre ekonomi piyasaları; sermaye ve emek yoğun ya da merkez-çevre ikili bölümlenmelerinin ötesinde pek çok faktörden etkilenmektedir. Bu kuramda göç faktörleri dünya pazarlarındaki yapısal değişiklikler ile ilişkilendirilmekte, ayrıca göç; küreselleşme, ekonomilerin artan bağımlılıkları ve yeni üretim yöntemlerinin doğmasının bir fonksiyonu olarak ele alınmaktadır (Massey ve ark. 1993:445-450).

"Dünya sistemleri kuramına göre uluslararası göç, kapitalist gelişmenin neden olduğu kopma ve yer değiştirmelerinin doğal sonucudur. Kapitalist ekonomi Batı Avrupa, Kuzey Amerika ve Japonya'daki merkezlerden giderek daha geniş halkalar hâlinde yayıldıkça dünya nüfusunun giderek büyüyen kısmı dünya pazar ekonomisine dâhil edilmektedir. Çevre bölgelerdeki toprak, hammadde ve emek dünya pazarlarının denetimi altına girdikçe göç akımları oluşmakta, bunların önemli bir kısmı dış ülkelere doğru yönelmektedir" (Abadan-Unat, 2002, 15 akt. Çağlayan, 2006:80).

Günümüzdeki göç çalışmalarına önemli katkı sunan araştırmacılardan Petersen'a göre; makalesini yayınladığı 1958 yılına kadar olan çalışmalar, uluslararası göç ve belirli bir dönem veya ülkeyi kapsayacak şekilde göçle ilgili analizlerden ziyade tanımların yapılmasına yöneliktir. Peterson yaptığı çalışmada Fairchild'ın (1925) tipolojisini geliştirmeye çalışmıştır. Fairchild (1925) sık kullanılan genel göç tipolojisinde kültürler arası fark ve göç hareketinin karakteri, boyutları belirleyicidir. Bu tipolojide üst kültürden alt kültüre yönelen barışçıl hareketler sömürgeleştirme, (colonisation) saldırgan hareketler fetih, (conquest) altkültürden üst kültüre yönelen saldırgan hareketler istila, (invasion) birbirine yakın seviyedeki kültürler arası hareketler ise göç (immigration) olarak

tanımlanmaktadır. Peterson, (1958) yaptığı sınıflandırmada göçleri; ilişkinin kaynağı (kişinin kendisi, toplum, doğa, devlet), güdüleyen nedenleri (coğrafi nedenler, göç politikaları, toplumsal hareketler, beklentilerdeki artış) boyutlarına göre beş ana sınıfa ayırmıştır: **Peterson'ın Beş Göç Tipolojisi**nde göçler; 1. Geleneksel, doğal olaylar ve etkiler altında gerçekleşen ilkel (primitive) göçler, 2. Göçmenlerin isteği dışında gerçekleşen zorunlu (forced) veya 3. Karar vermede göçmenlerin kısmi, devletin ise güçlü etkisinin bulunduğu yönlendirilen (impelled) göçler, 4. Göçmenin hür iradesi ve tercihiyle gerçekleşen serbest (free) göç, 5. Ulaşım imkânlarındaki gelişmeler ve öncü göçmenlerin kurdukları göçmen ağları ile tetiklenen kitlesel (mass) göçler olarak sınıflandırmıştır (akt. Çağlayan, 2006:75-77). Suriye kriziyle 2011 yılında başlayan göç hareketinin başlangıçtaki zoraki ve kitlesel niteliklerini günümüzde büyük ölçüde yitirdiği değerlendirilmektedir.

Kapsayıcı bir yaklaşım olan **sistem anlayışı** ile uluslararası ilişkiler çerçevesinde, Afrika kıtasında kırsaldan şehirlere yapılan göçü inceleyen Mabogunje (1970:4) tarafından geliştirilen **Göç Sistemleri Kuramı**nda; göç süreci öncesi aralarında sömürgecilik, politik, ekonomik, güvenlik vb. ilişkiler bulunan iki veya daha fazla ülkenin kendi aralarında bir göç sistemi oluşturması söz konusudur. Cezayir-Fransa ve Türkiye-Almanya arasında 1960'lardan itibaren yaşanan göç örneğinde olduğu gibi, bu kuramda; hedef ve kaynak ülke yönetimleri/vatandaşları arasında tarihsel süreç içerisinde bir ilişki ağı oluşmaktadır.

Son 20 yılda artan küreselleşmeye paralel olarak uluslar ötesi sosyal alanları kavramsallaştıran **uluslar ötesi göç teorisi** geliştirilmiştir. Bu teori göçün nedenlerine odaklanmaktansa, birbirine bağlı olan ve kaynak ve ev sahibi ülkelerin politik, ekonomik, sosyal, kültürel çevrelerine aktif bir şekilde katılım sağlayan çoklu göçmen formlarını vurgulamaktadır (Bretell ve Hollifield 2008; Portes 2001 akt. Kurekova, 2011:11). Ev sahibi ülkeye göç ve entegrasyondaki yeni gerçeklikler ile sosyoekonomik gelişim arzulayan göçmenler tarafından yaratılan politik sınırlar ötesindeki yoğun ağların gelişimi araştırılmaktadır. Göç hareketi yerine, mikro düzeyde göçmen üzerine odaklanan teoride ev sahibi ülkede göçmenlerin sahip olduğu, aile, arkadaşlar, yakınlar ve soydaşlarından oluşan sosyal çevreleri zaman içerisinde büyümekte, diğer sosyal ağlar ile bağlantı kurmaktadırlar. Ayrıca göçmen ilişki ağları sahip oldukları tecrübeleri yeni gelen gruplara aktararak göç dalgalarının devamını sağlamada önemli bir rol oynamaktadırlar. Göçmen ilişkiler ağı yeni katılanlara sağladığı maddi, sosyal ve duygusal desteğin yanı sıra ev

sahibi toplum ile uyumu hızlandırabileceği gibi, sadece kaynak ülkeye ait etnik sosyal çevre ile yetinilerek, ev sahibi toplum ile iletişimin azaltılması uyumu geciktirici, engelleyici etkilere de sahiptir.

2.2.2. Mülteci kuramı

Bazı araştırmacıların kategorizasyon politikasına (Crosby, 2006) karşı olmalarına rağmen, mülteci göçünü anlaşılması için çeşitli kuramlar kullanılmaktadır. Doğrudan göç kuramları arasında zikredilmemekle birlikte, göç olgusunu açıklayan önemli kuramlardan birisi de mülteci kuramıdır. Bu kapsamda Kunz (1973, 1981) tarafından geliştirilen Kinetik Mülteci Modeli, mültecilerin yer değiştirmelerine yönelik önemli öngörüler sağlamaktadır. Kunz'a göre, mülteciler için göç ve yerleşim süreci hazırlıklı/proaktif (anticipatory) ve akut (acute) mülteci hareketlerinden oluşmaktadır (Collins 1996). Tehlikeleri önceden sezen ve kendilerini almaya hazır bir ülke bulunca hemen harekete geçen proaktif mülteciler genelde aileleriyle hareket ederler, kaynaklarını beraberinde götürürler ve yeni bir hayat için daha hazırlıklıdırlar. Akut mülteci hareketinde ise, kısa süre içerisinde, hazırlık yapılmadan ve hayatta kalmaya dayalı zorunlu bir hareket söz konusudur (Kunz, 1981). Yolculuk esnasında travmatik olaylara maruz kalabilen mülteciler, sığınılacak ülkeye vardıklarında, geri dönme, kalma veya farklı bir ülkeye yerleşme kararı ile karşı karşıya kalırlar. Kunz, bu kuramındaki proaktif ve akut mülteci sınıfladırmasına, çoğunluk tanımlı (majority-identified), olay bazlı (event-related) ve kendine yabancılaşmış (self alienated) alt gruplarını eklemiştir (Collins 1996). Paludan ise (1974), mülteci kuramsal çerçevesine yeni ve geleneksel mülteci yaklaşımını getirmiştir. Çoğunlukla ev sahibi ülkeden daha düşük ekonomik gelire sahip ülkelerden gelen yeni mülteciler, ev sahibi ülkelerinden kültürel ve etnik olarak oldukça uzak ve farklıdırlar ve dayanışma sağlayabilecekleri etnik grupları zayıftır. Kültürleşme ve yerleşmede çeşitli sorunlar yaşarlar. Geleneksel mülteciler ise ev sahibi topluma kültür ve etnisite bağlamında daha yakın, benzer gelişmişlik düzeyindeki ülkelerden gelen, ev sahibi ülkeye uyumlarını kolaylaştıracak, hızlandıracak etnik ağlara sahip olan mültecilerdir. Çoğunluk tanımlı mülteciler, kaynak ülkelerindeki sosyal ve politik gelişmelere muhalif olanlardan (Collins, 1996) oluşurken, olay bazlı mülteciler, etnik gruplarının maruz kaldıkları yüksek ayrımcılık nedeniyle, kendine yabancılaşmış mülteciler ise çeşitli bireysel nedenlerden dolayı ülkelerini terk etmektedirler (Akt. George, 2010:380). En üstte "yeni" ve "geleneksel" olmak üzere ikiye ayrılan mülteci kavramı, ikinci alt grubunda "hazırlıklı" (anticipatory) ve "akut" olmak üzere ikiye, üçüncü alt grubunda ise "çoğunluk tanımlı",

“olay bazlı” ve “kendine yabancılaşmış” olmak üzere 3’e ayrıldığında, toplam 12 farklı mülteci sınıflandırması ortaya çıkmaktadır. Mülteci tipolojisinin çeşitliliğine karşın, mültecilerin yaşadıkları travmalar ve onların uzun süreli etkileri mülteci kuramının temelini oluşturmaktadır.

2.2.3. Ağ (Network) kuramı

Bireyin içerisinde yerleşik bulunduğu aile, akraba, arkadaş ve diğer gruplardan oluşan ağların, göç sürecinde önemli bir yeri vardır. Tilly (1990:79) ağların bu önemini; ‘**göç eden insanlar değil, ağlardır**’ şeklinde vurgulamıştır. Yukarıda açıklanan neoklasik ekonominin mikro yaklaşımı, yeni ekonomik kuram, birikimli nedensellik kuramı, Petersen’in beş göç tipolojisi ve göç sistemleri yaklaşımları, ağları kendi yaklaşımlarına göre kısmen ele alan kuramlardır. Aşağıda ise öncelikle, ağ kavramının içinde yer aldığı geniş çerçeve olan ağ kuramına özet olarak değinilecek ve müteakiben göç ile ağların etkileşimini açıklayan göç ağları kuramı daha ayrıntılı bir şekilde ele alınacaktır.

Siyaset, ekonomi, yönetim, sosyoloji, psikoloji, fizik vb. pek çok alanda kullanılarak disiplinler arası bir şekilde kavramlaşan ağ kuramı yazında; network, şebeke, ilişki ağı, sosyal ağ veya ağbağ kuramı şeklinde adlandırılabilmektedir. Teorik Fizikçi Schirmer’e göre **ağ kuramı**; bir ağı oluşturan varlıkların (aktörler veya kaynakların) etkileşimini incelemektedir. Bu kuramda birden fazla sayıdaki kişi/bileşen bir çeşit bağ ile birbirlerine bağlıdır (Schirmer, 2019).

1980’li yıllardan itibaren akademik dikkatin odaklandığı bu kuram; ağ yapıları içerisinde hangi tür ilişkilerin bireysel ve örgütsel bazda daha yüksek fayda getirecekleri, sosyal sermaye olabileceklerine yönelik katkı sunmaktadır. Bu kuram çerçevesinde ilk olarak Polanyi (1944) tarafından öne sürülen ve Granovetter’in (1985) geliştirdiği **sosyal yerleşiklik iddiası**nın temelinde, ekonomik temelli davranışın sosyal ilişkilerin etkisi altında gerçekleştiği ifade edilmiştir. Ağ haritasının merkezinde bulunma ölçütü olan **merkezilik**, daha fazla bilgiye daha hızlı ulaşımı sağlamaktadır. Güvene dayalı yakın ilişkiyi ifade eden **güçlü bağlar**ın daha yüksek bir sosyal sermaye/ticari işbirliği sağlayacağı (Gargiulo ve Benassi, 2000:184) öne sürülürken, Granovetter (1983:209), daha fazla sayıda köprü kurabilen **zayıf bağlar**ın, bireylerin kendi sosyal çevrelerinin ötesindeki kaynak ve bilgilere erişmesine imkân verdiğini belirtmiştir (akt. Sözen ve Gürbüz:321-335).

Göçmen girişimciler grubundaağın önemi; ağın hacmi (aktörlerin sayısı), aktörler arası karşılıklı bağlılığın derecesi ve iletişim sıklığıyla (Allen, 2000; Sequeira ve Rasheed, 2006) ölçülürken Burt (1992) tüm ağlarda oluşan **yapısal boşlukları** birbirine bağlayan/aracılık eden (köprü kuran) aktörlerin, gruplar arası etkileşimi sağlayacak bilgiye erişme ve kontrol edebilme yeteneklerinin önemini vurgulamıştır (akt. Chrysostome ve Arcand, 2009:9).

Göçmen/Mülteci Ağları ile etkileşimde bulunan teorilerden biri olan **yapılaşma kuramı**nda (structuration theory) eylemlilik/insan eylemi ve yapı arasında bir ilişki vardır. Yapısalcılık ve bireyciliğin dogmacılığına karşı çıkan Giddens'in önerdiği yapılaşma kuramında özet olarak: aktörler yapının bağlamına göre karar alarak harekete geçerler. Yapı (sosyal sınıf, topluluk, cinsiyet, yetenekler, din vb.) da bireylerin kararları/davranışlarından etkilenir. (Giddens, 1984:219).

Yapı, kurallar ve kaynaklardan oluşur. Bir ağda mevcut kaynaklar sosyal sermaye olarak da adlandırılmaktadır. Mültecinin bu ağ kaynaklarından faydalanma derecesi, göçmen/mülteci bireysel yetenekleri, özellikleri, beşeri sermayesinden etkilenen eylemselliği ile bağlantılıdır. Sahip olunan sosyal ağlar/sermaye, beşeri sermaye ve yetenekler, sınırlayıcı veya aktive edicidir. Sosyal bağların yer aldığı yapı olumlu etkiler yaratabileceği gibi karşılıklı yükümlülükler ve yapının sınırlamaları sonucunda uyum/entegrasyonun azalması gibi negatif sonuçlara neden olabilmektedir (Giddens, 1984, akt. Verkroost, 2019:17). Dâhil oldukları ağlar (etnik grup) mültecilere destek sağlarken, aynı zamanda ev sahibi topluluk ağları ile etkileşimlerini sınırlayarak, sosyal uyumu geciktirmektedirler.

2.2.4. Göç kapsamında ağ kuramı (göç/göçmen ağları kuramı)

Yukarıda açıklanmakta olan ve Magobunje (1970) öncülüğünde geliştirilen göç sistemleri teorisi ile ilişki içerisinde bulunan ağ kuramına göre göç; kaynak ve hedef ülkelerin sosyoekonomik, kültürel, kurumsal koşullarını etkileyerek değiştirmektedir. Göç sistemleri daha ziyade coğrafya orijinli olmasına karşın ağ kuramı sosyolojik ve antropolojik bir derinliğe sahiptir (Castles ve Miller 2009). Ağ kuramı, göçmen olan ve olmayanlar arasındaki bireysel ilişkilere odaklanırken, göç sistemleri teorisi daha ileri giderek göçün, kaynak ve hedef ülkelerdeki tüm sosyal, gelişimsel yapıları yeniden şekillendirdiğini vurgulamaktadır (de Haas 2008). Bazı durumlarda iki ülke arasındaki gelir farklılıkları kaybolsa veya göçü önleyici politik tedbirler alınsa dahi göçün devam

ettiği görülmektedir. Bu durum büyük ölçüde zaman içerisinde kurumsal çerçeve haline gelen (Faist 2000) **göçmen ağları**ndan kaynaklanmaktadır (akt. Kurekova, 2011:10).

Göç hareketi yerine, mikro düzeydeki göçmen üzerine odaklanan **göçmen ağları kuramı**na göre, ev sahibi ülkede göçmenlerin sahip olduğu, aile, arkadaşlar, yakınlar ve soydaşlarından oluşan sosyal çevreleri zaman içerisinde büyümekte, diğer sosyal ağlar ile bağlantı kurmaktadırlar. Ayrıca göçmen ilişki ağları sahip oldukları tecrübeleri yeni gelen gruplara aktararak göç dalgalarının devamını sağlamaktadırlar. Hedef ülkeye ilk göçen gruplar, sonradan gelecek grupların göç maliyetini azaltmakta, onların iş, barınma, sağlık ve eğitim gibi ihtiyaçlarının karşılanmasında yardımcı olmakta, ev sahibi ülke hakkında bilgi ve tecrübelerini aktararak yerel toplum ile uyumsuzluk riskini azaltıcı destek sağlamaktadır (Massey ve ark. 1993:449).

Unat da (2002:19,20) benzer şekilde, iki ülke arasındaki göçmen ilişki ağları bir kez örüldükten sonra, göçün sistematik bir şekilde kendiliğinden devam edeceğini (self perpetuating process veya dalga etkisi/ripple effect), ağların göç hareketini özendirmek, teşvik etmek suretiyle göç etme arzusunu yaygınlaştıracağını, aile birleşimine yönelik politikaların göçmen ilişkiler ağlarını güçlendireceğini, alınacak güvenlik/politik tedbirlerin göçü önlemek için yeterli olmayacağını, mülteciler/göçmenler tarafından kurulan ağların ev sahibi ülkeye müteakip göçleri kolaylaştıracağını ve sürdüreceğini savunmaktadır.

Yukarıda açıklanan göçmen ağları kuramı, 2011 yılından itibaren devam etmekte olan SM göçünü açıklayıcı niteliktedir. SM'lerin sistematikleşen ulus ötesi ilişkilerinin, Türkiye tarafından alınan sınırlayıcı güvenlik ve yasal tedbirlere karşın devam ettiği ve göçün devamlılığının önlenemediği görülmektedir. Ülkemizdeki toplam SM miktarı; artan doğum oranı, aile birleşmeleri ve iki ülke arasındaki yasal ve yasal olmayan geçişler nedeniyle, 2011 yılından itibaren her geçen yıl sürekli bir artış göstermiştir.

Sınır Fiziki Güvenlik Sistemleri Projesi kapsamında 2016 yılından itibaren büyük ölçüde tamamlanan (911 kilometrelik modüler beton duvar inşası) ve düzensiz göçe ilişkin yasal tedbirler yasadışı/düzensiz göçün önlenmesine katkı sağlamış olmakla birlikte durdurabilmiş değildir. Ülkemiz sınırlarına yasadışı yollardan giriş yaparken yakalanan Suriye uyruklu şahıs sayısı 2018 yılında 34.053 iken 2019 yılında %62 artarak 55.236'e yükselmiştir. (GİGM, 2020a). 2020-2021 yıllarında koronavirüs tedbirlerinin etkisiyle

azalan rakamlar, aşı uygulamalarının getirdiği göreceli normalleşme sonucunda tekrar yükselişe geçmiştir. Yasadışı sınır geçişlerinde yakalanamayan SM miktarı resmi olarak açıklanmamakla birlikte yakalanan miktarın ortalama iki katı kadar olduğu tahmin edilmektedir. SM'lerin yanı sıra çatışmaların devam ettiği İdlib ve ABD'nin çekilmesi sonrası Taliban'ın yönetimi ele geçirdiği Afganistan başta olmak üzere Türkiye istikametine düzensiz göçün devam etmesi beklenmektedir.

2.2.5. Göçmen ve mülteci girişimciliğine dair kuramsal açıklamalar

Literatürdeki araştırmaların çoğunda göçmenler incelenirken düzenli, düzensiz, ekonomik, zorunlu göçmenler, mülteciler gibi farklı gruplar arasındaki ayrım gözetilmeksizin tamamının tek bir kategoride ele alındığı görülmektedir. Ancak, göçmenler homojen bir grup değildir. Göç ağları kapsamında göçmen ve mülteci girişimciliğinin ele alındığı çalışmamızın odağında bulunan "mülteciler" ile en sık rastlanan göçmen tipi olan "ekonomik göçmenler" arasındaki temel fark; ekonomik göçmenlerin isteğe bağlı, mültecilerin ise zorunlu nedenlerden dolayı göç hareketine başlamalarıdır. "Göçmen" olgusu "mülteci"yi kapsayan daha geniş bir kavram olmakla birlikte mültecileri göçmenlerden ayıran önemli farklılıklar mevcuttur. Özellikle göçmenler ve mülteciler arasındaki farklar girişimcilik bağlamında ele alındığında; mültecilerin zorunlu nedenler göçmenlerin ise tercihleri doğrultusunda göç hareketine başladıkları, mültecilerin göç için hazırlık yapmaya fırsat bulamadıkları, göçmenlere oranla göç öncesi ve esnasında daha fazla travmatik olaylarla karşılaştıkları, kaynak ülkelerinden ve ağlarından göçmenlere oranla daha az destek alabildikleri (Wauters ve Lambrecht 2008:897-898, Gold, 1988, 1992) tespit edilmiştir. Göçmenlere göre daha dezavantajlı pozisyonda bulunan, girişimcilik ve entegrasyon süreçlerinde daha çok güçlükle karşılaşan mültecilerin göçmenlerle aynı kategoride değerlendirilmemeleri ve mültecilere yönelik araştırma sayısını artırılmasına ihtiyaç duyulmaktadır (Cortes, 2001:465).

Yazın araştırmalarının çoğunda; göçmen girişimciliğinin ve sosyo-ekonomik entegrasyon arasındaki bağın hala deneysel olduğu, mevcut teorilerin çoğunun göç çalışmaları ve girişimcilik kapsamında geliştirildiği görülmektedir. Peroni ve ark., (2016:649) yürüttükleri araştırmada; göçmenlik ve girişimci katılım arasındaki ilişkiyi iki grup halinde ele almışlardır. İlk grup bu ilişkiyi açıklamada göçmenin kendilerine özgü

kişisel özelliklerini, diğeri ise ev sahibi ülkenin kurumsal ve kültürel çevresini esas almaktadır.

Birinci grupta Dezavantaj teorisi ile beşeri sermaye kuramı ile etkileşimde olan, aracı azınlık ve etnik enklav teorileri bulunmaktadır. **Dezavantaj yaklaşımı**na göre göçmenler, karşılaştıkları iletişim/dil, eğitim, düşük maaşlı işler, kariyer imkanının azlığı, karşılaşılan ayrımcılık vb. (Light 1979; Clark ve Drinkwater 2000; Volery, 2007:33) sorunlar nedeniyle kendi işletmelerini kurmaya yönelmektedirler. 1970'lerde geliştirilen **aracı azınlık teorisi**ne göre; göçmenlerin yoğun oldukları bölgelerde, pazar aktörleri arasındaki aracılar örneğinde olduğu gibi; kredi sağlayıcılar, kira toplayıcıları, komisyoncu "aracılar" mevcuttur (Nestorowicz, 2012). Bu model; göçmen ve ev sahibi toplum arasında, çatışma ve ekonomik başarıya bağımlılık arasında simbiyotik bir denge olduğunu öngörür (Aldrich ve Waldinger 1990). Etnik enklav teorisinde ise ev sahibi ülkede göçmen enklavları mevcuttur. Göçmenlerin, aynı etnik grup üyelerinin bulunduğu yerlerde, yeni bir işletme açmaları daha yüksek fırsatlara sahip olmasını esas alır. Ayrıca; grup içi dayanışma, paylaşılan değerler, normlar ve tutumlar, enklavlardaki girişimci insiyatifleri destekler (Auster ve Aldrich 1984; Zhou ve Logan 1989). Enklavların oluşumunu destekleyen koşullar ve sosyal kabullerine ilişkin olarak bazı araştırmalar yapılmıştır. Ekonomik enklavların oluşumunda; göçmen ağ ve bağlantıları yoluyla başlangıç sermayesine erişim ve enklava düzenli iş gücü akımının önem kazandığı görülmüştür (Portes ve Jensen 1989). Yine de enklavların yerleşik toplumdan ayrı olmaları (Sanders ve Nee 1987; Waldinger 1993; Light ve ark., 1994) çatışma ihtimalini artıran bir faktördür (akt. Peroni ve ark., 2016:641).

İkinci grup teoriler arasında; göçmenlerin bireysel özellikleriyle, misafir pazar ve toplumların özellikleri ve kurumları arasındaki ilişkiye odaklanan kültürel, interaktif/etkileşim ve karma yerleşiklik kuramları bulunmaktadır. Kaynak ülkeye bağlı sosyal ağların rolünü açıklayan **kültürel yaklaşım**a göre; göçmenler ait oldukları kaynak ülkenin kültürel özelliklerini taşırlar, serbest meslek kültürünün ağırlıkta olduğu kültürlerden/gruplardan gelenlerin serbest girişimci olarak kendi işyerlerini kurma oranlarının daha yüksektir (Hofstede 2007; Chrysostome 2010). Beşeri sermaye yaklaşımını da destekleyen kültürel yaklaşımda ağların göçmenlere iş gücü, sermaye, bilgi ve aile desteği gibi bir işi başlatmak için gerekli kaynakları sağladığı varsayılmaktadır. (Sanders ve Nee 1996; Basu ve Altinay 2002). Waldinger ve diğerleri (1990) tarafından

öne sürülen **etkileşimli (interaktif) model**de; göçmenlerin girişimci katılımı; göçmenlerin kendi kaynakları ile toplumların fırsat yapılarının bir bileşimi olarak görülmektedir. Seri üretim ve dağıtım gerektirmeyen etnik malların pazar koşulları tarihsel süreç içerisinde şekillenmektedir. Bu koşullar "etnik stratejiler" olarak adlandırılan (Volery 2007) girişimci inisiyatife doğru göçmen karakteristiklerinin hareketliliğine müsaade etmektedir (akt. Peroni ve ark., 2016:642).

Granovetter'in (1985) ekonomik hareketlerin yerleşikliği üzerine yazısından bu yana, yeni ekonomik sosyolojinin analitik araçları ve sosyal ağlar yoluyla elde edilen sosyal sermaye kaynakları, göçmen işletmeleri üzerindeki çalışmalarda her geçen gün daha çok kullanılmaktadır (Coleman 1990). Yazındaki bu yaklaşımın temel dayanaklarından biri de; göçmen girişimciyi sosyal ağlara olan somut yerleşikliği ve evsahibi ülkenin sosyoekonomik ve kurumsal-politik çevresine olan soyut yerleşikliğinden oluşan **karma yerleşiklik** kavramıdır (Kloosterman ve Rath 2001:190).

Kloosterman ve Rath, (2001) ülkeye özgü kurumların çerçevelerini belirlemek üzere interaktif modeli detaylandırarak göçmenlerin etnik ağlara ait oldukları andan itibaren aynı zamanda spesifik pazar koşullarına, sosyo ekonomik ve politik çevrelere de dahil olduklarını açıklayan "karma yerleşiklik" kuramını geliştirmişlerdir. İnteraktif ve karma yerleşiklik modelleri literatürde dikkat çekmiş ve kenar mahallelerin etnik yığınlarının, kültürel özelliklerin ve pazar koşullarının cinsiyet farkları ve aile şirketlerinin rolünü açıklamada faydalı olmuştur. Özellikle, göçmen girişimciliği alanında en çok kabul gören kavramsal çerçevelerden olan karma yerleşikliğe göre; göçmen girişimcilerin, insan, sosyal ve finansal sermayelerinin seviyesi, yerel fırsatlardan yararlanma derecelerini belirlemektedir. Söz konusu çalışmalar; KHÇ/girişimciliğin faktörlerini açıklayan; yönetsel ve bireysel yetenekler, aile geçmişi, mesleki statü, finansal kısıtlamalar, ekonomik faaliyetler gibi kontrol değişkenlerinin tanımlanmasına yardımcı olmuştur (Aliaga-Isla ve Rialp 2013:11).

Peroni ve ark.'nın (2016) yukarıda açıklanan sınıflandırmasına paralel şekilde Storti de (2014) Göçmen Girişimciliği üzerine yapılan kuramsal çalışmaları iki gruba ayırmıştır. Birinci grup; göçmenlerin birey veya grup kaynaklarını harekete geçiren destek yönelimi kanalına, ikinci grup ise göçmen KHÇ'sinin ev sahibi ülkenin ekonomik sistemleri vasıtasıyla açıklanabileceği varsayımına dayanmaktadır (Kloosterman ve Rath 2001). **Destek yönelimi** alanında; kültürel yaklaşımları temel alan çalışmalar, girişimciliğe

yönelimi kültürel geçmişin bir ürünü olarak açıklamakta (Antyas ve Cederberg 2009) ve göçmenlerin içinde bulundukları sosyal açıdan dezavantajlı koşullara odaklanmaktadır. Bu kapsamda KHÇ; evsahibi ülkede karşılaşılan güçlüklere karşı geliştirilen bir uyum tepkisi olarak değerlendirilmektedir. Pazara giriş güçlükleri ve eğitim denkliklerinin verilmesindeki güçlükler, KHÇ'yi gelişime açılan yegâne kapı haline getirmektedir (akt. Storti, 2014:523).

Talep yönelimli çalışmalar ise, girişimci hareketin fırsat ve sınırlamaları yönlendiren kurumlar vasıtasıyla şekillendiğini esas alırlar. Deterministik bir karaktere sahip ve etkileşimde bulunan diğer değişkenlerin sonuçlarının dikkate alınmadığı bu çalışmalarda; *T* zamanındaki ekonomik bağlamın düzenlenmesi, *T1* zamanındaki ekonomik performansa bağlıdır (Barbera ve Negri 2008 akt. Storti, 2014:524).

Göçmen girişimciliğinin her koşulda geçerli ve tüm yönlerini kapsayan bir genel teori varsayımı olası gözükmemekle birlikte edinilen bilgiler doğrultusunda, KHÇ'yi açıklayacak bir mekanizma repertuarı veya açıklayıcı araçlar (terfi, yükselme başarısı, dezavantaj teorileri) oluşturmak mümkün gözükmektedir. (Elster 1989). Storti (2014:524-525); girişimcilerin bireysel özellikleri yerine girişimci aksiyonun mikro temelleri üzerine odaklanan bir şema oluşturulabileceğini ifade etmiş, bu kapsamda girişimci, bilişsel rasyonelliğe sahip (duruma göre doğru seçenekler tespit edip karar verebilen) davranışları, mikro, mezo ve makro seviyede izleyen şekilde tanımlamıştır: Mikro seviye: göçmenlerin sahip oldukları istek, inanç ve fırsatlar (Hedström 2005), mezo seviye : girişimcilerin karar sürecindeki yapıların karşılıklı bağımlılığını (içsel kapalılık ve uyum, girişimcinin ağı ve köprü kuran ilişki kapasitesi (Burt 2000; Granovetter 2002), makro seviye: pazara erişebilirlik ve büyüme potansiyeli boyutlarının yapısal bileşenlerinden (Kloosterman 2010) oluşmaktadır (akt. Storti, 2014:524-525).

Göçmen girişimcilerin başarı faktörleri üzerine önemli çalışmalar yapan, çeşitli sınıflandırmalar ve modeller geliştiren yazarlardan birisi de Elie Chrysostome'dur. Geleneksel olarak göçmenlerin çoğu, zorunluluk ve ev sahibi ülkede karşılaştıkları engelleri aşmak için girişimciliğe başvursalar da küreselleşmenin de etkisiyle günümüzde girişimcilik ve yatırım amacıyla başlayan göçler artış göstermektedir.

Chrysostome, (2010:141) GG'leri; **Zorunlu Göçmen Girişimciler** (Necessity Immigrant Entrepreneurs) ve **Fırsat Odaklı Göçmenler** (Opportunity Immigrant

Entrepreneurs) olmak üzere iki gruba ayırmaktadır. Fırsat odaklı göçmenler zorunlu olmanın ötesinde farklı ülkelerdeki fırsatları arama ve kullanma motivasyonu ile hareket etmektedirler. Zorunlu Göçmen Girişimciler (ZGG) ise; Amerikan iş piyasalarında karşılaştıkları sorunlar karşısında girişimci olmak dışında bir seçenekleri kalmayan göçmen grubunu oluşturmaktadırlar. Chrysostome, ZGG'lerin önemli bir kısmının gelişmekte olan ülkelerden geldiğini belirtmektedir. Yüksek eğitimi ve mesleki tecrübeleri yeterli olmayan bu grup genelde eğitimlerini kaynak ülkelerinde almaktadırlar (Min ve Bozorgmehr, 2003).

ZGG işletmelerinin başlangıç sermayesi ve işyeri çalışanlarının çoğunluğu ait oldukları etnik gruplar tarafından karşılanmaktadır (Bonacich ve Modell, 1980; Min ve Bozorgmehr, 2003). Söz konusu soydaş çalışanlar ev sahibi ülke vatandaşlarından daha düşük ücretlere ve uzun çalışma saatlerine razı olabilmektedirler. Dayanışma içerisinde olan ve çoğu zaman aile bireylerinden oluşan soydaş çalışanlar ev sahibi ülkede elde etmesi zor olan "çalışan" statüsüne kavuşmaktadırlar.

ZGG'lerden farklı olarak, Fırsat Odaklı Göçmenler (FOG); ev sahibi ülkede başlangıç sermayesine erişimi sağlayacak daha iyi bir mesleki profile, daha ziyade ev sahibi ülkede edinilen yüksek bir eğitim seviyesine, iyi seviyede yabancı dil bilgisine sahiptirler ve etnik soydaşlarının yanı sıra ev sahibi ülke vatandaşlarına da istihdam yaratmaktadırlar. Chrysostome (2010:142-149), geleneksel (ihtiyaç/zorunluluk tabanlı) göçmen girişimciliğine yönelik teorik açıklamaları demir kafes yaklaşımı, kültürel yaklaşım, neoklasik yaklaşım ve kurumsal yaklaşım olmak üzere aşağıda 4 ana başlıkta açıklanmıştır.

Demir kafes / Pazar dezavantajı teorisi/yaklaşımı : İlk kez Light (1972) tarafından belirtilen dezavantaj teorisine göre ev sahibi ülke pazarına giriş zorlukları, ayrımcılık, dil, diploma ve mesleki denkliklerinin kabul edilmemesi, yerel kültür, mobilite yetersizlikleri vb. zorluklar karşısında umudunu yitiren GG'ler KHÇ'ye yönelmektedirler. Bu yaklaşıma göre GG'ler tek seçenekleri olan işletmelerini kaybetmemek için büyük çaba, adanmışlık ve kararlılık gösteriler. Bu teoriyi eleştiren bazı yazarlar eğitimli ve mesleki tecrübeye sahip göçmenler için girişimciliğin bir zorunluluk olmadığı (Kim, Hurh ve Fernandez, 1989), aile ve etnik geleneklerin daha belirleyici olduğu görüşündedirler (Min ve Bozorgmehr, 2003; Volery, 2007). Benzer şekilde, **Mülteci/Schumpeter etkisi** olarak

bilinen kavram da, mültecilerin işsizlik nedeniyle KHÇ ve girişimciliğe yöneldiklerini öne sürmektedir.

Göçmen girişimciliğini kültürel faktörler ışığında açıklamaya çalışan **Kültürel yaklaşım**a göre göçmenlerin göç öncesi sahip oldukları girişimci kapasite çok önemlidir ve söz konusu kapasitelerini/geleneksel girişimcilik kültürlerini gittikleri ülkeye beraberlerinde götürürler. Kültürel perspektif açısından göçmen girişimcilerinin hayatta kalma faktörleri; girişimci zihniyetin göç öncesi kültürel geleneği, etnik sosyal ağlar ve etnik niş pazar olarak sıralanmıştır. Sosyal ağlar GG'ye bilgi ve güven ortamının yanı sıra finansal kaynak, düşük maaş ve uzun mesai saatlerinde çalışmaya razı çalışanlar, kaynak ülkenin kültürel özelliklerini yansıtan niş pazarlar ise kültürel özellikleriyle normal pazar rakiplerinin nüfuz edemeyeceği özel bir müşteri/işletme ilişkisi yaratmaktadırlar.

Fayda yönelimli **neoklasik yaklaşım** açısından; girişimcilik KHÇ getirisi ile maaşlı çalışan olma arasındaki değerlendirmenin bir sonucudur. Piyasadaki KHÇ getirisinin daha fazla olduğunu değerlendiren göçmenler girişimciliğe yönelmektedirler (Ibrahim ve Gait, 2003). Risk yönetimi, yenilikçi fikirler, yönetsel yetenekler, eğitim seviyesi ve iş tecrübesi GGlerin hayatta kalma faktörlerini oluşturmaktadır.

Kurumsal yaklaşımı destekleyen kurumsal teorisyenler; her işletmenin ülkeye göre değişen düzenlemelere tabi olduklarını ve kurumsal yapının yeni iş girişimleri için kritik öneme sahip olduğunu savunmaktadırlar. Bu açıdan; göçmen girişimciliği hükümet tarafından tasarlanan teşvik politikalarına bağlı olarak şekillenecektir. (Ibrahim ve Gait, 2003). Scott (1995)'a göre; düzenleyici yapılar, bilişsel yapılar ve normatif yapılar olmak üzere üç kurumsal yapı mevcuttur. Kostova (1997)'da benzer şekilde kurumsal yapıları; hükümet politikaları, paylaşılan sosyal bilgi ve değer sistemleri olarak sınıflandırmıştır.

Tablo 2.1. Zorunlu Göçmen Girişimciliğine Yönelik Kuramsal Yaklaşımlar

Yaklaşım/Teori	ZGG Motivleri	Hayatı İdame/Başarı Faktörleri
Demir Kafes yaklaşımı /Pazar Dezavantajı teorisi	İş piyasalarındaki ayrımcılık ve engeller	Adanmışlık ve kararlılık
Kültürel yaklaşım	Kaynak ülkenin kültürel gelenekleri	Göç öncesi girişimci zihniyet Etnik ağlar Etnik niş Pazar
Neoklasik yaklaşım	KHÇ'nin ücretli işten daha yüksek getiri sağlaması	Risk yönetimi, Yönetsel yetenekler, Yenilikçi fikirler
Kurumsal yaklaşım	Kurumsal destek	Hükümetin göçmen dostu işletme programları

Kaynak:Chrysostome, 2010:141

ZGG'lerin hayatta kalması (survival) için Chrysostome, (2010:141) tarafından geliştirilen modelde; ZGG'lerin hayatta kalma faktörleri; Etno-kültürel, finansal, yönetsel, psikolojik-davranışsal, kurumsal faktörler olmak üzere, beş ana kategoride ele alınmış, çalışma sonucunda, işletmenin yaşının en önemli başarı göstergesi olduğu tespit edilmiştir.

Etno-kültürel faktörler; Etnik niş pazar etnik sosyal ağlar, etnik işgücü, etnik duygusal dayanışma, **Finansal faktörler:** başlangıç sermayesi, acil ihtiyaç kredileri, **Yönetsel faktörler**: Eğitim ve tecrübe, **Psikolojik-davranışsal faktörler**: Riskten kaçınma ve bağlılık, **Kurumsal faktörler** ise; Danışma programları, vergi teşvikleri, kredi yardımları olarak sıralanmaktadırlar. Danışma programları iş planlama, örgütsel tasarım, işletme sorunları yönetimi, iş ağları geliştirme iş çevresi ve mevzuat eğitimi konularını içermektedir. ZGG'lerin başarı faktörleri ise; etnik niş pazar, etnik sosyal ağlar, başlangıç sermayesi, acil ihtiyaç kredileri, eğitim, geçmiş tecrübeler, riskten kaçınma ve bağlılık olarak özetlenmektedir (Chrysostome, 2010:142-151).

1970'lerden itibaren göçmen grupların artan varlıkları ve etnik girişimciliklerine ilişkin araştırma trendlerinde bazı değişimler görülmektedir. Başlangıçta, girişimcinin sahip olduğu etnik kaynaklara odaklanan kültürel yaklaşımlar zaman içerisinde, göçmen toplulukların içerisinde bulundukları bağlamsal/kontekstüel faktörleri vurgulayan ve belirgin çevrelerdeki etnik firma sayısındaki artışı açıklayabilen, sorunu daha bütüncül şekilde ele alan yaklaşımlara yerini bırakmıştır. Bu alanı inceleyen çalışmalarda kabul gören temel yaklaşımlar; (1) Kültürel yaklaşımı kabul eden çalışmalar, (2) Bağlamsal bir yaklaşımla gerçekleştirilenler ve (3) Entegre bir yaklaşım çerçevesinde yapılan çalışmalar olmak üzere üç grup altında toplanabilirler. Bu yaklaşımların ortak yönü hepsinin; etnik

firma sayısındaki artışı açıklayan faktörleri ve yerel topluma ait firmalardan farklarını tespit etmeye yönelik olmalarıdır. Armengot ve ark. (2010:378-382) söz konusu yaklaşımları ve etkileşimlerini aşağıdaki şekilde ele almışlardır.

Kültürel yaklaşım kapsamında; etnik girişimcilerin aile ve soydaşlarından aldıkları desteğin, firmanın kurulumunda, finanse edilmesinde ve gelişiminde önemli bir rol oynadığı bilinmektedir. Bu yaklaşımın odak noktasında; etnik kaynaklar veya girişimci tarafından kullanılan ve girişimcinin etnik girişimci olarak tanımlanmasını sağlayan etnokültürel kaynaklar bulunmaktadır (Waldinger ve ark., 1990; Light ve Gold, 2000).

Bu kaynakların kullanımı, etnik grupların firmanın gelişimine katkı derecesi (finansal destek, tedarikçi veya müşteri olarak), yeni işletmelerin bu kaynaklara bağımlılık derecesi, girişimcinin veya firmanın etnik olup olmadığının önemli bir göstergesidir. Aynı zamanda bu bağımlılık, firmanın ne kadar gelişebileceği, firmanın ev sahibi ülke ekonomisindeki mevcut fırsatlara erişiminin derecesini de belirlemektedir. Yine de Ram ve Smallbone (2001) tarafından etnik kaynakların stratejik kullanımı bir rekabet avantajı kaynağı olmakla birlikte, etnisitenin kendisi yüksek öneme sahip bir kaynak olarak değerlendirilmektedir.

Etnik kaynaklar yaklaşımı kapsamında; girişimcinin firmanın kurulumu ve gelişimini sağlayan aktif veya pasif olarak faydalandıkları tüm sosyo-kültürel bileşenler dahildir. (Ram ve Smallbone, 2001). Waldinger ve ark. (1990) ise seferber edilebilecek bu kaynakları, ayrı ayrı bireylere değil, gruplar ile ilişkili olarak görmektedir. Bu kaynaklar; somut, finansal, fiziksel veya soyut (bilgi, tavsiye, rehberlik) türde olabilir ve girişimcinin sosyal ağlar, sosyal sermaye, evlilik gibi bağlarla bağlı olduğu aynı etnik gruptan kişilerle kurduğu güven ve dostluk odaklı ilişkilere dayalıdır (Light ve Rosenstein, 1995).

Etnik kaynaklar konseptini, ait oldukları sınıflar ile sınırlandıran, ilişkilendiren bazı araştırmacılar da mevcuttur. Bu yeni sınıflandırmada girişimcilerin ait oldukları sosyal sınıfa bağlı olarak erişim sağladıkları kaynakların da değiştiği öngörülmektedir Light ve Gold (2000)'a göre girişimciler kaynak ülkede ait oldukları sosyal sınıfın izlerini ev sahibi ülkede de taşımaktadırlar. Becker (1995) eğitim ve tecrübenin yanı sıra, insan sermayesini, sosyal ve kültürel sermayeye entegre ederek sosyal sınıf tartışmasını bir adım ileri götürmüştür. Min ve Bozorgmehr (2000) ise, sosyal ve kültürel sermayenin kaynağı etnik

bir grup veya sosyal sınıfa ait olması durumunda etnik bir kaynak veya sınıf kaynağı olarak nitelendirilebileceğini belirtmişlerdir. Burada her iki tip kaynağı çevreleyen halen çözümlenmemiş bir çelişki bulunmaktadır. Yine de bu yazarlara göre iki kaynak arasındaki fark; kurulan işletmenin tipi, büyüklüğü veya lokasyonu gibi özellikleri ile ilişkili olabilmektedir. Bu açıdan etnik kaynakların küçük firmalarda, sosyal sınıf kaynaklarının ise daha yüksek eğitim ve finansal kaynaklara sahip büyük firmalarda ön planda olduğu görülmektedir.

Bağlamsal yaklaşım çalışmaları; ev sahibi toplumun bağlamsal faktörlerinin doğrudan sonucu olarak etnik girişim ve inisiyatiflerdeki artışı açıklamaktadırlar. Bu açıdan, ev sahibi toplumun sosyo-ekonomik bağlamında mevcut iş fırsatlarının oluşturulması veya etnik grubun ev sahibi ülkede karşılaştığı güçlüklerin aşılması (Light, 1979; Light ve Gold, 2000) topluma daha yüksek bir entegrasyon sağlanması, belirli oranda bağımsızlığın korunması firma kuruluşunun temel faktörleri arasındadır.

Razin ve Light (1998), uyum sağlayıcı yaklaşım kapsamında; firma kurulumundaki coğrafi değişikliklerin belirli göçmen grupları arasındaki dağılımını tespit ederek firma lokasyonu ile yeni firma kurulumu arasındaki etkileşim ve bağlam/durumun ve bazı etnik grupların işletme faaliyetlerindeki önemi üzerinde yoğunlaşmışlardır.

Bütünleşik/Entegre yaklaşım; etnik girişimci üzerine üçüncü analiz yaklaşımıdır. Bu yaklaşım; kültürel ve bağlamsal/yapısal yaklaşımların entegrasyonundan oluşan, etnik firmaların kuruluşunu göçmen toplulukların etnik kaynakları ile misafir toplumların ev sahibi ülkelerin fırsat yapıları arasındaki etkileşimi açıklamaktadır (Kloosterman ve ark., 1999; Barrett ve ark., 2002).

1990'larda Waldinger tarafından geliştirilen, sosyal ilişkilerden çok ekonomik yapının önemini vurgulayan **etkileşim teorisi**, entegre yaklaşımın temel fikridir. Bu teoriye temel teşkil eden modelde; grup karakteristikleri, fırsat yapıları ve etnik stratejiler olmak üzere üç faktör bulunmaktadır. Grup karakteristikleri; grubun kaynakları seferber edebilme yetenekleri ile karakteristik özelliklerini içerir. Fırsat yapıları; etnik veya etnik olmayan ürünlerin varoluşu için gerekli pazar koşullarını ve pazara giriş veya yeni etnik firmanın kuruluşunu kolaylaştıran unsurları içermektedir.

Etnik stratejiler ise; firmanın hayatta kalması için spesifik modeller ile sonuçlanan, etnik kaynakların bazı fırsat yapıları çerçevesinde kullanım şekline (uzun çalışma saatleri,

firma yatırımlarının finanse edilmesi için diğer etnik gruplarla koalisyonların oluşturulmasına) ilişkindir.

Bütünleşik yaklaşımın tamamlanması kapsamında Waldinger vd (1990), kurumsal ve düzenleyici boyutların ekonomik boyutlara üstünlüğünü vurgulayan alternatif yorumlara yer vermektedir. Waldinger'in bütünleşik yaklaşımına kurumsal ve düzenleyici boyutları katan Kloosterman vd'nin (1999) gündeme getirdiği karma yerleşiklik fikrinde; iç faktörler (kültürel başta olmak üzere etnik kaynaklar) ve dış faktörlerin (fırsat yapıları ve kurumsal çerçeve) etkileşimini açıklanmaktadır. Kloosterman (2000) de; iki yerleşiklik modeli arasındaki farkı ortaya koymaktadır. İlkinde; firma kuruluşu; göçmenlerin daha yüksek gelir seviyesi ve sosyal sınıfa ulaşmaları için gerekli stratejilerin bir yansıması olarak görülürken Rhineland model veya Merkezi Avrupa'da bağlamsallaştırılmış olarak adlandırılan ikinci durumda; iş dünyasında daha az kalifiye göçmenlerin bulunmasına sebep olan; yüksek ücretler ve iş sürekliliği ile karakterize edilen iş piyasasına giriş zorluğu, yüksek işsizlik oranları söz konusudur.

Kimliklerin, sosyal faktörlerden etkilendiğini öngören **Sosyal Kimlik Teorisi**ne (SKT) göre ise; dâhil olunan grup kimlikleri kişilerin davranışları, düşüncelerinin tanımlanmasında önemli bir rol oynamaktadır (Hogg ve Abrams, 1988). Göçmenlerin girişim kararlarında; kültürel-etnik kimlikleri, yeni vatandaşlık kimlikleri, kullandıkları sosyal ağlar, misafir toplum kültürüne uyumları, ayrımcılık algıları gibi sosyopsikolojik faktörlerin güçlü etkileri mevcuttur. Steyaert ve Katz'e (2004) göre girişimcilik bazı sosyal kimlikleri ön plana çıkaran sosyal ve ekonomik bir faaliyettir. SKT'nin bir parçasını teşkil eden **self kategorizasyon teorisi**ne (benlik sınıflandırma) göre; sosyal kimlikler, sosyal bazı durumlarda öne çıktıklarında seçilerek kullanılan sosyal çözümlü kategorilerdir. Bu durum özellikle kimlik uyumu için senaryolar yaratan göç süreci ile yakından ilişkilidir (Brown ve Zagefka, 2011). Göçmen girişimciler, yabancı bir ortamda işletme yönetimini başarmak ve yeni sosyal durumların getirdiği zorlukları aşmak durumundadırlar. Göç yazınında; sosyal kimlik yaklaşımı, göçmen girişimcilerin iş kararlarını etkileyen sosyo psikolojik faktörlere ilişkin geliştirilen hipotezlerden oluşan genel bir çerçeve oluşturmak maksadıyla kullanılmıştır (akt. Robertson ve Grant, 2016:394).

Yukarıdaki sınıflandırmalara benzer şekilde, Hormiga ve Cruz (2014:297,298); sosyal teorisyenler ve politikacıların dikkatini çeken KHÇ ve girişimciliklerinin anlaşılması için iki temel yaklaşımı öne sürmüşlerdir; **etnik teoriler** ve **bağlamsal**

teoriler. Birinci grup teoriler yeni şirketlerin kurulumu için ihtiyaç duyulan etnik ağlar ve kaynaklar üzerinde yoğunlaşırken (Light ve ark., 1993), ikinci grup teoriler; göçmenleri KHÇ'ye teşvik eden/yönlendiren; ücretli istihdama giriş bariyerleri, ev sahibi ülkenin iş piyasaları yapısı gibi farklı bağlamsal bileşenlerden oluşmaktadır. Yukarıdaki yöntemler, göçmen girişimciliğinin anlaşılması için her zaman yeterli olmamaktadır. Bu kapsamda; Levie (2007) gibi yazarlar; orijin veya etnik kökenin yeni bir firma kurulmasında daha yüksek bir etkiye sahip olup olmadığını incelemektedirler. Göç eden bireyler, göç sürecini müteakip, yeni ekonomik, sosyal ve kültürel ortamlarda yeni bir hayata başlama kararı almakta ve farklı derecelerde belirsizlik içeren durumlarla yüzleşmektedirler.

Göç ve girişimcilik ilişkisini araştıran diğer yazarlar arasında bulunan Ward ve Jenkins, (1984); bir işletme kurmaya yönelik etnik girişimciliğin analizi için 4 açıklama modeli kullanılmıştır. Bu teoriler arasında bazı farklar mevcuttur.***(i)*****Kültürel model / Girişimcilik-göç modeli :** Bu teori kişilerin yeni bir iş kurma maksatlı olarak, başka bir ülkeye göç ettiğini savunmaktadır. Bu teori, ülkesinden kaçmak zorunda kalan mülteciler için uygulanabilir değildir.***(ii)*****Ekonomik şans modeli** veya **etnik altyapı teorisi:** etnik girişimciler, etnik topluluğa özel ürünler sunarak, bu grubun talep ve ihtiyaçlarını karşılamaktadırlar.***(iii)*****Reaksiyon modeli** veya **işsizlik ve ayrımcılığa reaksiyon teorisi:** Göçmenler iş piyasasına erişimde güçlük yaşarlar ve buna bir tepki olarak hayatta kalmaya yönelik kendi iş yerlerini kurarlar. (Shapero akt. Krueger ve Carsrud, 1993) Girişimci davranışı, mevcut durumu değiştiren çoğunlukla negatif olan bazı olaylar ile bağdaştırmaktadır. Shapero'nun modelindeki temel koşul, girişimciliğin güvenilir bir kariyer alternatifi olduğudur. Güvenilir olması için, girişimcilik, çekici ve uygulanabilir olarak değerlendirilmelidir.***(iv)*** **Girişimci modeli / girişimci güdüleri teorisi :** bazı göçmenlerin, kendi işinin sahibi (kendinin patronu) olmanın verdiği avantajları arzuladıkları üzerine kuruludur. Burada eklenecek diğer bir açıklama; ev sahibi ülkeye entegrasyon isteğine odaklanan entegrasyon modelidir (akt. Wauters ve Lambrecht, 2006:511-512).

Entegrasyon modeli : Ev sahibi topluma entegre olma isteği olarak özetlenen bu modeli Ajzen ve Fishbein (1980), öznel normları niyetlerin bir işaretçisi olarak belirtmekte ve belirli davranışlara yönlendirmekte olan algılanan sosyal baskı ve bu baskıya dayanma motivasyonunun bir kombinasyonu olarak tanımlamaktadır. Bu modele göre; mülteciler yeni toplumları ile entegrasyon hedeflerine ulaşmak için girişimciliği önemli bir araç

olarak kullanırlar. Bu modelde; sosyal entegrasyon bir motivdir. Mülteciler yeni toplumlarına entegre olmaya teşvik edilirler ve girişimcilik entegrasyon hedeflerini gerçekleştirmenin bir aracı olarak görülebilir. Bu modele göre, beş motivasyon teorisinden hangisinin MG'ne uygulanabileceği ve kendi işini kurmaya istekli mülteci profili araştırılmaktadır. **Demografik yaklaşım**a göre ise; girişimcilik bir rol modelin varlığı, cinsiyet ve tecrübe ile ilintilidir (Robinson, Stimpson, Huefner ve Hunt 1991). Anne, baba ve ailenin diğer üyeleri, arkadaşlar birer rol model olabilirler. Anne babasından girişimcilik modeli alan kişilerin girişimciliğe yönelme olasılıkları daha yüksektir. Ajzen ve Fishbein, (1980) tarafından geliştirilen **nedenli eylem teorisine göre**; pozitif rol modeller, girişimciliğe yönelik pozitif davranışları, davranışlar ise niyetleri beraberinde getirmektedir (akt. Wauters ve Lambrecht, 2006:512-513).

Portes ve Zhou (1992)'nun öncül makalelerinde yer alan **asimilasyon ve KHÇ teorisi**; enklavı terketmenin ve kültürel asimilasyonun, göçmenlerin, tanıdık ağların getirdiği sosyal sermayeyi kaybetmeleri ve serbest pazarda yoğun rekabetle karşılaşmaları sebebiyle bu grup üzerinde negatif bazı etkileri olabileceği bildirilmiştir. Yazarlar, 1996 yılındaki araştırmalarında ise, KHÇ gerçekleştiren göçmenlerin ekonomik getirileri üzerine çalışmışlardır. Evans ve Leighton (1989)'un bir makalesi bir grup göçmenin neden diğerlerinden daha girişimci olduğunu açıklamayı hedeflemiştir. **Örgütsel Ekoloji** açısından bakıldığında; göçmen bir grubun, küçük ölçekli işler için niş pazar oluşturduğu savunulmuştur. Büyük gruplar ise, girişimciler için daha karlı bir niş oluşturmaktadır ve yerel dillere daha az hakimiyetin, soydaş çalışanların daha çok kabul gördüğü, daha kapalı etnik nişler yarattığı bildirilmektedir (akt. Cruz ve Falcao, 2016:85).

Girişimci davranışın psikolojik, davranışsal ve sosyolojik boyutları vardır. Bu boyutlara yönelik kuramlar çeşitli araştırmacılar tarafından sıklıkla kullanılmaktadır. **Psikolojik kuram**lar, daha ziyade girişimcinin sahip olduğu kişisel özelliklerden yola çıkarak girişimcilik davranışını açıklamaya çalışırlar. Bazı araştırmacılar (Bridge, 1998:42-48) girişimci bireylerin toplumdan farklılaşan, genel kabul gören değerlere ters düşen kişilik yapılarına sahip olduklarını ileri sürmektedirler. Girişimcileri diğerlerinden ayıran temel özellikler ise; güçlü başarma duygusu, risk alıcılık, kendi yaşamını kontrol etme isteği, bağımsızlık, yaratıcılık, sezgi olarak ön plana çıkmaktadır. Ayrıca, girişimcilerin yerleşik değerler ile örtüşmeyen kişilik özellikleri de bulunabilmektedir (akt. Aytaç, 2006:142).

Davranışsal Kuram araştırmacılarından Naffziger'e (l995:22) göre girişimcilik; salt kişilik özellikleri sonucu ortaya çıkmayan, insan davranışını etkileyen pek çok faktörle şekillenen davranışsal bir süreçtir. Kişilik özellikleri, tutum ve davranışlar birbiriyle etkileşim içerisinde olan kavramlardır. Girişimciliğin kişilik özelliklerinin yanı sıra diğer faktörlerle de etkileşimde olduğu değerlendirilmektedir. Davranışsal Kuram girişimciliğin doğasını, kişilerin sahip oldukları girişimci kişilik özelliklerini; liderlik, risk alma, yoğun çalışma gibi sahip olunan tutum ve davranışlar yoluyla açıklamaya çalışmaktadır (akt. Aytaç, 2006:144).

Sosyolojik Kurama göre içinde bulunulan sosyal yapı, bireylerin kişisel özelliklerini, tutum ve davranışlarını etkileyen önemli faktörlerdendir. Weber, Hofstede, Schumpeter, AusterandAldrirch, Storey, Werbner, Reynolds'un dahil olduğu araştırmacılar, tarihsel koşullar, sosyal yapı, din, kültür, etnisite, cinsiyet, eğitim, grupsal, çevresel özellikler, gibi nedenlerin ve özellikle ekonomik getirisi olmayan (non-profit) faktörlerin de pek çok girişimci davranışın oluşmasında etkili olduğunu tespit etmişlerdir. Hofstede, bireyci toplumların kolektivist toplumlara göre girişimci davranışları daha çok desteklediğini bildirmiştir (Verheul ve ark., 2003, akt. Aytaç, 2006:145). Schumpeter'in fikirlerinden esinlenen Hofstede'nin 21 gelişmiş ülke üzerinde yaptığı bir araştırmada; beklenenin ötesinde, risk alma, bilinmeyen durumlara karşı tedirginlik ile ilişkilendirdiğimiz belirsizlikten kaçınma davranışının KHÇ ile pozitif yönde bir ilişki içerisinde bildirilmiştir (Hofstede, 2010: 123).

2.3. Hukuksal Çerçeve

Tarihsel süreçte en çok göç dalgasıyla karşılaşan ülkelerden birisi de şüphesiz Türkiye'dir. Ancak ülkemizde göç ve ilticaya ilişkin düzenlemeler sınırlı sayıda olduğunu belirten Kemal Arı'ya göre; "Türkiye nüfusunun neredeyse yüzde kırkı: bir şekilde göçü ya da göçle ilgili sorunları yaşamış bir ülke olmakla birlikte Türkiye'de göç konularını irdeleyen tarihî, toplumsal, siyasî, kültürel, ekonomik, sosyal antropolojik, folklorik v.b. araştırmalar çok yetersizdir." (akt. Emgili, 2017:33). Göç ve iltica ile ilgili ulusal iltica mevzuatımızın da yaşanan kitlesel akınlar sonrası duyulan ihtiyaca paralel olarak, proaktif olmaktan çok, reaktif bir yaklaşımla geliştirildiği görülmektedir. Çıkarılan farklı kanun ve yönetmeliklerle bu alanda tespit edilen sorunlar çözülmeye çalışılmıştır.

Çalışmamızın bu kısmında; mülteci, göçmen koruma altında bulunan yabancıların işgücü ve çalışma esasları göç ve iltica düzenlemelerinin ortaya çıkışı, tarihsel süreçteki gelişimi, uluslararası ve yerel hukukta iş gücü ve çalışma mevzuatı açısından değerlendirilmiştir.

2.3.1. Tarihsel süreçte iltica ve yabancıların çalışma hukuku/mevzuatı

Farklı ülkeler arasındaki göç olgusu oldukça eski bir kavramdır. Suriyeli Mültecilere yönelik yaptığımız bu araştırmada yine ilk yazılı sığınma düzenlemesi örneğinin geçmişte ilginç bir şekilde yine Suriye topraklarında gerçekleştiği görülmektedir. Göç ve sığınmaya dair bilinen en eski yazılı belge olan söz konusu metin; Kadeş savaşı sonrası imzalanan anlaşma metnidir. M.Ö. 1274 yılında, bugünkü Suriye'nin Humus şehri yakınlarında bulunan Kadeş'te Mısır ve Hitit orduları arasında büyük bir savaş yaşanmıştır. Bu savaş sonrası 2'nci Ramses ve 3'üncü Hattuşili tarafından imzalanan barış anlaşması uluslararası koruma maddeleri içeren ilk anlaşma niteliğindedir (Gil-Bazo, 2014:20).

Bu anlaşma metninin son maddelerinde geçen "Eğer bir adam veya iki üç adam Hatti memleketinden kaçarsa, Mısır memleketine, gelirse Büyük Kral onları yakalayacak ve kardeşi Hattuşili'ye iade edecek. Mısır Kralı ve Hatti Kralı kardeştirler, bu sebepten bu kabahatleri için onları şiddetle cezalandırmasınlar, onların gözlerinden yaş akmasın, bu şahıslardan karıları ve çocuklarından intikam alınmasın." ifadeleri günümüz iltica hukukunun en eski örneğini teşkil etmektedir. Günümüzde, Hattuşa (Boğazköy)/Çorum'da kil tablet olarak bulunan antlaşmanın [4] bir nüshası Istanbul Arkeoloji Müzesinde, büyütülmüş bir kopyası da New York'ta Birleşmiş Milletler Merkez Binasında sergilenmektedir.

Bazı dini kurumlar geçmişte belirli gruplara koruma sağlayan özerk bir yapıya sahip olmuşlardır. Roma imparatorluğunun Hristiyanlığı kabul etmesiyle özel bir yer edinen kiliselere, imparator 2'nci Teodosius tarafından M.S. 438'de, imparator Justinian tarafından M.S. 534'te koruma sağlama yetkileri verilmiştir. Kiliselere sığınan mültecilere koruma yetkisi veren bu düzenlemeler tarihte *Codex Teodosianus* olarak bilinmektedir.

[4] Çorum Kültür ve Turizm İl Müdürlüğü, 2018, http://www.corumkulturturizm.gov.tr/TR,58685/kades-savasi-ve-baris-antlasmasi.html Bu antlaşmanın, eşitlik ilkesine dayalı en eski antlaşma olduğu bililnmektedir. (M.Ö.1269)

Sığınma hakkının anayasal düzeyde ifade edilmesi ise ilk olarak, Fransız devriminden sonra 1793 yılında kabul edilen anayasa ile gerçekleşmiştir. Bu anayasanın 120'nci maddesinde "Fransız halkı, özgürlük isteği nedeniyle ülkelerinde yasaklanan yabancılara koruma sağlar. Zulmedenlere bu hakkı vermeyi reddeder" ifadesi yer almaktadır (1793 Fransa Anayasası md.120). Günümüzde pek çok ülke anayasasında yer alan sığınma hakkı ülkemizde kanun seviyesinde düzenlenmiştir. Aşağıda göç, iltica ve yabancıların çalışma hukukuna yönelik geliştirilen ulusal mevzuat kronolojik sıralamayla ele alınmıştır.

2.3.1.1. İskân kanunu (1934)

Ülkemizde iltica hukuku ile ilişkili ilk kanun 1934 yılında düzenlenmiştir. 21 Haziran 1934 tarihli, 2510 sayılı İskân Kanunu (İK), Cumhuriyet sonrası mültecileri, sığınmacıları ve ikamet konularını ele alan ilk mevzuat olma niteliğindedir. Söz konusu mevzuattaki kavramların; Cumhuriyetin kuruluş dönemine ait izler taşıdığı, ülkemizin ana esaslarından olan ulus devlet anlayışına dayandığı görülmektedir. İlk olarak 1934 yılında düzenlenen 5543 sayılı İskân Kanunu (İK)'na göre **göçmen** tanımı: "Türk soyundan ve Türk kültürüne bağlı olup, yerleşmek amacıyla tek başına veya toplu halde Türkiye'ye gelip bu Kanun gereğince kabul olunanları" kapsamaktadır (İK, md.3). Göçmen olarak kabul edilemeyecek kişiler ise "Türk soyundan ve Türk kültürüne bağlı olmayan yabancılar ile Türk soyundan ve Türk kültürüne bağlı bulunup da sınır dışı edilenler ve güvenlik bakımından Türkiye'ye gelmeleri uygun görülmeyenler"olarak belirlenmiştir (İK, md. 4). Bu kanun kapsamında SM'lerin hukuki statüsünün göçmen olarak kabul edilmesi mümkün değildir. 1934 yılında çıkarılan ve daha ziyade Türk soyundan ve kültüründen gelen göçmenlerin Anadolu'ya yerleştirilmelerini kapsayan İskan kanunundan sonra 1950 yılına kadar bu kapsamda yeni bir düzenleme yapılmamıştır.

2.3.1.2. Yabancıların Türkiye'de ikamet ve seyahatleri hakkında kanun (1950)

1950 yılında iltica hukuku ile etkileşimde olan iki kanun (YTİSHK ve PK) çıkarılmıştır. 15 Temmuz 1950 tarihli, 50/5683 sayılı Yabancıların Türkiye'de İkamet ve Seyahatleri Hakkında Kanun (YTİSHK, 1950) ile yasaklı olmayan ve pasaport kanununa uygun şekilde ülkemize gelen yabancılara, ikamet ve seyahat etme hakkı verilmiştir. Mültecilerin de yabancılar kapsamında değerlendirildiği söz konusu kanun gereği; çalışmak maksadıyla Türkiye'ye gelen yabancılar geldikleri tarihten itibaren bir ay

içerisinde ve her halde çalışmaya başlamadan önce ikamet tezkeresi almış olmak durumunda oldukları belirtilmiştir (YTİSHK, md.3). Ayrıca; bu kanuna göre "siyasi sebeplerle Türkiye'ye sığınan yabancılar ancak İçişleri Bakanlığınca müsaade olunacak yerlerde ikamet edebilirler" (YTİSHK.md.17).

2.3.1.3. Pasaport kanunu (1950)

1950 yılında kabul edilen diğer bir kanun çeşitli değişiklikler ile güncellenerek günümüze kadar geçerliliğini koruyan 5682 sayılı ve 15.07.1950 tarihli Pasaport Kanunudur (PK). PK, Türk vatandaşları ve yabancıların ülkemize giriş çıkışlarını düzenlemek maksadıyla hazırlanan bir kanundur (PK, 2019:1). PK'ya göre; Türk sınırlarına pasaportsuz veya belgesiz gelen yabancıların içeri alınmayacağına dair hususlar mevcuttur. "Pasaportsuz, vesikasız veya usulüne uygun olmayan pasaport veya vesikalarla Türkiye sınırlarına gelen yabancılar geri çevrilirler". PK'da göçmenler (Türk soyu ve kültürüne bağlı kişiler olup yerleşmek üzere ülkemize gelen kişiler) için istisnai bir uygulama mevcuttur. Hükümetin müsaadesiyle gelen göçmenler, ellerinde geçerli bir belde bulunması şartıyla, pasaportları olmasa dahi Türkiye'ye kabul edilirler. Ayrıca mültecilerin ülkemize girişleri "Umumiyetle mültecilerin ve iskan hakkındaki mevzuat dışında olarak yurt tutmak maksadıyla gelen yabancıların, pasaportları olsun olmasın Türkiye'ye kabulleri İçişleri Bakanlığının kararına bağlıdır." şeklinde düzenlenmiştir. (PK,md.4).

2.3.1.4. Cenevre sözleşmesi (1951)

Tarihte en çok (yaklaşık 50 milyon) sivil zayiatın yaşandığı savaş İkinci Dünya Savaşıdır. Bu süreçte pek çok (yaklaşık 20 milyon) insan daha güvenli bir yer arayışıyla ülkesini terk ederek mülteci durumuna düşmüştür. İkinci Dünya savaşı esnası ve sonrasında meydana gelen kitlesel göç dalgaları uluslararası göç ve iltica mevzuatının gelişiminde önemli rol oynamıştır.

Uluslararası iltica hukuku kapsamında, günümüzde de geçerliliğini koruyan en temel belge, 28.7.1951 tarihli "Mültecilerin Hukuki Statüsüne Dair Sözleşme" (Cenevre Sözleşmesi) ve 16.12.1966 tarihli Ek Protokolüdür. İnsanların temel ihtiyaçlarının karşılandığı güvenli bir yerde yaşama hakkının kabul edildiği Cenevre Sözleşmesini Türkiye, 29 Ağustos 1961 tarihinde 359 sayılı Kanunla kabul etmiştir.

Cenevre Sözleşmesi'nde geçen mültecilik statüsünde: "1 Ocak 1951'den önce meydana gelen olaylar sonucunda ve ırkı, dini, tabiiyeti, belli bir toplumsal gruba mensubiyeti veya siyasi düşünceleri yüzünden, zulme uğrayacağından haklı sebeplerle korktuğu için vatandaşı olduğu ülkenin dışında bulunan ve bu ülkenin korumasından yararlanamayan, ya da söz konusu korku nedeniyle, yararlanmak istemeyen; yahut tabiiyeti yoksa ve bu tür olaylar sonucu önceden yaşadığı ikamet ülkesinin dışında bulunan, oraya dönemeyen veya söz konusu korku nedeniyle dönmek istemeyen her şahsa uygulanacaktır." hükmü bulunmaktadır (CS,1951 Genel hükümler Md.1). Türkiye'ye gelen ve uluslararası koruma talep eden yabancılar, yukarıdaki şartlara sahip olmaları durumunda, ülkemiz tarafından bu kişilere "mülteci statüsü" verilmekte ve uluslararası koruma altına alınmaktadırlar.

2.3.1.5. Türk vatandaşlık kanunu (1964)

11 Şubat 1964 tarihli, 64/403 sayılı Türk Vatandaşlık Kanunu (TVK) gereği Türk vatandaşlığına alınma; istisnai ve genel olmak üzere iki şekilde gerçekleşmektedir. İstisnai alımlar; evlilik, Türk soyundan olma, ekonomi, bilim/teknolojiye önemli katkıda bulunma gibi şartları içerirken genel olarak vatandaşlığa alınma koşulları: "reşit olmak, müracaat tarihinden geriye doğru Türkiye'de 5 yıl ikamet etmiş olmak, Türkiye'ye yerleşmeye karar vermek, iyi ahlak sahibi olmak, genel sağlık bakımından tehlike teşkil edecek hastalığı bulunmamak, yeteri kadar Türkçe konuşabilmek, kendisinin ve geçimi ile yükümlü olduğu kimselerin geçimini sağlayacak gelire veya mesleğe sahip olmak" şeklinde sıralanmaktadır (TVK, md.6-7).

4 Haziran 2003 tarihinde Türk Vatandaşlığı Kanunu'nda yapılan bir değişiklikle Türk vatandaşı ile evlenen yabancıların Türk vatandaşlığını doğrudan kazanması uygulaması kaldırılmıştır. Bu kapsamda vatandaşlığın kazanılması için en az üç yıl evliliğin devam etmesi koşulu getirilmiştir. Bu kanun değişikliği ile Türk vatandaşlığı kazanmak amacıyla yapılan anlaşmalı evliliklerin önüne geçilmesi hedeflenmiştir (GİGM, 2021e).

2020 yılı sonu itibarıyla ülkemizde bulunan SM'lerden vatandaşlık hakkını elde edenlerin oranı yaklaşık %3'tür. İçişleri Bakanlığı tarafından 30 Aralık 2019 tarihinde yapılan açıklamada; 53 bini yetişkin, 57 bin çocuk olmak üzere 110 bin SM'ye Türk vatandaşlığı verildiği bildirilmiştir (Mülteciler Derneği, 2020). 5901 Sayılı Vatandaşlık

Kanunu'na göre; Türkiye sınırları içerisinde doğan Suriyeli bebeklerin vatandaş kabul edilebilmeleri için anne veya babalarından en az birinin Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olması gerekmektedir. 2021 yılı itibarıyla Türkiye'de 0-9 yaş arası 1.068.104 SM bulunmaktadır. Söz konusu yaş grubundan yaklaşık 800.000 Suriyeli çocuğun Türkiye'de doğduğu düşünülmektedir. Türkiye'de doğan bebeklerin mevcut hukuki statüleri fiili yurtsuz/de-facto vatansızlık/haymatlostur. Toplumun yaklaşık %90 oranında olumsuz karşıladığı Suriyeli Mültecilere vatandaşlık verilmesi hususu tartışmalı bir konu olarak gündemi işgal etmeye devam etmektedir.

2.3.1.6. Cenevre sözleşmesi ek protokolü (1967)

Mültecilerin Hukuki Durumuna Dair 1967 Protokolünde 1951 Cenevre Sözleşmesinde geçmekte olan "1 Ocak 1951'den önce meydana gelen olaylar" ve "söz konusu olaylar sonucunda" ifadeleri kaldırılmıştır. Türkiye; Cenevre Sözleşmesinin 16.12.1966 tarihli Ek Protokolü'nü 5 Ağustos 1968 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 6/10266 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile onaylamış ve kabul etmiştir.

1967 protokolünde Türkiye, 1951 yılı öncesine ait zaman sınırlamasını kaldırılmış ancak ancak mülteci statüsünün sadece Avrupa'dan gelenlere tanınacağına dair Coğrafi sınırlamayı muhafaza etmiştir. Bu sınırlama gereği Avrupa dışından Türkiye'ye gelen sığınmacılara mülteci statüsü verilmemektedir. "Avrupa" coğrafi bölgesi çerçevesinde belirtilen Avrupa sınırları Avrupa Konseyi'nin tüm üye devletlerini ifade etmektedir. Avrupa Konseyi Üyeleri (47 ülke) : Almanya, Andora, Arnavutluk, Avusturya, Azerbaycan, Belçika, Bosna Hersek, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Ermenistan, Estonya, Finlandiya, Fransa, G. Kıbrıs Rum Yönetimi, Gürcistan, Hırvatistan, Hollanda, İngiltere, İrlanda, İspanya, İsveç, İsviçre, Karadağ (Montenegro), İtalya, İzlanda, Letonya, Lihtenştayn, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Makedonya, Malta, Moldova, Monako, Norveç, Polonya, Portekiz, Romanya, Rusya, San Marino, Sırbistan, Slovakya, Slovenya, Türkiye, Ukrayna, Yunanistan'dan oluşmaktadır.

Avrupa konseyi üyesi olmayan ülkelerden, ülkemize iltica edenler coğrafi sınırlama nedeniyle mülteci statüsüne sahip olamazlar bununla birlikte söz konusu kişilere geçici uluslararası koruma sağlanabilmektedir. Avrupa dışından gelen söz konusu yabancılar Cenevre Sözleşmesin 1'inci maddesinde mülteci tanıma giren kriterlere sahipler ise, ülkemiz tarafından bu kişilere "şartlı mülteci statüsü" tanınmakta, Türkiye'de geçici olarak

ikametlerine izin verilmekte ve böylece bu kişiler (3'üncü bir ülkeye yerleştirilinceye kadar) uluslararası koruma altına alınmaktadır.

Tarihsel perspektifle bakıldığında ülkemizin iltica mevzuatının; bulunduğumuz coğrafyada yaşanan kitlesel nüfus hareketleri sonrası kazanılan tecrübeler doğrultusunda geliştiği görülmektedir. 1988 Halepçe olaylarında ve 1990-1991 yıllarında cereyan eden Birinci Körfez Savaşında çok sayıda Kürt kökenli mülteci Türkiye'ye sığınmıştır. Bu süreçte tespit edilen ihtiyaçlar doğrultusunda hazırlanan 1994 yılı Göç yönetmeliğiyle söz konusu sığınmacılara ilişkin mevzuat boşluğunu doldurmak hedeflenmiştir.

2.3.1.7. Göç yönetmeliği (1994)

İltica ve sığınma hukukuna ilişkin ayrıntılar 1994 yılında Göç Yönetmeliğiyle düzenlenmiştir. Bu yönetmeliğin açık adı: "Türkiye'ye İltica Eden veya Başka Bir Ülkeye İltica Etmek Üzere Türkiye'den İkamet İzni Talep Eden Münferit Yabancılar ile Topluca Sığınma Amacıyla Sınırlarımıza Gelen Yabancılara ve Olabilecek Nüfus Hareketlerine Uygulanacak Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik"tir. Söz konusu yönetmelikte de 1951 Cenevre Sözleşmesindeki genel yaklaşımlar korunmuş, coğrafi sınırlama prensibi devam etmiş, Avrupa'da meydana gelen olaylar sebebiyle iltica etmek isteyen kişiler mülteci, Avrupa dışından gelen yabancıları sığınmacı olarak nitelendirilmiştir.

1994 Yönetmeliğine dair başvuru sahiplerine yeterli bilgi akışının sağlanamaması ve başvuru sürelerinin 10 gün gibi kısa bir süre ile sınırlanması sonucu uygulamada çeşitli sorunlarla karşılaşılmasına neden olmuştur. Bazı mültecilerin kısa sürede sınır dışı edilmeleri sonucu yaşadıkları mağduriyetler uluslararası alanda Türkiye aleyhine hukuki sonuçlara sebebiyet vermiş, Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi (AİHM) söz konusu mevzuatın yetersiz olduğuna dair karar vermiştir (AİHM, 2000).

2.3.1.8. İltica ve göç ulusal eylem planı (2005)

AİHM'ye aleyhinde en çok başvurulan ülkelerden biri olan Türkiye, AB müktesebatı veAB organlarıyla daha uyumlu bir hale gelme çabası içerisindedir. AB'ye katılım doğrultusunda, 2001 yılında imzalanan ve 19 Mayıs 2003 tarihinde revize edilen Katılım Ortaklığı Belgesi esasları doğrultusunda, ulusal iltica mevzuatının AB mevzuatıyla uyumlu hale getirilmesi süreci, 2003 yılı Türkiye Ulusal Programı ile başlatılmıştır.

Başlatılan ulusal program çerçevesinde hazırlanan ulusal eylem planlarından biri iltica ve göç konularının AB standartlarında düzenlenmesini hedeflemektedir**.** 25 Mart 2005tarihinde kabul edilen "İltica ve Göç Alanındaki AB Müktesebatının Üstlenilmesine İlişkin Türkiye Ulusal Eylem Planı"nda; değişiklik ihtiyacı olan iltica mevzuatı, coğrafi sınırlamanın kaldırılabileceği koşullar, külfet paylaşımı, yerel yönetimler, mülteci ve sığınmacıların toplumsal entegrasyonu, sağlanan hizmetlerin iyileştirilmesi, iş verenler ve STK'larla işbirliğinin artırılması, nitelikli personel temini ve yetiştirilmesi, kurumsal yapılanma, fon kaynakları gibi konular ele alınmıştır. 2012 yılından beri devam eden SM krizi, Türkiye ve AB ilişkilerinde en önemli konu başlıklarından birisi haline gelmiştir (İltica ve Göç Ulusal Eylem Planı, 2005).

İçerisinde bulunduğu coğrafya itibarıyla olası kitlesel göçlere maruziyetinin yüksekliği, sahip olduğu kaynak ve alt yapının toplu göçlerin yönetimi için yetersizliği, AB üyelerinin, iltica ve göç konularında uyguladıkları sert politikalar, güvenli üçüncü ülke konusundaki tartışmalar ve AB üyeleri arasında eşit sorumluluk paylaşımı ilkesi göz önünde bulundurulduğunda; halihazırda dünyanın en yüksek sayıda sığınmacına ev sahipliği yapan ülkesi olan Türkiye'ye diğer AB ülkelerinden ve BMMYK'dan gelen desteğin oldukça yetersiz olduğu görülmektedir. Söz konusu desteğin yetersizliği Türkiye'nin AB müktesebatına uyum kapsamındaki taahhütlerini yerine getirmesini de güçleştirmektedir.

İltica Ulusal Eylem Planı; düzensiz göçle mücadelenin AB müktesebatıyla uyumlu hale getirilmesi ve iltica stratejisinin oluşturulması maksadıyla 2008 yılında güncellenmiştir. Söz konusu hedeflere ulaşılmasına yönelik hazırlıkların tamamlanarak yasal mevzuatın geliştirilmesi için İçişleri Bakanlığı bünyesinde "İltica ve Göç Bürosu" ve "Entegre Sınır Yönetimi Bürosu" kurulmuştur (Kara ve Dönmez, 2015:11).

2.3.1.9. İltica yönetmeliği (2006)

Geçmişte iltica sürecinde en sık karşılaşılan sorunlardan birisi, başvuruların belirlenen süre zarfında yapılmamış olmasıdır. İltica başvuru sürecindeki 10 günlük süre kısıtlamasının ve uygulamadan doğan diğer sorunların giderilmesine yönelik olarak, 1994 Yönetmeliğinde değişiklik yapan 9938 sayılı 2006 yılı yönetmeliği 16.01.2006 tarihinde uygulamaya konulmuştur. Bu yönetmeliğin açık adı "Türkiye'ye İltica Eden veya Başka Bir Ülkeye İltica Etmek Üzere Türkiye'den İkamet İzni Talep Eden Münferit Yabancılar

ile Topluca Sığınma Amacıyla Sınırlarımıza Gelen Yabancılara ve Olabilecek Nüfus Hareketlerine Uygulanacak Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik"tir. 2006 yılı yönetmeliğinin dördüncü maddesinde; 10 günlük başvuru süresi sınırı kaldırılarak Türkiye'ye iltica edenlerin valiliklere "Makul olan en kısa süre içerisinde" "gecikmeden müracaat" etmelerine yönelik süre esnekliği getirilmiş, uygulamalar ile mevzuat arasındaki uyumsuzluklar kısmen giderilmiştir.

2.3.1.10. Suriye'den göç edenlere ilişkin yönerge (2011)

Nisan 2011 ayından itibaren Suriye'den ülkemize kitlesel düzeyde yönelen göç dalgalarının yönetimi için düzenlenen ilk mevzuat İçişleri Bakanlığı tarafından hazırlanan 30.03.2012 tarihli "Türkiye'ye Toplu Sığınma Amacıyla Gelen Suriye Arap Cumhuriyeti Vatandaşlarının ve Suriye Arap Cumhuriyetinde İkame Eden Vatansız Kişilerin Kabulüne ve Barındırılmasına İlişkin Yönerge" dir. Kitlesel sığınma durumlarında ortaya çıkan acil koruma ihtiyacının karşılanması amacıyla sığınılan ülkeye erişimin sağlanması, zulüm riski olan yere geri göndermeme ilkesinin gözetilmesi ve insan haklarına uygun temel asgari standartların sağlanması olarak nitelendirilen geçici korumayı esas alan ve 1951 sayılı Cenevre Sözleşmesine dayanan temel esasları içeren bu yönerge kısa süre içerisinde oluşan yeni göç dalgalarına ilişkin ayrıntıları düzenlemede yetersiz kalmıştır.

2.3.1.11. Yabancılar ve uluslararası koruma kanunu (2013)

1951 yılından 2013 yılına kadar ülkemizde iltica hukuku alanında oluşan güncel ihtiyaçları gidermeye yönelik ayrıntılı düzenleme sağlayan bir mevzuat geliştirilemediğini söylemek mümkündür. Usulüne göre yürürlüğe konulmuş milletlerarası antlaşma ve sözleşmeler kanun hükmünde sayılmalarına karşın. Uluslararası nitelikte bir belge olan 1951 Cenevre sözleşmesi, geçen süreçte ülkemizin yerel ihtiyaçlarını karşılamakta yetersiz kalmıştır. 2013 yılına kadar; göç ve iltica konuları düzenleyen bir kanun bulunmamaktadır. Uzun süre yabancıların ülkemize sığınmasına ilişkin yasal bir düzenleme yapılmamasının başlıca nedeninin, kuruluşundan itibaren 1990'lı yıllara kadar Türkiye'ye yönelen göçmenlerin çoğunun Türk soyundan olmasından ve bu grubun yabancı olarak görülmemesinden kaynaklandığı düşünülmüştür. 2012 yılından itibaren Türkiye sınırına yönelen, çoğunluğu Türk kökenli olmayan Arap etnisitesine ait Suriye vatandaşlarının oluşturduğu kitlesel göç, yabancılara yönelik yeni yasal düzenlemelerin yapılması ihtiyacını doğurmuş ve **6458 Sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu**

(YUKK) hayata geçirilmiştir. YUKK 04.04.2013 tarihinde kabul edilmiş, 11.04.2013 tarih ve 28615 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmış ve 11.04.2014 tarihinde yürürlüğe girmiştir (YUKK, 2013).

YUKK ile Türk iltica hukukunda; uluslararası koruma ve ağır insan hakları ihlalleri nedeniyle can ve mal güvenliği riski altında bulunan sığınmacılara yönelik ikincil koruma rejimleri düzenlemiş, milli mevzuatımız uluslararası standartlarla uyumlu hale getirilmiştir. Ayrıca; Türkiye'deki göç yönetim sürecinin ve politikalarının geliştirilmesine önemli katkı sağlayan bu kanun çerçevesinde İçişleri Bakanlığı'na bağlı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (GİGM) kurulmuş, 81 ilin yanı sıra göç konusunda önem arz eden 36 ilçede teşkilatlanmasını tamamlamıştır. GİGM teşkili öncesinde, kamp içerisinde AFAD, kamp dışında ise Emniyet Genel Müdürlüğünce yürütülen göç yönetimi faaliyetleri, GİGM'nin kuruluşuyla, ilgili uzmanlar tarafından daha profesyonel bir anlayışla icra edilmeye başlanmıştır.

YUKK madde 103'de ;GİGM'in kuruluş maksatları "Göç alanına ilişkin politika ve stratejileri uygulamak, bu konularla ilgili kurum ve kuruluşlar arasında koordinasyonu sağlamak, yabancıların Türkiye'ye giriş ve Türkiye'de kalışları, Türkiye'den çıkışları ve sınır dışı edilmeleri, uluslararası koruma, geçici koruma ve insan ticareti mağdurlarının korunmasıyla ilgili iş ve işlemleri yürütmek" şeklinde sıralanmaktadır. GİGM'nin kurulduğu 2013 yılına kadar iltica mevzuatına ilişkin çalışmalar, İç İşleri Bakanlığına bağlı Göç ve İltica Bürosu tarafından icra edilmiştir.

GİGM'nin önemli görevlerinden birisi de "kitlesel akın durumunda uygulanacak yöntem ve tedbirleri belirlemek"ten birinci derecede sorumlu olan Göç Politikaları Kurulunun sekretaryasını yapmak ve kararlarını uygulamaktır. YUKK ile teşkil edilen, İçişleri Bakanının başkanlığında, Aile ve Sosyal Politikalar, Avrupa Birliği, Çalışma ve Sosyal Güvenlik, Dışişleri, İçişleri, Kültür ve Turizm, Maliye, Millî Eğitim, Sağlık ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme bakanlıkları müsteşarları ile Yurtdışı Türkler ve Akraba Topluluklar Başkanı ve Göç İdaresi Genel Müdürünün katılımıyla toplanan "Göç Politikaları Kurulu"nun temel görevleri; "Türkiye'nin göç politika ve stratejilerini belirlemek, uygulanmasını takip etmek, Göç alanında strateji belgeleri ile program ve uygulama belgelerini hazırlamak, Kitlesel akın durumunda uygulanacak yöntem ve tedbirleri belirlemek, İnsani mülahazalarla toplu hâlde Türkiye'ye kabul edilecek yabancılar ile bu yabancıların ülkeye giriş ve ülkede kalışlarıyla ilgili usul ve esasları

belirlemek, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığının önerileri çerçevesinde Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu yabancı iş gücü ile Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının da görüşleri doğrultusunda tarım alanlarındaki mevsimlik işler için gelecek yabancılara ilişkin esasları belirlemek, Yabancılara verilecek uzun dönem ikamet iznine ilişkin şartları belirlemek, Göç alanında yabancı ülkeler ve uluslararası kuruluşlarla etkin iş birliği ve bu alandaki çalışmaların çerçevesini belirlemek, Göç alanında görev yapan kamu kurum ve kuruluşları arasında koordinasyonun sağlanmasına yönelik kararlar almak" şeklinde sıralanmıştır. 2013 yılında YUKK ile ihdas edilen "Göç Politikaları Kurulu" 2018 yılında 703 sayılı KHK ile lağvedilmiş ve 13 Eylül 2018 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 17 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile "**Göç Kurulu**" adıyla yeniden yapılandırılmıştır. İlgili kararnameye göre; "Göç Kurulu; Türkiye'nin yabancılarla ilgili göç stratejilerini belirlemek, koordinasyonunu ve uygulanmasını takip etmekle görevli olup İçişleri Bakanının başkanlığında, İçişleri Bakanlığınca belirlenecek bakanlık ve kurum ve kuruluşların temsilcilerinden oluşur. Kurul, İçişleri Bakanının çağrısı üzerine toplanır".Söz konusu kurul, göç strateji belgesi oluşturulması, Türkiye'nin Uyum Strateji Belgesi ve Ulusal Eylem Planı"nın geliştirilmesi, kabul edilmesi, ikamet izinlerine ilişkin yeni düzenleme konularında çalışmalarına devam etmektedir (GİGM, 2021f).

Yabancılar, uluslararası koruma ve teşkilat yapısı olmak üzere 3 ana bölümden oluşan YUKK ile Yasal (düzenli) göç alanını oluşturan vize ve ikamet izinleri işlemlerinde, etkin ve sistematik bir yapı getirilerek, bürokratik işlemler ve kayıt dışılık olabildiğince azaltılması ve yabancıların, toplumla hoşgörü içinde birlikte yaşamalarına yönelik, gönüllülük esasına dayalı "uyum" süreçlerinin belirlenmesi hedeflenmiştir. Ayrıca, uluslararası korumaya ilişkin hükümler, insan hakları standartlarına ve AB müktesebatına uygun olarak kanun düzeyinde belirlenmiştir. Söz konusu kanunla, ülkemizin uluslararası koruma alanındaki mevzuat ve uygulamaları, 1951 Cenevre Sözleşmesine uyumlu hale getirilmiş ve Sözleşmeye ülkemizin koyduğu coğrafi kısıtlama korunmuştur. Kitlesel akın durumlarında sağlanacak "geçici koruma", ilk defa kanuni dayanak kazanmıştır.

YUKK'un düzenlediği iki temel koruma şekli; uluslararası ve geçici korumadır. Sınırlarda, sınır kapılarında ya da Türkiye içinde yabancıların münferit koruma talepleri üzerine "uluslararası koruma", kitlesel olarak Türkiye'ye gelen ve ayrılmaya zorlandıkları ülkeye geri dönemeyen yabancılara ise acil olarak "geçici koruma" sağlanabilmektedir.

Uluslararası koruma talebinde bulunan ve henüz başvurusu hakkında son karar verilmemiş olan kişilere "başvuru sahibi" denilmektedir. Başvuru sahiplerine verilebilecek uluslararası koruma statüleri; mülteci, şartlı mülteci veya ikincil koruma statüsü olarak üç başlıkta sınıflandırılmıştır.

Uluslararası Koruma (UK); bir devletin koruma yükümlülüklerini yerine getiremediği durumlarda, vatandaşlarının başka ülkelere sığınma talebinde bulunarak güvenlik ve diğer temel insan haklarından faydalanmaları ve tehlikeli olan yerlere zorla gönderilmemelerini sağlamaktadır. UK iltica sorununa geçici bir çözüm sağlamaktadır. UK sonrası gönüllü geri dönüş, entegrasyon ve üçüncü ülkeye yerleştirme ortaya çıkabilecek üç temel seçenektir. Kaynak ülkede istikrar ortamının sağlanması sonucu mültecinin ülkesine gönüllü olarak geri dönmesi Gönüllü geri dönüşü ifade etmektedir. Göçmenlerin birey ve grupların, ev sahibi toplum ve devletin uyumlu bir parçası olarak kabul edilme süreci entegrasyon olarak tanımlanır. Bu süreçte; misafir grubun kültürel farklılıkları korunurken, eğitim, istihdam, sağlık gibi temel yaşam koşullarının iyileştirilmesi hedeflenir. Gönüllü geri dönüş ve yerel entegrasyon sağlanamadığı durumlarda ise, mültecilerin kendilerini kabul eden başka bir ülkeye gönderilmesi Üçüncü Ülkeye Yerleştirme olarak tanımlanmaktadır. Türkiye'den düzenli olarak mülteci kabul eden ülkelerin sayısı oldukça azdır ve BMMYK'dan mülteci statüsü alınması da üçüncü bir ülkeye yerleştirilmeyi garanti altına almamaktadır (SGDD, 2018).

1993 yılında kurulan ve göç yönetiminde önde gelen kuruluşlardan olan Uluslararası Göç Politikaları Merkezi (ICMPD); başarılı bir göç yönetimi için kısa vadede, düzensiz göçmenlerin kaynak ülkelerinde kalmalarını sağlayacak acil yerleşim ve yaşam desteği sağlanması, geri gönderme uygulamalarının artırılması, sınır kontrolü ve yönetimi, göçmenlerin müdahil oldukları kaçakçılık ve organize suçlarla etkin mücadelenin önemini vurgulamaktadır (ICMPD, 2016).

İltica eden kişilere verilebilecek statüler YUKK'ta ayrıntılı bir şekilde açıklanmaktadır. Madde 62/1'e göre: "Avrupa ülkeleri dışında meydana gelen olaylar sebebiyle; ırkı, dini, tabiiyeti, belli bir toplumsal gruba mensubiyeti veya siyasi düşüncelerinden dolayı zulme uğrayacağından haklı sebeplerle korktuğu için vatandaşı olduğu ülkenin dışında bulunan ve bu ülkenin korumasından yararlanamayan, ya da söz konusu korku nedeniyle yararlanmak istemeyen yabancıya veya bu tür olaylar sonucu önceden yaşadığı ikamet ülkesinin dışında bulunan, oraya dönemeyen veya söz konusu

korku nedeniyle dönmek istemeyen vatansız kişilere statü belirleme işlemleri sonrasında şartlı mülteci statüsü verilir." Üçüncü ülkeye yerleştirilinceye kadar, şartlı mültecilerin Türkiye'de kalmasına izin verilebilmektedir.

Uluslararası koruma statüsünü elde etmek için bazı koşullar mevcuttur. BMMYK dışında, diğer bir BM organı veya örgütünden hâlen koruma veya yardım görenler, ikamet ettiği ülke yetkili makamlarınca o ülke vatandaşlarının sahip bulundukları hak ve yükümlülüklere sahip olanlar, bazı suç ve eylemlerin (barışa karşı suç, savaş suçu veya insanlığa karşı suçlar, mülteci sıfatıyla kabul edildiği ülkeye sığınmadan önce, sığındığı ülkenin dışında siyasi olmayan ağır suçlar, BM amaç ve ilkelerine aykırı fiillerin) failleri Uluslararası korumadan faydalanamazlar.

YUKK'da belirtilen geçici koruma: acil ve geçici koruma sağlamak amacıyla sağlanan istisnai özelliğe sahip bir işlemdir. Ülkemizdeki Suriyelilere sağlanan Geçici koruma statüsü ayrıntılı olarak 22.10.2014 tarihli resmi gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren geçici koruma yönetmeliği ile düzenlenmiştir. Söz konusu yönetmeliğe göre geçici koruma: "Ülkesinden ayrılmaya zorlanmış, ayrıldığı ülkeye geri dönemeyen, acil ve geçici koruma bulmak amacıyla kitlesel olarak veya bu kitlesel akın döneminde bireysel olarak sınırlarımıza gelen veya sınırlarımızı geçen ve uluslararası koruma talebi bireysel olarak değerlendirmeye alınamayan yabancılara sağlanan korumayı" ifade etmektedir (YUKK, md.91). Kısa zaman dilimlerinde sınırları geçen kitlesel akınlarda bireysel olarak uluslararası koruma statüsü belirleme işlemlerinin uygulanabilirliği son derece düşüktür. Geçici koruma uygulaması, bu tür durumlar için uygulanabilir ve geçici bir çözüm üretmektedir.

Uluslararası koruma statüsü sahibi olanlar ve bu kapsamda başvuruda bulunanların eğitim, sosyal yardım ve hizmetler, sağlık, iş piyasasına erişim gibi bir takım yardım ve hizmetlere erişim hakları, aynı zamanda da bazı yükümlülükleri bulunmaktadır. (YUKK, md.91). Söz konusu yardım ve hizmetler: hakları mevcuttur. Söz konusu haklara erişimle ilgili olarak; "Başvuru sahibi veya şartlı mülteci, uluslararası koruma başvurusu tarihinden altı ay sonra çalışma izni almak için başvurabilir. Mülteci veya ikincil koruma statüsü sahibi olanlar statü almasından itibaren bağımlı veya bağımsız olarak çalışabilirler. Mülteci veya ikincil koruma statüsü sahibi kişilere verilecek kimlik belgesi, çalışma izni yerine de geçer ve bu durum kimlik belgesine yazılır. Mülteci ve ikincil koruma statüsü sahibinin iş piyasasına erişimi, iş piyasasındaki durum ve çalışma hayatındaki gelişmeler ile istihdama

ilişkin sektörel ve ekonomik şartların gerekli kıldığı hâllerde, belirli bir süre için, tarım, sanayi veya hizmet sektörleri, belirli bir meslek, iş kolu veya mülki ve coğrafi alan itibarıyla sınırlandırılabilir. Ancak, Türkiye'de üç yıl ikamet eden veya Türk vatandaşıyla evli olan ya da Türk vatandaşı çocuğu olan mülteci ve ikincil koruma statüsü sahipleri için bu sınırlamalar uygulanmaz." (YUKK, md. 89).

Yukarıdaki hak ve erişimlerin yanı sıra uluslararası koruma statüsü sahibi olanların ve bu kapsamda başvuranların bir takım yükümlülükleri de mevcuttur. "Söz konusu kişiler bu kapsamda; çalışma durumuna ait güncel bilgileri, gelirlerini, taşınır ve taşınmazlarını otuz gün içinde, adres, kimlik ve medeni hâl değişikliklerini yirmi iş günü içinde bildirmekle yükümlüdürler" (YUKK,md.91).

2.3.1.12. Geçici koruma yönetmeliği (2014)

YUKK ile tesis edilen Geçici Koruma statüsünün uygulanmasına dair ayrıntı ve esasların belirlenmesi maksadıyla 4.4.2013 tarihli, 6458 sayılı YUKK kanunu 91 inci maddesine istinaden 13/10/2014 tarihli ve 2014/6883 sayılı Geçici Koruma Yönetmeliği (GKY) 22.10.2014 tarihinde Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. GKY; ülkesinden ayrılmaya zorlanmış, ayrıldığı ülkeye geri dönemeyen, acil ve geçici koruma amacıyla kitlesel olarak sınırlarımıza gelen veya sınırlarımızı geçen yabancılardan, bireysel olarak uluslararası koruma statüsü belirleme işlemi yapılamayanlara sağlanabilecek geçici koruma işlemlerinin usul ve esaslarını belirlemektedir. Geçici korunanlar, kanuna göre belirlenen uluslararası koruma statülerinden herhangi birini (mülteci, şartlı mülteci, ikincil koruma) doğrudan elde etmiş sayılmamaktadırlar.

Söz konusu yönetmelik gereği; kitlesel akınlarla ülkemiz sınırına gelen yabancılara yönelik işlemler zaman sırasına göre şu şekilde sıralanmıştır. Sığınmacılar öncelikle, var ise silah ve mühimmatlarından arındırılarak sevk ve yerleştirme işlemleri yapılmak üzere en kısa sürede yetkili kolluk kuvvetine teslim edilir.

Sevk merkezlerinde; kimlik tespiti yapılır ve (Fotoğraf, parmak izi ya da kimlik tespitine elverişli diğer biometrik veriler) merkezi veri tabanına kaydedilir. İhtiyacı olanlar için sağlık kontrolünden geçirilir. 25/4/2006 tarihli ve 5490 sayılı Nüfus Hizmetleri Kanunu kapsamında yabancı kimlik numarasını içeren Geçici koruma kimlik belgesi verilir. AFAD tarafından bildirilecek kapasite bilgisi de göz önünde bulundurularak Geçici barınma merkezlerine sevk edilirler. Kamu düzeni, kamu güvenliği ya da kamu sağlığı

yönüyle herhangi bir sakınca görülmediği hallerde geçici korunanların, barınma merkezleri dışında Genel Müdürlükçe belirlenen illerde kalmalarına izin verilebilir. Verilen Geçici koruma kimlik belgesi, ülkemizdeki Suriyeli Mültecilere bazı sınırlamalar dahilinde Türkiye'de kalış hakkı sağlar. Ancak bu belge Kanunda düzenlenen ikamet izni veya ikamet izni yerine geçen belgelere eşdeğer sayılmaz, uzun dönem ikamet iznine geçiş hakkı tanımaz, süresi ikamet izni toplamında dikkate alınmaz ve sahibine Türk vatandaşlığına başvuru hakkı sağlamaz (GKY, Md.18-25).

YUKK'da olduğu gibi GKY'de de Geçici Koruma Sağlanan Yabancılar; (GKSY) eğitim, sağlık, iş piyasalarına erişim, tercümanlık, sosyal yardım ve hizmetler gibi bazı temel hak ve hizmetlerden faydalanırlar. Yükümlülükleri açısından GKSY'lerin uluslararası koruma statüsünde bazı farklılıklar mevcuttur. GKSY'ler, GİGM tarafından belirlenen ilde, geçici barınma merkezinde veya belirli bir yerde ikamet etmekle, Valilikler tarafından belirlenen şekil ve sürelerde bildirimde bulunmakla yükümlüdürler.

GKSY'lerin iş piyasasına erişimleri GKY 29'uncu maddesinde düzenlenmektedir. Bu kapsamda; Geçici Koruma Kimlik Belgesine (GKKB) sahip olanlar, Bakanlar Kurulunca belirlenecek sektörlerde, iş kollarında ve coğrafi alanlarda (il, ilçe veya köylerde) çalışma izni almak için Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığına (ÇSGB) başvurabilir. Geçici korunanlara verilen çalışma izinlerinin süreleri, geçici korumanın süresinden fazla olamaz. Geçici koruma sona erdiğinde, bu kapsamda verilen çalışma izni de sona erer.

6735 sayılı Kanuna göre verilen çalışma izni veya çalışma izni muafiyeti, 6458 sayılı Kanunun 27'nci maddesi kapsamında ikamet izni yerine geçer. Ancak, Uluslararası Koruma Başvurusu Sahibi, Şartlı Mülteci ve GKSY'ler için düzenlenen çalışma izinleri ikamet izni yerine geçmemektedir.

22.04.2014 tarihli, 28980 sayılı R.G.'de yayınlanan "Kabul ve Barınma Merkezleri ile Geri Gönderme Merkezlerinin Kurulması, Yönetimi, İşletilmesi, İşlettirilmesi ve Denetimi Hakkındaki Yönetmelik" de sığınmacıların beslenme, barınma, sağlık, gibi önemli ihtiyaçlarının karşılandığı barınma merkezlerinin ve ülkelerine geri gönderilmesine karar verilen sığınmacıların bulunduğu Geri Gönderme Merkezlerinin faaliyetlerini düzenlemektedir.

2014 yılında kabul edilen Geçici Koruma YönetmeliğiileGeçici Koruma Kapsamında Bulunanların sahip oldukları haklar, faydalanabilekleri hizmetler ve yerine getirmek zorunda oldukları yükümlülükler kayıt altına alınmıştır. Söz konusu hak, hizmet ve yükümlülükler aşağıda ayrıntılı olarak açıklanmıştır:

SM'lerin faydalanabileceği **Sağlık hizmetleri**, Madde 27'de; "*(i)* Hizmetlerin Sağlık Bakanlığının kontrolü ve sorumluluğunda yapılacağı, *(ii)* Sağlık hizmetlerini yürütmek üzere sürekli faaliyet gösterecek sağlık merkezlerinin kurulumu ve bu merkezlerde yeterli sayıda ambulans ve sağlık personeli bulundurulması, *(iii)* GKAB SM'lerden Temel ve acil sağlık hizmetleri ile bu kapsamdaki tedavi ve ilaçlardan hasta katılım payı alınmaması, *(iv)* İkinci ve üçüncü basamakta sunulan sağlık hizmetleri de dâhil olmak üzere, sağlık hizmeti bedellerinin; Sosyal Güvenlik Kurumu Başkanlığı tarafından genel sağlık sigortalıları için belirlenmiş olan sağlık uygulama tebliğindeki bedeli geçemeyeceği ve Sunulan sağlık hizmeti bedelinin AFAD tarafından ödeneceği, *(v)* Geçici korunanlar acil ve zorunlu haller dışında, özel sağlık kuruluşlarına doğrudan başvuramamaları, *(vi)* Bulaşıcı hastalık riskine karşı gerekli tarama ve aşılar yapılarak her türlü önlem ve tedbir alınacağı, *(vii)* Üreme sağlığıyla ilgili olarak yetkili personel tarafından bilgilendirme yapılması ve ve destek faaliyetleri yürütülmesi, *(ix)* Kişisel veya toplu kullanım alanlarının sağlığa uygunluğu kontrol edilerek, tespit edilen aksaklıkların giderilmesi ve geçici barınma merkezlerinin bulunduğu çevre koşullarının sağlık açısından uygun hale getirilmesi, *(x)* Geçici korunanlar arasında madde bağımlılığı veya psikolojik sorunları olduğu tespit edilenler hakkında sağlık kurumuna nakli de içerebilecek şekilde gerekli tedbirler alınması, *(xi)* Çocuklara yönelik gerekli aşıların yapılması, Sınırı ilk geçişlerinde ve acil durumlarda, henüz kayıt işlemlerini tamamlamamış olan bu Yönetmelik kapsamındaki yabancılara, sağlık hizmetlerinden yararlanabilmeleri için kimlik bilgilerine göre işlem yapılması, Geçici korunanlara sağlanacak psiko-sosyal hizmetlerin, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından 3/1/2014 tarihli ve 28871 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Türkiye Afet Müdahale Planında da belirtilen geçici korunanlara sağlanacak psiko-sosyal hizmetlerde destek çözüm ortakları ile yürütülmesi, *(xii)* Bu madde kapsamında sağlanacak temel ve acil sağlık hizmetlerine karşılık olarak sağlık hizmet sunucularına bir bedel ödenmesinin zorunlu olması halinde; Sosyal Güvenlik Kurumu Başkanlığı tarafından genel sağlık sigortalıları için belirlenmiş olan birim fiyatları geçecek veya daha düşük iskontoyu içerecek şekilde fiyat uygulaması yapılmaması" şeklinde tanımlanmıştır.

Eğitim hizmetleri (madde 28) kapsamında; *(i)* Millî Eğitim Bakanlığının kontrolünde ve sorumluluğunda yürütüleceği, *(ii)* 54-66 aylık çocuklar öncelikli olmak üzere okul öncesi eğitim çağındaki 36-66 aylık çocuklara, okul öncesi eğitim hizmeti verilebileceği, *(iii)* İlköğretim ve ortaöğretim çağındakilerin eğitim ve öğretim faaliyetleri, Millî Eğitim Bakanlığının ilgili mevzuatı çerçevesinde yürütüldüğü, *(iv)* Her yaş grubuna yönelik dil eğitimi, meslek edindirme, beceri ve hobi kursları talebe bağlı olarak düzenlenebileceği, *(v)* Geçici korunanların ön lisans, lisans, yüksek lisans ve doktora eğitimleriyle ilgili usul ve esasların Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı tarafından belirlendiği, *(vi)* Bu Yönetmelik kapsamında ülkemizde eğitim alan yabancılara, aldıkları eğitimin içeriğini ve süresini gösteren belge verileceği, Farklı müfredatta eğitim alınmış ve belgelendirme yapılmış ise bu belgelerin, Millî Eğitim Bakanlığı veya Yükseköğretim Kurulu Başkanlığının ilgili birimleri tarafından değerlendirilerek ve uygun bulunan seviyelere denkliklerinin yapılacağı, *(vii)* Bu Yönetmelik kapsamındaki yabancıların eğitim faaliyetleriyle ilgili diğer usul ve esasların, Millî Eğitim Bakanlığı tarafından belirleneceği,

İş piyasasına erişim hizmetleri (madde 29) kapsamında; *(i)* Geçici korunanların çalışmalarına ilişkin usul ve esaslar, Bakanlığın görüşü alınarak Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığının teklifi üzerine Bakanlar Kurulunca belirleneceği, *(ii)* Geçici koruma kimlik belgesine sahip olanların, Bakanlar Kurulunca belirlenecek sektörlerde, iş kollarında ve coğrafi alanlarda (il, ilçe veya köylerde) çalışma izni almak için Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığına başvurabileceği, *(iii)* Yabancıların çalışamayacağı iş ve mesleklere ilişkin mevzuatta yer alan hükümlerin saklı olduğu, *(iv)* Geçici korunanlara verilen çalışma izinlerinin süreleri, geçici korumanın süresinden fazla olamayacağı, Geçici koruma sona erdiğinde, bu kapsamda verilen çalışma izni sona erdiği, *(v)* Geçici korunanlara verilen çalışma izninin, Kanunda düzenlenen ikamet izinleri yerine geçmeyeceği bildirilmiştir.

Sosyal yardım ve hizmetler (madde 30) kapsamında; *(i)* İhtiyaç sahibi olanların 29/5/1986 tarihli ve 3294 sayılı Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Kanununun 3 üncü maddesinde belirtilen Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonu Kurulunun belirleyeceği usul ve esaslar çerçevesinde anılan Kanun kapsamındaki sosyal yardımlardan yararlandırılabileceği, *(ii)* Bu Yönetmelik kapsamındaki yabancılardan ihtiyaç sahibi

olanların, sosyal hizmetlere erişimlerinin Bakanlık ile Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından belirlenen usul ve esaslara göre sağlanacağı,

Tercümanlık hizmetleri (madde 31) kapsamında; iş ve işlemlerde, yabancıyla tercüman olmaksızın istenilen düzeyde iletişim kurulamadığında tercümanlık hizmetlerinin ücretsiz olarak sağlanacağı,

Gümrük işlemleri (madde 32) kapsamında; geçici koruma amacıyla ülkemize gelen yabancıların ve varsa aile üyelerinin yanlarında getirecekleri eşya ve taşıtlar ile ülkemizde bulundukları süre içerisinde bu kişilere çeşitli yollarla gönderilebilecek eşyalara dair yürütülecek işlemlere ilişkin esaslar, ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının görüşleri alınarak Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından belirleneceği bildirilmiştir.

Türkiye'de mevcut SM'lerin büyük oranda faydalandıkları yukarıda belirtilen hizmetlere ilave olarak ayrıntıları aşağıda açıklanan bazı yükümlülükleri de mevcuttur. **Genel yükümlülükler** (madde 33) kapsamında; geçici koruma amacıyla ülkemize gelen yabancıların, kanunlara ve idari gerekliliklere uymakla yükümlü oldukları, aksine hareket edenler hakkında gerekli adli işlemler ile idari yaptırımların genel hükümlere göre yerine getirileceği, Bu Yönetmelik kapsamındaki yabancıların *(i)* Genel Müdürlük tarafından belirlenen ilde, geçici barınma merkezinde veya belirli bir yerde ikamet etmekle,*(ii)* Valilikler tarafından belirlenen şekil ve sürelerde bildirimde bulunmakla, *(ii)* Çalışma durumuna ait güncel bilgileri otuz gün içinde bildirmekle, *(iv)* Gelir ve taşınmazlarını otuz gün içinde bildirmekle, *(v)* Adres, medeni hâl ve ailelerindeki doğum ve ölüm gibi kimlik bilgisi değişikliklerinin yirmi iş günü içinde bildirmekle, *(vi)* Diğer kişisel verilerini yetkili makamlara vermekle, *(vii)* Kendilerine sağlanan hizmet, yardım ve diğer imkânlardan haksız olarak yararlandığının tespit edilmesi hâlinde, bedellerini geri ödemekle, *(viii)* Genel Müdürlük veya valilik tarafından yerine getirilmesi istenilen diğer hususlara uymakla yükümlü oldukları bildirilmiştir.

Davete uyma yükümlülüğü (madde 34) kapsamında; *(i)* Bu Yönetmeliğin uygulanmasıyla ilgili iş ve işlemler nedeniyle yabancılar, ilgili birime davet edilebilir. *(ii)* Bu Yönetmelik kapsamındaki yabancılar, davete uymadıklarında veya uymayacaklarına ilişkin şüphe oluşması halinde, ilgili mevzuat kapsamında, davet edilmeksizin kolluk görevlileri tarafından ilgili birime getirilebilir.

Hakların uygulanmasında kısıtlamalar (madde 35) kapsamında; *(i)* Yükümlülüklerini kısmen veya tamamen ya da istenilen sürede yerine getirmeyenler, yükümlülüklerine uymaları konusunda ilgili birimler tarafından uyarılır, uymayanlar hakkında adli ve idari işlem başlatılır. *(ii)* Kendilerine uyarı yapıldığı halde, yükümlülüklerine uymayanlar hakkında; eğitim ve acil sağlık hizmetleri hariç, diğer haklardan faydalanmalarında tamamen veya kısmen kısıtlamaya gidilebilir.

Uluslar arası koruma ve geçici korumaya başvuruda bulunan ve bu hakları kazananlara durumlarını belgeleyen kimlik belgeleri verilmektedir. **Uluslararası Koruma Başvuru Sahibi Kimlik Belgesi** Mülakatı tamamlanan başvuru sahibine ve varsa birlikte geldiği aile üyelerine, uluslararası koruma talebinde bulunduğunu belirten ve yabancı kimlik numarasını içeren altı ay süreli Uluslararası Koruma Başvuru Sahibi Kimlik Belgesi düzenlenir. Başvurusu sonuçlandırılamayanların kimlik belgeleri altı aylık sürelerle uzatılır. Kimlik belgesi, hiçbir harca tabi olmayıp ikamet izni yerine geçmektedir.

Uluslararası koruma başvuru sahiplerinden talebi uygun görülenlere uluslararası koruma statüsü (mülteci-şartlı mülteci-ikincil koruma) verilir. Mülteci statüsü verilenlere, yabancı kimlik numarasını içeren üçer yıl süreli **Uluslararası Koruma Statü Sahibi Kimlik Belgesi** düzenlenir. Şartlı mülteci ve ikincil koruma statüsü verilenlere ise yabancı kimlik numarasını içeren birer yıl süreli kimlik belgesi düzenlenir. Bu kimlik belgeleri hiçbir harca tabi olmayıp ikamet izni yerine geçmektedir.

Geçici Koruma Kimlik Belgesiyle SM'lerinülkemizde kalışlarına izin verilmektedir. Söz konusu belge; *(i)* Türkiye'de kalış hakkının yanı sıra 6458 sayılı Kanunda düzenlenen ikamet izni veya ikamet izni yerine geçen belgelere eşdeğer değildir. *(ii)* Herhangi bir harca ve ücrete tabi değildir. *(iii)* Yabancının yapılan yardım ve hizmetlere erişimini sağlayan yabancı kimlik numarasını içermektedir. *(iv)* Uzun dönem ikamet iznine geçiş hakkı tanımamaktadır. *(v)* Süresi ikamet izni toplamında dikkate alınmadığından Türk vatandaşlığına başvuru hakkı sağlamamaktadır. *(vi)* Elektronik haberleşme hizmeti dahil diğer hizmetler için abonelik sözleşmesi yapabilme imkanı getirmiştir.

07 Temmuz 2021 tarihi itibarıyla; Türkiye'de 1.166.378 ikamet izni ile bulunan yabancı, (95.454'ü Suriyeli) 3.688.093'ü GKAB SM'lerden, 324.161'i ise Uluslar arası

Koruma Altında bulunanlardan olmak üzere yaklaşık 5.1 milyon yabancı mevcuttur (GİGM, 2021a).

2.3.1.13. Diğer ülkelerdeki geçici koruma uygulamaları

Geçici koruma statülerinin geçmişte çeşitli devletler tarafından ülkenin içerisinde bulunduğu şartlara göre geliştirilerek kullanıldığı görülmektedir. Bu kapsamda GİGM tarafından dünyadaki bazı ülkelerde ve AB'de mevcut geçici koruma uygulamaları aşağıda açıklanmaktadır (GİGM, 2021).

Avustralya'da geçici koruma statüsü göçmenlere ve iklimsel değişikliklerin getirmiş olduğu doğal afetler sonucu yerinden olmuş kişilere verilmekte iken; Amerika Birleşik Devletleri'nde halen Amerika topraklarında bulunan, menşe ülkesinde devam eden silahlı çatışmalar, çevresel afetlerin geçici etkileri ve diğer sıra dışı ve geçici sebepler nedeniyle ülkesine döndüğünde kişisel güvenliği ciddi tehdit altında bulunacak olan yabancı ülkenin vatandaşlarına tanınan ülke bazında bir tanımlanma biçimidir.

ABD Göç ve Vatandaşlık Kanunu, 244.bölüm Geçici koruma Statüsü Tanınması Bölümü kapsamında; 29 Mart 2012 tarihinden itibaren gerekli şartları taşıyan Suriye vatandaşlarına verilen geçici koruma statüsü uygulamasının 31 Mart 2021 tarihine kadar devam edeceği, şimdiye dek Haiti, El Salvador, Honduras, Nikaragua, Somali, Sudan, Güney Sudan, vatandaşlarına geçici koruma sağlandığı bildirilmiştir (USCIS, 2012).

Kanada'da ise devam eden silahlı çatışma, iklimsel değişikliklerin getirmiş olduğu doğal afetler, diğer olağanüstü ve geçici durumlar karşısında belli gruplara bu statüyü göçmenlerden farklı olarak sınırlı süreli olarak vermekte ve koruma sağlanmaktadır. Geri göndermeme ilkesi gözetilmekte, süre bittikçe menşe ülkenin objektif koşullarına ve olaydan olaya göre korumanın süresi uzatılabilmektedir.

Avrupa Birliği ülkelerinde kitlesel olarak akın eden yerinden edilmiş kişiler sığınma başvurusu yaparken, başvuran kişi geçici koruma altına alınabilmekte ve sığınma prosedürleri bu süreçte tamamlanmaktadır. Söz konusu uygulama özellikle 1990-1995 arası Eski Yugoslavya'daki çatışmalardan kaçan insanları korumak için kullanıldığı görülmüştür (Hathaway, 1991:12).

Avrupa birliği sığınma mevzuatında geçici korumanın hukuki temelini "Yurdundan ayrılmaya zorlanmış kimselerin kitlesel sığınma durumunda geçici koruma sağlamak için

asgari standartlar hakkında ve üye devletler arasında bu tür insanları ülkeye kabul etmesi ve sonrasında bunun sonuçlarına katlanmasına ilişkin olarak 20 Temmuz 2001 tarihli ve 2001/55/EC (AT) sayılı Avrupa Konseyi Yönergesi" (Geçici Koruma Yönergesi) oluşturmaktadır. "Geçici koruma" kavramı Yönergenin 2 inci maddesinin (a) fıkrasında "üçüncü ülkelerden gelen ve kendi ülkelerine geri dönemeyen yurdundan ayrılmaya zorlanmış kimselerin kitlesel sığınması ya da yakın bir kitlesel sığınma tehlikesi durumunda, özellikle de sığınma sisteminin bu akınla, etkili işleyişi olumsuz biçimde etkilenmeksizin başa çıkamayacağına dair bir riskin bulunması durumunda, ilgili kişilerin ve koruma talep eden diğer kimselerin menfaatleri doğrultusunda bu tür kişilere acil ve geçici koruma sağlanması" olarak tanımlanmaktadır.

Avrupa Konseyi Geçici Koruma Yönergesinin 2'nci maddesinin (d) fıkrasında kitlesel sığınma, "yurdundan ayrılmaya zorlanmış, özel bir ülke ya da coğrafi alandan gelen çok sayıda kişinin, ulaşmaları ister kendiliğinden ister yardım sonucu olsun örneğin bir tahliye programı aracılığı ile Topluluğa ulaşması" olarak tanımlanmıştır. Yönergeye göre geçici korumanın süresi bir yıldır. Konsey Kararı nedeni ile sona erdirildiği durumlar haricinde, bu süre en fazla bir yıllık bir müddet için altı aylık periyotlar halinde otomatik olarak uzatılabilir.

Avrupa Konseyi Geçici Koruma Yönergesine göre üye ülkeler; *(i)* Oturma izni için gerekli önlemleri almak, *(ii)* Transit vizeler dahil olmak üzere gerekli vizeleri sağlamak, *(iii)* Geçici korumanın içeriğini ve hakları belirten belge vermek, *(iv)* Kendi sınırları içerisinde ilgili kişi hakkında kişisel verileri (isim, uyruk, doğum tarihi ve yeri, medeni hali, aile ilişkileri) almak, *(v)* Geçici koruma süresini aşmayan şekilde eğitim olanakları, mesleki eğitim ve pratikte işyeri deneyimi gibi ücretli ya da serbest meslek sahibi olarak çalışmalarına izin vermekle yükümlüdürler.

Avrupa Konseyi Geçici Koruma Yönergesi aynı zamanda geçici durumun oluşması halinde geçici korumanın oluşması için asgari ölçütleri ve geçici düzenlemeleri ortaya koymaktadır. Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği'nin yönergeye dair yaptığı yorumda, toplu sığınmadan anlaşılması gerekenin, bireysel sığınma işlemlerinin yapılamayacak kadar çok sayıda sığınma durumunun ortaya çıkması anlaşılmaktadır. (T.C. İB,2005).

AB ve AB'yi çevreleyen ülkeleri yakından ilgilendiren söz konusu yönergenin dışında, göç yönetimi üzerine, imzalayan birçok ülke için bağlayıcı şartları olan bazı ikili/uluslararası anlaşma ve sözleşmeler mevcuttur. Göç yönetimine yönelik başlıca Uluslararası sözleşmeler; "Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi, Göçmen İşçinin Hukuki Statüsü Hakkında Avrupa Sözleşmesi, İnsan Hakları Evrensel Bildirgesi, Mültecilerin Hukuki Durumuna İlişkin Sözleşme, Tüm-Göçmen İşçilerin ve Aile Fertlerinin Haklarının Korunmasına Dair Uluslararası Sözleşme olarak sıralanabilir" (GİGM, 2021).

2.3.1.14. Uluslar arası koruma altındaki kişilerin çalışmasına dair yönetmelik (2016)

2014 yılında yayımlanan GKY'nin 29'uncu maddesinin GKSY'lerin çalışma haklarına ilişkin genel bir çerçeve sunmasına karşın, ÇSGB'nın konuya ilişkin bir düzenleme yapmaması nedeniyle sığınmacıların iş piyasalarına katılım sorunları 2016 yılına kadar devam etmiş ve 26.04.2016 tarihli, 29695 sayılı R.G.'de yayınlanan "Uluslararası Koruma Başvuru Sahibi ve Uluslararası Koruma Statüsü Sahibi Kişilerin Çalışmasına Dair Yönetmelik" (UKSSKÇDY) ile düzenlenerek büyük oranda giderilmiştir. YUKK gereği başvuru sahibi, mülteci, şartlı mülteci, ikincil koruma statüsü sahibi sayılan yabancıların Türkiye'de çalışmalarına ilişkin temel esasları belirlemektedir. Söz konusu yönetmeliğin 4'üncü maddesine göre; "başvuru sahipleri mülteci veya ikincil koruma statüsü almalarından itibaren bağımlı veya bağımsız olarak çalışma hakkına sahiptir ve kimlik belgeleri, çalışma izni yerine geçmekte, kimliklerinin iptaliyle çalışma hakları da sona ermektedir".

Türkiye'de yaşayan Suriyelilerin sadece yaklaşık %3'ü ülkemize yasal yollardan düzenli göç kapsamında girmişler ve şartlı mülteci statüsünü elde etmişlerdir. UKSSKÇDY'de belirtildiği gibi kimlik belgeleriyle bağımlı veya bağımsız çalışma hakkına sahip olmalarına karşın bu gruptan çalışma izni alan kişi sayısı da oldukça sınırlıdır (Erdoğan ve Ünver, 2015:43).

2.3.1.15. GKSY'ların çalışma izinlerine dair yönetmelik (2016)

Sığınmacıların ülkemizde kaldıkları sürenin uzaması ve piyasalarda oluşan haksız rekabet ve kayıt dışı çalışmalarının doğurduğu sorunların, Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Çalışma İzinlerine Dair Yönetmelik (GKSYÇİDY) ile çözülmesi hedeflenmiştir. GKSYÇİDY, YUKK 91'inci maddesi ve GKY 29'uncu md.sine

dayanarak, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığının teklifi üzerine Bakanlar Kurulunca belirlenmiş ve 11.01.2016 tarihinde Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

Çalışma izni; Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığınca resmî bir belge şeklinde düzenlenen ve geçerlilik süresi içinde yabancıya Türkiye'de çalışma ve ikamet hakkı veren izin belgesidir. 6735 sayılı Uluslararası İşgücü Kanununa göre, Türkiye'nin taraf olduğu ikili ya da çok taraflı sözleşmelerde aksi öngörülmedikçe, yabancıların Türkiye'de bağımlı veya bağımsız çalışmaya başlamadan önce izin alması gerekmektedir.

GKSYÇİDY ile çalışma izni alma esasları aşağıdaki şekilde düzenlemiştir. GKSYÇİDY, Md.5-12'ye göre; *(i)* GK kayıt tarihinden altı ay sonra ÇSGB'lığına başvuruda bulunabilirler. *(ii)* Başvurular, işveren tarafından e-Devlet Kapısı üzerinden yapılır. *(iii)* Bilim/teknoloji ve ekonomiye önemli katkı yapan profesyonel meslek mensubu olan GKSY'ler bağımsız çalışma iznine kendi adına başvuru yapabilirler. *(iv)* Mevsimlik tarım veya hayvancılık işleri çalışma izni muafiyeti kapsamındadır. *(v)* Muafiyet başvuruları, GKS il valiliklerine yapılır. ÇSGB, mevsimlik işlere kota sınırlaması getirilebilir. *(vi)* Sağlık ve eğitim alanlarında meslek sahibi GKSY'lerin ilgili Bakanlıktan (Sağlık/Milli Eğitim/YÖK) ön izin almaları gerekir. *(vii)* Çalışma yerleri seçiminde ikamete izin verilen iller esas alınır. *(viii)* İstihdam kotası %10'u geçemez. Söz konusu kota; işletmelerin aynı nitelikte Türk vatandaşı bulamamaları ve Türkiye İş Kurumu kursları sonrası eğitim aldıkları iş yerlerinde çalıştırılmaları durumunda aşılabilir. *(ix)* Geçici koruma sağlanan yabancılara asgari ücretin altında ücret ödenemez. GKSY'lere çalışma izni GKSYÇİDY ile düzenlenmektedir. Söz konusu yönetmelikte düzenlenmeyen konularda, 13 Ağustos 2016 tarihinden itibaren 6735 sayılı Uluslararası İşgücü Kanunu (UİK) hükümleri uygulanmaktadır.

2.3.1.16. Uluslararası işgücü kanunu (2016)

Uluslararası Koruma dışında düzenli yollardan ülkemize gelen yabancılar için geçerli çalışma mevzuatı 13 Ağustos 2016 tarih ve 29800 sayılı Resmi Gazete 'de yayımlanarak yürürlüğe giren 6735 sayılı "Uluslararası İşgücü Kanunu"dur (UİK). Bu kanunun yayınlanmasıyla birlikte 27.2.2003 tarihli ve 4817 sayılı "Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Kanun" yürürlükten kaldırılmıştır. UİK ile uluslararası işgücüne ilişkin politikaların belirlenmesi, uygulanması, izlenmesi ile yabancılara verilecek çalışma izni ve çalışma izni muafiyetlerine dair iş ve işlemlerde izlenecek usul ve esasların, yetki ve

sorumlulukların ve uluslararası işgücü alanındaki hak ve yükümlülüklerin düzenlenmektedir.

UİK'in kapsadığı yabancılar; Türkiye'de çalışmak için başvuruda bulunan veya çalışan, bir işveren yanında mesleki eğitim görmek üzere başvuruda bulunan veya görmekte olan, staj yapmak üzere başvuruda bulunan veya staj yapan yabancılar ile Türkiye'de geçici nitelikte hizmet sunumu amacıyla bulunan sınır ötesi hizmet sunucusu yabancıları ve yabancı çalıştıran veya çalıştırmak üzere başvuruda bulunan gerçek ve tüzel kişilerden oluşmaktadır. Bununla birlikte UİK ile GKSY'lere de istisnai kapsamda çalışma izni verilebilmektedir.

UİK 16'ncı maddede, istisnai olarak çalışma izni verilebilecek yabancılar; "çalışma izninin istisnai olarak verilebileceği yabancılar (İçişleri Bakanlığı veya Dışişleri Bakanlığınca Türk soylu olduğu bildirilenler, Bir Türk vatandaşı ile evli olanlar, alanındaki başarısı ile uluslararası düzeyde temayüz etmiş olanlar, nitelikli işgücü ve yatırımcılar, KKTC, AB vatandaşları,6458 sayılı Kanun uyarınca uluslararası koruma başvurusu sahibi, şartlı mülteci, geçici koruma sağlananlar), uluslararası koruma kapsamında olan yabancılar, serbest bölgelerde çalışacak yabancılar, yabancı öğrenciler, sınır ötesi hizmet sunucuları, yabancı mühendis ve mimarlar" olarak sıralanmıştır.

UİK'in 10'uncu maddesinde düzenlenen çalışma izinleri kapsamında normal şartlarda; **Süreli çalışma izni** ilk başvuruda en çok bir yıl geçerli, ilkinde en çok iki yıl, sonraki uzatma başvurularında ise en çok üç yıla kadar çalışma izni verilir. Türkiye'de uzun dönem ikamet izni veya en az sekiz yıl kanuni çalışma izni olan yabancılar **süresiz çalışma izni**ne başvurabilir. Süresiz çalışma izni olan yabancı, uzun dönem ikamet izninin sağladığı tüm haklardan yararlanır. 13 Ocak 2011 tarihli, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'na göre kurulmuş olan; Limited şirketlerin ortağı olan müdürlere, Anonim şirketlerin şirket ortağı olan yönetim kurulu üyelerine, Sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlerin yönetici olan komandite ortaklarına çalışma izni verilebilir.

Bağımsız çalışma izni ise; uluslararası işgücü politikası doğrultusunda, yabancının eğitim düzeyi, mesleki deneyimi, bilim ve teknolojiye katkısı, Türkiye'deki faaliyetinin veya yatırımının ülke ekonomisine ve istihdama etkisi, yabancı şirket ortağı ise sermaye payı ile Uluslararası İşgücü Politikası Danışma Kurulu önerileri de dikkate alınarak Profesyonel meslek mensubu yabancılara verilebilen bir çalışma iznidir.

Süreli Çalışma izin başvurusunun olumlu değerlendirilmesi hâlinde yabancıya, iş veya hizmet sözleşmesinin süresini aşmamak koşuluyla, gerçek veya tüzel kişiye ya da kamu kurum veya kuruluşuna ait belirli bir işyerinde veya bunların aynı iş kolundaki işyerlerinde belirli bir işte çalışmak şartıyla ilk başvuruda en çok bir yıl geçerli çalışma izni verilir. Yapılacak çalışma izni uzatma başvurusunun olumlu değerlendirilmesi hâlinde yabancıya aynı işverene bağlı olarak ilk uzatma başvurusunda en çok iki yıl, sonraki uzatma başvurularında ise en çok üç yıla kadar çalışma izni verilir. Ancak, farklı bir işveren yanında çalışmak üzere yapılan başvurular birinci paragraf kapsamında değerlendirilir. Türkiye'de uzun dönem ikamet izni veya en az sekiz yıl kanuni çalışma izni olan yabancılar süresiz çalışma iznine başvurabilir. Ancak, yabancının başvuru şartlarını taşıması yabancıya mutlak hak sağlamaz.

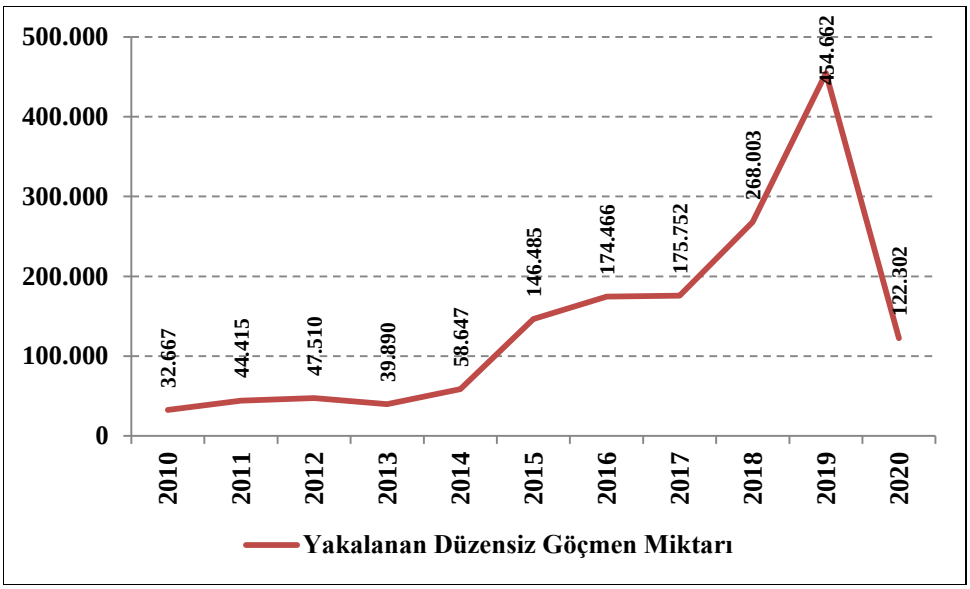
UİK ile Uluslararası işgücü piyasalarında artan rekabet sonucu, yüksek nitelikli işgücünü ülkemize çekmeye yönelik olarak **Turkuaz Kart** uygulaması başlatılmıştır. Eğitim düzeyi, mesleki deneyimi, bilim, sanayi ve teknolojiye katkısı yüksek olan nitelikli işgücünün ve ailelerinin çalışma ve ikamet izini alma süreçlerini hızlandıran ve kolaylaştıran istisnai olarak düzenlenen bir çalışma izni uygulamasıdır. Turkuaz Kart, Türkiye'deki faaliyetinin veya yatırımının ülke ekonomisine ve istihdama etkisi ile Uluslararası İşgücü Politikası Danışma Kurulu önerileri ve Bakanlıkça belirlenen usul ve esaslara göre başvurusu uygun görülen yabancılara ilk üç yılı geçiş süresi olmak kaydıyla verilir. 15 inci madde uyarınca iptal edilmeyen Turkuaz Kartlarda yer alan geçiş süresi kaydı, yabancının başvurusu hâlinde kaldırılır ve geçiş süresi sonunda süresiz Turkuaz Kart verilir. Turkuaz Kart sahibi yabancı süresiz çalışma izninin sağladığı haklardan yararlanır. Turkuaz Kart sahibi yabancının eş ve bakmakla yükümlü olduğu çocuklarına ikamet izni yerine geçen belge verilir. Turkuaz Kart uygulamasında; akademik alanda uluslararası kabul görmüş çalışmaları bulunanlar ile bilim, sanayi ve teknolojide ülkemiz bakımından stratejik kabul edilen bir alanda öne çıkmış olanlar ya da ihracat, istihdam veya yatırım kapasitesi olarak ulusal ekonomiye önemli katkı sağlayan ya da sağlaması öngörülenler nitelikli yabancı olarak değerlendirilmektedir. Yüksek vasıflı iş gücünü ülkeye çekmeye yönelik çabalar yoğunlaşmasına karşın SM'ler mevcut durumda Turkuaz Kart uygulamasından faydalanamamaktadırlar (UİK, md.11).

Bu kanuna göre verilen çalışma izinleri, "6458 sayılı Kanunun 27'nci maddesi uyarınca ikamet izni yerine geçmektedir. Ancak, 6458 sayılı Kanunda tanımlanan mülteci

ya da ikincil koruma statüsü dışında yabancının herhangi bir nedenle ikamet izni olması yabancıya çalışma hakkı vermez. İkamet iznine sahip SM'lerde aynı sınırlamalara tabi olduklarından GKSYÇİDY'de düzenlendiği şekilde çalışma izni almak zorundadırlar" (UİK, md.12).

2.3.2. Düzensiz göçle mücadele ve uluslararası işbirliği

Türkiye, gerek hedef, gerekse transit ülke olarak düzensiz göçle en çok mücadele etmek durumunda kalan başlıca ülkelerden birisidir. Aşağıdaki Şekil 2.1.'de görüleceği üzere 2013 yılından itibaren sınırlarımızda yakalanan göçmen miktarıher geçen yıl artış göstermektedir. 2020 yılı sonu itibarıyla yakalanan düzensiz göçmenlerin uyruklarına göre dağılımı; Afganistan:201.437, Pakistan:71.645, Suriye:55.236, Filistin:12.210, Irak:12.097, İran:8.753, Gürcistan:2.171, Myanmar:296, Moldova:204, diğer ülkeler:90.613 olarak gerçekleşmiştir. 2020 yılında yakalanan düzensiz göçmen miktarındaki düşüş büyük oranda, Kovid-19 pandemisi sonucu Türkiye ve komşu ülkelerin seyahat sınırlamaları ve fiziksel tedbirleri artırmasından kaynaklanmıştır. Pandeminin azalmasına paralel olarak söz konusu rakamların tekrar yükseleceği düşünülmektedir.



Şekil 2.1. Yıllara Göre Yakalanan Düzensiz Göçmen Miktarı

Kaynak: GİGM,(2021a)

Düzensiz göçle mücadele, ülkelerin kendi başlarına çözüme kavuşturacağı bir konu olmanın ötesinde yoğun uluslar arası işbirliği gerektiren bir sorundur. Türkiye bu

kapsamda Uluslar arası Göç Örgütü, Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği, ICMPD ve çeşitli sivil toplum kuruluşları ve uluslararası kurumlarla işbirliği içerisindedir. Türkiye'nin düzensiz göçle mücadele uluslar arası işbirliği kapsamında imzaladığı çeşitli ikili ve çoklu anlaşmalar mevcuttur. 2000 yılından itibaren imzalanan söz konusu anlaşmalar ve işbirliğine yönelik çalışmalar aşağıda kronolojik bir sırayla ele alınmıştır.

Düzensiz Göçle mücadeleye yönelik yerli ve uluslararası çabalar, özellikle 2000 yılından itibaren artış göstermiştir. Türkiye, Sınır Aşan Organize Suçlarla Mücadele Sözleşmesi" ile bu sözleşmenin ekleri "Göçmen Kaçakçılığı" ve "İnsan Ticareti" konularını düzenleyen iki adet Protokolü 13 Aralık 2000 tarihinde Palermo'da imzalamış ve Mart 2003'te taraf olmuştur. Düzensiz göçün sosyal ve ekonomik alandaki olumsuz yansımalarının başında kaçak çalışma gelmektedir. 4817 Sayılı Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Kanun ve bu kanunun uygulama yönetmeliği 6 Eylül 2003 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Söz konusu yönetmelikle yabancıların kaçak çalışmalarının ve düşük ücretle istihdamının önüne geçilmesi, çalışma amaçlı göçün yasal kontrol altında bulundurulmasıve düzenlenmesi hedeflenmiştir (GİGM,2019).

30 Kasım 2004 tarihinde Uluslararası Göç Örgütü'ne üye olan Türkiye, Avrupa ve komşu ülkelerde düzensiz göçe ilişkin sorunların belirlenmesi, aynı zamanda göç politikalarının da geliştirilmesi amacıyla kurulmuş olan Budapeşte Süreci'nin eş başkanlığını 01 Ocak 2006 tarihinden itibaren yürütmektedir. AB ülkeleri dâhil 53 katılımcı, 4 gözlemci ülke ve 10 uluslararası kuruluş bulunan Budapeşte süreci ile kaynak ve hedef ülkeler arasında işbirliği amaçlanmaktadır. Söz konusu dönemde artış gösteren göçmen kaçakçılığı faaliyetleri üzerine 5237 sayılı TCK'nın 79'uncu maddesinde göçmen kaçakçılığı suçu yeniden düzenlenmiştir. 20 Temmuz 2010 tarih ve 6008 sayılı kanunla suçun, teşebbüs aşamasında kalmış olsa dahi, tamamlanmış gibi cezaya hükmolunacağı ilgili maddeye eklenmiştir (GİGM,2019).

Türkiye, AB'nin dış sınırlarının kontrolü ve güvenliğinden sorumlu Ajansı (Frontex) ile düzensiz göçle mücadele kapsamında yakın bir işbirliği içerisindedir. 28 Mayıs 2012 tarihinde imzalanan Mutabakat Zaptı çerçevesinde düzensiz göçle mücadelede kurumsal bir işbirliği tesis edilmiştir. Zaptın uygulanması çerçevesinde oluşturulan çalışma planı, Şubat 2014 ayında Varşova'da imzalanmıştır. Ayrıca, AB'nin Türkiye'ye atadığı Frontex irtibat görevlisi 1 Nisan 2016 itibariyle ülkemizde göreve başlamıştır. İlave olarak Türkiye, Uluslararası Göç Politikaları Geliştirme Merkezi'nin (ICMPD) yürütmekte olduğu

Akdeniz Bölgesinde Transit Göç Diyaloğu girişimine de katkı sağlamaktadır (GİGM, 2019).

Göç yolları üzerinde yer alan bir coğrafyada bulunan Türkiye, uluslar arası göç yönetimi faaliyetlerinde de aktif rol oynamaktadır. Budapeşte Süreci'nin 20. yıldönümü vesilesiyle Beşinci Bakanlar Konferansı'nın İpek Yolu Göç Ortaklığı temasıyla 19 Nisan 2013 tarihinde İstanbul'da düzenlenen toplantıda teşkil edilen İpek Yolu Bölgesi Çalışma Grubunun faaliyetleri sonucu göç yolu üzerindeki kaynak, transit ve hedef ülkelerin çalışmalarının koordineli bir şekilde yürütülmesine katkıda bulunulmuştur (GİGM,2019).

Türkiye'nin göç alanındaki politikalarını düzenlemek ve göçü daha etkin yönetmek için en önemli dayanaklardan olan 6458 sayılı YUKK 11 Nisan 2014 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu kanunun verdiği yetkiyle İçişleri Bakanlığı bünyesinde kurulan Göç İdaresi Genel Müdürlüğünün en önemli görevlerinden birisi de düzensiz göçle ilgili gelişmeleri izlemek bu gelişmeler çerçevesinde gerekli tedbirleri almak ve uygulamaktır (GİGM,2019).

Küresel Göç ve Kalkınma Forumu, (GFMD) düzensiz göçle mücadelede öncül oluşumlardan birisidir. Türkiye, 2014-2015 döneminde, GFMD başkanlığını yürütmüş ve bu çerçevede; 14-16 Ekim 2015 tarihlerinde Türkiye'nin ev sahipliğinde GFMD yıllık zirve toplantısı yapılmıştır. Bu süreçte öncelikli olarak göçmenlerin toplumdaki algısının iyileştirilmesine yönelik çabaların kuvvetlendirilmesi, göçmen gönderen ve kabul eden ülkeler arasındaki işbirliğinin güçlendirilmesi, zorunlu göç, sürdürülebilir kalkınma için hareketliliğin teşvik edilmesi, göç konusunun BM 2015 sonrası Kalkınma Gündemi'ne dâhil edilmesi ve özel sektörün uluslararası göçe katkısı konuları üzerinde durulmuştur (T.C.DİB,2020a).

Düzensiz göçle mücadelede uluslar arası işbirliğinin önemli göstergelerinden birisi olan **Geri Kabul Anlaşmaları (GKA),** "bir ülkede düzensiz olarak bulunan kişilerin anlaşma yapılmış kaynak ülkeye veya en son transit geçiş yaptıkları ülkeye yapılan anlaşmada belirlenen şartlar ve kurallar çerçevesinde güvenli bir şekilde geri gönderilmesini sağlayan anlaşmalardır." Düzensiz göç üzerinde caydırıcı rol oynayan ve esasen düzensiz göçmenlerin vatandaşı oldukları ülkelereveya geldikleri ülkelere hızlı ve güvenli bir şekilde geri gönderilmelerine dair esasları düzenleyen GKA'ların diğer kaynak ülkelerle imzalanmasına yönelik çalışmalar devam etmektedir. Türkiye bugüne kadar birçok ülke (Yunanistan, Rusya Federasyonu, Yemen, Nijerya, Bosna Hersek, Kırgızistan,

Pakistan, Romanya, Suriye, Ukrayna, Belarus, Karadağ, Moldova, Kosova ve Norveç) ve Avrupa Birliğiyle Geri Kabul Anlaşması imzalamıştır (GİGM, 2019; DİB 2020a,).

Yukarıda belirtilen ikili anlaşmalara ilave olarak Avrupa Birliğinin güvenliğinin Çevre ülkelerden itibaren tesis edilmesi ihtiyacı ve 2012 yılından itibaren Türkiye'den AB bölgesine yönelen kitlesel göç dalgaları, Türkiye ile AB arasında bir anlaşma yapılmasını zorunlu hale getirmiştir. 16 Aralık 2013'te Türkiye ve AB arasında imzalanan Geri Kabul Anlaşması, yasadışı yollarla Türkiye üzerinden AB'ye giriş yapan ve AB üzerinden Türkiye'ye giriş yapan göçmenlerin iadesini öngörmektedir. 2015 yılında, Akdeniz ve Ege denizini kullanarak Türkiye üzerinden 885.000 SM Yunanistan sınırı vasıtasıyla AB'ye geçmeye çalışmıştır [5].

29 Kasım 2015 tarihinde icra edilen Türkiye-AB Zirvesi'nde söz konusu geçişlerin yeterince önlenmediği vurgusu yapılarak, geri kabul sürecinin hızlandırılmasına yönelik karar alınmıştır. Mültecilere yönelik Türkiye'ye verilen desteğin artırılması ve SM'lerin yasadışı yollardan AB'ye geçişini önlemeye yönelik Ortak Eylem Planı (2016 EU-Turkey Joint Action Plan) hazırlanmıştır. Ortak eylem planının gereği olarak AB tarafından Türkiye'ye tahsis edilen fonun Suriyelilerin temel ve sosyal ihtiyaçlarının giderilmesinde kullanılması ve YUKK uygulamalarının geliştirilmesi öngörülmüştür (EC, 2016).

Ortak Eylem Planı'nın uygulamaya konulması kapsamında 18 Mart 2016 tarihinde Türkiye ve AB arasında imzalanan mutabakat gereği; "20 Mart 2016 tarihinden itibaren Türkiye, kendi toprakları üzerinden Ege'deki Yunan adalarına geçen bütün düzensiz göçmenleri geri almayı kabul etmiş, Ege Denizi'nden Avrupa'ya geçmeye çalışan Suriyeli yerinden edilmiş kişilerin can güvenliklerinin sağlanması, artan insan kaçakçılığının önüne geçilmesi ve düzensiz göçün kontrol edilmesi temel hususlar olarak belirlenmiştir" (Ekinci, 2016:20). Avrupa Komisyonu'nun mutabakatın uygulanmaya başladığı tarihten 2017'nin Kasım ayına kadar olan süreçte Yunan adalarına yasadışı yollarla ulaşan göçmenler %97 oranında azalmıştır. Kasım 2015 ayında günde ortalama 6.360 düzensiz göçmenin, Aralık 2015 ayında günde ortalama 3.221 düzensiz göçmenin, Yunan adalarına vardığı, mutabakattan (18 Mart 2016'dan) Kasım 2017'ye kadar ise söz konusu rakamın günde ortalama 84'e kadar düştüğü belirtilmiştir (EC,2018b:1). GKA ile SM'lerin Avrupa'ya

[5] EU-Turkey Statement: One Year On. (2016). European Commission. Erişim Adresi: https://ec.europa.eu/home-affairs/sites/homeaffairs/files/what-we-do/policies/european-agenda-migration/background-information/eu_turkey_statement_17032017_en.pdf. (13.09.2018)

geçişi büyük ölçüde sınırlandırılmıştır. Bu anlaşmayla, Türkiye'nin göçte transit ülke konumundan hedef ülke konumuna geldiği de söylemekte mümkündür.

18 Mart 2016 tarihinde Brüksel'de gerçekleşen III. Türkiye-AB Zirve sonuçlarına göre, AB'nin **Türkiye-AB Göç Eylem Planı** çerçevesinde ülkemizde bulunan Suriyelilerin ihtiyaçlarına yönelik olarak proje bazlı taahhüt ettiği 3 milyar Avro'luk ilk kısım mali kaynağın tahsisi sürecinin hızlandırılması kararlaştırılmıştır. 2018 yılında Türkiye, düzensiz göçle mücadeleye yönelik stratejiler ve uluslararası işbirliğini geliştirmeye devam etmiştir. Bu kapsamda yeni bazı organlar teşkil edilmiştir. Düzensiz göçle mücadele etkinliği artırmak amacıyla 15.07.2018 tarihinde yayımlanan 4 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile kurulan Düzensiz Göçle Mücadele Dairesi (DGMD) kurulmuştur. DGMD'nin görevleri; *(i)* Düzensiz göçle ilgili iş ve işlemleri yürütmek, *(ii)* Düzensiz göçle mücadele edilebilmesi amacıyla kolluk birimleri ve ilgili kamu kurum ve kuruluşları arasında koordinasyonu sağlamak, tedbirler geliştirmek, alınan tedbirlerin uygulanmasını takip etmek, *(iii)* Türkiye'nin taraf olduğu geri kabul anlaşmalarına ilişkin hükümleri yürütmek, *(iv)* Genel Müdür tarafından verilen diğer görevleri yapmak şeklinde belirlenmiştir (GİGM, 2021e).

EC, 2018 raporu, Türkiye'ye SM krizi kapsamında 2018 yılı sonu itibarıyla donör ülkelerden toplam 4,192,729,787 Avro kaynağın tahsis edildiği ve yardımların %95.08'inin AB ülkelerine ait olduğunu bildirmiştir (EC, 2018:24). 2011-2019 yılları arasında Türkiye'ye SM'ler kapsamında aktarılan 5 milyar avroluk kaynağın yaklaşık 3,2 milyar avrosu AB kanalından gerçekleşmiştir (Erdoğan, 2020b:215).

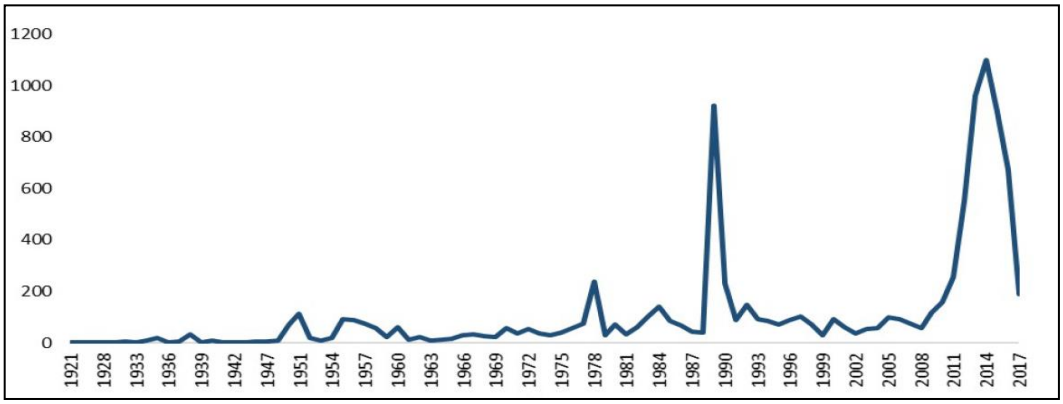
2019 yılında ise ülkemizde düzensiz göçmen olarak bulunan yabancıların iş ve işlemlerinde yer alan tüm kurumların görev, yetki ve sorumluluklarını belirleyen "Düzensiz Göçmenlerin İş ve İşlemlerinin Yerine Getirilmesinde Çalışma ve İşbirliği Esaslarını Düzenleyen Uygulama Talimatı" (Bakanlık Genelge No:2019/5) yayınlanmıştır (GİGM, 2021e).

2.4. Tarihî Çerçeve

Göçler tarihi, insanlık tarihinin ayrılmaz bir parçası olarak geçmişe uzanmaktadır. Aşağıda tarihsel süreçte Anadoluya yönelen göç dalgaları ve Suriye Krizinin arka planına dair özet bilgiler verilmiştir.

2.4.1. Anadolu ve göç

Anadolu; tarih boyunca; göç veren (kaynak ülke), göç dalgalarının üzerinden geçtiği (transit ülke) ve göç edilen (hedef ülke) olmuştur ve olmaya devam etmektedir. Sermaye-yoğun bir çekim merkezi olan Avrupa, başlıca iş gücü kaynağı olan Afrika ve büyük bir pazar niteliğindeki Asya kıtalarını birbirine bağlayan ticaret ve göç yollarının kesiştiği bir coğrafyada yer alan Anadolu'nun, etnik, kültürel ve sosyal yapısı, kitlesel nüfus akınlarından önemli ölçüde etkilemiştir. M.Ö. 12'nci yüzyılda Thrak, İyon ve Friglerin batıdan doğuya başlattığı, "Deniz halkları göçü" yada "Ege Göçleri", Hunların M.S. 4'ncü yüzyılda Volga Nehri batısına geçerek doğudan Avrupa'ya doğru "Kavimler göçü", 8'nci yüzyıldan itibaren Selçuklular önderliğindeki Orta Asya Türk kavimlerinin katıldığı göçler, 13'ncü yüzyılda Moğol istilasından kaçan Türk boylarının oluşturduğu göçler gibi pek çok göç dalgası Anadolu'ya yönelmiş ve buradaki politik, kültürel, sosyal, ekonomik ortamı yeniden şekillendirmiştir. Bu göç dalgaları, Anadolu coğrafyasının günümüzdeki sahibi Türkiye Cumhuriyeti ve Türk halkı üzerinde etkili olmaya devam etmektedir. SM göç dalgasının nispi şiddetini belirlemek üzere dönemsel bir karşılaştırma yapılması uygun olacaktır. Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşundan itibaren 1921-2010 yılları arasında kabul ettiği (çoğunluğu Türk kültürü ve soyuna bağlı) göçmen miktarı yaklaşık 2 milyon iken, (Independent, 2019) 29 Nisan 2011 tarihinden itibaren 2015 yılına kadar geçen 4 yıl içerisinde Suriye'den Türkiye'ye yaklaşık 4 milyonluk bir mülteci grubu giriş yapmıştır. Şekil 2.2. söz konusu göç dalgalarını tarihsel süreçte (1921-2017) ortaya koymaktadır.



0Şekil 2.2. Türkiye'ye Yerleşen Diğer Ülke Doğumlular (1921-2017)

Kaynak: Caro, (2020:40)

2.4.1.1. Osmanlı dönemi

Anadolu coğrafyasında Selçuklu hakimiyetinin devamı niteliğinde olan Osmanlı İmparatorluğu, 14'üncü yüzyıldan itibaren Avrupa'da fethettiği topraklara, uyguladığı iskân politikası gereği (eski rakiplerinden) başta Karaman Beyliği olmak üzere Anadolu'daki pek çok Türk boyunun göç etmesini sağlamıştır. İlerleyen yüzyıllarda kazanılan topraklar arttıkça Anadolu'dan Avrupa'ya Müslüman Türk boylarının göçü devam etmiştir. Anadolu toplumlarının "kaynak ülke" durumunda sayıldığı bu göçlere, Anadolu coğrafyasına yönelen, Anadolu'nun hedef ülke durumunda olduğu göçleri de eklemek mümkündür.

Osmanlı İmparatorluğunun gücünün zirvede olduğu 15-17'nci yüzyıllar arasında, komşu coğrafyalardan Anadolu'ya birçok göç gerçekleşmiştir. Osmanlının, politik, askeri, ekonomik hayatında söz sahibi pek çok yöneticinin Balkanlardan göç ettiği bilinmektedir. Boşnaklar, Arnavutlar, Makedonlar bu grupların başında gelmektedir. Ayrıca; bu süreçte bölgesel işgaller veya kendi ülkelerinde baskıyla karşılaşan halk ve muhalif kesimler, Osmanlı'dan koruma talep etmiş, Polonya ve Macaristan gibi ülkelerden gelerek İstanbul ve Marmara bölgesine yerleştirilmişlerdir. Örneğin Arnavutluğun Fatih Sultan Mehmet tarafından 1468 yılında fethedilmesini takip eden süreçte ilk kez Türkiye'ye göç eden Arnavutlar, İstanbul'a yerleşerek toplumsal yaşama önemli katkılarda bulunmuşlardır. Osmanlı Devleti'ndeki 215 sadrazamdan 35'inin Arnavut kökenli olduğu bilinmektedir

(Bakay, 2017) Aşağıda bu göç dalgalarından sayıca yüksek olanlardan bazılarına yer verilmiştir (GİGM, 2021g).

31 Mart 1492'de imzalanan Elhamra Kararnamesi sonucu İspanya'da bulunan Yahudilerin dört ay içinde ülkeyi terk etmeleri emredilmiştir. İbranice, "İspanya" anlamına gelen "Sefarad" Yahudilerinden yaklaşık yüz bini İstanbul, Edirne ve Selanik başta olmak üzere Osmanlı topraklarına yerleşerek önemli katkılarda bulunmuşlardır (BBC,2013).

1830 yılında Polonya'nın Rusya tarafından işgalini müteakip, kendi ülkelerinde maruz kaldıkları politik şiddet ve güvenlik tehdidi sonucu yaklaşık 10.000 muhalif Polonyalı, 1831 yılında bugün İstanbul'da Polonez köy (Adampol) olarak bilinen bölgeye yerleşmişlerdir (Özdemir, 2007).

Avusturya Macaristan İmparatorluğu'nun 1878 yılında Bosna-Hersek'i işgali esnası ve sonrasında 1882 yılında zorunlu askerlik uygulaması nedeniyle, 1900 yılındaki Dzabic hareketi sonucunda, 1908 yılındaki ilhak sonucuyla ve 1918 yılında olmak üzere toplam beş büyük dalga halinde Boşnaklar Anadoluya göç etmişlerdir (Emgili, 2012:105-183).

18'inci yüzyıldan itibaren Osmanlının duraklama devrine girmesiyle birlikte, sahip olunan sınırlar, balkanlar ve Kafkaslar başta olmak üzere, kuzeyden gelen Ruslar tarafından işgal edilmeye, baskı altına girmeye başlamıştır. Osmanlı'nın Rusya ile yaptığı savaşları kaybetmesine paralel olarak, Balkanlara 14-15'inci yüzyıllarda göç etmiş Türk ve Müslüman gruplar Anadolu'ya doğru geri dönüş göçüne başlamışlardır. Rusların uyguladığı baskı politikaları ve işgaller sonucunda Balkanlar, Kafkaslar ve Karadeniz kuzeyinde daha önceden yerleşik Müslüman halk da Anadolu'ya doğru göçe başlamıştır. Çerkesler, Tatarlar, Balkan ve Kafkas halkları bu göçlerde en çok zarar gören gruplardandır.

1763-1864 yıllarıarasında yaklaşık yüz yıl boyunca aralıklarla devam eden Rus-Kafkas savaşlarında 500 binden fazla Kafkasyalı hayatını kaybederken, Birinci Dünya savaşına kadar yaklaşık 1,5 milyon Çerkes, başta Samsun, Sinop, Trabzon ve Varna, olmak üzere Osmanlı topraklarına sürülmüş, sürgün sırasında yaklaşık 500 bin Çerkes hayatını kaybetmiştir. Çerkesler gibi pek çok Kafkas halkı da Rusların Kafkaslarda ilerleyişinden etkilenmiştir. 1828-1829 yıllarındaki Osmanlı - Rus savaşı ve sonrasında 1921 yılına kadar yaklaşık bir milyon Gürcünün yanı sıra Dağıstanlı, Laz, Azeri, Acara, Abhaz gibi çeşitli Kafkas halkları Osmanlı topraklarına göç etmiştir (Aljazeera, 2017).

1783 yılına kadar küçük gruplar halinde Anadoluya göç eden Kırım Tatarları, Rusya'nın 1783 yılında Kırım'ı işgalinden itibaren kitlesel bir şekilde (yaklaşık 1,8 milyon Müslüman Kırım Tatarı) Osmanlı topraklarına doğru göç etmiş, çok sayıda kırım Tatarı da yolda hayatını kaybetmiştir (Karpat, 1985:66). Müteakip dönem tatar göçlerinde de Osmanlı-Rus savaşları etkili olmuştur.

Balkan savaşlarının sonuçları Osmanlı'nın yaşadığı en büyük kayıplardandır. İki balkan savaşı sonrasında, 1913 yılı itibarıyla Osmanlı İmparatorluğu, Avrupa'daki topraklarının yaklaşık %80'ini, toplam nüfusunun ise %16'sını (4,2 milyon) kaybetmiştir. Bu savaşlar nedeniyle yarısı Müslüman yaklaşık 800.000 kişi yaşadığı yeri terk etmek zorunda kalmıştır (Zürcher, 2003:1).

Anadolu sadece, Türk kökenli soydaşlara ve Müslümanlara karşı değil, farklı coğrafyalardan gelen gayri-müslim mültecilere de ev sahipliği yapmıştır. 1919-1925 yılları arasında Rus devrimi sonrası İstanbul, yaklaşık yüz elli bin Beyaz Rus'a ev sahipliği yapmıştır.

1919 yılında Anadolu'yu işgale başlayan Yunan ordusunun 1922 yılında Büyük Taarruz ile bozguna uğraması ve sonrasında yaklaşık bir milyon Rum, Yunanistan'a göç etmiştir. 20'nci yüzyılın ilk yarısında, ekonomik ve politik açıdan Osmanlı'nın ve yeni Türkiye Cumhuriyetinin çok zayıf olduğu dönemlerde gerçekleşen büyük çaplı göçler ise Anadolu halkının fedakârlığı ve misafirperverliği sayesinde başarıyla yönetilmiştir.

2.4.1.2. Cumhuriyet dönemi

1850'li yıllardan itibaren Anadoluya yönelen göç dalgaları, günümüz Türkiye'sinin oluşumunda büyük pay sahibidir. Türkiye Cumhuriyetinin kuruluşunu takip eden ilk kitlesel göç hareketi, 30 Ocak1923 tarihinde imzalanan Lozan Antlaşmasının eki olan "Türk ve Yunan nüfus mübadelesi ile ilgili sözleşme" gereği; İstanbul Gökçeada ve Bozcaada'da yerleşik Rumlar ve Batı Trakya'da oturan Müslümanlar hariç "Türk topraklarında yerleşmiş Rum Ortodoks dininden Türk uyruklarıyla, Yunan topraklarında yerleşmiş Müslüman dininden Yunan uyruklarının, 1 Mayıs 1923 tarihinden başlayarak, zorunlu mübadelesi (Exchange obligatoire)" gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda 1922-1938 yılları arasında Yunanistan'dan 456.720 müslüman mülteci, Anadolu'ya ve yaklaşık 1,5 milyon gayrimüslim Rum Anadolu'dan Yunanistan'a zorunlu göçe tabi tutulmuşlardır (Arı, 2003:92).

1920'li yıllardaki Türk-Yunan nüfus mübadelesi, Türkiye'nin etnik kompozisyonu önemli ölçüde değişmiştir. 1906 yılı Osmanlı nüfus verilerine göre ülkenin yaklaşık %20'si gayrimüslimlerden oluşmakta iken 1927 yılında bu oran %2,5'e düşmüştür (Emgili, 2017:39). 2021 yılı itibarıyla ise (Geçici Koruma Altında Kayıtlı bulunan SM'ler ve düzensiz göçmenler hariç) ülkemizde ikamet izniyle bulunan yabancıların oranı %1,4'e kadar gerilemiştir. 07 Temmuz 2021 tarihi itibarıyla Türkiye'de 1.166.378 yabancı (95.454'ü Suriyeli) ikamet izniyle bulunmaktadır (GİGM, 2021a).

Göçmenlerin/mübadillerin gönderildikleri bölgelerde mesleklerini icra edememeleri ve bu kapsamda uygun olmayan bölgelere yerleştirilmeleri çeşitli ekonomik kayıplara neden olmuştur. Türkiye'yi terk eden çiftçi Rumlarla, Türkiye'ye gelen Müslüman mübadillerin hem sayısal hem de nitelik yönünden terk etmiş oldukları toprak miktarları arasındaki fark bunun başlıca sebebidir (Arı,2003:152). Ayrıca, tüccar ve işadamlarının, İstanbul dışındaki ticaret merkezi olan şehirlerden ve limanlardan göç etmesi, yerel ekonomik hayatı önemli ölçüde etkilemiştir (Aktar, 2005:118).

Osmanlının son dönemlerinde girişimci davranış gösteren bireylerin önemli bir kısmı gayri Müslim azınlık gruplardan oluşmuştur. Keyder de Ermeniler ve Rumların Türkiye'den ayrılmalarının, ekonomik alanda girişimcilik becerisinin önemli oranda kaybedilmesine neden olduğunu ifade etmiştir (Keyder, 1989:67).

Birinci Dünya Savaşını takip eden İkinci Dünya Savaşı da kitlesel göç hareketlerinde rol oynayan en önemli olayların tetikleyicisi olmuştur. Nazi Almanya'sının Yahudiler başta olmak üzere farklı etnik kökenli topluluklar üzerindeki politik şiddet ve baskıların artmasına paralel olarak 1930'lardan itibaren yaklaşık 800 bilim insanı Almanya'yı terk ederek Türkiye'ye yerleşmiş ve Üniversitelerdeki bilimsel çalışmalara önemli katkılarda bulunmuşlardır.

İkinci Dünya Savaşı sonrası yeniden yapılanma ve ekonomik gelişim hedefleyen başta Almanya olmak üzere Avrupa ülkeleri yüksek oranda işgücüne ihtiyaç duymuşlardır. Bu kapsamda; Türk işgücünün resmi ilk göçü 30 Ekim 1961 tarihinde imzalanan işgücü anlaşmasıyla (T.C. ile F.A.C. Arasında Türk İşçilerinin Almanya'da İşe Yerleştirilmelerine Dair Anlaşma) Batı Almanya'ya gerçekleşmiştir. Bu tarihten itibaren günümüze kadar; Türkiye ile 12 ülkeyle daha (Avustralya, Avusturya, Belçika, Endonezya, Fransa, Hollanda, İsveç, Katar, Kuveyt, KKTC, Libya, Ürdün) arasında İşgücü anlaşmaları

imzalanmıştır. Söz konusu işgücü anlaşmalarının etkisiyle 1961 ile 1973 yılları arasında Türkiye'den yurt dışına yoğun bir emek göçü yaşanmıştır. 1973 yılındaki petrol krizi sonrası duraklayan göç akışı, aile bağları ve yeni evlilikler yoluyla düşük seviyelerde sürdürülmüştür. 1980'lerde Arap ülkelerine, Sovyetler Birliği'nin dağılmasını müteakip 1990'lardan itibaren ise Rusya Federasyonu, Orta Asya, Balkanlar ve Doğu Avrupa ülkelerine geçici göç önem kazanmıştır (T.C. ÇSGB, 2014).

Günümüzde yaklaşık 6 milyon Türk vatandaşı, çoğunluğu Avrupa, Kuzey Amerika, Asya, Orta Doğu ve Avustralya olmak üzere yurt dışında yaşamaktadır. 1960'lardan itibaren yaşanan göç sürecinde Türkiye'ye kesin dönüş yapmış olan 3 milyon kişi de göz önünde bulundurulduğunda Türkiye'de yaklaşık 9 milyonluk bir kesimin Yurtdışı göç ile ilişkisinin olduğunu söylemek mümkündür (T.C. DİB, 2020b).

Çeşitli coğrafyalardan Anadolu'ya yönelen göçler, Osmanlı'nın son dönemindeki kadar yoğun olmasa da Cumhuriyet döneminde de devam etmiştir. Göç eden bu kitlelerin ortak özelliklerinden biri, büyük kayıplar ve travmatik olaylar sonrası Anadolu'ya gelmiş olmalarıdır. Yugoslavya ve Makedonya'dan Türkiye'ye yönelen kitlesel göçler kapsamında; 1924, 1936 ve 1953 yılında imzalanan "Serbest Göç Anlaşması" ile Makedonya'dan Türkiye'ye toplam 77.431 aileye mensup 305.158 kişi göç ettiği bildirilmiştir (KHGM, 1996).

1950 yılında kurulan Doğu Türkistan Cumhuriyeti'nin Çin tarafından işgal edilmesi, 1979 İran İslam Devrimi, 1982 yılında SSCB'nin Afganistan'ı işgali sonucunda toplamda yaklaşık bir milyonu bulan Azeri, Fars, Kazak, Kırgız, Kürt, Özbek ve Uygur'un ülkemize göç ettiği bilinmektedir.

1980'li yıllardan itibaren Anadolu'ya yönelen göç dalgalarında Ortadoğu'daki savaşlar önemli rol oynamıştır. 1988 yılındaki İran-Irak Savaşı süreci ve Halepçe katliamı sonrasında 51.542, 1991 yılındaki Körfez Savaşı sonrasında 467.489 kişi Türkiye'ye sığınmıştır. 1992-1997 yılları arasında eski Yugoslavya'daki iç savaş esnasında Bosna-Hersek'ten yaklaşık 20.000, 1989 yılı Mayıs-Ağustos ayları arasında Bulgaristan'dan sınır dışı edilen 345.000, 1990 - 1991 yıllarındaki Körfez Krizi ve savaşı sürecinde 467.489, 1999 yılında Kosova'da meydana gelen olaylar sonrasında ise 17.746 göçmen, 2001 yılında Makedonya'dan 10.500 kişi, Kafkaslardaki Rusya baskısı üzerine Ahıska Türklerinden Türkiye'ye yerleşmek üzere 32.577 kişi olmak üzere toplam 934.354

yabancıya Türkiye'de çalışma hakkını da içeren ikamet izni verilmiş ve bugüne kadar da sürdürülmüştür (GİGM,2021i).

Yakın geçmişte, 2015 yılında, 5543 sayılı İskân Kanunu çerçevesinde; 27/04/2015 tarihli ve 2015/7668 sayılı "Ukrayna'da Özellikle Çatışmaların Olduğu ve Halen Riskli Bölgelerde Bulunan Ahıska Türkü Soydaşlarımızdan Türkiye'ye Gelmek İsteyenlerden, En Zor Durumda Olanlardan Başlamak Üzere, 2015 Yılında 677 Ailenin İskânlı Göçmen Olarak Türkiye'ye Kabul Edilmesi Hakkında Karar", Bakanlar Kurulu Ukrayna'da çatışmaların yaşandığı riskli bölgelerde yaşayan ve zor durumda kalan 2960 kişiden oluşan 677 Ahıska Türkü Aile, İskânlı Göçmen olarak 2015 yılında Bitlis ve Erzincan illerine yerleştirilmiştir (T.C. DİB,2020c).

Yeryüzünü oluşturan ana kıtaların, ulaşım ve göç yollarının kesiştiği bir bölgede bulunan Anadolu'nun geçmişte ve günümüzde olduğu gibi gelecekte de kitlesel akınlara/göçlere ev sahipliği yapması beklenmektedir.

2.4.2. Suriye krizinin tarihsel gelişimi

Dokuz yıldan beri devam etmekte olan Suriye krizi çerçevesinde yaşanan göçün etkin bir şekilde yönetimi ve ülkemizdeki SM'lerin davranışlarını açıklayabilmek için, geldikleri kaynak ülkenin geçmişininderinlemesine bir şekilde analiz edilmesine ihtiyaç vardır.

M.Ö. 4000'lerden itibaren Natufien kültürünün yer aldığı, dünyanın en eski şehirlerinden biri olan Şam'ı barındıran ve geçmişte; Akadlar, Hititler, Aramiler, Mısırlılar, Asurlular, Persler, Makedonyalılar, Romalılar, Emeviler, Abbasiler, Tolunoğulları, Fatimiler, Büyük Selçuklular, Eyyubiler, Memluklar ve 16'ncı yüzyıldan itibaren Osmanlıların egemenliğine giren Suriye topraklarında yukarıda sayılan büyük güçlerin hakimiyetlerinin yanı sıra, İrsal, Yahudi, Halep, Şam ve Fenike gibi küçük krallıklarda yaşam alanı bulmuştur.

Coğrafi konumu itibarıyla, farklı inanç ve etnik kökenden grupların ortak hayat alanı olan Suriye; uzun yıllar boyunca Lübnan, Ürdün, Filistin ve İsrail'in de dahil olduğu daha geniş bir coğrafi alanı ifade etmiştir.

Suriye; 24 Ağustos 1516 tarihinde Yavuz Sultan Selim'in Memlukluları mağlup ettiği Mercidabık zaferiyle 404 yıl süren Osmanlı egemenliğine girmiştir. Osmanlı

Suriye'yi; Şam, Halep, Trablusşam ve Sayda/Akka olmak üzere belli derecede özerkliğe sahip 4 eyalet şeklinde yönetmiştir. Suriye uzun yıllar boyunca ticari, kültürel ve dini açıdan önemli bir merkez olma özelliğini sürdürmüştür. 1918'de İngilizler ve Hicazdan gelen Arap ordularınca işgal edilen Suriye San Remo anlaşması gereği Fransızlara bırakılmıştır. Fransızlar Suriye'de Arap güçlerini kontrol altında tutmak için Kuzeyde alevi, Merkezde Sünni ve güneyde Dürzi devleti oluşumunu hedeflemişler, buna yönelik dini ve etnik azınlık grupları desteklemiş ve idari yapısını ona göre teşkilatlandırmıştır.

1944 yılında ABD, Rusya ve İngiltere'nin Suriye ve Lübnan'ın bağımsızlığını tanımasıyla Fransa üzerinde bir baskı süreci başlamış ve 17 Nisan 1946 tarihinde Suriye Fransa'dan bağımsızlığını elde etmiştir. Fransızlar, Suriye'nin kendi güdümlerinde bir süre daha kalmasını sağlamak için, egemenliklerini müteakip yönetimi, Sünni çoğunluk yerine, büyük oranda Nusayrilerden oluşan azınlık gruba bırakmışlardır. Fransanın devamındaki yönetim; özellikle Nusayriler başta olmak üzere diğer etnik azınlıkları orduda yoğun şekilde teşkilatlandırmışlardır. Ordu içerisindeki bu dengesiz dağılım, uzun süren darbeler dönemini ve günümüzde ülkenin içinde bulunduğu çatışma ortamının temellerini atmıştır.

1947 yılında kurulan İsrail devletinin ertesi yılı ilk Arap-İsrail savaşı başlamış ve Suriye'nin de içinde bulunduğu Arap koalisyonu yenilgiye uğramıştır. Savaş sonrası protestolar 1949 yılında yoğunlaşmış ve General Husni El Ezaim'in 30 Mart 1949 tarihinde yaptığı darbe ile 1970 yılına kadar süren ve çok sayıda askeri darbeye sahne olan bir güç mücadelesi süreci başlamıştır. Mısır'ın devlet başkanı Cemal Abdül Nasır'ın Büyük Arap Birliği projesi kapsamında; 1958-1961 yılları arasında Mısır ve Suriye birleşerek Birleşik Arap Cumhuriyeti devletini kurmuşlar ancak Irak, Ürdün, Suudi Arabistan gibi ülkelerin katılımını sağlayamamışlar ve Eylül 1961'de Suriye'deki muhalif komünist subayların gerçekleştirdiği darbeden sonra birlik dağılmıştır. 1961'de MamunKuzbar tarafından kurulan hükümet ülkenin adını Suriye Arap Cumhuriyeti olarak değiştirmiş ve Suriye Arap Birliği'ne üye olmuştur.1962, 1963 darbeleri sonrası 1966 yılındaki darbe ile Baas partisi hükümeti ele geçirmiştir. Nusayri azınlıktan gelen ve sosyalist Arap milliyetçiliğini destekleyen Baas taraftarı Hafız Esad, Savunma Bakanı olduğu esnada 13 Kasım 1970 tarihinde askeri darbe ile hükümeti ele geçirmiştir. Hafız Esad, silahlı kuvvetler ve muhaberat/istihbarat teşkilatı için yüksek harcamalar yapmış, bu teşkilatlardaki önemli noktalara kendi taraftarlarını yerleştirerek baskıcı rejimini 2000 yılına kadar iktidarını koruyabilmiştir.

Hafız Esad'ın 30 yıllık iktidarına en büyük tehdit Sünni Müslüman çoğunluğun desteğine sahip olan Mısır orijinli Müslüman Kardeşler grubundan gelmiştir. Müslüman Kardeşleri destekleyen Hama'da yoğunlaşan protestolar kanlı bir şekilde bastırılmış, çok sayıda (20bin kadar) Müslüman Kardeşler taraftarı 2 Şubat 1982 tarihinde başlattığı askeri bir operasyon ile etkisiz hale getirmiş ve bu süreçte çok sayıda Sünni ülke dışına çıkmak zorunda kalmıştır. Hafız Esad'ın 10 Haziran 2000'de ölümünü müteakip 10 Temmuz 2000 tarihinde oğlu Beşar Esad iktidara gelmiştir. Esad'ın başlattığı "Şam baharı" olarak adlandırılan reform hareketi uzun sürmemiş, Esad, Suriye'nin dış politikada karşılaştığı sorunları öne sürerek politik reformlardan uzaklaşmış ve rejim değişikliğine yönelen tehditlere karşı sert tedbirler alınmıştır. 14 Şubat 2005 tarihindeki Lübnan muhalefet lideri Refik Hariri cinayeti sonrası artan uluslararası baskılar üzerine Lübnan'daki askeri varlığını çekmek durumunda kalmıştır.

17 Aralık 2010 tarihinde Muhammed Buazizi'nin kendini yakmasıyla fitili ateşlenen Arap baharı etkilerinin Suriye'ye ulaşması çok zaman almamıştır. 06 Mart 2011 tarihinde Dera kentinde ortaokul öğrencilerinin duvarlara "Halk rejimin yıkılmasını istiyor" şeklinde yazdıkları sloganlar sebebiyle tutuklanmaları sonrası ilan edilen 15 Mart 2011 "öfke günü" protestoları Suriye sivil muhalefetinin ilk organize gösterisi olarak kabul edilmektedir. Öfke gününü takip eden günlerde, gösteriler ve bu gösterileri bastırmaya yönelik kullanılan orantısız şiddet kartopu etkisiyle her geçen gün büyümüştür. Takip eden olaylar, hazırlanan kronolojik takvimdeki verilerden faydalanılarak aşağıda özetlenmiştir (YYTE, 2013).

15 Mart 2011 tarihinden itibaren artan toplumsal olaylar üzerine Beşar Esad bir yandan baskıcı politikasından tavizler vermeye başlamış, bir yandan da göstericilere karşı güç kullanmaya devam etmiştir. Ülkede; Mart 2011 ayında başlayan muhalif gösterileri sonlandırmaya yönelik olarak; 7 Mart 2011 ve 31 Mayıs 2011 tarihlerinde siyasî mahkûmları kapsayan af çıkarılmış, 07 Nisan 2011 tarihinde kimlik belgesi olmayan Kürtlere kimlik çıkarma hakkı tanınmış, 21 Nisan 2011 tarihinde, 1968 yılından beri uygulanan olağanüstü hal kanunu ve Devlet Güvenlik Mahkemelerini kaldırılmış, kamu personelinin maaşlarında iyileştirmeler yapılmış, yeni sosyal yasaların çıkması sağlanmıştır. Ancak atılan bu adımlar 41 yıldır iktidarda olan Esad rejimine karşı halkın tepkilerini kontrol altına almak için yeterli olmamıştır. Barışçıl gösterilerle başlayan olaylar, Tunus'ta başlayan özgürlük ve protesto dalgasından etkilenerek ülke çapına

yayılmış, El Kaide ve DAEŞ gibi diğer radikal örgütlerin de çatışmalara katılmasıyla kısa sürede bir iç savaşa dönüşmüştür.

Rejim ve muhalif güçler arasındaki çatışmaların barışçıl yollardan çözülmesi konusu ilk kez 21 Nisan 2011 tarihindeki BM Güvenlik Konseyi (BMGK) toplantısında gündeme gelmiştir. Toplantıda ABD, İngiltere, Fransa göstericilere uygulanan şiddete yönelik tedbir alınması gerektiğini vurgularken, daimi üyelerden Rusya ve Çin, konunun Suriye'nin içişleri kapsamında olduğu, müdahalenin uygun olmadığı yönünde görüş bildirmişlerdir.

28 Temmuz 2011 tarihinde, Suriye ordusundan ayrılan bir asker olan Albay Riyad Esad Başkanlığında Özgür Suriye Ordusu, 15 Eylül 2011 tarihinde ise Suriye Ulusal Konseyi kurulmuştur. Rejim şiddetinin devam etmesi üzerine 12 Kasım 2011 tarihinde Arap Birliği Suriye'nin üyeliğini askıya almıştır. Hükümete bağlı güvenlik güçlerinin ile ÖSO arasındaki çatışmaların yanı sıra, paramiliter Şebbiha'lar, DAEŞ, El Nusra gibi örgütlerin yaptığı katliamlar ülke genelinde geri dönüşü zor bir zor bir şiddet sarmalına girilmesine sebep olmuştur (YYTE, 2013).

Suriye rejimi tarafından hedef alınan muhalifler, başta Türkiye, ABD ve Katar olmak üzere pek çok Avrupa ve dünya devleti tarafından desteklenmiştir. Türkiye'nin de üye olduğu Suriye Halkının Dostları Grubu tarafından Marakeş'te 12 Aralık 2012 tarihinde icra edilen toplantıda Suriye Ulusal Koalisyonu (SUKO) 114 ülke ve 13 uluslararası kuruluş tarafından Suriye halkının meşru temsilcisi olarak tanınmıştır.

30 Haziran 2012 tarihinde, ABD, Fransa, İngiltere, Rusya, Çin, Türkiye, Irak, Katar, Kuveyt, AB Dış İlişkiler ve Güvenlik Yüksek Temsilcisi ile BM Genel Sekreteri katılımıyla Cenevre'de "Suriye Eylem Grubu" konferansı gerçekleştirilmiştir. Daha sonra "Cenevre-1" olarak isimlendirilen bu konferansta, "geçiş hükümeti kurulması" ve Annan Planı'nın hayata geçirilmesi konuları vurgulanmıştır.

Suriye krizi ile ilgili olarak BMGK, günümüze kadar birçok toplantı icra etmiş ve karar almıştır. Bunlardan en önemli ikisi 14 Nisan 2012 ve 27 Eylül 2013 tarihli kararlardır. 14 Nisan 2012'de bir yol haritası oluşturulmasına ve 30 askeri gözlemci gönderilmesine karar verilmiş, 27 Eylül 2013 tarihinde de ülkedeki tüm kimyasal silahların imha edilmesi öngörülmüştür. Söz konusu kararların uygulamaya konulmasını, Rusya ve Çin'in karşı tavırları engellemiştir.

3 Haziran 2014 tarihinde yapılan Cumhurbaşkanlığı seçimleri kazanan Esad, krizi yönetme çabaları kapsamında; "09 Haziran 2014 tarihinden önce işlenen suçlar için genel af öngören" bir karar almıştır. Bu arada kurulduğu 08 Nisan 2013 ayından itibaren Suriye ve Irak'ta ilerlemesini sürdüren DEAŞ, ülkenin doğusundaki petrol ve doğalgaz yataklarının bulunduğu bölgeler ile yoğun sanayi faaliyetlerinin olduğu Halep'i ele geçirmiştir.

2015 yılında ÖSO ve DEAŞ ile mücadelesinde zayıflayan rejim güçleri, Eylül 2015 ayından itibaren Rusya'nın hava desteği ve İran'ın artan askeri varlığına paralel olarak muhaliflere karşı üstünlük sağlamıştır. DEAŞ ise 24 Ağustos 2016 tarihinde başlatılan Fırat Kalkanı Harekâtı ve diğer bölgelerde YPG ve Koalisyon güçlerinin artan saldırıları sonucunda ülke genelindeki kontrolünü büyük ölçüde kaybetmiştir.

2013'de kurulan 2015 yılında zirvede bulunduğu sırada Suriye ve Irak'ta toplam 10 milyonluk bir nüfusu kontrolü altında bulunduran DAEŞ, 2017 yılında gerilemeye başlamış, Haziran 2017'de Musul, Ekim 2017'de Rakka koalisyon güçlerince ele geçirilmiştir. Mayıs 2018 ayı itibarıyla DAEŞ geçmişte sahip olduğu alanın %98'ini kaybetmiş sadece Hajar al-Aswad, Şam Güneyi ve AlbuKamal bölgelerinde birkaç köydeki varlığını sınırlı bir şekilde sürdürebilmektedir (BBC, 2018).

Mayıs 2021 ayı itibarıyla ülkedeki silahlı güçler; Fırat nehrinin doğusunda ve Münbiç bölgesinde SDG/YPG ve ABD öncülüğündeki koalisyon güçleri, FKH (Azez, Elbab, Cerablus), BPH (Rasulayn), ZDH (Afrin) ve BKH (İdlib) bölgelerinde muhalif gruplar ve TSK, kalan bölgelerde ise Rusya, İran, Şii milisler ve rejim güçleri olacak şekilde 3 ana gruba ayrılmaktadır.

On yıldır süren iç çatışmalar ve uluslararası müdahaleler sonucunda Suriye'de 500.000'i aşkın kişi hayatını kaybetmiştir. 6 milyonu ülke içerisinde, 6 milyonu ülke dışarısında olmak üzere toplamda 12 milyon insanın evini terk etmek zorunda kaldığı bilinmektedir. Kayıt altına alınamayan veya Suriye güvenlik kuvvetlerince gözaltına alınan ve sonrasında haber alınamayan kişiler de eklendiğinde ölü sayısının 500 binin, yaralı sayısının da 2 milyonun üzerinde olduğu değerlendirilmektedir. Çatışmalar sonucunda ülkedeki yaşam alanları önemli ölçüde zarar görmüştür. Ülkedeki her 4 evden birinin yıkıldığı veya zarar gördüğü, alt yapı dahil Suriye'yi yeniden inşa maliyetinin 1 trilyon dolara kadar yükselebileceği bildirilmektedir (TRT WORLD, 2018).

2.4.3. Türkiye - Suriye ilişkileri

Kültürel, etnik ve dini bağlarla birbirine bağlı iki ülke olan Türkiye ve Suriye ilişkilerinin günümüzde geldiği noktanın anlaşılması içintarihsel sürecin ortaya konulması faydalı olacaktır.

Yedinci yüzyılda İslamiyetin ortaya çıkışı öncesinde ve sonrasında Türkler ve Araplar arasında savaş ve ticaret nedenli çeşitli etkileşimler meydana gelmiştir. Yedinci yüzyıldan itibaren ise İslami aydınlanma/yayılma sürecindeArap orduları, Anadolu coğrafyasına yönelmişler ve söz konusu seferler sonrası aralarında Suriye kökenli Araplarında bulunduğu savaşçıların bir kısmı geri dönmeyerek bölgede kalmıştır.

Osmanlının 15'inci yüzyılda başlayan Arap topraklarına yayılma sürecinde çeşitli Yörük boyları, kamu görevlileri ve askerler Anadolu'dan Arap topraklarına hareket ederek bölgedeki Osmanlı varlığını güçlendirmişlerdir. Söz konusu göç hareketi Birinci Dünya Savaşı ile birlikte yön değiştirerek Anadolu'ya yönelmiştir. Emperyalist güçler desteğindeki Arap milliyetçiliği hareketinin giderek şiddetlenmesi sonucu Suriye, Hicaz ve Mezopotamya bölgelerinde Osmanlı devletini destekleyen beş bin civarındaki aileye yaklaşan Arap nüfusu, İç ve Batı Anadolu bölgelerine nakledilmişlerdir. Arap Alevilerinin bir kısmı ise ülkelerinde gördükleri baskı sonucu Tarsus, Adana, Hatay bölgelerine göç etmişlerdir. Bölgede artan ikili ticari faaliyetler de göçü artıran nedenlerden birisi olmuştur (Özdemir, 2007:176-200).

Birinci dünya savaşı sonrası Fransız birlikleri, 30 Ekim 1918 tarihinde imzalanan Mondros Ateşkes Anlaşmasının "kendi güvenliklerini tehdit edecek herhangi bir stratejik noktayı işgal etme hakkı"na dayanarak Kasım 2018 ayında Halep merkezli bir İskenderun sancağı kurulduğunu bildirmiş ve bölgeyi işgal etmişlerdir. Buna karşın devam eden milli mücadele Fransızların bölgede bazı tavizler vermesine neden olmuştur. 28 Ocak 1920 tarihinde Meclis-i Mebusan'da kabul edilen Misak-ı Milli kararlarında Hatay'ın Türkiye'ye bağlı olduğu kesin olarak ifade edilmiş ve Yunanlılara karşı kazanılan Sakarya Zaferi sonrası Fransa ile 20 Ekim 1921 tarihinde imzalanan Ankara Anlaşmasının yedinci maddesinde İskenderun Bölgesi (Hatay) için özel bir idare usulü öngörülmüş ve Türkçenin resmi dil olacağı karara bağlanmıştır. Milletler cemiyetinin konuyu ele alması ve ihtilafların giderilmesi sonucu Hatay'ın Türkiye'ye katılımı 30 Haziran 1939'da gerçekleşebilmiştir.

Hatay sorunu uzun süre Baas rejimi tarafından bir iç politika malzemesi olarak kullanılmıştır. Suriye ve Türkiye arasındaki diğer bir ihtilaf konusu ise Fırat nehri suları üzerinde daha fazla hak iddia etmesi, GAP projesini engellemeye çalışması ve Asi nehri sularına ilişkin anlaşmalara Türkiye'yi taraf olarak kabul etmemesi sorunları, 1998 yılına kadar sürdürülmüştür. Suriye'nin 1980 yılından itibaren PKK örgütüne verdiği açık destek iki ülkeyi savaşın eşiğine kadar getirmiştir. Mısır Cumhurbaşkanı Hüsnü Mübarek ve İran Dışişleri Bakanı Kemal Harrazi'nin arabuluculuğu sonucunda Suriye, Abdullah Öcalan'ı sınır dışı ettiğini bildirmiş ve 20 Ekim 1998 tarihinde iki ülke ilişkilerinin önemli ölçüde gelişmesini sağlayan "Adana Mutabakatı" imzalanmıştır. Bu yıldan itibaren ikili ilişkilerde yeni bir döneme girilmiştir.

2002 yılında iktidara gelen AKP hükümetinin komşularla sıfır sorun politikası ve Amerika'nın 2003 yılında Irak'a müdahale süreci Türkiye ve Suriye'yi birbirine yakınlaştırmıştır. İlişkilerdeki gelişmelerin devamı niteliğinde Suriye Devlet Başkanı ilk kez 6-8 Ocak 2004 tarihlerinde Türkiye'yi ziyaret etmiştir. Dönemin Başbakanı Recep Tayyip Erdoğan'ın 22 Aralık 2004 tarihindeki Suriye iade-i ziyaretinde, AB açılım politikaları kapsamında Serbest Ticaret Anlaşmasını (STA) imzalanmış, ikili ilişkiler gelişmeye devam etmiştir.

14 Şubat 2005 tarihinde Suriye merkezli "Büyük Suriye'de Zafer ve Cihat" isimli örgütün Lübnan Eski Devlet Başkanı Refik Hariri suikastını üstlenmesi ilişkileri kırılgan hale getirmiştir. 2006 yılında Hizbullah'ın İsrail'e roket saldırıları düzenlemesi sonucu İsrail'in müdahalesiyle başlayan Lübnan Savaşı'nın genişleyerek Suriye ile daha kapsamlı bir çatışmaya dönüşmemesi için Türkiye aracılık rolü üstlenmiştir. BM Güvenlik konseyinin 11 Ağustos 2006 tarihli, 1701 sayılı kararı sonucu bölgeye, Türkiye'nin de katkı sağladığı uluslararası barış gücü görevlendirilmiştir.

4 Eylül 2008 tarihinde Şam'da icra edilen Türkiye'yi Başbakan Erdoğan'ın temsil ettiği, Fransa ve Katar'ın da katılım sağladığı "İstikrar İçin Diyalog" zirvesi Türkiye'nin Ortadoğu politikalarındaki arabulucu rolünün önemini vurgulamıştır.

Beşar Esad'ın 16 Eylül 2009 tarihinde Türkiye'ye yaptığı ziyarette ise gelişen ilişkiler, ikili ilişkilerde en üst seviye olan "Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi (YDSİK) düzeyine çıkarılmış ve YDSİK Anlaşması imzalanmış ve vizeler karşılıklı olarak kaldırılmıştır. YDSİK çerçevesinde 2009 ve 2010 yıllarında iki kez bakanlar, iki kez

başbakanlar düzeyinde toplantı icra edilmiştir. İkili ilişkilerde büyük bir ivmenin yaşandığı, Türkiye'den 1,6 milyon ziyaretçinin Suriye'ye, Suriye'den 900 bin kişinin Türkiye'yi ziyaret ettiği 2010 yılının sonunda Tunus'ta patlak veren Arap Baharı süreci ikili ilişkileri telafisi mümkün olmayacak şekilde etkilemeye başlamıştır.

Krizin ilk dönemlerinde Türkiye, Esad'ı birtakım reformlar yapmaya teşvik ederek krizin yönetilmesine katkıda bulunmaya çalışmıştır. Bu kapsamda; Nisan 2011 ayından itibaren üst düzey ziyaretler gerçekleştirilmiştir. Söz konusu reformların bir parçası olarak, 31 Mayıs 2011 tarihinde Suriye'de genel af yasası onaylanmıştır. Türkiye'nin çabaları sonuç vermemiş ve Esad'ın uyguladığı baskı politikası şiddetlenerek devam etmiştir.

22 Haziran 2012 tarihinde bir Türk keşif uçağı Suriye hava savunma sistemlerince vurularak Lazkiye'nin 8 mil açığına düşmüştür. 3 Ekim 2012 tarihinde Suriye sınırının yaklaşık 12 km güneyinden atılan bir top mermisinin Akçakale/Şanlıurfa'ya düşmesi sonucu 5 Türk vatandaşı hayatını kaybetmiştir.

Güney sınırımızda artan tehdit üzerine Türkiye NATO'yu olağanüstü toplantıya çağırmış ve NATO'dan destek mesajı alınmıştır. 05 Ekim 2012 tarihinde yabancı ülkelere asker göndermeye izin veren tezkere TBMM Genel Kurulu'nda 129 ret oyuna karşılık, 320 kabul oyla kabul edilmiştir.

11 Ekim 2012 tarihinde Moskova'dan Şam'a giden Suriye Hava Yolları'na ait bir askeri uçak Ankara Esenboğa Havaalanı'na indirilmiş ve yapılan aramada askeri haberleşme cihazları taşıdığı tespit edilmiştir. Bunu takip eden günlerde, Suriye tarafından Suriye hava sahası Türk uçaklarına kapatılmış, Türkiye Suriye Ulusal Koalisyonu'nu Suriye'nin tek meşru temsilcisi olarak tanıdığını bildirmiştir.

11 Mayıs 2013 tarihinde Reyhanlı'da, rejimle bağlantılı bir örgüt tarafından gerçekleştirilen bombalı saldırıda 46 kişi hayatını kaybetmiş, 140 kişi yaralanmıştır. 22 Haziran 2012 tarihinde Suriye tarafından düşürülen keşif uçağı sonrası sertleşen hava angajman kuralları kapsamında 16 Eylül 2013 tarihinde sınır ihlali yapan bir rejim helikopteri Türk F-16'ları tarafından düşürülmüştür.

22 Ocak 2014 tarihinde BM tarafından yürütülen görüşmeler çerçevesinde düzenlenen Cenevre-2 Konferansında Suriye temsilcileri muhalifleri terörist olarak

nitelemeye devam etmişlerdir. 23 Mart 2014 tarihinde Hatay'da sınır ihlali yapan Suriye hava kuvvetlerine ait MIG-23 savaş uçağı Türk savaş uçakları tarafından düşürülmüştür.

Kuzey Irak'tan gelen Peşmerge kuvvetlerinin Türkiye sınırlarından geçerek Kobani/Ayn-el Arab'daYPG'yi takviye etmesi ABD ve koalisyon güçlerinin hava desteği sonucunda DAEŞ güçleri işgal ettiği Kobani'den 26 Ocak 2015 tarihinde çıkarılabilmiştir.

Türkiye ile ABD arasında imzalanan eğit-donat anlaşması ılımlı muhaliflerin Suudi Arabistan ve Katar'ın da desteğiyle güçlendirilerek DAEŞ ve diğer terörist örgütlere karşı operasyonel kapasitelerini artırmayı hedeflemiştir. Ancak 2015 yılında ilk birliklerin özellikle El Nusra örgütü ile mücadelelerinde verdikleri kayıplar programın etkinliğine dair kamuoyunda soru işaretleri uyandırmıştır.

Artan YPG ve DAEŞ tehdidi üzerine Süleyman Şah Türbesi ve Saygı Karakolu'nun yeri TSK tarafından 21 Şubat 2015 tarihinde icra edilen bir operasyon ile yer değiştirmiştir. 20 Temmuz 2015 tarihinde Suruç'ta Amara Kültür Merkezi'nin bahçesinde düzenlenen DAEŞ'li intihar bombacısı saldırısında 34 kişi hayatını kaybetmiş, 114 kişi yaralanmıştır.

29 Nisan 2011 tarihinde Hatay'da Cilvegözü sınır kapısına gelen 252 kişilik ilk grubun ardından Türkiye'ye yönelen Suriyeli Mülteci dalgaları incelendiğinde krizin başladığı 2011 yılından 2013 yılı sonuna kadar 560.129, 2014, 2015 ve 2016 yıllarında ise yaklaşık birer milyon mülteci girişi olduğu, mülteci sayısının 2013 yılından itibaren sürekli artış gösterdiği gözlemlenmiştir (GİGM, 2021a).

2019 yılı itibarıyla Suriye'deki yaklaşık 4 evden birinin yıkıldığı veya zarar gördüğü, elektrik-su ve yol alt yapısının büyük ölçüde zarar gördüğü bilinmektedir. Türkiye'nin kriz sonrası Suriye'nin Suriye'yi yeniden inşa faaliyetlerinde önemli rol oynayabileceği değerlendirilmektedir. Ayrıca; ikili dış ticaret verileri incelendiğinde 2012 yılında en düşük seviyeye inen Türkiye'den Suriye'ye yapılan ihracat 2014 yılında en yüksek noktasına ulaşmış ve 2014 yılından itibaren ortalama 1.8 milyar dolar seviyesinde devam etmiştir.

Krizin devam etmesine ve icra edilen askeri harekatlara karşın, Suriye için Türkiye, önemli bir ticari partner olmaya devam etmektedir. 2017 yılı dış ticaret istatistikleri incelendiğinde Suriye'nin ithalatının %28,6'sını 1,522,627,000 dolar ile Türkiye'den, %23,1'ini 1,022,573 dolar ile Çin'den gerçekleştiği görülmektedir. Halihazırda, rejim kontrolündeki bölgede bulunan tüccarlar, TSK kontrolünde bulunan güvenli bölgeye

gelerek veya güvenli bölgede bulunan Suriyeli Tüccarlar, rejim bölgesine geçiş yaparak, Türkiye'den gelen ürünlerin Suriye'nin tüm bölgelerine sevk edilmesini sağlamaktadırlar. Suriye'nin ithalat yaptığı başlıca diğer ülkeler ise; Rusya, Mısır, Lübnan, Güney Kore ve Hindistan şeklinde sıralanmıştır. 2018, 2019, 2020 yıllarında da Türkiye'den Suriye'ye ihracat sırasıyla yaklaşık 1,8-1,7-1,6 milyar dolar tutarında gerçekleşmiştir (TÜİK,2020a).

Günümüze kadar; Suriye Rejiminin uyguladığı şiddet sonucu yaklaşık 500 bin Suriyelinin hayatını kaybetmiş, 6 milyon kadar kişi ülke içinde yerlerinden edilmiş, yaklaşık 6 milyonu da Türkiye başta olmak üzere diğer ülkelere sığınmıştır.

2.4.3.1. İnsani yardım faaliyetleri

2011 yılından itibaren devam eden Suriye krizi, Türkiye'nin insani yardım faaliyetlerine önemli oranda kaynak ayırmasına neden olmaktadır. Söz konusu faaliyetler Türkiye'nin ulusal organlarının yanı sıra BM İnsani İşler Eşgüdüm Ofisi (OCHA), Dünya Gıda Programı (WFP) gibi uluslararası örgütleri ile koordinasyon içerisinde yürütmektedir. Artan etkileşimler sonucu, 1 Temmuz 2014 tarihinde BM İnsani İşler Eşgüdüm Ofisine (OCHA) en fazla gönüllü bağış yapan ülkelerin yer aldığı ve OCHA'nın izlediği insani politikalara şekil vermeyi amaçlayan bir istişare mekanizması niteliğinde olan OCHA Donör Destek Grubu'na (ODSG) üye olarak kabul edilmiştir. Türkiye, Küresel İnsani Yardım 2016 ve 2017 Raporu'na göre (GHAP,2018), 2015 ve 2016 yıllarında ABD'nin ardından en çok uluslararası insani yardım yapan ikinci ülke, 2018 yılı Küresel İnsani Yardım raporuna göre ise Türkiye, 2017 yılında 8,07 milyar dolar yardımla, en çok insani yardım yapan ülke olmuştur. Söz konusu yardım milli gelirin %0,85'i olarak gerçekleşmiştir. 2018 yılında da 8,4 milyar Doları ve %0,79 milli gelire oranı ile dünyanın en büyük donör ülkesi olmayı sürdürmüştür (T.C. DİB,2021).

BM Güvenlik Konseyinin ilgili kararları çerçevesinde, Türkiye, BM yardım ajanslarının Suriye yönelik sınır ötesi insani yardım sevkiyatlarına 2014'ten bu yana destek sağlamaktadır. Bu kapsamda; Öncüpınar ve Cilvegözü sınır kapılarımızdan yapılan yardımlar Suriye'ye yönelik tüm sınır ötesi yardımların %80'ini teşkil etmektedir Suriye'ye yapılan tüm uluslararası yardımların %31'inin Türkiye üzerinden gerçekleşmektedir. Suriye krizi sürecinde Ağustos 2012 ayından itibaren devam etmekte olan insani yardımlar kapsamında 2018 yılı sonuna kadar, Türk Kızılayı, AFAD ve

STK'lar tarafından, Suriye'ye toplamda yaklaşık 1,140 milyar ABD doları insani yardım gerçekleştirilmiştir (T.C. DİB,2021).

Zeytin Dalı Harekatı ile başlayan süreçte, Afrin bölgesindeki 337 noktada ihtiyaç sahiplerine yönelik olarak AFAD, Türk Kızılayı ve STK'lar tarafından insani yardım çalışmaları yürütülmektedir. 29 Ocak-31 Aralık 2018 tarihleri arasında Türkiye'nin insani yardım ajansları tarafından dağıtılan yardımlardan 300.000'in üzerinde kişi yararlanmıştır. Bu yardımlar kapsamında her biri 5 kişilik bir ailenin bir aylık ihtiyacını karşılayabilecek miktarda olan 170 bin gıda kolisi, 2,3 milyonun üzerinde sıcak yemek, 536 ton meyve ve sebze ve 624 bin litre içme suyu dağıtılmıştır. Ayrıca ihtiyaç sahiplerinin acil htiyaçlarını karşılamak adına 2.065 ton un, 212.579 yatak, battaniye, hijyen seti, giyim, ayakkabı, hasta, yaşlı ve çocuk bezinden oluşan acil ihtiyaç malzemesi ve 46.551 gıda dışı malzeme yardımı yapılmıştır. Ek olarak 6 milyon adet ekmek Afrin'deki insani yardıma muhtaç kişilere ulaştırılmıştır (AFAD, 2018:42).

26 Ağustos 2016 tarihinde başlayan Fırat Kalkanı Harekâtı kapsamında; Fırat Kalkanı bölgesinde icra edilen insani yardımların koordinasyonunu ve etkili dağıtımını sağlamak amacıyla 01.04.2017 tarihinde Çobanbey Lojistik Deposu faaliyete başlamıştır. Depo, Çobanbey El Rai bölgesinde 66 dönüm alana kurulmuştur. Depo bünyesinde; lojistik depolar, fırın, idari bina, kantar, yakıt deposu, güvenlik kuleleri ve nizamiye bulunmaktadır. Ekmek fırınında günlük yaklaşık 100.000 ekmek üretilmekte ve dağıtılmaktadır. Bugüne kadar yaklaşık 261 milyon TL değerinde (4.959 tır) insani yardım faaliyeti yapılmıştır. Söz konusu yardımlar Çobanbey, El-Bab, Azez, Cerablus, Aktarin, Suran, Mare ve çevresinde bulunan 285 köydeki ihtiyaç sahiplerine ulaştırılmıştır. Bölgede, Türkiye tarafından kurulan kamplarda toplam 212.484 kişi (39.167 aile) yaşamaktadır. Acil insani ihtiyaçların karşılanmasına ek olarak, eğitim ihtiyaçları da MEB tarafından karşılanmaktadır. 476 okulda 5.807 öğretmen ile toplam 163.315 öğrenciye eğitim hizmeti sunulmuştur. Sağlık hizmetleri Sağlık Bakanlığı eşgüdümünde ve STK'lar tarafından yürütülmektedir. Çobanbey, Kabbasin, Dabık, Susian, Bzaa, Azez ve El-Bab Merkez olmak üzere 21 sağlık ocağı, Cerablus, El-Bab ve Azez'de üç hastane inşa edilerek faaliyete geçirilmiştir. Bu hastanelerde toplam 638.806 hasta ayakta, 15.214 yatan hasta tedavi edilmiş; 7.146 ameliyat, 3.411 doğum gerçekleştirilmiştir (AFAD, 2018:42). 2016-2018 yılları arasına ait söz konusu verilere, henüz elde edemediğimiz 2018-2021 yıllarına ait insani yardım verilerinin eklenmesine ihtiyaç vardır.

2.4.3.2. Gönüllü geri dönüşler

Ülkemize 2011 yılından itibaren Suriye'den yönelen göç dalgalarının büyüklüğü, çözümünaciliyeti ve diğer politik ve ekonomik nedenlerden dolayı geçici bir çözüm olarak geliştirilen "Geçici Koruma" kapsamında; SM'lere "Açık sınır politikası ile ülke topraklarına kabul", "Geri gönderilmeme", "temel ve acil ihtiyaçlarının karşılanması" hakları sağlanmaktadır. Bu kapsamda SM'ler, ülke güvenliği için tehdit oluşturmadıkları sürece zorla ülkelerine gönderilmemektedirler. Bununla birlikte Bayram tatilleri, ticaret, ziyaret vb. diğer nedenlerle SM'lerin Suriye'ye giriş çıkış yapmalarına müsaade edilmekte, gönüllü geri dönüşleri kolaylaştırılmaktadır.

Suriyeli yabancılardan ülkelerine gönüllü geri dönüş yapmak isteyenler hakkında; Türkçe ve Arapça dillerinde gönüllü geri dönüş formu düzenlenmektedir. Gönüllü geri dönüş formunda ilgili yabancının gönüllü olduğuna dair imzası ile birlikte işlemleri yürüten kamu görevlisinin, tercüman ve Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği (BMMYK) yetkilisinin imzası yer almaktadır. BMMYK yetkilisinin bulunmaması halinde gönüllü geri dönüş formu Türk Kızılay'ı yetkilileri, bunun mümkün olmadığı durumlarda ise sivil toplum kuruluşu temsilcisi veya valilik insan hakları ve eşitlik birimindeki görevliler tarafından imzalanmaktadır. Gönüllü geri dönüş yapan Suriyelilerin ülkelerine dönüş yapmalarıyla birlikte geçici korumaları sona erdirilmekte ve kayıt sistemindeki bilgileri güncellenmektedir (GİGM, 2021a).

09 Ekim 2019 tarihinde başlayan Barış Pınarı Harekâtı sonucunda; Tel Rıfat, Münbiç ve Fırat'ın Doğusu'ndan 34.000 YPG'linin 3 bin 260 ağır silahı ile birlikte sınırın 30 km güneyine çekilmesi sağlanmış ve 145 km uzunluğunda 30 km derinlikte güvenli bölge oluşturulmuştur (MSB, 2019). 27 Şubat 2020 tarihinde İdlib bölgesinde başlatılan Bahar Kalkanı Harekatıınen önemli sonuçlarından birisi Türkiye'ye yönelebilecek yaklaşık 3 milyonluk ilave bir göç dalgasının önlenmiş olmasıdır. Fırat Kalkanı, Zeytin Dalı ve Barış Pınarı Harekâtlarının sonrasında geri dönüş yapan SM sayısı, 4 Aralık 2019 tarihli İç İşleri Bakanı Açıklamasına göre 369.690'a ulaşmıştır (Mülteciler Derneği, 2020).

2016-2017 yıllarında Türkiye'den Suriye'ye dönen 28.022 kişiye ilişkin BM verilerine göre; kesin dönüş yapan 27.666 kişinin %77'si aile birlikteliği, %10'u Suriye'deki şartların iyileşmesi, %10'u Türkiye'deki hayat koşullarının zorluğu, %3'ü ise iş maksatlı olarak kesin geri dönüş yapmışlardır. Geçici olarak dönen 350 kişinin ise;

%40'ı aile buluşması, %36'sı cenaze, %16'sı sağlık, %7'si iş, %1'i ise tarım maksatlı olarak geçici giriş yapmışlardır. (BMMYK, 2019a).

2.5. Türkiye'deki SM'lerin Mevcut Durumları

Araştırmamızın örneklemini teşkil eden toplam 235 katılımcıdan, Suriye'de kalan 54'ü hariç kalan 181'i (154 Suriyeli, 27 Türk vatandaşı) Türkiye sınırları içerisinde ikamet edenlerden seçilmiştir. Söz konusu 181 kişi Türkiye'deki SM evreninin bir parçasıdır. Uygulamaya dair bulguların Türkiye'de mevcut SM verileriyle karşılaştırılması ve dahil oldukları SM evreninin mevcut durumunu yansıtan alt başlıklar aşağıda yer almaktadır. Ayrıca; SM'lerin iş piyasalarına dahil olma ve girişimcilik davranışlarının anlaşılabilmesi için girişimcilik ile etkileşim içerisinde olan sosyal, ekonomik, kültürel boyutların, eğitim, sağlık, barınma, sosyoekonomik entegrasyon durumlarının, demografik özelliklerinin, ev sahibi toplum ve SM'lerin birbirlerine yönelik algılarının ortaya konulması faydalı olacaktır.

2.5.1. Türkiye'ye giriş ve yerleşme süreçleri

SM'ler diğer ülkelerde yaşanan göç örneklerinde olduğu gibi büyük oranda zorunlu nedenlerden dolayı, yeterli göç hazırlıkları yapamadan, göç sürecinde yeterli miktarda sermaye alamadan ve geride mal varlıklarının önemli bir kısmını bırakarak ülkelerini terk etmiş ve kitlesel gruplar halinde, çoğunlukla aileleriyle birlikte Türkiye sınırından geçiş yapmışlardır.

2.5.1.1. Suriyelilerin Suriye'den ayrılış nedenleri

SM'lerin ülkelerini terk etme nedenlerine ilişkin çeşitli çalışmalar yapılmıştır. IOM tarafından yapılan araştırmaya göre; SM'lerin ülkelerini terk nedenleri Savaş/Çatışma ortamı: %91, Ekonomik nedenler:%29, Şiddet:%26, Doğal afet:%15, Sınırlı insani yardımlar:%15, Sınırlı temel hizmetler:%20, Aile:%7, Diğer:%7, Sağlık:%5, Eğitim:%3 olarak sıralanmıştır. Şiddet temelli zorunlu nedenlerin (Şiddet, Savaş/çatışma) toplamı 117 puana tekabül ederken, diğer nedenlerin toplamının 103 puana ulaşması, SM'lerin Türkiye'ye girişlerinde diğer savaş dışı nedenlerin de önemli bir ağırlığının olduğunu göstermektedir (IOM, 2018:12).

Suriyelilerin Suriye'den Ayrılış Nedenleri incelendiğinde; kamp dışında yaşayan SM'lerin büyük çoğunluğunun (%79,60) güvenlik/hayati tehlike sebebiyle Suriye'yi terk

ettikleri, güvenlik/hayati tehlike nedeniyle Suriye'yi terk edenlerin yüzdesinin kamplarda daha yüksek olduğu (%91,30) görülmektedir. Güvenlik/hayati tehlikeden sonra sırasıyla siyasi nedenler (%11,60) ve ekonomik nedenler (%5,50) gelmektedir (AFAD, 2017:26).

02 Ağustos 2019 tarihi itibarıyla Türkiye'de mevcut SM'lerin Türkiye'ye giriş yapmadan önce Suriye'de yerleşik oldukları şehirler incelendiğinde; %64 Halep, %8 İdlip, %8 Haseke, %5'i Rakka, %5 Deyr-e Zor, %4 Hama, %4 Şam ve %2'sinin Humus'tan geldikleri görülmektedir (AFAD,2019).

2.5.1.2. Türkiye'ye giriş biçimleri

SM'lerinSuriye'den Türkiye'ye geçiş yöntemleri incelendiğinde; büyük çoğunluğunun (%55,70'inin) resmi olmayan bir sınır geçiş noktasından, %27,70'lik kesiminin resmi sınır geçiş noktasından (pasaportsuz), sadece %16,60'ının ise pasaportla geçiş yaptıkları, Pasaportla geçen oranın kampta yaşayanlarda daha düşük olduğu (%5), bu durumun kampta yaşayan grubun ekonomik imkanlarının daha düşük olmasından kaynaklandığı düşünülmüştür (AFAD, 2017:33). IOM, 2018 raporuna göre ise; SM'lerin %90'ı hudut kapıları dışında, (%9'u tek başına, %91'i ise grup halinde) sınırı geçerek Türkiye'ye giriş yapmışlardır (IOM, 2018:9).

Suriyelilerin göç yolculuğu için gerekli finansal kaynağı büyük oranda kendileri karşılamışlardır. IOM 2018 raporuna göre; Suriyelilerin göç yolculuğu için gerekli finansal kaynakları elde etme şekli; mevcut kendi parası:%63, Mülk satışı:%41, Borç alma:%34, Suriye'deki Akraba yardımı:%25, Türkiye'deki Akraba yardımı %8, Göç esnasında çalışma:%1, Suriye'deki arkadaşlar:%4, Türkiye'deki arkadaşlar %1 olarak gerçekleşmiştir. Ayrıca, Türkiye'ye yolculuğun maliyeti SM'ler Yolculuğun maliyeti ise; %13'ü için ücretsiz, %58'i için 1000$'dan daha az, %24'ü için 1000-2500$ arası, %4'ü 2500-5000$, %1'i ise 5000$'dan daha yüksek tutarda bir para harcamak zorunda kalmışlardır (IOM, 2018:9,12).

2.5.1.3. Türkiye'yi seçme nedenleri

Suriye'den ayrılarak komşu ülkelere sığınan her üç Suriyeliden ikisinin (%64.4) çeşitli nedenlerden dolayı Türkiye'yi tercih ettiği görülmektedir (BMMYK,2021a). IOM 2018 Hareket İzleme Anketi (Flow Monitoring Surveys) sonuçlarına göre; Türkiye'de bulunan SM'lerin, %34'ü güvenlik, %20'si tek seçeneğinin Türkiye olması, %14'ü iltica

prosedürlerinin kolaylığı, %21'i cezbedici sosyoekonomik koşullar, %9'u aile ve akrabalar, %2'si etnik soydaşların varlığı nedeniyle Türkiye'yi tercih ettiklerini beyan etmişlerdir Ayrıca; Türkiye'de mevcut SM'lerin neredeyse tamamının göçe başlamadan önce Türkiye'de yaşamayı hedefleyerek geldikleri görülmektedir. Suriye'den Türkiye'ye gelen SM'lerin göçe başlarken % 86'sının hedef ülkesi Türkiye, %8'inin Avrupa, %1 Amerika, %2 Kanada, %3 diğer ülkeler iken, Türkiye'de geçirdikleri süre zarfında Avrupa'ya gitme niyetinde olanların oranı %16'ya çıktığı tespit edilmiştir (IOM, 2018:17).

SM'lerin gidecekleri ülke olarak, başka bir ülke yerine Türkiye'yi tercih etme nedenlerinin başında %53,70 ile ulaşım kolaylığı/yakınlık gelmektedir. Diğer nedenler: Türkiye'nin güvenilir oluşu %27,10, şartların diğer ülkelere göre daha iyi olması %11, dini yakınlık %6,60 ve diğer nedenler %1,60 olarak sıralanmıştır. Kampta kalanlarda "Türkiye'ye güvendiğim için" cevabını seçenlerin oranının (%44,30), kamp dışında kalanlara (%25,50) oranla yüksekliği kampta kalanların güvenliğe daha çok ihtiyaç duyan hassas grubu oluşturdukları düşünülmüştür (AFAD, 2017:32,36).

Bir grup SM, ücret karşılığı çalışan %99'luk büyük kesimden farklı bir şekilde Türkiye sınırını geçmeyi müteakip girişimci davranışlara yönelmiştir. Türkiye'de işletme kuran SMG'lerin işletmelerini başka bir ülkede yerine neden Türkiye'de açtıklarına ilişkin soruya; coğrafi yakınlık: %91,8, mevcut ticari ilişkiler: %89,5, pazara coğrafi yakınlık:%83,1, alt yapı: %73,9, aile ilişkileri: %68,6, lojistik kolaylıklar:%62, ham maddeye yakınlık:%55,9, maliyet avantajları:%52,8 olarak sıralanmıştır (TEPAV/EBRD,2018:32).

2.5.1.4. Türkiye'de kalırken, Suriye'ye giriş-çıkış yapma durumları

Toplumsal algıda dikkat çeken eylemlerden birisi, %78'inin güvenlik/hayati tehlike nedeniyle ülkelerini terk ettiklerini beyan etmelerine karşın SM'lerin Türkiye'de bulundukları süre içerisinde kendi ülkelerine giriş çıkış yapabilmeleridir. 2017 yılı itibarıyla Suriye'ye giriş-çıkış yapan SM'ler toplam SM grubunun da %23'lük kesimi oluşturmaktadırlar. Söz konusu grubun önemli bir kısmının TSK tarafından oluşturulan güvenli bölgedeki şehirlere gidebildikleri görülmektedir. Kampta kalanların diğerlerine oranla daha fazla giriş çıkış yapan grupta oranın yüksek olmasının (%45), kampların coğrafi olarak sınırlara daha yakın bölgelerde bulunmalarından kaynaklanmış olabileceği düşünülmektedir. (AFAD, 2017:32).

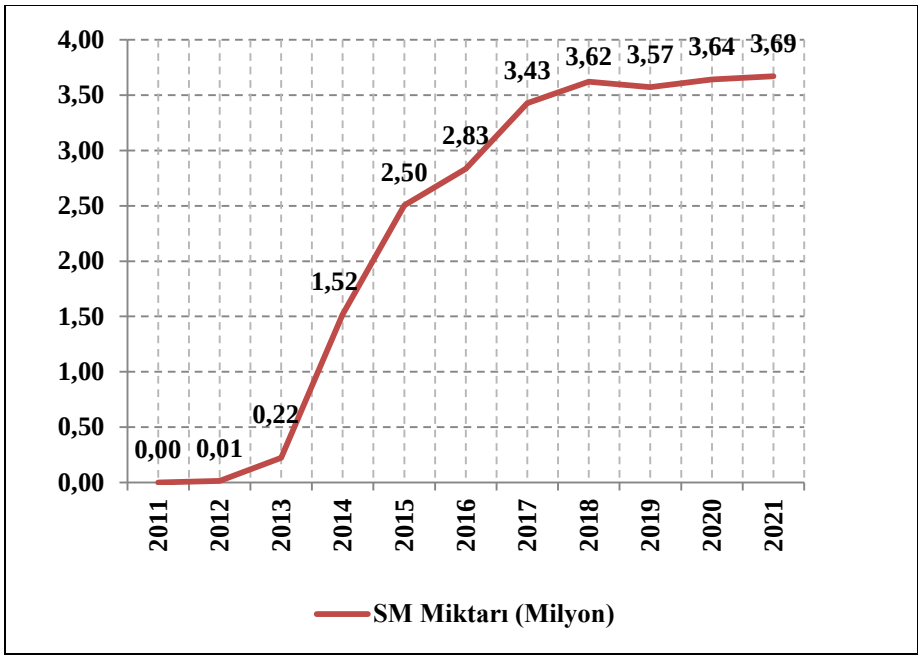
Türkiye'de bulundukları süre içerisinde kendi ülkelerine giriş çıkış yapan SM'lerin oranları incelendiğinde; yakınlarını ziyaret etmek için %53,40, Suriye'de kalan ev/mal varlığını kontrol etmek için %32, diğer nedenler %8 ve ticaret için gidenlerin ise %6.5'lik bir kesimi oluşturduğu görülmektedir. Türkiye'de toplamda yaklaşık 10.000'inin üzerinde şirket kuran SMG'lerin bir kısmının da söz konusu %6,50'lik grupta yer aldığı düşünülmektedir (AFAD, 2017:36).

2.5.2. Demografik özellikleri

İş piyasalarına dâhil olma, işletme kurma süreçleri için gerekli beşeri sermayenin temel bileşenlerden birisi de demografik özelliklerdir. SM'lerin demografik özellikleri kapsamında aşağıda; yıllara göre sayıları, yaş, cinsiyet, medeni durumları, coğrafi dağılım, mesleki durum ve eğitim seviyeleri ortaya koyulmaktadır. Demografik özellikler; entegrasyon ve girişimciliğin gelişiminde ve açıklanmasında önemli rol oynamaktadır.

2.5.2.1.Yıllara göre SM miktarı

Türkiye'deki SM nüfusu, kurulan göçmen ağlarının müteakip göçleri kolaylaştırması, doğumlar, aile birleşmeleri ve artmakta olan düzensiz göç gibi nedenlerden dolayı kendi kendini devam ettiren bir niteliğe kavuşmuştur. Özellikle SM topluluğunun Türk toplumuna göre yüksek doğum oranları göz önünde bulundurulduğunda SM miktarının önümüzdeki yıllarda artmaya devam etmesi beklenmektedir.



Şekil 2.3. Yıllara Göre Türkiyede Mevcut SM Miktarı

Kaynak: GİGM,2021a

Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (GİGM), 2012 yılından itibaren yıllara göre ülkemizde kayıtlı bulunan SM'lerin sayısını: 2012:14.237, 2013:224.655, 2014:1.519.286, 2015:2.503.549, 2016:2.834.441, 2017:3.426.786, 2018:3.623.192, 2019:3.576.370, 2020: 3.641.370 olarak açıklamıştır (GİGM, 2021a). 07 Temmuz 2021 tarihi itibarıyla ülkemizde 3.688.039'u Geçici Koruma Kapsamında kayıtlı, 95.454'ü ikamet izinli, 300 bin civarında kayıtsız düzensiz göçmen olduğu değerlendirilenler olmak üzere toplamda 4 milyonu aşkın Suriyeli (yaklaşık 700.000'i Türkiye'de doğan ve hukuki statüleri, de-facto vatansızlık (haymatlos) olan bebekler olmak üzere) bulunmaktadır.

2.5.2.2. Yaş ve cinsiyet dağılımları

Tablo 2.2. SM'lerin Yaş ve Cinsiyet Dağılımları

Yaş Aralığı	Erkek	Kadın	Toplam	%Kadın	%Yaş dilimi	Kümülatif %Yaş dilimi
0-4	260.861	243.517	504.378	48,28	13,68	13,68
5-9	290.700	273.026	563.726	48,43	15,29	28,96
10-14	218.489	205.251	423.740	48,44	11,49	40,45
15-1 8	137.982	118.173	256.155	46,13	6,95	47,40
19-24	283.383	213.497	496.880	42,97	13,47	60,87
25-29	220.946	160.350	381.296	42,05	10,34	71,21
30-34	166.613	120.922	287.535	42,05	7,80	79,00
35-39	125.017	97.904	222.921	43,92	6,04	85,05
40-44	85.429	74.481	159.910	46,58	4,34	89,38
45-49	57.906	56.610	114.516	49,43	3,11	92,49
50-54	45.936	44.806	90.742	49,38	2,46	94,95
55-59	34.952	35.004	69.956	50,04	1,90	96,85
60-64	23.041	23.792	46.833	50,80	1,27	98,12
65-69	15.008	15.844	30.852	51,35	0,84	98,95
70-74	8.869	9.769	18.638	52,41	0,51	99,46
75-79	4.361	5.406	9.767	55,35	0,26	99,72
80-84	2.389	3.189	5.578	57,17	0,15	99,87
85-89	1.137	1.679	2.816	59,62	0,08	99,95
90+	777	1.077	1.854	58,09	0,05	100,00
TOPLAM	1.983.796	1.704.297	3.688.093	46,21	100.00	

Kaynak: GİGM, (2021a) verilerinden hazırlanmıştır.

07 Temmuz 2021 tarihi itibarıyla mevcut kayıtlı 3.688.093 SM'nin 1.704.297'sinin (%46'sının) kadın, 1.983.796'u (%54'ünün) ise erkeklerden oluştuğu görülmektedir. Ülkemizdeki Suriyeliler oldukça genç bir nüfus grubuna sahiptir. 0-18 yaş grubu olan 1.747.999 kişilik genç nüfus SM toplumunun %48'lik kesimini oluşturmaktadır. Özellikle çalışma yaşı aralığında bulunan 19-39 yaş grubunda, erkek SM oranının, %57,3'e yükselmesinin, erkek SM'lerin çalışmak maksadıyla Türkiye'ye giriş yapmaya devam etmesinden kaynaklandığı değerlendirilmektedir.

2.5.2.3. Medeni durumlarına göre dağılımları

SM'lerin medeni durumlarına göre dağılımları incelendiğinde ise, genel toplamda yüzde 53,30'unun bekar, yüzde 43,70'inin ise evli olduğu görülmektedir. Kamp içi ve

kamp dışında yaşama durumları bakımından ele alındığında ise, kamp içinde yaşayanlarda bekârlık oranının daha yüksek (%60) olduğu görülmektedir. Bekar olanların önemli bir kısmının 18 yaş altı çocuklardan oluştuğu görülmektedir. Evli olanların bekâr oranlara göre çalışma ihtiyacı doğal olarak daha yüksek olacaktır (AFAD, 2017:58).

2.5.2.4. Dünyada ve Türkiye'deki coğrafi dağılımları

BMMYK verilerine göre; 05 Mayıs 2021 tarihi itibarıyla, 6,7 milyon Suriyeli ülke içerisinde, 6,6 milyon Suriyeli ise ülke dışında olmak üzere yerinden edilmiş durumdadır. Ülke dışına çıkmak zorunda kalan 6.6 milyon kişilik gruptan 5.601.612'si komşu ülkelere ve Kuzey Afrika'ya sığınmıştır. Bu grubun 3.671.761'i (%65,5'i) ülkemizi tercih etmiştir. Geriye kalan ev sahibi ülkeler; Lübnan 855.172 (%15,3), Ürdün 665.834 (%11,9), Irak 245.953 (%4,4), Mısır 131.235 (%2,3), Kuzey Afrika 31.657 (%0,6) olarak sıralanmıştır. Kalan %15'lik kesimi ise; yaklaşık %85'i Avrupa ülkeleri (Almanya 532,100, İsveç 109,300, Avusturya 49,200, Hollanda 32,100, Yunanistan 23,900, Danimarka 19,700, Bulgaristan 17,200, İsviçre 16,600, Fransa 15,800, Ermenistan 14,700, Norveç 13,900, İspanya ise 13,800) ve diğer ülkeler olacak şekilde dağılmış durumdadırlar (BMMYK, 2019b).

SM'lerin Türkiye sathına dağılımları, iş piyasaları bağlamında aşağıda SM'lerin Türk İş Piyasalarına etkileri başlığı altında analiz edilmektedir. SM iş gücüne olan talebin, coğrafi ve sektörel dağılımının tespiti SM göçü yönetiminin en önemli noktalarından birini teşkil etmektedir.

Tablo 2.3. SM'lerin Bulundukları Şehirler

S.N.	İLLER	KAYIT EDİLEN	NÜFUS	İL NÜF. % ORAN	S.N.	İLLER	KAYIT EDİLEN	NÜFUS	İL NÜF. % ORAN
	TOPLAM	3.688.09	82.280.952	%4,48		TOPLAM	3.688.09	82.280.9	%4,48
1	ADANA	254.026	2.244.748	11,32	42	K.MARAŞ	94.102	1.164.27	8,08
2	ADIYAMAN	22.460	631.039	3,56	43	KARABÜK	1.152	234.171	0,49
3	AFYON	11.779	725.813	1,62	44	KARAMAN	811	251.791	0,32
4	AGRI	1.241	534.586	0,23	45	KARS	191	283.159	0,07
5	AKSARAY	3.768	408.201	0,92	46	KASTAMONU	2.943	370.459	0,79
6	AMASYA	1.071	331.263	0,32	47	KAYSERİ	80.473	1.402.94	5,74
7	ANKARA	101.702	5.506.786	1,85	48	KIRIKKALE	1.954	270.486	0,72
8	ANTALYA	3.487	2.454.014	0,14	49	KIRKLARELİ	982	359.249	0,27
9	ARDAHAN	110	95.920	0,11	50	KIRŞEHİR	1.797	229.516	0,78
10	ARTVİN	38	168.860	0,02	51	KİLİS	105.132	141.454	74,32
11	AYDIN	8.161	1.108.754	0,74	52	KOCAELİ	55.699	1.983.50	2,81
12	BALIKESİR	4.857	1.229.782	0,39	53	KONYA	120.355	2.224.38	5,41
13	BARTIN	268	197.422	0,14	54	KÜTAHYA	1.968	567.438	0,35
14	BATMAN	15.651	619.021	2,53	55	MALATYA	31.099	801.767	3,88
15	BAYBURT	24	81.372	0,03	56	MANİSA	13.877	1.442.16	0,96
16	BİLECİK	620	215.480	0,29	57	MARDİN	89.642	851.922	10,52
17	BİNGÖL	1.043	281.433	0,37	58	MERSİN	231.027	1.839.97	12,56
18	BİTLİS	1.262	350.663	0,36	59	MUGLA	11.371	981.159	1,16
19	BOLU	4.222	304.628	1,39	60	MUŞ	1.608	410.692	0,39
20	BURDUR	8.289	262.897	3,15	61	NEVŞEHİR	12.136	296.226	4,10
21	BURSA	180.443	3.057.247	5,90	62	NİGDE	6.290	358.036	1,76
22	ÇANAKKALE	5.228	536.513	0,97	63	ORDU	953	754.282	0,13
23	ÇANKIRI	807	186.603	0,43	64	OSMANİYE	46.510	547.923	8,49
24	ÇORUM	3.270	519.193	0,63	65	RİZE	1.158	342.769	0,34
25	DENİZLİ	13.370	1.028.170	1,30	66	SAKARYA	15.653	1.017.86	1,54
26	DİYARBAKI	23.874	1.782.256	1,34	67	SAMSUN	8.006	1.327.87	0,60
27	DÜZCE	1.756	389.471	0,45	68	SİİRT	4.592	330.374	1,39
28	EDİRNE	1.079	402.237	0,27	69	SİNOP	237	214.076	0,11
29	ELAZIG	12.596	585.450	2,15	70	SİVAS	3.576	629.795	0,57
30	ERZİNCAN	121	231.126	0,05	71	ŞANLIURFA	424.039	2.108.01	20,12
31	ERZURUM	1.137	753.742	0,15	72	ŞIRNAK	14.983	536.990	2,79
32	ESKİŞEHİR	5.702	865.311	0,66	73	TEKİRDAG	12.512	1.074.23	1,16
33	GAZİANTEP	452.985	2.085.795	21,72	74	TOKAT	1.081	591.518	0,18
34	GİRESUN	237	443.544	0,05	75	TRABZON	3.510	799.276	0,44
35	GÜMÜŞHAN	90	139.712	0,06	76	TUNCELİ	43	83.157	0,05
36	HAKKARİ	5.125	279.858	1,83	77	UŞAK	2.877	361.541	0,80
37	HATAY	435.881	1.654.907	26,34	78	VAN	2.199	1.145.27	0,19
38	IGDIR	74	200.635	0,04	79	YALOVA	3.921	253.124	1,55
39	ISPARTA	7.254	431.143	1,68	80	YOZGAT	5.106	409.249	1,25
40	İSTANBUL	527.982	15.011.868	3,52	81	ZONGULDAK	694	586.358	0,12
41	İZMİR	148.744	4.365.022	3,41					

Kaynak: GİGM,(2021a)

Türkiye'deki SM'lerin coğrafi dağılımları incelendiğinde; %78'lik kısmının sırasıyla aşağıdaki 10 büyük şehirde (%14'ünün ise İstanbul'da) toplandığı görülmektedir. Söz konusu şehirlerden, Sınır bölgesine yakın olan Şanlıurfa, Gaziantep, Kilis, Hatay, Adana, Mersin'de toplam SM nüfusunun %52.3'ü bulunmaktadır. Söz konusu illere, Mardin, Osmaniye, Adıyaman, Kahramanmaraş, Diyarbakır, Şırnak, Hakkari ve Siirt'te bulunan

SM'lerde eklenince sınır hattında bulunan SM'lerin oranı Tüm SM'lerin %61'lik kesimine tekabül etmektedir. SM'lerin sınır bölgelerindeki yoğunluğu, bölge şehirlerinde işsizlik ve hayat pahalılığında bir miktar artışa neden olmakla birlikte, SM'lerin geri dönüş oranlarını ve niyetlerini yüksek tutması bakımından önem taşımaktadır.

Tablo 2.4. En Çok SM Barındıran On İldeki Oranlar

Şehir	Şehir Nüfusu	Suriyeli miktarı	Toplam SM %	İl nüfusuna oranı
İstanbul	15.519.267	527.982	14,32	3,40
Şanlıurfa	2.073.614	424.039	11,50	20,45
Gaziantep	2.069.364	452.985	12,28	21,89
Hatay	1.628.894	435.881	11,82	26,76
Adana	2.237.940	254.026	6,89	11,35
Mersin	1.840.425	231.027	6,26	12,55
Bursa	3.056.120	180.443	4,89	5,90
İzmir	4.367.251	148.744	4,03	3,41
Kilis	142.490	105.132	2,85	73,78
Konya	2.232.374	120.355	3,26	5,39
İlk on il toplamı	35.167.739	2.880.614	78,11	8,19
Kalan 71 il toplamı	47.113.213	807.479	21,89	1,71
Ülke Geneli toplamı	82.280.952	3.688.093	4,48	100,00

Kaynak:GİGM,2021a verilerinden hazırlanmıştır (07 Temmuz 2021).

07 Temmuz 2021 tarihi itibarıyla SM'lerin %78'i (2.880.614 kişi) sırasıyla; İstanbul: 527.982, Gaziantep: 452.985, Hatay: 435.881, Şanlıurfa: 424.039, Adana: 254.026, Mersin: 231.027, Bursa 180.443, İzmir 148.744, Konya 120.355, Kilis 105.132 olacak şekilde 10 ilde toplanmıştır. SM'lerin sayısının şehirlerin nüfusuna oranına bakıldığında; Bazı illerde, oldukça düşük oranlarda (Bayburt:24 kişi ile %0,03, Artvin:37 kişi ile %0,02) bulunmalarına karşın, SM'lerin il nüfusuna oranlarının Hatay'da %27'ye, Kilis'te ise %74'e kadar yükseldiği Tablo-14'de görülmektedir.

Günümüzde İstanbul hala en fazla SM'nin bulunduğu şehir konumundadır. Avrupa Komisyonu (EC), 2018 raporu; Haziran 2018 ayı itibarıyla İstanbul'da mevcut 560,000 SM'nin %12 ila %17'sinin kayıtsız olarak bulunduklarını bildirmiştir. Mayıs 2019 ayında İstanbul'a yerleşen kayıtsız SM miktarındaki artış (toplam SM miktarının %14'ünün üzerinde) dikkat ve tepki çekici boyutlara ulaşması üzerine İstanbul geçici koruma kaydına kapatılmış ve İç İşleri Bakanlığının talimatıyla İstanbul'da kayıtlı olmayan Düzensiz

göçmenlerin/SM'lerin, kayıtlı bulundukları illere dönmeleri için 20 Ağustos 2019 tarihine kadar süre verilmiştir. Bu kapsamda; 22 Temmuz 2019 tarihinde İstanbul valiliğince yapılan açıklamada 12.474 düzensiz göçmenin Geri Gönderme Merkezlerine, 2630 kayıtsız SM'nin ise geçici barınma merkezlerine sevkedildiği, 7 bin 743 iş yerinin ziyaret edilerek, işveren ve çalışanlarına rehberlik hizmeti verildiği, 5 bin 866 iş yerine rehberlik hizmeti verilmiş, mevzuata uygun olmadığı tespit edilen bin 533 iş yeri tabelasının, mevzuata uygun hale getirilmesi için çalışmalar devam ettiği bildirilmiş, Düzensiz göçle mücadelede şikayet, soru, görüş ve öneriler için İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü Yabancılar İletişim Merkezi (YİMER) 157 telefon hattının 24 saat hizmet verildiği hatırlatılmıştır (T.C. İstanbul Valiliği,2019). GİGM tarafından açıklanan rakamlarda 14 Kasım 2019 tarihinde 554.289 olan SM miktarının alınan tedbirler doğrultusunda %10 azalarak 30 Nisan 2020 tarihinde 496.695'e indiği ancak 07 Temmuz 2021 tarihi itibarıyla tekrar 527.982'ye yükseldiği tespit edilmiştir.

2.5.2.5. Eğitim durumları

Türkiye'de bulunan SM'lerin eğitim seviyesine ilişkin yapılan çeşitli araştırmaların sonuçlarının birbirinden farklılaştığı görülmektedir. Ancak, genel olarak SM eğitim durumunun Türkiye ortalamasının ve 2011 yılı öncesi Suriye'deki ortalamanın oldukça altında olduğunu söylemek mümkündür. INGEV 2017 raporu, 2017 yılı itibarıyla 15 yaş ve üstü SM'lerin %31,3'ünün şimdiye kadar hiçbir resmi eğitimi almadıklarını ortalama %21'inin lise ve üzeri eğitim aldığını bildirmektedir (INGEV,2017:2-3).

Katar kalkınma fonunun sponsorluğunda RAND tarafından Türkiye, Lübnan ve Ürdün'de yapılan bir çalışmaya göre; SM'lerin 2011 yılında başlayan Savaş öncesinden daha düşük bir eğitim oranına sahip oldukları, Türkiye'de bulunan 15 yaş üstü Suriyelilerin %84'ünün ilk öğretim ve daha düşük seviyede, %16'sının ise lise ve daha üst seviyede eğitime sahip oldukları, sadece %2,7'sinin üniversite ve üstü eğitime sahip olduğunu (Doruk ve Tekgüç, 2018:46) ifade edilmiştir.

UNDP, ILO ve WFP nin 2017 yılına ait raporu (UNDP,2017) SM lerin üçte birlik kısmının okuma yazma bilmediğini bildirmektedir. ICG araştırması ise; Türkiye'deki Suriyelilerin yaklaşık %20-30'unun okuma yazma bilmediği, %10'unun ise okuma yazma bilmesine karşın hiç okula gitmediği, okul çağındaki çocuklarının yaklaşık üçte birinin herhangi bir okula kayıt yaptırmadığını bildirmektedir (ICG, 2018:16).

AFAD 2017 Raporu ise; SM'lerin toplamda, % 26 ile ilkokul mezunu olduğu, bu grubu yüzde 23 ile okuryazar olmayanlar, yüzde 15,8 ile ortaokul mezunları, yüzde 14,5 ile okuryazar olanlar, yüzde 12,4 ile lise mezunları, %8,4 ile üniversite ve üzerinde eğitim alanlar izlemektedir. Söz konusu oranların Türkiye ortalamasının oldukça altında olduğu, daha yüksek tahsilli SM'lerin önemli bir kesiminin Avrupa'da bulunduğu bildirilmektedir (AFAD, 2017:50).

2020 yılı Temmuz ayı itibarıyla basılan Suriyeliler barometresine göre T.C. Kalkınma Bakanlığı: Türkiye'deki Geçici Koruma Statüsündeki Suriyelilere Yönelik 2016-2018 Dönemini Kapsayan Birinci Aşama İhtiyaç Analizinde (T.C. KB,2016) Okuma Yazma Bilmeyen %33.3, Okuma Yazma Bilip Okul Bitirmeyen %13, İlkokul ve Dengi %16.5, Ortaokul ve Dengi %6.5, Lise ve Üstü %5.6, Beyanda Bulunmayan %26.6 olarak tespit edilmiştir (Erdoğan, 2020b:34).

2.5.2.6. Okul çağındaki SM'lerin durumu

SM topluluğunun yaklaşık yarısı (%48) 0-18 yaş arası çocuklar oluşturmaktadır. SM çocukların resmi devlet okullarına kayıt oranı her geçen yıl artış göstermektedir. Geçici eğitim merkezinde eğitim gören çocukların önemli bir kısmı yeterli Türkçe dil bilgisine ulaşmış ve resmi okullara geçiş sürecini tamamlamıştır. 2014/2015 eğitim döneminde %17.39 olan devlet okullarına kayıt oranı, 2020/2021 döneminde %65'e yükselmiştir (MEB,2021). Türkiye'deki SM'lerin okullaşma oranı 2017 yılından itibaren dünya ortalamasının (%61) üzerinde olmakla birlikte okullara kayıtları yaptırılmayan çok sayıda okul çağı çocuk mevcuttur. Çocuk işçiliği ve güç sosyo-ekonomik şartlara maruz kalan bu grup gelecekte sosyal kaynaşma ve uyum için büyük bir risk teşkil etmektedir.

Tablo 2.5. 0-18 Yaş Grubu SM'ler

Yaş	Erkek	Kadın	Toplam
0-4	260.861	243.517	504.378
5-9	290.700	273.026	563.726
10-14	218.489	205.251	423.740
15-1 8	137.982	118.173	256.155
TOPLAM	**908.032**	**839.967**	**1.747.999**

Kaynak: GİGM,2021a

Artan doğum oranına paralel olarak, okul çağındaki SM'lerin okullaşma oranları her geçen yıl yükselmektedir. Türkiye'de Suriyeli çocukların öğrencilerden okullara kayıtlı olanların sayısı 2014- 2015 öğretim yılında 230 bin, 2015-2016 öğretim yılında ise 311.259 olarak gerçekleşmiştir. 2016-2017 eğitim öğretim döneminden itibaren 1, 5 ve 9'uncu sınıf SM öğrencilerinin resmi okullara kayıtları zorunlu tutulmuş, Geçici eğitim merkezlerinde eğitim alan ara sınıf öğrencilerinin de yoğun Türkçe eğitimine tabi tutularak bir üst sınıfta resmi okullara kaydedilmesi, Suriyeli çocukların tamamının resmi okullara yönlendirilmesi sağlanmıştır. Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğünün açıklamasına göre 2016-2017 eğitim ve öğretim yılında resmi okullarda ve geçici eğitim merkezlerinde toplam 492.544 Suriyeli çocuk eğitim görmüştür. 2017-2018 öğretim yılında 610 bin 278 Suriyeli öğrencinin okullara kayıtlı iken 2018-2019 eğitim öğretim yılında bu rakam 643.058'e, 2019-2020 eğitim öğretim yılında 686.581'e, 2020-2021 eğitim öğretim yılında ise 774.257'ye ulaşmıştır. 05 Mayıs 2021 tarihi itibarıyla Türkiye'de eğitim çağında bulunan (5-17 yaş arasındaki) 1.197.124 SM'nin 774.257'si %65'lik okullaşma oranıyla eğitime devam etmektedir. Söz konusu Suriyeli öğrencilerin (okul öncesi 34.696, ilkokul düzeyinde 353.612, ortaokul düzeyinde 274.209, lise düzeyinde de 111.740) eğitim almakta olduğu, okullaşma oranlarının; okul öncesinde % 27,26, ilkokulda % 79,86, ortaokulda %78,65, lisede % 40,14 ve okul çağındaki (5-17 yaş arasındaki) nüfusun toplamında ise %65 olduğu bildirilmiştir. Yükseköğretimde kayıtlı bulunan Suriyeli öğrenci sayısında da her geçen yıl artış görülmektedir (MEB,2021).

Çeşitli üniversitelerde öğrenim gören Suriyeli öğrencisi sayısı 2016-2017 akademik yılında 14.747, 2017-2018 akademik yılında 20.701, 2018-2019 akademik yılında 27.606'ya, 2019-2020 akademik yılında ise 33.554'e yükselmiştir. Burs alan Suriyeli öğrencilerin oranı ise %15 civarındadır (Erdoğan, 2020b:38).

Tablo 2.6. Eğitime Erişim Oranları

Öğretim Yılı	Eğitim çağındaki nüfus	Eğitime erişebilen	Oran (%)	Eğitime erişemeyen	Oran (%)
2014-2015	756.000	230.000	30,42	526.000	69,58
2015-2016	834.842	311.259	37,28	523.583	62,72
2016-2017	833.039	492.544	59,13	340.495	40,87
2017-2018	972.200	610.278	62,77	361.922	37,23
2018-2019	1.047.536	643.058	61,39	404.478	38,61
2019-2020	1.082.172	686.581	63,44	395.591	36,56
2020-2021	1.197.124	774.257	64,68	422.867	35,32
Eğitim Kademelerine göre					
Okul öncesi	127.264	34.696	27,26	92.568	72,74
İlk okul	442.817	353.612	79,86	89.205	20,14
Ortaokul	348.638	274.209	78,65	74.429	21,35
Lise	278.405	111.740	40,14	166.665	59,86

Kaynak: MEB,2021 verilerinden hazırlanmıştır.

Ayrıntıları yukarıda ve tabloda açıklanan örgün eğitim faaliyetlerinin yanında Millî Eğitim Bakanlığı Halk Eğitimi Merkezleri bünyesinde yaygın eğitim faaliyetleri kapsamında kurslar düzenlemektedir. 1.806.529 kursiyer halk eğitimi merkezlerinde düzenlenen kurslara katılım sağlamıştır. 2014-2020 yılları arasında Türkçe Öğretimi Kurslarına 293.325 (%59,05) Kız 203.414 (%40,95) Erkek olmak üzere toplam 496.739 kursiyer, Genel Kurslara 577.738 (%58,09) Kız, 416.772 (% 41,91) Erkek olmak üzere toplam 994.510 kursiyer, Meslekî Kurslara 136.273 (%71,49) Kız, 54.349 (%28,51) Erkek olmak üzere toplam 190.622 kursiyer, Türkçe Okuma Yazma Kurslarına ise 78.080 (% 62,64) Kız, 45.578 (%37,36) Erkek olmak üzere toplam 124.658 kursiyer katılmıştır. Yabancılara yönelik yaygın eğitim faaliyetlerine kadınların katılım oranlarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu kurslara erkeklerin katılım oranı %40, kadınların katılım oranı %60'dır.

Ayrıca, Türkiye, eş zamanlı olarak Suriye'de oluşturulan güvenli bölgelerde de eğitim hizmetlerini desteklemeye devam etmektedir. Fırat Kalkanı, Zeytin Dalı ve Barış Pınarı harekatlarıyla terörden arındırılan bölgelerde 289.600 Suriyeli öğrencinin eğitime erişiminin sağlandığı, Bu kapsamda, Fırat Kalkanı Harekatı ile terörden arındırılan bölgelerde, Türkiye'nin katkılarıyla onarılan 593 okulda 194.200 Suriyeli öğrenci, Zeytin Dalı Harekatı ile terörden arındırılan bölgelerde (Afrin) 259 okulda 60.600 öğrencinin

öğrenim gördüğü, Bunun yanında Barış Pınarı Harekatı bölgesinde ise 467 okuldan 364'ünde eğitim öğretim faaliyetleri başlatıldığı, terörden arındırılarak güvenliğin sağlandığı bu bölgedeki okullarda 34.800 Suriyeli öğrencinin eğitim aldığı, Söz konusu bölgelerde Maarif Vakfı'nın 12.550 (Suriyeli) personelinin görev yaptığı ifade edilmiştir (AA, 2020a).

2.5.2.7.SM'lerin mesleki durumları

AFAD tarafından 2017 yılında hazırlanan rapordaki katılımcıların meslek dağılımları üzerinden hareket edildiğinde; SM'lerde vasıfsız/mesleksiz grubun tahminlerin üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Kampta kalanların %79'luk, kamp dışında kalanların %50'lik kesiminin vasıfsız/mesleksiz oldukları tespit edilmiştir. Meslek dağılımları Kampta kalan erkeklerin %68,40'ı ile kadınların %90,30'unun, kamp dışında yaşayan erkeklerin yüzde 39'unun ve kadınların yüzde 61,1'inin herhangi bir mesleği yoktur. Meslek sahipliği oranlarının kamp dışında kalanlarda belirgin bir şekilde daha yüksek olduğu görülmektedir. Başka bir deyişle; kampta kalan on erkekten yedisinin ve her 10 kadından 9'unun bir mesleği yoktur. Kamp dışında kalanlarda ise 10 erkekten 4'ünün, 10 kadından 6'sının vasıfsız olduğu görülmektedir.

Kampta meslek sahibi %32,60'lık kesimdeki erkekler yüzdelik oran büyüklükleri bakımından meslek kategorilerine göre sıralandığında yüzde 9 devlet memuru, yüzde 8,20 el işçiliği, yüzde 6,20 zanaatkar, yüzde 2,40 tarım ve hayvancılık, yüzde 2,40 operatör/şoför, yüzde 2,10 ordu mensubu, yüzde 0,60 mimar/mühendis/müteahhit, yüzde 0,50 ofis çalışanı ve yüzde 0,30 sağlık çalışanı olacak bicimde bir dağılıma sahiptir. Kadınlarda çalışan %9,70'lik kesimin dağılımı ise yüzde 7,30 devlet memuru, yüzde 1,20 zanaatkar, yüzde 0,50 el işçiliği, yüzde 0,30 ofis çalışanı, yüzde 0,20 mimar/mühendis/müteahhit ve yüzde 0,20 sağlık çalışanı şeklindedir (AFAD, 2017:54).

Cinsiyet değişkeni dikkate alınmadan yapılan hesaplamalarda; meslek kategorilerine göre sıralandığında, kamp içindekilerin %8,20'si devlet memuru, %4,50'si el işçiliği, %3,80'i zanaatkar, %1,20'si tarım ve hayvancılık, %1,20'si operatör/şoför, %1,10'u ordu mensubu, %0,40 mimar/mühendis/müteahhit, %0,40'ı ofis çalışanı ve %0,20'si sağlık çalışanı olacak şekilde bir dağılıma sahiptir. Kamp dışında yaşayan SM'lerde ise %38 el işçiliği, %5,80 zanaatkar, %2,20'si ofis çalışanı, %1,10 tarım ve hayvancılık, %0,90

mimar/mühendis/müteahhit, %0,80 devlet memuru, %0,60 operatör/şoför, %0,60 sağlık çalışanı ve %0,20 ordu mensubu olarak tespit edilmiştir (AFAD, 2017:54).

ILO'nun 2017 yılı verilerine göre; SM'lerin %31,1'i Tekstil, %17,7'si ticaet ve konaklama, %17,1'i Diğer imalat, %13,2'si inşaat, %13,1'i diğer, %7,8'i tarım sektöründe çalışmaktadır (ILO,2017).

2.5.3. SM'lerin ekonomik durumları

Ülkemizde mevcut SM'lerin ekonomik durumları gün geçtikçe güçlenmekle birlikte, savunmasız bir grup olan SM'ler yaşanan ekonomik krizlerden önemli oranda etkilenmektedirler. 2017 yılında yapılan bir çalışma SM hanehalklarının ortalama büyüklüğünün 6,2 kişi olduğu ve bu grupta ortalama 1,4 kişinin (%22) ücret karşılığı bir işte çalıştığı, yaygın toplumsal algının aksine SM hanelerinin %85'inin temel gelir kaynağının yardımlar değil, çalışma sonucunda aldığı ücretler olduğu, sadece %6'lık bir kesimin sadece yardımlara bağımlı olarak geçinmek zorunda kaldığı, diğer %6'lık dilimin aile ve arkadaş desteği, %3'lük grubun ise Suriye'den getirdikleri kaynaklarını kullandıkları bildirilmiştir (İNGEV, 2017:2-3).

AFAD'ın hane halkı gelirlerine yönelik yaptığı çalışmada; katılımcı SM'ler Suriye'de iken aylık gelirlerinin oldukça düşük oranda gerçekleştiği %83'ünün 75 doların altında bir gelire sahip olduğu , %11,40'ının 76-155$, %5,20'sinin 156-230$, ve sadece %0,40'lık kesiminin 231$ ve üzerinde bir gelire sahip oldukları beyan etmişlerdir. Kamp dışındaki Suriyelilerin son bir ayda Türkiye'de çalıştıkları işten elde ettikleri gelir, Suriye'de iken kazandıkları miktarla karşılaştırıldığında, SM'lerin Türkiye'de Suriye'dekine göre yaklaşık 3 kat daha fazla gelir sahibi oldukları tespit edilmiştir. SM'lerin %50,40'ının 250-499 dolar, %32,10'unun 249 dolardan daha az, %15,40'ının 500-999 dolar, %2,1'lik kesiminin ise 1000 dolar ve üzerinde bir gelire sahip olduğu görülmektedir(AFAD, 2017:65).

SM'lerin giderleri göz önünde bulundurulduğunda; Türkiye'ye gelmelerinden itibaren SM'lerin % 70,40'ının borç almadığı, yüzde 29,60'ının ise borç aldığı görülmektedir. Borç alan SM'lerin borç alma nedenleri incelendiğinde ise aşağıdaki tabloya göre; yaklaşık ev satın almak/kiralamak (% 63,50) veya yiyecek almak (yüzde 23,60), ilaç masraflarını karşılamak (yüzde 6,60) giyim/kuşam temin etmek (yüzde 4,40) Eğitim masraflarını karşılamak (%0,1) için borç aldıklarını belirtmişlerdir. Borcun büyük

kısmının (%87,10) kısmının ev satın alma/kiralama ve yiyecek alımları için olduğu görülmektedir. Borç alınan kişiler açısından bir araştırma yapıldığında; %72'sinin Türkiye'deki akraba, arkadaş ve komşularından, %16,40'ının Türkiye dışındaki akraba, arkadaş ve komşularından, %11,1'inin çalıştığı iş yerinden/işvereninden, %0,6'lık küçük kesimin ise resmi olmayan bir tasarruf grubundan borç aldıklarını ifade etmişlerdir (AFAD, 2017:70,71).

Gelir sahibi bazı SM'lerise Türkiye'de kazandıkları gelirin bir kısmını, çeşitli yöntemlerle kendi ülkelerine aktarmaktadırlar. Mersin Serbest Bölge'de faaliyet gösteren bir şirkete ait 630 bin dolara, şirket yetkilisi, Türkiye'den Suriye'ye çıkış yaparken el konulmuştur (Artigercek, 2019).

"Türkiye'nin Ortadoğululaştırılması ve Suriyeli Çocukların Eğitimi" (Balcı, Esergül, 2019) adlı raporda, 833.148 SM'nin Suriye'ye gidip, tekrar Türkiye'ye döndüğü, aylık kazançlarının 302 milyon dolar, yıllık toplam kazançlarının ise 3,624 milyar dolar olarak tahmin edilmiştir. Bununla birlikte, kayıtsız iş gücü ortalamasının Türkiye'deki %32, SM'lerde %90'ın üzerinde olduğu göz önünde bulundurulduğunda söz konusu rakamı sağlıklı bir şekilde tespitinin güç olduğu değerlendirilmektedir.

Yaygın toplumsal algının aksine; SM'lerden sadece %13'lük bir kesimin düzenli veya düzensiz olarak sosyal yardım aldığı, geriye kalan %87'lik büyük grubun 2017 yılına kadar hiçbir sosyal yardımdan faydalanmadıkları bildirilmiştir. Batı bölgelerinde yardım alanların oranı %7 civarında iken doğu bölgelerinde bu oran %20'ye çıkmaktadır. 2017 yılı sonu itibarıyla kamp dışında yaşayan SM'lerin %9'unda (yaklaşık 270 bin SMde) Kızılay Kart bulunmaktadır. Yardım alan %13'lük kesimin yardım şeklinin %66 Kızılay Kart, %17 Ayni, %12 Nakti yardım, %5 Türkçe Dil Kursu, %9 diğer yardım türleri olacak şekilde dağıldığı görülmüştür (INGEV,2017:4).

SM'lerin herhangi Bir STK/Devlet Kurumundan Ayni/Nakdi Yardım Alma Durumları incelendiğinde; %36'sı STK'lardan, %29,1'i ise herhangi bir devlet kurumundan ayni/nakdi yardım aldığını beyan etmiştir (AFAD, 2017:79). ESSN'den faydalanan kişilerin gelirlerinin %44'ünü gıdaya, %22'sini kiraya (istanbul'da %29), %13'ünü elektrik/su harcamaları için kullandıklarını beyan etmişlerdir (EC, 2018:53).

Acil Durum Sosyal Güvenlik Ağı (ESSN) dâhil nakdi yardımda faydalanan kişi sayısı 2017 yılında 1,195,273'e, 2018 yılında ise 1,258,489'a yükselmiştir. Sosyal

Yardımlar Genel Müdürlüğü tarafından yapılan bir açıklamada ESSN/SUY Programından faydalanan kişi sayısı 2021 Mart ayı itibarıyla 1.817.031'e ulaştığı bildirilmiştir (Mülteciler Derneği, 2021)

2018 yılında 698,007 kişi bir seferlik nakdi yardımdan, GBM'lerdeki 144,953 kişi gıda yardımından, 2017 yılında barınma yardımından 87,198 kişi, hijyen yardımından ise 593,616 kişi faydalanmıştır (EC,2018a:63).

SM'lerin maddi durumları temel ihtiyaçlarını karşılayabilme açısından değerlendirildiğinde %57'lik bir kısmının 1 haftalık gıda temini için yeterli paraya sahip oldukları, %43'lük bir kısmının ise bir haftalık gıda teminini karşılayacak paraya sahip olmadıklarını (dolaylı olarak insani yardıma muhtaç olduklarını) beyan etmişlerdir (AFAD, 2017:10).

2.5.4. Barınma durumları

SM'ler Türkiye'ye gelişlerinden itibaren, şehir merkezlerinde yaşamayı Geçici barınma merkezlerine (GBM) tercih etmişlerdir. 07 Temmuz 2021 tarihi itibarıyla GBM'lerde kalan SM miktarı 2015 yılına oranla yaklaşık 5 kat daha düşük seviyededir.

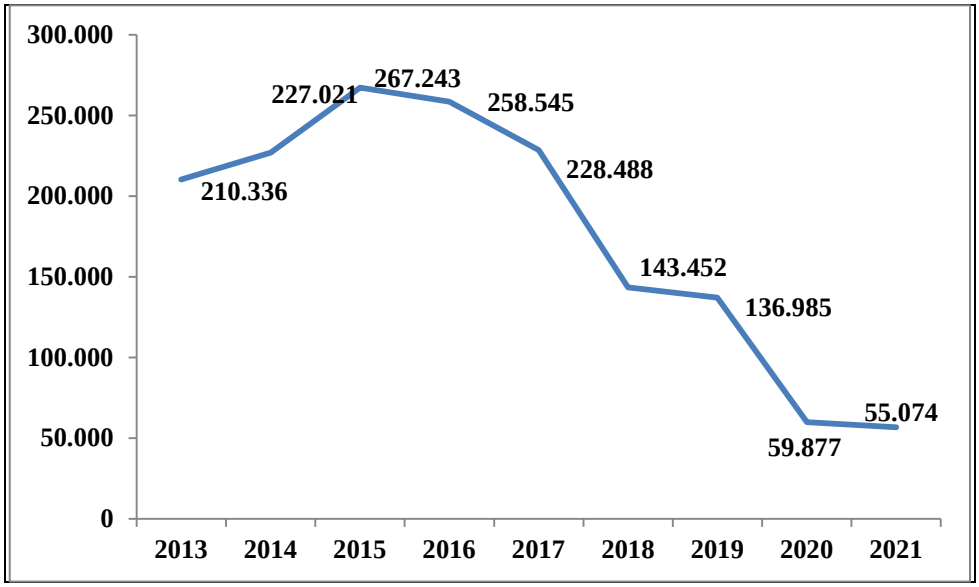
Tablo 2.7. GBM'lerde Kalan SM'ler

İL	GBM ADI	GBM MEVCUDU	TOPLAM MEVCUT
ADANA (1)	Sarıçam	18.938	18.938
KİLİS (1)	Elbeyli	8.393	8.393
K.MARAŞ (1)	Merkez	10.131	10.131
HATAY (3)	Altınözü	2.546	8.803
	Yayladağı	3.435	
	Apaydın	2.822	
OSMANİYE (1)	Cevdetiye	8.809	8.809
Toplam			55.074
GBM DIŞI			3.633.019

(Kaynak: GİGM, 2021a)

Geçici Barınma Merkezleri (GBM)/Kamplarda kalan SM miktarında Şekil 2.4.'te görüldüğü şekilde 2015 yılından itibaren sürekli bir düşüş gözlemlenmektedir. Söz konusu durumun SM'lerin sosyal uyum, istihdam, eğitim oranlarının yükselmesi sonucu

GBM'lerde kalan nüfus büyük oranda azalmıştır. 07 Temmuz 2021 tarihi itibarıyla kamplarda 55.074, Kamp dışında ise 3.633.019 SM bulunmaktadır. Kamplarda yaşayanlar SM'lerin yalnızca %1,5'luk bir kısmını oluşturmaktadır.



0

Şekil 2.4. GBM'lerde Kalan SM Miktarındaki Değişim (2013-2021)

Kaynak: GİGM, (2021a) verilerinden hazırlanmıştır.

Kamp Dışında Yaşayan Suriyelilerin Türkiye'de Yaşadıkları Konut Tipleri incelendiğinde %62,40'ının ev/apartman dairelerinde, %31,5'inin bakımsız/harabe binalarda, %4'ünün kamuya ait binalarda, %1,20'lik kesiminin geçici, dayanıksız veya plastik korumalar altında, %0,1'inin ise barınacak hiçbir yeri olmadığı ve sokakta/açık alanda yaşadıklarını ifade etmişlerdir. Ayrıca; kamplarda yaşayan misafirlerin yüzde 52'si ve kamp dışında yaşayan SM'lerinyaklaşık yüzde 47'si yaşadıkları konut biriminin büyüklüğünün yeterli olmadığını düşünmektedirler. kamplarda yaşayanların %87'si tek ailenin bulunduğu konut biriminde,%12'si ise iki ailenin bulunduğu konutlarda yaşamaktadırlar (AFAD, 2017:87). 2019 yılında yapılan Suriyeliler Barometresi (SB-2019) çalışmasında ise SM'lerin yaşadıkları mekanlarda, geçmiş yıllara göre bir miktar iyileşme tespit edilmiştir. SB-2019 çalışmasında apartmanda kalanların oranı % 80,3, müstakil evde kalanların oranı ise % 16,8, Gecekondu: %1.6, Depo: %0.8, Dükkan: %0.5 olarak tespit edilmiştir (Erdoğan, 2020b:141).

Suriyelilerin Konutlarına İlişkin Temel Gereksinimleri incelendiğinde kamplarda kalanların kamp dışında yaşayanlara göre temel ihtiyaç malzemelerine erişimlerinin çok

daha iyi durumda oldukları Kamplardaki yetersizliğin %22,20, Kamp dışında ise yaklaşık %50 oranında olduğu, kamp dışındakilerin özellikle yakıt %62,90, mobilya/ev eşyası %57,50, sosyal malzemeler (TV vb.) %55,10, uyku malzemesi %44,70, giyim malzemesi %40,80 ve %23,10 oranında ibadet malzemesine ihtiyaç duyduklarını ifade etmişlerdir (AFAD, 2017:92).

Suriye'de geride kalan evlerinin %70'lik bir kesiminin hasarlı olduğu bildirilmiştir. Evlerinin durumu sorulduğunda; % 29,30'u evlerinin tamamen hasarlı/yıkık, % 23,10 çok hasarlı,%17,10'u az hasarlı olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca Suriyeli %15,80'i hasar durumlarını bilmediğini ve yüzde 14,60'sı ise evlerinin hasarsız olduğunu ifade etmiştir. Özet olarak her üç kişiden ikisi evinin hasarlı olduğunu beyan etmiştir (AFAD, 2017:82). Kamp Dışındaki Suriyelilerin Konut Kira tutarları incelendiğinde %52'sinin 251-500 TL, %34,30'unun 501-750 TL,%7,40'ının 751-1000 TL, %5,9'unun 0-250 TL, %0,4'ünün ise 1000 TL'nin üzerinde bir kira tutarı ödedikleri bildirilmiştir (AFAD, 2017:95).

Mevcut durumda geçici koruma altında bulunan SM'ler, taşınmaz mal sahibi olamamaktadırlar. Ancak, SM'lerin bu durumu Türk kökenli yakınları ve akrabaları adına ev satın alarak aştıkları görülmektedir. 2014 yılı Ocak-Temmuz ayları arasında Türkiye genelinde ev satış oranı ortalama %7.54 artarken Kilis'te ipotekli satışlar dışında yapılan konut satışlarının %48.27, Osmaniye'de % 40.43, Şanlıurfa'da % 22.89, Kahramanmaraş'ta %21.80, Hatay'da %14.98 arttığı bildirilmiştir (Haberler, 2014).

2.5.5. Sağlık durumları

Türkiye'de mevcut SM'lerin sağlık durumlarına ilişkin 2015 yılında yapılan kapsamlı bir araştırma sonucunda; 18-69 yaş arası SM'lerin %41.1'lik kesiminin orta seviyeli (1-2 risk faktörü), %58.7'lik kesiminin yüksek risk (3-5 risk faktörü)nün bulunduğu tespit edilmiştir. Cinsiyet bazlı risk dağılımına göre; 18-44 yaş grubu erkeklerin %45.7'sinin, kadınların ise %46.1'inin yüksek risk grubunda bulundukları, 45-69 yaş grubunda ise risk oranının erkeklerde %87.1'e, kadınlarda %81.7'ye yükseldiği tespit edilmiştir (Balcı, 2015, akt. EC, 2018:98).

Samari, (2017) tarafından Türkiye'deki SM'lerin engellilik durumuna ilişkin yapılan bir araştırmada SM'lerde fiziksel engelliler: %1.80, Görme engelliler: %0.35, işitme engelliler:%0.38, Zihinsel engelliler: %0.75 olarak tespit edilmiştir (akt. EC, 2018:98).

SM'lerin sağlık hizmetlerinden duyulan memnuniyet oranları incelendiğinde; toplamda %56,90+26,30=%83,20'lik kısmının memnun olduğu, %8,90'ının kararsız olduğu, %8,90'ının ise memnun olmadığı tespit edilmiştir. Kamplardaki sağlık hizmetlerinden memnuniyet oranının kamp dışına göre (%93,3) %10,1 oranında daha yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca; kamp dışında yaşayan ve sağlık hizmetlerinden faydalanmayan SM'lere bu hizmetlerden faydalanmama nedenleri sorulduğunda; genel toplamda % 42'sinin ihtiyaç duymadığından dolayı faydalanmadığı, %29,40'ının nereye gideceğini bilmedikleri, %13,60'ının maddi güçlerinin yetersiz olduğu, %15'lik bir kesimin ise yararlanma hakkının olmadığı, tespit edilmiştir. Genel toplamda; ilaca erişimde güçlük çekenlerin oranı %41,30 olarak belirlenmiştir (AFAD, 2017:103).

Psiko sosyal desteğe ihtiyacı olduğunu düşünenlerin oranı toplamda %41,90 olarak tespit edilmiştir. Hane bazında ve yetişkin/çocuk olma durumu esas alınarak yapılan istatistiğe göre; Suriyeli hanelerin %41,50'sinde 2, %28,80'inde 1, %9,40'ında 3, %2,30'unda 4 ve %2,30'unda 5 yetişkinin, Suriyeli hanelerin %27,20'sinde 1, %21,40'ında 2, %10,40'ında 3, %1,90'ında 4, %1,70'inde 6 ve %1,20'sinde 5 çocuğun psiko sosyal desteğe ihtiyacı bulunmaktadır (AFAD, 2017:106).

Marit ve ark. (2017) tarafından yapılan araştırmada; savaş bağlantılı travma, yerinden edilme, şiddet, istikrarsızlık, izolasyon ve başa çıkma becerilerinin kaybı gibi nedenler SM'lerin ruh sağlığı için risk teşkil ettiği, özellikle Travma Sonrası Stres Bozukluğunun (TSSB) %12.9, majör depresyonun ise %7.6 oranında SM'lerde görüldüğü tespit edilmiştir (akt. EC,2018a:93).

2015 yılında Islahiye'deki Geçici Barınma Merkezinde yapılan bir araştırmada; çocukların %44'lük kesiminde TSSB, %45'lik kesiminde ise depresyon semptomlarının tespit edildiği, bu oranların dünya ortalamasının yaklaşık 10 katı olduğu bildirilmiştir (Şirin, 2015). Söz konusu oranların artan okullaşma ve uyum sonucu önemli ölçüde azaldığı düşünülmektedir.

2.5.6. Sosyal durumları

Suriye'de geleneksel ve kültürel olarak akraba ve aile ilişkilerine önem verilmektedir. Türkiye'ye yapılan göç sürecinde bireylerin büyük oranda aileleriyle birlikte hareket ettikleri görülmüştür. Benzer şekilde, Suriye ve Türkiye arasında devam etmekte

olan düzensiz göçte de aile birleşmeleri önemli rol oynamaktadır. SM'lerin aile birliktelikleri sosyal, kültürel ve ekonomik etkileri olan bir faktördür.

2.5.6.1. SM aile üyelerinin birlikteliği

Türkiye'deki SM'lerden sadece %0.30'luk bir kısmının hiçbir akrabası olmadığı halde Türkiye'de bulunduğu, geri kalan %99,70'lik kısımdahane halkının birbiriyle akraba ilişkisi içerisinde olduğu tespit edilmiştir. SM'lerin aile birliktelikleri incelendiğinde; genel toplamda % 36,80 ailenin hane halkı reisi Suriyeli erkek, % 8,10'unun ise kadındır. Suriyelilerin Hanehalkı Reisine Yakınlık Dereceleri; Torunu:%2.5, Oğlu veya Kızı:%48, Karısı veya Kocası:%18,40, Hane Resisi:%22.70, Erkek veya Kız kardeşi:%2.20, Diğer yakını:1.30, Damadı veya Gelini:%2, Annesi veya Babası:%2.70şeklinde olduğu görülmektedir (AFAD, 2017:57).

IOM 2018 raporunda ise SM'lerin %57'sinin akrabaları (yakın akraba:%33, uzak akraba:%24), %43'ünün ise aileleri ile birlikte Türkiye'de bulundukları bildirilmektedir (IOM,2018:21).

2.5.6.2. SM'lerin Suriye'de kalan yakınları ile iletişimleri

SM'lerin Suriye'de kalan yakınları ile iletişim kurmada faydalandıkları araçlar ve görüşme sıklıkları incelendiğinde; haberleşmek için SM'lerin % 75,80'inin internet üzerinden, %21,10'luk kesiminin ise mobil telefon tercih ettikleri görülmektedir. Suriye'deki gelişmeler hakkında en önemli bilgi kaynaklarının toplamda yüzde 91,60 ile internet (% 58,40) ve televizyon (% 33,20) olduğu diğer kaynakların hem kamp içinde hem de kamp dışında düşük bir yüzdeye sahiptir.SM'lerin %11,80'i Suriye'deki yakınlarıyla her gün %41,90'ı Suriye'deki yakınlarıyla haftada bir veya birkaç kez, %26,90'ı ayda birkaç kez görüşebildiğini, %14,70'i ise hiç görüşemediğini beyan etmiştir (AFAD, 2017:84).

SM'lere Suriye'deki çatışmalarda ölen veya yaralanan aile üyeleri olup olmadığı sorulduğunda; yaklaşık üçte biri (%35,70) 2011 yılından itibaren devam eden çatışmalarda aile bireyleri arasında hayatını kaybedenlerin olduğu, %28'inde ise yaralananların olduğunu bildirmişlerdir (AFAD, 2017:86).

2.5.6.3. Suriyelilerin hukuki statüleri

SM'lerin içerisinde bulundukları Türk toplumunda hangi hukuksal statü ile yaşadıklarını bilme oranı yaklaşık üçte birdir. SM'lere sahip oldukları statü sorulduğunda % 37,3'ü kendini geçici koruma statüsünde, yaklaşık yüzde 35'i mülteci, yüzde 11,4'ü misafir, yüzde 8,4'ü göçmen, yüzde 6,1'i sığınmacı ve yüzde 1,5'i de kendilerini sürgün statüsünde tanımlamaktadır. Geçici koruma statüsünün sağladığı haklar konusunda bilgi sahibi olma düzeyleri incelendiğinde ise; yüzde 35,5'inin bu haklara ilişkin bilgi sahibi olmadıkları, %29,40'ının yeterince bilgi sahibi olduğu, %35'inin ise bu konuda kararsız olduğu tespit edilmiştir (AFAD, 2017:121).

Herhangi bir veritabanına bilgileri kayıtlı olmayan SM'lerin varlığı güvenlik yönünden önemli riskler taşımaktadır. SM'lerin Yabancı Tanıtım Kartına sahip olma durumları incelendiğinde; SM'lerin yaklaşık olarak yüzde 86'sının yabancı tanıtım kartı bulunmaktadır. Bu oran kamp içindeki (% 99,50) kamp dışında (% 84,60) oranına göre daha yüksek olduğu görülmüştür (AFAD, 2017:123).

İNGEV ve Ipsos Sosyal Araştırmalar Enstitüsü işbirliğiyle 2017 yılında, 10 farklı şehirden 1.282 katılımcı SM üzerinden hazırlanan "Mülteci Hayatlar Monitörü" rapotuna göre GBM'ler dışında yaşayan SM'lerde kayıtsızlık oranı %11 olarak tespit edilmiştir. SM'lerin giriş yaptıkları dönemde alınan tedbirlerin bu kapsamda belirleyici olduğı görülmektedir. 2013 öncesi Türkiye'ye gelenlerden kayıtsızların oranı sadece %0.5 iken 2013-2015 arasında gelen büyük çoğunluktaki kayıtsızlık oranı %9'dur. 2016 yılı ve sonrası gelen grupta ise güvenlik soruşturması nedeniyle ön kayıt alınma uygulaması bu grupta GKKB olmayanların oranını artırdığı bildirilmiştir (INGEV, 2017:2).

07 Nisan 2017 tarihinde, BMMYK desteğinde GİGM tarafından başlatılan Kayıt Güncelleme çalışması sonucunda, SM'lerin önemli bir kısmının GKKB kimlik belgeleri yeni formatıyla değiştirilmiş, bilgiler güncellenmiştir. Ancak hala kayıtlarını güncellemeyen veya kayıtsız durumda bulunan çok sayıda SM olduğu düşünülmektedir.

2.5.7. Suriyelilerin geleceğe yönelik beklentileri ve geri dönüş niyetleri

Geleceğe yönelik olumlu düşünce ve beklentiler, bireylerin kendi hayatında ve etkileşimde bulundukları toplumda önemli etkiler yaratmaktadır. SM'lerin geleceklerinden ne düzeyde umutlu olduklarına ait görüşleri incelendiğinde; kamp içi ve kamp dışındaki

Suriyeli misafirlerin çoğunluğu geleceğe dair umutlu/oldukça umutlu (%48) olduklarını beyan etmişlerdir. Bu oran kamp içinde yaklaşık %63 iken, kamp dışında yaklaşık olarak %46'dır. Sağlık, barınma ihtiyaçlarının ücretsiz olarak karşılandığı kamplarda yaşayanların gelecekten daha umutlu oldukları görülmektedir. Sonuçlar cinsiyet bağlamında ele alındığında ise, kadınların gelecek beklentilerinin erkeklere göre geleceğe daha az olumsuz olduğu görülmektedir. Toplamda geleceğe umutsuz/oldukça umutsuz bakan Suriyeli misafirlerin oranı yaklaşık %29,5'dir. %23'ü ise geleceğe dair umutlu olup olmama konusunda kararsız görünmektedir (AFAD, 2017:112).

Yakında Türkiye'ye gelişlerinin onuncu yılını dolduracak olan SM'lerin ülkelerine hangi şartlarda ve ne zaman döneceklerine dair bazı araştırmalar yapılmaktadır. AFAD 2017 raporunda SM'lerin Suriye'ye ne zaman ve hangi koşulda döneceklerisorulduğunda verilen cevaplar; hiçbir zaman düşünmüyorum %16,1, fikrim yok %7,6, mümkün olan en kısa sürede dönmeyi düşünüyorum %5, Suriye'deki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum %34,9, yaşadığım şehirdeki karışıklıklar düzeldiği zaman dönmeyi düşünüyorum %16,1, yönetim/rejim değişikliği gerçekleştiği zaman dönmeyi düşünüyorum %20,3 oranında gerçekleştiği görülmektedir (AFAD, 2017:110).

Suriyeli misafirlerin ne kadarının Türkiye de kalıcı olacağı ile ilgili olarak; %41,30'u yarısının, %4,1'i tamamının, %22,80'i dörtte üçünün, %22,10'u ise dörtte birinin kalıcı olacağını tahmin etmiştir. Tamamının döneceğini düşünenler ise sadece %9,70'lik bir kısmı oluşturmaktadır. Türkiye'den daha gelişmiş olduğunu düşündükleri başka bir ülkeye gitmeyi tercih etme durumları ile ilgili görüşler incelendiğinde; %51'inin Türkiye'den ayrılmak istemediği, %29'unun ayrılmak istediği, %20'sinin ise kararsız olduğu, kampta kalanlarda Türkiye'de kalmak isteyenlerin oranının kamp dışı gruba göre daha yüksek olduğu (%83) tespit edilmiştir (AFAD, 2017:113).

Yapılan bazı araştırmalar, SM'lerin Türkiye'de kalıcılık niyetlerinindiğer bölge ülkelerine oranla daha yüksek olduğunu göstermektedir. BM tarafından, Mısır, Ürdün, Lübnan ve Irak'ta bulunan 2016 SM ile yapılan görüşme sonuçları; SM'lerin %75,2'sinin bir gün dönmeyi ümit ettiği, %69,3'ünün dönmeyi umduğunu ancak 1 yıl içerisinde dönmeye niyetinin olmadığını, %19,3'ünün dönmeyi düşünmediğini, %5,9'unun bir yıl içerisinde dönme niyetinde olduğunu, %5,5'inin ise kararsız olduğunu bildirmiştir. Geri dönme kararının verilmesini etkileyen en önemli faktörler ise sırasıyla; güvenlik, temel hizmetler, barınma, zorunlu askerlikten muafiyet, iş imkânı, mal varlığı/evi hakkında bilgi,

genel af ilanına dair bilgi, eğitim imkanlarına dair bilgi ve hukuğun üstünlüğü şeklinde sıralanmıştır (IOM, 2019).

INGEV 2017 Raporuna göre SM'ler geleceklerini önemli oranda Türkiye ile bağlantılı görmektedirler. "İmkânım olsa bir Avrupa ülkesine taşınmak istiyorum" önerisine katılanların oranı %42 iken "kesinlikle istemem" görüşüne katılanlar %44 gibi önemli bir gruptur. Türk vatandaşlığı talebi olanlar %74'lük bir kesimi teşkil ederken, %52'si çocuklarının Türkiye'de hayatına devam etmesini istemekte, %52'si kendisi ve ailesinin geleceğini Türkiye'de görmekte, geleceğe umutla bakanlar ise %64'lük grubu teşkil etmektedir (INGEV, 2017:5).

IOM 2018 raporuna göre; Türkiye'de mevcut SM'lerin sadece %18'inin geri dönmek niyetinde olduğunu, %69'unun ise güvenlik nedeniyle geri dönemediğini belirtmişlerdir. Geri dönmek isteyen grubun %82'sinin 2011 yılı öncesi Suriye'de yaşadığı yere, %18'inin Suriye'de başka bir yere dönmeyi istediği, Geri dönmek isteyenlerin nedenleri incelendiğinde ise; mevcut yaşam koşullarından bıkmaları: %63, Suriye'de daha iyi yaşam şartlarına sahip olmaları:%25, Türkiye'de yeterli iş imkanının olmaması: %12 olarak belirtilmiştir (IOM, 2018:11).

SB-2019 çalışması sonuçlarına göre; 2017 yılında "Suriye'ye dönmeyi hiçbir şekilde düşünmüyorum" önermesine katılanların oranı % 16.7 iken bu oran 2019'da %51.8'e çıkmış, "Suriye'de savaş biter ve bizim istediğimiz şekilde bir yönetim oluşursa dönerim" ifadesine katılanların oranı ise %59,6'dan %30.3'e düşmüştür. Bu durum SM'lerin geri dönüş niyetlerindeki azalmayı doğrular niteliktedir. Ayrıca, katılımcıların %54'ü "Suriyeliler Türkiye'de kalmak istiyor" önermesine katılmış, vatandaşlık alma konusunda ise sadece %5,7'lik bir kesim katılmadığını beyan etmiştir. Bu cevaplar, SM'lerin geleceklerini Türkiye'de inşa etmek ve Türk vatandaşı olmak istediklerinin önemli bir göstergesidir. Türkiye'deki Suriyelilerin mutluluk algısına yönelik alınan cevaplar doğrultusunda; Suriyelilerin % 75'inin mutlu olduğu ve geçmiş yıllara göre mutluluk algılarının güçlendiğini söylemek mümkündür. Ayrıca; (Erdoğan, 2020b:159,163,176).

2.5.8. Uyum, sosyal kaynaşma, kültürleşme

Göçmen grupların kendi kültürel kimliklerini kaybetmeden, ev sahibi topluluğun rızası dahilinde gerçekleştirdikleri birliktelik durumu genellikle **uyum** (entegrasyon) olarak tanımlanmaktadır. GİGM de uyumu; asimilasyon ve entegrasyondan bağımsız bir şekilde

"göçmen ile ev sahibi toplumun gönüllülük temelinde birbirlerini anlamalarıyla ortaya çıkan harmonizasyon" olarak tanımlanmış ve bu kapsamda GİGM'nin temel görevinin yabancıların "kendi kültürel kimliklerinden vazgeçmek zorunda kalmadan ev sahibi topluma uyum sağlamalarını desteklemek" olduğunu belirtmiştir (GİGM, 2021h).

GİGM'ye uyum çalışmaları kapsamında verilen görevler; "*(i)* Genel Müdürlük, ülkenin ekonomik ve mali imkânları ölçüsünde, yabancı ile başvuru sahibinin veya uluslararası koruma statüsü sahibi kişilerin ülkemizde toplumla olan karşılıklı uyumlarını kolaylaştırmak ve ülkemizde, yeniden yerleştirildikleri ülkede veya geri döndüklerinde ülkelerinde sosyal hayatın tüm alanlarında üçüncü kişilerin aracılığı olmadan bağımsız hareket edebilmelerini kolaylaştıracak bilgi ve beceriler kazandırmak amacıyla, kamu kurum ve kuruluşları, yerel yönetimler, sivil toplum kuruluşları, üniversiteler ile uluslararası kuruluşların öneri ve katkılarından da faydalanarak uyum faaliyetleri planlamak, *(ii)* Yabancılar, ülkenin siyasi yapısı, dili, hukuki sistemi, kültürü ve tarihi ile hak ve yükümlülüklerinin temel düzeyde anlatıldığı kurslar düzenlemek, *(iii)* Kamusal ve özel mal ve hizmetlerden yararlanma, eğitime ve ekonomik faaliyetlere erişim, sosyal ve kültürel iletişim, temel sağlık hizmeti alma gibi konularda kurslar, uzaktan eğitim ve benzeri sistemlerle tanıtım ve bilgilendirme etkinlikleri Genel Müdürlükçe kamu kurum ve kuruluşları ile sivil toplum kuruluşlarıyla da iş birliği yapılarak yaygınlaştırmak" şeklinde ifade edilmiştir (YUKK Md.96). Yukarıda belirtilen uyuma yönelik faaliyetler; Türkiye ve AB/Uluslararası kaynakların desteğiyle 2014 yılından itibaren artarak devam etmektedir.

Gruplar arası işbirliğini kolaylaştıran ağlarla birlikte paylaşılan normlar, değerler ve anlayışlar olarak nitelendirilen **sosyal kaynaşma** (cohesion) (OECD), IOM tarafından; topluluklar arası anlayış ve güven inşa ederek Sosyal ilişkilerin, etkileşimlerin ve bağların güçlendirilmesi, topluluklar arası eşitsizliklerin azaltılması, toplum katılımını artıracak şekilde geçim kaynakları, kamu hizmetleri ve diğer sosyoekonomik süreçlerde bütünsel bir strateji izlemek olarak tanımlamaktadır (IOM, 2017:3).

SM ve ev sahibi Türk toplumları arasında 2011 yılından itibaren başlayan ve belki de kuşaklar boyu sürecek olan diğer bir kavram ise kültürleşmedir. **Kültürleşme** (acculturation); karşılaşan tüm grupların/tarafların sosyal, ekonomik, kültürel ve diğer boyutlarda yaşadıkları etkileşim-değişim-dönüşüm durumu olarak bilinmektedir.

Suriyeliler Barometresi çalışması sonucunda Türk ve Suriyeli toplumları arasındaki sosyal mesafenin artmakta olduğu gözlemlenmiştir. Türk vatandaşlarının Suriyelilere sosyal mesafeleri "çok uzak" SB-2017'de %36,1'den SB-2019'da %51'e çıkmış, 2017 yılında, Türk toplumunun %62,9'u kendini Suriyelilere "uzak" ve "çok uzak" hissederken, bu oran 2019 yılında %66,3'e yükselmiştir. Benzer şekilde, "Suriyeliler Türk Toplumuna/Türkiye'ye ne ölçüde uyum sağladı?" sorusuna türk toplumundan katılımcıların % 64,4'ü uyum sağlamadıkları yönünde cevap verirken, SM katılımcıların % 51,6'sı Suriyelilerin Türk toplumuna "bütünüyle" ve "büyük ölçüde", % 36,9'u ise "kısmen" uyum sağladığına inanmaktadırlar (Erdoğan, 2020b:71,104,165).

2011 yılında başlayan Suriye Krizinin onuncu yılını doldurduğu günümüzde SM ve ev sahibi Türk toplumlarının sosyal kaynaşma, uyum ve kültürleşme süreçlerinin daha uzun bir süre devam etmesi beklenmektedir. Ager ve Strang (2008:186), uyumun 4 ana unsurunun; "istihdam, sağlık, barınma ve eğitim" olduğunu savunmaktadır.

Türkiye'de söz konusu 4 alanda 2011 yılından itibaren önemli gelişmeler kaydedilmesine karşın risk ve tehditlerin devam ettiği görülmektedir. İstihdam, diğer bir ifadeyle, iş piyasalarına entegrasyon kapsamında; yaklaşık 4 milyonluk SM kitlesinin %31'i (takriben 1.2 milyon SM) bir kısmı maaşlı, bir kısmı yövmiyeli ve sezonluk olarak çalıştıkları bilinmektedir (INGEV, 2017:3,4). SM'lerin neredeyse tamamı kayıt dışı olarak çalışmaktadır. Kayıt dışı çalışma özellikle düşük vasıflı sektörlerde haksız rekabet yaratmakta ve dolaylı olarak SM karşıtı söylemi güçlendirmektedir.

Barınma imkânları incelendiğinde; Geçici Barınma Merkezlerinde (GBM) bulunan SM'lerin oldukça küçük bir grup (%1,70) teşkil ettiği görülmektedir. Geriye kalan %98,30'luk büyük kesimin şehir merkezlerinde oluşturdukları enklavlarda yerleşik hayata geçtikleri, GBM dışında kalanların barındıkları konut tipinin çadır, Geçici Barınak :%2, ev/apartman dairesi: %62,40, harabe bina:%31,50, kamu binası:%4, sokakta yaşayan grup ise %0,1 olarak tespit edilmiştir (AFAD, 2017:89). Şehir merkezlerindeki yoğunlaşmalarının gettolaşmaya dönüşmesi riski toplumlar arası uyuma yönelik ciddi bir tehdit teşkil etmektedir.

SM'lerin eğitim durumlarına ilişkin önemli gelişmeler yaşandığı, 16 Kasım 2019 tarihi itibarıyla, toplam Türkiye'deki SM nüfusunun %47'lik kesimini oluşturan 18 yaş altı grupta, ortalama okullaşma oranı ortalama % 65, (ilkokul çağındakilerde okullaşma oranı

ise % 80 (MEB,2021)), Lisans ve lisans üstü eğitim alanların oranının ise %6 olduğu tespit edilmiştir (T.C.CİB,2019). 2014-2018 yılları arasında SM çocukların Türk eğitim sistemine daha hızlı uyum sağlayabilmeleri için 18.000 suriyeli gönüllü öğretmene eğitim verilmiş, bu gruptan yaklaşık 13.000 öğretmene aylık ödeme yapılmıştır (EC, 2018:78).

SM'lerin ücretsiz olarak alabildikleri sağlık hizmetleri kapsamında ise SM'lerin sağlık hizmetlerinden yüksek oranda faydalandıkları görülmektedir. 29 Nisan 2011- 11 Aralık 2017 tarihleri arasında 31.449.800 muayene gerçekleştirilmiş, 1.326.849 SM hastanelere yatırılarak tedavi edilmiş, 1.112.058 Suriyeli hasta ameliyat edilmiş, 276.158 Suriyeli bebeğin doğumu hastanelerde gerçekleştirilmiş olup, Suriyeli bebek ve çocuklara, aşı takvimine uygun olarak 3.215.128 doz aşı yapılmıştır (KDK, 2018:153). Ayrıca 2017 yılı başından itibaren 1000'in üzerinde Suriyeli Sağlık Çalışanına (SSÇ) Türk sağlık sistemine uyum kapsamında eğitim verilmiş, 400 SSÇ Türkiye'deki SM'lerin yoğun olarak bulunduğu sağlık merkezlerinde çalışmak üzere görevlendirilmiştir.

Sağlık hizmetleri, SM'lerin en yüksek oranda memnuniyet duydukları hizmet alanıdır. SB-2019 araştırmasında, Türkiye'de mevcut SM'lere yönelik uygulanan 4 politika alanında SM'lerin memnuniyet oranları sağlık:%82, eğitim:%70, siyasi-hukuksal haklar: %54, çalışma-ekonomi:%22 şeklinde sıralanmıştır. SM'lerin sorun yaşadıkları alanlar ise sırasıyla, çalışma koşulları: %36,2, iletişim-dil: %33,2, gıda: %26,7, barınma: %26,7, ayrımcılık:%21,1, sağlık: %17 ve eğitim: %7,4 şeklindedir (Erdoğan, 2020b:173,205).

Yukarıda belirtilen dört temel alanda (istihdam, sağlık, barınma ve eğitim); SM-ev sahibi Türk toplumu uyum süreci devam etmektedir. Kapsamlı uyum politikalarının SM'lerin geri dönüş eğilimlerini azaltma riski elbette mevcuttur. Ancak toplamda 4 milyonu aşan bir nüfus ile bir arada yaşamanın zorunlu hale gelmesi durumunda, "kalıcılığı teşvik etmeme" gerekçesi ile ertelenen politikaların maliyetleri daha da yüksek olacaktır. Bunun için, dönüşü de kalıcılığı da dikkate alan dinamik bir süreç yönetimi kadar, her geçen güçlenme eğiliminde olan kalıcılık ihtimalinin göz önünde bulundurularak kapsamlı uyum stratejilerinin geliştirmesine ihtiyaç vardır (KDK, 2018:195). SM'lerin uyum ve sosyal kaynaşma süreçlerine ve bu süreçlerde rol oynayan faktörlere ilişkin yapılan bazı önemli araştırma sonuçlarına aşağıda yer verilmiştir.

2.5.8.1. Türklerle akrabalık ilişkisi içinde bulunmaya ilişkin görüşleri

Hofstede'nin (2001) tespitlerinde belirtildiği gibi, Türk ve Suriye toplumları yüksek oranda toplulukçudur. Bireyciliğin geri planda kaldığı bu toplumlarda aile-akrabalık bağı, sosyal yakınlıkta en üst seviyelerden birini ifade etmektedir. Aynı zamanda SM'lerin Türklerle akrabalık kurma durumuna bakışları, sosyokültürel uyumlarının da bir ölçütü olduğu düşünülmektedir. SM'lere Türklerle Akrabalık İlişkisi İçinde Bulunmaya ilişkin görüşleri sorulduğunda; Türklerle akrabalık kurmayı olumlu ve oldukça olumlu gören Suriyeli misafirlerin toplam oranı yaklaşık %64 olduğu tespit edilmiştir. Bu oran kamp içindeki bireylerde daha yüksektir. Kamp içindeki SM'lerin %91,30'u Türklerle akrabalık ilişkisine olumlu bakmaktadırlar. Olumsuz bakanların oranı ise toplamda yaklaşık %15,30'dur (AFAD, 2017:125).

2.5.8.2. Türkiye'deki sosyal hayata uyum

SM'lerden tamamıyla uyum sağlayan ve uyum sağlayanların toplam oranı yaklaşık %50'dir. Uyum oranı kamp içinde yaklaşık %90 iken, kamp dışında yarı yarıya düşerek %46'ya inmektedir. Sonuçlar cinsiyet bağlamında ele alındığında kamp içinde ve dışında erkeklerin kadınlara göre daha yüksek oranda uyum sağladıkları görülmektedir. Sosyal hayata uyum sağlayamayan Suriyeli misafirlerin toplam oranı yaklaşık % 21'dir. Bu oran kamp dışında yaklaşık % 23 iken, kamp içinde yaklaşık % 3'tür (AFAD, 2017:115).

Tablo 2.8. SM'lerin Türkiye'ye uyum sağlamasına engel teşkil eden unsurlar

Farklılık Sağlayan Unsurlar		Kamp içi			Kamp Dışı			Toplam		
		Erkek%	Kadın%	Toplam%	Erkek%	Kadın%	Toplam%	Erkek%	Kadın%	Toplam%
Kültür Farklılığı	Engel	45,80	51,00	46,60	20,90	19,40	20,40	44,10	45,60	44,40
	Engel değil	54,20	49,00	53,40	79,10	80,60	79,60	55,90	54,40	55,60
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Sosyal hayat farklılığı	Engel	41,30	44,80	41,90	25,50	19,40	23,50	40,20	40,50	40,30
	Engel değil	58,70	55,20	58,10	74,50	80,60	76,50	59,80	59,50	59,70
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Ahlaki Farklılıklar	Engel	29,10	37.40	30,40	7,90	8,30	8,00	27,60	32,50	28,50
	Engel değil	70,90	62,60	69,60	92,10	91,70	92,00	72,40	67,50	71,50
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Dini Yaşama ilişkin Farklılıklar	Engel	20,60	11,00	19,10	7,10	7,10	7,10	19,70	10,40	18,10
	Engel değil	79,40	89,00	80,90	92,90	92,90	92,90	80,30	89,60	81,90
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Savaşın yarattığı Psikoloji	Engel	60,70	60,10	60,60	58,90	45,20	54,20	60,60	57,50	60,10
	Engel değil	39,30	39,90	39,40	41,10	54,80	45,80	39,40	42,50	39,90
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Maddi Yetersizlikler	Engel	71,70	81,60	73,30	57,10	52,80	55,70	70,70	76,70	71,80
	Engel değil	28,30	18,40	26,70	42,90	47,20	44,30	29,30	23,30	28,20
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Kaynak: AFAD, (2017:116)

SM'lerin Türkiye'ye uyum sağlamalarında engel teşkil eden faktörler sırasıyla; maddi yetersizlikler, (%71,80), savaşın yarattığı psikoloji (%60,10), kültür farklılığı (%44,40), sosyal hayata ilişkin farklılıklar (%40,30), ahlaki farklılıklar (%28,50) ve dini yaşama ilişkin farklılıklardır (%18,10). Bu sıralama ve oranlar kamp içi ve dışında hemen hemen aynıdır. SM'ler dini yaşama ait (%81.90) ve ahlaki farklılıklar (%71,50) konularını Türkiye'ye uyum acısından büyük çoğunlukla bir engel olarak görmemektedirler (AFAD, 2017:116). SM'ler maddi yetersizliklerini kültürel uyumlarının önünde en büyük engel olarak değerlendirmişlerdir.

INGEV 2017 raporu sonuçları SM toplumunda sosyal izolasyon riskinin yüksekliğini doğrular niteliktedir. Bu kapsamda özellikle kadınlar, yaşlılar ve Doğu bölgelerindeki şehirlerde yaşayanlar en riskli gruplardır. SM'lerde hem Suriyeli hem de Türkiyelilerle vakit geçirdiğini belirtenlerin oranı sadece %21'dir. Türkiye'de yaşayan SM'lerin daha çok diğer SM'lerle ile sosyalleştiği, %18'inin ise hiç kimse ile görüşmediğini belirtmesi dikkat çekmektedir. Söz konusu verilere karşın SM'lerin %74'ü Türkiye toplumuna uyum sağladığını düşünmekte ve eğitim seviyesi yükseldikçe uyum sağladığını düşünenlerin oranı da artmaktadır. Ayrıca; "Kendimi bu ülkenin bir parçası olarak görüyorum" önerisine katılanların oranı %49'u geçmemesi SM'lerin önemli bir kısmının sosyal uyum sorunu yaşadıklarını göstermektedir (INGEV,2017:4,5).

SB-2019 araştırmasına göre; katılımcı SM'ler tarafından beyan edilen temel sorun alanları: Çalışma koşulları: %36,2, iletişim-dil: %33,2, gıda: %26,7, barınma: %26,7, ayrımcılık:%21,1, sağlık: %17 ve eğitim: %7,4 şeklinde sıralanmıştır (Erdoğan, 2020b:141).

2.5.8.3. Türk ve Suriye toplumlarının çeşitli yönlerden karşılaştırılması

Aşağıdaki tabloda, Türkiye ve Suriye toplumlarının arasındaki farklılıkların, kültürel, sosyal, dini yaşam, geleneklere bağlılık ve kılık kıyafet değişkenleri açısından karşılaştırılmasına dair SM görüşleri yer almaktadır. SM'lerin ev sahibi Türk toplumu ile aralarındaki fark algılaması, Türk toplumu üyelerinin algılamalarına göre daha düşük oranda olduğu bilinmektedir.

Tablo 0.9. Türk ve Suriye Toplumu arasındaki Farklar

Türk ve Suriye Toplumu arasındaki Farklar		Kamp içi			Kamp Dışı			Toplam		
		Erkek%	Kadın%	Toplam%	Erkek%	Kadın%	Toplam%	Erkek%	Kadın%	Toplam%
Kültürel Yaşam	Fark Var	25,40	29,20	26,70	46,00	43,60	45,60	44,60	41,20	44,00
	Fark Yok	66,70	66,70	66,70	39,10	34,30	38,40	41,00	39,80	40,80
	Kararsızım	8,00	4,20	6,70	14,90	22,10	16,00	14,40	19,10	15,20
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Sosyal Hayat	Fark Var	29,70	14,70	24,40	45,10	44,20	45,00	44,10	39,00	43,20
	Fark Yok	64,50	77,30	69,00	38,80	34,60	38,10	40,60	42,10	40,80
	Kararsızım	5,80	8,00	6,60	16,10	21,20	16,90	15,40	18,90	16,00
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Geleneklere bağlılık	Fark Var	18,10	16,40	17,50	35,60	38,20	36,00	34,40	34,50	34,40
	Fark Yok	73,90	72,60	73,50	40,70	33,40	39,50	42,90	40,10	42,40
	Kararsızım	8,00	11,00	9,00	23,80	28,30	24,50	22,70	25,40	23,20
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Dini Yaşam	Fark Var	10,20	9,70	10,00	20,00	10,80	18,60	19,30	10,60	17,80
	Fark Yok	87,60	88,90	88,00	68,40	71,10	68,80	69,70	74,10	70,50
	Kararsızım	2,20	1,40	1,90	11,60	18,10	12,60	11,00	15,30	11,70
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Kılık ve Kıyafet	Fark Var	42,00	36,00	39,90	37,50	36,00	37,20	37,80	36,00	37,50
	Fark Yok	53,60	60,00	55,90	46,60	39,70	45,50	47,10	43,20	46,40
	Kararsızım	4,30	4,00	4,20	15,90	24,40	17,20	15,10	20,80	16,10
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Kaynak:AFAD, 2017:117

Türkiye ve Suriye toplumlarını sırası ile kültürel yaşam bakımından farklı olarak görenlerin oranı %44, sosyal hayat bakımından farklı olarak görenlerin oranı %43.20, kılık kıyafet bakımından farklı olarak görenlerin oranı %37,5, geleneklere bağlılık bakımından farklı görenlerin oranı %34,4 ve dini yaşam bakımından farklı görenlerin oranı %17,80'dir. Elde edilen bu bulgulara göre Suriyeli misafirler hemen hemen tüm kategorilerde %50'nin üzerinde Türkiye toplumunu Suriye toplumuna benzer görmektedir. Özellikle dini yaşam bakımından bu oranlar yüksektir. Sonuçlar cinsiyet çerçevesinde ele alındığında toplamda anlamlı bir fark bulunmadığı, kamplarda kalanların kalmayanlara göre sahip oldukları fark algılarının daha düşük seviyede olduğu, Bu durumun kamp dışında kalanların yerel halk ile etkileşimlerinin daha yüksek olmasından kaynaklandığı değerlendirilmiştir.

Suriyeliler Barometresi (SB-2019) araştırmasında, "Türkiye'deki Suriyelilerin kültürel açıdan bize ne kadar benzediklerini düşünüyorsunuz?" sorusuna "hiç benzemiyorlar" ve "benzemiyorlar" şeklinde cevap verenlerin oranı 2017 yılında %80,2 iken 2019 yılında yapılan araştırmada %81,9'a yükselmiştir. Benzer şekilde, "Suriyeliler kültürel olarak bizi zenginleştirmektedir" ifadesine katılmayanların oranı 2017 yılında %84,6 iken bu oran 2019 yılında %90,4 olmuştur (Erdoğan, 2020b:61,63). SM'ler Türkiye'de onuncu yıllarını doldurmalarına karşın söz konusu tespitler kültürel fark algısının oldukça yüksek oranlarda olduğu ve güçlendiğini teyit etmektedir.

2.5.8.4. Suriyelilerin Türkiye'de kendilerini topluma ait hissetme durumları

SM'lerin kendilerini Türkiye toplumunun bir parçası olarak hissedip hissetmediği ile ilgili görüşler incelendiğinde; kendini Türkiye toplumunun bir parçası hisseden/tamamen hissedenlerin oranı %46,40, Kararsızların oranı %20,60, hissetmeyenlerin oranı ise toplam %33'tür. Toplumun bir parçası olarak hissedenlerin oranı kamp/GBM'lerde yüzde 84 iken, kamp dışında bu oranın yarı yarıya düşerek %43'e inmesi dikkat çekicidir. Kamp içindeki Suriyeli misafirlerin %7'si kendini farklı hissetmekte iken, kamp dışında bu oran yaklaşık olarak %35'tir. Kampta yaşayanların sağlık, barınma gibi giderlerinin ücretsiz ve düzenli bir şekilde karşılanmasının, memnuniyet oranlarını yükselttiği ve ev sahibi topluma daha yüksek bir uyum gerçekleştirdikleri, şehirlerde sorunlarla yüzleşerek çözüm üretmek zorunda kalan SM'lerin karşılaştıkları problemlerin uyum durumlarına olumsuz etki ettiği değerlendirilmektedir (AFAD, 2017:118).

2.5.8.5. Suriyelilerin Türkçeyi konuşabilme dereceleri

Ev sahibi topluluğun konuştuğu dile hâkimiyet misafir grupların uyumuna yönelik en önemli girdiyi oluşturmaktadır. Türkçeyi iyi/çok iyi düzeyde konuşabilen SM'lerin toplam oranı yaklaşık olarak %24, Türkçeyi kötü/çok kötü konuşan ve hiç konuşmayan Suriyeli misafirlerin toplam oranı yaklaşık olarak %44'tür. Türkçeyi orta düzeyde (ne iyi/ne kotu) konuşabilen Suriyeli misafirlerin oranı toplamda yaklaşık olarak %32 olarak tespit edilmiştir. Cinsiyete göre bakıldığında ise sonuçlar genel olarak benzer olmasına karşın, erkeklerin kadınlara oranla ve kamp dışında kalanların kamp içerisindekilere göre Türkçeyi daha iyi konuştukları görülmektedir. Türkiye'de kaldıkları sürenin uzamasına ve artan okullaşma oranlarına paralel olarak SM'lerin Türkçe iletişim yetenekleri artış göstermektedir (AFAD, 2017:119).

INGEV 2017 Raporuna göre; Türkçe okuma-yazmayı bilmeyenlerin oranı %70 civarında olduğu, çalışan kesimde Türkçe konuşma-anlama oranlarının yükseldiği, Batı'da hiç Türkçe konuşamayanların oranı %25'e düşerken, ileri düzeyde Türkçe konuşma-anlama oranı iki kat artmaktadır (INGEV, 2017:4). SB-2019 raporunda ise ana dili Türkçe olmayanlardan Türkçeyi ileri derecede bilenler % 12,9, orta düzeyde bilenler %27,9 ve az düzeyde bilenler % 21,7 olarak tespit edilmiştir (Erdoğan, 2020b:130).

2.5.9. Toplumsal kabul ve algı

2011 yılından itibaren kalıcılığı her geçen gün artmakta olan SM topluluğu ve ev sahibi Türk toplumu arasındaki uyum sürecindeki toplumsal kabul ve algılar da zaman içerisinde değişerek evrilmeye devam etmektedir. Aşağıda söz konusu süreçte SM'lere yönelik toplumsal kabul ve algıların anlaşılmasına ilişkin yapılan başlıca araştırma sonuçları analiz edilmektedir.

Ülkede mevcut sınırlı kaynaklar, bazı kamu hizmetlerinin aksaması, SM'lerin neden oldukları ekonomik yük, işsizlik oranının yüksekliği, kültürel farklılıklar, SM'lere ilişkin olumsuz yargılar (dilencilik/fuhuş yaptıkları, hastalık taşıdıkları vb.) toplumsal kabulü güçleştiren başlıca nedenler olarak ön plana çıkmaktadır.

AFAD'ın 2014 ve 2017 yıllarındaki raporlarına ilave olarak SM'lere yönelik toplumsal kabul ve algılara ilişkin en kapsamlı çalışmaların; HUGO Md. Prof.Dr. M.Murat Erdoğan tarafından 2014 yılında hazırlanan Türkiye'deki Suriyeliler: Toplumsal Kabul ve Uyum Araştırması (Erdoğan, 2014) ve Suriyeliler Barometresi SB2017 ve SB2019 araştırmalarının olduğu görülmektedir. Söz konusu çalışmalar karşılaştırıldığında toplumsal kabul ve uyumda yeterli seviyede gelişmenin olmadığı görülmektedir. Suriyelileri tanımlamak üzere kullanılan "Bize ileride çok sorun açacak tehlikeli insanlar" ifadesine katılım 2017 yılında %39 iken 2019 yılında % 42'ye yükselirken, "Zulümden/savaştan kaçan mağdur insanlardır" ifadesine katılım %58'den %35'e inmiştir. Toplumlar arası sosyal mesafe de iki yıl öncesine göre artış göstermiştir. 2017 yılında, Türk vatandaşlarının %62,9'u kendini Suriyelilere "uzak" ve "çok uzak" hissederken, bu oran 2019 yılında %66,3'e yükselmiştir. Birlikte yaşamaya hazır olmanın göstergelerinden "Suriyeliler ile evlenebilirim" önermesine gelen cevaplarda ise Türk "kısmen katılıyorum" ve "katılıyorum" diyenlerin oranı 2017'de %20,3 iken 2019'da %11.6'ya düşmüştür. "Arkadaşlık" için gelen destek ise 2017'de %49,2 iken 2019 yılında %37.2'ye gerilemiştir (Erdoğan, 2020b:55,71,73).

Eurostat tarafından Avrupa'da yaşam kalitesini ölçmek maksadıyla her üç yılda bir kez araştırma yapılmakta ve bu araştırmaya ABye aday ülkeler ile Türkiye dâhil edilmektedir. Araştırmada edinilen 2012 ve 2015 yıllarına ait bulgular karşılaştırıldığında Türkiye'de yabancılara karşı tutumun zamanla daha olumsuz bir nitelik kazandığı tespit edilmiştir. Araştırmada Avrupa'dan 79, Türkiye'de dört şehirden (İstanbul, Ankara,

Diyarbakır, Antalya) olmak üzere toplam 83 şehirden veri toplanmıştır. "Bu şehirde yabancıların varlığı olumlu bir durumdur" önermesine 57 şehir ortalama %70 oranında katılırken, 83 şehirden en yüksek itiraz oranı %55 ile İstanbul'dan gelmiştir. Ankara ise, %52 ortalama ile dördüncü sıradadır.2012 yılında yabancıların varlığı olumlu bulanların oranı İstanbulda; %68 iken bu oran 2012'de %43'e, Ankara'da ise %65'den %45'e düşmüştür. Sonuçlar 2012 yılı ile karşılaştırıldığında, yabancılara karşı en negatif algı değişikliğinde İstanbul'un birinci, Ankara'nın ise üçüncü sırada yer aldığı görülmektedir. "Bu şehirdeki yabancılar iyi seviyede uyumludur" önermesine katılanlar ise İstanbul'da %28 azalışla, %61'den %33'e Ankara'da ise %16 düşüşle %62'den %46'ya inmiştir (Eurobarometer, 2015:12-13).

Küresel çapta önde gelen sondaj şirketlerinden olan Gallup tarafından yapılan göçmen kabul endeksinde Türkiye 9 puan üzerinden 3,27 alarak 138 ülke arasında, göçmen varlığını kabul eden ülkeler arasında 115'inci sırada, diğer bir deyişle en az kabul eden 24'üncü ülke olarak yer almıştır (GALLUP, 2018).

Sağlık/Eğitim gibi sosyal hizmetlerin kalitesinin düşmesi, azalan iş fırsatları ve artan işsizlik, Ortadoğu bölgesinde yaşanan ticari kısıtlamalar, sosyoekonomik uyum sağlayamayan ve kimlik sorunu yaşayan SM'lerin radikal/terör grupları tarafından istismarına açık hale gelmeleri sonucu artan güvenlik riskleri toplumun büyük kesimi tarafından endişeyle karşılanmaktadır.

2016 yılında Kadir Has Üniversitesi tarafından yapılan "Türk Dış Politikası Kamuoyu Algıları" araştırmasına göre kamuoyu, SM'lerden memnun olup olmadıkları sorusuna %10,5 memnunum cevabı verirken %57,7 oranla memnun değilim cevabını vermiştir. Ayrıca ne memnunum ne memnun değilim diyenlerin oranı ise %31,8'dir (KHAS, 2016). İki araştırmanın sonuçları karşılaştırıldığında ev sahibi toplumunda SM'lere karşı güçlü bir memnuniyetsizliğin olduğu görülmektedir.

German Marshall Fund desteğiyle İstanbul Bilgi Üniversitesi tarafından hazırlanan, 16 farklı şehirden 2004 kişinin katıldığı "Türkiye'de Kutuplaşmanın Boyutları" adlı raporda; Suriyeli Mülteciler sorunu (%9); Ekonomi-İşsizlik (%51), Güvenlik/Terör (%37), Enflasyon/hayat pahalılığı (%25), Yoksulluk (%12) ve eğitimin (%10) ardından altıncı sırada yer almıştır. Aynı çalışmada Suriyelilerin geri gönderilmesini destekleyenlerin oranı %86'dır (IBU,2018).

Araştırma sonuçlarını genellemek söz konusu olduğunda; SM'lerin Türk toplumuna ilişkin görüşlerinin, Türk toplumunun SM topluluğuna ilişkin görüşlerinden çok daha fazla pozitif unsurlar taşıdığı görülmektedir. Türklerin yarısından fazlası Suriyelilerin çalışmasına müsaade edilmesine olumsuz baktıkları, ve Suriyelilerin yarattığı ucuz iş gücünün haksız bir rekabet yaratması nedeniyle iş bulamadıklarını ifade etmişlerdir. Ancak yinede Türk çalışanların çoğu Suriyeli çalışanları çalışkan olarak değerlendirmiş, Suriyelilerin sigortasız ve düşük ücretle çalıştırılmasına karşı çıkmışlardır. Suriyeliler farklı duygulara sahip olmalarına karşın, çoğunlukla iş yerlerinde ayrımcılığa maruz kalmadıkları ve iş ilişkilerinden memnun olduklarını bildirmişlerdir.

SM'lere karşı nefret söylemleri bulunsa da Türk toplumu genel olarak SM'lere karşı misafirperver davranmaktadırlar ve pek çok SM Türkiye'de çalışma imkânına kavuşmaktadır. Yine de bazı çalışmalar genel kabul görmelerine karşın gruplar arası gerilimin arttığını bildirmektedir. Suriyeliler de hükümetin kendilerini yeterince desteklemediğinden endişe duymaktadırlar. (ICG, 2018:1).

Ev sahibi toplumda; gerçek verilere dayanmayan bazı yanlış algılar da bulunmaktadır. Örneğin SM'lerin çalışmadan aylık asgari ücret aldıklarını ileri sürenler mevcuttur. Ancak Emergency Social Safety Net/Sosyal Uyum Yardımı (ESSN/SUY)/ programı kapsamında AB/Kızılay/WFP işbirliğiyle ihtiyaç duyan SM'lere ayda 155 TL ödeme yapılmakta, bunun dışında bir kaynak devlet tarafından aktarılmamaktadır. Acil Durum Sosyal Güvenlik Ağı (ESSN) kapsamındaki yardımlar; BM Dünya Gıda Programı (WFP) desteğiyle Türk Kızılayı ve Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı tarafından nakit yardımı şeklinde, uygun şartlara sahip ailelere aylık olarak Kızılay kart vasıtasıyla yapılmaktadır.

Ayrıca; SM'lerin sağlık harcamalarını AB karşılamakta iken Türkiye'nin karşıladığı, üniversitelerde istedikleri bölümlerde sınavsız bir şekilde okudukları görüşü toplumda yaygındır. Yerel esnafla yapılan görüşmelerde; Arapça tabelaların çokluğundan duyulan rahatsızlık dile getirilmekte, SM'lerin sadece kendi marketlerinden alışverişi tercih ettikleri, Ticaret/esnaf odalarının, belediye yetkililerinin, zabıtaların SM işletmelerine; Arapça levha, ruhsat, işgaliye, çalışma izni kontrolü, vergi levhası, yazar kasa, temizlik, hijyen denetimi gibi konularda fazlasıyla hoşgörü gösterdiklerinden, kayıtdışılığın getirdiği haksız rekabetten, iletişim sorunundan, hastanelerdeki yoğunluktan şikayet etmektedir.

Uluslararası Kriz Grubu'nun (ICG) Ocak 2018 ayında yayımladığı "Türkiye'deki Suriyeli Mülteciler: Kentsel Gerilimleri Azaltmak" başlıklı raporda "2017'nin ikinci yarısında Suriyeli mültecilerle bağlantılı toplumsal gerginlik ve adli olayların sayısının yaklaşık 3 kat arttığı ve bu olaylarda bir yıl içinde 24'ü Suriyeli olmak üzere en az 35 kişinin yaşamını yitirdiği" bildirilmiştir (ICG, 2018).

Ev sahibi Türk toplumunda SM'lere ilişkin yargılar incelendiğinde bir kısmının genelleme hatası veya yanlış yargılar üzerine kurulduğu görülmektedir. Söz konusu ön kabuller/yargıların bir kısmı aşağıda ele alınmıştır.

SM'lere ilişkin olarak; Suç oranlarının yüksek olduğu, Kamu hizmetlerinde öncelikli oldukları, devletten maaş aldıkları, Türkiye'de kayıtsız olarak kaldıkları, şehirler arası kontrolsüz olarak seyahat ettikleri, devlet memuru olabildikleri, Sınavsız olarak Üniversiteye girebildikleri, dilencilerin tamamının Suriyelilerden oluştuğu, TOKİ'den ev verildiği ve ücretsiz tüp bebek tedavisi olabildikleri gibi yaygın ön kabuller bulunmakla birlikte söz konusu iddiaların gerçeği yansıtmadığı görülmektedir.

Türk vatandaşlığını elde edemeyen SM'lerin söz konusu haklardan faydalandıkları, Türkiye vatandaşlığına geçen SM'lerinise devletten maaş aldıkları iddiası gerçeği yansıtmamaktadır. Bazı SM'lere Avrupa Birliği fonu ile hayata geçirilen Sosyal Uyum Yardımı Projesi kapsamında (tek başna yaşayan bayanlara, engelli aile bireyi olanlara ve 4'den fazla çocuk sahibi olan ailelere, en az bir çocuklu yalnız ebeveynlere) 155 TL Sosyal Uyum Yardımı (SUY) yapılmaktadır. Müracaat eden ihtiyaç sahibi yabancılara Kızılay Kart aracılığıyla aylık 155 TL yardım yapılmaktadır. Kızılay tarafından açıklanan verilere göre Aralık 2016 ayında başlayan SUY'dan faydalanan SM'lerin miktarı 2019 yılı sonu itibarıyla 1.750.008'e ulaşmıştır (Erdoğan, 2020b:43). SUY dışında çeşitli uluslararası kuruluşlar ve sivil toplum kuruluşları tarafından da yardım yapılabilmektedir.

Toplumsal algı SM'lerin suç işleme eylemlerinin yüksek olduğu yönünde olmasına karşın, gerçekleşen suç oranlarının toplumsal beklentilerinin altında olduğu görülmektedir. GİGM verilerine göre 2018 yılında ülke genelinde meydana gelen 1 milyon 995 bin 667 olayda ev sahibi halkın suça karışma oranı %2,4 iken SM'lerin bu olayların yüzde 1,98'ine karıştığı tespit edilmiştir. (AA, 2020b). SM suç oranlarının düşüklüğünün; Türkiye'de suç işleyen yabancıların sınırdışı edilmesi uygulamasının yanı sıra 2011 yılı öncesi Suriye

kolluk güçlerinin şiddet ve baskısına uzun yıllar boyunca maruz kalmaları sonucu adli olaylardan uzak durmaya çalıştıkları değerlendirilmektedir.

Geçici koruma altında bulunan Suriyeliler yabancı öğrenci sınavına girerek yatay geçiş yaparak ya da özel öğrenci statüsünde (7 üniversitede) Türkiye'deki üniversitelerde öğrenim görebilmektedir. Suriyeli öğrencilerin yaklaşık %15'ine verilen burs %85 oranında AB fonlarından karşılanmaktadır. Öğrencilerin %85'i kendi imkanlarıyla eğitim hayatına devam etmektedir. 1200 TL'lik bursun yaklaşık 180 TL'si yerel kaynaklardan karşılanmaktadır. 2018-2019 eğitim öğretim yılında YTB bursu alan Suriyeli öğrenci oranı yaklaşık %5'tir. SB-2019 araştırmasında burs alan Suriyeli üniversite öğrencisi oranı yaklaşık %15 olarak bildirilmiştir (Erdoğan,2020b:38).

Söz konusu tespitlere karşın, SM'lerin Türkiye'nin sahip olduğu kısıtlı kaynakları ev sahibi toplum ile paylaşıyor olmaları, neden oldukları ekonomik yük, kayıtsız ve denetimsiz SM işletmelerinin neden olduğu haksız rekabet, artan işsizlik ortamında vasıfsız iş gücü arzında sahip oldukları avantajlar toplumsal gerginlik potansiyelini yüksek tutmak için yeterli görülebilmektedir.

KONDA Araştırma şirketinin Şubat 2016 ayında yaptığı "Suriyeli Sığınmacılara Bakış" araştırmasının sonuçları diğer araştırmalara göre nispeten daha olumsuz olduğu görülmektedir. Araştırma sonucunda; SM'lerin Türkiye'deki gündelik hayata etkisine ilişkin olarak, katılımcıların dörtte üçünün "Suriyeli sığınmacılardan dolayı kentlerin artık daha güvensiz olduğuna, ekonomiye zarar verdiklerine ve iş imkânlarının azalmasına yol açtığına ve Suriyelilerle kültürel olarak benzemediğimize inandıkları", üç katılımcıdan ikisinin "Bundan sonra kesinlikle sığınmacı kabul edilmemelidir" cümlesini onayladığı bildirilmektedir. Katılımcıların hayat tarzları, sığınmacılarla temasları ve gerek sığınmacılara, gerek Suriye meselesine nasıl baktıkları ve gelir ve geçim durumları SM'lere ilişkin görüşlerini etkilemektedir. Bu kapsamda Konda tarafından 2016 yılında yapılan araştırma sonuçları incelendiğinde katılımcıların %74'ünün "Suriyeli Sığınmacılar yüzünden kentler artık daha güvensiz oldu" önermesine, %72'sinin "Sığınmacılar Türkiye ekonomisine zarar veriyor" önermesine, %71'inin "Suriyeli Sığınmacılar yüzünden iş imkânları azaldı" görüşüne, %63'ünün "Bundan sonra kesinlikle sığınmacı kabul edilmemeli" görüşüne katıldıkları, "Suriyeliler ile kültürel olarak benzediğimizi düşünüyorum" önermesine ise katılanların oranının %30'u geçmediği tespit edilmiştir. Ayrıca, toplumun sadece % 44'ü sığınmacılara çalışma izni, % 37'si oturma izni verilmesi

görüşünü olumlu bulurken, %57'sinin "sadece kamplarda yaşamaları" gerektiği fikrini desteklemeleri entegrasyonun istenen ölçüde oluşmadığının bir göstergesi olarak değerlendirilebilecektir. Her üç konuda entegrasyonu destekleyenlerin oranı 6 üzerinden 3,1 puan olarak hesaplandığı ve yeterli seviyede olmadığı görülmektedir (Konda, 2016).

Bazı araştırmalar SM'lerin Türkiye'de geçirdikleri süreyle doğru orantılı olarak olumsuz algıların da yükseldiğini göstermektedir. Konda Araştırma Şirketinin, Temmuz 2019 ayında Türkiye genelinde 2.651 kişinin katılımıyla gerçekleştirdiği bir diğer anket çalışmasında; geçen süre zarfında toplumsal kabulün beklentilerin aksine olumsuz yönde etkilendiği bildirilmektedir. "Suriyeli sığınmacılarla ilişkiniz hangi seviyede olabilir?" sorusuna; 2016 yılında ve 2019 yılında verilen cevaplar karşılaştırıldığında; "Aynı şehir": %72'den %40'a, "Aynı mahalle": %57'den %31'e, "Aynı apartman/komşu/arkadaş": %41'den %21'e, "Aynı ev" ise den %14'den %7'ye düştüğü bildirilmiştir (Euronews, 2019).

Suriyeliler Barometresi (SB-2019) araştırmasında "Bize ileride çok sorun açacak tehlikeli insanlar" ifadesi % 42, "kendi ülkelerini korumayan insanlar" ifadesi % 41.4, "bize yük olan insanlar" ifadesinin %39.5 oranıyla ilk sıralarda yer alması toplumsal kabul ve uyumun hala yeterli seviyede olmadığının önemli göstergelerindendir. Ayrıca; SM'ler artık misafir olarak kabul edilmemeleri yönünde görüş bildirmelerine rağmen, "Ülkemizde misafirdirler" ifadesine katılım oranı 2017'de %20,3 iken 2019'da %21,8'e yükselmiştir. Benzer şekilde "Bizden oldukça farklı ve bize yabancı insanlar" ifadesine katılım oranı %18'den %19,7'ye yükselmiştir. Ayrıca, "Suriyeliler ile evlenebilirim" önermesine katılanların oranı 2017'de %20,3 iken 2019'da %11,6'ya düşmüştür. "Arkadaşlık" için gelen destek ise 2017'de %49,2'den %37,2'ye gerilemiştir. Söz konusu tespitler sosyal alanda iki toplum arasındaki mesafenin arttığının belirgin göstergeleridir (Erdoğan, 2020b:54,60,73).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

GÖÇ, AĞLAR VE GİRİŞİMCİLİK

3.1. Girişimcilik ve Girişimci Tanımları

Genelde; mal veya hizmet üretimine yönelik bileşenleri, değer elde etmek maksadıyla bir araya getiren örgütlerin kurulması olarak nitelendirilen Girişimciliğin, yazında birçok tanımı bulunmaktadır. Girişimcilik alanı ve tanımına ilişkin kuramsal çalışmaları derleyen önde gelen yazarlardan olan Venkatamaran (1997:120), 2000 yılına kadar girişimciliğin tanımının, kavramsal çerçevesinin oluşmasındaki en önemli engellerden biri olduğunu iddia etmiş, tanımlarında girişimcinin kim olduğu ve ne yaptığına fazlasıyla odalanıldığını, esas nokta olan değerli fırsatlar ve girişimci birey arasındaki ilişkinin yeterince vurgulanmadığı, araştırılmadığını belirtmiştir.

Shane ve Venkataraman, (2000:218) girişimciliği, yeni bir şirket kuruluşunun ötesinde, daha kapsayıcı bir anlayış ile, gelecekte mal ve hizmet yaratımını sağlayacak fırsatların keşfi, değerlendirilmesi ve faydalanılması süreci olarak tanımlamışlar, girişimciliğe dair temel araştırma sorularını; Üretim fırsatları neden, nasıl ve ne zaman meydana gelmektedirler? Bazıları bu fırsatları keşfedemez iken neden, nasıl ve ne zaman bir grup bu fırsatlardan faydalanırlar? Girişimcilik fırsatlarından yararlanmak için neden, nasıl ve ne zaman farklı hareket tarzları kullanılır? şeklinde sıralamışlardır.

Lazear (2005:649) girişimciliği; üretim maksadıyla insan, fiziksel ve bilgi kaynaklarının verimli bir şekilde bir araya getirilmesi olarak tanımlarken girişimciliğin davranış tabanlı olarak yapılan tanımlamasında; inovasyon, proaktif olma ve risk alma üç temel özellik olarak belirlenmiştir. Kirzner, (1997) ise; girişimciliği, zamansal ve mekânsal verimsizliklerin tespit edilerek azaltıldığı bir süreç olarak görmektedir (akt. Shane ve Venkataraman, (2000:219).

Shane ve Venkataraman, (2000) girişimcilik alanında veriye erişimin kolay olmadığını ve teorinin yeterince gelişmediğini belirtmekte birlikte girişimcilik çalışmalarının işletme, örgüt ve pazar teorilerinde çok önemli bir yeri olduğunu, Baumol (1989:66)'un deyimiyle "girişimciliğin işletmeden ayrı tutulmasının, Shakespear'ın ünlü

eseri Hamlet'ten Danimarka prensi karakterinin çıkarılması" gibi olacağını belirtirken günümüz girişimcilik araştırmalarına geçmişteki çalışmalarıyla ışık tutan en önde gelen yazarlardan birisi olan Schumpeter (1934), girişimcilik ile sağlanan ürün ve hizmetlerdeki inovasyonun toplumsal değişim sürecini yönlendiren en önemli faktör olduğunu ifade etmiştir (akt. Shane ve Venkataraman, 2000:219).

Ekonomik açıdan girişimcilik; istihdam yaratımı, büyüme, ortalama gelir ve refah seviyesinin yükselmesini, sosyo-kültürel açıdan artan inovasyon yoluyla yeni değerler yaratılmasını sağlayan bir davranıştır. Küreselleşme ile birlikte uluslararası bir nitelik kazanan Göçmen Girişimciliği de günümüzde ekonomik büyümede önemli rol oynayan kaçınılmaz bir sosyoekonomik kavram haline gelmiştir (Radipere, 2012:44).

Yukarıda yapılan girişimcilik davranışı tanımlamaları sonrasında, bu davranışın aktörü olan "girişimci" Antoncic ve ark. (2015:819) tarafından, yeni bir işletme kurulması yoluyla refah seviyesinin yükselmesine ekonomik gelişime katkıda bulunan kişiler olarak tanımlanmışlardır. Özet olarak girişimci davranış, sosyo-ekonomik gelişimin en önemli faktörlerinden biri olarak görülmekte ve bu davranış sonucu kurulan yeni işletmeler, sosyal mobilite ve ekonomik kazanç yoluyla büyümeye, yeni teknolojilerin ve endüstrilerin oluşumuna, yeni iş alanlarının doğmasına önemli katkıda bulunmaktadırlar (Carroll ve Hannan, 2000 akt. Dobrev ve Barnett, 2005:433).

3.2. Göçmen Girişimciliği, Mülteci Girişimciliği, Farklılıkları

Göçmen girişimciliği (GG) geçmişte çoğu zaman sosyolojinin bir ilgi alanı olarak görülmesine karşın, artan göç hareketlerine paralel olarak günümüzde, öncelikle yönetim ve ekonomi araştırmacılarının ilgi alanında bulunmakta ve giderek daha çok araştırmacının dikkatini çekmektedir. Literatürde GG çalışmaları yapılırken, çoğunlukla ev sahibi toplumda mevcut mülteciler ve diğer yabancıların da dâhil edildiği görülmektedir. Göçmen mülteciye göre daha geniş bir çerçeveyi ifade etmektedir ve göçmen ile mülteci arasında bazı farklar mevcuttur. Bu iki kavram arasındaki temel ayrım; göçmenlerin çoğunlukla kendi tercihleri, mültecilerin ise daha çok zorunluluklar nedeniyle harekete geçmesidir.

MG, bilimsel araştırmalarda GG'ye oranla çok daha az yer tutan bir alandır. Türkiye dışındaki ülkelerde, mülteciler göçmenlerden daha az sayıdadırlar (Gelişmiş ülkelerdeki yabancıların %98'i göçmen, %2'si mülteci statüsünde iken Türkiye'deki yabancı ülke doğumlular arasında göçmenler %20, Mülteciler %80'lik kesimi teşkil etmektedirler.)

Türkiye'deki yabancıların yaklaşık ve karşılaştırıldığında diğer serbest meslek sahiplerinden daha az kazanmaktadırlar. Ayrıca, GG üzerine yeterli bilimsel dikkat çekilmiş olmasına karşın MG üzerine yapılan araştırmalar halen sınırlıdır.

Uluslararası literatürde, Miami'deki Kübalı mülteciler, Newyork'daki Dominikliler, ABD'deki Çinliler üzerine yapılan araştırmalar MG'nin önemi ve güncelliğini vurgulamakla birlikte mülteciler ayrı bir grup olarak ele alınmamakta ve göçmen toplumunun bir parçası olarak değerlendirilmektedirler (Cruz ve Falcao, 2016:78). Girişimci davranışın bir uzantısı olarak görülen KHÇ ise mültecilerin davranışları üzerinde çok az durulan marjinal bir konu olarak literatürde yer almıştır (Wauters ve Lambrecht, 2006:510).

ABD'deki Sovyet Yahudileri ve Vietnamlı mülteci girişimcilikleri üzerine önemli çalışmalar yapan istisnai araştırmacılardan olan Gold'a (1988, 1992) göre; mülteciler ile göçmenler arasında bazı ortak noktalar bulunmasına karşın bu benzerlikler aynı zamanda, mültecilerin göçmenlerden farklı bir araştırma sürecine dâhil edilmesini gerektiren noktaları oluşturmaktadır. Mülteciler karşılaştıkları insani güçlükler ve kötü muamele sonucunda, ekonomik göçmenler ise daha yüksek bir ekonomik güvenlik ve daha iyi bir iş arayışı maksadıyla ülkelerini terk etmektedirler (akt. Wauters ve Lambrecht, 2006:510, 2008:897).

Literatürdeki araştırmaların çoğunda göçmenler incelenirken; düzenli, düzensiz, ekonomik, zorunlu göçmenler, mülteciler gibi farklı gruplar arasındaki ayrım gözetilmeksizin tamamının tek bir kategoride ele alındığı görülmektedir. Ancak, göçmenler yekpare bir grup değildir. Göç ağları kapsamında göçmen ve mülteci girişimciliğinin ele alındığı çalışmamızın odağında bulunan "mülteciler" ile en sık rastlanan göçmen tipi olan "ekonomik göçmenler" arasındaki temel fark; ekonomik göçmenlerin isteğe bağlı, mültecilerin ise zorunlu nedenlerden dolayı göç hareketine başlamalarıdır. "Göçmen" olgusu "mülteci"yi kapsayan daha geniş bir kavram olmakla birlikte mültecileri göçmenlerden ayıran önemli farklılıklar mevcuttur. Özellikle göçmenler ve mülteciler arasındaki farklar girişimcilik bağlamında ele alındığında aralarındaki temel farklar Wautersve Lambrecht (2008:897-898) tarafından aşağıdaki şekilde sıralanmıştır.

- Mülteciler karşılaştıkları insani güçlükler ve kötü muamele nedeniyle, göçmenler ise daha yüksek bir sosyoekonomik refah seviyesine ulaşmak için ülkelerini terk etmektedirler.
- Mülteciler göç öncesinde ve göç yolcuğu sürecinde travmatik olaylar yaşamakta ve psikolojik durumları, özgüvenleri bu olaylardan etkilenmektedir (Bernard, 1977; Hauff ve Vaglum, 1993).
- Mültecilerin çoğu beraberinde sonradan ihtiyaç duyabilecekleri şeyleri, (mesleki sertifika, diploma, sermaye, işgücü vb.) birikimlerini alma fırsatı bulamadan hazırlıksız bir şekilde ülkelerini terk etmektedirler. Göçmenler ise hazırlıklarını tamamlayarak harekete geçmektedirler (Gold, 1988).
- Mültecilerin, maruz kaldıkları kötü muamele sebebiyle göç sonrasında da kaynak ülkelerinden destek almaları güçtür.
- Mültecilerin ev sahibi ülkedeki sosyal ağları göçmenlerinkinden daha az yoğundur (Gold, 1992).
- Mültecilerin önemli bir kısmı ev sahibi ülkedeki maaşlı işler için gerekli mesleki yeteneğe sahip değildir veya söz konusu işlere uygun bulunmamaktadırlar (Gold, 1988).
- Göçmenler, ülkelerinde kalan soydaşlarına göre bireysel ve ticari risk almaya daha eğilimli iken mültecilerin çoğu normal şartlarda ülkesini terk etmeyecek kişilerden oluşmaktadır (Gold 1988).

Sternberg, von Bloh ve Brixy (2015) mültecilerin yerel toplum bireylerine göre daha yüksek bir işletme kurulumu gerçekleştirdiklerini, benzer şekilde "The New American Economy" dergisi (2017:2,10) mültecilerin diğer göçmenlerden de yüksek bir girişimcilik oranına sahip olduklarını ve hanehalkı gelirlerini diğer topluluklara göre daha hızlı bir şekilde artırdıklarını bildirmiştir. 2015 yılında ABD'deki mültecilerin %13'ü girişimci iken, bu oranın mülteci olmayanlarda %11.5, ABD doğumlularda ise %9 olduğunu bildirirken Stevens'ın (1997:5) Avusturalya'da yaptığı çalışmada, mültecilerin %21'inin gelirini kendi işletmesinden elde ettiğini bildirmiştir. Ülkelerini terk etme nedenleri, göç öncesi hazırlık seviyeleri ve planlamaları, ev sahibi ülkedeki hukuki statüleri mültecilerin girişimciliklerini önemli ölçüde etkileyen ve onları göçmenlerden ayıran temel faktörlerdir. Mülteci girişimciliği konusu kendi başına daha ayrıntılı şekilde araştırılması (Heilbrunn ve Iannone, 2018; Refai ve ark., 2018:251) gereken bir konudur (akt. Heilbrunn ve Iannone, 2020:1,3).

Hugo (2013)'e göçmen ve mülteci girişimciliği arasındaki fark göç sürecinin mülteciler için bir zorunluluk, göçmenler için ise bir seçenek olmasından kaynaklanmaktadır. Mültecilerin göçmenlere göre travma düzeyleri yüksek, sosyal, beşeri sermayeleri ise düşük seviyededir. Mültecilerin hukuki/yasal hak ve imkanları göçmenlerden daha düşük olup eşit haklara sahip olmaları daha uzun zaman almaktadır. Sosyo ekonomik açıdan ise, mülteciler kaynak ülkelerinde kaybettiklerini geri kazanmayı hedeflerken, göçmenler daha yüksek ekonomik, sosyal gelişim ve yaşam kalitesi hedeflemektedirler. Volery (2007), mültecilerden farklı olarak, etnik (enklav) girişimcilerin, kendi etnik kaynaklarına ve kaynak ülke kaynaklarına sahip olduklarını bildirirken, göçmen girişimciler, diğer gruplardan daha fazla orijin ülke kaynağına ve tecrübeye sahiptirler (Gold, 2014). Maddi ve manevi kaynaklara erişimde belirgin ve sürekli (akut) dezavantajları bulunması MG grubunun GG'lerden temel kavramsal farklılığını oluşturmaktadır. Ulusötesi girişimciler de her iki ülke kaynaklarına, kültürel ve deneysel alışkanlıklarına hakimdirler (Baklanov vd:2014). Sandberg, Immonen ve Kok, (2018) mültecilerin ulusötesi girişimciliklerini, (kuramın bildirdiğinden daha önemli olan ve oluşumu zaman alan) zayıf bağlara ve girişimcilik öncesi ev sahibi ülkede iş tecrübesine sahip olmakla ilişkilendirmektedir. Ayrıca, MG çoğunlukla göçmen ve etnik girişimcilik kapsamında ele alınmasına karşın, Mitra'nın (2018:7) mülteci deneyimlerinden olan "tehlike, zulüm, düzensizlik, umutsuzluk ve hareketlilik" konuları ekonomik aktiviteler ve girişimcilikle yeterince örtüşmemektedir. Bu nedenle, MG'yi etkileyen faktörler, kültürel, iletişim boyutları, rekabet, sosyal, beşeri ve kültürel sermaye, belirsizlik, kurumsal roller, dışlanma/yasadışılık olarak sıralanmıştır. MG'nin sonuçları kapsamındaki entegrasyon, çıkarlar, geçim kaynağı, sosyal sermaye, şehir ve kültürel topluluklar üzerinde çarpan etkisi, politik ve yasal tanınmada yetersiz kalınan MGler ve sığınmacılar (örneğin Filistinliler, Bedeviler, Kürtler, Rohinya Müslümanları, Mağripliler) yazında çok az yer tutmaktadırlar. Öte yandan, mülteciler zamanla, vatansız, zorunlu göçmenler veya zorunlu yer değiştirenler olarak akademik ve sosyopolitik platformlarda yer almaktadırlar (akt. Heilbrunn ve Iannone, 2020:19,20,23).

3.3. Yazında Göç ve Girişimcilik

Ülkemizde onuncu yılına giren, kalıcı olma eğilimleri her geçen yıl artan ve toplumsal algıda başlangıçta elde ettikleri "savaş mağduru misafir" statüsünden giderek uzaklaşarak "ekonomik göçmen" pozisyonuna evrilen SM grubunun sosyo-ekonomik

entegrasyonlarına yönelik bazı çalışmalar yapılmaktadır. Söz konusu araştırmaların, çeşitli yerel ve uluslararası organizasyonlar tarafından daha ziyade makro seviyede yürütüldüğü görülürken, mülteci krizlerinin yaşandığı diğer ülkeleri konu alan, mültecilerin entegrasyonlarına ilişkin farklı seviyelerde çalışmalara rastlamak mümkündür (Pehlivan ve Karaatlı, 2020:24).

Göç hareketleri ve bu hareketlerin yerel ve küresel ekonomilere etkileri, dünyanın çeşitli bölgelerinde farklılık göstermekte, bir coğrafyada elde edilen ticari başarı, grupların içerisinde bulunduğu sosyal ağlara, kültürel, ekonomik, düzenleyici çevrelere göre değişebilmekte ve göçmen girişimciliği her yerde aynı başarı oranı garanti edilememektedir. Mekânsal değişimlerin girişimciliğe etkisinin yanı sıra; göçmenler de kendi içerisinde etnik, ekonomik ve hukuki açılardan farklı gruplara ayrılmaktadırlar. Göçmen veri tabanlarının yanı sıra nitel araştırma ile elde edilen sonuçlara göre politik-ekonomik-kurumsal kontekste elde edilen başarıların, farklı bir ortamda garanti edilemeyebileceği görülmüştür. Göçmen girişimciliği kapsamında farklı coğrafya ve göçmen gruplarına ilişkin çalışmalar yapılmasına ihtiyaç bulunmaktadır.

Araştırmamıza konu olan göçmen örneklemini, 2011 yılından itibaren Suriye'den Türkiye'ye sığınan (Suriye'ye geri dönenler dâhil) mülteci grubu oluşturmaktadır. Bu grup içerisinde; kendileri ve ailelerinin sosyo-ekonomik düzeylerini iyileştirmeyi hedefleyenlerin yanı sıra, güvenlik sebebiyle ülkesini terk etmek zorunda kalan mülteciler bulunmaktadır.

Türkiye'deki SM göçünün etkin bir şekilde yönetimi maksadıyla birçok ulusal ve uluslar arası örgüt çeşitli çalışmalar yürütmektedir. Türkiye'deki kamu sektöründe bu kapsamda Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD) ve İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (GİGM) başta olmak üzere Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı, Dışişleri Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Gençlik ve Spor Bakanlığı, Avrupa Birliği Bakanlığı, Türk Kızılayı, Sahil Güvenlik Komutanlığı, Jandarma Genel Komutanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü, yerel yönetimler, valilikler-kaymakamlıklar kendi görev alanlarında çeşitli çalışmalar yürütmektedirler. Ayrıca; yukarıda belirtilen kamu kurumları arasında gerekli koordinasyonu sağlayan Suriye Görev Gücü, TSK kontrolünde bulunan güvenli bölgelerde insani yaşam koşullarını ve alt yapıyı geliştirilmeye devam etmektedir.

Çok boyutlu etkileri olan SM göçüne yönelik çözümlerin geliştirilmesi, kamu kurumlarının akademik dünya ile işbirliği sonucunda mümkün olacaktır. Türkiye'de bulunan akademik kurumlardan Hacettepe Üniversitesi Göç ve Siyaset Araştırmaları Merkezi (HÜGO), İstanbul Bilgi Üniversitesi Göç Çalışmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi,Koç Üniversitesi Göç Araştırmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi (MiReKoc), Gazi Üniversitesi Göç ve Nüfus Araştırmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi, Yüzüncü Yıl Üniversitesi Nüfus ve Göç Uygulama ve Araştırma Merkezi, Göç ve Siyaset Uygulama ve Araştırma Merkezi, Uluslar arası Stratejik Araştırmalar Kurumu (USAK), Türkiye İşveren Sendikaları (TİSK), Ortadoğu Stratejik Araştırmalar Merkezi (ORSAM), İltica ve Göç Araştırmaları Merkezi-IGAM gibi düşünce kuruluşlarının SM'lere yönelik mikro ve makro seviyede bazı araştırmaları bulunmaktadır.

Suriye Krizinin yönetiminde Hükümet Dışı (NonGovernmental) Kuruluşlar, STK'lar, krizin olumsuz yan etkilerinin azaltılmasında ve oluşan boşlukların doldurulmasında önemli rol üstlenmişlerdir. Türkiye'de mülteci politikaları üzerine araştırma yapan başlıca STK'lar; Sığınmacılar ve Göçmenler Danışma Derneği (SGDD), İnsan Hakları ve Mazlumlar için Dayanışma Derneği (Mazlum-Der), Caritas, Istanbul Inter-Parish Göçmen Programı (IPMP), Helsinki Yurttaşlar Derneği/Helsinki Citizens Assembly (HYD), Göçmen Dayanışma Ağı/MigrantSolidarity Network (GDA), Mültecilerle Dayanışma Derneği (Mülteci-Der), İnsan Kaynağını Geliştirme Vakfı (İKGV), İnsan Hakları Derneği (IHD), İnsani Yardım Vakfı/ (IHH) Hudutsuz Dünya olarak sıralanabilir (Içduygu, Aksel (2012:58-59) akt. Rittersberger-Tılıç, 2015:99). Yerel yönetimler/belediyeler, Türkiye Belediyeler Birliği, Marmara Belediyeler Birliğinin yanı sıra, Güney Doğu Kurumlararası Görev Gücü, İstanbul Eğitim Çalışma Grubu, Gaziantep Sektörler Arası Çalışma Grubu, BM işbirliğiyle RMRP Mülteci ve Göçmenlere Yönelik Bölgesel Müdahale Planı Görev Gücü, 3RP Bölgesel Mülteci ve Dayanıklılık Planı gibi çeşitli çalışma grupları ve görev güçlerinin koordinasyon ve çalışmaları da devam etmektedir.

Etkileri küresel çapta hissedilen Suriye sorununun çözümü; bölge ve AB ülkeleri başta olmak üzere uluslar arası işbirliğini gerektirmektedir. Türkiye bu kapsamda ilgili ülkeler ve uluslar arası örgütlerle ortak çalışmalar yürütmektedir. Dünya Bankası, Uluslar arası Göç Araştırmaları Merkezi (IMRC), Uluslararası Çalışma Teşkilatı (ILO), BM Kalkınma Programı (UNDP), BM Çocuk Fonu (UNICEF), BM Nüfus Fonu (UNFPA), Dünya Sağlık Örgütü (WHO), BM İnsani İşler Koordinasyon Ofisi (OCHA), Dünya Gıda

Programı (WFP), Uluslararası Göç Örgütü (IOM) gibi kurumların Suriyelilere ilişkin bazı yazı ve raporları bulunmakla birlikte, ülkemizde toplam sayıları on bine yaklaşan Suriyeli mülteci çalıştıran işletmeler, iş piyasaları ile etkileşimleri, sorunları ve mültecilerin girişimcilik davranışlarına ilişkin yeterli veri, analiz ve değerlendirme mevcut değildir. SM'lere yönelik 2014 yılından itibaren artış gösteren akademik çalışmaların ortak amaca yönlendirilmesi ve yukarıda belirtilen kurumlar arası paylaşım ve koordinasyonun artırılması SM göç yönetimine önemli katkı sağlayacaktır.

Etnik girişimcilik konuları Avrupa ve kuzey Amerika'da 1970'lerden itibaren dikkat çekmeye başlayan bir alandır. Göç yazınında; göçmen/etnik girişimciliğe ayrılan alan da giderek artmaktadır. 1980'li yıllardan itibaren araştırmacılar konuyu farklı boyutlarıyla ele almaya başlamışlardır. Göçmen ve etnik girişimciliğe ilişkin yayınların bilhassa,1990'lı yıllardan itibaren önem kazandığı ve günümüze doğru yayın sayısında sürekli bir artış gözlemlendiği tespit edilmiştir.Göçmen/etnik girişimciliğine ilişkin yayınların sayısı 1990-2000 yılları arasında yılda 200'ü geçmez iken 2014 yılında bu rakam yılda 1000 makaleye ulaşmıştır (Cruz ve Falcao, 2016:81).

1986-2016 yılları arasında yayımlanan 676 makale üzerinden yapılan bibliyometrik çalışma sonucunda; 2016 yılı itibarıyla; konuya ilişkin yayın yapan 30 dergi isimleri ve makale sayıları yüksekten düşüğe doğru; International Migration Review:40, Ethnic ve Racial Studies:24, Journal of Ethnic ve Migration Studies:24, Entrepreneurship ve Regional Development:23, Urban Geography:23, Urban Studies:15, International Migration:12, Small Business Economics:12, AmericanSociological Review:11, International Journal of Urban ve Regional Research:11, Sociological Perspectives:11, Environment ve Planning:10, Social Forces:9, Annals of theAssociation of American Geographers:8, SocialScience Research:8, Geographical Review:6, Identities-Global Studies in Culture ve Power:6, International Business Review:6, Sociological Quarterly:6, TijdschriftVoorEconomische en Sociale Geografie:6, AmericanBehavioral Scientist:5, Annals of theAmerican Academy of Political ve Social Science:5, CanadianJournal of Economics-Revue:5, Ethnicities:5, Human Organization:5, Journal of AmericanEthnic History:5, Journal of NortheastAsian Studies:5, Journal of Urban Economics:5, Population Space ve Place:5, Regional Studies:5 şeklinde sıralanmıştır (Cruz ve Falcao, 2016:82). Bu alanda; yıl, dergi ve yazar bazında en çok yapılan alıntılar ise aşağıdaki tabloda görülmektedir.

Tablo 3.1. Göçmen/Etnik Girişimcilikte En Çok Yapılan Alıntı Sayıları

Sıra	Alıntı	Yıl	Dergi	Yazarlar
1	523	1997	IMR	Alba, R; Nee, V
2	285	2002	ASR	Logan, JR; Alba, RD; Zhang, WQ
3	268	2002	ASR	Portes, A; Haller, WJ; Guarnizo, LE
4	248	1996	ASR	Sanders, JM; Nee, V
5	245	1998	IMR	Levitt, P
6	243	1987	ASR	Sanders, JM; NEE, V
7	238	1993	AJS	Alba, RD; Logan, JR
8	216	1989	ASR	Portes, A; Jensen, L
9	169	1996	JHR	Fairlie, RW; Meyer, BD
10	160	2003	QJE	Edin, PA; Fredriksson, P; Aslund, O
11	146	2004	IMR	Zhou, M
12	138	1982	AJS	Wilson, KL; Martin, WA
13	132	1994	IMR	Portes, A; Schauffler, R
14	121	1992	ERS	Portes, A; Zhou, M
15	113	2004	SSR	Iceland, J
16	110	1995	ERS	Waldinger, R
17	110	1994	SF	Logan, JR; Alba, RD; Mcnulty, TL
18	109	1987	ASR	Portes, A; Jensen, L
19	107	1996	ASR	Portes, A; Zhou, M
20	100	2001	ERS	Nee, V; Sanders, J
21	99	1996	US	Barrett, GA; Jones, TP; McEvoy, D
22	97	1994	ASR	Nee, V; Sanders, JM; Sernau, S
23	95	2004	AAAG	Ellis, M; Wright, R; Parks, V
24	86	2006	US	Atkinson, R
25	85	2002	US	Johnston, R; Forrest, J; Poulsen, M
26	83	1989	ASR	Evans, MDR
27	83	1995	ARS	Waters, MC; Eschbach, K
28	83	2000	LE	Clark, K; Drinkwater, S
29	82	1994	SP	Light, I; Sabagh, G;Bozorgmehr, M; Dermartirosian,C
30	80	2002	ARS	Sanders, JM
31	76	2007	AAAG	Johnston, Ron; Poulsen, Michael; Forrest, James
32	73	2003	RS	Nijkamp, P
33	68	2000	IMR	Rath, J; Kloosterman, R
34	65	2005	AMJ	Dobrev, SD; Barnett, WP
35	65	1998	SBE	Basu, A
36	64	2006	CJE	Walks, R. Alan; Bourne, Larry S.
37	62	1991	GS	Loscocco, KA; Robinson, J
38	62	2003	IMR	Logan, JR; Alba, RD; Stults, BJ
39	62	2008	JES	Van der Sluis, Justin; vanPraag, Mirjam; Vijverberg,
40	52	1993	IJURS	Waldinger, R

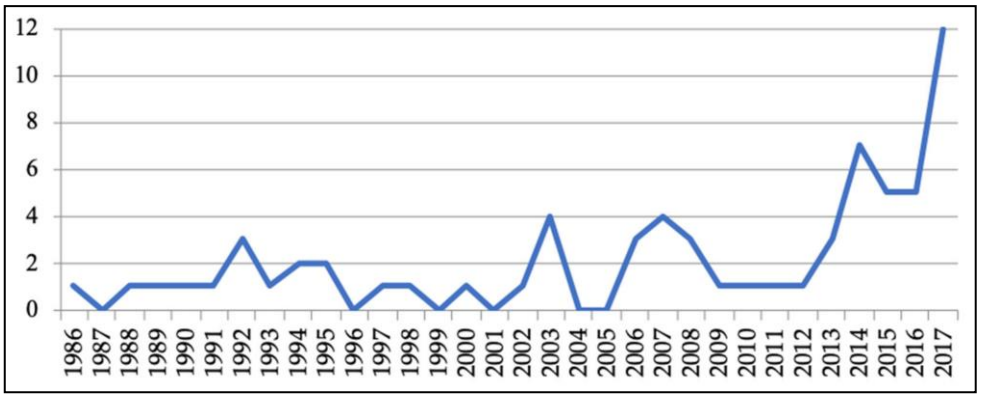
Kaynak: Cruz ve Falcao (2016:83)

Göçmen girişimciliğine dair uluslararası literatürde Ma, Zhao, Wang ve Li (2013) ile Aliaga-Isla ve Rialp (2013) tarafından yapılan iki önemli bibliyometrik çalışma göze çarpmaktadır. Söz konusu çalışmalardan ilki, GG yazınının göçmen girişimciliğinin temel konularına, göçmen iş ağları ve uluslararası girişimciliğe odaklandığını bildirmekteyken ikincisi, GG üzerine yapılan araştırmaların çoğunun, ABD'de yaşayan göçmen topluluklar ve sırasıyla Avrupa, Okyanusya/Avusturalya üzerine odaklandığını ve diğer yerel çalışmalara ihtiyaç duyulduğunu belirtmektedir (Cruz ve Falcao, 2016:79). Ancak; disiplinler arası karakteri göz önünde bulundurulduğunda; yönetimin farklı makro

alanlarında (şirketler, strateji, insan kaynakları, pazarlama) ortaya çıkan fırsatlar bu alandaki tartışmayı geliştirmektedirler. Yönetim bilimlerindeki son gelişmeler, hem akademik hem de yönetim değeri açısından göçmen girişimciliği çalışmalarına önemli katkı sağlamıştır.

Literatürde; göçmen girişimciliğinin faktörleri ve iş gücü piyasası üzerindeki makro etkiler üzerindeki çalışmalar artmaktadır. Göçmenlerin girişimci davranışlarının mikro seviyede kurumsallaşmasının, inançlar, istekler, mitler, göçmen gruplarının alışılagelmiş uygulamalarının (diğer adıyla kültürel gömülülüklerinin) göçmen girişimciliğiyle ilişkisinin daha çok analiz edilmesi gerektiğini savunmaktadırlar (Storti, 2014:522).

Mülteci Girişimciliği (MG) üzerine yapılan çalışmaların çoğunluğu, her ne kadar Göçmen Girişimciliği (GG) kapsamında ele alınsa dahi, mültecilerin göçmenlerden ayrı bir grup olarak değerlendirilmesi gerekliliği son on yıl içerisinde daha çok kabul görmektedir. Heilbrunn ve Iannone'nin, (2020:2) Hawkins ve Schmitz'in geliştirdiği içerik analizi esaslarını kullanarak, MG'ne yönelik yaptıkları bibliyometrik çalışmada, MG kapsamında yapılan yayınların bulunduğu 68 kaynaktan yarısından fazlasının 2010 yılı sonrasında yayınlandığını tespit etmişlerdir. Heilbrunn ve Iannone'nin 1986-2018 yılları arasında MG üzerine yaptıkları bu çalışmada son 10 yıl içerisinde yapılan yayın sayısında önemli bir artış olmasına karşın yazarlar arası karşılıklı kabulün zayıf olduğu ve tartışmaların devam ettiği tespit edilmiştir. Yapılan içerik analizi sonucunda; yayınların genelde kaynak ülkeler, ikamet ülkeleri ve göç süreçleri olmak üzere 3 ana konu başlığında olduğu, farklı disiplinlerden ve kuramsal çerçevelerden, keşfedici bir yaklaşım sergiledikleri ve mülteci girişimcilerin diğer gruplardan farklılıklarının araştırıldığı bildirilmiştir. Lucassen (2017:385), mülteci girişimciliği çalışmalarında, Şekil 3.1.'de görülen 2010 yılı sonrasındaki artışın, toplumların (özellikle Afganistan, Irak, Somali/Etiyopya ve Suriyeli) mültecilere yönelik, olumsuz görüş ve algılarındaki artıştan kaynaklandığını ifade etmiştir (Heilbrunn ve Iannone, 2020:1,2,6). Türkiye sınırında yakalanan düzensiz göçmen istatistikleri incelendiğinde, söz konusu ülkelerden Türkiye'ye yönelen göç dalgalarının artarak devam ettiği ve ülkemizde yapılacak çalışmaların kritik öneme sahip olduğu söylenebilecektir.



Şekil 3.1. MG Kapsamındaki Yayın Miktarı (1986-2017)

Kaynak: Heilbrunn ve Iannone, (2020:6).

MG'ne yönelik yapılan araştırmalarda merkez-çevre sınıflandırması (center–periphery divide) özellikleri, mültecilerin ev sahibi ülkede karşılaştıkları bağlamsal gerçeklikler ile gelişmiş olan (Global North) ülkelerin gelişmekte olan (Global South) ülke vatandaşlarını ekonomik aksiyonun ajanları olarak görmeleri de sıklıkla karşılaşılan bir durumdur (Heilbrunn ve Iannone, 2020:19). Çevre ülkelerden merkez ülkelere yaşanan akın ve etkilerinin kısa ve orta vadede sürmesi beklenmektedir.

3.3.1. Göçmen ve mültecilerde girişimciliğin nedenleri

Göçmen ve mültecileri girişimciliğe yönlendiren birçok neden mevcuttur. Etnik işletmelerde farklı kültürlerden girişimciler, çeşitli sebeplerden dolayı girişimciliğe yöneldiklerini ifade etmektedir. Doğal olarak, girişimciliğin tüm boyutlarını anlamak için tek disipline yönelmek hatalı olacaktır. Bu sebeple; disiplinler arası hale gelen bu konunun sadece göç çalışmaları kapsamında değil, ekonomik sosyoloji yaklaşımıyla da araştırılması gerekmektedir. Girişimciliğin uzun süredir ekonomik sosyolojideki yapısal boşluklardan biri haline geldiği tarafından bildirilmektedir. Göçmenlerin KHÇ'ye yönelişi karmaşık bir süreç olmakla birlikte; *(i)*Ekonomik hedeflere ulaşmaya yönelik bireysel faktörler, *(ii)*Girişimcilere destek sağlayan etnik dayanışma, *(iii)* Ev sahibi ülkenin ekonomik mevzuatı başta olmak üzere 3 değişken altında toplanabilir (Apitzsch, 2005 akt. Storti, 2014:521).

Mülteciler ise başta kendilerine uygun bir iş bulmak olmak üzere, yeni toplumlarında pek çok sorunla karşı karşıya gelmektedirler. İş bulma güçlükleri büyük ölçüde piyasalardaki ayrımcılık, ihtiyaç duyulan bilgi ve yetenek eksikliklerinden kaynaklanırken (Pécoud, 2003) yeni bir iş kurma, mültecilere, yaşadıkları ekonomik belirsizlikten sıyrılma

ve yeni topluma uyum sağlama (Kloosterman ve van der Leun, 1999) imkânı vermektedir (akt. Wauters ve Lambrecht, 2008:896).

Daha önce serbest meslek sahibi (KHÇ) olan ve geçmişte ailesinde girişimciler bulunan mültecilerin girişimcilik konusunda daha istekli oldukları ve diğer girişimcilerden daha fazla kazandıkları bilinmektedir. Güney Afrika'da yapılan bir çalışmada; politik istikrarsızlık ve ekonomik nedenlerin göçün temel nedeni olduğu, göçmenlerin ev sahibi ülkede, hayatta kalabilmek ve iş piyasalarında ayrımcılığa karşı çıkmak için girişimciliğe yöneldikleri, bu sebeple Capetown'daki göçmen girişimcilerin girişimciliğe çekilmekten ziyade itildikleri belirtilmektedir (Khosa ve Kalitanyi 2015:132).

Kanada da yapılan bir çalışmada ise; oransal olarak göçmenlerin Kanada doğumlulardan daha çok girişimcilik gösterdikleri tespit edilmiştir (Hou ve Wang, 2011). Söz konusu girişimciliğin bireysel, sosyal ve psikolojik boyutlarıyla ilgili çeşitli yazılar mevcuttur (Ireland ve Webb, 2007:892).

Yabancı ülke kalifikasyonlarının kabul görmediği ve "beyin israfı" olarak adlandırılan fenomen, Kanada'da vasıflı göçmenlerin uygun işi bulmalarının ve ekonomik entegrasyonlarının önünde önemli bir bariyer olarak görülmektedir (Grant ve Nadin, 2007:141). Bu bariyeri aşmak için, eğitimli ve vasıflı göçmenlerin KHÇ'ye yöneldikleri görülmektedir.

Li'nin (2001) bulgularına paralel olarak; Kanada'da son 30 yılın verilerini esas alarak yaptıkları çalışmada Hou ve Wang (2011:6) göçmenlerin (%19), ev sahibi ülke doğumlulara göre (%15) daha yüksek bir KHÇ'ye yöneldiklerini ve üniversite mezunu olma oranlarının daha yüksek olduğunu tespit etmişlerdir. Li (1997:115) ise, dezavantaj hipotezikapsamında; Kanada'daki KHÇ göçmenlerin ücret karşılığı çalışanlardan daha fazla kazanmakla birlikte, büyük oranda iş piyasalarına erişim güçlüklerinin göçmenleri KHÇ'ye ittiklerini bildirmiştir.

Walton-Roberts ve Hiebert (1997:128) 24 Hint-Kanada ortaklı inşaat firmasında yaptıkları nitel bir çalışmada; piyasada yeterli maaşa sahip bir iş bulamamanın KHÇ'ye yönelmelerindeki en önemli sebep olduğunu ortaya koymuşlardır. Yazında, iş piyasalarında ayrımcı davranışlara maruz kalmanın yarattığı itme ve pazardaki fırsatların işletme sahiplerine sunduğu çekme faktörlerinden hangisinin daha baskın olduğuna dair bazı tartışmalar hala mevcuttur.

Krueger'in (1993) Girişimci davranışı oluşturan Girişimci Niyet Modelinin bileşenleri: Beşeri sermaye (yönetsel/teknik/finansal bilgi, Eğitim, İş tecrübesi), sosyal sermaye (bağların gücü, ilişki sıklığı) algılanan öz yeterlik, algılanan yapılabilirlik, algılanan istek, harekete geçme eğilimi ve niyetten oluşurken, Carsrud ve Brannback (2009:46) KHÇ niyetinin oluşumunu bireysel faktörler (risk eğilimi, girişimci öz yeterlik) ve çevresel faktörler (Ailede KHÇ geçmişi, sosyal ağlar, hükümet/mevzuat desteği ve sosyal normlar) olmak üzere iki gruba ayırmışlardır (akt. Radipere:2012:73-78). Firma kurulumunda kültürel yaklaşımın etkileri üzerine çalışan Hofstede'nin bulguları 3'üncü bölümde Kültür, girişimcilik ve SM Ağları başlığı altında ele alınmaktadır.

Robertson ve Grant'in (2016:399) **Sosyal Kimlik Teorisi** ve **psiko-sosyal faktörlerin** girişimcilik ve ev sahibi ülkede kalma kararlarına etkilerini araştırmaya yönelik Kanada'da 122 katılımcı ile yürüttükleri çalışmada, girişimcilik ve işletme kararlarının; sosyal sermaye, kültürel ve milli kimlikler, kültürleşme ve algılanan ayrımcılık gibi psiko-sosyal etkiler ile ilişkili olduğu, psiko-sosyal faktörlerin, kaynaklara sahip olmada, işletme tiplerini seçmede ve Kanada'da kalma niyetleri üzerinde önemli bir rol oynadığı görülmekte ve gelecekte kimliğin, kültürel uyumun, ayrımcılığın göçmen girişimciliğine etkileri üzerine çalışılmasının faydalı olacağını değerlendirilmiştir. Ayrıca; 119 kişi üzerinde yapılan çalışmada, yeni işletme kurma nedenleri 4 puan üzerinden sırasıyla; daha çok para kazanma:3,14, KHÇ esnekliğine sahip olma:2,95, kendi işine sahip olma isteği:2,94, ilgili yeteneklere sahip olma:2,71, fırsatların ortaya çıkması:2,50, Ev sahibi ülkede başka bir alternatifin olmayışı:2,49 şeklinde sıralanmıştır. Ayrımcılığın daha yüksek etnik kültür özdeşleşmesi ve daha zayıf ev sahibi ülke kültürüyle özdeşleşme ile ilişkili olduğu, Kanada kültürü ile özdeşleşmenin ise ayrımcılıkla negatif yönde ilişkili olduğu, güçlü etnik kültür kimliği ve zayıf Kanada kültürünün Kanada'da kalma niyetlerini azalttığı, etnik sosyal sermaye ile güçlü kültürel kimlik arasında pozitif bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir (Robertson ve Grant, 2016:400-402).

Göçmen girişimciliğinin açıklanmasında Clark ve Drinkwater (2000:604) tarafından gündeme getirilen bir diğer yaklaşım; itme ve çekme faktörleridir. Göç edilecek ülke seçiminde; itme ve çekme faktörleri göç öncesi temel belirleyici olarak kabul edilmektedirler. Çekim teorisi; pazar hacmi ile akış arasında pozitif, mesafe ve akış arasında ise negatif bir ilişki olduğunu öngörür. Çekim ve seçicilik teorilerinde hedef ülkede mevcut fırsatlar, çekim faktörleri mevcuttur. Kaynak ülkede bulunanları göçmen

olmaya iten savaş, politik, dini baskılar, yoksulluk gibi olumsuz faktörler ise itme faktörleridir (Lee, 1966:55).

İtme ve çekme faktörlerinin etkili olduğu **Seçicilik teorisi** kapsamında, Crocket, R. Dilene (2013:208-209)'ın yaptığı araştırmada; dil, kültürel ve coğrafi uzaklığın hedef ülke seçimini negatif, Pazar fırsatlarının (Pazar hacmi, kurumsal destek ve KHÇ'ye yönelen göçmen miktarı) ise pozitif yönde etkilediğini varsaydığı hipotezini test etmiştir. Çalışmasının sonucunda, kültürel ve coğrafi uzaklıkların fırsatların çekiminden daha güçlü bir etkiye sahip olduğunu tespit etmiştir. Bazı araştırmacılar seçiciliğin sadece ekonomik göçmenler için uygulanabileceğini belirtirken, sığınma ve mülteci statüsü arayan mültecilerin de KHÇ sağlayabilecekleri değerlendirilmektedir (Chiswick, 2000:12). Pazar hacmi ile ülkeler arası akış arasında pozitif, uzaklık ve akış arasında negatif bir ilişki öngören çekim teorisinin uzaklık kavramı seçicilik teorisine uygulandığında; ev sahibi ülkelerin göçmenleri sadece çekmekle kalmayıp, uzaklıkları sebebiyle de ittikleri bilinmektedir (Tinbergen, 1962). 1993-2011 yılları arasında Fransa'nın Île-de-France bölgesinde kurulan işletme verilerini esas alan bir çalışmada; yeni işletmelerin kurulmasında GSYİH'deki dalgalanmaların etkili olduğu ancak en önemli faktörün işsizlik oranı (itme faktörü) olarak tespit edildiği bildirilmiştir (Aubry ve ark., 2014:24).

Kooy (2016:71) mültecileri girişimciliğe çeken temel faktörleri; finansal güvenlik ve bağımsızlık cazibesi ile geldikleri ülkede edindikleri işletme tecrübeleri olarak sıralamıştır. KHÇ mültecilere daha iyi bir mesleki statü, çalışma şartları ve maaşlı işlere göre daha yüksek bir gelir sağlamaktadır.

Brzozowski (2017:163-168) ise GG'nin teorik çerçevesini açıklarken göçmen girişimciliğinde önemli rol oynayan faktörleri; bireysel motivasyon ve stratejiler, kültürel farklılıklar, kaynak ve ev sahibi ülkelerin sosyoekonomik sistemleri ve göçmenin ailesi olmak üzere 4 ana gruba ayırmıştır.

Başka ülkelerde bir süre çalışmayı müteakip ülkesine geri dönen girişimcilerin uluslararası bilgi ve tecrübesi, kaynak ülkede kurulan şirketin uluslararasılaşma ve uluslararası pazar bağlarını olumlu yönde etkilemektedir (Bai, Johanson ve Martin, 2016:662).

Belçika'daki 113 mülteci, 97 göçmen üzerinde yapılan çalışmanın sonuçları mülteciler ve göçmenlerin girişimcilik algılarını önemli ölçüde yansıttığı ve söz konusu algılarda bazı farklılıkların olduğunu göstermektedir (Wauters ve Lambrecht, 2006:516).

Tablo 0.2. Mülteci ve Göçmenler İçin KHÇ/Yeni İşletme Kurma Nedenleri

	Skor/4	Sıra	Skor/4	Sıra
Ev sahibi ülkeye uyumumu artırmak	3.23	1	2.91	3
Karlı bir iş olduğu için	3.02	2	3.12	1
Kendi işimin patronu olmayı sevdiğim için	2.99	3	2.86	4
Geldiğim ülkedekine benzer bir iş yapmak için	2.87	4	2.58	7
Burada benim ürün ve hizmetlerime bir talep olduğu için	2.84	5	2.95	2
İşsizlikten kurtulmanın tek yolu olduğu için	2.79	6	2.67	6
Girişimcilik benim kanımda var.	2.64	7	2.77	5
Zengin olmak için	2.52	8	2.44	9
Diğer mültecilere faydalı olmak için	2.42	9	2.32	10
İş piyasalarında yeterli imkanlar olmadığı için	2.29	10	2.51	8
Buraya kendi işimi kurmak için geldim	1.58	11	1.70	11

Kaynak:Wauters ve Lambrecht (2006:516)

Tablo 0.3. Mülteci ve Göçmenlerin KHÇ/İşletme Kurmayı Tercih Etmeme Nedenleri

	Skor/4	Sıra	Skor/4	Sıra
Bir mülteci/göçmen için çok zor	3.08	1	2.77	2
Buradaki geleceğime dair çok belirsizlik mevcut	3.03	2	2.53	4
Yeterli başlangıç sermayem yok	2.95	3	3.14	1
Aşırı bürokrasi	2.84	4	2.53	4
Risk çok fazla	2.50	5	2.70	3
Girişimcilik benim kanımda yok	2.48	6	1.84	13
Geldiğim ülkedekine benzer bir iş yapmak için	2.45	7	2.43	7
İş piyasalarında yeterince başka imkanlar olduğu için	2.39	8	2.32	9
Karlı bir iş olmadığı için	2.29	9	2.11	12
KHÇ'nin iş yükü çok ağır olduğu için	2.28	10	2.34	8
Bunu hiç düşünmediğim için	2.25	11	2.47	6
Burada benim ürün ve hizmetlerime bir talep yetersiz	2.16	12	2.14	10
Zaten bana uygun bir işim olduğu için	1.56	13	2.14	10

Kaynak:Wauters ve Lambrecht (2006:516)

Ayrıca; daha önce KHÇ tecrübesi olanların olmayanlara göre 2.23 kat, ailesinde KHÇ olanların, olmayanlara göre 2.19 kat, erkeklerin bayanlara göre ise 6 kat daha yüksek oranda KHÇ'ye yöneldikleri tespit edilmiştir. Söz konusu çalışma sürecinde 2003 yılında Belçika'da bulunan 10,288 mülteciden KHÇ'ye yönelenlerinin oranı %1.48'i

geçmediği ve bu miktarın Belçika'daki toplam girişimci/KHÇ miktarının %0.04'üne tekabül ettiği görülmektedir.

Küresel Girişimcilik Platformu tarafından hazırlanan 2019-2020 Girişimcilik raporunda başlıca girişimcilik nedenleri, Bağımsız, kendine yeterli/Otonom olma isteği, Dünyada bir fark yaratmak, yüksek gelir ve zenginlik sahibi olmak, aile geleneğini devam ettirmek ve ücretli diğer işlerin gelirinin az olması nedeniyle geçimini sağlamak şeklinde sıralanmış ve en yüksek skora sahip girişimcilik nedeni yüksek gelir ve zenginlik sahibi olmak şeklinde belirlenmiştir.

3.3.2. Göçmen ve mülteci girişimci özellikleri

Bazı mülteci ve göçmenler diğerlerinden farklı olarak girişimciliğe yönelmektedir. Girişimciliğe yönelen ve uzak duran söz konusu iki grup arasındaki farkın nedenlerini açıklamaya yönelik bazı araştırmalar mevcuttur. Lazear (2005:650) farklı alanlardaki tecrübelerin önemini vurgulayan Stanford mezunları üzerinde yaptığı bir araştırmada; değişik alanlarda ortalama yetenek ve tecrübeye sahip kişilerin, okulda bir alana odaklanan veya iş yerinde tek rol üzerinde derinleşen kişilere göre girişimciliğe daha yatkın olduklarını tespit etmiştir.

Chen ve Thompson'ın (2016) Online kariyer geçmişi bilgileri üzerinden yaptıkları çalışmada daha önce çok sayıda farklı alanlarda işyeri tecrübesi ve dengeli yeteneklere sahip bireylerin girişimcilik oranlarının daha yüksek olduklarını tespit ederek Lazear'in teorisini desteklemişlerdir. Bu alanda, Stuetzer, Obschonka, Davidsson ve Schmitt-Rodermund'un (2013) yaptıkları doğrudan testlerde, iş çeşitliliği ve farklı yeteneklere sahip olmanın girişimcilikte başarı ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Baum ve Locke (2004) de değişik iş tecrübelerine sahip olmanın geleneksel sermaye ölçütlerine göre girişimcilik yetenekleri ile pozitif bir ilişki içerisinde olduğunu bildirmişlerdir (akt. Chen ve Thompson, 2016:291,301).

Endonezya/Riau'da, ekonomiye önemli katkı sağlayan Palm yağı üreticilerinin girişimcilik karakteristiklerinin tanımlanmasına yönelik yapılan bir araştırma analizinde; büyüme odaklı, risk alıcı, yenilikçi, bireysel kontrole sahip, özgüvenli ve işbirlikçi olmanın girişimcilik açısından önemi vurgulanmıştır (Asmit ve Koesrindartoto, 2015:223).

Literatürde, ekonomik göçmenlerin, daha ziyade ekonomik fırsatlar ile ilgilendikleri, ülkelerinde kalan diğer kişilere göre daha ihtiraslı, riske eğilimli, agresif, girişimci oldukları bilinmektedir (Chiswick, 1999:181). Bununla birlikte daha düşük vasıflara sahip, (bu sebeple ev sahibi ülke tarafından daha az arzu edilen) göçmenlerin toplumdaki ana kitleye uyumsuzlukları daha yüksektir. Bu kapsamda; ekonomik hayatta yer edinebilmek için özistihdama ve aynı etnik orijinden kişiler ile ortak etnik işletmelere yönelmekte iken (Greene, 1997 akt. Crocket 2013:197) vasıflı göçmenler ev sahibi ülke şirketleri tarafından işe alınarak, diğer girişimci alternatiflerden uzak durmaktadırlar.

Kanada'da yapılan incelemede; beraberlerinde getirdikleri gerekli sermaye ve işletme yeteneklerine sahip ekonomik göçmenlerin, mevcut bir ekonomik ağdan faydalanmakta olan aile bağları sebebiyle giriş yapan (çoğunlukla sermaye sahibi olmayan) diğer göçmenlere göre daha çok KHÇ sergiledikleri bildirilmiştir (Walton-Roberts ve Hiebert, 1997:141).

Tüm sınıf göçmenler için; girişimciliğin eğitim seviyesi ile doğru orantılı olduğu görülmektedir. Üniversite mezunlarının, lise mezunlarına göre 2 kattan daha fazla girişimci oldukları tespit edilmiştir. Eğitim seviyesi düşük olan grubun küçük işetmeleri kurma ve işletmeye yönelik hazırlıkları çok zayıftır. Dil, iletişim de girişimcilikte önemli bir faktördür. Dil bilmeyenler ise itici bir faktör olarak KHÇ'ye yönelmişler; ancak yaşam kalitelerini arzu ettikleri ölçüde yükseltememişlerdir.

Rogerson (1997) ve Min (1990)'e göre yeni göçmen işletmeleri uzun çalışma saatleri olan bekar, erkek göçmenler tarafından işletilmektedirler ve göçmen girişimcilerin yoğun olarak bulunduğu pazarlarda; sermaye ve eğitim açısından düşük giriş şartları, düşük ölçekli üretim, yüksek iş gücü, düşük katma değer ve saldırgan rekabet hakimdir (Volery, 2007:31)

Uganda'da yenilikçilik üzerine yapılan bir çalışmada; insani yenilik projesi kapsamında; yayımlanan mülteci ekonomileri raporunda, mültecilerin geçimlerini sağlamak için yenilikçi olmak zorunda oldukları, Uganda'daki Somalili mülteciler örneğinden hareketle, ev sahibi ülkenin mültecilere, ülke vatandaşları ile aynı çalışma hak ve fırsatlarını sunması, tarım için alan tahsis etmesi ve mültecilerin ülke vatandaşlarından daha yüksek seviyede internet kullanmaları hususu göze çarpmaktadır (Hakiza, 2014:18).

Başka bir alternatif bulamadığından -girişimciliğe zorlanan göçmenler- Zorunlu Göçmen Girişimciler (ZGG) olarak ele alınan grubun, topluluğun ihtiyacı olan etnik ürünlerin bulunduğu etnik niş pazarında da önemli bir yer sahibi olduğunu bildirmektedir (Auster ve Aldrich, 1984; Min ve Bozorgmehr, 2003). Shaw, (2001) ise bayan girişimcilerin sayısının zamanla artmasına karşın GG'lerin çoğunluğu, orta yaşlı erkek göçmenlerden oluştuğunu ve çoğunlukla aynı topluluktan olan eşlerin işletmede eşlerine yardımcı olduklarını ifade etmiştir (akt. Chrysostome, 2010:138).

Teresa M. Amabile (1996); yaratıcılığı; bilgi, yaratıcı düşünce ve motivasyonun birleşimi olarak görmektedir. Yaratıcı bireylerin aynı zamanda; başarılı girişimciler oldukları da görülmektedir. Yeni işletme açılımı için gerekli olan girişimci ruhun özellikleri Timmons ve Spinelli (2003) tarafından izleyen şekilde sıralanmıştır: (1) Güdü, enerji, bağlılık, kararlılık (2) Özgüven, (3) Yüksek inisiyatif, sorumluluk, mükemmellik motivasyonu (4) Kontrol ve bağımsızlık isteği, (5) Belirsizliğe hoşgörü (6) Hata yapmaktan korkmama (7) Risk almaya yönelik hoşgörü (8) Uzun dönemli katılım (9) Hedef olarak değil araç olarak para (10) Geri bildirimler (11) Sürekli pragmatik problem çözme (12) Kaynakların etkili kullanımı (13) Yüksek standartların kabulü (14) Açık hedef ve stratejiler belirleme (akt. Varma, 2011:273-274).

Radipere (2012) girişimcilerin karakteristiklerini; tutku, iç denetim, bağımsızlık, başarı azmi, yaratıcılık-yenilikçilik, risk alma, kararlılık, belirsizliğe tolerans, kaynaklara erişim, belirsizlik toleransı, değişime uyum, öz yeterlik, fırsat odaklılık, iyimserlik, problem çözümü, öğrenme yeteneği, motivasyon, geçmiş girişimcilik tecrübeleri, girişimcinin demografik bilgileri (Radipere, 2012:23-29) olarak özetlemiştir.

Türkiye'de yapılan benzer bir çalışmada ise başarılı bir girişimcide olması gereken önemli kişilik özellikleri sırasıyla; "özgüven, dürüstlük, ticari ahlak, risk üstlenme, yenilikçilik, yaratıcılık, sosyal olma, bağımsız karar alma, tutarlı ve ilkeli olma" şeklinde sıralanmıştır (Bozkurt ve ark.,2012:239).

Kalleberg ve Leicht, (1991) ZGG'lere ait işletmelerin başarılı bir şekilde hayatta kalma faktörlerini; hayatta kalma ve büyüme olmak üzere iki temel kategoride toplamıştır. En önemli iki hayatta kalma belirteci; işletmenin yaşı ve karlılığıdır. Büyüme indikatörleri/belirteçleri; satışlar, pazar payı net kar, yatırım, çalışan sayısı gibi unsurlardaki artışa göre değişmektedir. Diğer büyüme faktörleri (Muse, Rutheford, Oswald

ve Raymond, 2005) yatırım, satışlar, varlıklar ve nakite dönüşten oluşmaktadır (akt. Chrysostome, 2009:5).

Fong (2007:136,142,150) tarafından yapılan çalışmada; mültecilere ait işletmelerin gelişimini sağlayacak **başarı faktörleri**, birey/aile ve örgütsel/topluluk seviyesinde elde edilen veriler, başarı faktörleri ve zorluklar olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Söz konusu başarı faktörleri, **Birey/Aile bazında:** (1) Bireysel özellikler ve davranışlar, (2) Aile topluluk uyumu, (3) Geçmişteki tecrübe, (4) Amaçların netliği, (5) Dil ve iletişim, (6) Sermayeye erişim. **Topluluk bazında:** (1) İnsan ve finansal kaynaklara erişim, (2) Stratejik ortaklık, (3) Kültürel ve dil kapasitesi, (4) Dış yardım ve mentörlük, (5) Amaçların değerlendirilmesi ve netliği, (6) Uygun koşullar şeklinde sınıflandırılmıştır.

Göçmenlerin sahip olduğu işletmeler ile diğer küçük işletmeler arasında önemli farklar bulunmaktadır. Söz konusu işletmelerin hedefleri ve karşılaştıkları zorluklar farklı olduğundan göçmen işletmeleri için farklı performans göstergelerinin kullanılması önemli bir ihtiyaçtır.

GG'lerin, çoğunlukla enklav pazarda mevcut bir niş pazarı hedefledikleri görülmektedir. Bu pazarın zamanla büyüdüğü ve işletmelerin büyümesini sağladığını söylemek zordur. Çalışanların sayısındaki artış büyüme ile doğrudan ilgili değildir. Bu göçmenler arasındaki dayanışmadan kaynaklanan bir durum da olabilir. İşletmenin coğrafi olarak genişlemesi de her zaman bir performans göstergesi değildir. Fakat yaş ve karlılık daha uygun bir gösterge olarak değerlendirilmektedir.

GG'leri; iş piyasalarına erişimde karşılaştıkları engeller sebebiyle girişimciliğe yönelen **Zorunlu Göçmen Girişimciler (ZGG)** vefırsatlardan yararlanmak üzere özgürce harekete geçen **Fırsat Odaklı Göçmen Girişimciler (FOGG)** olmak üzere iki gruba ayıran Chrysostome (2010:139) iki girişimci grubun ana profil özelliklerini aşağıdaki gibi tanımlamaktadır.

Tablo 0.4. ZGG ve FOGG profilleri

	Zorunlu göçmen girişimciler	**Fırsat odaklı göçmen girişimciler**
Yaş	Orta yaş	Orta yaş
Cinsiyet	Erkek	Erkek
Eğitim	Lise-Üniversite	Üniversite
Medeni durum	Evli	Evli
Mesleki tecrübe	Yetersiz	İyi
Ev sahibi ülke dil yeterliliği	Yetersiz	Fonksiyonel
Kaynak ülke	Gelişmekte olan ülkeler	Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler
Eğitim aldığı ülke	Kaynak ülke	Kaynak ve ev sahibi ülke
İşletme çalışanlarının kökeni	Kaynak ülke	Ev sahibi ülke
Hedef Pazar	Etnik pazar	Genel pazar
Hedef sektör/endüstri	Genel girişimciler için zor sektörler	Genel sektörler
Başlangıç sermayesine erişim	Yetersiz	İyi
Finansal Sisteme erişim	Yetersiz	İyi
Sermaye kaynakları	Sosyal ağlar	Formel Finansal sistem
Entegrasyon seviyesi	Etnik topluluk ile kısıtlı	İyi

Kaynak:Chrysostome (2010:139)

Kohout'un (2015) Amerika'da yabancı ülke doğumlu çalışanlardan bazılarının neden daha girişimci olduklarına dair yaptığı araştırma sonuçları; Amerikan toplumundaki girişimcilik oranları sırasıyla; Amerikan vatandaşları: %13,3, ABD'ye çocukluk döneminde göç edenlerde:%14,5, ABD'ye yetişkin olarak eğitim için göç edenlerde:%14,4, ABD'ye yetişkin olarak iş ve diğer nedenler için göç edenlerde:%16.2, E2 ülkeleri geçici yabancı ikametlerinde %17,8 olarak tespit edilmiştir. En yüksek girişimcilik oranının %17.8 ile ABD ile arasında ikili özel ticaret anlaşmaları olan E2 ülkelerinin vatandaşları olduğu görülmektedir. Bir toplumda; (başarma odaklılık, entelektüel meydan okuma, yenilikçilik, iyimserlik, risk toleransı, sonuçlar için bireysel sorumluluk alma, otonomi isteği gibi) girişimciliğe teşvik edici değer, davranış, özelliklerin bulunması (Mueller ve Thomas, 2000) ve toplumun girişimcilere atfettiği sosyal statü, medya desteği, kültürel destek (Etzioni 1987), söz konusu girişimciliğin cazibesini artırarak toplumların daha yüksek oranda girişimciliğe yönelmesini sağlamaktadır (akt. Kohout, 2015:1328,1343).

Girişimcilikle ilişkilendirilen bazı değişkenler ve etkide bulunan bazı faktörler mevcuttur. Girişimcilikle psikolojik özellikler arasındaki ilişkinin yeterince araştırılmadığını savunan Antoncic ve diğerleri (2015:819), beş büyük faktör kişilik kuramı ile girişimcilik ilişkisini araştırmışlardır. Bu kapsamda Slovenya'da 546 kişi ile yaptıkları mülakat sonucunda; "açıklık" boyutunun girişimcileri diğer insanlardan ayıran en önemli boyut olduğunu, "dışadönüklük" ve "uyumluluğun" bir dereceye kadar ilgili, sorumluluk ve duygusal dengenin ise çok ilgili olmadıklarını tespit etmişlerdir.

Bae ve ark.'nın (2014:234) 73 araştırma ve 37285 kişilik bir örneklemden oluşan bir meta analiz çalışması sonucunda; girişimcilik eğitimi ve girişimcilik niyetleri arasındaki küçük bir korelasyon (r=0.143) tespit etmişlerdir. Bu korelasyonun işletme eğitimi ile girişimcilik niyetleri arasındaki korelasyondan daha büyük olduğu bildirilmişlerdir.

Dobrey ve Barnett (2005:433) ilk sendikaların oluşumu, ilk bilgisayarların üretimi, sigorta ve sağlık şirketlerinin ortaya çıkışında olduğu gibi yeni örgütlerin mevcut yerleşik organizasyonlarda öngörülemeyecek önemli kurumsal değişiklikleri tetikleyebileceklerini öne sürmektedirler. Girişimciliğe sosyolojik bir bakış açısıyla yaklaşarak yaptıkları araştırmada; bireyin içerisinde bulunduğu örgütsel bağlamın, bireyin örgütteki rolüne göre girişimcilik eğilimini etkilediğini tespit etmişlerdir.

Sosyal etkileşimler ve güç ritüelleri sonucunda ortaya çıkan bazı negatif duyguların girişimcilik üzerindeki etkileri üzerine bir çalışma yapan Doern ve Goss, (2013:1,35); tepkisel (reactive), ön alıcı (anticipatory) ve münferit (sporadic) olmak üzere 3 tipte utanma/bastırma bağlantılı düzeltme davranışının, girişimci motivasyonunu, doğrudan dikkati ve enerjiyi olumsuz yönde etkileyerek işletmenin büyüme ve gelişimini yavaşlattığını bildirmişlerdir.

Bilgisayar sahipliği ve kullanımının girişimcilik üzerine 20 yıllık trend verilerini inceleyen Fairlie (2006:201), bilgisayar kullanıcılarının sadece bilgi teknolojileri alanında değil, pek çok farklı alanda girişimde bulunduklarını, girişimcilik ve bilgisayar sahipliği arasındaki pozitif ilişkinin kadınlarda, erkeklere göre daha güçlü olduğunu tespit etmişlerdir.

Nanda ve Sorensen (2010:13), işletme ortamında, girişimcilik tecrübesine sahip iş arkadaşları bulunan çalışanların, girişimcilik oranlarının olmayanlara göre yüksek olduğunu iddia etmektedir.

Frederiksen, Wennberg ve Balachandran'ın (2016:375) bilgi tabanlı kuramlar kapsamında İsveç'teki girişimcilik ve mobilite arasındaki ilişkileri araştırdığı çalışmasında, coğrafi ve endüstriyel mobilite arttıkça girişimcilik denemelerinde/girişlerinde artış görüldüğü ancak mobilitenin girişimcilik performansı üzerinde bir etkisi olmadığını ve bilgi transferini kapsamadığını tespit etmiştir.

Gupta ve ark.'nın (2009:412-413) ABD, Hindistan ve Türkiye'de cinsiyet rolü algılarının girişimciliğe etkileri üzerine yaptığı çalışmada, erkek baskın karakteristiklere sahip erkek ve bayanların daha fazla girişimci davranış gösterdiklerini bildirmiştir.

Santos ve ark.'nın (2015:72) girişimcilik üzerine bağlamsal etkileri araştırmak maksadıyla, 19 Saharaaltı ülkesinde yerleşik 384 sosyal işletmede yaptığı araştırmada; şiddetli yoksulluk ve etnik grup kimliğinin benlik algısı ve aktivite seçimini, sömürge geçmişinin ise sadece benlik algısını etkilediği, gayri resmiliğin ise sosyal girişimcilik üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

3.3.3. Göçmen ve mülteci girişimcilerin karşılaştıkları güçlükler

Göçmen/Mülteci (G/M) Girişimcilerin karşılaştıkları zorluklar aynı zamanda onların girişimcilik davranışlarının da temelini teşkil edebilmektedirler. Bu nedenle göçmen ve mültecilerin karşılaştıkları güçlüklerin ve bu güçlüklere verdikleri tepkilerin ayrıntılı bir şekilde analizine ihtiyaç duyulmaktadır.

Göçmenler gittikleri ev sahibi ülkelerde pek çok engelle karşı karşıya kalmaktadırlar. David Ley (2000) işçi sınıfı programı ile Vancouver bölgesine giriş yapan göçmenlerin, mevzuat ve vergi alanlarında büyük sorunlarla karşılaştıklarını, iş mevzuatına alışık olmadıkları, Doğu Asya'ya göre çok yüksek vergi oranlarından rahatsızlık duydukları, tüketici talebinin doğasını yeterince tanıyamadıklarını bildirmiştir. Bu grubun önemli bir kısmı; daha önce elde ettikleri birikimler yoluyla erken emekliliği, ya da diğer ülkelerdeki başarılı işlerine dönmeyi tercih etmektedir (akt. Hiebert, 2001:187).

Kooy'un (2016:71) pazarlama, müşteriler, ticaret mevzuatı, sermaye ve yönetim, yerel yönetimlerin destekleri, banka işlemleri, devlet ve danışmanlık işlemleri konularında bilgiler içeren "The Stepping Stones to Small Business" programı kapsamında Avusturalya'daki kadın mülteci girişimcilere yönelik yaptığı çalışmasında; kadın mültecilerin dil, kültür, cinsiyet, aileler, işveren davranışları ve uygulamaları, kişisel

sermaye eksikliği, çocuk ve aile sorumlulukları, kabul görmeyen mesleki tecrübe ve yetenekler gibi birçok engelle karşılaştıkları, girişimciliğin fırsat ve isteklerden çok bir ihtiyaca dayandığı belirtilmektedir.

Yaşanan sorunlardan bir diğeri göçmenlerin ev sahibi ülkenin iş piyasalarına entegre olamamalarıdır. Göçmenler; ayrımcılık, yetersiz yetenek vb. sebeplerle iş piyasasına yerleşmede çok ciddi problemler yaşamaktadırlar. Bu sorunlardan doğan umutsuzluk pek çok göçmeni kendi iş yerlerini kurma ve kendi iş verenleri olmaya itmektedir.

Günümüz toplumlarında etnik çeşitlilikteki sürekli artış devam etmekte, sosyal bağlılık, uyum ve dayanışma konuları ön planda tutulmaktadır. Göçmenlerin girişimciliği; başlangıç sermayesine erişim zorluğu gibi pek çok engelle karşılaşmasına karşın, ev sahibi ülkede saygın bir yer edinmek için önemli fırsatlar sunmaktadır (Chrysostome, 2009:4). Göçmen girişimciler, finansal kısıtlamalar sebebiyle; ev sahibi ülke vatandaşlarını işe almada ve onlara ülke normlarında ücret vermede sorunlarla karşılaşırlar.

Öte yandan genel anlamda göçmenlerden farklı olarak; ülkelerini beklenmedik bir şekilde terk etmek zorunda kalan mülteciler, diploma ve sertifikalarının kabulünde daha çok zorlanmakta, geride bıraktıkları sermayelerine ulaşamamakta, sosyal ve etnik ağlara iyi bir şekilde entegre olamamaktadırlar. Bu nedenlerden dolayı, girişimciliği analiz ederken mültecileri ayrı bir kategori olarak ele almak faydalı olacaktır.

Mültecilerin iş seçiminde negatif motivasyonlar söz konusu olabilmektedir. Mültecilerin iyi bildiği bir iş sektörünü seçmektense, girişin zor olmadığı ve diğer mültecilerin başarılı oldukları alanlara yöneldikleri görülmektedir. Düzenli mesleklere giriş güçlükleri, daha alt veya kalabalık iş alanlarına girme eğilimlerini güçlendirmektedir. Bu durum müşterilerin ve özellikle ev sahibi ülke vatandaşlarının cezbedilme oranını azaltmaktadır. Ayrıca; ev sahibi ülke vatandaşlarının etnik girişimcilere karşı olumsuz bakışları müşteri sayısını azaltan diğer bir faktördür. Ayrıca, ürünlerin kalitesi ve orijinine ilişkin önyargılar sebebiyle, mülteciler ülkedeki potansiyel müşterilerin tamamına ulaşamamaktadırlar. Bilhassa, dil bilgisinin (insan sermayesi) yetersiz olması da bu önyargının devamına sebep olmaktadır.

Düşük müşteri sayısı, gelirin de azalmasına yol açmaktadır. Bu çekincelerin azaltılmasına yönelik olarak; medyada, eğitim sisteminde daha pozitif bir mülteci imajının yanı sıra, mesleki yeteneklerin geliştirilmesine ve mikro kredi tahsisine ihtiyaç

duyulmaktadır. Ayrıca; işletme kurulumuna ilişkin daha fazla bilgilendirmeye ihtiyaç duymaktadırlar. Dil yetersizlikleri sebebiyle mülteciler, ev sahibi ülkedeki mesleki eğitimlere dil öğrenme sürecini müteakip katılabilmektedirler.

Dil yeteneği girişimcilerin müşteriler ve yerel otoriteler ile iletişimi için çok önemlidir. Ayrıca, mültecilerin, danışma ofislerinden ziyade kendi etnik ağlarındaki kişilerden tavsiye aldıkları görülmektedir. Ancak aldıkları söz konusu bilgiler her zaman doğru olmamaktadır. Bu nedenle mültecilerin daha fazla eğitilmeleri ve danışmanlık kurumlarına yönlendirilmeleri ve ülkeye girişlerinden itibaren KHÇ ve iş mevzuatına ilişkin bilgilendirilmeleri gerekmektedir. Zorunlu entegrasyon programlarının girişimciliğe daha çok odaklanmasının mülteci girişimciliğini artıracağı değerlendirilmektedir.

Karşılaşılan engeller; göçmen ve mülteci bağlamında değerlendirildiğinde önemli farkların; girişimciliğe erişim ve sosyal ağların varlığında yoğunlaştığı görülmektedir. Pazar fırsatları açısından bakıldığında; mülteciler iş bulamadıklarından, kendi iş yerlerini kurmaları acil bir çözüm olarak ortaya çıkmaktadır. Bu pazar fırsatlarından faydalanmaktan ziyade mülteciler için bir hayatta kalma meselesidir. Son yıllarda pozitif motivasyonlar tespit edilse de bu negatif motivasyon mülteci olmayan göçmenlerde de görülmektedir (Kloosterman, 2003). Ancak negatif motivasyon kaynaklarına bağlı bazı riskler mevcuttur. Gold (1988) sadece iş bulamamaya tepki maksadıyla kurulan işletmelerin gelecekte kapanma ihtimalinin yüksek olacağını savunmaktadır (akt. Wauters ve Lambrecht, 2008:902).

Mültecilerin negatif motivasyon sonucu, pazar fırsatlardan yararlanmaktan çok, diğer girişimci mülteci örneklerine bakarak, pazar girişinin kolay olduğu ve yüksek vasıf gerektirmeyen, telefon, fastfood, büfe tarzı kalabalık ekonomik sektörlere yöneldikleri görülmektedir. Bu seçim aynı zamanda, yeterli kalifikasyonlara sahip olamama veya bunları belgeleyememe, başlangıç sermayesi eksikliği ve sosyal ağlara kısıtlı erişimin bir sonucudur. Söz konusu işletmeler ev sahibi ülke müşterilerini çekme hedefleri olsa da çoğunlukla bunu başaramamaktadırlar.

MG'lerin insan sermayesi (human capital) elde etmelerinde bazı kısıtlar mevcuttur. Waldinger ve ark. (1990b) evini terk ederek yeni bir topluma uyum sağlamayı, bireysel bir tercih olarak görmekte ve göçmenlerin ülkesinde kalan soydaşlarına göre risk almaya daha

eğilimli ve hazırlıklı olduklarını savunmaktadır. Bu durum, evlerini acil bir şekilde terk etmek zorunda kalan mülteciler için geçerli değildir. Gold'a (1988) göre mülteciler arasında, yaşlı, kendi ülkesine özgü yeteneklere sahip ve normal şartlarda ülkesini terk etmeyecek çok sayıda kişi bulunmaktadır (akt. Wauters ve Lambrecht, 2008:907).

Mülteciler, yaşamak ve çalışmak durumunda oldukları ev sahibi ülkede ayrımcılık, işsizlik, yoksulluk gibi sorunlarla karşılaşılan etnik bir alt gruptur. İngiltere'de mülteciler hukuksal açıdan KHÇ hakkına sahip olmalarına karşın, girişimcilikleri yönünde çeşitli önyargılar, iş kaynakları ve fırsatlara erişimlerinde bazı güçlükler mevcuttur. Göçmenler ve özellikle mülteciler ev sahibi gruplara göre ekonomik açıdan daha dezavantajlı konumdadırlar. Mülteciler, diğer göçmen gruplarıyla karşılaştırıldığında en yüksek işsizlik seviyesine sahip olan gruptur Palmer ve Kenway'in (2007:38) İngiltere'deki etnik gruplar arası yoksulluk araştırmasının sonuçlarında ülkenin en fakir yüzde 20'lik kesimi incelendiğinde etnik gruplardan (mültecilerin yoğun olduğu) Bangladeşlilerin %66, Pakistanlıların %52, Afrikalıların %45, Siyah Karayiplilerin %30, Hintlilerin %27, diğer beyaz grupların %25 ve yerel İngiliz toplumunun ise %18 oranında bu grupta yer aldıklarını tespit etmişlerdir.

Palmer ve Kenway'in bulgularına benzer şekilde İngiltere'de 6 farklı şehirde farklı etnik gruplara mensup 400 göçmen/mülteci üzerinde yapılan bir araştırmada etnik azınlık gruplarındaki çalışma oranı %60 iken bu oran mültecilerde %29 olarak tespit edilmiştir. Mültecilerin işlerinde göçmenlerden %22 oranında daha düşük ücret aldıkları, geçici işlerde çalışanların oranının göçmenlerde %11, mültecilerde ise %25 olduğu tespit edilmiştir (Bloch, 2002:3-4).

İşsizlik ve kayıtdışı çalışma oranlarının yüksekliği, yeni gelenler için KHÇ'yi bir çıkış stratejisi olarak görmelerine sebep olmaktadır. Aslında yeni gelen mültecilerin aslında önemli bir kısmı kaynak ülkelerinde daha yüksek bir KHÇ oranına sahiptirler. 1827 mülteci üzerinde yapılan çalışmada, mültecilerin İngiltere'ye gelmeden önceki KHÇ oranı %32 olarak tespit edilmiştir (Kirk, 2004:12).

Mülteciler ve Göçmenler çoğunlukla kolaylıkla giriş yapabilecekleri sektörleri tercih etmektedirler ancak giriş koşulları kolay olan sektörlerin, ekonomik etkileri, bu faaliyetlerin doğasında düşük katma değer bulunması, yüksek deplasman etkileri ve düşük kar sebebiyle azdır (Barrett ve diğerleri, 2003; Jones ve diğerleri, 1994). Ancak, sosyal

kabul ve sürdürülebilirlik ile ilgili daha geniş kalkınma hedefleri, küçük işletmelerin işsizlere ve düşük gelirli gruba istihdam sağlaması, daha büyük işletmeye dönüşmeleri için gerekli tecrübelerin edinilmesi ve yerel sosyal sermayenin ve toplumun gelişmesinde önemli katkı sağlamaktadırlar (CEEDR ve NEF, 2002). Bu kapsamda, etnik gruplar ve yerel ekonomilerle ilgili politika hedefleri çoğunlukla karmaşık, yetersiz ve çelişkili olabilmektedir. Özellikle farklı kültürden mülteci grupların içinde bulundukları iş piyasalarına dahil olmalarını sağlayacak kurumsal çerçeveyi algılamaları (GLA, 2005; Vertovec, 2006) oldukça güçtür. Mülteciler ve yeni gelenlerin, yerleşik etnik gruplarca yaratılan, işletme kurulumu ve büyümesi için ihtiyaç duyulan etnik kaynaklar (Waldinger, 1990) ve sosyal sermayeye (Flap ve ark., 2000) erişimleri dedaha sınırlıdır (akt. Lyon ve ark., 2007:363,364).

GG'ler iş kurma sürecinde sıklıkla minimum ücretlerle ve yasadışı çalışanları istihdam etmektedirler (Kloosterman ve ark., 1999). Bu işletmeler, vergi ve mevzuattan kaçınmak için, nakit yöntemleri tercih etmekte, yakalanma korkusu ve finansal kayıt yokluğundan kaynaklanan banka finansmanına ulaşamamakta ve büyüyememektedirler. Bu durum kamu sektörü aktivitelerinin zayıf olduğu ülkelerden gelenlerde ve mevzuata ilişkin farkındalığı olmayanlarda daha çok görülmektedir (Sepulveda ve ark., 2007, akt. Lyon ve ark., 2007:365).

Mülteci girişimciliğindeki güçlüklerin bir kısmı yeni işletmelerin kurulumunu, bir kısmı ise mevcut işletmelerin idamesini güçleştirmektedir. Söz konusu güçlükler; Birey/Aile bazında: *(i)* Dil ve İletişim, *(ii)* Stres faktörleri, *(iii)* Bilgi eksikliği, *(iv)* Destek kaynakları eksikliği, *(v)* Rekabet faktörleri, *(vi)* Finansal okuryazarlık ve sermayeye erişim, *(vii)* Kültürler arası iletişim, *(viii)* İş gerekleri. Topluluk bazında :*(i)* Dil ve iletişim, *(ii)* Uygun olmayan koşullar, *(iii)* İnsan ve finansal kapasite ve öncelikler, *(iv)* Topluluk ve kaynaklar, *(v)* Risk toleransı olarak sınıflandırılmıştır (Kloosterman ve Rath, 2003).

Wauters ve Lambrecht (2008:902), 1990 yılında Waldinger'in ortaya koyduğu ve Kloosterman'in geliştirdiği etnik girişimcilik bariyerleri çerçevesinde MG'lerin karşılaştıkları engelleri; *(i)* pazar fırsatları ve girişimciliğe erişim, *(ii)* insan sermayesi ve sosyal ağlar, *(iii)*kurumsal ve sosyal çevre olmak üzere üç başlık altında toplamıştır. Söz konusu engeller mültecilerin diğer göçmenlerden daha dezavantajlı bir konumda olduklarını göstermektedir. Mültecilere ait işletmeler; şehrin az gelişmiş bölgelerindeki sosyal ve ekonomik entegrasyonlarında önemli bir rol oynamaktadırlar. Bu küçük

işletmelerin ekonomik etkileri; düşük değer katkısı ve diğer benzeri işletmelerin çokluğu sebebiyle çok yüksek olmamasına karşın, bu işletmelerde önemli girişimcilik yetenekleri kazanılabilmekte, tavsiyeler, bilgi değişimleri yoluyla yerel sosyal sermayenin oluşmasına önemli katkılar sağlamaktadır. Bu işletmelerin, etnik topluluklardaki yerleşikliği, büyük pazarlara girmeyi güçleştirse de, paranın yerel sirkülasyonu için temel oluşturmakta, yeni pazarlar ve yerel tedarik zincirleri yaratmaktadır. Ancak mülteci işletmelerinin yerel ekonomiye ve sosyal bağların güçlendirilmesine katkıları, ekonomik kalkınma politikalarında yeterli kabul görmemektedir.

Mültecilerin ekonomik aktivitelerinin, sosyal, ekonomik ve kurumsal bağlamlara yerleşik olduğunun ortaya konulması oldukça önemlidir. Öncelikle, mülteciler, yerel ekonomiler ve ülke çapında geçerli düzenleyici bir mevzuat içerisinde hareket etmektedirler. Bu kurumsal kontekstin onların aktivitelerini nasıl etkilediği araştırılmalıdır. İkincisi; mültecilerin aksiyonları aynı zamanda sosyal bir bağlamda yerleşiktir. Bu her yerel ekonomide hatta soydaşlar arasında dahi farklı bir format gerektiren bir durumdur. Bu sebeple verilecek iş desteği; değişik orijinlerdeki mültecilerin farklılıkları, yeni mülteci dalgaları yaratan çatışma tipleri, sosyal sınıf, cinsiyet, yaş, eğitim, kalifikasyonlar ve geçmiş iş tecrübelerini dikkate almalıdır. Ticari aktiviteler, mültecilerin bağlantılı oldukları küresel ağlara gömülüdür. Bu bağlar, aynı zamanda işletmeler için önemli olan bilgi kaynağı, yeni pazarlar ve finansı teşkil etmektedirler. Bu ortamlara yerleşik olan mülteciler, işletme geliştirmede; finansa erişim, banka hesabı açılımı, belirsizlik içerisinde iş planlaması, etnik nişlerin parçalanması, ev sahibi ülke kurumlarındaki potansiyel şüphecilik gibi önemli kısıtlamalar ile karşılaşmaktadırlar. Pek çok mülteci işletmesi; küçük, aile sermayesine nakit akışına ve kayıt dışına dayanmaktadır. Banka finansmanına erişim yetersiz olduğundan iş destekleme kapsamındaki faydalardan çoğunlukla mahrumdurlar. Bu kapsamda; destekleyici kurumların mülteciler için farklı ve yenilikçi finansal destek yolları aramaları, pazarlama ve bilgi ihtiyaçlarını karşılamaları gerekmektedir. Destek altyapıları, güvenilir topluluk örgütleri ve diğer mülteci işletmeleri ile hub/mentör olarak çalışan organizasyonlara ihtiyaç duymaktadır. Mülteci destek organizasyonları ise işletme tavsiyeleri alanında daha çok kapasite geliştirme ve tecrübeye ihtiyaç duyulmaktadırlar (Lyon ve ark, 2007:373).

Mülteciler, iş piyasalarındaki engelleri aşabilmek için bilgi ve kaynak desteğine ihtiyaç duyarlar. Bu kapsamda, özellikle piyasaya yeni giriş yapan MG'ler

desteklenmelidir. Yeni gelen MG'lerin karşılaştıkları güçlüklerin hafifletilerek piyasalara uyum sağlamaları kapsamında verilebilecek bazı eğitim başlıkları: finansal okuryazarlık, kısıtlı bütçe ile idare etme, banka işlemleri, hesap açma, krediler-kredinin fayda ve zararları, ticari aldatmalardan kaçınma, iş planı yazımı, ev sahipliği, sigorta ve araç işlemleri, bilgisayar okuryazarlığı, sağlık işlemleri şeklinde sıralanabilir (Fong, 2007:155).

Yerel ekonomi ve topluluklara, etnik azınlık dillerine/den çeviri, işletmeler için hukuk danışmanlığı gibi özelleştirilmiş veya ucuz ürün ve hizmet sağlayan mülteci işletmelerinin en büyük sorunlarından birisi başlangıç sermayesine erişim sorunudur. Bu sermayeye erişimde MG'ler aile ve arkadaşların şahsi tasarruflarına büyük oranda bağımlıdırlar.

Pazarlama ve iş geliştirme kapsamında yeni gelenler ve mültecilerin karşılaştığı sorunlardan bir diğeri, farklı pazarlara girebilme yeteneğidir. İşletmelerin üçte biri kısa ve orta vade finansal sürdürülebilirliği sağlayacak pazarlama stratejilerinde zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Potansiyel Pazar bilgisi, topluluk içi bağların zayıf olduğu, yeni gelen ve kendi topluluklarını hedeflemeyen Batı Asyalı gruplar örneğinde görülmektedir (Lyon ve ark., 2007:369).

Belçika'da yapılan bir araştırmada, bilgi ve tavsiye aktarımına yönelik olarak mülteci işletmelerinin %21'inin, vergiler ve mevzuat gibi konulardaki bilgi eksikliğinin karşılaşılan önemli bariyerlerden birisi olduğu görülmüştür. Araştırılan 40 işletmeden sadece üçünün kamu sektöründen destek talep ederken, 29'unun bu destek mekanizmasından haberdar dahi olmadığı tespit edilmiştir. Mültecilerin ekonomik göçmenlere göre, geliş öncesi iş fikir ve motivasyonlarının olmayışı sebebiyle daha çok yönlendirilmeye ihtiyaçları vardır (Lyon ve ark., 2007:365). Ayrıca; mülteci statüsündeki belirsizlikler, yatırım ve girişimci aktiviteyi önemli ölçüde azaltmaktadır. Girişimcilerin ailelerinin yanlarında olmayışı, barınma/yer ve dil öğrenme imkânlarının yetersizliği gibi sorunlar da mevcuttur.

3.3.4. Göçmen ve mülteci girişimciliğinin etkileri

GG'nin etkileri üzerine yapılan araştırmaların önemli bir kısmı göçün pozitif boyutlarına, girişimcilik, gelir artışı ve sosyal mobilite üzerindeki etkilerine odaklanmaktadır. Hunter ve Skinner (2003:309)'a göre; göçmen girişimciliğini destekleyen ülkeler istihdam yaratımı yoluyla ekonomik büyüme faydası sağlamaktadırlar. Örneğin, Durban'daki yabancı müteşebbisler, yerel tedarikçi firmalar ile çalışmaları ve

istihdam yaratmaları sonucunda ekonomiye katkı sağlamışlardır. Göçmen girişimciliği kaçınılmaz bir sosyoekonomik fenomen olarak ekonomik büyümede önemli bir rol oynamaktadır (akt. Radipere,2012:109).

Göçmenlerin KHÇ'si ev sahibi ülkeye ekonomik entegrasyonu sağlayan ve etnik azınlıkların maddi durumlarını iyileştiren bir kavramdır. KHÇ; sadece etnik topluluğa değil ev sahibi ülkenin de refahına önemli katkı sağlamaktadır (Kushnirovich, 2015 akt. Brzozowski:2017:160).

Göçmen girişimcilerin misafir toplum üzerindeki etkilerini araştırmaya yönelik çok sayıda çalışma bulunmaktadır (Orrenius ve Nicholson, 2009). Bu çalışmalardaki kategorilerden biri olan "yer seçimi çalışmaları" göçmenlerin ev sahibi ülke seçimlerinin anlaşılması ve ev sahibi ülke içerisindeki dağılımları üzerine odaklanmaktadır (Zorlu ve Mulder, 2008:1). Bir diğer kategori ise ev sahibi ülkede gerçekleşen asimilasyon süreci ile ilgilidir. İş gücüne asimilasyonun olabildiğince erken ve daha yüksek seviyede gerçekleşmesinin, ekonomiye olumlu katkıları olacağı beklenmektedir (Borjas, 1991). Asimile olan göçmenlerin sosyal güvencelerden daha az yararlandıkları ve üretkenlik yoluyla ülke ekonomisine daha çok katkıda bulundukları iddia edilmektedir. Bu kapsamda göçmenlerin sosyo-demografik özelliklerinin (Chiswick, 1978:898), ev sahibi ülke ekonomilerine entegrasyonu etkilediği düşünülmektedir (akt. Crocket 2013:196-198).

2016 yılı Eylül ayında yapılan New York Mülteciler ve Göçmenler deklarasyonunda, finansal katkılarının ötesinde diasporaların yeni yetenek, teknolojiler, kaynak ülke işletmeleri ile ilişkiler ve küresel Pazar tecrübelerinin aktarımı konusunda önemli katkılar sağladıkları vurgulanmıştır.

KHÇ ile girişimcilik arasındaki ilişkide coğrafyanın rolünü inceleyen Spatial Durbin Modeli ile yapılan analizde ise; işsizlik oranı üzerinde negatif direkt etki ve pozitif dolaylı etki tespit edilmiştir. Sonuç olarak; eğer bir şehirde işsizlik artarsa, KHÇ azalır. Ancak işsizlik genel bir hal alıp, diğer komşu şehirleri de etkilerse, KHÇ'ye giriş için teşvikler artabilir ve bu durum (ücretli iş yokluğuna bir yanıt olarak KHÇ) bir mülteci etkisi yaratır (Cuetoa ve ark., 2015:1234).

Mülteci işletmeleri, yerel ekonomiler, toplum, yöneticileri ve çalışanları üzerinde çeşitli etkilere sahiptir. Yöneticilerinin geçim ve inşa yeteneklerini geliştirmektedirler. Belçika'da 40 işletme üzerinde yapılan bir çalışmada, işletmelerin kurulmasıyla birlikte, 20

işletmenin yöneticilerinin gelirlerinde önemli bir artış yaşandığı, 15'inde ise kısmen artış gözlendiği ifade edilmiştir. Benzer şekilde 21 yönetici yeteneklerinde ciddi bir gelişme olduğunu, altısı kısmen gelişme olduğunu beyan etmiştir. Mesleki kalifikasyonları tanınmayan mültecilerde ise durum farklıdır. Bu grubun isteksiz bir şekilde KHÇ'ye yöneldiği görülmüştür. Genel olarak girişimci olmanın yerel toplumla daha yoğun bir sosyalizasyon, diğer işletmeler, devlet memurları ve hükümet ajansları yoluyla topluma entegrasyonu artırdığı, ancak ailelerine daha az zaman ayırma ve yoğun mesai saatlerine maruz kaldıkları tespit edilmiştir. 21 işletmedeki çalışanların informel işbaşı eğitim (OJT) yoluyla yeteneklerini geliştirdikleri, bu eğitimin özellikle genç girişimcilerde girişimci davranışı teşvik ettiği bildirilmiştir (Lyon ve ark., 2007:366).

3.4. Göç, ağlar ve girişimcilik

Göç olgusu kapsamında açıklanan göçmen ağları kuramı, göçü başlatan nedenlerden ziyade göçün yer ve zamanca sürekliliğini sağlayan faktörlere odaklanmakla (Massey ve ark., 1993) birlikte; ağlar, Massey'in ele aldığı gibi sadece göç sonrasında göçün devamını sağlayan bir faktör olarak değil, göçün öncesi ve esnasında da aktörlere (göçmenlere) bilgi, kaynak sunarak bu süreçleri etkileyen formlardır. Göç ağları; kaynak ve hedef ülkede hareket edenleri, hareket etmişleri ve hareketsizleri birleştiren (iş bulma kurumları, acenteler veya alt yüklenici şirketler vb.) formel ve (aile, arkadaş, hemşeri ve cemaat vb.) informel bağlar olarak da tanımlanabilmektedir (Massey 1990; Tilly, 1990 akt. İçduygu, 2014:42).

Gelişen iletişim teknolojileri desteğiyle göçmenler sosyal bağlarının (yakın çevreleri, aile, akraba, arkadaşlarının) bulunduğu ülkelere göç etmeyi tercih ederek göç ağlarını oluştururlar. Yerleşen ilk aileler ev sahibi ülke hakkında sağladıkları bilgilerle, kaynak ülkedeki akraba ve yakınlarının da hedef ülkeye çekilmesinde önemli rol oynarlar. (Koser, 2007:37). İlk göç eden göçmen birey ve gruplarıyla takip edenler arasındaki ilişki ağına odaklanan "zincirleme göç" kavramı zamanla yerini, akraba, grup, arkadaşlık bağlarının önemini vurgulayan, göçün nasıl gerçekleştiği ve devam ettiğine odaklanan göç ağlarına bırakmıştır (de Haas 2010:1589).

Göçmen ağları, yeni katılanlara sağladığı yerleşim, barınma, meslek edinme, sosyalleşme gibi maddi, sosyal ve duygusal destekler sonucunda göç maliyetini azaltan ve ev sahibi toplum ile uyumu hızlandırabilecek bir faktör iken, sadece kaynak ülkeye ait

etnik sosyal çevre ile yetinilmesi durumunda, ev sahibi toplum ile iletişimi azaltan yoğun grup içi etkileşim, uyumu engelleyecek veya geciktirecektir.

3.4.1. Sosyal sermaye ve ağlar

Sermayeyi; ekonomik, kültürel ve sosyal olarak sınıflandıran Bourdieu (1986) tarafından geliştirilen sosyal sermaye kavramı; siyaset, ekonomi, psikoloji, sosyoloji gibi farklı alanlarda kullanım alanı bulan bir kavramdır. Bourdieu tarafından kuramsallaştırılan Sosyal Sermaye: "Bir bireyin veya bir grubun, kalıcı ilişkiler ağında, kısmen kurumsallaşmış karşılıklı tanınma ve kabullere sahip olması sayesinde elde ettiği gerçek ya da potansiyel kaynakların toplamı, yani bu ağın harekete geçirmeye olanak sağladığı sermaye ve güçlerin toplamı" olarak tanımlanmıştır (Bourdieu ve Wacquant 1992:119, akt. Sizer, 2019:31).

Analiz seviyesine göre mikro, mezo ve makro düzeylerde tanımlanabilen sosyal sermaye, kaynak türüne göre içsel ve dışsal, boyutlarına göre ise; yapısal, ilişkisel, bilişsel olarak sınıflandırılabilmektedir. Ağlarda mevcut aktörler arası kurulan ilişki biçimine göre sosyal sermaye: bağlayıcı, köprü kuran ve bağlantı kuran/birleştirici olmak üzere üç ana gruba ayrılmıştır. Göçmen kitleleri içerisinde ve diğer gruplarla kurulan ağ bağları, sosyal sermayenin bağlantılar kapsamında açıklanmasını kolaylaştırmaktadır. Aynı etnik topluluğun içerisinde güçlü bağlarla bağlı olunan aile, akrabalar, yakınlar, hemşeriler vb. ile kurulan çoğunlukla kapalı ağ ilişkileri **bağlayıcı** (bonding), farklı etnik, dini, sosyal/kültürel grup üyeleri ve ev sahibi topluluk ile kurulan nispeten daha zayıf ilişkiler **köprü kuran** (bridging) (Putnam, 2000), kamu görevlileri/kurumları, yerel yönetimler, banka yetkilileri gibi, daha resmi, mesleki ve dikey iletişim içerisinde bulunulan kişi/gruplar ile sahip olunan nispeten zayıf ve heterojen ilişkiler ise **bağlantı kuran** (birleştiren/linking) sosyal sermaye olarak tanımlanmıştır (Woolcook, 2000). Temelde sosyal ilişkilere/ağlara dayanan Sosyal Sermaye kavramı, ağlara yerleşik kaynaklar, söz konusu kaynakların birey tarafından ekonomik ve beşeri sermayeye çevrilebilme potansiyeli ve topluluk normlarıyla ilişkilendirilerek kavramsallaştırılmaktadır. Bourdieu (1986), Coleman (1988) ve Putnam'ın (2000) toplumun farklı kesimlerini ele alarak açıkladıkları sosyal sermayenin, sosyal ağlar üzerine inşa edilen bir kavram olduğu görülmektedir (akt. Sizer, 2019: 26,38).

3.4.2. Suriyeli mülteci (SM) ağları

Ev sahibi ülkede geçmişte kalınan süre, ülkeye giriş nedenleri, göçe hazırlık seviyeleri vb. faktörler açısından göçmenlere göre daha dezavantajlı bir grup olan mültecilerin ağları nispeten daha az yoğunluğa sahip olmakla birlikte, mültecilerin uyum, girişimcilik süreçleri ve işletmelerinin hayatta kalabilmesi için hayati öneme haizdir. Aşağıda ülkemizde mevcut SM'lerin, ağ oluşumları göç süreçleri kapsamında ele alınmaktadır.

18 Aralık 2010 tarihinde Tunus'ta patlak veren Arap baharının Suriye'ye etkileri Şubat 2011 ayında görülmeye başlanmış ve SM'ler 29 Nisan 2011 tarihinden itibaren kitlesel akınlar halinde ülkemize yönelmişlerdir. AFAD tarafından hazırlanan 2017 yılı raporuna göre; SM'lerin büyük çoğunluğunun (%78,40'ının) güvenlik/hayati tehlike, %11,60'ının siyasi nedenler, %5'inin ise ekonomik nedenlerden dolayı Suriye'yi terk ettikleri bildirilmiştir (AFAD, 2017:26). Mültecilerin zorunlu nedenler olan güvenlik tehditleri ve siyasi görüş ayrılıklarından dolayı ülkelerini terk etmeleri "mülteci" kapsamına girmelerine neden olan ve bu grubu ekonomik göçmenlerden farklı kılan ana nedenlerden olmuştur.

2011 yılında başlayan kriz öncesinde Suriyeliler; kendi topraklarında mevcut din, mezhep, etnik grup, aşiret, aile, akraba, sosyoekonomik sınıf bağlamında çeşitli ağlara doğal olarak sahip olmuşlardır. Kriz sürecinde de iç dayanışmayı sağlayarak, SM'lerin hayatlarını idame etmelerine destek olan söz konusu ağlar, 2011 yılında başlayan göç yolculuğu esnasında ve sonrasında yeniden şekillenmeye devam etmektedir (Stevens, 2016:51).

BMMYK verilerine göre; 05 Mayıs 2021 tarihi itibarıyla, 6,7 milyon Suriyeli ülke içerisinde, 6,6 milyon Suriyeli ise ülke dışında olmak üzere yerinden edilmiş durumdadır. Ülke dışına çıkmak zorunda kalan 6.6 milyon kişilik gruptan 5.601.612'si komşu ülkelere ve Kuzey Afrika'ya sığınmıştır. Bu grubun 3.671.761'i (%65,5'i) ülkemizi tercih etmiştir. Geriye kalan ev sahibi ülkeler; Lübnan 855.172 (%15,3), Ürdün 665.834 (%11,9), Irak 245.953 (%4,4), Mısır 131.235 (%2,3), Kuzey Afrika 31.657 (%0,6) olarak sıralanmıştır (BMMYK,2021b). SM'lerin çoğunluğunun Türkiye'yi tercih etmesinin altında ulaşım kolaylığı, yakınlık, mültecilere sunulan hizmetler, dini nedenler, akraba/yakın çevre ilişkileri gibi çeşitli nedenler mevcuttur. Söz konusu nedenler arasında akraba/yakın çevre

ilişkileri büyük önem taşımaktadır. Chatty, (2016) BM tahminlerine göre, Suriyelilerin %70'inin daha önce sosyal ağlarının bulunduğu şehirlere göç etmeyi tercih ettiğini ifade etmiştir.

Benzer şekilde Suriye'de bulunan diğer etnik grupların da kendi aile/akrabalarının bulunduğu bölgelere göç ettikleri görülmüştür. Suriye'de mevcut Kürtlerin bir kısmının Irak Kürt Bölgesel Yönetimine, Ermeni ve Çerkezlerin ilişkilerinin devam ettiği Kafkas ülkelerine, yüksek vasıflı Suriyelilerin ise aile bağlarının bulunduğu körfez ülkelerine gittiği bildirilmiştir. (De Bel-Air 2016:3, akt. Sönmez; 2017:3).

SM'lerin önemli bir kısmı göç öncesinde Türkiye'de bulunan ve daha önce göçen akraba/tanıdıklardan oluşan ağlarını gidecekleri yeri seçme ve bilgi sahibi olma maksadıyla kullanmışlardır. Ürdün, Lübnan ve Irak ile paylaştıkları ortak dil, kültür ve akrabalık ilişkisine rağmen SM'ler büyük oranda Türkiye'ye sığınmayı tercih etmiştir. SM'lere sunduğu hizmetlerin ve yaşam kalitesinin diğer komşu ülkelere göre daha yüksek olması Türkiye'nin tercih edilmesindeki önemli nedenlerden biridir. Türkiye Geçici Koruma kapsamında giriş yapan mültecilere "Açık sınır politikası ile ülke topraklarına kabul", "Geri göndermeme", "Gelen kişilerin temel ve acil ihtiyaçlarının karşılanması" imkânlarını sunmaktadır. Türkiye hakkındaki faydalı bilgilerin paylaşıldığı ağların SM'lerin Türkiye'nin seçiminde önemli bir rol oynadığı tespit edilmiştir.

Bazı araştırmacılar ise gelişen internet ve iletişim teknolojileri sayesinde, mültecilerin hedef ülke hakkında ihtiyaç duydukları bilgileri, daha önce göçmüş olan göçmenler ve ağlarına ihtiyaç duymadan da edinebildiklerini bildirmesine karşın, mültecilerin göç edecekleri yeri seçerken bağlı bulundukları ağların hala önemli rol oynadığı görülmüştür (Meeteren ve Pereira, 2013, akt. Sönmez; 2017:3).

Ağı oluşturan aktörler arasındaki mesafe, bağın gücünü ve merkeziliği belirleyen temel faktörlerden birisidir. Her bir SM'yi ağı oluşturan birer aktör olarak varsayıp SM'lerin Türkiye coğrafyasındaki dağılımları incelendiğinde, SM'lerin sınıra yakın bölgelerde yoğunlaştıkları gözlemlenmektedir. 07 Temmuz 2021 tarihi itibarıyla Şanlıurfa: 424.039, Gaziantep: 452.985, Kilis: 105.132, Hatay: 435.881, Adana: 254.026, Mersin: 231.027, Mardin: 89.642, Osmaniye: 46.510, Adıyaman: 22.460, Kahramanmaraş: 94.102, Diyarbakır: 23.874, Şırnak: 14.983, Hakkari: 5.125, Siirt:4.592. olacak şekilde; ülkemizde kayıtlı bulunan toplam 3.688.093 SM'den 2.204.378'i (%60'ının) söz konusu şehirlerde

ikamet ettikleri tespit edilmiştir (GİGM, 2021a). SM'lerin ikamet edecekleri şehri belirlemekle yetkili GİGM, söz konusu karar sürecinde akrabalık/sosyal ilişkilerini de göz önünde bulundurmaktadır. SM'lerin ikamet edecekleri şehirleri tercih ederken, Suriye'deki varlıkları, akrabaları ve yakınları ile irtibatı daha kolay sürdürmek niyetinde oldukları değerlendirilmiştir. Ayrıca, sınıra yakın bölgedeki SM'lerin geri dönüş ihtimallerinin, iç bölgelerde bulunanlara oranla daha yüksek olduğuna yönelik bazı çalışmalar mevcuttur.

SM topluluğunun kültürel/etnik farklılıkları, maruz kaldıkları güçlükler, ayrımcılık algıları, onları birbirine daha fazla yakınlaştırarak özellikle şehir merkezlerinde mekansal olarak yoğunlaşmalarına neden olmaktadır. "Olumsuz karakterdeki mekansal yoğunlaşmanın en üst seviyesi olan getto oluşumlarının 5 temel parametresi; (i) izole edilmiş bir saha, (ii) mekânsal ayrışma, (iii) homojen ilişkiler, (iv) sosyal dışlanmışlık (v) nüfus yoğunluğu" şeklinde sıralanmaktadır (Kavas ve ark., 2019:5). SM'lerin Türkiye'deki şehir içerisindeki mekânsal dağılımları incelendiğinde İstanbul'da Fatih, Sultanbeyli, Ankara'da Altındağ/Önder mahallesi gibi bölgelerde yoğunlaştıkları ve tam manasıyla bir gettolaşma olmasa dahi kısmi gönüllülük esasına dayalı bir çeşit enklav oluşumu gözlenmektedir. SM'ler yaşadıkları ekonomik ve beşeri sermayelerini büyük oranda kaybetmeleri sonucunda, çoğunlukla söz konusu bölgelerde sosyal ve ticari hayatta daha fazla homojenleşen topluluk ağları teşkil ederek bağlayıcı bir sosyal sermaye inşa etmektedirler (Sizer, 2019:138).

Türk Toplumunun sahip olduğu olumsuz SM algısını pekiştiren faktörlerden birisi, %90'ının güvenlik/hayati tehlike ve siyasi baskı nedeniyle ülkelerini terk ettiklerini beyan etmelerine karşın SM'lerin Türkiye'de bulundukları süre zarfında kendi ülkelerine giriş çıkış yapabilmeleridir. Araştırma sonuçlarına göre 2019 yılına kadar 833.148 SM'nin Suriye'ye gidip, tekrar Türkiye'ye döndüğü, Suriye'ye giriş çıkış nedenleri incelendiğinde; %53,40'ının yakınlarını ziyaret etmek, %32'sinin Suriye'de kalan ev/mal varlığını kontrol etmek, %8'inin diğer nedenler, %6.5'lik bir kesimin ise ticaret maksatlı olarak Suriye'de bulunup Türkiye'ye geri döndüğü görülmektedir. Ayrıca; SM'lerin çoğunluğu Suriye'deki yakınlarıyla iletişimini sürdürmektedir. SM'lerin %11,80'i Suriye'deki yakınlarıyla her gün, %41,90'ı haftada bir veya birkaç kez, %26,90'ı ayda birkaç kez görüşebildiğini, %14,70'i ise hiç görüşemediğini beyan etmiştir (AFAD, 2017:36). Suriye'ye giriş çıkışlardaki temel nedenin, kaynak ülkedeki akrabalık ilişkileri olması ve iletişimi büyük oranda sürdürmeleri, SM'lerin aile ve yakın akraba ilişkilerinden oluşan ağlarına,

(bağlayıcı sosyal sermayelerine) verdikleri önemin bir sonucudur. Bu durum aynı zamanda; sınır ötesi evliliklerin, düzenli/düzensiz sınır geçişlerinin devam edeceğinin bir göstergesidir.

Sınır ötesi ticari maksatlı geçişler kapsamında ise Türkiye'de yaklaşık 15.000 şirket kuran SMG'lerin bir kısmının da yukarıda belirtilen %6,50'lik grupta yer aldıkları düşünülmektedir. SMG'lerin sahip oldukları Arap dili ve ticari yetenekleriyle, turizm, çağrı merkezleri ve Arap ülkeleri ile ticari ilişkilerin geliştirilmesinde, Ortadoğu ülkeleri ile kurdukları ağ bağlantıları vasıtasıyla da bu bölgeye ihracat artışına katkıda bulunmaları beklenmektedir.

Günümüzde, internet tabanlı sosyal medya araçlarının yoğun kullanımı söz konusudur. Ramadan, (2017) SM ağlarında sosyal medya ağlarının özellikle Facebook'un önemine atıfta bulunarak, Facebook'un Suriye içerisindeki ve dışarısındaki Suriye vatandaşları arasında iletişim, işbirliği, bilgi/kaynak paylaşımını sağlayarak sosyal kimlik, sosyal ağ/sermayelerini güçlendirdiğini bildirmektedir. Türkiye'de bulunan SM'lerin % 75,80'inin internet üzerinden, %21,10'lik kesiminin ise mobil telefon üzerinden Türkiye içerisindeki ve dışındaki bağlantılarıyla iletişimlerini sürdürdükleri, Suriye'deki gelişmeler hakkında en önemli bilgi kaynaklarının toplamda % 91,60 ile internet (%58,40) ve televizyon (% 33,20) olduğu tespit edilmiştir (AFAD,2017:86).

SM sosyal ağlarında, bireyler ve gruplar arası yüksek oranda bilgi akışı gerçekleşmektedir. INGEV 2017 raporunda, SM'lerin günlük hayatta sıklıkla Arapça TV izleyenlerin oranını %66, Türkçe TV izlenme oranının %34 civarında gerçekleştiği, Suriye'deki gelişmelerden haberdar olabilmek için %80 oranında arkadaş ve komşulardan, %36 oranında sosyal medya/internetten %22 oranında ise televizyondan faydalandıkları ifade edilmiştir (INGEV, 2017:4).

SM'lerde Türk toplumu gibi topluluk bağları güçlü olan bir kültüre sahiptirler. Bireyci kültürlerin aksine Suriye toplumunda aile-akraba ilişkilerine büyük önem atfedilmektedir. SMsosyal bağlarının en önemli parçası olan aile birliği ve hane halkı reisine yakınlık dereceleri incelendiğinde; SM'lerin sadece %0,30'luk küçük bir kısmının hane halkı reisiyle bir akrabalık ilişkisi içerisinde olmadığı, geriye kalan %99,7'lik kesimin bir akrabalık ilişkisi çerçevesinde Türkiye'de bulunduğu görülmektedir (AFAD,2017:57). Hane halkı reisi ile akrabalık/yakınlık ilişkisi içerisinde olmayan SM miktarının %1'den

daha az olması, SM'lerin aile/akrabalarıyla birlikte hareket ettikleri ve Tilly'nin (1990) yukarıda göçmen ağları bölümünde belirtilen "göç eden insanlar değil, ağlardır" tespitini destekler mahiyettedir.

3.4.3. Kültür, girişimcilik ve SM ağları

Kültür, ağların oluşumunda etkili olan önemli faktörlerden birisidir. Hofstede, (1980) kültürü; "bir insan topluluğunu diğer topluluklardan ayıran zihinsel programların toplamı" olarak tanımlamış ve kültür farklılıklarının değer ve tutumların oluşumunda önemli rol oynadığını, kültürün kısa vadede değişmediğini ifade etmiştir. Prensipte kültürün kısa vadede değişmeyeceği kabul edilmekle birlikte, göçün söz konusu değişimi hızlandıran en önemli faktörlerden birisi olduğu bilinmektedir. Göç hem misafir hem de ev sahibi toplumları dönüştürücü bir etkiye sahiptir. Sosyal Kimlik Teorisine göre; dahil olunan grupların kimlikleri, kişilerin davranışları, düşüncelerinin tanımlanmasında önemli bir rol oynamaktadır. (Hogg ve Abrams, 1988:246). SM ve Türk toplumlarının oluşturdukları "köprü kuran" bağlar arttıkça sosyal uyum ve kabul süreci de hızlanacaktır.

SM'lerin 2011 yılında başlayan Suriye krizi öncesinde sahip oldukları ağlar, günümüzde ev sahibi Türk Toplumunun ait olduğu Türk Kültürü ile etkileşerek gelişmeye devam etmektedir. Kolektivist değerlerin bireylerin gruplardaki bağlarını tanımladığını belirten Hofstede (2001), ağların bağlayıcı etkisini "Kolektivist toplumlarda doğumlarından itibaren bireyler güçlü ve birbirine sıkı bağlarla bağlı gruplara entegre olurlar, sorgulanmayacak bir sadakat karşılığında gruplarda üyelerini hayatları boyunca korumaya devam ederler." şeklinde tanımlamıştır (akt. Ramadan, 2017:21).

Yaptıkları araştırmada, Busenitz ve Lau (l997:31) "belirsizlikten kaçınma" skorları yüksek olan kültürlerde girişimciliğin zayıf olacağını, kültürlerde mevcut (bireycilik, belirsizlikten kaçınma, güç mesafesi ve zaman yönelimi) değerlerin, uygun sosyal bağlamın, (sosyal hareketlilik, ekolojik niş ve Pazar koşulları) risk alma, başarma isteği, kontrol odağı gibi bireysel değişkenlerin yeni girişimcilik davranışları ve işletme kurma çabalarını desteklediğini tespit etmişlerdir (akt. Aytaç, 2006:155).

Girişimcilik ve Kültür boyutları arasındaki ilişkiye dikkat çeken Hofstede, bireyci toplumların kolektivist toplumlara göre girişimci davranışları daha çok desteklediğini, bireycilik, başarma, bağımsızlık ve erillik gibi değerlerin işletme kurulumu ile pozitif yönde ilişkili olduğunu bildirmiştir. Ayrıca, beklenenin ötesinde, risk alma, bilinmeyen

durumlara karşı tedirginlik ile ilişkilendirdiğimiz belirsizlikten kaçınma davranışının KHÇ ile pozitif yönde bir ilişki içerisinde olduğu tespit edilmiştir (Hofstede, 2010: 213).

Tablo 0.5. Hofstede Modelinde Türkiye ve Suriye Kültür Boyutları

Değer Eğilimi	**Türkiye**	**Suriye**
Bireycilik (Individualism)	37	35
Güç Mesafesi (Power Distance)	66	80
Belirsizlikten Kaçınma (Uncertainty Avoidence)	85	60
Erillik (Masculinity)	45	52
Zaman Yönelimi (Long-term orientation))	46	30
Hoşgörü (Indulgence)	49	-

Kaynak:Hofstede (2001), https://geert-hofstede.com/turkey.html

Hofstede (2001) Suriye kültürünün de Türk kültürüne benzer şekilde yüksek oranda toplulukçu bir kültür olduğunu, özellikle batı kültürlerinde yüksek olan bireycilik boyutunun iki kültürde de düşük olduğunu (Türkiye:%37, Suriye: %35) tespit etmiştir. Bireyin topluluk ile yakın ve bağlayıcı bir ilişki içerisinde (bağlayıcı sosyal sermayenin) olduğu (Ellison ve ark., 2007) Suriye topluluğu gibi homojen, duygusal olarak birbirine bağlı bu topluluklarda, bireylerin birbirine, sosyal ağlara ve topluluklarına entegre olmalarının (French ve ark., 2005) büyük önem taşıdığı bilinmektedir (akt. Ramadan, 2017: 21).

Ağdaki güç ve bilginin dağılımı, ağ içi iletişim ve aktörlerin ağa katılımları üzerinde etkili olan güç mesafesi boyutunda, Suriye kültürünün %14 daha yüksek olduğu, diğer boyutlarda ise, belirsizlikten kaçınmanın %25, zaman yöneliminin %16 oranında Türk kültüründe, erilliğin ise %7, oranında Suriye kültüründe daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Uzun süre otokratik bir rejim tarafından yönetilmelerinin Suriye kültüründe daha yüksek bir güç mesafesinin, kadının toplumsal hayattaki sınırlı rolünün ise erilliğin yükselmesine katkıda bulunduğu düşünülmüştür.

3.4.4. Göçmen, mülteci girişimciliği ve ağlar

Türkiye'de kaynaklarının sınırlılığı ve SM'lerin kalıcılığı gerçeğinden hareket edildiğinde, SM'lerin neden olduğu yükün hafifletilmesi ve katkılarının artırılmasında, entegrasyonun 4 temel bileşenlerinden biri olan "istihdam" diğer bir deyişle iş piyasalarına entegrasyon ön plana çıkmaktadır. SM'lerin işsizliği, iş piyasalarına katılımları önündeki engeller, kayıt dışı çalışmanın getirisi olan haksız rekabet uyumu azaltan, ev sahibi

toplumla gerginlik, çatışma ve radikalleşme riskini artıran faktörlerdir (Salehyan ve Gleditsch, 2006). İş piyasalarına entegrasyonun en üst noktası olarak tanımlanabilecek olan Göçmen Girişimciliği, istihdamı artıran, ekonomiye katkıda bulunan ve dolayısıyla ev sahibi toplumla uyumu artırarak, olumsuz etkileri/riskleri azaltabilecek bir eylemdir (Wauters ve Lambrecht, 2006). Ensign ve Robinson (2011:40) Göçmen Girişimciliğini "dışarıdan gelen grupların yerleşik toplum tarafından kabulünü sağlayabilen en iyi seçenek" ve hatta liyakatli girişimcilik davranışları sonucunda ev sahibi toplum bireyleriyle eşit statüde kabul gördükleri "iki taraflı asimilasyon" (bilateral assimilation) süreci olarak görmektedir (akt. Verkroost, 2019:14).

Göçmenler ve özellikle birinci kuşak göçmenler, ikinci kuşak göçmenlere ve ev sahibi topluma oranla daha yüksek bir girişimcilik sergilemektedirler. Hormiga ve Cruz, (2013:298) gruplar arası söz konusu oransal farkı etnik ve bağlamsal kuramlar yoluyla açıklamaktadırlar. Etnik kuramlar; yeni şirketlerin kurulumu için ihtiyaç duyulan etnik ağlar ve kaynaklar üzerinde yoğunlaşırken, bağlamsal kuramlar; göçmenleri KHÇ'ye teşvik eden/yönlendiren; ücretli istihdama giriş bariyerleri, ev sahibi ülkenin iş piyasaları yapısı gibi farklı bağlamsal bileşenlerden oluşmaktadır.

Ajzen ve Fishbein (1980) tarafından geliştirilen, entegrasyon modelinin temelinde ev sahibi topluma entegre olma isteği yer alırken demografik yaklaşıma göre girişimcilik aile üyeleri veya arkadaşlar arasında bir rol modelin varlığı, cinsiyet veya tecrübe ile ilintilidir (Robinson ve ark., 1991:13). Yaptığımız çalışmada SM'lerin %42'sinin göç öncesi Suriye'de benzer işleri yapıyor olmaları bu kuramı doğrular niteliktedir.

Mülteciler ve göçmenler arasında yukarıda ayrıntılı olarak ele alınan farklar, girişimcilik süreçlerinde de etkili olmaktadır. Göçmen girişimciliği ile mülteci girişimciliği arasında; göçe hazırlık seviyeleri, ülkeye giriş nedenleri, ev sahibi ülkeye getirebildikleri sermaye, sertifika ve belgeler, göç yolculukları, yaşadıkları travmatik olaylar, bu olayların psikoloji ve özgüvenlerine devam eden etkileri ve iş kurma süreçleri, göçmen ağlarının mülteci ağlarından daha yoğun ve tarihi bir geçmişe sahip olması, göçmen girişimcilerin bireysel nitelik ve mesleki yetenek/eğitimlerinin daha yüksek olması gibi önemli farklar mevcuttur. Ancak söz konusu dezavantajlara karşın mültecilerin de göçmenler kadar başarılı olabilecekleri ve ev sahibi ülke ekonomilerine katkıda bulunabileceklerine dair örnekler mevcuttur (Wauters ve Lambrecht, 2008:908).

Light ve Gold'a (2002:19) göre sosyal ağlar, rekabetçi pazarlarda işletmelerin hayatta kalabilmesi için büyük önem taşımaktadır. Aldrich ve Zimmer, (1986:47) ağların girişimcilerin hareket alanını genişlettiği, zaman kazandırdığı başka şekilde ulaşılması mümkün olmayan kaynak ve fırsatlara erişimini mümkün kıldığını bildirmektedir. Granovetter (2002:23) girişimcinin ve güçlü bağlarının bulunduğu yakın çevresinde olmayan zayıf bağların köprüler vasıtasıyla bilgi kaynaklarına ulaşımı sağladığını, Burt (2002:120) ise, bilgiye erişimin, ağ bağları arasındaki ilişkinin gücüyle değil, ağ ilişkileri arasındaki boşluklar üzerindeki köprüler yoluyla edinildiğini bildirmiştir (Radipere, 2012:113).

Mültecilerin ve göçmenlerin sosyal bağları/köprüleri ve bağlantılarından oluşan ağ yapıları, kendi işlerini kurmaları ve ev sahibi topluma entegrasyonları için büyük öneme sahiptir (Ager ve Strang, 2008:186). Çünkü bu ağlar, mülteci/göçmen girişimcinin, işletme için ihtiyaç duyulan etnik iş gücü, duygusal, finansal destek, stratejik bilgiye, güvene ve diğer ağlara ulaşımını mümkün kılmaktadır (Chrysostome, 2010:144-145).

Göçmen ve Mülteci Girişimcilerin dezavantajlı durumlarını, rekabet üstünlüğüne dönüştürebilmeleri için başvurdukları yöntemlerden birisi "**Etnik ekonomiler**"dir. Ana pazarda ev sahibi işletmelerin sahip oldukları rekabet avantajına karşı koyamayan göçmen girişimciler, nispi olarak avantajlı oldukları göçmenlerin ihtiyaç duydukları özel, etnik ürünler/hizmetler üzerine kurulu etnik pazarda yer edinmeye çalışmaktadırlar (Waldinger ve ark., 1990). Fong ve Ooka (2002), etnik ürünler ile bu ürünlere ihtiyaç duyan etnik müşterileri buluşturan etnik işletmelerin ev sahibi toplumla etkileşimleri sınırlı olduğundan, etnik ekonomi kapsamındaki göçmen girişimciliğinin entegrasyonu olumsuz yönde etkilediğini ifade etmişlerdir (akt. Verkroost, 2019:14).

Günümüzde yönetim ve işletme alanlarında önemli bir yer tutan ağ (social network) araştırmaları kapsamında ele alınan temel kavramlardan birisi de "iş ağları"dır. Kingsley ve Malecki (2004) **iş ağları**nı; "Üye işletmelerin kaynaklarını ve aktivitelerini koordine ederek ortak bir amaç için bir araya geldikleri yapılar" olarak tanımlamaktadır. Türkiye'de mevcut Sanayici ve İş Adamları Dernekleri, iş ağlarına birer örnek teşkil etmektedir. Pittaway ve ark. (2004) çalışmasında iş ağlarının getirilerini: "bilgiye erişim, riski paylaşma, pazara erişim, teknolojiye erişim, pazar payını arttırma, tamamlayıcı yeteneklere erişim, mülkiyet haklarını güvence altına alma" şeklinde sıralamıştır (akt. Gündoğdu, 2015:57,61).

Göçmen Girişimciliği, 1980'li yıllardan itibaren göçmen ve mültecilerin sayıları ile ekonomiye girdilerinin artmasına paralel olarak yazında daha sık yer almaya başlamıştır. Konuya ilişkin çalışmaların önemli bir kısmının tüm dünyadaki göçmenlerin %30'unun (82 milyon) yaşadığı Avrupa ve %22'sinin (59 milyon) bulunduğu ABD'de gerçekleştiği görülmüştür. Ancak günümüzde özellikle mültecilerin büyük çoğunluğunun gelişmekte olan ülkelerde ve Ortadoğu-Afrika bölgesinde bulunduğu bilinmektedir. Bu kapsamda; ülkemizde SM girişimciliği üzerine yapılacak çalışmalar; Türkiye'nin gelişmekte olan bir ekonomi olması, bu alanda yeterli sayıda çalışmanın yapılmadığı Ortadoğu coğrafyasında bulunması, SM'lerin ekonomik göçmenlerden farklı birçok özelliğe ve kendilerine özgü ağlara sahip olması, itibarıyla önem kazanmıştır.

3.5. Türkiye'de ve Dünyada girişimcilik

SM girişimcilik davranışının anlaşılabilmesi için, öncelikle içerisinde bulunduğu ev sahibi ülke olan Türkiye'nin girişimcilik ekosisteminin anlaşılmasına ihtiyaç vardır. Bu kapsamda, ekonomik büyüklükte dünyada ilk 50'de yer alan ülkelerdeki girişimcilik ölçümlerini yapan ve ilgili ülke verilerinden hareketle yıllık küresel girişimcilik raporunu hazırlayan Global Girişimcilik Platformu (Global Entrepreneurship Monitor- GEM), Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) ve Dünya Bankası (World Bank) raporlarında tespit edilen Türkiye'ye ilişkin veriler aşağıda analiz edilmektedir.

Girişimcilik ölçümünde dünyada en önde gelen kurum olan Global Girişimcilik Platformu tarafından dünya nüfusunu temsilen 49 farklı ülkeden 164.269 kişi ile yapılan mülakatlar ve bu ülkelere ait 2018/19 yılı verileri esas alınarak hazırlanan raporda, girişimci davranışın özellikleri, aşamaları, motivasyonları ve girişimciliğe yönelik toplumsal algı, ülkeler bazında analiz edilerek küresel ölçekte değerlendirilmiştir. GEM 2019/2020 raporunda Türkiye yer verilmemiştir. Bununla birlikte, GEM 2017/2018 ve GEM 2018/2019 raporlarında girişimciliğin Türkiye'de ve Dünyadaki yerine ilişkin önemli ayrıntılar yer almaktadır.

Söz konusu raporda ülkelerin ekonomik gelişmişlik seviyeleri; Etken/Faktör Odaklı-FO (Factor-Driven), Verimlilik Odaklı-VO (Efficiency-Driven) ve İnovasyon Odaklı-IO (Innovation-Driven) olarak üç grupta sınıflandırılmaktadır. Girişimci aktivite aşamaları/tipleri ise; Başlangıç aşamasındaki-Nascent Entrepreneurship (4 aydan daha

genç) yeni işletme sahipliği-New Business Ownership (4-42 ay arasında bulunanlar) Toplam erken evre girişimci aktiviteler- Total Early Stage Entrepreneurial Activity-TEA (42 aydan daha genç işletmeler), yerleşik/kurulmuş işletmeler-Established Business Ownership (42 aydan daha yaşlı işletmeler), Sona eren işletmeler - Discontinuation of Businesses (son 12 ay içerisinde herhangi bir sebeple işletmelerin kapatılması) şeklinde sınıflandırılmıştır (GEM,2019:16).

Raporda, girişimciliğe yönelik toplumsal değerler; girişimcilerin itibarı/statüsü, girişimciliğin iyi bir mesleki kariyer olarak görülmesi ve girişimciliğe yöneltilen medya desteği ile ilişkilendirilmiş, girişimcilik algıları ise; algılanan fırsatlar, algılanan yetenekler, başarısızlık korkusundan etkilenmeme, girişimci niyetler şeklinde sınıflandırılmıştır (GEM,2019:15).

Sosyal, kültürel, ekonomik ve politik bağlam dâhilinde bulunan girişimcilik ekosistemi ise; Girişimciliğin Finansmanı, Hükümet Politikaları (destek ve ilgi, vergi ve bürokrasi, girişimcilik programları), okul dönemi girişimcilik eğitimi, okul dönemi sonrası girişimcilik eğitimi, ARGE transferi, ticari ve hukuki altyapı, iç pazar dinamikleri, iç pazara giriş ve mevzuat güçlükleri, fiziksel altyapı, kültürel ve sosyal norm değişkenleri ile etkileşim halindedir (GEM,2019:67).

Küresel bazda yapılan tespitler incelendiğinde; çalışmaya dahil edilen 49 ülkenin %70'inden fazlasında, girişimcilik, toplumlar nezdinde yüksek statüye sahip, saygı duyulan bir davranış olarak algılanmıştır.

Girişimciliğin Motivasyonel faktörleri; İhtiyaç Odaklı (Necessity Driven), Fırsat Odaklı (Opportunity Driven), Gelişime Yönelen Fırsat Odaklı Girişimcilik (Improvement Driven Opportunity) (IDO) Entrepreneurship olmak üzere üç başlık altında toplanmaktadır. Fırsat odaklı girişimcilerden, durumlarını bağımsızlık veya gelir artışı yoluyla geliştirmeye çaba gösteren grup gelişime yönelen fırsat odaklı girişimciler olarak adlandırılmaktadırlar. IDO girişimcilerin ihtiyaç odaklı girişimcilere oranı FO ekonomilerde 1.2 kez, VO ekonomilerde 2.3 kez, IO ekonomilerde ise 4 kez daha fazla olduğu, İsveç ve Finlandiya'da bu oranın 10 kata kadar yükseldiği tespit edilmiştir. IO ekonomilerin, doğal olarak daha inovatif olduğu, bölgesel seviyede inovasyonun en düşük seviyede (%20) Afrika'da, en yüksek seviyede ise Kuzey Amerika'da (%39) bulunduğu belirtilmektedir. Toplam erken dönem girişimci aktivitelerin en çok faktör odaklı

ekonomilerde görüldüğü tespit edilirken, erken dönem girişimciliğin motivasyonları faktör odaklı (FO) ekonomilerde girişimcilerin %66'sının, verimlilik odaklı (VO) ekonomilerde %71'inin, IO ekonomilerde ise %79'unun fırsat odaklı olduğu tespit edilmiştir. Yeni kurulan işletmelerin kapatılması-discontinuation incelendiğinde, ilk yıl içerisinde satılması, yönetim değişikliği veya kapanma oranları incelendiğinde, FO ekonomilerde %6, VO ekonomilerde %5, IO ekonomilerde azalarak %3 seviyesine kadar indiği görülmektedir (GEM,2019:12,23).

OECD 2017 raporuna göre; 2005 yılından bu yana, Türkiye'deki istihdam artışı oranı, %1.2 olan OECD ortalamasından yaklaşık 5 kat daha yüksek bir seviyede (%6.2) gerçekleşmiştir. Bununla birlikte, bu oran, toplam istihdam oranı açısından değerlendirildiğinde OECD ortalamasının oldukça altında kalmaktadır. OECD ülkelerinde ücretli istihdam oranı %67 iken Türkiye'de bu oran %51'dir. Ayrıca uzun çalışma saatleri açısından OECD ortalaması %13 iken OECD ülkeleri arasında Türkiye %34 ile ilk sırada yer almaktadır (OECD,2017). Söz konusu veriler; iş sahipliği/istihdam oranında Türk iş piyasalarının yoğun bir çaba içerisinde bulunduğunu, Türkiye'de yeni iş olanakları yaratan işletme kurulum hızının yüksek olduğunu, ancak iş sahipliği oranında hala OECD ortalamasının altında bulunduğu ve çalışanların uzun çalışma saatleri baskısı altında olduğunu göstermektedir.

GEM 2018/2019 raporunun Türkiye'ye ilişkin verileri incelendiğinde; etken odaklı, verimlilik odaklı ve inovasyon odaklı ekonomik gelişmişlik seviyeleri açısından Türkiye'nin ikinci sırada yer alan verimlilik odaklı ülkeler grubunda yer aldığı görülmektedir. Ülkemizde girişimciliğe temel teşkil eden bazı veriler incelediğinde; 2018 yılında Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı (WB, 2018) sıralamasında 74.33/100 puan ve 190 ülke arasından 43'üncü sırada, Dünya Bankası İş kurma puanı 88.21/100, 190 ülke arasından 78'inci sırada, Dünya ekonomik Forumu Küresel rekabet sıralamasında ise 140 ülke arasından 61'inci sırada bulunmaktadır (GEM 2019:110).

Aşağıdaki tabloda ayrıntılı olarak belirtilen, Türkiye için hazırlanan ülke profili verileri incelendiğinde; Türkiye'deki girişimciliğe yönelik olumlu toplumsal değerlerin olduğu görülmüştür. GEM 2018/2019 raporunda Türkiye'de Erken Dönem Girişimcilik (EDG) oranında 2015 yılından itibaren küçük bir azalma tespit edilmesine karşın teknoloji sektöründe bulunan EDG'lerde %1.54'den %5'e yükseliş söz konusudur. 2016 yılında %2.73 olan yerleşik işletmeler oranı da 2018 yılında %4.42'ye yükselmiştir. EDG yüksek

büyüme oranı ve istihdam yaratma beklentisine göre Türkiye 42 ülke arasında ikinci sırada yer almıştır (GEM 2019:110). Türkiye'deki girişimcilik ekosistemi 2000 yılından itibaren hızla gelişmektedir. 2006 yılında katılımcı 23 ülke arasında sonuncu sırada yer almasına karşın 10 yıllık süre zarfında 7'nci sıraya yükseldiği ve girişimcilik ekosisteminde kritik bir öneme sahip hükümet desteğinin de önemli ölçüde yükseldiği tespit edilmiştir.

Tablo 3.6. Türkiye'de Girişimciliğin Yeri ve Dünyadaki Sıralaması

	Skor	**Ülkeler arası sıralama**
İnovasyon	30.8	16/49
Uluslararasılaşma (yurt dışına en az %25 satış oranı):	14.2	29/49
5 yıl içerisinde istihdam yaratımı beklentisi (1-5 istihdam)	25	36/49
6 ve daha fazla istihdamı	45.9	3/49
Girişimcilik Algıları		
Algılanan Fırsatlar	44.3	25/49
Algılanan Yetenekler	56.8	11/49
Başarısızlık Korkusundan Etkilenmeme	28.1	42/49
Girişimci Niyetler	29.7	14/49
Girişimci Aktiviteler		
Başlangıç aşamasındaki işletmeler	7.4	15/49
Yeni işletme sahipliği oranı	7.1	12/49
Erken Dönem Girişimcilik (EDG) (3.5 yıldan daha genç işlt)	14.2	15/49
Girişimci çalışan aktiviteleri EEA:	3.2	25/49
Yerleşik işletmeler oranı (3.5 yıldan daha uzun ömürlü işlt)	8.7	17/49
EDG İşletmelerin kapanması	5.2	15/49
Motivasyonel faktörler (EDG)		
İhtiyaç odaklı girişimcilik	16.3	35/49
Fırsat odaklı girişimcilik	74.5	18/49
Gelişime yönelen fırsat odaklı girişimcilik	28.2	45/49
Motivasyon indeksi (gelişme odaklı fırsatların ihtiyaç odaklı fırsatlara oranı):	1.7	31/45
EDG'de Cinsiyet oranı		
Erkeklerin oranı (erkek nüfusa göre %):	20	11/49
Kadınların oranı (erkek nüfusa göre %):	8.4	25/49
Girişimciliğin etkileri		
İş beklentisi:(ilk 5 yıl içerisinde 6'dan fazla kişiye istihdam sağlayan işletmeler)	45.9	3/49
İnovasyon:	30.8	16/49
İşletme hizmetlerinde Sanayinin yüzdesi:	10.6	32/49
Girişimciliğe dair toplumsal değerler		
Girişimcilerin itibarı/statüsü:	66.1	35/49
Girişimciliğin iyi bir mesleki kariyer olarak görülmesi:	80.8	5/49
Girişimciliğe yöneltilen medya desteği	52.6	34/49
İş Kurulum Kolaylığı	28.9	28/49

Kaynak: GEM, 2019:110

GEM 2018/2019 raporu verilerden hareketle; Türkiye'nin erken dönem girişimcilikte girişimcilik davranışlarını başlatan ve başarılı bir şekilde sürdürülmesini sağlayan en üst düzey motivasyonel faktör olan gelişime yönelen fırsat odaklı girişimcilik kapsamında 49 ülke arasında 45'inci sırada yer almasına karşın, girişimci aktivitelerin somut sonuçlarının görüldüğü istihdam yaratma açısından en üst düzeyde bulunan üçüncü ülke konumunda olduğu, sosyal değerler açısından girişimciliğin toplumda pozitif ve itibarlı bir konumunun

olduğu, Türkiye'deki girişimcilik nedenlerinin önemli bir kısmını fırsatlar ve ihtiyaçlardan kaynaklandığını çıkarsamak mümkündür.

Dünyada girişimciliğin sektörler ile etkileşimi incelendiğinde; Faktör odaklı ve verimlilik odaklı ekonomilerde girişimcilerin yaklaşık yarısının, inovasyon odaklı ekonomilerde ise üçte birinin toptan/perakende sektöründe bulunduğu ancak, inovasyon odaklı ekonomilerde girişimcilerin %46'sının bilgi ve iletişim teknolojileri, finans, mesleki ve diğer hizmetler alanında yoğunlaşmışken Faktör ve verimlilik odaklı ekonomilerde bu sektörlerdeki toplam girişimci oranının ortalama %20 civarında olduğu görülmektedir.

Coğrafi dağılım açısından değerlendirildiğinde, Güney Amerika bölgesi %58 ile en yüksek toptan/perakendeci oranına sahiptir. Afrika, Asya ve Okyanusya'da da girişimcilerin yarısından fazlası bu sektörde yoğunlaşmaktadır. Toptan/perakendeci sektör girişimcilerinin oranı Avrupa ve Kuzey Amerika'da %25'ler civarında iken, Bilgi-Teknoloji, Finans ve mesleki servisler alanındaki girişimciler Avrupa'da %46, Kuzey Amerika'da %58'lik bölümü oluşturmaktadırlar.

Göçmen Girişimciliğinin Dünya üzerindeki göçmen girişimciliğinin en yaygın olduğu bölgeler incelendiğinde; girişimcileri cezbeden göçmen politikaları veya göçmenlerin öz istihdamını teşvik eden entegrasyon politikaları uygulayan ABD, Kanada, Avusturalya ve AB olarak bilinmektedir. Özellikle; ABD iş dünyasının en değerli on markasından yedisinin (Apple, AT&T, General Electric, Google, IMB, Marlboro, ve McDonald's) göçmenler tarafından kurulduğu bilinmektedir.

Göçmenlerin ev sahibi topluma oranla daha fazla girişimcilik eğiliminde oldukları bilinmektedir. Amerika vatandaşlarında ortalama girişimcilik oranı %9.5 olmasına karşın, MENA bölgesinden gelen (Ortadoğu-Kuzey Afrika) göçmenlerde bu oran:%19.1, Hispaniklerde %11.1, Asyalılarda %10.6 olarak tespit edilmiştir. 2014 yılında göçmenlerin Amerikan toplumunun %13.2'lik kesimini oluşturmalarına karşın, girişimcilerin %20.6'sının göçmenlerden oluştuğu, ABD'nin en yüksek skora sahip üniversitelerinde %29-53 oranında uluslararası öğrenci bulunduğu bildirilmiştir (Roy 2016:1).

Gelecekte de stratejik önemini korumaya devam edecek olan tarım sektöründe; Dünya ortalaması %5 civarında iken, Afrika ortalaması %13, Avrupa ise %8'lik bir paya sahiptir.

Tablo 03.7. Türkiye'de girişimciliğin sektörlere dağılımı

	Skor-%	**Ülkeler arası sıralama**
Tarım	7.8	12/49
Madencilik	10	8/49
Üretim	17,7	1/49
Ulaşım	3.1	21/49
Perakende / toptan satış	36.7	29/49
Bilgi ve iletişim teknolojileri	0.8	39/49
Finans	2.2	31/49
Mesleki hizmetler	5.5	26/49
İdari hizmetler	2.6	31/49
Sağlık, Eğitim, kamu ve sosyal hizmetler	11.7	34/49
Bireysel / tüketici hizmetleri	2.0	27/49

Kaynak: GEM, (2019:110).

Türkiye'deki girişimcilerin sektörel dağılımı yukarıdaki tabloda incelendiğinde; tarım, üretim ve madencilikte dünyada önde gelen ülkelerden biri olmamıza karşın, finans, bilgi ve iletişim teknolojileri sektörlerindeki girişimciliğin oldukça düşük seviyelerde bulunduğu ve güçlendirilmesine ihtiyaç duyulduğu görülmektedir.

Girişimciliğin meydana gelişini ve gelişimini destekleyen ortamlar, girişimcilik ekosistemi olarak özetlenebilir. Girişimcilik aktivitelerinin en üst düzeyde gerçekleşmesi için ihtiyaç duyulan ekosistemi oluşturan bileşenler incelendiğinde; fiziksel altyapının en önemli koşullardan biri olduğu görülmektedir. Türkiye'nin de dâhil olduğu verimlilik odaklı ekonomilerde ise fiziksel altyapıyı müteakip ARGE transferi, hükümet politikaları, vergi ve bürokrasinin de önemli olduğu, hükümet programları, okul sonrası girişimcilik eğitimlerinde ve iç pazar dinamikleri skorlarının ülkelerin ekonomik düzeylerine paralel olarak değiştiği, en güçlü girişimcilik ekosistemlerinin inovasyon odaklı ekonomilerde bulunduğu, FO ve VO ekonomilerde ise girişimcilik ekosistemleri gücünün %65'lerin altında olduğu tespit edilmiştir. FO ekonomilerde çoğunlukla ARGE transferi, finansal ve iç Pazar sorunları, pazara giriş düzenlemelerinde, VO ekonomilerde ise ARGE transferinin yanısıra, devlet politikaları, vergiler ve bürokrasi alanlarında çeşitli sorunlarla karşılaşılmaktadır.

Tablo 3.8. Türkiye'nin Girişimcilik Ekosistemi ve Dünyadaki Yeri

	Skor-%		Ülkeler arası sıralama	
	2016	2018	2016	2018
Girişimciliğin Finansmanı	%52	%53	20/65	21/54
Hükümet Politikaları: Destek ve ilgi	%50	%51	25/65	24/54
Hükümet Politikaları: Vergi ve bürokrasi	%32	%39	55/65	36/54
Hükümet Politikaları: Girişimcilik Programları	%42	%47	46/65	32/54
Okul dönemi girişimcilik eğitimi	%29	%31	50/65	35/54
Okul dönemi sonrası girişimcilik eğitimi	%53	%56	29/65	20/54
ARGE transferi	%48	%50	15/65	14/54
Ticari ve Hukuki Altyapı	%60	%59	14/65	13/54
İç Pazar dinamikleri	%70	%69	7/65	10/54
İç Pazara giriş ve mevzuat güçlükleri	%45	%47	41/65	28/54
Fiziksel altyapı	%65	%67	51/65	36/54
Kültürel ve sosyal normlar	%54	%56	33/65	24/54

Kaynak: GEM 2016/2017, GEM 2018/2019:110

Yukarıdaki veriler ışığında, Türkiye'nin iç pazar dinamiklerinin oldukça güçlü, ticari- hukuki altyapısı, ARGE transferleri ve girişimcilik finansmanının ortalama bir seviyede olduğu, girişimci davranışların gelişimi ve artırılması için, fiziksel altyapının güçlendirilmesi, vergi ve bürokrasinin azaltılmasına ihtiyaç duyduğu görülmektedir.

Girişimci aktivitelerin ölçümünde değerlendirilmeye alınan diğer önemli faktörlerden biri erken dönem işletmelerin kapanma hızı ve sebepleridir. Aşağıdaki tabloda sunulan Türkiye'ye ilişkin 2016 yılı verileri incelendiğinde; Türkiye'deki işletmelerin yeni fırsatlar, kârsızlık ve bürokrasiden ziyade finansman güçlükleri ve bireysel nedenlerle kapandıkları, başka şirkete satılmanın ise orta derecede etkili olduğu görülmektedir.

Tablo 3.9. Türkiye'de İşletmelerin Kapanma Nedenleri

	Skor-	Ülke sıralama
Firmanın başka bir şirkete satılması	2.8	32/49
Kârsızlık	27.6	25/49
Finansman güçlükleri	34.8	2/49
Diğer Fırsatlar	9.1	27/49
Pazardan çıkış	1.1	38/49
Emeklilik	4.3	20/49
Bireysel sebepler	17.5	25/49
Olay/kazalar	0	42/49
Vergi politikaları/Bürokrasi	2.9	33/49

Kaynak: GEM, (2018,2019:118)

Antalya/Türkiye'de 58 girişimci ile yapılan nitel bir çalışma sonucunda; ülkemizdeki girişimcilerin başarılarını artırmak için bazı alanlarda daha fazla eğitime ihtiyaç duyulduğu, söz konusu eğitim alanlarının iletişim başta olmak üzere önceliklerine göre; "Hukuk, verimlilik ve kalite artırma, bilişim/teknoloji, yeni iş alanları, satış teknikleri, ekonomi, muhasebe ve finansman, kendini iyi ifade edebilme/iyi sunu yapabilme, yeni yönetim yaklaşımları, satın alma, yabancı dil eğitimi, mesleki eğitim ve kurumsallaşma" şeklinde sıralandığı bildirilmiştir (Bozkurt ve ark., 2012:240).

3.6. SM'lerin Türkiye Üzerindeki Etkileri

Aşağıdaki bölümde araştırmamızın örneklemini teşkil eden toplam 235 kişilik SM örnekleminin içerisinde yer aldığı ana kitle olarak Türkiye'deki SM'lerin yarattıkları etki mevcut araştırma ve raporlardan faydalanarak sunulmaktadır. Türkiye'deki varlıkları çok faktörlü etkilere neden olmaktadır. SM'lerin Türkiye geldikten sonra Türkiye'de konut fiyatları, konut kiraları, toplumsal huzur, toplumsal asayiş, sağlık hizmetleri, eğitim hizmetleri, iş olanakları ve maaş gibi faktörlerin nasıl değiştiğine ilişkin SM'lere ait görüşler aşağıdaki AFAD 2017 raporundan elde edilen Tablo 19'da ve devamında verilmiştir.

Tablo 3.10. Türkiye'de SM Etkilerinin Genel Görünümü

Aşağıdaki unsurlar nasıl etkilendi		Kamp içi			Kamp Dışı			Toplam		
		Erkek%	Kadın%	Toplam%	Erkek%	Kadın%	Toplam%	Erkek%	Kadın%	Toplam%
Konut Fiyatları	Değişmedi	17,30	8,60	14,40	27,20	24,90	26,90	26,50	22,20	25,80
	Olumlu	19,40	8,60	15,80	36,20	28,60	35,00	35,10	25,30	33,40
	Olumsuz	63,30	82,90	69,90	36,60	46,50	38,10	38,40	52,50	40,80
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Konut Kiraları	Değişmedi	10,80	10,80	10,80	21,00	24,10	21,50	20,30	21,80	20,50
	Olumlu	20,10	9,50	16,40	41,80	34,30	40,60	40,30	30,00	38,50
	Olumsuz	69,10	79,70	72,80	37,20	41,60	37,90	39,40	48,20	40,90
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Toplumsal Huzur	Değişmedi	57,20	45,80	53,30	65,50	68,00	65,90	65,00	64,20	64,80
	Olumlu	15,20	19,40	16,70	16,80	13,00	16,20	16,70	14,10	16,20
	Olumsuz	27,50	34,70	30,00	17,70	19,00	17,90	18,40	21,60	18,90
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Toplumsal Asayiş	Değişmedi	55,50	59,70	56,90	68,40	72,50	69,10	67,60	70,40	68,10
	Olumlu	13,90	15,30	14,40	16,30	12,70	15,70	16,10	13,20	15,60
	Olumsuz	30,70	25,00	28,70	15,20	14,70	15,20	16,30	16,50	16,30
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Sağlık Hizmetleri	Değişmedi	53,70	63,40	57,00	61,60	64,00	62,00	61,10	63,90	61,60
	Olumlu	22,10	19,70	21,30	22,20	21,80	22,20	22,20	21,50	22,10
	Olumsuz	24,30	16,90	21,70	16,10	14,20	15,80	16,70	14,60	16,30
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Eğitim Hizmetleri	Değişmedi	51,10	66,20	56,20	62,30	58,10	61,60	61,50	59,40	61,20
	Olumlu	25,20	16,90	22,40	22,60	26,60	23,20	22,80	25,00	23,20
	Olumsuz	23,70	16,90	21,40	15,10	15,30	15,10	15,70	15,60	15,70
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100
İş olanakları	Değişmedi	23,60	33,80	27,10	39,50	43,30	40,10	38,40	41,70	39,00
	Olumlu	24,30	17,60	22,00	41,70	42,20	41,80	40,50	37,90	40,10
	Olumsuz	52,10	48,60	50,90	18,80	14,40	18,10	21,10	20,40	21,00
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Maaşlar/Ücretler	Değişmedi	41,00	36,60	39,50	40,30	42,50	40,70	40,40	41,50	40,60
	Olumlu	14,40	18,30	15,70	40,30	43,10	40,70	38,50	38,90	38,60
	Olumsuz	44,60	45,10	44,80	19,40	14,40	18,60	21,10	19,60	20,80
	Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Kaynak: AFAD, (2017:120)

SM'ler gelişleriyle birlikte özet olarak; konut fiyatlarının ve kiraların olumsuz etkilendiği, toplumsal huzur, asayiş, sağlık ve eğitim, maaşlarda bir değişikliğin olmadığı, iş olanaklarının ise olumlu yönde etkilendiği algısına sahiptirler.

SM'ler büyükten küçüğe doğru sırasıyla yüzde 41'i konut kirası ve konut fiyatları, %21'i iş ve maaş olanakları, %19'u toplumsal huzur, %16'sı eğitim, sağlık olanakları, %16'sının da toplumsal asayişin olumsuz etkileneceğini düşünmektedir. SM'ler en çok konut kirası ve konut fiyatlarının olumsuz etkilendiğini düşünmektedirler.

Bu oranlar kamp içi ve kamp dışı bağlamında ele alındığında, genel olarak tüm kategorilerde kamp içindeki SM'lerin kamp dışına göre daha yüksek düzeyde oranda olumsuz görüşlere sahiptirler.

SM'lerin Türkiye'ye gelmesi ile birlikte iş olanakları (%40,10), maaşlar (%38,60), konut kiralarının (%38,50), konut fiyatları (%33,40), eğitim hizmetlerinin (%23,20), sağlık hizmetlerinin (%23,20), toplumsal huzurun (%16,20) ve toplumsal asayişin (%15,60) Türkiye'de olumlu etkilendiğini düşünmektedirler. Söz konusu oranlar genel olarak tüm faktörlerde kamp dışında kamp içine göre daha yüksektir.

SM'lerin %68'i toplumsal güvenliğin, %65'i toplumsal huzurun, %62'si sağlık hizmetlerinin, %61'i eğitim hizmetlerinin, %40,60'ı maaşların, %39'u iş olanaklarının, %25,80'i konut fiyatlarının ve %20,50'si kira fiyatlarının Türkiye'ye geldikten sonra değişmediğini ifade etmişlerdir.

3.7. SM'lerin Türk İş Piyasalarına Etkileri

2011-2015 yıları arasında ülkemize gelen SM'ler, büyük oranda "insani yardım yapılan misafir topluluk" olarak algılanmıştır. Ancak kalıcılıklarının ortaya çıkmasıyla birlikte 2016 yılından itibaren iş piyasalarındaki yerleri daha kapsamlı bir şekilde sorgulanmaya başlanmış ve çalışmalarına ilişkin mevzuat düzenlemeleri yapılmıştır. Bazı araştırmacılar ilk beş yıllık süreçte kalifiye iş gücünün Avrupa ve diğer gelişmiş ülkelere yöneldiğini, Türkiye'de kalan grubun nispeten vasıfsız ve çoğunlukla işsizlerden, çiftçilerden oluştuğunu bildirmektedirler (Kadkoy, 2017).

Ülkemizde mevcut SM'lerin mesleki yetenek ve kalifikasyonlarının yetersizliğine dair endişelere rağmen SM'ler; beşeri sermayeleri, girişimcilik tecrübeleri, Arap dili bilgileriyle yakın bölge ve Arap ülkeleri ülkeleriyle ticari ilişkilerin, ihracatın geliştirilmesinde rol oynama, Türk vatandaşlarının çalışmak istemediği alanlara yönelme ve 4 milyonluk nüfuslarıyla büyük bir tüketim pazarı oluşturma potansiyeline sahiptirler.

Yüksek nüfuslarıyla oranlandığında yetersiz kalsada SM'lerin Türk iş piyasalarındaki varlıkları azımsanmayacak seviyededir. INGEV 2018 Raporuna göre, ülkemizde SM'lerce işletilen şirketlerin %74'ünün 10 veya daha az çalışanlı mikro ölçekli, %24'ünün 10-50 çalışanı bulunan küçük ölçekli, kalan %2'sinin ise 50-250 çalışanlı orta ölçekli şirketler olduğu, Suriyeli KOBİ'lerin sektörel dağılımlarının ise toptan ve

perakende ticaret:%39, imalat: %19, konaklama ve gıda: %10 olduğu, Suriyeli şirketlerin %39'u bölgesel fırsatları takip ederken, %23'ü Suriye Türkiye pazarında faaliyet göstermeyi hedeflemektedir (INGEV,2018:16).

2020-2021 Bölgesel Mülteci ve Dayanıklılık Planı 3RP Türkiye Türkiye Ülke Bölümü'ne göre SM'lerin iş olanaklarına erişimi giderek artmasına karşın sadece % 3'ü kayıtlı çalışmakta ve SM hane halklarının % 71'i kalifiye veya güvenilir işlere ulaşamamaktadır. İşgücü piyasasına erişimde karşılaşılan başlıca zorluklar: düşük istihdam (eğitim ve teknik/mesleki yeterlik seviyelerinin düşük olması nedeniyle), sınırlı dil becerileri ve bilgi ve hizmetlere kısıtlı erişim (büyük ölçüde dil engeli nedeniyle) şeklinde sıralanmıştır. Çalışan SM'lerin sektörel dağılımı ise; %31.1 Tekstil, %17.7 ticaret ve konaklama, %17.1 Diğer imalat, %13.2 inşaat, %13.1 diğer, %7.8 tarım şeklindedir (ILO,2017).

EBRD işbirliğiyle TEPAV tarafından 2018 yılında yapılan bir araştırmada ise, SM'lerin sahip oldukları onbinin üzerindeki sayıda şirketin aileleriyle birlikte yaklaşık 250bin Suriyelinin geçimini sağladığı bildirilmektedir. Aynı raporda SMG'lerin %72'sinin Türkiye ekonomisine entegre oldukları ve geri dönmeyi düşünmediklerini, dönmeme nedenleri olarak ise, Türkiye'de iyi kazanan başarılı bir işletme kurmaları (%59,4) Türk iş çevresinin daha iyi olması (%44,8), Türk vatandaşı olmaları (%23,1), İşletmesini Avrupa'ya açmayı planlaması (%9,8) olarak bildirmiştir (TEPAV/EBRD, 2018:9,35). INGEV 2018 raporu da benzer şekilde SMG işletmelerinin %39'u Türkiye'de bir işletme daha açmayı ve daha kurmayı planlıyor ve %76'sı Suriye'deki iç savaş sona erdikten sonra dahi Türkiye'deki işlerini muhafaza ederek ve Suriye pazarına açılmayı hedeflediği bildirilmiştir (INGEV,2018:16).

2020 yılı itibarıyla SM'lerin Türk iş piyasalarındaki varlığı artık "insani yardım" odağından uzaklaşarak, arz ettikleri fırsatlar ve tehditler kapsamında ele alınmaktadır. Günümüz iş piyasalarında mevcut yaklaşık 1,2 milyon SM, bir yandan kendilerine ve ev sahibi Türk toplumuna katma değer sağlarken bir yandan da iş piyasaları, eğitim, sağlık gibi kamu hizmetleri üzerinde baskı ve gerilimlere neden olmaktadırlar.

Türk vatandaşlarının da üçte bir oranında kayıt dışı ve asgari ücretin altında çalıştığı Türk İş piyasalarındaki SM'lerin çoğunluğu çalışma izni olmaksızın, Türk çalışanlardan daha düşük ücretler karşılığında, uzun mesai süresine tabi ve kayıt dışı bir şekilde çalışmak

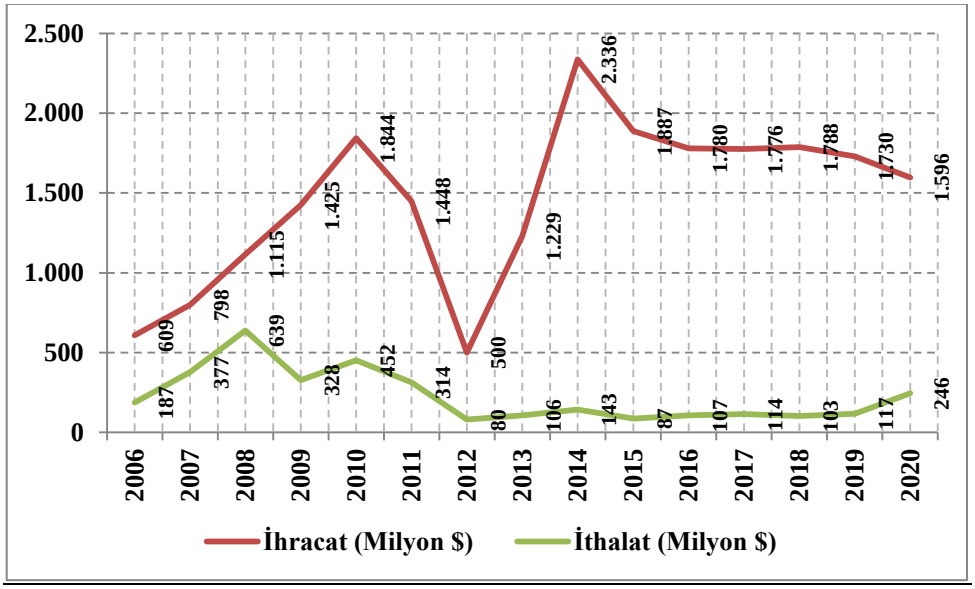
zorunda kalmaktadırlar. Bir yandan işverenler düşük ücret karşılığında çalıştırmaya büyük oranda olumlu bakarken, bir yandan da SM'lerin önemli bir kısmı ücretlerin düşüklüğü nedeniyle çalışmadıklarını beyan etmektedirler.

ILO'nun 2017 yılı verilerine dayalı bir araştırmasına göre, Suriyeli erkekler, 2017 yılında geçerli asgari ücretin %5 altında, ortalama 1.337 TL; kadınlar ise ortalama 1.083 TL (Suriyeli erkeklerin %20 altında, asgari ücretin ise yaklaşık %25 altında) kazanmaktadırlar. Ayrıca, Suriyeli çalışanların %75'i haftada Türkiye ortalaması olan 45 saatten fazla, yaklaşık %10'u da haftada 70 saatin üzerinde olmak üzere, aşırı uzun süreyle çalışıyorlar. Türk ve Suriyeli çalışanların çalışma saatleri ise: 0-45 saat: Suriyeli: %24.1, Türk: %46.5, 46-59 saat: Suriyeli: %42, Türk: %33.4, 60-69 saat: Suriyeli: %24.1, Türk: %11.6, 70-99 saat: Suriyeli: %9.8, Türk: %8.5 olarak tespit edilmiştir (ILO, 2017) .

SM'ler Türk iş piyasalarına girişimci veya çalışan olarak müdahil olmaktadırlar. Yaklaşık 1.3 milyon SM çeşitli işlerde ücretli/yövmiyeli olarak çalışırken, girişimci özelliklere sahip %1'lik kesimi ise kurdukları şirketler vasıtasıyla kendi ailesine, etnik grubuna ve ev sahibi topluma önemli katkılarda bulunmaktadırlar. Aşağıda sayıları 14 Haziran 2019 tarihi itibarıyla 15.159 (DHA,2019) olduğu bildirilen Suriye Ortak Sermayeli Şirketlerin (SOSŞ)'lerin durumu Türk İş Piyasaları bağlamında ele alınmaktadır.

Türkiye ile Suriye arasında 1 Ocak 2007'de yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması (STA) sonrasında ihracatın önemli artış gösterdiği, müteakiben 2011 yılında patlak veren Suriye krizi nedeniyle 2012 yılında son yirmi yılın en düşük seviyesine indiği ancak tekrar hızlı bir artışla 2014 yılında en yüksek seviyesine ulaştığı ve son beş yıldır 1,7 milyar dolar seviyesinde seyrettiği, 2020 yılında ise %6 oranında azalışla 1.59 milyar dolar seviyesine indiği görülmektedir.

Suriyeli şirketler, sahip oldukları bağlantılar ve iletişim avantajları sonucunda, Türkiye'nin Arap ülkelerine yaptığı ihracatı artırma potansiyeline sahiptirler. Özellikle Suriye sınırına yakın büyük şehirlerin ihracat oranlarında 2012 yılından itibaren önemli artışlar gözlenmiştir. Gaziantep'in Suriye'ye olan ihracatı 2011 yılında 96 milyon$'dan 2017 yılında 393 milyon$'a, Hatay'ın ihracatı 97 milyon$'dan 207 milyon$'a, Mersin'inki ise 15 milyon$'dan 207 milyon$'a yükselmiştir.



0Şekil 3.2. Türkiye'nin Suriye'ye İhracat ve İthalat Durumu (2006-2020)

Kaynak: TÜİK verilerinden hazırlanmıştır.

Söz konusu artışta, Suriye'ye yönelen insani yardım malzemelerinin büyük oranda bu şehirlerde üretilmesi, SM işgücünün ucuzluğu ve SM'lerce kurulan işletmelerin de katkısı mevcuttur. TEPAV'ın Şanlıurfa, Hatay, Gaziantep, Adana, Kilis, Mersin, Mardin, Kahramanmaraş'ta konuşlu 209 Suriye sermayeli, 204 Türk şirketi ile yaptığı araştırmada; Suriyeli firmaların %55, Türk firmalara %31 göre oransal olarak daha çok ihracat yapma eğiliminde oldukları tespit edilmiştir (TEPAV/EBRD, 2018:9). SMG firmalarının, iç piyasadaki rekabetin yüksekliği, coğrafi olarak sınıra yakın bölgelerde bulunmaları, Suriye ve Yurtdışı bağlantılarını muhafaza etmeleri ve Arapça iletişim yetenekleri sonucunda daha fazla ihracat yönelimli oldukları değerlendirilmiştir.

3.7.1. Suriye ortak sermayeli şirketlerin (SOSŞ) Türk iş piyasalarındaki durumu

Girişimcilik davranışının en temel göstergesi mal ve hizmet üretimi yapan şirketlerin kurulumudur. Aşağıdaki bölümde 2011-2020 yılları arasında Türkiye'de kurulan-kapanan şirketler, açılış sermayeleri, Yabancı Ortak Sermayeli (YOS) şirketlerin sayıları, coğrafi dağılımları ve sermayeleri ve yabancı sermayeli şirketler arasında Suriye ortak sermayesi ile kurulanlara ilişkin veriler analiz edilmektedir. Söz konusu veriler TOBB Bilgi Erişim Müdürlüğünce hazırlanan aylık olarak yayımlanan Kurulan/Kapanan Şirket İstatistikleri bülteninden derlenerek elde edilmiştir. 31 Mart 2009 tarihinde yapılan 4'üncü İstatistik Konseyi'nde alınan kararlar ve 5429 sayılı kanun doğrultusunda, TÜİK tarafından

açıklanan şirket, kooperatif ve gerçek kişilere ait işletmeler ile ilgili Kurulan/Kapanan Şirket istatistiklerinin Resmi İstatistik kapsamında yayımlanma sorumluluğu 2010 yılı başından itibaren Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne devredilmiştir.

Şirketler; yönetim şekilleri ve amaçlarına göre anonim, kolektif, komandit, limited olarak adlandırılabilmekte ve maddi değeri olan mal ve hizmet üretimi yapabilmektedir. SM'ler tarafından kurulan şirketlerin yaklaşık %90 oranında limited ve 10 ve daha az çalışana sahip mikro ölçekli girişimler olduğu görülmüştür.

3.7.2. Kurulan şirket sayısı kapsamında analiz ve değerlendirme

Arap baharı ve Suriye krizinin başladığı 2011 yılından itibaren Türkiye'deki şirket kurulumları incelendiğinde; Yabancı sermayenin önemli bir parçası olarak, SM'lerin Türk iş gücü piyasalarına entegre olma yolunda önemli adımlar attıkları, Türk iş mevzuatında karşılaştıkları sorunların önemli bir kısmını Türk ortaklarının bilgi ve tecrübeleriyle aştıkları ve SM ağlarını kullanarak başarılı işletmeler haline geldikleri görülmektedir.

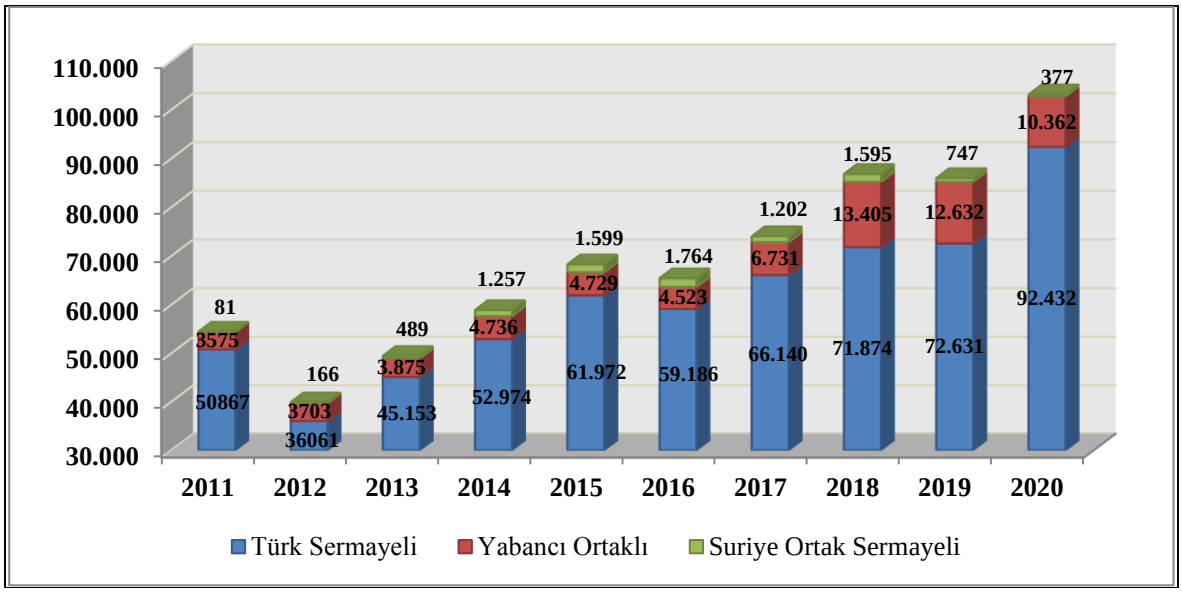
2011 yılı başından 2020 yılı sonuna kadar Türkiye'de toplamda 677.561 şirket kurulumu gerçekleştiği, 139.826 şirketin (%21'inin) ise kapandığı görülmüştür. 10 yıl içerisinde sadece Türk vatandaşları tarafından kurulan şirket sayısı 609.290'dır. Yabancı ortak sermayesi ile kurulan toplam 68.271 şirketten 9.277'si Suriye ortak sermayesine aittir.

Tablo 3.11. Toplam Şirket Kurulumları ve Yabancı Ortaklı Şirketler (2011-2020)

Yıl	Türkiye'de Açılan Toplam Şirket Sayısı	Kapanan Miktar	Açılan Türk Sermayeli Şirket Sayısı	Yabancı Ortaklı Ş.Sayısı	Y.O. Şirketlerin Oranı	Suriye Ortak Serm.li	Açılan Tüm şirketlere göre %SR	Açılan Y.O. şirketlere göre SR%
2011	54.442	14.991	50.867	3.575	6,57	81	0,15	2,27
2012	39.764	16.063	36.061	3.703	9,31	166	0,42	4,48
2013	49.028	15.538	45.153	3.875	7,90	489	1,00	12,62
2014	57.710	14.002	52.974	4.736	8,21	1.257	2,18	26,54
2015	66.701	12.114	61.972	4.729	7,09	1.599	2,40	33,81
2016	63.709	11.038	59.186	4.523	7,10	1.764	2,77	39,00
2017	72.871	13.517	66.140	6.731	9,24	1.202	1,65	17,86
2018	85.279	12.564	71.874	13.405	15,72	1.595	1,87	11,90
2019	85.263	14.050	72.631	12.632	14,82	747	0,88	5,91
2020	102.794	15.949	92.432	10.362	10,08	377	0,37	3,64
TOPL	**677.561**	**139.826**	**609.290**	**68.271**	**9,60 (Ort)**	**9.277**	**1,37(Ort)**	**15,8(Ort)**

Kaynak: TOBB, 2021 verilerinden hazırlanmıştır.

2011-2020 arasında kurulan toplam şirket sayısına göre; Suriye ortak sermayeli şirketler Türkiye'de kurulan tüm şirketlerin ortalama %1,37'sini, Yabancı ortaklı Şirketlerin ise %15,8'ini oluşturmuştur. 2011 yılından itibaren yıl bazında sayı miktarındaki değişimlerin görselleştirilmesi maksadıyla Şekil 3.3. oluşturulmuştur.

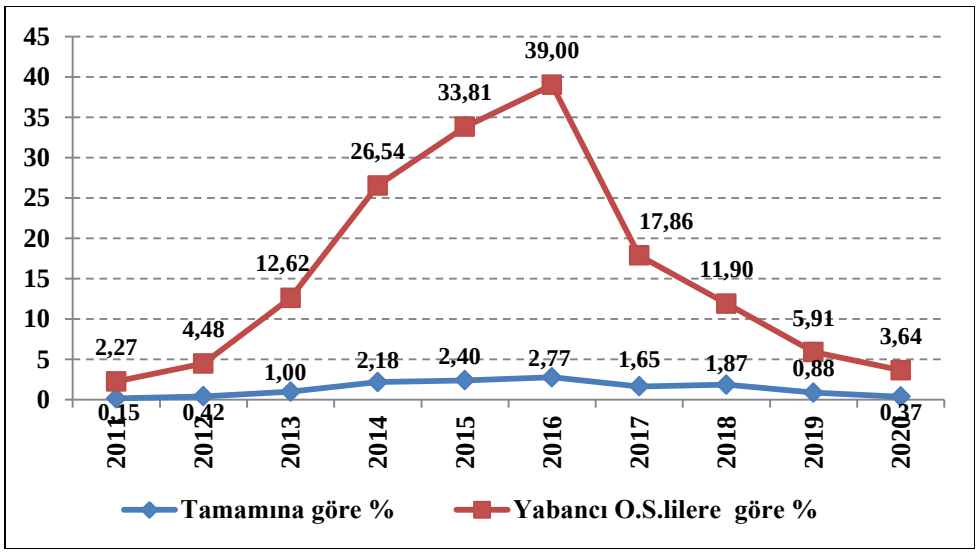


Şekil 3.3. YOS ve Türk Sermayeli Kurulan Şirketler (2011-2020)

Kaynak: TOBB (2011-2020) verilerinden hazırlanmıştır.

Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi verilerine göre 2011 yılında 81, 2012 yılında 166, 2013'de 489, 2014'de 1257, 2015'de 1599, 2016'da 1764, 2017'de 1202, 2018'de 1595, 2019'da 747, 2020 yılında377 olmak üzere toplam 9.277 Suriye ortak Sermayeli şirket kurulumu gerçekleşmiştir. 2011-2020 yılları arasında Türkiye'de kurulan ve kapanan tüm şirket sayıları göz önünde bulundurulduğunda ortalama şirket kapanma oranının %21 olduğu tespit edilmiştir. Suriye Ortak Sermayeli şirketlerin kapanma oranlarına ilişkin veriler TOBB veri tabanında bulunmamakla birlikte Türkiye ortalaması olan %21 kapanma oranının Suriye ortak sermayeli şirketlerde de gerçekleşmiş olması olasıdır. Mülakatlar esnasında Suriyeli şirketlerin kapanma nedenleri arsında dövizdeki dalgalanmalar ve Kovid-19 kapsamındaki daralmanın önemli rol oynadığı belirtilmiştir. Ayrıca, Suriye ortak sermayesiyle kurulan 9.277 şirketin dışında SM'ler tarafından kayıt dışı bir şekilde işletilen (Türkiye Ticaret Sicili Gazetesine kayıtlı olmayan) çok sayıda şirket bulunduğu göz önünde bulundurulduğunda ülkemizde mevcut SM ortak sermayeli şirket/işletme sayısı on binin üzerinde olduğu değerlendirilmektedir. Ticaret Bakanı

tarafından 14 Haziran 2019 tarihinde yapılan açıklamada; "26 Şubat 2019 tarihi itibarıyla en az bir ortağı Suriye uyruklu olan şirket sayısının, 15 bin 159 olduğu, söz konusu şirketlerin en fazla İstanbul, Gaziantep, Mersin, Hatay, Bursa'da, toptan ve perakende ticaret sektörlerinde faaliyet gösterdikleri" bildirilmiştir.



Şekil 3.4. SOSŞ Miktarının Tüm Şirketler ve YOSŞ'lere Oranı (2011-2020).

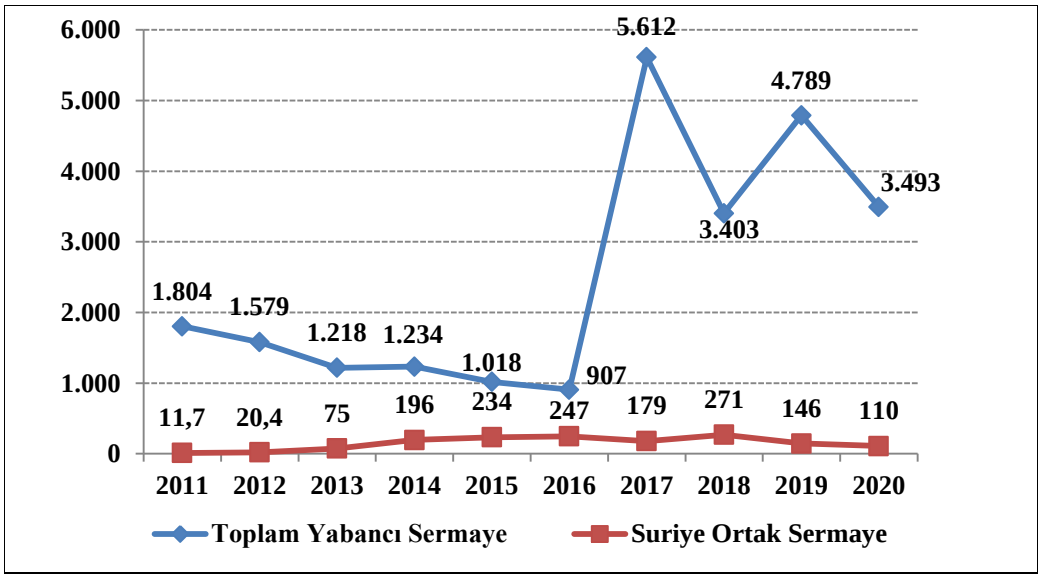
Kaynak: TOBB (2011-2020) verilerinden hazırlanmıştır.

2011-2020 yılları arasında açılan Suriye ortak sermayeli şirketlerin Türkiye'de açılan tüm şirket miktarına göre oranı Şekil 3.4.'de mavi çizgiyle görselleştirilmiştir. Suriye ortak sermayeli şirketlerin toplam yabancı ortaklı şirket sayısına oranı ise kırmızı çizgi ile gösterilmektedir. Söz konusu süreç kurulum sayıları kapsamında değerlendirildiğinde; Suriye ortak sermayeli şirketlerin 2013-2017 yılları arasında, Türk iş piyasalarına yönelen yabancı sermayeli şirket miktarının önemli bir kısmını teşkil ettikleri görülmüştür. Açılan yabancı ortaklı şirketlerin 2011 yılında %2,27'si, 2012 yılında %4,48'i, 2013 yılında % 12,62'si, 2014 yılında %26,54'ü, 2015 yılında %33,81'i, zirveye ulaştığı sene olan 2016 yılında ise %39'u Suriye ortak sermayeli şirketlerden oluşmuş, 2011-2020 yıllarının ortalaması ise %15,80 olarak gereçekleşmiştir.. SM'lerce kurulan şirket sayısının toplam Yabancı sermayeli şirket sayısına oranında 2011 yılından 2016 yılına kadar devam eden ivmelenme 2017 yılından itibaren sert bir düşüş kaydetmiştir. Suriye ortaklı şirketlerin oranı 2017 yılında %17,86'ya, 2018 yılında %11,9'a, 2019 yılında %5,91'e, 2020 yılının sonunda ise %3,64'e kadar düşmüştür.

Suriye ortak sermayeli olarak kurulan şirket sayısı Türk iş piyasalarında kurulan Türk ve yabancı tüm işletme sayısına göre oranlandığında, oldukça düşük seviyede seyrettiği, söz konusu oranlarda da 2016 yılına kadar sürekli bir yükseliş, sonrasında ise düşüş gerçekleştiği gözlemlenmektedir.2011 yılında kurulan tüm şirket sayısının %0,15'i, 2012 yılında %0,42'si, 2013 yılında %1'i, 2014 yılında %2,18'i, 2015 yılında %2,40'ı, 2016 yılında %2,77'si, 2017 yılında %1,65'i, 2018 yılında %1,87'si, 2019 yılında %0,88'i, 2020 yılında ise %0,37'si oranında seyretmiş, 2011-2020 yılları ortalaması ise %1,37 olarak gerçekleşmiştir.

3.7.3. Şirketlerin kuruluş sermayeleri kapsamında analiz ve değerlendirme

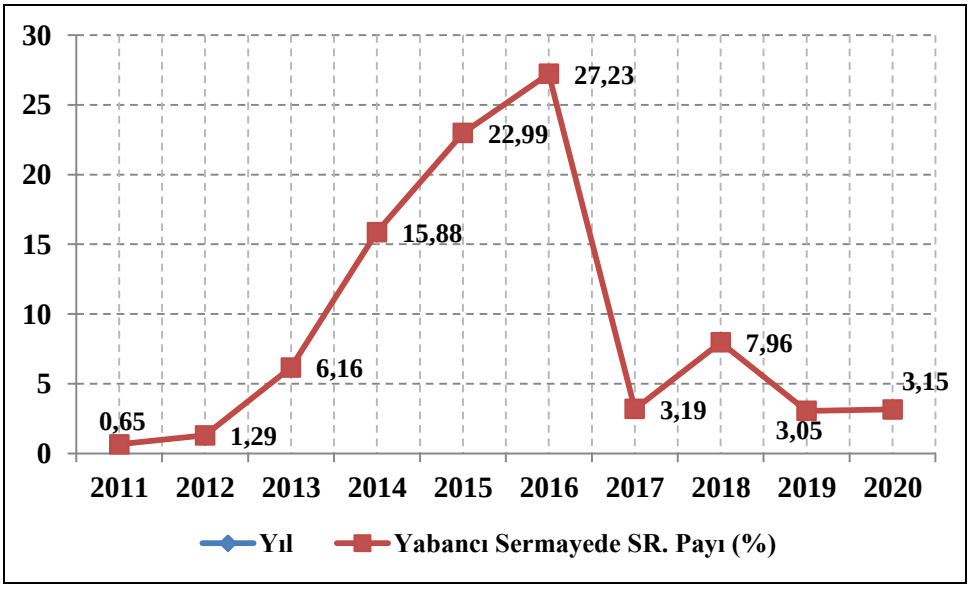
Bazı durumlarda, kurulan şirket miktarı ile söz konusu şirketlerin toplam başlangıç sermaye miktarları aynı oranda artış göstermemekte, şirketlerin kurulum sermaye hacimleri bir takım faktörlere göre değişebilmektedir. Yukarıda yapılan şirket sayısı bazındaki analiz ve değerlendirme SM'lerin Türkiye'ye girişleri 2013-14 yıllarında yoğun bir şekilde gerçekleşmiştir. Girişimcilik davranışları oransal olarak, ikinci kuşak göçmenlere göre daha yüksek olan birinci kuşak göçmen SM'ler Suriye'den getirdikleri sermayelerini söz konusu yıllarda başta şirket kurulumu olmak üzere çeşitli yatırım araçları vasıtasıyla değerlendirmişlerdir.



Şekil 3.5. Kurulan SOSŞ ve YOSŞ Sermayeleri (milyon TL).

Kaynak: TOBB (2011-2020) verilerinden hazırlanmıştır.

Suriye Krizi sürecinde 2011- 2020 yılları arasında Türkiye'ye yönelen yabancı sermaye ve söz konusu sermayenin bir parçasını oluşturan Suriye ortak sermayeli şirket kurulumları incelendiğinde; 2011 yılında 1,8 milyar TL düzeyinde olan toplam yabancı sermaye sürekli bir azalış 2016 yılında 907 milyona kadar indiği, 2017 yılında ise altı kat artışla 5,6 milyar TL seviyesine yükseldiği, 2018 yılında %40 düşüşle 3,4 milyar TL seviyesine indiği, müteakiben 2019 yılında tekrar %40'lık yükselişle 4,8 milyar TL seviyesine yükseldiği, 2020 yılında ise 3,49 milyar seviyelerine indiği görülmüştür.



Şekil 3.6. YOS'da SOSŞ Sermaye Oranı (2011-2020)

Kaynak: TOBB (2011-2020) verilerinden hazırlanmıştır.

Yabancı yatırım girişimlerinde, SM'lerin rolünü belirginleştirmek için Suriye ortak sermayeli şirketlerin sahip oldukları sermayelerinin toplam yabancı sermayedeki oranlarının ortaya konulması gerekmektedir. Krizin başlangıcı olan 2011 yılında açılan Suriye Ortak Sermayeli şirketlerin toplam başlangıç sermayeleri, toplam yabancı sermayenin %1'inden az iken (%0,65) 2012 yılında %1,29'a, 2013 yılında %6,16'ya, 2014 yılında %15,88'e, 2015 yılında %22,99'a, 2016 yılında ise en yüksek seviyeleri olan %27,23'e yükselmiştir. 2017 yılında toplam yabancı sermaye 6 kat artarken Suriye ortak sermayesi sert bir düşüşle %3,19'a, 2018 yılında %7,96'ya, 2019 yılında %3,05'e düşmüştür. 2020 yılında ortalama %3,15 oranında seyreden Suriye ortak sermayesinin koronavirüs pandemisi etkilerine maruz bir şekilde 2021 yılında da baskı altında kalacağı değerlendirilmektedir.

3.7.4. İşletme kuran girişimci grupların karşılaştırılması

Mal veya hizmet üreten bir organizasyon/şirket kurulumu girişimciliğin en önemli göstergesidir. Araştırmamız kapsamında söz konusu davranışı sergileyen girişimciler, pratik bir yaklaşımla etnik gruplarına göre; *(i)* Ev sahibi Türk toplumu, *(ii)*SM'ler ve *(iii)* SM harici (Türkiye'de ikamet/çalışma vb. izniyle bulunan diğer yabancı uyruklular) olacak şekilde üç gruba ayrılmıştır. İkamet/çalışma vb. izniyle bulunan diğer yabancı uyruklular grubunu "uluslararası göçmenler" olarak da tanımlamak mümkündür. Söz konusu 3 grubun girişimcilik katsayılarının kurulan şirket sayısı bazında hesaplanmasında son sekiz yılın (2013-2020) verileri esas alınmıştır. Aşağıdaki tabloda mevcut on adet sütunda soldan sağa doğru sırasıyla; yıl - aynı yılda kurulumu gerçekleşen Türk sermayeli şirket sayısı - YOS şirket sayısı - SOS Şirket sayısı - Yabancılar ve GKAB Suriyeliler hariç Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sisteminde (ADNKS) kayıtlı bulunan Toplam Türk toplumu nüfusu - Toplam Suriyeli nüfus (GKAB+ikamet izinli olarak bulunan Suriyeliler) - Suriyeliler hariç diğer yabancı uyruklular - Kurulan her şirket başına düşen nüfus miktarı (sırasıyla Türk, Suriye ve diğer yabancı uyruklular için) bulunmaktadır.

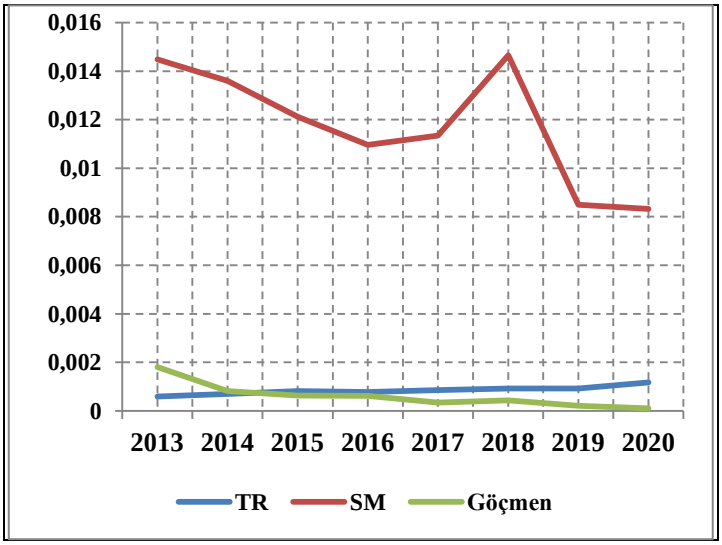
Tablo 3.12. Yerel Toplum, Mülteci ve Göçmenlerin Girişimcilik Karşılaştırılması

Yıl	Türk S. Şirket Sayısı	YOS Şirket Sayısı	SOS Şirket Sayısı	Toplam Türk toplumu	Diğer Yabancı Uyruklular	Suriyeli Nüfus	Diğer Yabancı Uyruklular	Kurulan şirket başına düşen nüfus miktarı		
								TR.	Diğer	SR.
2013	45.153	3.875	489	76.129.517	267.440	270.907	267.440	1686	69	554
2014	52.974	4.736	1.257	75.796.814	348.089	1.551.001	348.089	1431	73	1234
2015	61.972	4.729	1.599	75.814.609	390.317	2.536.127	390.317	1223	83	1586
2016	59.186	4.523	1.764	76.519.213	412.479	2.883.179	412.479	1293	91	1634
2017	66.140	6.731	1.202	76.790.588	593.513	3.486.786	593.513	1161	88	2901
2018	71.874	13.405	1.595	77.524.220	914.953	3.693.192	914.953	1079	68	2315
2019	72.631	12.632	747	78.477.597	1.488.178	3.656.370	1.488.178	1080	118	4895
2020	92.432	10.362	377	79.086.339	1.244.503	3.737.552	1.244.503	856	120	9914
Ort.	65.295	7.624	1.129	77.017.362	707.434	2.726.889	707.434	1226	89	3129

Kaynak: TÜİK, TOBB, GİGM verilerinden hazırlanmıştır.

Kurulan şirket miktarına göre girişimcilik oranı hesaplanırken, şirket başına düşen kişi sayısı, başka bir deyişle, ilgili toplumda kaç kişiden birinin şirket kurduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda, örneğin ev sahibi Türk toplumu tarafından 2013 yılında 45.153 adet Türk sermayeli şirket kurulmuştur. Söz konusu toplumun 2013 yılı itibarıyla nüfusu 76.129.517'dir. Topluluk nüfusu/ilgili toplulukça kurulan şirket sayısı =

76.129.517/45.153=1.686'dır. Yani Türk toplumunda her 1.686 kişiden birisi 2013 yılında bir Türk Sermayeli şirket kurulumu gerçekleştirerek girişimci davranışta bulunmuştur. Aynı şekilde SM grubunun 2013 yılında yüksek bir girişimcilik gösterdiği ve her 554 Suriyeli'den birinin şirket kurduğu tespit edilmiştir. Diğer yabancı uyruklularda ise bu rakamın çok daha yüksek olduğu, her 69 kişiden birinin şirket kurduğu görülmektedir. Söz konusu oranlar 2013-2020 yılları için hesaplanmış ve en alt satırda 8 yılın ortalaması alınmıştır. Söz konusu ortalamalara göre 2013-2020 yılları arasında her 1.226 kişiden biri, SM'lerde her 3.129 kişiden biri, diğer yabancı uyruklularda ise her 89 kişiden biri şirket kurulumu gerçekleştirmiştir.



Şekil 3.7. Kişi Başına Düşen Şirket miktarı
Kaynak: TOBB (2013-2020) verilerinden hazırlanmıştır.

Söz konusu oranlar en düşük şirket kurma oranına sahip SM grubu üzerinden karşılaştırıldığında Türkiye'deki göçmen yabancı yatırımcıların SM'lere göre **35 kat**, ev sahibi Türk toplumuna göre ise **14 kat** daha yüksek bir girişimcilik/şirket kurma davranışı sergiledikleri tespit edilmiştir. Ev sahibi toplum ise, SM'lere göre nüfus bazında ortalama **3 kat** daha fazla şirket kurma/girişimcilik davranışı içerisindedir. Yabancı yatırımcıların şirket kurma oranlarının yüksekliği, yurt dışından gelen ve ikamet/çalışma izniyle Türkiye'de kalan grubun bir kısmının ekonomik göçmen yaklaşımıyla, yatırım maksatlı olarak Türkiye'ye giriş yapmasından kaynaklandığı değerlendirilmiştir. Mültecilerden farklı olarak hazır bulunuşluk, eğitim ve mesleki bilgi/yetenek seviyeleri daha yüksek olan

bu grup yeni işletme kurulumunda faydalanabilecekleri, belge ve sermayeleri beraberinde getirebilmektedir.

1'inci grup olan ev sahibi Türk toplumunun girişimcilik oranı ise SM'lerden **üç kat** daha yüksek olmasına karşın SM olmayan yabancı göçmenlerden **14 kat** daha düşük bir oranda gerçekleşmiştir. Ev sahibi toplum bireylerin girişimcilikleri ilerleyen bölümde ele alınan girişimcilik faktörleri ve ekosisteminden etkilendiği değerlendirilmektedir.

Söz konusu karşılaştırma; kurulan şirketlerin kurulum sermayeleri üzerinden yapıldığında ise aradaki farkın arttığı gözlemlenmiştir. 2013-2020 yılları arasındaki toplam YOS/Ortalama Göçmen Miktarı=21.674.000.000/707.434=30.638 TL'ye ulaşılmaktadır. Türkiye'de mevcut göçmen başına 30.638 TL'lik bir şirket kurulum sermayesi düşerken, SM'lerde bu oran (1.458.000.000/2.726.889=409) 534 TL'ye düşmektedir. Kurulum sermayeleri bazında göçmenler ile SM'ler arasında **57 kat** fark bulunmaktadır. Bu durum; sermaye bazında göçmenler, SM'lere oranla **57 kat** daha yüksek bir girişimcilik oranına sahiptirler şeklinde de ifade edilebilir. Literatürde girişimci davranış tanımı kapsamında değerlendirilen KHÇ oranları incelendiğinde ise; Türk toplumunda KHÇ (serbest meslek sahibi) kişi 9.379.000 [6] iken, SM'lerdeki KHÇ miktarı 130.000 (ILO, 2017:2) olarak tespit edilmiştir. Söz konusu miktarlar topluluk nüfusuna bölündüğünde; 9.379.000/80.800.000=%12, 130.000/3.614.000=%4 olarak bulunmuş ve Ev sahibi toplumun SM'lerden **3 kat** daha yüksek bir KHÇ oranına sahip oldukları görülmüştür.

Yukarıda yapılan hesaplamalarda; Ticaret Sicili Gazetesine kayıtlı olarak kurulan şirket sayılarına, kayıtsız faaliyet gösteren işletme sayıları dahil değildir. Türkiye'de ortalama %32 seviyesinde olan kayıt dışı çalışma oranının, SM'lerde çok daha yüksek oranda gerçekleştiği bildirilmektedir. SM'lerin çalışma izni alma süreçleri ve kayıt dışı çalışmalarına ilişkin tespitler aşağıda ilerleyen bölümde ele alınmıştır.

3.7.5. Türkiye'de kurulan YOSŞ/SOSŞ'lerin coğrafi dağılımı

Türkiye'ye giriş yapan SM'ler, İç İşleri Bakanlığı GİGM ikamet edecekleri şehirlere yönlendirilmekte ve kayıtlı bulundukları şehri belirlenen kurallar çerçevesinde bildirimde bulunarak ve izin alarak terk etmek durumundadırlar. Bununla birlikte, Temmuz 2019 ayında SM'lerin iş imkânlarının yüksek olduğu İstanbul'da planlananın üzerinde bir sayıya

[6] TRT HABER, TÜİK, https://www.trthaber.com/haber/ekonomi/turkiyede-serbest-meslek-sahibi-orani-azaldi-365039.html

erişmeleri üzerine, bir kısmı kayıtlı bulundukları şehre geri gönderilmiştir. SM'lerin Türkiye'deki coğrafi dağılımları incelendiğinde 07 Temmuz 2021 tarihi itibarıyla SM'lerin %78'i (2.880.614 kişi) sırasıyla; İstanbul: 527.982, Gaziantep: 452.985, Hatay: 435.881, Şanlıurfa: 424.039, Adana: 254.026, Mersin: 231.027, Bursa 180.443, İzmir 148.744, Konya 120.355, Kilis 105.132 olacak şekilde) yoğunlaştıkları ve %15'inin İstanbul'da bulunduğu tespit edilmiştir. SM'ler tarafından kurulan şirket sayılarının ise şehirdeki SM nüfus yoğunluğunun ötesinde şehrin sanayileşme oranı ile etkileşim içerisinde olduğu görülmektedir.

Türkiye'de kurulan tüm şirketlerin yaklaşık %10'unun yabancı ortak sermayeli olduğu bilinmektedir. Bu oran il bazında incelendiğinde, nüfus bazında yüksek oranda Suriye sermayesi bulunduran Kilis, Hatay, Mersin ve Gaziantep'in ön planda olduğu görülmektedir. Ancak en çok SM barındıran ikinci şehir konumunda olan Şanlıurfa'daki SOSŞ miktarının oldukça düşük oranda olduğu görülmüştür. Bu durum, büyük oranda Şanlıurfa'daki endüstriyel imkânların, girişimcilik ekosistemi ve alt yapısının diğer şehirlere göre daha zayıf olması ile açıklanabilecektir. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) desteğiyle TEPAV tarafından hazırlanan raporda; SM nüfusu 200binin üzerinde olan şehirlerden İstanbul, Mersin ve Gaziantep'te 1.000'in üzerinde, Şanlıurfa, Hatay, Kilis, Bursa şehirlerinde 101-1000 arası, Antalya, Mardin, Adana, İzmir, Konya, Kayseri, İzmit, Sakarya, Ankara, Trabzon, Kahramanmaraş, Muğla şehirlerinde 11 ile 1.000 arası Suriye ortak sermayeli şirket olmak üzere Türkiye genelindeki toplam rakamın yaklaşık 10bin olduğu, söz konusu şirketlerin özellikle Suriye sınırına yakın olan bölgedeki büyük şehirlerde yoğunlaştıkları tespit edilmiştir. 2018 yılı itibarıyla, Gaziantep:802, Mersin:647, Hatay:481, Şanlıurfa:105, Kilis:41, Kahramanmaraş:25, Adana:19 ve Mardin'de 2 adet olmak üzere toplam 2.122 şirketin faaliyet gösterdiği, söz konusu şehirlerde mevcut toplam 106.545 şirketin % 2'lik bir kısmını oluşturdukları, Söz konusu işletme sayılarının şehirlerdeki ev sahibi Türk toplumu tarafından işletme sayıları ile oranlarının Gaziantep:%3,5, Kilis:%3,5, Mersin:%2,8, Hatay:%2,2, Şanlıurfa:%0,7, Adana:%0,08, Mardin:%0,04 olarak gerçekleştiği bildirilmiştir (TEPAV, EBRD,2018:30).

Bulunduğu şehirde pazara ve piyasalara uyum sağlayamayarak şirketlerini diğer şehirlere taşıyan SMG'ler mevcuttur. Uyumsuzluk nedeniyle en çok terk edilen şehirler sırasıyla; İstanbul:32, Mersin:17, Gaziantep:17, Hatay:7, Bursa:6, İzmir:6, Ankara:4, Antalya:4, Adana:3, Trabzon, Rize, Şanlıurfa, Konya:2, SM işletmelerinin uyumsuzluk

nedeniyle terk ederek başka şehirlere yerleştikleri, Sonradan yerleşilen şehirler arasında en çok tercih edilen şehirlerin sırasıyla; Mersin:27, Hatay:10, Gaziantep:10 olduğu tespit edilmiştir. SM işletmelerinin bir kısmının İstanbul'dan çıkışların ana nedeninin kira, iş gücü vb ücretlerin, genel hayat pahalılığı ve rekabet oranının yüksekliği, Mersin-Hatay-Gaziantep gibi şehirlere yönelişlerinin ise daha düşük maliyetler, yerel yönetim uygulamaları ve uyumlu iş ortamı olduğu değerlendirilmiştir (TEPAV, EBRD,2018:57-58).

Türkiye'de mevcut durumdaki SM girişimciliğinin coğrafi dağılımının daha iyi anlaşılabilmesi için son üç yılda (2018, 2019, 2020) kurulan SM işletmelerinin dağılımı incelenmiştir.

Tablo 3.13. 2018 Yılında Kurulan YOSŞ/SOSŞ Verileri/Coğrafi Dağılımı

Kurulan Şirket Sayısı Bazında Suriye Sermayeli Şirketlerin Oranları					
Şehirler	**SR O.S.li Şrk. Sayısı**	**YO Şirket Sayısı**	**Topl. Şirket Sayısı**	**Y OŞ.lere oranı%**	**Top. Şirket oranı%**
İSTANBUL	976	9.223	34.690	10,58	2,81
MERSİN	375	730	2.026	51,37	18,51
HATAY	92	595	1.335	15,46	6,89
BURSA	77	597	3.387	12,90	2,27
KİLİS	53	147	197	36,05	26,90
ADANA	5	119	1.597	4,20	0,31
ANKARA	3	475	8.538	0,63	0,04
ŞANLIURFA	3	185	849	1,62	0,35
SAKARYA	2	67	692	2,99	0,29
ANTALYA	1	538	3.443	0,19	0,03
GAZİANTEP	1	582	2.123	0,17	0,05
ISPARTA	1	11	219	9,09	0,46
İZMİR	1	306	4.977	0,33	0,02
KOCAELİ	1	95	1.734	1,05	0,06
KONYA	1	118	1.677	0,85	0,06
MARDİN	1	22	483	4,55	0,21
MUĞLA	1	127	1.071	0,79	0,09
TRABZON	1	59	463	1,69	0,22
SR TOPLAM	1595	13.996	69.501	11,40	2,29
TR TOPLAM			85.279		1,87
Kuruluş Sermayesi Bazında Suriye Sermayeli Şirketlerin Oranları					
Şehirler	**Toplam SR sermayesi**	**Y O Sermaye**	**Toplam Sermaye**	**Y.O.S'ye oranı**	**Topl.S'ye oranı**
İSTANBUL	151.440.200	1.942.587.686	10.293.011.804	7,80	1,47
MERSİN	59.078.700	121.112.500	644.438.695	48,78	9,17
HATAY	33.840.000	216.333.650	599.303.000	15,64	5,65
BURSA	16.006.350	134.558.075	860.528.678	11,90	1,86
KİLİS	8.149.000	25.336.500	65.865.000	32,16	12,37
ADANA	460.000	42.759.900	441.891.000	1,08	0,10
ANKARA	202.500	96.679.693	2.565.297.021	0,21	0,01
ŞANLIURFA	298.750	33.730.100	341.752.200	0,89	0,09
SAKARYA	140.000	8.473.250	168.556.750	1,65	0,08
ANTALYA	200.000	92.145.560	855.168.380	0,22	0,02
GAZİANTEP	132.000	146.292.400	956.798.757	0,09	0,01
ISPARTA	150.000	6.195.000	46.011.000	2,42	0,33
İZMİR	5.000	34.197.125	1.046.318.243	0,01	0,00
KOCAELİ	360.000	51.587.300	520.503.225	0,70	0,07
KONYA	50.000	29.624.300	892.938.968	0,17	0,01
MARDİN	200.000	9.532.500	447.285.000	2,10	0,04
MUĞLA	25.000	29.355.799	212.322.600	0,09	0,01
TRABZON	356.000	14.440.700	147.691.000	2,47	0,24
SR TOPLAM	271.093.500	3.034.942.038	21.105.681.321	8,93	1,28
TR TOPLAM			26.896.166.163		1,01

Kaynak: TOBB (2018) verilerinden hazırlanmıştır.

2018 yılı içerisinde SM'ler 18 şehirde şirket kurulumu gerçekleştirmişlerdir. Söz konusu şehirlerde kurulan toplam 13.996 YOSŞ'den 1.595'i (%11,40'ı) SOSŞ'dir. SOSŞ'ler 2018 yılında Türkiye'de kurulan Tüm şirketlerin %2,29'unu teşkil etmişlerdir.

2018 yılında kurulan SOSŞ sayısının en yüksek olduğu iller sırasıyla; İstanbul, Mersin, Hatay, Bursa ve Kilis şeklinde gerçekleşmiştir. Diğer şehirlerdeki kurulumlar oldukça düşük düzeydedir. 2018 yılında YOSŞ sayısına göre oransal olarak SOSŞ'lerin en yüksek sayıda kurulumları mersinde ve Kilis'te meydana gelmiştir. Bazı şehirlerde Yabancı sermaye içerisinde Suriye sermayesinin payı oldukça yüksek durumdadır. 2018 yılında Mersin'de kurulan YOSŞ'lerin %51'i, Kilis'te kurulan şirketlerin %36,05'i SOSŞ'dir.

Building markets, 2018 raporu; SM'lere ait işletmelerin toplam coğrafi dağılımlarının; %93'ünün 5 şehirde (İstanbul:%54, Mersin: %20, Hatay:%9, Bursa:%7, Gaziantep:%6) olacak şekilde bulundukları bildirilmiştir (EC,2018a:70).

Tablo 3.14. 2019 Yılında Kurulan YOSŞ/SOSŞ Verileri/Coğrafi Dağılımı

Kurulan Şirket Sayısı Bazında Suriye Sermayeli Şirketlerin Oranları					
Şehirler	**SR O.S.li Şirket Sayısı**	**Y O Şirket Sayısı**	**Topl. Şirket Sayısı**	**Y O.lı Şirket lere oranı%**	**Top. Şirket lere oranı%**
İSTANBUL	563	8.828	35.836	6,38	1,57
MERSİN	115	452	1.800	25,44	6,39
HATAY	37	301	1.005	12,29	3,68
BURSA	17	404	3.080	4,21	0,55
ADANA	5	107	1.604	4,67	0,31
KİLİS	4	39	101	10,26	3,96
ANTALYA	3	705	3.803	0,43	0,08
ANKARA	1	589	8.954	0,17	0,01
ŞANLIURFA	1	99	790	1,01	0,13
YALOVA	1	102	299	0,98	0,33
SR TOPLAM	747	11.626	57.272	6,43	1,30
TR TOPLAM	747	12.634	85.263	5,91	0,88
Kuruluş Sermayesi Bazında Suriye Sermayeli Şirketlerin Oranları					
Şehirler	**Toplam SR sermayesi**	**Y O Sermaye**	**Toplam Sermaye**	**Y.O. Sermayeye oranı**	**Toplam Sermayeye oranı**
İSTANBUL	104.014.200	2.623.490.463	18.234.520.379	3,96	0,57
MERSİN	23.438.500	128.795.450	706.363.000	18,20	3,32
HATAY	9.667.000	98.468.500	464.017.200	9,82	2,08
BURSA	5.155.000	129.322.925	1.099.445.190	3,99	0,47
ADANA	782.200	23.902.450	537.392.000	3,27	0,15
KİLİS	1.954.000	10.976.000	40.040.000	17,80	4,88
ANTALYA	375.000	108.227.700	936.456.273	0,35	0,04
ANKARA	250.000	127.631.216	2.492.049.630	0,20	0,01
ŞANLIURFA	200.000	21.790.500	381.009.000	0,92	0,05
YALOVA	300.000	21.914.500	88.198.169	1,37	0,34
SR TOPLAM	146.135.900	3.294.519.704	24.979.490.841	4,44	0,59
TR TOPLAM	146.135.900	4.789.000.981	37.713.271.411	3,05	0,39

Kaynak: TOBB (2019) verilerinden hazırlanmıştır.

2019 yılında SOSŞ'lerin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkileri azalmaya devam etmiştir. Bu yıl içerisinde 747 adet SOSŞnin yukarıda belirtilen 10 farklı şehirde kuruldukları, aynı dönemde aynı şehirlerde kurulan toplam 11.626 adet yabancı ortaklı şirketin %5,91'ini, Türkiye'de kurulan toplam 85.263 şirketin ise %0,88'ini teşkil ettikleri, Kurulan Suriyeli şirketlerin sermaye oranlarına bakıldığında iseTürkiye'de Kurulan yabancı ortaklı şirketlerin %3,05'ini, Tüm şirketlerin toplam sermayesinde ise %0,39'luk bir payı teşkil ettikleri görülmüştür.

Tablo 3.15. 2020 Yılında Kurulan YOSŞ/SOSŞ Verileri/Coğrafi Dağılımı

Kurulan Şirket Sayısı Bazında SOSŞ Dağılımı					
Şehirler	**SR O.S.li Şirket Sayısı**	**Y O Şirket Sayısı**	**Topl. Şirket Sayısı**	**Y O.lı Şirket lere oranı%**	**Top. Şirket lere oranı%**
İSTANBUL	287	7.189	40.129	3,99	0,72
MERSİN	66	324	2.369	20,37	2,79
BURSA	10	322	3.759	3,11	0,27
ANKARA	3	517	9.760	0,58	0,03
ANTALYA	3	594	4.379	0,51	0,07
HATAY	2	163	1.119	1,23	0,18
KİLİS	2	23	111	8,70	1,80
GAZİANTEP	1	342	2.527	0,29	0,04
SAMSUN	1	31	781	3,23	0,13
YALOVA	1	65	381	1,54	0,26
KARABÜK	1	4	96	25,00	1,04
SR TOPLAM	377	9.574	65.411	3,94	0,58
TR TOPLAM	377	10.362	102.794	3,64	0,37
Kuruluş Sermayesi Bazında SOSŞ Dağılımı					
Şehirler	**Toplam SR sermayesi**	**Y O Sermaye**	**Toplam Sermaye**	**Y.O. Sermayeye oranı %**	**Toplam Sermayeye oranı %**
İSTANBUL	73.071.500	2.142.978.902	18.196.744.193	3,41	0,40
MERSİN	28.495.000	113.268.910	1.107.664.500	25,16	2,57
BURSA	6.816.000	119.120.700	1.345.270.983	5,72	0,51
ANKARA	330.000	97.195.723	6.509.690.537	0,34	0,01
ANTALYA	219.000	160.793.215	1.741.548.568	0,14	0,01
HATAY	410.000	60.952.500	598.107.000	0,67	0,07
KİLİS	112.500	5.747.500	59.525.000	1,96	0,19
GAZİANTEP	50.000	154.341.850	1.722.967.000	0,03	0,00
SAMSUN	83.750	6.316.250	247.168.130	1,33	0,03
YALOVA	400.000	29.300.000	133.023.000	1,37	0,30
KARABÜK	225.000	465.000	27.535.000	48,39	0,82
SR TOPLAM	110.212.750	2.890.480.550	31.689.243.911	3,81	0,35
TR TOPLAM	110.212.750	3.493.431.434	49.516.038.328	3,15	0,22

Kaynak: TOBB (2020) verilerinden hazırlanmıştır.

2020 yılında toplam 377 adet SOSŞ yukarıdaki tabloda belirtilen 11 farklı şehirde kurulmuşlardır. Suriyeliler tarafından kurulan 377 adet şirket YOSŞ'lerin%3.64'ünü mevcut illerde Türkiye ekonomisi üzerindeki etkileri azalmaya devam etmiştir. Bu yıl

içerisinde 747 adet SOSŞ'nin yukarıda belirtilen 10 farklı şehirde kuruldukları, aynı dönemde açılan toplam 11.626 adet yabancı ortaklı şirketin %5,91'ini, Türkiye'de açılan toplam 85.263 şirketin ise %0,88'ini teşkil ettikleri, sermaye oranlarının da hem yabancı ortaklı hem de tüm şirketlerle oranlandığında %1'in altında gerçekleştiği, %0,39'luk bir payı teşkil ettikleri görülmüştür.

3.7.6. SOSŞ'lerin sektörel dağılımı

SOSŞ'lerinsektörel dağılımlarına ilişkin yapılan bazı çalışmalarda örneklem olarak seçilen grubun sektörel dağılımı doğru bir şekilde yansıtmadığı görülmüştür. Bu nedenle, aşağıda son üç yıla ait Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi verileri esas alınarak sektörel dağılımları tespit edilmiştir. SMG'lerin önemli bir kesimi Suriye'de iken yapmakta olduğu işi ülkemizde de sürdürmektedir. Suriye'de yaptığı işin aynısını icra edenlerin oranı %33, aynı sektörde çalışanların oranı ise %32 olarak tespit edilmiştir. Geriye kalan grubun ise yaşamlarını sürdürebilmek için buldukları işi kaçırmama ve bulabildikleri, gelir getiren işleri yapma eğiliminde oldukları görülmektedir (RAND,2018:37).

Tablo 0.16. SOSŞ/YOSŞ Sektörel Dağılımı (2017-2020)

FAALİYET ALANI	SOSŞ SAYI	YOSŞ SAYI	SOSŞ/ YOSŞ ORAN%	TOPLAM SOSŞ SERMAYE	TOPLAM YOSŞ SER.	SOSŞ/ YOSŞ SERM.O%
TOPTAN VE PERAKENDE TİCARET; MOTORLU KARA TAŞITLARININ VE MOTOSİKLETLERİN ONARIMI	1896	20680	9,17	346.282.900,00	5.546.725.731,00	6,24
GAYRİMENKUL FAALİYETLERİ	480	3259	14,73	76.249.000,00	1.006.107.167,00	7,58
İMALAT	332	4519	7,35	63.334.100,00	1.632.041.544,00	3,88
İNŞAAT	312	2982	10,46	72.144.500,00	1.048.570.153,00	6,88
İDARİ VE DESTEK HİZMET FAALİYETLERİ	222	3026	7,34	43.588.200,00	570.892.721,00	7,64
MESLEKİ, BİLİMSEL VE TEKNİK FAALİYETLER	208	3133	6,64	31.142.250,00	755.775.644,00	4,12
KONAKLAMA VE YİYECEK HİZMETİ FAALİYETLERİ	114	2770	4,12	17.489.200,00	648.583.807,00	2,70
ULAŞTIRMA VE DEPOLAMA	87	1464	5,94	17.560.500,00	353.033.675,00	4,97
BİLGİ VE İLETİŞİM	75	1663	4,51	11.861.300,00	252.146.409,00	4,70
EĞİTİM	43	665	6,47	5.441.750,00	96.631.935,00	5,63
DİĞER HİZMET FAALİYETLERİ	43	610	7,05	5.085.000,00	85.577.050,00	5,94
İNSAN SAĞLIĞI VE SOSYAL HİZMET FAALİYETLERİ	21	416	5,05	1.606.900,00	60.668.315,00	2,65
TARIM, ORMANCILIK VE BALIKÇILIK	19	525	3,62	6.115.000,00	271.327.250,00	2,25
KÜLTÜR, SANAT, EĞLENCE, DİNLENCE VE SPOR	8	192	4,17	1.159.000,00	78.183.400,00	1,48
ELEKTRİK, GAZ, BUHAR VE İKLİMLENDİRME ÜRETİMİ VE DAĞITIMI	6	215	2,79	1.165.000,00	4.282.714.692,00	0,03
FİNANS VE SİGORTA FAALİYETLERİ	6	288	2,08	2.125.000,00	425.446.457,00	0,50
SU TEMİNİ; KANALİZASYON, ATIK YÖNETİMİ VE İYİLEŞTİRME FAALİYETLERİ	4	112	3,57	220.000,00	51.798.300,00	0,42
KAMU YÖNETİMİ VE SAVUNMA; ZORUNLU SOSYAL GÜVENLİK	4	40	10,00	460.000,00	20.804.500,00	2,21
MADENCİLİK VE TAŞ OCAKÇILIĞI	3	269	1,12	208.000,00	110.152.205,00	0,19
HANEHALKLARININ İŞVERENLER OLARAK FAALİYETLERİ;	0	0		0,00		
ULUSLARARASI ÖRGÜTLER VE TEMSİLCİLİKLERİNİN FAALİYETLERİ	0	1		0,00	500.000,00	
TOPLAM	3883	46829	8,29	706.474.450,00	17.297.680.962,06	4,08

Kaynak: TOBB,2017-2020 verilerinden hazırlanmıştır.

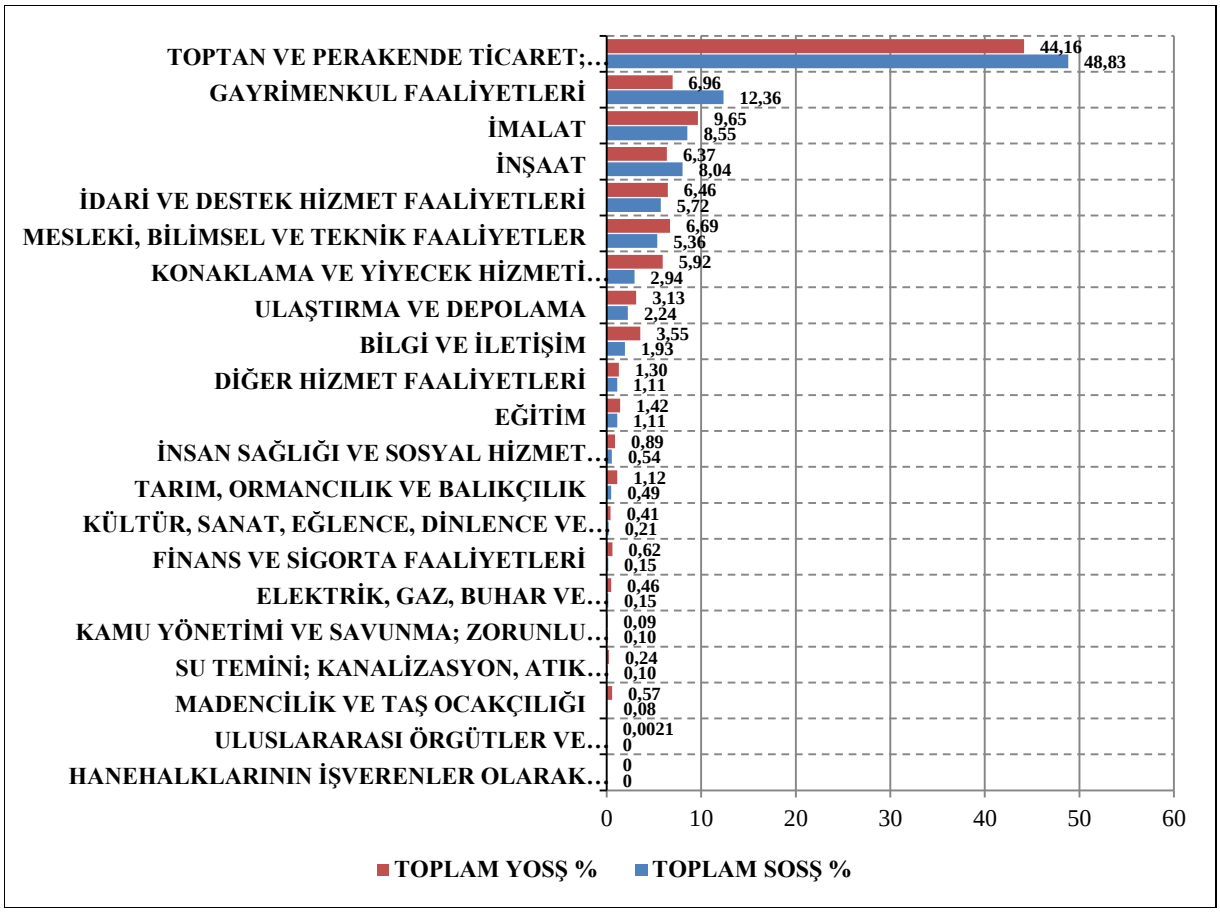
Geçen 4 Yılda (2017-2018-2019-2020) SOSŞ'lerin sektörel dağılımını gösteren yukarıdaki tabloda, ilgili sektörde mevcut SOSŞ şirket sayısına göre yukarıdan aşağıya doğru sıralanmıştır. SM'ler tarafından kurulan toplam 3921 şirketin faaliyet gösterdiği sektörler incelendiğinde; 1896 şirketle en fazla Toptan ve Perakende Ticaret; Motorlu Kara Taşıtlarının Onarımı alanında faaliyet gösterdikleri, müteakiben sırasıyla Gayrimenkul sektöründe 480, İmalat Sektöründe 332, İnşaat sektöründe 312, İdari ve destek hizmetlerinde 222, Mesleki, Bilimsel ve Teknik Faaliyetler Alanında 208, Konaklama ve Yiyecek Hizmeti Faaliyetleri Alanında 114, Ulaştırma Ve Depolama sektöründe 87, Bilgi

ve İletişim alanında 75, Eğitim alanında 43, Diğer hizmetler alanında 43, Sağlık ve sosyal hizmetler alanında 21, Tarım, ormancılık ve balıkçılık alanında 19, Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlence ve Spor Alanında 8, Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Üretimi ve Dağıtımında 6, Su Temini; Kanalizasyon, Atık Yönetimi ve İyileştirme Faaliyetlerinde 4, Kamu Yönetimi ve Savunma; Zorunlu Sosyal Güvenlik Alanında 4, Madencilik ve Taş Ocakçılığında 3 adetşirket kurdukları görülmektedir. SOSŞ'nin sermaye dağılımları da büyük oranda şirket sayısına paralel olarak artmaktadır. 2017-2020 yılları arasında kurulan YOSŞler içerisindeki toplam SOSŞ miktarı incelendiğinde ise SOSŞ'lerin oransal olarak en fazla gayrimenkul (14.73) sektöründe olduğu, diğer alanlarda %10 ve daha küçük oranlara sahip oldukları tespit edilmiştir. Söz konusu 4 yılda kurulan toplam 3883 adet SOSŞ, toplam 46.829 adet YOSŞnin %8,29'unu oluşturmuştur.

2017-2020 yılları arasında kurulan SOSŞ'ler sermaye bazında değerlendirildiğinde, SOSŞ Sermayesinin toplam YOS içerisindeki dağılımı; İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri %7,64, Gayrimenkul Faaliyetleri %7,58, İnşaat %6,88, Toptan ve Perakende Ticaret-Motorlu Kara Taşıtlarının ve Motosikletlerin Onarımı %6,24, Diğer Hizmet Faaliyetleri %5,94, Eğitim Faaliyetleri İse %5,63 oranında gerçekleşmiştir.

SOSnin YOS içerisinde sahip olduğu en düşük oranlar; Finans ve Sigorta Faaliyetlerinde %0.50, Su Temini; Kanalizasyon, Atık Yönetimi ve İyileştirme Faaliyetlerinde %0,42, Madencilik ve Taş Ocakçılığında %0,19, Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Üretimi ve Dağıtımı alanında %0,03 düzeyinde kalmıştır.

Türk iş piyasalarında SOSŞ ve YOSŞ miktarlarının dağılımlarının ve farklılıklarının görselleştirilerek ortaya konulması ve karşılaştırılabilmesine yönelik olarak aşağıdaki tablo hazırlanmıştır.

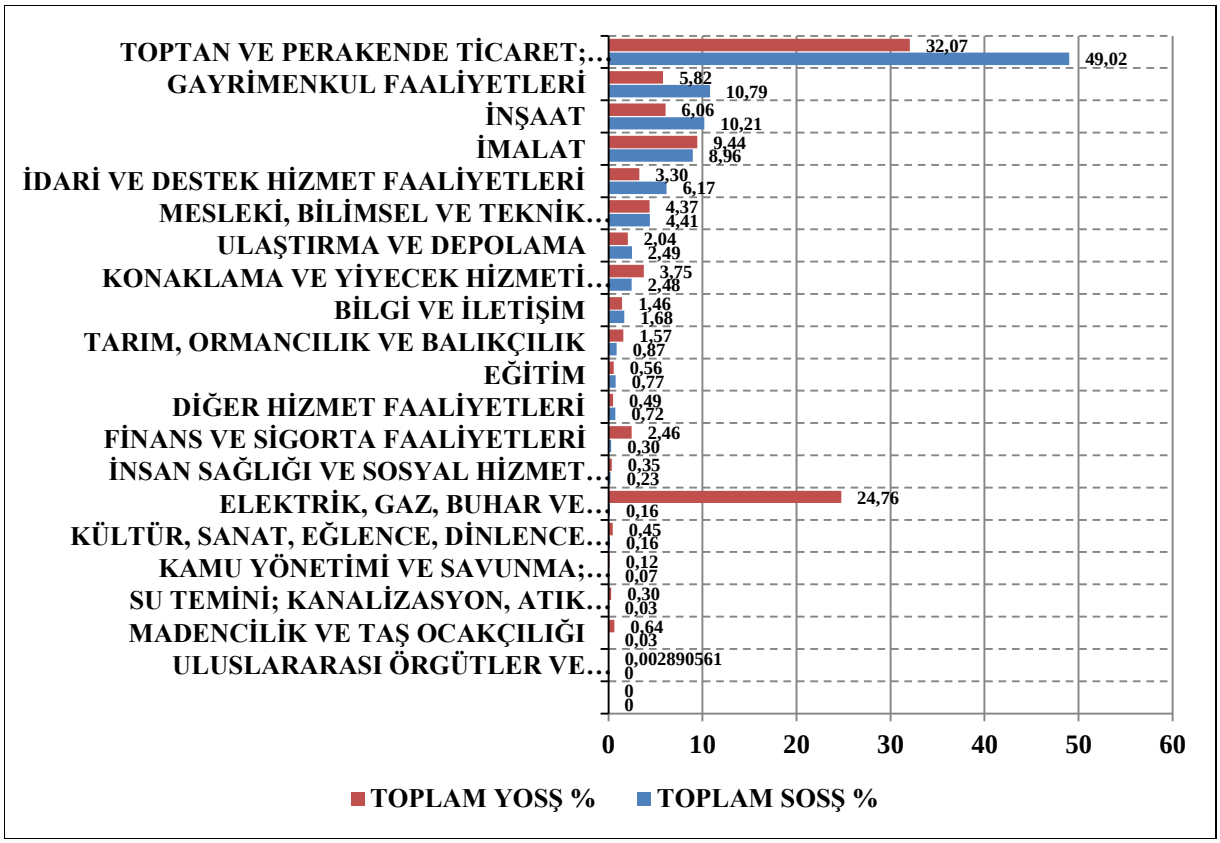


Şekil 3.8. SOSŞ ve YOSŞ Miktarının Sektörel Dağılımı

Kaynak: TOBB,2017-2020 verilerinden hazırlanmıştır.

Yukarıdaki tablo incelendiğinde SOSŞ'lerin yaklaşık yarısının (%48,83) toptan ve perakende ticaret; motorlu kara taşıtlarının onarımı sektöründe toplandığı, YOSŞ'lerde bu oranın SOSŞ'lere göre %5 daha düşük olduğu, SOSŞ'lerin müteakiben en yüksek oranda bulundukları sektörlerin sırasıyla Gayrimenkul (%12,36), İmalat (%8,55) ve İnşaat (%8,04) olduğu, YOSŞ'lerde ise bu oranların Gayrimenkul (%7,24), İmalat (%9,65) ve İnşaat (%6,37) olarak gerçekleştiği tespit edilmiştir. SOSŞ şirketlerin oransal olarak, Gayrimenkul sektöründe diğer yabancılara göre %57 daha fazla sayıda şirket açtıkları görülmektedir. SOSŞ'lerin gayrimenkul alanında yoğunlaşmaları

Söz konusu oranlarda SM şirketlerin özellikle Türk iş piyasalarında Suriye ortak sermayesinin ve yabancı ortak sermayesinin dağılımlarının ve farklılıklarının ortaya konularak karşılaştırılabilmesi için aşağıdaki tablo hazırlanmıştır.



0

Şekil 3.9. SOSŞ ve YOSŞ Sermayelerinin Sektörel Dağılımı

Kaynak: TOBB,2017-2020 verilerinden hazırlanmıştır.

Son dört yılda açılan SOS ve YOS Toplam sermayelerinin hangi sektörde, hangi oranda bulunduğunun ortaya konulması, SOS ve YOS girişimlerinin dağılımı ve farklılaşmasını açıklayıcı bir tespittir. Bu kapsamda; SOSŞ sermayesinin toplamda sırasıyla; Toptan ve Perakende Ticaret, Motorlu Kara Taşıtlarının Onarımı %49,02, Gayrimenkul %10,79, İnşaat %10,21, İmalat %8,96, İdari ve destek hizmetleri %6,17 Mesleki, Bilimsel ve Teknik Faaliyetler %4,41, Ulaştırma ve Depolama %2,49, Konaklama ve Yiyecek %2,48, Bilgi ve İletişim %1,68, Tarım, ormancılık ve balıkçılık %0,87, Eğitim Alanında %0.77 ve tabloda gönderilen diğer alanlar olarak dağılırken, YOS'nin SOS'un dağılımından farklılaştığı görülmektedir.

YOS ise sırasıyla; Toptan ve Perakende Ticaret, Motorlu Kara Taşıtlarının Onarımı %32,07, Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Üretimi ve Dağıtımı: %24,76, İmalat %9,44, İnşaat %6,06, Gayrimenkul %5,82, Konaklama ve Yiyecek %3,75, Mesleki, Bilimsel ve Teknik Faaliyetler %4,37, Finans ve Sigorta:%2,46, Ulaştırma ve Depolama:%2,04, Tarım, ormancılık ve balıkçılık %1,57 ve diğer sektörlerde daha düşük oranlarda olacak şekilde dağıldığı görülmektedir.

SOS ve YOS karşılaştırıldığında SOS'un üç büyük sektörünün (Toptan ve Perakende Ticaret, Motorlu Kara Taşıtlarının Onarımı, Gayrimenkul ve İnşaat) tüm SOS sermayesinin yaklaşık 4'de 3'ünü (%70'ini) oluşturduğu, SOS'dan farklı olarak YOS'un ilk büyük üç sektörünün ise (Toptan ve Perakende Ticaret, Motorlu Kara Taşıtlarının Onarımı, Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Üretimi/Dağıtımı ve İmalat) %67'lik bir paya sahip olduğu söz konusu farklılıkların dönemsel olarak doğrudan yabancı sermayedeki değişikliklerden kaynaklandığı, SM'lerin ikinci ve üçüncü sırada yer alan gayri menkul ve inşaat sektörlerindeki sermayelerinin nispi yüksekliğinin, Türk emlak/taşınmaz piyasalarına ilgileri, SM girişimcilerinin işletme altyapılarını güçlendirme ve dolayısıyla kalıcılıklarının bir diğer göstergesi olduğu değerlendirilmektedir.

Building Markets 2018 raporuna göre; 2013-2016 yılları arasında toplamda 334 milyon dolar sermaye yatırımı sağlayan SM işletmelerinin ilgili sektörlerdeki sayıları ve sermaye oranları sırasıyla; üretim: %9-%11, İnşaat: %11-%19, Toptan ve Perakende Ticaret: %49-%46, Gayri menkul Faaliyetleri:%12-%10 olarak gerçekleşmiştir.

3.7.7. Türkiye'de iş yapma kolaylığı

Ülkeler arası yabancı sermaye hareketlerini yönlendiren önemli faktörlerden birisi olan iş yapma kolaylığı derecesi/endeksi Dünya Bankası tarafından belirlenen kriterlere göre her yıl yayınlanmaktadır. Söz konusu endekste Türkiye'nin ortalamanın üzerinde iyi bir konumda olduğu görülmektedir. Bu özelliği nedeniyle Türkiye, özellikle komşu ve Ortadoğu ülkeleri başta olmak üzere önemli oranda yabancı sermayeyi çekme gücüne sahiptir.

Katılımcı 209 SM işletmesinin cevapladığı TEPAV/EBRD 2018 raporunda SMG'lerin %75'inin Türkiye'ye gelmeden önce de bir şirket sahibi oldukları, %11'lik kesiminin ise çoğunlukla Mısır, Suudi Arabistan ve BAE olmak üzere yurtdışı şirket tecrübesine sahip olduğu ve Türkiye'ye gelmeden önce söz konusu grubun %33'ünün Mısır'da, %33'ünün Suudi Arabistan'da, %16,7'sinin BAE'de, %16,7'sinin ise Sudan'da yatırım yapmayı düşündüğü ancak, mevcut ilişki ağları, coğrafi yakınlık ve iş yapma kolaylığı nedeniyle Türkiye'yi seçtikleri belirlenmiştir.

İş yapma Kolaylığı 2020 Endeksi'ne (Ease of Doing Business Index 2019) göre; 2018 yılında 60'ıncı sırada yer alan Türkiye 27 basamak yükselerek, 2020 yılında 190 ülke arasında en kolay iş yapılan 33'üncü ülke olmuştur (DBİ, 2020). İşe başlama, inşaat

izinlerinin alınması, kredi temini, dış ticaret, sözleşmelerin icrası, tapu kaydı, şirket tasfiyesi, elektrik temini, küçük yatırımcıların korunması, vergi ödemesi, dış ticaret, sözleşmenin icrası, şirket tasfiyesi ana başlıklarından oluşan endekste Türkiye'nin özellikle sözleşmenin icrası, küçük yatırımcıların korunması ve kredi temini alanlarında önde gelen ülkelerden olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3.17. İş Yapma Kolaylığı Endeksinde Türkiye'nin Yeri

Konu Başlıkları	2018	2019	2019-20 Değişim	2020	2020 Skor
GenelSıralama	60	43	+10	33	76.8
İşe Başlama	80	72	-5	77	88.8
İnşaat İzinleri	96	59	+6	53	73.8
Elektrik Temini	55	60	+19	41	84.5
Tapu Kaydı	46	39	+12	27	81.6
KrediTemini	77	32	-5	37	75.0
Azınlık Yatırımcıların Korunması	20	26	+5	21	76.0
Vergi Ödemesi	88	80	+34	26	86.6
Dış Ticaret	71	42	-2	44	91.6
Sözleşmenin İcrası	30	19	-5	24	71.4
Şirket Tasfiyesi	139	109	-11	120	38.5

Kaynak: Doing Business Index 2020 verilerinden hazırlanmıştır.

SM'lerin Türkiye'deki iş yapma kolaylıklarını artıracak kurumsal bazı destek mekanizmaları mevcuttur. 10 Mart 2020 tarihinde başlatılan "Geçici Koruma Altındaki Suriyeliler ve Türk Vatandaşları İçin İstihdam Desteği" Projesi bu kapsamdaki olumlu örneklerden birisidir. Finansal kaynağı AB tarafından tahsis edilen, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Uluslar arası Çalışma Örgütü (ILO) ve Uluslar arası Göç Örgütü (IOM) tarafından yürütülen "Geçici Koruma Altındaki Suriyeliler ve Türk Vatandaşları İçin İstihdam Desteği" Projesi (T.C.AÇSHB, 2020) kapsamında, Türk vatandaşları ve SM'lere ait KOBİ'lere 50.000 TL ye kadar mikro hibe ve iş danışmanlığı desteği sağlamaktadır.

3.7.8. SM'lerin Türk İş Piyasalarında İstihdamı

Türkiye'deki çalışma çağında (15-64 yaş arası) yaklaşık 2,5 milyon SM bulunmaktadır. Neredeyse tamamı kayıt dışı olan çalışan SM miktarının yaklaşık 1,2 milyon olduğu tahmin edilmektedir. ILO tarafından 2017 yılında yapılan bir çalışmada

Türkiye'de çalışan 15 yaş ve üzeri Suriyelilerin sayısı %97'si kayıtdışı olmak üzere 930 bin [7]olarak verilmiştir. Suriye barometresi araştırmasına göre Türk iş piyasalarında çalışan SM miktarı 1-1.2 milyon arasında değişmektedir. SM'lerden çalıştığını ifade eden %38'lik kesimin dağılımı; düzenli ücretli çalışan % 46,8, yevmiyeli (gündelik) çalışan %27,9, kendi hesabına çalışan/esnaf % 19,8 işveren (1 ve üzeri çalışanı olan) : %3,7, mevsimlik çalışan %1,4, ücretsiz aile çalışanı % 0,4 şeklinde gerçekleştiği bildirilmiştir (Erdoğan, 2020b:139).

Bir ve ikinci bölümde geçen kuramsal açıklamalarda göçmenlerin yerel halka göre iş piyasalarına daha fazla katılım ve girişimcilik sergiledikleri (Li, 2001; Hou ve Wang, 2011:6; Jones ve ark., 2012; Kooy, 2016:72, Beckers ve Blumberg 2013:683) ifade edilmiştir. OECD, IOM ve UNHCR işbirliğinde hazırlanan 2019 Yılı Uluslararası Göç/Yer Değiştirme Trendleri ve Politikaları raporunun bulguları da söz konusu kuramları doğrular niteliktedir. Ancak Türkiye'deki mülteci/göçmenlerin iş piyasalarına katılımda G20 ortalamasının altında kaldıkları görülmektedir.

Tablo 3.18. Doğum Yerine Göre İş Piyasalarına Katılım Oranları

	Yabancı Ülke Doğumlular			**Ev Sahibi Ülke Doğumlular**		
	İşsizlik Oranı	**İstihdam oranı**	**Katılım oranı**	**İşsizlik Oranı**	**İstihdam oranı**	**Katılım oranı**
G20 Ortalaması	7.7	66.0	71.9	9.1	61.8	68.3
Türkiye	11.7	48.2	54.6	10.6	52.4	58.6

Kaynak: 2019 International Migration and Displacement Trends and Policies Report to the G20. Sf.14

Söz konusu rapora göre; G20 ülkelerinde bulunan yabancı ülke doğumlu göçmenler, iş piyasalarına, ev sahibi ülke vatandaşlarından daha fazla yerleşik durumdadırlar. G20 ülkelerinde ortalama işsizlik oranı %9.1 iken yabancı ülke doğumlularda bu oran %7.7'dir. Benzer şekilde, G20 ülkelerinde yabancı ülke doğumluların istihdam oranı yerel halktan ortalama %4.2, iş piyasasına katılım oranı %3.6 daha yüksektir. Türkiye'ye ilişkin bulgular incelendiğinde; işsizlik oranının, yabancı doğumlulara göre yerel halkta %1.1 oranında daha az, istihdam oranının %4.2, İş piyasalarına katılımın %3.8 daha yüksek olduğu görülmektedir. Aradaki farkın, zorunlu göç sonucu, Türkiye'deki SM'lerin, ekonomik

[7] ILO-2017 Türkiye raporu: https://www.ilo.org/ankara/publications/WCMS_738602/lang--en/index.htm

göçmenlere oranla, daha düşük bilgi, kaynak ve motivasyona sahip olmaları ve eğitim başta olmak üzere demografik özelliklerinin daha yetersiz olmasından kaynaklandığı değerlendirilmektedir.

AFAD 2017 Raporuna göre; tarafından gerçekleştirilen araştırmaya göre; Kamp dışında yaşayan Suriyeli misafirlerin yaklaşık yüzde 76'sının (erkeklerin %63'ü, kadınların ise %91'i) son bir ayda çalışmamıştır. Çalışanların yüzdesi çok az olmakla birlikte erkeklerde kadınlara göre biraz daha yüksektir. Erkeklerin yaklaşık yüzde 37'si son bir ayda çalışmışken kadınların ancak yaklaşık yüzde 9'u son bir ayda çalışabilmiştir. 18 yaş üstü grupta erkeklerde %85'ini, bayanlarda ise %25'ini çalışanlar veya çalışmak isteyenler oluşturmaktadır. Çalışmak isteyipte çalışamayanların oranı ise erkeklerde %28, bayanlarda ise %55 olarak tespit edilmiştir. Çoğunluk tekstil, inşaat, diğer üretim ve hizmet sektörleri başta olmak üzere vasıfsız ve yarı vasıflı işlerle uğraşmaktadır (AFAD, 66-67).

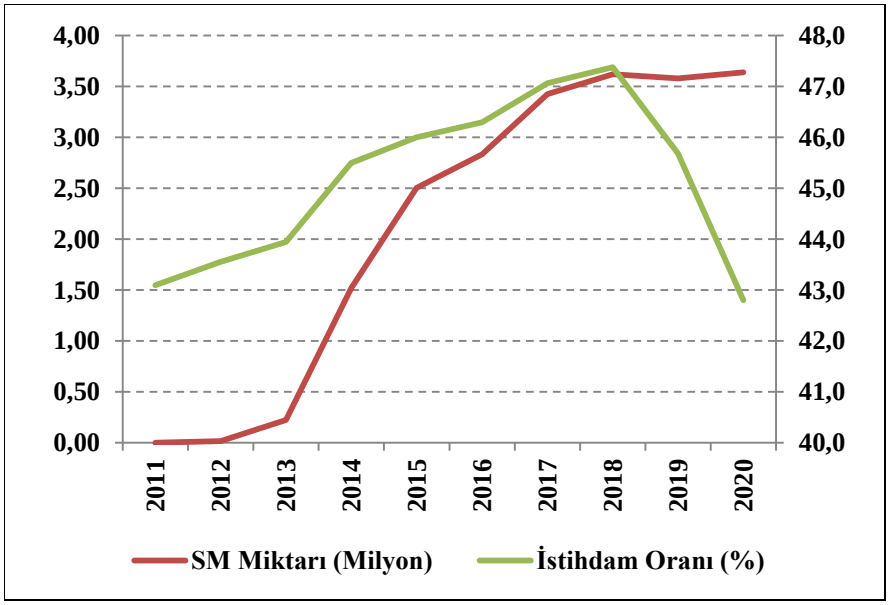
INGEV 2017 raporu; Yaklaşık 4 milyonluk SM kitlesinin, %31'inin (%17'si Türk işveren, %5'i Suriyeli bir işverenin yanında, %5'i KHÇ, %1 işveren olarak) çalışmakta olduğunu , %52'sinin çalışmadığı ve iş aramadığını, %17'sinin çalışmak istediği ancak işsiz olduğunu, en yüksek işsizlik oranının (%34) ise, SM grubunun yaklaşık %7'sini oluşturan aksine üniversite mezunları grubunda olduğunu bildirmektedir. Türkiye genelinde ortalama SM işsizliği oranı %17,2'dir. Bu oran Batı bölgelerinde %12 civarında iken, Doğu bölgelerinde %20'nin üzerine çıkmaktadır. Cinsiyet bağlamında ise Kadın SM işsizliği Türkiye ortalamasının altında iken Erkek SM işsizliği Türkiye ortalamasının çok daha üzerindedir. Ayrıca; beklentilerin aksine Geçici Kimlik Kartı (GKK) olmayan grubun olanlara göre daha fazla çalıştıkları tespit edilmiştir. Kayıtlı olmayan mültecilerin %35,1'den fazlası çalışırken, %23,7'si iş aramaktadır. Kayıtlılarda ise %29,5'i çalışırken, %16,4'ü işsizdir. SM'lerde eğitim seviyesi arttıkça işsizlikte artmaktadır. Resmi eğitimi olmayanların işsizlik oranı %14 iken bu oran üniversite mezunlarında %34'e çıkmaktadır. Ayrıca BM verilerine göre 2010 yılı öncesinde Suriye'deki kadınların işgücüne katılımı ortalama %13 iken 2017 yılı itibarıyla Türkiye'deki Suriyeli kadınların %17'sinin işgücüne dahil oldukları ifade edilmiştir (INGEV, 2017:3,4).

Çocuk işçiliği ise, SM krizi ile Türkiye'de gündeme daha fazla gelen konulardan birisidir. Ancak bu konuda güvenilir ve detaylı verilere ulaşmak oldukça güçtür. Türkiye'de özellikle tarım sektöründeki sezonluk işler başta olmak üzere, tekstil sektörü ve

aile işletmelerinde önemli sayıda çocuğun 12 yaşından itibaren çalışmaya başladığı bilinmektedir (EC,2018a).

RAND tarafından 459 Firma üzerinden yapılan bir araştırmaya göre; SM'lerin istihdama etkileri incelendiğinde; vasıfsız şirketlerin %5'inde istihdam azalmış, %90'ında değişmemiş, %5'inde artış gözlenmiştir. Yarı vasıflı iş gücü kullanan şirketlerde %6'sında azalış, %88 değişim yok, %6 artış, vasıflı şirketlerde ise %2 azalış, %97 değişim yok ve %1 artış olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu şirketlerde toplam istihdam değişimi hesaplandığında sonuç nerdeyse sıfıra yakın bir değer olmaktadır. Vasıfsız şirketlerde %5 artış - %5 azalış =%0, yarı vasıflı şirketlerde %6 artış - %6 azalış=%0, vasıflı şirketlerde %2 azalış-%1 artış=%1 azalışa tekabül etmektedir. Özet olarak RAND'ın çalışması SM'lerin istihdam oranlarını olumlu veya olumsuz etkilemediğini bildirmektedir.

Aşağıdaki tablo ülkemizdeki SM miktarı ile İstihdam oranını 2011-2020 yılları aralığını esas alarak ortaya koymaktadır. 2011 yılından 2018 yılında %47.4'ye ulaşarak artış gösteren istihdam oranı 2020 yılı sonunda %42.8'e kadar inmiştir. Son 2 yılda görülen sert düşüşün SM miktarının ötesinde küresel ekonomik krizlerden ve kovid-19 pandemisinden kaynaklandığı değerlendirilmektedir.



0Şekil 3.10. SM Miktarının İstihdam ve İşsizlikle İlişkisi (2011-2020)

Kaynak: TÜİK (2011-2020) verilerinden hazırlanmıştır.

TEPAV/EBRD 2018 raporunda Türk şirketlerindeki devir hızının ve emeklilik oranının SM işletmelerine göre yüksek olduğu, çalışan personel ihtiyacının SM şirketlerin %64'ünün son iki yıl içerinde çalışan personel ihtiyacı olmadığı, Türk işletmelerde ise personel %67'sinin personel temin sıkıntısı yaşadığı, Türk ve SM işletmelerinden %29'u ise işletmelerini büyütmeye yönelik yeni personel ihtiyacı içerisinde olduklarını bildirmişledir.

RAND tarafından yapılan araştırmada; iş arayan SM profili incelendiğinde; eğitim seviyesinin ilk öğretim ve üzeri olduğu, çalışmak isteyenlerin oranının %50 civarında olduğu, istanbul'da iş bulma oranının diğer illere göre daha yüksek olduğu ve iş bulmada en çok sosyal ağlar ile irtibat, ve doğrudan ziyaretlerin etkili olduğu belirlenmiştir. Tekstil, üretim, inşaat ve diğer hizmetler en çok çalışılan sektörler olurken, işverenler, SM'leri işe almaya istekli ancak çalışma izni başvurusuna sıcak bakmadıkları, Türk çalışanlar ve işverenlerin genelde SM'lere iyi davrandıkları ve ayrımcılık yapmadıkları tespit edilmiştir. İstanbul'da 274, Şanlıurfa'da 235, Adana'da 93 aile ile yapılan görüşmeler sonucunda SM'lerin çalışamama nedenleri: *(i)* Dil sorunu: %6, *(ii)* İş aramaktan yorulma:%10, *(iii)*Nerede ve nasıl iş bulacağını bilememek: %11, *(iv)* Yeterli iş olmadığına inanmak: %11, *(v)* Uygun bir iş bulamamak:%16, *(vi)*, Ailevi sebepler, hastalık vb. nedeniyle işe öncelik verememek:%16, *(vii)* Diğer nedenler:%29 şeklinde sıralanmıştır.

İş bulma sürecinde, SM'lerin izlediği yolun tespitine yönelik RAND tarafından yapılan çalışmada; en çok başvurulan seçeneğin yakın ve arkadaşlardan bilgi istemek olduğu (%69), iş yerini doğrudan ziyaret etmenin de işe girmede önemli bir faktör olduğu (%38), yaklaşık her üç kişiden birinin (%33) ise yakın ve arkadaşlarından kendisi için bir işverene tavsiyede bulunmaları talep ettikleri, kamu veya özel iş bulma kurumları, BM ve STK'ların iş bulma sürecindeki katkılarının yeterli seviyede olmadığı (%4) görülmüştür (RAND,2018:34).

SM'lerin bir kısmı da SMG'ler tarafından kurulan şirketlerde çalışmaktadırlar. TEPAV/EBRD raporunda; SM'ler tarafından yönetilen şirketlerin %87'si çalışanlarını tanıdık/referans yoluyla, %11'lik kesimini çeşitli web siteleri yardımıyla (kariyer.net vb.) %7'sinin kuruma CV ile başvurularla %2'sinin ise İŞKUR vasıtasıyla temin ettiklerini bildirirken Türk işletmelerindeki çalışanlar; SM işletmelerinden farklı olarak %69 tanıdık/referans yoluyla, %14'lük kesimini çeşitli web siteleri yardımıyla (kariyer.net vb.), %13'ünü kuruma CV ile başvurularla, %37'lik kesimini ise İŞKUR vasıtasıyla temin

edildiği bildirilmiştir. Söz konusu oranların SM etnik ağlarının, SM'lerin işe alımında başlıca kanal olduğu, resmi/kurumsal iş örgütlerinin (İŞKUR), Türk işletmeleri tarafından yoğun olarak kullanılırken (%37), SM işletmelerinin personel temin sürecinde neredeyse hiç (%2) kullanmadıkları görülmektedir.

SM'lerin iş bulma sürecinde karşılaştıkları engeller, bulunulan coğrafya'daki genel ekonomik duruma, iş miktarına, çalışma koşullarına ve SM'lerin kalifikasyonlarına bağlı olarak farklılıklar gösterebilmektedir. Rand tarafından yapılan araştırmada söz konusu nedenler sırasıyla; Mevcut işlerdeki düşük ücretler, Türkçe dil ve iletişim sorunları, Çalışma izni alma zorluğu ve yeterli işin olmayışı, Mevcut işlerdeki kötü çalışma koşulları olarak sıralanmıştır.

3.7.9. SM'lerin Türk iş piyasalarına yönelik algıları

RAND tarafından 602 katılımcı üzerinden yapılan çalışmada SM'lerin Türkiye'deki istihdam ile ilgili algıları aşağıdaki gibi tespit edilmiştir.

Tablo 3.19. SM'lerin Türkiye İş Piyasalarına Yönelik Algıları (%)

Önermeler	Katılan	Kararsız	Katılmayan
Bir çok SM çalışma ve ikamet izni ücretini ödeyemiyor.	80	11	8
Çalışma izni almayı destekleyecek bir işveren bulmak zor	65	13	22
Türk iş arkadaşlarım bana saygı çerçevesinde davrandılar	61	27	11
Türkiye'deki işverenler Suriyelileri işe almaya istekli	58	15	27
İşle ilgili ihtiyaç duyduğum mesleki eğitimi alabilirim	54	18	28
Suriyeliler Türkiye'de iş yerinde fiziksel zarara maruz kalmaktan endişe duyuyorlar	52	19	28
İşyerinde bana kötü davranmaları durumunda ilgili yerlere şikayette bulunurum	49	24	27
Suriyeli kadınlar Türkiye'de işyerinde taciz edilme endişesi içerisindeler	48	16	36
SM'ler çalıştığı takdirde emniyet ve devletle sorun yaşayacağından endişe ediyorlar	39	22	40
Kadınların işe gitmesi için güvenli ulaşım imkanları yok	39	15	46
Bir çok Suriyeli almakta olduğu yardımın kesilmesinden korktuğu için çalışmıyor	33	18	49
İşyerinde işverenin kötü muamelesi ve ayrımcılığına maruz kaldım	24	17	59
İşyerindeki çalışanların kötü muamelesi ve ayrımcılığına maruz kaldım	20	20	60

Kaynak:RAND, (2018:40)

RAND'ın çalışmasında yukarıdaki ifadeler katılanların oranı en yüksekten en düşüğe doğru sıralandığında; Türk İşverenlerin çoğunluğunun (%58) SM çalıştırmaya pozitif bakmakla birlikte, SM'lerin önemli bir kısmının çalışma/ikamet izni prosedürlerini tamamlamada sorun yaşadıkları, Çoğunluğun çalışma arkadaşlarından memnun olduğu ancak, çalışmaları durumunda bazı SM'lerin fiziksel yaralanma/zarar (%52) devletle sorun yaşama (%39), Yardımın kesilmesi (%33) endişesi taşıdıkları, SM bayanların ise %48 oranında taciz endişesi yaşadıkları, %39'unun ise ulaşım imkânlarını güvenli bulmadıkları, her dört SM'den birinin işverenin, beş SM'den birinin ise çalışanların kötü muamelesi ve ayrımcılığına maruz kaldıklarını beyan etmişlerdir. Söz konusu beyanlar doğrultusunda, SM'lerin yersiz algılarını ve endişelerini gidermek maksadıyla Türkiye'deki iş hayatına katılım ve istihdama yönelik bilgilendirici faaliyetler düzenlenmesi faydalı olacaktır.

AFAD (2017) araştırmasında çalışmasında SM'lerin Türkiye'deki çalışma koşullarına yönelik değerlendirmelerde negatif algıların çoğunlukta olduğu görülmektedir. SM'lerin Türkiye'deki çalışma koşulları genel toplamda üç gruba ayrılmıştır. SM'ler çalışma koşullarını %30,70 oranında olumlu/oldukça olumlu, %36,5 oranında olumsuz/oldukça olumsuz, %32,90 oranında ise ne olumlu/ne olumsuz bulmuşlardır. Kamp içi ve dışı yüzdeler incelendiğinde Kamp içinde bulunanların, dışarıda olanlara göre

çalışma koşullarını iki kat daha iyimser değerlendirdikleri, Kamplarda kalanların (%43,60+20,60=64,20) iş piyasalarına bakışı kalmayanlara göre (13,30+14,10=27,40) yaklaşık iki kat daha olumlu olduğu tespit edilmiştir (AFAD, 2017:78)

Türkiye'de çalışabileceği iş kollarını ve sektörleri yeterli bulma durumları; genel toplam göz önüne alındığında SM'lerden Türkiye'de çalışabileceği iş kollarını ve sektörlerini yeterli (yüzde 15,30) veya oldukça yeterli (yüzde 15,10) bulanların oranı toplamda % 30,40 iken yetersiz (yüzde 31,10) veya oldukça yetersiz (yüzde 7,40) bulanların oranı toplamda yüzde 38,50'dir. Kararsızların oranı ise toplamda yüzde 31,10'dur. Sonuç olarak Türkiye'de yaşayan SM'lerin çoğunluğu çalışabilecekleri iş kollarını ve sektörleri yetersiz bulmaktadırlar (AFAD, 2017:77).

Yukarıda SM çalışanların Türk iş piyasalarına yönelik algılarına değinilmiştir. SM Girşimcilerin (SMG'lerin) algı ve görüşleri ise ilerleyen kısımlarda daha ayrıntılı olarak ele alınmaktadır. Özet olarak, SMG'lerin Türk iş piyasalarına yönelik algıları büyük oranda pozitiftir. SMG'ler geleceğe yönelik beklenti ve umutlarını korumaktadırlar. Building Markets 2018 raporuna göre, SM'lerin %39'u Türkiye'de ilave bir işletme açmayı, %76'sı Türkiye'deki işletmesini Suriye'yi de kapsayacak şekilde genişletmeyi planladıkları bildirilmiştir. Ayrıca çalışanlarının çoğunluğu SM'lerden oluşan ve ortalama 9.4 kişiyi istihdam eden SM işletmeleri kısa vadede, ilave 8.2 kişiye daha istihdam sağlamayı planlamaktadırlar. SMG'lerin geleceğe yönelik girişimcilik eğilimlerinin %47 oranında üretim, %52 oranında ise perakende sektöründe yoğunlaştığı görülmektedir (EC,2018a:69,70).

3.7.10. Türk İş Piyasalarının SM'lere Yönelik Algıları

Suriye'deki meslekleri ile Türkiye'de yaptıkları işler arasında önemli farklar bulunduğu, mesleki ve eğitim sertifikalarının Türkiye'de geçerli olmadığı, Türkçe bilgisi yetersizliğinin de çalışanlar ve işverenler açısından önde gelen sorunlardan olduğu tespit edilmiştir.

Friedrich Ebert Derneği desteğiyle Kaygısız (2017) tarafından yapılan araştırmada; SM istihdamına pozitif yaklaşmakla birlikte, SM çalıştıran işverenlerin karşılaştıkları sorunlar: Güvenlik: %68, dil/iletişim:%67, çalışma düzeni/disiplini: %63, mesleki bilgi/yetenek yetersizliği:%60, fazladan maliyet:%5, olarak sıralamışlardır. Beklentilerin aksine işverenlerin sadece %13'ü SM çalıştırma nedenini düşük işçi maliyeti olarak

belirtmiştir. Ayrıca; işverenlerin %60'ı ihtiyaç duyulduğunda SM çalıştırabileceğini, %64'ü Devlet desteği olması durumunda çalıştırmaya olumlu baktığını belirtmiş, hiçbir şekilde SM çalışanı istemeyenlerin işveren oranı %32 olarak tespit edilmiştir. İşverenlerin %90'ı SM'lerin Suriye'ye dönmeleri gerektiğini, %75'i ülkelerine döneceklerinden çalıştırılmalarının riskli olduğunu, devlet tarafından uyum ve hizmet içi eğitim faaliyetlerinin SM'lerden duyulan rahatsızlığı bir miktar gidereceğini bildirmişlerdir (ILO 2016 raporu akt. Kaygısız, 2017:16).

TEPAV/EBRD 2018 raporunda Türk şirketlerin %33'ü SM miktarındaki artışın ihracatı artırmadığını düşünürken, SOSŞ'lerin %65'i ihracatı olumlu yönde etkilediklerini ifade etmilşlerdir (TEPAV/EBRD 2018:9).

SM işletmelerinin %97'sinin devletten herhangi bir yardım almadığını, üçte birlik kısmının ise sübvansiyonlar hakkında bilgi sahibi olmadıklarını beyan etmişlerdir (TEPAV/EBRD,2018:9). Daha önce başka ülkelerde faaliyet gösterirken Türkiye'yi tercih ederek şirket açılışı yapan firmaların neden sübvansiyonlardan (teşvik/destek) faydalanmadıkları sorusuna üçte birinin ihtiyaç duymadığı, %22,2'sinin Suriyeli olmak, %16,7'sı dil engeli, %16,7'sı kriterleri karşılayamama, %16,7'si bilgi eksikliği, %11,1'i bürokratik işlemler, %5,6'sı ise kimsenin desteklememesi şeklinde yanıtlamıştır. Söz konusu nedenler incelendiğinde ikinci sırada yer alan "Suriyeli olmak" ifadesi iş çevrelerinde SMG'lerin hala bir takım endişe ve önyargıları taşımaya devam ettiğinin bir göstergesidir. Daha önce Türkiye dışında yurt dışı tecrübesi olmayan firmalarda ise sübvansiyonlara başvurmama nedenleri; ihtiyaç duymamak: %48, Bilgi eksikliği:%32, Dil engeli: %16,5, Kriterleri karşılayamama: %6,4, bürokratik işlemler:%6,4, diğer nedenler (Suriyeli olmak, dini kaygı/endişeler vb.):%12,8 olarak sıralanırken Türk firmalar için farklılaşan söz konusu nedenler; ihtiyaç duymamak: %65, bürokratik işlemler:%15,7, Kriterleri karşılayamama: %6,7, diğer nedenler:%9,7, Bilgi eksikliği:%4,5 olarak ön plana çıkmıştır (TEPAV/EBRD,2018:39,43). Söz konusu oranlar; SM işletmelerine yönelik bilgilendirme faaliyetlerinin artırılması ve dil/iletişim engelinin azaltılması için çeşitli kurs/destek programlarının düzenlenmesi faydalı olacaktır.

Daha önce başka ülkelerde işletmeleri bulunan ve daha fazla çalışanı bulunan SMG'ler Türkiye'de ilk kez işletme açanlara göre Ticaret ve Sanayi Odalarının desteklerinden nispeten daha fazla faydalandıkları, Ticaret ve sanayi odalarından yabancı Pazar trendleri %38,5, hukuki işlemler %38,5, teşvik ve destekler %30,8, Türk ve Suriyeli

işletmeler arasında işbirliğini teşvik %23,1, Arapça Hizmetleri %23,1, İş dünyası haberleri %15,4, Tercüme hizmetleri %7,7 oranında destek aldıklarını beyan etmişlerdir. Ayrıca söz konusu şirketlerin; %42,9'u pazarlama ve Lojistik, %28,6'sı mali planlama, %14,3'ü kurumsallaşma ve dış ticaret konularında danışmanlık hizmetinden faydalandıklarını beyan etmişlerdir. Diğer tür (daha önce başka ülkede yatırımı bulunmayan) SM işletmelerinin %71'inin Türk işletmelerinin %79'unun danışmanlık hizmetlerinden faydalanmadıklarını, benzer şekilde SM işletmelerinin %58,65'inin, Türk firmalarının ise %48,04'ü Ticaret ve Sanayi Odalarından iş piyasalarına yönelik rehberlik hizmeti almadıklarını, beyan etmişlerdir. Hizmet alan %40 oranındaki SM işletmeleri, aldıkları konuları; hukuki ve bürokratik süreçler: %59.5, Teşvik ve destek promosyonları %36.7, Güncel iş haberleri %35.4, Türk ve Suriyeli işletmeler arasında işbirliğini teşvik:%35.4, Arapça Hizmetleri %31.6 olarak sıralanırken; %47 oranında hizmet alan Türk işletmeleri SM işletmelerinden farklı olarak aldıkları destekleri: Güncel iş haberleri %61.7 Teşvik ve destek promosyonları %41.5 hukuki ve bürokratik süreçler: %19.1 Dış pazarlardaki trendler %18.1, Tercüme hizmetleri: %3.2 olarak sıralamışlardır (TEPAV/EBRD,2018:39,43,45)

INGEV, 2018 raporu kapsamında yapılan araştırmada, Suriyeli KOBİ'lerin %93'ünün kamu kurumları, yerel ve uluslararası STK'lardan hiçbir iş desteği almadıklarını, %63'ünün satış ve pazarlama konusunda iş desteğine ihtiyaç duydukları bildirilmiştir (INGEV,2018:16).

3.7.11. SM çalışma izinleri

Sığınmacıların Türkiye'de kalışlarının uzamasına paralel olarak artan çalışma mevzuatı ihtiyacı gecikmeli bir şekilde 11.01.2016 tarihinde resmi gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren, Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Çalışma İzinlerine Dair Yönetmelik (GKSYÇİDY) ile büyük oranda giderilmiştir. Söz konusu mevzuatta kayıt dışılığın ve haksız rekabetin önlenmesi hedeflenmekle birlikte, hâlihazırda çalışma izni bulunan SM'lerin miktarı oldukça sınırlıdır (yaklaşık %3). Türkiye'ye pasaportlarıyla yasal yollardan giriş yapan yaklaşık %3'lük bir SM grubu başvurması durumunda 4817 sayılı Kanun kapsamında "oturma-ikamet" izni ve dolaylı olarak "çalışma" izni alabilmektedirler. Geçici koruma statüsüne sahip %97'lik büyük kesim ise GKSYÇİD Yönetmeliği esaslarına bağlı olarak çalışma izni sahibi olabilmektedir. Söz konusu yönetmelikte ev sahibi iş gücünün korunması ve SM'lerin iş piyasalarındaki olumsuz etkilerini azaltmak maksadıyla; istihdam kotasının %10 olduğu, SM'lere asgari ücretin

altında ödeme yapılamayacağı, mevsimlik tarım veya hayvancılık işleri için çalışma iznine ihtiyaç olmadığı, muafiyet başvurularının valiliklere yapılacağı, Sağlık ve eğitim alanlarında ilgili Bakanlıktan izin alınması gerektiği bildirilmiştir.

GKSY'lerden çalışma izni alabilenlerin sayısı oldukça sınırlıdır. ÇSGB çalışma hayatı istatiklerine göre 2011-2019 yılları arasında SM'lere toplam 140.314 adet geçici (6 ay veya 1 yıllık) çalışma izni verilmiştir.

Tablo 3.20. Yıllara Göre Çalışma İzinli Olarak Bulunan SM Miktarı

2011	105
2012	231
2013	794
2014	2538
2015	4016
2016	13.298
2017	20.970
2018	34.573
2019	63.789
2020	□70.000

Kaynaklar: T.C. ÇSGB.(2018, 2021)

Çalışma izni verilen SM'lerin, yaş, cinsiyet, meslek grupları ve coğrafi dağılımları dönemsel olarak farklılık gösterebilmektedir. arasında Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı Uluslararası İşgücü Genel Müdürlüğü (T.C.AÇSHB,2018) tarafından yapılan bir açıklamada; 2018 yılında verilen çalışma izninin ülkeler bazında dağılımı Suriyeli SM'ler: 34.573 Kırgızistanlı 13.452 Gürcistan:7.321 Ukrayna:6.394 Türkmenistan:5.547 olarak gerçekleşmiştir. Ocak 2016 ile Eylül 2018 ayları arasında çalışma iznine başvuran Suriye uyruklu 41 bin 343 kişiden, 27.930'una çalışma izni verildiği bildirilmiştir. Söz konusu 27.930 Suriyeliden 25.457'si erkek, 2.473'ünün kadın olduğu, 27 bin 930 başvurunun yüzde 1,8'ini 19 yaş ve altının oluşturduğu, % 18,3'ünün 20-24, % 44'ünün 25-34, %32,5'inin 35-54 yaş arasında, % 3,4'ünün ise 55 yaş ve üzerinde olduğu, İllere göre verilen izin sayısına bakıldığında, 7.857 başvuruyla İstanbul ve sırasıyla Gaziantep, Bursa, Kahramanmaraş, Mersin, Ankara, Konya, Hatay, Kocaeli ve Adana'ya verildiği açıklanmıştır. Çalışma izni alanların eğitim durumlarının ise; okuryazar 1.273, lise 1.735, ortaokul 950, ilkokul 801, üniversite 655, ön lisans 180, yüksek lisans 6, doktora ve üzeri mezun 3 kişinin bulunduğu, 22.327 kişinin eğitim durumunun bilinmediği ifade edilmiştir. Ocak 2016 ile Eylül 2018 ayları arasında SM'lere verilen çalışma izinlerinin meslek

dağılımı; beden İşçisi (Genel) 2.411, ortacı 653, konfeksiyon işçisi 596, hasta danışmanı 554, hemşire 543, dokuma makineleri operatörü/dokumacı 521, idari işler müdürü 460, büro memuru (genel) 452, destek personeli (yardımcı hizmetler) 434, beden işçisi (temizlik) 433 şeklinde sıralanmıştır.

4817 sayılı Kanun 21'inci maddesi gereği çalışma izni bulunmayan yabancılar tespit edildiğinde 2019 yılı için bağımlı çalışana 1046, işverene 10.515 TL, bağımsız çalışana 4202 TL ceza öngörülmesine karşın söz konusu cezaların büyük oranda uygulanmadığı ifade edilmektedir.

RAND, (2018) tarafından yapılan araştırmada SM çalıştıran işverenlerden çalışma izniyle ilgili çeşitli güçlüklerle karşılaştığını bildiren 28 Firma'nın verileri esas alınarak yapılan çalışmada; izin başvurularındaki sürecin uzunluğu (%36) ikamet izni şartına bağlı oluşu (%21), Nasıl Başvuru yapılacağına dair bilgi eksikliği (%18), iznin kısa süreyi kapsaması (%14), Bazı işler için izin verilmemesi/Başvuru sürecindeki prosedürlerin karmaşıklığı (%14) başlıca sorunlar olarak bildirilmiştir (RAND,2018:206).

Çalışanlar ve işverenler çalışma iznine ilişkin olarak kendi koşulları içerisinde farklı yaklaşımlar geliştirmektedirler. Çalışma izninin SM'ler için yasal güvence sağlaması ve mevzuata uygunluk gibi avantajları olmasına karşın İşverenlerin daha düşük ücret ödeme, sigorta masraflarından kaçınmak, SM'lerin ise prosedürleri tamamlayamama ve bağlayıcılıktan kaçınma davranışları nedeniyle Çalışma izni almayı tercih etmedikleri görülmektedir. Söz konusu avantaj ve dezavantajlar SM'ler ve İşverenlere göre gruplanarak aşağıda ele alınmıştır.

Tablo 3.21. Çalışma İzni Kapsamında İşveren ve SM'lerin Avantaj ve Dezavantajları

	Avantajlar	Dezavantajlar
SM	- Sağlık, sosyal güvenlik çalışma izniyle güvence altına alınabilir - Yasal ve saygın bir iş yapma - Çalışma izni ile daha güçlü hissetme -Çalışma izni olmaması durumunda sömürüye açık olunması - Zorla geri gönderilmeme - İşyeri denetlemeleri yoluyla daha iyi çalışma koşulları	- Çalışma izni sonrası İşyeri değiştirme güçlüğü, ve bir işverene zorunlu bağlılık - Çalışma iznini kayıtlı olduğu şehirden alma zorunluluğu - Başka bir yere taşınma esnekliğinin kaybedilmesi - İnsani yardım desteğini kaybetme endişesi/ riski
İşveren	- Mevzuata/hukuka uygunluk - Sosyal sorumluluk - Nadir ve ihtiyaç duyulan bir yeteneğe sahip SM'ler - Yerel ekonomiye katkı (SM'lerin kazandıkları parayı Suriye'ye göndermek yerine Türkiye'de harcamaları)	- Çalışma izni ücreti, - Asgari ücret ödeme zorunluluğu - Sosyal güvenlik ve sağlık sigorta ödemesi - Çalışma izninin nasıl alınacağına dair bilgi eksikliği, - SM'lerin daha iyi bir fırsat elde etmeleri durumunda ülkeyi terk edebilecekleri, işi bırakabilecekleri düşüncesi, - Çalışma izninin işverenin çalışan üzerindeki esnekliğini azaltması (işten çıkarma vb.) - Başvurudaki bürokratik işlemler SM sayısının iş yeri çalışan sayısının %10'unu geçmemesi zorunluluğu - İşyerinde kayıt dışı çalışan diğer Türk vatandaşlarının varlığı, - Orta ve yüksek vasıflı işlerde mesleki sertifika/diplomalarını doğrulamanın zorluğu

Kaynak: Razzaz, 2017, RAND,2018:257

2016 yılında Ürdün, İngiltere'de, Almanya, Kuveyt, Norveç ve ABD tarafından imzalanan Jordan Compact projesi kapsamında; SM'lere yönelik 1,9 milyar dolar insani ve gelişim fonu tahsisi, Ürdün tarafından belirlenen sektörlerde toplam 200.000 çalışma izni verilmesi, tahsis edilecek sektörlerde işletme açan SMG'lere pozitif ayrımcılık kapsamında kota ayrılması ve ticari düzenlemelerin lehlerine esnetilmesi, mesleki eğitim imkânlarının artırılması ve tüm çocukların okula erişimini sağlamayı hedeflemektedir. Ekim 2017 ayı itibarıyla, proje kapsamında verilen 71.000 çalışma izninin, 2020 yılı başında toplamda 100.000'i geçtiği değerlendirilmiştir (Barbelet ve ark., 2018:3).

3.7.12. SM'lerin işgücü piyasalarında karşılaştıkları güçlükler

Ücret karşılığı çalışan SM'lerin ve KHÇ SMG'lerin Türk iş piyasalarına diğer yabancı sermaye gruplardan ve ev sahibi Türk toplumundan daha yüksek bir katılım sağlayamadıkları yukarıda belirtilmiştir. Söz konusu yetersiz katılım SM'lerin bireysel yetersizliklerinin yanı sıra piyasalarda karşılarına çıkan engelleyici faktörlerden de kaynaklanmaktadır.

Söz konusu faktörlerin bir kısmı; çalışma izni prosedürlerine ve iş mevzuatı yönelik bilgi eksikliği, çalışma izninin SM'ler ve işverenler açısından cazip hale getirilememesi, Türkiye'de yatırımı güçleştiren politik belirsizlik, Yüksek işsizlik oranı, mesleki ve kültürel farklılıklar, Türkçe dil bilgisi/ dil eğitimi yetersizliği, mesleki eğitim sertifika denklik sorunları, Türk iş çevrelerinde Türk vatandaşlarını işe alma önceliği, Suriyelilerin az çalıştıkları ve disiplinsiz olduklarına dair algılar, çok kültürlüğün Türk iş çevrelerinde yaygın olmayışı Suriyelilerin işe alınmalarında olumsuz etkilerde bulunmaktadır (RAND, 2018:22).

SM iş gücünün arzı ve SM iş gücüne olan talep, coğrafi ve sektörel bazda yeterli ölçüde örtüşmemektedir. Suriyelilerin Türkiye'deki şehirlere ve sektörlere dağılımları coğrafi olarak tam olarak uyuşmamaktadır. SM'lerin çalışma maksatlı olarak seyahat özgürlüklerinin mahzurları olmakla birlikte, coğrafi dağılımlarını özellikle ihtiyaç duyulan faaliyet alanlarına yönelecek şekilde düzenlemenin faydalı olacağı düşünülmektedir.

SM'lerin sorunlarından bir diğeri bankacılık sisteminde karşılaştıkları güçlüklerdir. TEPAV/EBRD 2018 raporuna katılım sağlayan Suriyeli işletmelerden %77,8'i bankayı, %7,7'si western union'u, %38,5'i ise "havala" sistemi ile para transferi gerçekleştirdikleri, Türk işletmelerde söz konusu oranların sırasıyla banka:%89,5, western union ve havala: %5,3 şeklinde gerçekleştiği, Suriyeli işletmelerin ticari banka hesabı açmada %28, yerel para transferinde %27,3, bireysel banka hesabı açmada; %19,7, akreditif işlemleri %15,9 oranında sorun yaşadıklarını bildirmişlerdir (TEPAV/EBRD,2018:41).

Türk işletmelerin, Türkiye İş Bankası (%46.4), Garanti Bankası (%29.4), Akbank (%23.5),Yapı Kredi Bankası (%20.9), Ziraat Bankası (%16.3), QNB Finansbank (%11.8), Vakıfbank (%11.1), Halkbank (%9.2), Denizbank (%8.5) ve TEB (%5.9) Bankasını tercih ederken, SMG işletmelerinin sırasıyla; Ziraat Bankası (%43.1), Kuveyt Türk Katılım Bankası (%40.2), Türkiye İş Bankası (%20.1), Albaraka Türk Katılım Bankası (%14.4), Akbank (%6.9), Vakıfbank (%5.2), Türkiye Finans Katılım Bankası (%4.6), Halkbank (%2.9), QNB Finansbank (%2.3) ve Garanti Bankası (%1.1) oranında tercih ettikleri, Söz konusu tercihlerin büyük oranda Ziraat Bankasındaki hesap açma kolaylığı, Kuveyt Türk Katılım ve Albaraka Türk Katılım Bankalarında ise dini/kültürel nedenlerden dolayı meydana geldiği değerlendirilmektedir (TEPAV/EBRD,2018:42).

SM işletmelerinin karşılaştıkları en büyük engeller sırasıyla; Finansmana erişim: %41,5, Vergi oranları: %22,9, İş kanunu: %17,6, Kayıtlı olmayan iş yerleri: %14,1, Gümrük ve ticaret düzenlemeleri:%12,2, İşletme ruhsatı ve izinler: %10,2, Politik belirsizlikler: %9,3, Suçlar, hırsızlık ve yasa dışılık: %7,8, Diğerleri:%6,3, Türk işletmelerinin karşılaştıkları en büyük engeller ise sırasıyla; Vergi oranları: %22,4, Kayıtlı olmayan iş yerleri: %18, Finansmana erişim: %18, Uygun eğitimi olmayan İşgücü: %17,6, Elektrik altyapısı: %17,1, Politik belirsizlikler: %9,8, İş kanunu: %8,3, Suçlar, hırsızlık ve yasa dışılık: %6,3, İşletme ruhsatı ve izinler: %6,3 olarak ifade edilmiştir. (TEPAV/EBRD,2018:43). SM işletmeleri için Finansmana erişim, vergi oranları ve iş kanunu, gümrük/ticari mevzuat öncelikli sorunlar iken, Türk işletmeler için en büyük sorun vergi oranları, SM'ler için sorun sahası olarak bildirilmeyen Uygun eğitimi olmayan İşgücü, Elektrik altyapısı olarak sıralanmıştır. Kayıt dışı işletmeler ise Türk işletmeler için 2'nci sırada, SM işletmelerinde 4'ncü sıradaki en önemli sorun olarak ön plana çıkmaktadır.

İşletmeler üzerindeki olumsuz faktörler özet olarak üç başlık altında toplandığında İş hukukunun SM ve Türk işletmeleri için yaklaşık aynı oranda (%27 SM, %28 Türk) etkilerken, vasıfsız iş gücü Türk firmalar için SM işletmelerine göre iki kat daha önemli bir sorun teşkil etmektedir (SM: %17, Türk:%35), SM çalışanları için düzenlemelerin SM işletmelerini %50, Türk işletmeleri ise %24 oranında olumsuz etkilediği bildirilmektedir (TEPAV/EBRD, 2018:46).

Çalışma izinleri ve ruhsatların sadece Kayıtlı bulunulan şehir için verilmesi durumu, SMG'ler için sınırlayıcı olabilmektedir. KayıtılımcıSMG'lerden %26.8'i şirketlerini kurmadan önce Türkiye'deki bazı şehirler arasında seyahat etmek durumunda kaldıklarını ifade etmişlerdir (TEPAV/EBRD,2018:49).

3.7.13. SM'lerin işsizlik ve kayıtdışı istihdama etkileri

Türkiye'deki SM'ler ve işsizlik oranlarının ilişkisine dair yapılan araştırmalarda iki faktör arasında çoğu zaman anlamlı bir ilişki tespit edilemediği, düşük bir ilişki oranı olduğu görülmektedir. Türk iş piyasalarında ve SM'lerde kayıt dışı çalışmanın yaygınlığı da söz konusu tespiti güçleştiren faktörlerdendir. Türkiye'de GSYİH, artmaya devam

etmesine karşın, Suriye krizinin başladığı 2011 yılındaki %9,1'lik işsizlik[8] oranının 2020 yılında %13,8'e yükseldiği tarım dışı işsizlik oranının %16 olduğu görülmektedir.

İşsizlik oranındaki artışta SM'lerin etkisini belirlemek kolay değildir. Suriyelilerin çoğunlukla kayıt dışı çalıştığı tespitinden hareket eden bir araştırmada, az ve çok SM göçü alan şehirler karşılaştırıldığında; daha çok SM göçü alan şehirlerde daha az göç alanlara göre, Türk çalışanlarının kayıtlı istihdamın arttığı, ücretler üzerinde sınırlı bir etkisinin olduğunu bildirmişlerdir (Cengiz ve Tekguc, 2018).

2010-2016 yılları arasında 12 ildeki (Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye, Gaziantep, Adıyaman, Kilis, Şanlıurfa, Diyarbakır, Mardin, Batman, Şırnak, Siirt) işsizlik oranlarını inceleyen Duruel, SM'lerin Türkiye geneli işsizlik oranları üzerinde etkisinin olmadığını ancak bölgesel etki yarattığı kanaatini paylaşmıştır (Duruel, 2017:214-215).

Suriyelilerin siyasal haklarına ilişkin olası düzenlemeler kapsamında Türk toplumunun olumsuz bir tutum takındığı, "Hiçbir siyasal hak verilmemelidir" ifadesinin %87.1 oranında, "hiçbiri vatandaşlığa alınmamalı" önermesinin %76,5 oranında desteklendiği, "Kesinlikle çalışma izni verilmemelidir/çalışmalarına izin verilmemelidir" ifadesinin %56,8 oranında desteklendiği görünmektedir (Erdoğan, 2020b:90, 118)

SM'lerin sunduğu ucuz işgücü nedeniyle iş bulmakta zorlanan bazı gruplar rahatsızlıklarını protesto gösterileri vasıtasıyla dile getirmişlerdir. Bornova/İzmir'deki Işıkkent Ayakkabıcılar Sitesi'nde protesto eylemindeki yaklaşık 200 kişilik gruptan Uğur Develi içinde bulunukları durumu *"İş bulmamız lazım. İş bulmak için bu Suriyelilerin buradan gitmesi şart. Sitede binlerce atölye var. Her atölyede en az 5 Suriyeli işçi var. Şikayet üzerine gelen maliyeciler ön kapıdan girdiğinde kaçak çalışan Suriyeli işçiler arka kapıdan çıkıyor. Bizler aylardır iş bulamıyoruz. Yetkililer nerede? Biz neden iş bulamıyoruz? Suriyeliler ve ucuz işçiler yüzünden birbirimize bakış açımız değişti. Artık ekmeğimiz azaldı. İşçilik ucuzlatıldı. Polislere kaç defa şikayette bulunduk. Ama polislerin de yapabileceği birşey yokmuş. Sadece parmak izi alıp bırakıyorlar. Peki kim ilgilenecek*

[8] TÜİK'in işsizlik tanımına göre referans dönemi içinde istihdam halinde olmayan kişilerden iş aramak için son dört hafta içinde iş arama kanallarından en az birini kullanmış ve 2 hafta içinde işbaşı yapabilecek durumda olan kurumsal olmayan çalışma çağındaki tüm kişiler işsiz nüfusa dahildirler. Ayrıca, üç ay içinde başlayabileceği bir iş bulmuş ya da kendi işini kurmuş ancak işe başlamak ya da işbaşı yapmak için çeşitli eksikliklerini tamamlamak amacıyla bekleyenlerde işsiz nüfus kapsamına dahildirler.

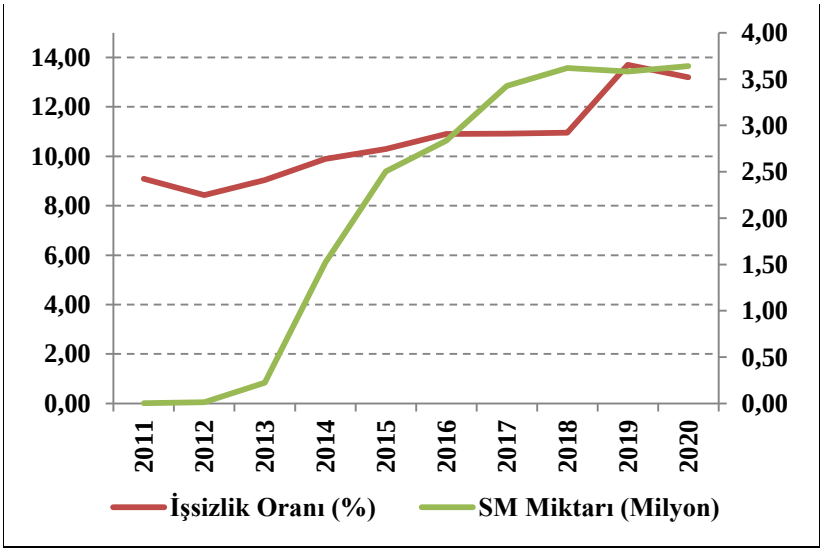
bizim bu sorunumuzla? Biz ekmeğimizin peşindeyiz" şeklinde ifade etmiştir (Hürriyet, 2014).

Dünya Bankası desteğiyle hazırlanan "Suriyeli Mültecilerin Türk İş Piyasasına Etkileri" adlı raporda ise; bir bölgede giriş yapan 10 SM'nin orada bulunan yerli işgücünden üçünün işini kaybetmesine neden olduğu (Del Carpio ve Wagner, 2015:19) kayıtdışı sektörde çalışanların maaşlarında ortalama aylık 79TL tutarında bir azalışa neden oldukları vurgulanmıştır (Del Carpio ve Wagner, 2015:23).

ORSAM'ın TESEV ile 2015 yılında hazırladığı "Suriyeli Sığınmacıların Türkiye'ye Etkisi" adlı araştırma sonuçlarına göre sınır illerinde işini kaybedenlerin %40 ile %100'ü "Suriyeliler nedeni ile işini kaybettiği" görüşünü desteklemektedir (ORSAM, 2015:19).

Türkiye'de 2020 yılı itibarıyla; 15 yaş üstü çalışan 27.266.000 kişilik nüfusunun %16'sı Tarım, %20,7'si Sanayi, %5,2'si inşaat, %58,1'i ise hizmetler alanlarında faaliyet göstermektedir (TÜİK, 2020b). Ocak 2020 ayı itibarıyla ortalama işsizlik oranının %13,8 (Tarım Dışı İşsizlik %15,7) olduğu görülmektedir.

Şekil 3.11. ülkemizdeki SM miktarı ile İşsizlik oranını 2011-2020 yılları arasını esas alarak ortaya koymaktadır. Türkiye genelinde; 2011 yılından itibaren SM miktarının artış gösterdiği, İşsizlik oranının da benzer şekilde arttığı görülmektedir.



Şekil 3.11. 2011-2020 Yılları Arasında SM Miktarı ve İşsizlik Oranları

Kaynak: TÜİK ve GİGM verilerinden hazırlanmıştır.

Günümüz Türkiyesinde yaklaşık her 3 kişiden birisi kayıt dışı çalışmaktadır. TÜİK tarafından 10 Nisan 2020 tarihinde yayınlanan Ocak 2020 dönemi istatistiklerine göre; herhangi bir sosyal güvenlik kuruluşuna bağlı olmadan (kayıt dışı olarak) çalışan Türk vatandaşlarının toplam çalışanlar içindeki payı %31,0 [9] olarak gerçekleşmiştir. ICG, (2018:1) raporuna göre kayıt dışı çalışan SM miktarı 750.000-950.000 arasındadır. Kayıtdışılığın sektörel dağılımı incelendiğinde en fazla tarımda (tarım sektöründe kayıtdışılık %80'e kadar yükselmektedir) müteakiben inşaat, hizmet ve en düşük oranda ise sanayi sektöründe görülmektedir.

Kayıtdışılık, Türkiye'deki küçük ve orta ölçekli şirketler için ikinci, büyük ölçekli şirketler için ise birinci sırada yer alan sorun (RAND, 2018) olmakla birlikte, 2011 yılından itibaren SM'lerin iş piyasalarına en hızlı şekilde entegre olmalarını sağlayan yeganeçıkış yolu olmuştur. Kayıtlı çalışmaya geçiş için zaman ve kaynağa ihtiyaç duyulmaktadır.

Her üç Türk vatandaşından birinin kayıtdışı çalıştığı iş piyasalarında, SM'lerin de neredeyse tamamı kayıt dışı (herhangi bir sosyal güvenlik kaydı olmaksızın) olarak çalışmaktadırlar. SM'lerin kayıtlı istihdamlarının önünde çeşitli engeller mevcuttur. Bu kapsamdaki en büyük engel, hali hazırda yukarıda belirtildiği gibi Türk vatandaşlarındaki kayıtdışı çalışma oranlarının yüksekliğidir. Türk vatandaşlarının kayıtlı istihdam oranını artırmak, orta vadede SM'lerin de kayıt altına alınma oranını artıracaktır. Nitekim SM'lerin gelişini müteakip özellikle Suriye sınırına yakın şehirlerdeki vasıfsız iş gücünün daha fazla kayıt altına alındığına dair tespitler mevcuttur.

SM'lerin kurdukları şirketler vasıtasıyla istihdam yaratma ve GSYİH'ı artırmak gibi olumlu etkiler yaratabilirken, kayıt dışı çalışmaları, haksız rekabet, vergi adaletsizliği, denetimsizlik, sosyal güvenlik sisteminin bozulması, kamu kaynakların yanlış kullanımı, çocuk işçiliği, yanlış bilgilendirme gibi olumsuz yan etkilere de sebep olabilmektedir.

Balkan ve Tumen (2016: 660), iş gücündeki ucuzlamanın, kayıt dışı pazarda üretilen malların Tüketici fiyatlarında %4, toplamda ise %2,5'lik bir ucuzlamaya neden olduğunu bildirmektedirler.

[9] TÜİK Ocak 2020 ayı verisi http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1007. Kayıt dışılık oranının hesaplanmasında "yaptığı işten dolayı herhangi bir sosyal güvenlik kuruluşuna kayıtlı olmayan" kişiler dikkate alınmaktadır.

SM'lerin kayıt dışı çalışmalarının Türk çalışanlara etkisine yönelik bir araştırmada; Artan kayıtdışı SM iş gücünün, bazı bölgelerde özellikle vasıfsız Türk çalışanların istihdamını kısmen olumsuz etkilemekle birlikte ücretlerde anlamlı bir farka neden olmadığı, Mersin, Gaziantep gibi sınır bölgesine yakın şehirlerde ise sığınmacılara sağlanan eğitim, sağlık, güvenlik vb. hizmetleri yoluyla Türk çalışanların kayıtlı/formel istihdam oranlarını düşük bir oranda artırdığını bildirmişlerdir. (Ceritoğlu ve ark., 2017:3).

Düşük vasıflı sektörlerde SM'ler ücretleri aşağı çeken cazibeleri, düşük vasıflı Türk işçiler arasında sosyal gerginliklere sebep olmaktadır. Kürtler ve Roman vatandaşlar arasında mevsimlik işlere yönelik rekabetin bazen çatışmalara neden olduğu 2015 yılında yapılan Supportto Life araştırmasında bildirilmiştir. (Uyan Semerci ve ark., 2015: 69). ICG 2018 yılı raporunda, 2017 yılında topluluklar arası şiddet olaylarının 2016 yılına göre üç kat artış gösterdiği ifade edilmiştir (ICG, 2018:3).

Bazı nitel araştırmalarda; SM'lerin işyerlerindeetnisite temelli ayrımcılığa maruz kaldıkları, Kürtlerden daha düşük ücretlerle çalışarak, kürt etnik grubun yaptıkları işleri zamanla ellerinden almaya başladıkları, bu nedenle Kürt işçi grupların kendilerine kötü davranarak baskı uyguladıklarına dair bulgular mevcuttur (Akbaş ve Ulutürk, 2018:187).

Ayrıca, SM'lerin kayıtlı çalışmayı talep etmeleri durumunda işten atılma endişesi de mevcuttur. Adana'da ödenecek günlük ücretin 50 tl olmasına karşın SM'lere yapılan ödemenin 20 TLye kadar düştüğü bildirilmektedir (Semerci ve ark., 2015: 76).

Erol ve ark. (2017) tarafından İstanbul'da tekstil sektöründekayıtdışışekilde çalışan SM ve Türk işçilere yönelik yapılan bir araştırmada; aylık ortalama ücretin 1.265 TL olduğu, en yüksekten en düşüğe doğru maaş sıralamasının sırasıyla; yerli erkek işçiler, yerli kadın işçiler (erkeklerden 309 TL daha düşük), Suriyeli erkek işçiler (yerli erkek işçilerden ortalama 330 TL daha düşük), Suriyeli kadın işçiler (yerli erkek işçilerin ücretinin yarısı kadar)aylık ücret aldıklarını belirtmiştir. (akt. Akbaş,2018:172).

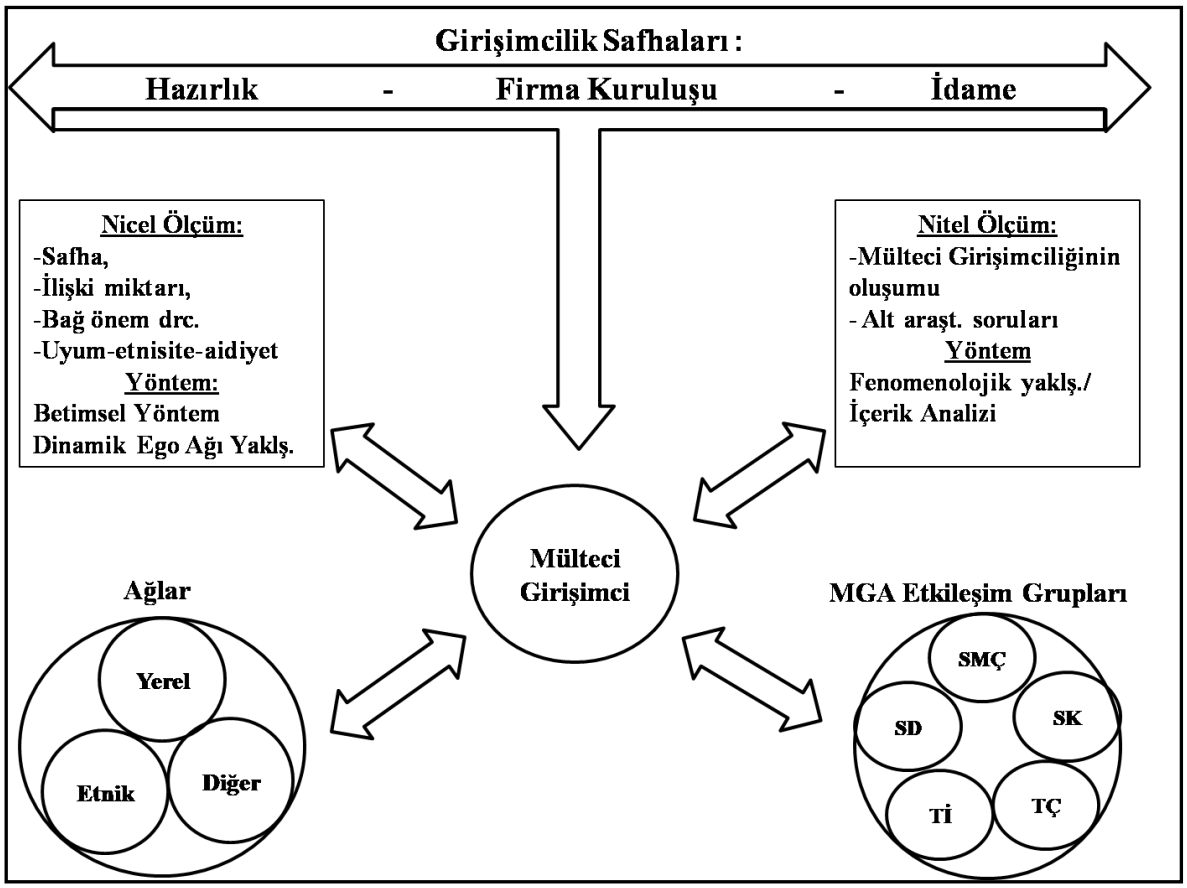
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

YÖNTEM, UYGULAMA VE BULGULAR

4.1. Araştırmanın Yöntemi

Bu çalışmada, nitel ve nicel yaklaşımlar kullanılarak karma bir araştırma modeli tercih edilmiştir. Araştırma sorusu olan "mülteci girişimciliği nasıl oluşur?" ve "SM'lerin göç nedenleri, iş piyasalarına etkileri, SMG'lerin özellikleri, karşılaştıkları sorunlar nelerdir?" gibi alt araştırma sorularına dair cevaplar, nitel araştırma deseniyle, açık uçlu sorular vasıtasıyla elde edilmiştir. Nitel araştırma sürecinde fenomenolojik (olgubilimsel) araştırma deseninin tercih edildiği çalışmada, görüşmeler sonucunda elde edilen nitel veriler araştırma soruları çerçevesinde temalara göre özetlenmiş ve betimsel olarak içerik analizine tabi tutulmuşlardır. Söz konusu nitel bulgular 237-265'inci sayfalar arasındaki tematik başlıklar altında yer almaktadır. Bir fenomenle ilgili kişisel deneyimlerin genelleştirilebilen bir açıklamaya dönüştürülmesini amaçlayan fenomenoloji; "bir grubun fenomen veya kavramla ilgili yaşanmış deneyimlerinin ortak anlamını tanımlar ve fenomeni deneyimleyen tüm katılımcılann ortak özelliklerinin tanımlanmasına odaklanır" (van Manen, 1990: 177 akt. Creswell, 2013:77). Bu araştırmanın nitel kısmında da, mülteci girişimciliği olgusuna dair katılımcı grupların ortak deneyim ve görüşlerinin tanımlanması kapsamında fenomenolojik yaklaşım tercih edilmiştir.

Ayrıca, çalışmada uyum-etnisite-aidiyet ilişkileri ve SMG'lerin bağ kurdukları aktörlere atfettikleri önem dereceleri, ölçüm doğruluğu ve kolaylığı nedeniyle 5'li Likert ölçeğiyle, ilişki kurulan girişimcilik safhalarının tespiti ise çoktan seçmeli teknikle nicel olarak yapılmıştır. SMG'ler ile etkileşimde bulunan ağlarda yerleşik aktörler ile kurulan bağlar, bağların önem dereceleri ve miktarlarına dair veriler nicel nitelikte verilerdir. Söz konusu veriler zamana paralel olarak ağlardaki değişimleri tespit eden boylamsal bir yaklaşım olan Dinamik Ego Ağları yaklaşımıyla açıklanmıştır. Bu kapsamda elde edilen bulgular 265-313'üncü sayfalar arasında yorumlanarak analiz edilmiştir. Yukarıda açıklanan nitel ve nicel ölçümler Şekil-1'deki araştırma modelinde aşağıdaki şekilde görselleştirilmiştir.



Şekil 4.1. Araştırma Modeli

Şekil 4.1.'deki modelde özet olarak; MG ekosistemini oluşturan ve etkileyen faktörler fenomenolojik bir yaklaşımla nitel yöntemle, MG safhalarında bağların oluşumu, dağılımı, önem derecesi, uyum-etnisite-aidiyet etkileri ve yerel/etnik/diğer ağlardaki aktörlerle etkileşimlere dair nicel veriler ise Dinamik ego ağı yaklaşımıyla açıklanmıştır. Modelde sağ alt köşede gösterilen Mülteci Girişimci Ağı Etkileşim (MGA) Etkileşim Gruplarından (SMÇ, SD, SK, Tİ, TÇ) edinilen veriler; araştırmanın hem ev sahibi ülke, hem de kaynak ülke perspektiflerini yansıtacak bütünleşik bir nitelik kazanmasını, girişimci olan ve girişimci olmayan mülteciler arasındaki farklar üzerinden MG oluşumunun açıklanmasını, farklı grup verilerinin karşılaştırılmasını, çeşitli demografik, kültürel faktörlerin MG üzerindeki etkisinin ortaya konulmasını sağlamıştır.

Araştırmada başlıca veri toplama tekniği olarak mülakat (görüşme) tekniği kullanılmıştır. Katılımcıların konu dışı genel ve soyut fikirlerinden uzaklaşarak, araştırma soruları kapsamındaki düşüncelerinin derinlemesine tespit edilebilmesi ve esneklik kazanılması maksadıyla, yarı yapılandırılmış mülakat formunun kullanılması tercih edilmiştir.

4.1.1. Araştırmanın örneklemi

Bir araştırmanın istenen sonuçlara ulaşmasında; örneklem çerçevesinin belirlenmesi, büyüklüğünün tespiti ve örneklem tekniğinin seçimi önem taşımaktadır. Fenomenolojik araştırmada örneklem seçiminde katılımcıların üzerinde çalışılan fenomene yönelik deneyimlerinin olması beklenmektedir. Çalışmamızı oluşturan gruplardaki katılımcılar grubun ortak niteliğine göre belirlenmiştir.

Maksimum çeşitlilik, homojen, kritik durum, kar topu veya zincirleme, sıra dışı veya aykırı durum, amaçlı rastgele, amaçlı tabakalandırma gibi türleri olan amaçlı örneklemede araştırma sorularının cevaplanmasına uygun olduğu değerlendirilen katılımcılar araştırmaya dâhil edilmektedir. Özellikle ağ dinamiklerinin araştırılmasında tercih edilen bir yöntem olan kartopu örnekleme tekniğinde ise, bir kişiden diğer kişiye ve sonrasında kişiler üzerinden olaylara ulaşarak durumların tanımlanmasıyla bilgiler zenginleştirilmektedir. Örneklemin büyüklüğü ise örneklem seçme stratejisi kadar önemli bir karardır. Literatürdeki fenomenolojik araştırmalarda bir kişiden (Dukes, 1984) 325 kişiye (Polkinghorne, 1989) kadar farklı sayıda katılımcının bulunduğu ömeklemlerin kullanıldığı çalışmalara rastlamak mümkündür (akt. Creswell; 2013:155-157). Çalışmamızın örnekleminde ise; en az 12 en fazla 54 kişilik altı farklı alt gruptan oluşan toplam 168 katılımcı mevcuttur.

Lincoln ve Guba, (1985:222) örneklemde bulunan katılımcı sayısının, edinilen benzer sonuçların sıklığı ve doygunluğa ulaşılmasına paralel olarak gözlemlenerek belirleneceğini bildirmişlerdir (akt. Uzun, 2019:11). Benzer şekilde, tüm aktörlere sorulan sorulara alınan cevapların benzeştiği, yeni aktörlere rastlanılmadığı, araştırmacının durmaya karar verdiği noktalar, örneklemin sınırına ve doyum noktasına ulaşıldığının göstergeleri olarak ön görülmüştür (Borgatti ve ark., 2013:34). Bu kapsamda yeterli sonuca ulaşıldığı değerlendirildiğinde mülakatlar sonlandırılmıştır.

Araştırmada yüz yüze görüşme yapılan 6 set katılımcı mevcuttur. Bu bölümde sık geçen söz konusu gruplar ve kısaltmaları; 1. Suriyeli Mülteci Girişimciler (SMG), 2. Ücret karşılığı çalışmakta olan/girişimci olmayan Suriyeli Mülteci çalışanlar (SMÇ), 3. Suriye'ye dönen SM'ler (SD), 4. Suriye Krizi sürecinde ülkelerinde kalarak Suriye'yi terk etmeyenler (SK), 5. Türk işverenler (Tİ), 6. Türk çalışanlar (TÇ) olarak belirlenmiştir.

1’inci grup ve çalışmamızın odağını oluşturan Türkiye’de işletme kurmuş olan SMG’ler (37 kişi), 2’nci grup SMÇ’ler (18 kişi), 3’ncü grup SD’ler (32 kişi), 4’üncü grup SK’lar (54 kişi), 5’inci grup: Tİler (12 kişi), 6’ncı grup: TÇler (15 kişi) olmak üzere toplam 168 kişi ile Ek-1’de sunulan yarı yapılandırılmış mülakat soruları çerçevesinde yüzyüze görüşmeler yapılmıştır. Ayrıca, araştırmamızın odağında bulunan ve yüzyüze görüşülen 37 SMG’ye ait önem derecesi verilerinin karşılaştırılması maksadıyla 67 SMG ile de Ek-2’de sunulan online form (https://forms.gle/Wgbe5ij7vVzedHwN6 linkinden ulaşılabilir.) vasıtasıyla veri toplanmıştır. Mülakatların yüz yüze uygulanmasında ve formların Arapçaya çevrilmesinde, Türkiye ve Suriye’de ikamet etmekte olan (Türkçe ve Arapçayı çok iyi seviyede bilen) 5 Suriyeli tercümandan faydalanılmıştır.

Birinci grup olan SMG’lerin girişimcilik davranışları ve iş ağları araştırmamızın odak noktasıdır. Bununla birlikte araştırma sürecimizde sadece SMG’lerle yetinilmeyip diğer beş grupla da görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Çünkü SM’ler ve SMG’ler iş piyasalarında ve kendi etnik/sosyal ağlarında birçok aktörle etkileşimde bulunmaktadırlar. Ayrıca diğer beş grubun varlığı; araştırmanın kapsayıcı ve bütünleşik bir mahiyet kazanmasında, SMG’lere yönelik araştırma bulgularının ve girişimcilik davranışlarının diğer gruplarla karşılaştırılmasında, gruplar arası farklılıklarının tespitinde, Türk iş piyasalarının, SM istihdamı ve girişimciliğine yönelik algılarının ortaya konulmasında, kültür-etnik grup-aidiyet faktörlerinin grupların davranışları üzerindeki etkilerinin araştırılmasında büyük bir öneme sahip olmuştur.

Ayrıca; yukarıdaki grupların yanı sıra SM’lerin iş piyasalarına etkileri kapsamında önemli görüş sahibi olduğu değerlendirilen; Suriyeli İş Adamları Dernek Başkanı ve üyeleri, Gaziantep’te iki Banka müdürü, Sanayi sitelerindeki toplam üç cami imamı, yerel yönetimlerin mültecilerden sorumlu birimleri, Gaziantep Ticaret ve Sanayi odaları, Gaziantep Valiliği Suriye Görev Gücü, AFAD, GİGM/Geri Gönderme Merkezi Yetkililerinin konuya ilişkin görüşleri de Odak Grup Görüşmeleri çerçevesinde alınmıştır.

Mülakat öncesinde katılımcılarla yapılan görüşmelerde, başlangıçta araştırmacının kimliği, araştırmanın amacı ve mülakat sürecine ilişkin bilgi verilmiş, katılımcılara ilişkin kişisel bilgilerin paylaşılmayacağı bildirilmiştir. Katılmayı gönüllü olarak kabul edenler ile mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Araştırma metninde uygulama ve bulgular kısmında katılımcıların kimlik bilgileri yerine katılımcılara verilen numaralar ifade edilmiştir. Katılımcı numaraları 3 rakamlıdır, Birinci grup katılımcıların numaraları: 101-137 arası,

ikinci grubun numaraları: 201-218 arası, üçüncü grubun numaraları: 301-332 arası, dördüncü grubun numaraları 401-454 arası, beşinci grubun numaraları 501-512 arası, altıncı grubun numaraları ise 601-615 arası verilmiştir. Örneğin K612; SM'lerle aynı iş yerinde bulunan (altıncı gruptaki) Türk çalışanlardan mülakatı 12'nci sırada yapılan katılımcıyı ifade etmektedir.

4.1.2. Katılımcılara ilişkin bilgiler

Tablo 4.1.'de görüşme gerçekleştirilen altı farklı gruba ilişkin özet bilgiler yer almaktadır. Araştırmaya katılan altı gruptan toplam 168 katılımcının 82'si Türkiye'de (Ankara, Gaziantep, Isparta, Kilis, İstanbul illerinde) 86'sı ise Suriye'de Fırat Kalkanı Harekatı bölgesindeki şehirlerde (Azez, Cerablus, El Bab, Çobanbey) ikamet etmekte olanlardan seçilmiştir.

Tablo 4.1. Yüz yüze Görüşülen Katılımcı Verileri

GRUP NO	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**Toplam**
Grup Adı	**Suriyeli Mülteci Girişimciler**	**Girişimci olmayan SM çalışanlar**	**Suriye'ye dönen SM'ler**	**Suriye'de kalanlar**	**Türk işverenler**	**Türk çalışanlar**	
Gr. Kısaltma	**SMG**	**SMÇ**	**SD**	**SK**	**Tİ**	**TÇ**	
KİŞİ SAYISI	**37**	**18**	**32**	**54**	**12**	**15**	**168**
YAŞ ORT.	38,6	29,4	34,2	38.9	41,5	33,4	34,96
CİNSİYET	Erkek:37	Erkek:18	Kadın:2 erkek:30	Kadın:5 erkek:49	Erkek:12	Erkek:15	Erkek:161 Kadın:7
MEDENİ DURUM	Evli:34, Bekar :3	Evli:14, Bekar:4	Evli:26, bekar:6	Evli:50, Dul:2, Boşanmış:1, Bekar:1	Evli:12	Evli:12, Bekar:3	Evli:148 Bekar:17 Boşanmış:1, Dul:2
EĞİTİM DURUMU	Üniversite (biri doktora):16, Lise:13, Ortaokul:4, İlkokul:2, İlkokul terk:2	Üniversite:2, lise:3, İlkokul:10, okur yazar:3	üniversite:1, lise:7, İlkokul:15, okur yazar:6, cahil:3	Üniversite:6, Lise:4,İlkokul:22, Okur Yazar:15, Bilmeyen:8,	Üniversite: 2, Lise:3, Ortaokul:6	Üniversite: 3, Lise:8, Ortaokul:4	Üniversite:31 Lise:38 Ortaokul:14 İlkokul:49 İlkokul Terk:2 Okuryazar:6 Cahil:11
İKAMET YERLERİ (TÜRKİYE)	Gaziantep:14, Ankara:9, Isparta:6, Kilis:6, İstanbul:2	Ankara:8, Isparta:6, Gaziantep:4	Adana:1, Aksaray:3, Gaziantep:10 İstanbul:12, Konya:3, İzmir:3	X	Isparta:5, Ankara:4, Gaziantep: 3,	Isparta:6, Ankara:5, Gaziantep: 4,	Ankara:26 Gaziantep:25 Isparta:23 İstanbul:2
SEKTÖR/ MESLEK	Toptan/Perakende satış:12 Sanayi:9, Gıda:6, Ayakkabı:3, İnşaat:3, Motorlu araç tamiri :2, Giyim:2	Otomotiv:4, Derisanayi:3, Market:3, Pastane:2, Sanayi/kaynak:1, Fırın:1, Soğutma:1, Cep telefonu :1, Gönüllü Öğretmen:1, Mobilya/kereste:1	Ayakkabı üretimi:17, işçi:4, terzi:2, demirci:1, çoban:1, oto tamircisi:1, öğrenci:1, boyacı:1, işsiz:4	İşsiz:14, Ev Hanımı:2, Öğretmen:3, Öğrenci:1, Ayakkabıcılık:12, Elektrikçi:2, çiftçi:10, işçi:4,	Otomotiv:3 , Soğutma sistemleri:1 , Meyve sebze hali:2 Et ürünleri: 2, Deri sanayi:3, Mobilya/ Kereste:1	Otomotiv4, Soğutma sistemleri:3 , Meyve sebze hali:2 Et ürünleri: 2, Deri sanayi:3, Mobilya/ Kereste:1	Ayakkabı:32 Toptan/Perakende satış:16 Otomotiv:15 Gıda:10 İşsiz:33 Tarım/hayvanclk :11, İşçi:4 Mobilya:3 Öğretmen:4 Giyim:2 Ev hanımı:5 Diğer:20
İKAMET YERLERİ (SURİYE)	Halep:33, Şam:3 İdlib:1 El bab:1	Halep:16, Şam:2	Çobanbey, El Bab, Cerablus ve Azez:32	Çobanbey, El Bab, Cerablus ve Azez:54			Çobanbey, El Bab, CerablusAzez toplamı:86, Halep:49,Şam:5

4.1.3. Veri toplama ve analiz süreci

Türk İş piyasalarında Suriyeli Mülteci Girişimciliğinin oluşumu ve bu oluşum sürecinde iş ağlarının rolünü araştırmayı hedefleyen çalışma kapsamında öncelikli olarak araştırmanın sorunsalı ve zihinsel haritası hazırlanmış ve ilgili literatürün taraması yapılmıştır. Literatürde göçmen girişimciliğine oranla üzerinde daha az çalışılan (Aliaga-Isla ve Rialp, 2013 akt. Cruz ve Falcao, 2016:80) bir konu olan mülteci girişimciliğinde; mülteciler, karşılaştıkları engelleri, bireysel yeteneklerinin ötesinde, büyük oranda, sahip

oldukları sosyal ağların desteğiyle aşmaktadırlar. Finansal kaynaklara ulaşımı, düşük ücret karşılığında uzun mesai saatlerinde çalışmayı, bilgiye ve diğer ağlara ulaşımı mümkün kılan ağlar (Chrysostome, 2009:12) ve bu ağlarda yer alan aktörlerin mülteci işletmeleri ile etkileşimlerinin ortaya konulmasına yönelik sorular hazırlanarak soru havuzuna eklenmiştir.

Türkiye ve Suriye'deki potansiyel katılımcılarla ön görüşmeler yapılarak Türkiye'deki göç, çalışma, girişim deneyimleri hakkında notlar alınmış, soruların geliştirilmesinde bu notlardan faydalanılmıştır. Bu çerçevede başlangıçta 70 sorudan oluşan soru havuzu kapsam geçerliliği kapsamında uzman görüşlerine sunulmuş, alınan görüşler doğrultusunda soru sayısı 56'ya indirilmiştir. Müteakiben Türkçe olarak hazırlanan yarı yapılandırılmış mülakat formu, Türkçe ve Arapça bilen tercümanların desteğiyle Arapça'ya çevrilmiştir. 6 farklı gruba yönelik farklı sayılarda mülakat soruları içeren formlar, Ek 1-6'da bulunmaktadır.

Hazırlanan taslak yarı yapılandırılmış mülakat formları, soruların anlaşılırlığı, kolay uygulanabilir ve cevap verme kolaylığının denenmesi maksadıyla Suriye'de bulunan 6 katılımcıya uygulanmış, edinilen geri bildirimler doğrultusunda form güncellenmiş ve nihai olarak Tez danışmanının görüşleri alınarak son hali verilmiştir. Hazırlanan Formun ana çerçevesini demografik bilgiler, aile ve işletmeye ait temel bilgiler, göç öncesi ve sonrasına ilişkin süreçler, iş piyasalarına giriş, işletme kurulumu ve mültecilerin bağlantılı oldukları ağlar ve ev sahibi topluma ilişkin sorular oluşturmaktadır.

Suriye'deki örneklem grubunu oluşturan 86 katılımcıya uygulanan görüşmeler; Çobanbey, Azez, Cerablus ve El bab şehirlerinde, Türkiye'deki toplam 82 katılımcıya ise Kilis, Gaziantep, Ankara ve Isparta şehirlerinde Haziran 2018-Mart 2021 ayları arasındaki farklı tarihlerde uygulanmıştır.

Türkiye'deki yüz yüze görüşmeler; mekansal olarak, sanayi sitelerinde, şehir merkezlerinde iş yerlerinde, 5 SMÇ, 3 SMG'nin kendi evinde ve Türkçe/Arapça bilgisi yeterli bir tercümanın eşliğinde yapılmıştır.

Suriye'de yapılan yüz yüze görüşmelerde ise araştırmacı, El Rai (Çobanbey) bölgesindeki mülakata iki tercüman ile birlikte katılmış, görüşme formunun uygulanması ve not alınmasına ilişkin görevli iki tercümana bilgi ve eğitim verilerek kalan yüz yüze görüşmelerin bir kısmının tercümanlar vasıtasıyla gerçekleştirilmesi sağlanmıştır. Katılım

esnasında kağıt ortamında Arapça doldurulan formlar, tercüman tarafından Türkçeye çevrilmiş ve araştırmacı tarafından ilgili programa aktarılarak edinilen verilerin analizi için uygun formata dönüştürülmesi sağlanmıştır.

Katılımcının anlamakta zorlandığı durumlarda soruya ilişkin ilave açıklamalar yapılmış, anlaşılmayı kolaylaştırıcı yardımcı sorular sorulmuş, cevaplardaki netlik artırılarak konu odağının dışına çıkılması büyük oranda sınırlandırılmıştır. Görüşmeler gayri resmi ve esnek bir çerçevede gerçekleştirilmiş, soru sırası gelişen mülakat sürecine göre değiştirilmiş, katılımcıların kendi mekânlarında sundukları ikramlar (çay, yemek, tatlı vb.) kabul edilerek samimi ortamın muhafazasına özen gösterilmiştir. SMG'ler ve Türk işverenlerle yapılan görüşmeler de katılımcıların ifadeleri not alınmış, katılımcıların izinleri doğrultusunda ses kayıtları ve fotoğraf çekimleri yapılmıştır. Alınan notlar ve ses kayıtları görüşmeleri müteakip veri tabanına aktarılmıştır.

Mülakatlar neticesinde elde edilen bulgular, keşifsel bir süreçte, fenomenolojik desen ile nitel veri analizine tabi tutulmuştur. Bu süreçte alandan edinilen bulgular betimlenerek yorumlanmaktadır. Nitel araştırmalarda, araştırmacıya genelde çeşitli veri toplama yöntemleriyle topladığı veriyi işlemek üzere betimsel ve içerik analizi yaklaşımlarını kullanması önerilmektedir. Araştırmanın kavramsal arka planının daha önceki aşamalarda açık bir şekilde belirlendiği durumlarda daha çok tercih edilmekte olan betimsel analizde edinilen veri, kavramsal çerçeve ve temalara göre özetlenerek yorumlanmaktadır. Doğrudan alıntılara da yer verilebilen bu analizde amaç bulguların düzenlenerek yorumlanmasıyla raporlaştırılmasını esas alır. İçerik analizinde ise betimsel analiz yoluyla özetlenen veriler, belirlenen kavramlar ve temalar kapsamında yeniden gruplandırılarak düzenlenmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2014:379). Mülakat yoluyla edindiğimiz bulgular; araştırmanın sorunsalı ve kavramsal arka planı kapsamında betimleyici ve yeniden tanımlayıcı temalar oluşturularak yorumlanmış, çeşitli kuramlar ve literatür ile karşılaştırılarak tartışılmıştır. Araştırmada elde edinilen nicel nitelikli, uyum-etnisite-aidiyet verileri betimsel yöntemle, SMG'lerin iş ağlarındaki 28 farklı aktörle girişimcilik safhalarındaki etkileşimlerinden oluşan veriler ise Dinamik Ego Ağları yaklaşımıyla boylamsal bir şekilde analiz edilmiştir.

4.1.4. Araştırmanın güvenilirliği ve geçerliği

Nitel araştırma geçerliliği kapsamında; uzun süreli katılım ve sürekli gözlem, farklı veri kaynakları arasında üçgenleme, akran incelemesi, detaylı ve yoğun bir betimleme yapma, üye kontrolü, dış denetimler gibi prosedürlerin bulunduğu ve bir nitel çalışmada bu yöntemlerden en az ikisinin kullanılmasının faydalı olduğu, güvenilirliğe yönelik olarak ise, kayıt ve aktarma birimlerinin güvenilirliği ve kodlayıcılar arası görüş birliği temel faktörler olarak bildirilmiştir (Creswell, 2013:250-255).

Nicel araştırmalarda başlıca güvenilirlik yaklaşımları; paralel formlar, test yeniden test ve içsel tutarlılık olup, çeşitleme, uzman görüşleri, akran değerlendirmesi, veri tutarlılığının kontrolü, veri kaybının önlenmesi gibi önlemler ile güvenilirlik yükseltilebilmektedir. Nicel araştırmanın geçerliliği ise, ölçülmesi amaçlanan konuları doğru olarak ölçebilme derecesini ifade etmekte ve kapsam, yordama, yapı, görünüş geçerliği başta olmak üzere dört geçerlik türü bulunmaktadır.

Bu araştırmada, yukarıda belirtilen nitel ve nicel araştırma prosedürlerinin mümkün olduğunca eksiksiz ve etik kurallarına uygun şekilde icra edilmesine özen gösterilerek geçerliği yüksek tutulmuştur. Ayrıca, ölçümün yapıldığı mülakat formu, veri toplama ve analiz süreçlerine ilişkin uzman kişilerin görüşleri alınmış, bilgi paylaşımı yapılmış, mülakat sürecinde objektif bir tutum sergilenmiş, edinilen bulgular belirli aralıkla benzer konularda çalışma yapan uzmanlarla paylaşılmış, konuya ilişkin çeşitli kurumlarca hazırlanan raporlar ve literatür incelenerek karşılaştırmalar yapılmıştır.

Araştırmanın güvenilirliği kapsamında ise; mülakat formları kâğıt ortamında basılarak, üzerinde katılımcının ifadeleri not alınmış, online anket formu ve yüzyüze yapılan mülakat sonucu edinilen veriler karşılaştırılmış, bazı katılımcıların rızaları doğrultusunda sesleri cep telefonu vasıtasıyla kaydedilmiş, görüşme sonuçları eksiksiz bir şekilde analiz edilmek üzere bilgisayara kaydedilmiştir.

Araştırmanın 5'li Likert ölçeği kullanılan kısmında istatistiksel güvenilirlik analizi uygulanmıştır. Kültür-etnisite-aidiyet ilişkilerinin analiz edildiği bu sorularda cevaplar; 1:çok düşük, 2: düşük, 3:orta, 4:yüksek, 5:çok yüksek şeklinde sıralanmıştır. Söz konusu ölçeği dolduran 35 SMG, 24 SD, 34 SK olmak üzere 93 katılımcıdan alınan cevaplar aşağıdaki formülizasyon çerçevesinde Excel sayfasındaki araçlar kullanılarak güvenirlik analizine tabi tutulmuştur. Likert tipi ölçeklerde iç tutarlılık tespitlerinde 0,6-0,8 arası

Cronbach α değerleri orta, 0,8-1,0 arası α değerleri ise yüksek güvenirliğe işaret etmektedir.

[Alfa] $\alpha = k / (k-1)x[1-(\Sigma\sigma^2_i / \sigma^2_T)]$

(k = test üzerindeki madde sayısı, σ^2_i = i madde ölçüm varyansı, $\Sigma\sigma^2_i$ = i madde ölçüm varyanslarının toplamı, σ^2_T = toplam test ölçümlerinin varyansı)

Üç farklı gruptan alınan yanıtların güvenilirlik analizi sonuçları; 35 SMG'den alınan cevapların alfa değeri α=0,72, SD grubundan 24 kişilik alfa değeri α=0,83, SK grubundan 34 kişilik alfa değeri α=0,83, tüm grupların toplam (93 kişilik) alfa değeri ise α=0,87 olarak tespit edilmiştir. Verilen toplam cevapların güvenilirliğinin (α=0,87) yüksek seviyede olduğu görülmüştür.

4.1.5. Araştırmada karşılaşılan güçlükler ve sınırlılıklar

Göçmen Girişimciliği bağlamında karşılaşılan başlıca güçlüklerden biri, göçmenlerin dâhil olduğu etnik veya azınlık girişimciliği konularının çeşitli yaklaşımların etkisi altında kaldığı çok disiplinlilik durumudur (Masurel ve Nijkamp, 2004 akt. Aliaga ve Rialp, 2013:4). Bu nedenle çalışmanın arka planının ortaya konulması ve sınırlarının net olarak belirlenmesi önem kazanmaktadır. Literatürde mevcut çalışmaların göçmenleri çoğunlukla tek çatı altındaki bir grup olarak değerlendirmesi ve dünyanın gelişmişlik düzeyi yüksek belirli coğrafyalarla sınırlı kalması, Türkiye'de sayıları 4 milyonu aşan, özel bir hukuksal statüye sahip SM'lere ilişkin yapılan çalışmaları ön plana çıkarmıştır. Konuya ilişkin süreci yönetmekle görevli kamu kurumlarının veri/istatistik paylaşımları ve akademik çalışmaların sayısı zamanla artış göstermesine karşın halen yeterli seviyede değildir. Bilgi ve veri kaynaklarına erişim güçlüğü yazın taraması safhasındaki temel güçlüklerden birisidir.

Araştırma kapsamında yapılan görüşme süreçlerinde, Suriyeli ve Türk vatandaşlarının bir kısmının birtakım çekinceleri olduğu gözlenmiştir. 3 SM ve 4 SMG, istihbarat/emniyet görevlisi veya belediyeden gelen sivil denetleme ekibi olup olmadığımızı sormuşlardır. Bu kapsamda çeşitli endişeleri olan katılımcılar vakitleri olmadığını, soruların cevaplarını veya okuma/yazma bilmediklerini veya kendilerinin işyeri sahibi olmadıklarını ileri sürerek görüşmeye katılmamışlardır. Ziyaret edilen Türk işverenlere ait 12 farklı işletmede ise; çalışma izni olmayan mülteci çalıştırmak nedeniyle

ceza alan herhangi bir işletme tespit edilmemesine karşın 4 işveren, başlangıçta belediyeden veya bakanlıktan denetleme için geldiğimizi düşünerek mülteci çalışanlarına dair bilgi verme ve fotoğraf çektirme konusunda olumsuz tavır sergilemişlerdir. Müteakiben yapılan ilave açıklamalar doğrultusunda iletişimde karşılıklı güven tesis edilmiş ve iletişimin daha rahat sürdürülmesi sağlanmıştır. Öte yandan eğitim durumu yüksek olmayan katılımcıların görüşme sürecinde cevap vermediği/veremediği, boş bıraktığı sorular olmuştur. Söz konusu cevaplar boş olarak kayıt altına alınmış ve değerlendirme sürecine dâhil edilememiştir. İlave olarak; araştırma sonucundaki veriler uygun yöntemlerle ancak, katılımcıların beyanları doğrultusunda elde edilmiştir. Suriye toplumunun toplulukçuluk ve güç mesafesi oranlarının yüksek oluşu sosyal beğenirlik etkisi altında cevap verme olasılıklarını artırmaktadır.

Ayrıca, araştırmamızda seçilen örneklemdeki katılımcılar altı farklı sektörde çalışmaktadırlar. Söz konusu sektörler SMG'leri farklı düzeylerde etkileyen pazara giriş kolaylıkları, rekabet ve idame koşullarına sahip olduklarından alınan cevaplar Türk iş piyasalarının tamamını yansıtacak düzeyde değildir.

4.2. Katılımcılara İlişkin Demografik Bulgular

Tablo 32-36'da, görüşme icra edilen altı farklı gruba ilişkin temel demografik veriler yer almaktadır. Gruplar arası demografik veri farklılıkların ortaya konulması ve yapılan karşılaştırmalar, SM Girişimcilik süreçlerinin ortaya konulmasını açıklayıcı bir yöntemdir. Demografik veriler, yaş cinsiyet, ikamet yeri, medeni durum ve eğitim gibi değişkenlerden oluşmaktadır. Araştırmamızın 3.3.2. G/M Girişimci Özellikleri kısmında demografik değişkenlerle girişimcilik arasındaki ilişkiye yönelik kuramsal açıklamalar yer almaktadır.

Katılımcı 6 gruptan ikisi (SK,SD) görüşmeler esnasında Suriye'de bulunan gruplardır. Toplam 168 katılımcıdan 82'si Ankara, Gaziantep, Isparta, Kilis, İstanbul illerinde, 86'sı (54 SK+32 SD) ise Suriye'de ikamet etmektedirler. Grupların en yaşlıdan gence doğru yaş ortalamaları sırasıyla: Türk işverenler (Tİ): 41.5, Türkiye'ye giriş yapmayarak Suriye'de Kalan vatandaşları (SK):38.9, Suriyeli Mülteci Girişimciler (SMG):38.6, Suriye'ye Dönenler (SD'ler):34.2, Türk çalışanlar (TÇ):33.4 ve halihazırda Türkiye'de bir ücret karşılığında çalışmakta olan SM'ler (SMÇ):29.4 olarak tespit edilmiştir. Katılımcıların çoğunluğu erkek ve evli olduğu görülmektedir. Cinsiyet dağılımına göre 168 katılımcının 7'si kadın, 161'i erkektir. Medeni duruma göre ise 17'si

bekar, 1'i boşanmış, 2'sinin eşi vefat etmiş, 148'i evlidir. Ortalama çocuk sayısına göre; SK: 4,7, SMG: 3,8, SD: 3,6, SMÇ: 2,8, Tİ:2,4, TÇ: 1,4 olarak tespit edilmiştir. Gelir sıralamasına göre ise; Türk işverenleri: 2912$, SMG'ler:1977$, TÇler:2230 TL, SMÇ'ler: 1445 TL, SK'lar:136$ SD'ler:105$ olarak tespit edilmiştir. Değişkenlerin grup ortalamaları toplam rakamın grupta cevap veren katılımcı sayısına bölünmesiyle elde edilmiştir.

Grupları oluşturan katılımcıların tahsil durumları incelendiğinde; Lise ve Üniversite mezunu olan toplam katılımcı yüzdeleri bakımından gruplar sırasıyla; SMG:%78, TÇ:%73, Tİ:%42, SMÇ:%27, SD:%24, SK:%19 şeklinde sıralandığı görülmüştür. Gruplardan eğitim seviyesi en yüksek olan grubu SMG'lerin teşkil ettiği görülmüştür. Eğitim seviyesi arttıkça girişimcilik oranının yükseldiğine yönelik çalışmalar, 3'üncü bölümde ele alınmıştır. SD grubunun SMÇ'lere nispeten daha düşük SK'lardan ise daha yüksek bir eğitim seviyesine sahip olduğu, eğitim seviyesi en düşük olan grubu ise Suriye'de kalanların oluşturduğu tespit edilmiştir. Dolaylı olarak Suriye'den Türkiye'ye göç eden grupların (SMG, SMÇ, SD) ortalama %42'lik kısmı lise ve üniversite mezunu iken bu oran Suriye'de kalanlarda %19 düzeylerinde gerçekleştiği, Türkiye'ye göç eden SM grubunun Suriye'de kalanlara oranla eğitim seviyelerinin daha yüksek oldukları tespit edilmiştir.

Grupların Türkçe dil bilgileri analiz edildiğinde ise; SMG'lerin %46'sının orta ve daha iyi seviyede Türkçe bildikleri, SMÇ'lerde ise bu oranın %27 olduğu görülmektedir. Arap etnik kökenli SM'lerde Türkçe bilgisi düşük olmakla birlikte, girişimci SMG'lerin bu kapsamda Türkiye'ye gelen SM grupları arasında en yüksek orana sahip olduğu görülmektedir. SM'lerin Türkçe dil bilgilerine ilişkin tespit edilen bir diğer husus; ana dili Türkçe olan katılımcıların tamamının iyi seviyede Arapça da bildikleri ancak, ana dili Arapça olanlarda orta ve iyi seviyede Türkçe bilenlerin oranının (139 katılımcıdan 38'inin) %27'yi geçmediği yönündedir. Bu durum Türkmenlerin azınlık konumunda bulundukları Suriye'de, resmi eğitim kurumlarında zorunlu olarak Arapça eğitim görmüş olmalarından kaynaklandığı düşünülmüştür. Arap etnik kökenli SM'lerde Türkçe seviyesi orta ve iyi seviyede olanlar yaklaşık dörtte bir oranında bulunmasına karşın, yüksek okullaşma oranları nedeniyle, SM çocuklarındaki Türkçe bilgisi düzeyinin, ebeveynlerinin aksine %90'ların üzerinde olduğu bilinmektedir.

Grupların yaş ortalaması yönünden en gençlerinin Türkiye'de kalan ve çalışmakta olan SM'ler (SMÇ'ler), en yaşlılarının ise Türk işverenler (Tİ) olduğu, Suriye'ye dönen

SD grubunun SMÇ'lerden yaklaşık 5 yaş daha yaşlı olmasından hareket edildiğinde, nispeten daha genç olan SM'lerin Türkiye'de kalma oranlarının yaşlılara göre daha yüksek olduğunu teyit eder niteliktedir. Türkiye'ye göç etmeyip Suriye'de kalan vatandaşların 6 grup içerisinde, Tİ grubundan sonra ikinci Suriyeli 4 grup arasında ise birinci sırada yer aldıkları, nispeten yaşlı olan Suriyelilerin Türkiye'ye göç etme eğiliminin gençlere oranla daha düşük olduğu değerlendirilmektedir.

Gruplar arasında en çok çocuk sahibi olan grubun, Suriye'de kalıp Türkiye'ye giriş yapmayan (SK) grubunun olduğu (ortalama:4.7) tespit edilmiştir. SK'ların daha fazla çocuk sahibi olmalarının, büyük oranda köy ortamında yaşamaları ve Suriye/Arap kültürü ile bağdaşan bir durum olduğu değerlendirilmiştir. Sahip olunan çocuk sayısında 2'nci sırada yer alan SMG'lerin yaş ortalamalarının yüksekliği de çocuk sayısının fazlalığında bir faktör olduğu, SMÇ'lerin 29.4 olan yaş ortalamalarının SMG'lerden ortalama 9 yaş daha düşük olmasının ve çocuklarının bir kısmının Türkiye'de dünyaya gelmiş olmasının çocuk sayılarındaki nisbi düşüklüğün nedeni olduğu, SMÇ'lerin ekonomik durumları güçlendikçe ve yaşlandıkça çocuk sayılarının zamanla yükseleceği değerlendirilmiştir.

6 grup içerisinde ev sahibi ülke vatandaşı ve girişimci olmaları, yaşlarının 40'ın üzerinde olması nedeniyle Tİ'leringelir sıralamasında birinci sırada yer alması beklenen bir durumdur. Gelir yönünden en yüksek düzeyde bulunan Tİ grubunun ardından yine girişimci davranış sergileyen SMG'lerin gelmesi ise SMG'lerin yüksek uyum, çaba ve insiyatiflerinin bir sonucu olduğu, gelir ortalaması en düşük grubun ise Türkiye'den Suriye'ye geri dönüş yapan SM'lerin olduğu görülmektedir. Ayrıca, çalışan sayısı arttıkça SMG gelirinin de arttığı tespit edilmiştir. Suriye'ye dönen (SD) grubun gelir seviyesinin düşüklüğü ise Türkiye'den dönüş sonrası Suriye'deki iş imkânlarının azlığı, karşılaştıkları yeniden uyum güçlükleri, sosyal ağlarının ve mal varlıklarının savaş nedeniyle zarar görmüş olması ile açıklanabilecektir. TÇler de Türk vatandaşı olmaları, maaşlarına sigorta payının dâhil olmaması, eğitim seviyelerinin nispeten yüksek olmasına karşın yaptıkları işlerin büyük oranda vasıf gerektirmeyen türde olması nedenlerinden dolayı SMG'lerin ardından gelir ortalamasında üçüncü sırada yer aldıkları değerlendirilmiştir.

4.2.1. Suriyeli mülteci girişimciler (SMG'ler)

Birinci grubun katılımcıları; mülakatların yapıldığı Temmuz 2018-Aralık 2019 ayları arasında Türkiye'de işletme sahipliği/ortaklığı olan SMG'lerdir. 26 kişiden oluşan

katılımcılar ve işletmelerine dair özet bilgiler aşağıdaki Tablo'da sunulmuştur. Katılımcıların birisi hariç tamamı mikro ölçekli (1-10 arası çalışanı bulunan) işletme sahipleridir. SMG'ler, Suriye etnik kökenli gruplar arasında, gelir ve eğitim seviyesi en yüksek olan grubu teşkil etmektedirler. SMG'lere ait özet demografik veriler aşağıdaki gibidir.

Tablo 04.2 1'inci Grup: Suriyeli Mülteci Girişimci Verileri

Türkiye'deki İkamet Yeri	Gaziantep:14,Ankara:9, Isparta:6, Kilis:6, İstanbul:2
Türkiye'de kaldıkları ortalama süre	6,7 yıl (Nisan 2021 itibarıyla)
Suriye'de bulundukları yer	Halep:33, Şam:3, İdlib:1
Sektörel dağılımları	Toptan/Perakende satış:12 Sanayi:9, Gıda:6, Ayakkabı:3, İnşaat:3, Motorlu araç tamiri :2, Giyim:2
Cinsiyet	Tamamı erkek
Yaş ortalaması	38,6
Medeni Durum	Bekar:3, evli:34
Eğitim Durumu	Üniversite (biri doktora):16, Lise:13, Ortaokul:4, İlkokul:2, İlkokul terk:2
Etnik kökeni	Arap:34, Türkmen:3
Çocuk sayısı	3,8
Türkçe bilgisi	Zayıf:20, Orta:9, İyi:4 , Çok iyi: 4
Belgeler	GKKB: 31, Ruhsat: 35, Çalışma İzni:22, Vatandaşlık alan:6
Ortalama Aylık Gelir	1977$

4.2.2. Girişimci olmayan (ücret karşılığı çalışan SM'ler) SMÇ'ler

İkinci Grubun katılımcıları kendi işletmesine sahip olmayan, Türkiye'de çeşitli işlerde aylık/haftalık ücret karşılığı çalışan toplam 18 SM'den oluşmaktadır. Diğer gruplara oranla yaş ortalaması en genç olan, girişimci grubun ortalama eğitim seviyesinin SMG'lerden daha düşük, SD'lerden ve SK'lardan ise daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu gruba ilişkin veriler, ülkemizde çalışmakta olan SM'leri tamamen temsil etmemekle birlikte, bulundukları sektörler, eğitim önemli göstergeler mevcuttur. SMÇ'lere ait özet demografik veriler aşağıdaki gibidir.

Tablo 04.3. 2'inci Grup: Ücret Karşılığı Çalışan SM Verileri

Türkiye'de bulunma ve çalışma süreleri	Türkiye'de ortalama ikamet süreleri 4,8 yıl ücret karşılığı ortalama çalışma süreleri 3,5 yıl
Türkiye'de bulundukları şehirler	Ankara:8, Isparta:6, Gaziantep:4
Türkiye'de yaptıkları işler	Otomotiv:4, Deri sanayi:3, Market:3, Pastane:2, Sanayi/kaynak:1, Fırın:1, Soğutma/klima:1, Cep telefonu aksesuarları:1, Gönüllü Öğretmen:1, Mobilya/kereste:1
Suriye'de bulundukları yer	Halep:16, Şam:2
Cinsiyet	Erkek:18
Yaş ortalaması	29,4
Medeni Durum	Evli:14, Bekar:4
Eğitim Durumu	Üniversite:2, lise:3, İlkokul:10, okur yazar:3
Etnik kökeni	Arap:17, Türkmen:1
Çocuk sayısı	2,8
Türkiye'deki Barınma şekli	Kirada:11, Akraba Yanı:7
Türkçe Dil Bilgileri	Türkçe (zayıf):13, Türkçe (orta):4, İyi:1
Türkiye'de ortalama aylık gelirleri	1445 TL (2019)
Suriye'deki ortalama aylık gelirleri	160$
Belgeler	GKKB:18, Çalışma izni:1

4.2.3. Üçüncü grup: Türkiye'den Suriye'ye geri dönen SM'ler (SD)

Üçüncü grup olarak, 2011-2018 yılları arasında bir dönem Türkiye'de bulunan ve müteakiben Suriye'ye geri dönen 32 SM ile görüşme yapılmıştır. Söz konusu grup ile yapılan görüşmelerin başlıca amacı Türkiye'de bulunma süreçleri ve geri dönüş nedenlerinin araştırılarak diğer gruplardan farklılıklarının ortaya konulmasıdır. Bu gruptaki aile reisleri Suriye'ye dönmüş olmalarına karşın Türkiye ile irtibatlarını sürdürmektedirler. Bir kısmının çocukları hala Türkiye'de çalışmaya devam etmektedir. SD'lere ait demografik veriler aşağıdaki gibidir.

Tablo 4.4. 3'üncü Grup: Suriye'ye Geri Dönen SM Verileri

Türkiye'de bulunma ve çalışma süreleri	Türkiye'de ortalama ikamet süreleri 3,4 yıl ücret karşılığı ortalama çalışma süreleri 2,5 yıl
Türkiye'de bulundukları şehirler	Adana:1, Aksaray:3, Gaziantep:10, İstanbul:12, Konya:3, İzmir:3
Türkiye'de yaptıkları işler	Ayakkabı üretimi:17, işçi:4, terzi:2, demirci:1, çoban:1, oto tamircisi:1, öğrenci:1, boyacı:1, işsiz:4
Suriye'de bulundukları yer	Tamamı Fırat Kalkanı Bölgesi bulunan Halep'e bağlı, Çobanbey, El Bab, Cerablus ve Azez ilçeleri
Cinsiyet	Kadın:2 erkek:30
Yaş ortalaması	34,2
Medeni Durum	Evli:26, bekar:6
Eğitim Durumu	İlkokul:15, lise:7, üniversite:1, okur yazar:6, cahil:3
Etnik kökeni	Türkmen:23, Arap:9
Çocuk sayısı	3,6
Türkiye'deki Barınma şekli	Kirada:24, Akraba Yanı:7, Kendi evi:1
Dil Bilgileri	Türkmenlerin tamamı arapça da bilirken, Arapların 3'ünün Türkçesi zayıf, 4'ününki orta, 2'sininkinin ise iyi
Yurt dışında çalışan çocuğu olan	Türkiye:7, Katar:1
Belge durumu	Geçici koruma Kimlik belgesi:20, pasaport:6, Belgesiz:7, çalışma izni:1
Türkiye'de ortalama aylık gelirleri	230$
Suriye'de ortalama aylık gelirleri	105$

4.2.4. Dördüncü grup Suriye'de kalanlar (SK)

2011-2018 yılları arasındaki Suriye Krizi sürecinde Suriye'yi terk etmeyen veya Suriye içerisinde yer değiştiren kişilerden oluşan 54 kişilik örneklem Suriye'yi terk etmeme nedenleri ve diğer gruplardan farklılaşması yönüyle araştırılmaktadır. Suriye'ye geri dönen SM'lerden sonra en az aylık gelire sahip olan bu grup ortalama çocuk ve aynı evde kalan birey sayısı yönünden yüksek değerlere sahiptir. SK'lara ait özet demografik veriler aşağıdaki gibidir.

Tablo 4.5. 4'üncü Grup: Suriye'de Kalanların Verileri

Suriye'de bulundukları yer	Tamamı Halep'e bağlı, Çobanbey, El Bab, Cerablus ve Azez ilçelerinden
Sektörel dağılımları	Toptan/Perakende satış ve motorlu araç tamiri :12, Gıda:6, Ayakkabı:3, İnşaat:2, Giyim:2 Sanayi:1
Cinsiyet	Kadın:5 erkek:49
Yaş ortalaması	38.9
Medeni Durum	Evli:50, Dul:2, Boşanmış:1, Bekar:1
Eğitim Durumu	İlkokul:22, Okur Yazar:15, Bilmeyen:8, Üniversite:6, Lise:4,
Meslek dağılımları:	İşsiz:14, Ev Hanımı:2, Öğretmen:3, Öğrenci:1, Ayakkabıcılık:12, Elektrikçi:2, çiftçi:10, işçi:4, serbest:6 (Mevcut durum: 21'i çalışan, 33'ü işsiz)
Etnik kökeni	Arap:31, Türkmen-Arap:2, Türkmen:21
Çocuk sayısı	4,7
Barınma Durumları	Kendi evi:20, satın aldığı ev:16, akraba evi:11, mülteci kampı:2, kirada oturan:5 kişi (ortalama aylık kira:120 dolar)
Evde ortalama kişi sayısı	8,2
Ana Dil	Arapça:31, Türkmence:23,
Aylık gelir	136$,
Yurt dışında çalışan çocuğu olan	Türkiye:11, Katar:1

4.2.5. Beşinci grup: SM çalıştıran Türk işverenler (Tİ)

İki ve üçüncü grupta ücret karşılığı çeşitli işlerde çalışmış/çalışmakta olan SM'lerin görüşleri yer almıştır. Ancak istihdam edilen SM'lerin Türk iş piyasalarındaki yerleri ve piyasaya etkilerinin tam olarak araştırılması için çalıştıkları işyerlerindeki işverenlerinin görüşlerinin alınması ve algılarının tespit edilmesine ihtiyaç duyulmuştur. Bu kapsamda 12 Türk vatandaşı işveren ile görüşmeler yapılmıştır. Türk işverenlere ilişkin özet demografik bilgiler aşağıda tabloda yer almaktadır.

Tablo 04.6. 5'inci Grup Türk İşveren Verileri

Bulundukları Şehirler	Isparta:5, Ankara:4, Gaziantep:3,
Yaş ortalaması	41,5
İş alanları	Otomotiv:3, Soğutma sistemleri:1, Meyve sebze hali:2 Et ürünleri: 2, Deri sanayi:3, Mobilya/Kereste:1
Cinsiyet	Erkek:12
Medeni Durum	Evli:12
Eğitim Durumu	Üniversite:2, Lise:3, Ortaokul:6
Ortalama Çocuk sayısı	2,4
Ortalama Kardeş sayısı	4,8
İşveren Ortalama aylık geliri:	2912$
SM'lere ödenen ortalama ücret	1640 TL (2019 yılında)
Çalışan SM miktarı	Toplam:17, Ortalama:1,42
Sigorta/Çalışma izni bulunan SM	Yok

Tamamı erkek ve evli olan Türk işveren grubu, altı grup arasında en fazla aylık gelire ve yaş ortalamasına sahiptir. SMG işletmelerindeki Suriyelilerin eğitim seviyesinin Türk işverenlerden de daha yüksek olduğu göze çarpmaktadır.

4.2.6. Altıncı grup: SM'lerle aynı işyerlerinde çalışmakta olan Türk çalışanlar (TÇ)

Altıncı grupta yer alan Türk çalışanların işverenlerden farklı bir yaklaşımla SM'leri değerlendirebilecekleri düşünüldüğünden Türk işverenlerine ait işyerlerinde toplam 15 Türk çalışanın görüşlerine başvurulmuştur. TÇ'lere ait demografik veriler aşağıdaki gibidir.

Tablo 0.7. 6'ncı Grup Türk Çalışan Verileri

Bulundukları Şehirler	Isparta:6, Ankara:5, Gaziantep:4,
Yaş ortalaması	33,4
İş alanları	Otomotiv:4, Soğutma sistemleri:3, Meyve sebze hali:2 Et ürünleri: 2, Deri sanayi:3, Mobilya/Kereste:1
Cinsiyet	Erkek:15
Medeni Durum	Evli:12, Bekar:3
Eğitim Durumu	Üniversite:3, Lise:8, Ortaokul:4
Ortalama Çocuk sayısı	1,4
Ortalama Kardeş sayısı	3,2
Ortalama aylık geliri:	2230 TL (Net) (2019 yılında)
Sigortalı çalışanlar	Sigortalı çalışan: 13, Sigortası ödenmeyen:2

Araştırmada, fenomenolojik araştırma deseniyle, açık uçlu sorular vasıtasıyla edinilen nitel veriler, araştırma soruları çerçevesinde temalara göre özetlenmiş ve betimsel olarak içerik analizine tabi tutulmuştur. Söz konusu bulgular 4.3. - 4.9. sayılı tematik başlıklar arasında aşağıda açıklanmaktadır.

4.3. Göç Süreci ve Öncesi

Yukarıda belirtilen 6 gruptan üçü (toplam 87 kişi) 2012 yılından itibaren Suriye'den Türkiye'ye göç eden grubu teşkil etmektedir. Bu gruplar toplamda 37 Suriyeli Mülteci Girişimci (SMG), Halen Türkiye'de Çalışmakta olan 18 SM (SMÇ) ve müteakip yıllarda Türkiye'den Suriye'ye Dönen 32 SM'den (SD) oluşmaktadır. Söz konusu gruplardaki katılımcılara ait cevaplar istatistiksel bir şekilde analiz edilmiş ve verilen yanıtlar frekans analizine göre tasnif edilerek aşağıda sunulmuştur.

Kriz öncesinde, 2010 yılı itibarıyla Suriye'deki ekonomik göstergelerde; Kişi Başı GSYİH yaklaşık 2700$ %8,3 enflasyon oranı söz konusudur (İGEME, 2010,2017). Araştırma konusunu teşkil eden 2012 yılı sonrasında Türkiye'ye gelen SM'lerden önemli bir kısmının kriz öncesi Suriye'de (cevap verenlerin %82'sinin) kendi evinde, yoğun akrabalık ilişkileri içerisinde ve Türkiye'ye göre nispeten ucuz yaşam koşullarında yaşadıkları bilinmektedir.

K204, Türkiye'ye göç etmeden önceki hayatını şu şekilde özetliyor, *"2011 öncesinde güzel hayatımız vardı. Suriye'de Türkiye'deki kadar çok çalışmazdık. Ama yinede iyi geçinirdik. Herşey meyve, sebze, et, petrol çok ucuzdu. Akrabalarımıza da yakındık. Hemen herkesin güzel evleri vardı. Bir Türk olarak 100 dolar parayla Halep'te otelde 1 hafta tatil yapabilirdiniz. Türkler, Gaziantep'ten Halep kebabı yemek için gelirlerdi. Ayakkabı atölyem Halep'teydi. Olaylar başladı. İş yerimi soydular. Evimiz de hasar gördü. Dayanamadık 2013'de Türkiye'ye geldik."*

2011 yılına kadar Suriye'de demokrasi ve hukuğun üstünlüğü yeterli seviyede kurumsallaşmamış olsa dahi, yukarıda belirtilen göreceli refah ortamı Suriyelilerin yaşam memnuniyetlerini orta-yüksek seviyede kalmasını sağlamıştır. Ancak, 2011 yılından itibaren Suriye'de yaşam birçok yönden zorlaşmaya başlamıştır. Elektrik, su şebekelerinin zarar görmesi, gıda temini güçlüğü ve hızla artan enflasyon halkın bir kısmını başlangıçta ülke içerisindeki kırsal bölgelere göçüne neden olmuştur. Adam/çocuk kaçırma, fidye isteme, zorla askere alınma, gasp, yağma, evlerin doğrudan ateşe maruz kalması,

yakınlar/akrabaların farklı silahlı gruplar ve rejim tarafından alıkonulması gibi güvenlik sorunlarının baş göstermesi ise göç kararının alınma sürecini hızlandırmıştır.

2012 yılı sonrasında Türkiye'ye gelen Suriyelilerin Suriye'yi terk etme nedenleri sorulduğunda; soruya cevap veren kişilerden 54'ü savaş (ve savaşın getirdiği sorunlar: evinin yıkılması, iş yapamaz hale gelmek, iş yerinin gasp edilmesi, güvenlik endişeleri, kaçırılma, zorla askere alınma korkusu) işsizlik:16'sı işsizlik/ekonomik nedenler, 6'sı muhalif olmak/olmakla suçlanma baskısı, Diğer nedenler:6, DAEŞ korkusu:2 nedenlerinden dolayı Suriye'yi terk ettiklerini beyan etmişlerdir.

Söz konusu grubun göç edilecek ülke olarak Türkiye'yi seçme nedenleri ise; Müslüman ülke olması 24, Yardım sever ülke olması:12, Yakınlık:11, Mültecileri kabul etmesi:5, Türkiye'de iş yapmanın avantajları:4, Türkiye'yi sevmek:5, Daha önce gidenlerin tavsiyeleri:5, Aynı dilin kullanılması :3, Anavatan olarak görmek:4, Kalabalık Grup halinde gelindiğinden:2 Çocukların geleceği için:2, şeklinde sıralanmıştır. Özellikle; Türkiye'yi sevmek, Aynı dilin kullanılması, Anavatan olarak görmek açıklamalarının Türkmen etnik kökenli katılımcılar tarafından kullanıldığı görülmektedir.

Bazı orta ölçekli firmaların, önce başka ülkelerde bir süre bulunmayı müteakip, Türkiye'de yatırım yapmanın daha cazip olmasını fark etmeleri nedeniyle Türkiye'yi tercih ettikleri görülmektedir. Örneğin daha önce Halep'te fırın üretimi yapan **K134**; *"Biz işimizi kurtarmak için Suriye'den çıktık. Halep artık yaşanacak gibi değildi. Önce Mısır'a gittik. Orada 1 yıl kaldık. Ancak Türkiye'deki imkanlar Mısır'dan daha iyi olduğu için buraya gelmeye karar verdik. Fabrikamızı burada kurduk."*

SM'lerin önemli bir kısmının göç öncesinde yeterli hazırlıkları yapamadıkları halde Türkiye'de işletme açan SMG'lerinSM'lere oranla Türkiye'ye daha hazırlıklı bir şekilde göç ettikleri görülmektedir. 8 kişinin diploma belgesini, 20 SMG'nin 2000$ ile 1.000.000$ arasında değişen miktarda sermaye birikimlerini Türkiye'ye getirebildikleri, ayrıca göç öncesinde ikisinin evini, birinin iş yerini satmayı başarabildikleri ifade edilmiştir. SMG'lerden sekizinin evi, altısının işyeri savaş nedeniyle hasar görmüş, yağmalanmış ve rakip gruplar tarafından işgal edilmiş, sahip oldukları taşınmaz varlıkları ve atölyelerini satmadan olduğu gibi bırakarak Türkiye tarafına geçmişlerdir.

Girişimci olmayan 50 SM'den ise sadece dördü göç öncesinde sermaye hazırlığı, biri diploma/belge ve yapabilmiş, geriye kalanlar üzerlerinde mevcut yetersiz miktardaki nakit

para ile yola çıkmış ve başlangıçta bir süre geçici barınma merkezlerinde ikamet etmişlerdir. Bu durum SMG'lerin girişimci olmayan SM'lere göre daha yüksek bir iş kurma/yatırım niyeti ve hazırlık seviyesiyle Türkiye'ye giriş yaptıklarını göstermektedir.

Türkiye'ye göç eden SM grubunun dışında araştırma örnekleminin 4'üncü grubu olan Suriye'yi terk etmeyip kalan (SK) 54 kişilik gruptaki 31'i savaş nedeniyle geçici olarak yer değiştirmiş, 23'ü ise bulunduğu evini hiç terk etmemiştir. Söz konusu gruba, ülke dışına çıkmayıp Suriye'de kalma nedenleri sorulduğunda; maddiyat/maddi imkânsızlıklar:15, vatan sevgisi:11, Evini, arazisini mal varlığını bırakmamak için:5, Yola çıktığı halde sınırdan geçemeyen:3, Türkiye'deki hayat pahalılığı ve dilini bilmemek:3, Suriye'de yaşamı iyi olduğu için:3, Özel nedenlerden dolayı:1 cevapları alınmıştır.

Görüşme yapılan kişilerden 31'i savaş nedeniyle Esad Rejiminin olduğu bölgeden Türk askerinin olduğu bölgeye göç etmiştir, 23'ü ise evini hiç terk etmemiştir. Evini hiç terk etmeyenler bu nedeni; vatan sevgisi:11, Arazi sahipliği:4, köyde olduğu için kalan:4, güvenlik nedeniyle çıkmaktan korktuğu için gitmeyen:2, terk etmek istediği halde güvenlik sorunları nedeniyle terk edemeyip sınırdan geri dönen:2, şeklinde sıralanmıştır.

4.4. İş Piyasalarına Dâhil Olma ve Girişimcilik Süreçleri

SM'lerin iş piyasalarına dâhil olarak ekonomik değeri olan bir mal veya hizmet üretme kararında etkili olan; kendisi ve ailesinin temel ihtiyaçlarını gidermek, saygınlık kazanmak, geçmiş hayatlarındaki olumlu/olumsuz çalışma deneyimleri gibi çeşitli faktörler mevcuttur. Söz konusu faktörler ve bu faktörlere ilişkin kuramlar üçüncü bölümde ayrıntılı olarak ele alınmıştır. Türkiye'deki SM'lerin çalışma ve girişimcilik davranışlarının büyük oranda ihtiyaç ve zorunluluk temelli olduğu ve SM'lerin sürekli daha iyi şartlarda iş arayışı içerisinde oldukları değerlendirilmektedir.

SM'lerin sahip oldukları ağlar iş piyasalarında istihdam edilmelerinde önemli rol oynamaktadırlar. Türkiye'deki iş bulma sürecinde Araştırma örneklemindeki (maaşlı olarak çalışan) 50 SMÇ'nin (18 SMÇ + 32 SD) 18'i tanıdık/arkadaş çevresinden, 8'i yakın akrabalarından yardım görürken 8'i kimseden yardım almadan doğrudan kendisinin iş bulduğunu beyan etmiştir. Söz konusu SM'lerin işverenlerinin etnik dağılımları ise; 40'ı Türk, 4'ü Arap, 4'ü Türk/Arap ortaklığı, biri ise Kürt etnik kökenli olarak tespit edilmiştir. SM'lerin iş yerlerinde çalışan toplam 110 kişiden 37si Suriyeli mültecilerden oluşmuştur.

SMÇ Türkiye'de çalıştıkları iş yerleri müşterilerin etnik kökeni açısından incelendiğinde çoğu Türk:30 yarı yarıya:6, çoğu Suriyeli:8, hepsi Suriyeli:2, olarak tespit edilmiştir.

Kendilerine uygun bir iş bulmak SM'ler için her zaman kolay olmamaktadır. Türk işletmelerinde ücretli olarak çalışan 2 ve 3'üncü örneklem grubundaki toplam 50 SMÇ'den önemli bir kısmı Türkiye'de ücretli iş bulmakta zorlandıklarını, iş bulduklarında ise işi kaçırmamaya çalıştıklarını, çalışma izni ve sigorta talep etmediklerini, aynı anda daha yüksek ücretli iş bulmaları için tanıdıklarıyla temaslarını sürdürdüklerini bildirmişlerdir.

K110 Suriyelilerin daha iyi şartlardaki iş arayışlarını; *"Suriyeliler Türkiye'de az maaş aldıkları için sürekli başka iş arayışı içerisindeler. Daha yüksek maaşlı bir iş bulduklarında eski işlerini hemen bırakırlar. Bir de iş dışındaki şeylerle çok meşgul oluyorlar. Zamanlarını iyi kullanamıyorlar"* şeklinde ifade etmiştir.

Araştırmamızın üçüncü örneklem grubunda bulunan Türkiye'de ortalama 3,4 yıl kalan 32 kişilik (SD) katılımcılarını çalışmaya iten nedenler: fakirlik/para ihtiyacı:15, ailemin ihtiyaçlarını karşılamak:6, daha iyi bir hayat:5, muhtaç olmamak:3, mesleğimi devam ettirmek için:2 şeklinde cevaplanmıştır. Söz konusu grubun Türkiye'de icra ettikleri işlerin ise; Ayakkabı üretimi:17, işçi:4, terzi:2, demirci:1, çoban:1, oto tamircisi:1, öğrenci:1, boyacı:1, şeklinde dağıldığı, 4 kişinin Türkiye'de çalışmadığı tespit edilmiştir.

Krueger (1993) yaptığı araştırmalar sonucunda, bireylerin geçmiş meslek yaşamlarındaki olumlu iş deneyimlerinin yeni bir girişim başlatma arzu ve kararlarını etkilediğini iddia etmiştir (akt. Uzun, 2019:156). Türkiye'de ücret karşılığı çalışmakta olan SM'ler incelendiğinde bu grubun öncelikle Suriye'de yapmakta olduğu işi devam ettirme eğiliminde olduğu görülmektedir. Özellikle Suriye'de Türkmen azınlık tarafından domine edilmiş olan ayakkabıcılık sektöründe çalışan Türkmenlerin tamamının aynı sektörde çalışma imkanı bulabildiği görülmektedir. Üçüncü örneklem grubundaki (SD) Türkiye'de ortalama 3,4 yıl kalan 23 Türkmenden Suriye'de ayakkabı üretiminde çalışan 17'sinin Türkiye'de de aynı sektörde çalışmaya devam ettikleri görülmüştür. Aynı ailedeki anne, baba ve kardeşlerin meslekleri de bireylerin iş tercihlerini etkileyen bir faktördür. Yukarıdaki gruptan sekizinin babası ile aynı işi yaptığı, ailesinde girişimci/işletme sahibi olan kişi sayısı ise 4 olarak tespit edilmiştir.

Türkiye'de çalışan SM'lere iş bulabilenlerin bulamayanlardan farklılıkları sorulduğunda cevap veren katılımcılar; mesleki yetenek/tecrübe:14, akraba/çevre

desteği:6, bilgi:4, eğitim:3, risk alma/vazgeçmemek, iş aramak:3, dil:2, maddi ve manevi güç:1 olarak ifade edilmiştir.

Yukarıda ücret karşılığı çalışan SM grubunun işe girme süreç ve nedenleri ele alınmıştır. 1'inci örneklem grubu olan Girişimci SM'lerin (SMG'lerin) girişimciliğe yönelme nedenleri ile ücret karşılığı çalışan ikinci grup (ÇSM) arasında kısmen paralellikler ve farklılıklar bulunmaktadır. Türkiye'de SM'leri Girişimciliğe yönlendirebilecek muhtemel faktörler; Türk iş piyasalarındaki fırsatlar, Geçmiş tecrübeler, ailede daha önce aynı işi yapan kişilerin varlığı, mesleki bilgi ve yetenekler, başlangıç sermayesi, girişimci kişilik özellikleri, daha çok kazanma isteği, Kendisine ve ailesine daha yüksek bir yaşam kalitesi ve iyi bir gelecek sağlama isteği işsizlikten kurtulmanın başka yolunun olmaması, Diğer ücretli/maaşlı işlerin azlığı Türk toplumuna daha iyi uyum sağlama isteği, Mülteci ürün ve hizmetlerine olan talep, Pazara giriş kolaylığı (rekabetin azlığı), Türkiye'de mültecilerin iş yapma kolaylığı (mevzuat, bürokrasi vb. azlığı), riskin düşüklüğü, başarısızlıktan korkmamak, vergiden muafiyet, yeterli etnik/sosyal çevre desteğine sahip olma, kendisinin ve ailesinin temel ihtiyaçlarını karşılamak, diğer mültecilere faydalı olmak, Suriye'den Türkiye'ye girişimcilik maksadıyla göç etmiş olmak olarak sıralanabilir. Özellikle, Suriye'de orta ölçekli işletme/fabrika sahibi olan mültecilerin işyerlerini yeniden kurabilecekleri, gelişebilecekleri bir ülke olarak görmeleri Türkiye'yi tercih ettikleri ve yaptıkları yatırımlar sonucunda 11 orta ölçekli işletmeden 6'sının kısa sürede Türk vatandaşlığını elde ettikleri, Vatandaş olmalarıyla birlikte iş hacimlerinin arttığını beyan etmişlerdir.

Bu kapsamda **K133** "*Türk vatandaşı olduktan sonra işler kolaylaştı. Kendi arazimi, evimi aldım. Vatandaş olmadan sadece şirket üzerine mülk, arazi alabiliyorsunuz. Bireysel olarak alamıyorsunuz. Ancak vatandaşlık sonrası şahsi alım da olabiliyor. Ayrıca pasaport aldım. MÜSİAD ile Katar'daki fuara gidip tanıtım yaptım. Yeni müşteriler edindim. Bu fuar sonucunda uluslar arası piyasaya açıldım. Suriye'dekinden daha fazla ihracat yapıyorum şimdi."*

K132, ise Türk iş piyasasına girişi sürecinde karşılaştığı sorunlarını aşağıdaki şekilde ifade etmiştir. *"Türkçe bilmediğimiz için kuruluş aşamasında çok sorun yaşadık. Bir interneti dahi 6 ayda bağlatamadık. 2-3 bin lira para istediler internet bağlatmak için. Ocak 2020 de üretimi başlattık. Devletten araziyi satın alamadık. Mali müşavir tuttuk bize çalışma izni çıkarması 6 ay sürdü. Müşavir fabrika ruhsatı evraklarını 3 ayda*

hazırlayamadı. Mali müşavir bize hiç yardımcı olmamış değiştirmek zorunda kaldık. Piyasa ve mevzuat ile ilgili bilgileri gelen maliye memurundan öğrendik bize sizin müşaviriniz yok mu dedi. haklarımızı ve sorumluklarımızı bize o anlattı. Sanayi ve ticaret odasından eğitim ihtiyacımız var."

K129'un deneyimleri ise :*"Başlangıçta muhasebede çok zorlandık Türkiye'deki mevzuatı bilmediğimiz, anlamadığımız için. Ham madde aldığımız şirketler de çok önemli. İlk başta bir iki şirketten de tahsilat yapamadık. Alacağımızı alamadık. Ama sonra alıştık. Artık biz onlara güveniyoruz, onlar da bize güveniyor. Parayı göndermeden de malı gönderiyorlar artık bize de güveniyorlar. Ayrıca Türkiye piyasasında rekabet çok fazla, döviz de sürekli dalgalı, bunlar işimizi çok zorlaştırdı."*şeklindedir.

Hazırlık aşamasında, piyasaya giriş sürecinde Türk müşterileriyle/firmalarla çeşitli sorunlar yaşamasına karşın piyasada tutunmayı başaran SMG şirketleri de bulunmaktadır. Bu kapsamda, yerel piyasada sorunlarla karşılaşan bazı firmalar ihracatı bir çıkış yolu olarak kullanmışlardır. Örneğin **K133;** *"Türkiye'ye gelip, fabrikayı kurduk. İş yapmaya başladıktan bir yıl sonra, büyük teslimatlar yaptığımız bir Türk firması bize ödeme yapmadı. 400bin dolar kaybettik. Türk müşteriye yaptığımız teslimatta resmen dolandırıldık. Parayı alamadık. Mahkeme hala devam ediyor. Ancak o şirkette iflas gösterdiği için bir şey alamıyoruz. Yine de hala ayaktayız çok şükür. Bu nedenle İhracata yöneldik, ihracat iç piyasaya göre daha güvenli. O yüzden artık %90 dışarıya çalışıyoruz. Katar, Fas, Arap ülkeleri gibi."*

Chrysostome (2010:138), Göçmen Girişimcileri iş piyasalarına erişimde karşılaştıkları engeller sonrası girişimciliğe yönelen zorunlu göçmen girişimciler (ZGG) ve fırsatlardan yararlanmak üzere özgürce harekete geçen fırsat odaklı göçmen girişimciler (FOGG) olmak üzere iki gruba ayırmıştır. Üçüncü bölümde ayrıntılı olarak açıklanan ZGG ve FOGG profilleri SMG'lerin yukarıdaki SMG demografik özellikleriyle karşılaştırıldığında Türkiye'deki SMG karakteristiklerinin ZGG profiliyle büyük oranda örtüştüğü ancak 10 SMG'nin (küçük-orta ölçekli 8-10 milyon TL satış hasılatı olan veya 10-50 kişi arası çalışana sahip) işletmelerinin FOGG profili ile uyumlu olduğu görülmektedir. Türkiye'de mevcut SMG'lerin önemli miktarı daha iyi ücretli iş bulamamaları nedeniyle girişimciliğe yöneldikleri değerlendirilmektedir. 1'inci gruptaki 37 SMG'den 25'inin ücretli iş bulmakta zorlandığı için, 12'sinin ise Suriye'de iken benzer işi

yapan, yeterli oranda mesleki yetenek/bilgi ve sermaye sahibi SM'lerden oluştuğu tespit edilmiştir.

SM'lerin girişimcilik faktörleri üzerine yapılan bir araştırmada, çekme faktörleri; "ailenin ve kişinin kendi deneyimi, Kendi işinin patronu olma isteği, saygınlık kazanma, daha çok para kazanma, büyüme istekleri, Farklılıkları fırsata çevirme, sosyal ağların varlığı olurken, itme faktörleri; düşük ücretler, dil engeli, dışlanma, ağır çalışma koşulları koşulları" şeklinde sıralanmıştır (Deniz, ve Reyhanoglu 2018:44-53).

2014 yılına kadar Halep'te toptan kumaş tüccarlığı yaparken 2015 yılında Türkiye'ye göç eden ve Ankara'da restoran işletmeciliğine başlayan **K106**, Türkiye'de işletme kurmaya giden sürecini şu şekilde anlatmaktadır. *"Buraya ilk geldiğimde ne yapacağımızı bilmiyorduk bir akrabanın yardımıyla alüminyum doğrama atölyesinde çalıştım, her gün geç saatlere kadar çalışıyordum çok amelelik oldu, doğru dürüst para alamadım, üç ay boyunca ayda 1200 Tlye çalıştım. Ancak aldığım para ailemin geçimine yetmedi. Sonra bu iş yerini mecburen açtım".*

Yukarıdaki ZGG profil 1'inci örneklem grubundaki 37 SMG'den 27'si ile örtüşmesine karşın *"Girişimcilik benim ilgi alanım. Bu işi seviyorum. Kısa vadeli değil uzun vadeli düşünüyorum. Geleceğe odaklanıyorum. Türk ekonomisi ve buradaki fırsatlarla ilgileniyorum"* diyen İnşaat Mühendisi **K109**'un FOGG profiline daha yakın olduğu, gelir ve uyum seviyesinin diğer SMG'lere oranla daha yüksek olduğu görülmektedir.

Özellikle orta ölçekli ve Suriye dışına da ihracat yapan firmaların şirketlerin Suriye krizinin başlamasıyla birlikte, Türkiye hakkında daha bilinçli bir analiz yaparak, Türkiye'yi tercih ettikleri ve yatırımlarını korumak ve devam ettirmek maksadıyla Türkiye'yi seçtikleri görülmektedir.

Örneğin K131; "*2011'de kriz başlayınca işler bozulmaya başladı. Türkiye'ye gelme kararını 2012'de aldık ve geldikten kısa bir süre sonra fabrikamızı açtık burada. Geldiğimizde en iyi, profesyonel mali müşavirleri seçtik. Çalışanlarımın tamamına ticaret odası eğitim verdi. Benim çalışanlar önce Türkiye'deki iş kanunlarını öğrendi. Sonra çalışmaya başladı. Ama birçok Suriyeli şirket hemen şirketini kuruyor kanun mevzuat bilmeden sonra sorun yaşıyorlar. Biz buraya geldiğimizde, cips makineleri ve ambalajları*

üretimi alanında Türk uzmanlar oldukça az idi. Biz burada Türk mühendislere de eğitim verdik. Yetiştirdik onları. Şimdi, Türkiye'nin en büyük markalarıyla çalışıyoruz."

SMG'lere; girişimci olanları olmayanlardan ayıran temel özellikler sorulduğunda alınan cevaplar; mesleki yetenek, tecrübe ve bilgi sahibi olma: 20, yeterli sermayeye sahip olma:12, tanıdık çevre, aile dayanışması:6, risk almak:5,çalışmak: 5, dil bilmek:4 eğitim, sabırlı olmak:3 olarak sıralanmıştır.

SM çalıştıran 12 Türk İşverenden dördüise; işletme kuran SMG'lerin yaklaşık yarısının Suriye'de aynı işi yaptıkları, dil bilen SMG'lerin daha hızlı uyum sağladıkları ve nispeten daha geniş bir sosyal ağa sahip olarak daha fazla girişimci davranış sergilediklerini bildirmişlerdir.

2012 yılında Türkiye'ye gelen inşaat firması sahibi **K129** firmaların piyasaya girişle birlikte karşılaştıkları sorunları şu şekilde özetlemiştir:

"*2013 de gelen Suriyelilerin çoğu Türkiye'de sermaye artırımı yapamadılar. Başlangıçta dil sorunu vardı. 2011 yılından beri ilk önce dil sorunu yaşandı. Hala da tam olarak çözülebilmiş değil. Ayrıca, Devlet de Suriyeli firmaları yeterince desteklemedi. Sanayi ve Ticaret bakanlığı el atsaydı. Sorunlarıyla ilgilenseydiler firmaların çoğu kapanmazdı. Başlangıçtaki bu sorunları aşamayanlar başarısız oldular. İşletme açmadan önce dil öğrenimi zorunlu olmalı.*

İkamet ve çalışma izni almak hala çok zor. Sermaye sahibiyim. Müracaat üzerinden 4 ay geçti hala cevap yok. Bakanlıklar bu konuya el atmalı. Hep bir yıl alabiliyorum. 2013 den beri her seferinde birer yıl alabiliyorum. Bildiğim kadarıyla Gaziantep'teki 800 Suriyeli mühendisten sadece 3'ü diplomalarına denklik alabilmişler.

Burada başarısız olanlar özellikle Mısır, Sudan ve Avrupa'ya gittiler. Biz burada bereket hayır vardır dedik ve kaldık. İyi ki kalmışız. 2016 yılında Antep'in ihracat oranı %16 olarak biliyorum. Bunun %30'u ise Suriye sermayeli işletmelere ait"

Bir çok SMG firması çalışanı Türkçe bilgisi eksikliği nedeniyle çeşitli sorunlarla karşılaşmıştır. Bu sorunlar hala tamamen çözülebilmiş değildir. SMG'lerin, çalışanları arasında iyi Türkçe bilenleri tercüman olarak kullanabilmeleri, yönetici olmaları nedeniyle Türkçe öğrenmek için yeterli zamanı ayırmamaları ve yeni bir dil öğrenimi için kendilerini

yaşlı bulmaları ve Türkçe kurslarının gündüz saatlerinde veriliyor olması gibi nedenlerden dolayı Türkçe dil bilgilerinin yeterince gelişemediğini beyan etmektedirler.

Örneğin: **K132:** *"En büyük sorunumuz iletişim. Avrupa'da mülteciler önce o ülkenin dilini öğreniyor sonra işletme kuruyor. Bence Türkiye'de de zorunlu olmalı Türkçe eğitimi. Biz geçmişte katar da 10 yıla yakın kaldık. İngilizce biliyoruz. Ancak Türkler İngilizce konuşmuyor. Arapça da bilmiyorlar. Anlaşamıyoruz."*

K129 ise; "*Dil sorunu beraberinde iletişim sorunlarına da neden oluyor. Türkler Suriyelilere göre daha disiplinli sistemli çalışıyorlar."*

Son yıllarda Orta Asya'dan (Afganistan, Pakistan, Özbekistan vb.) ve Afrika'dan Türkiye'ye yönelen düzensiz göçmen miktarındaki artış, SM çalışanları zamanla diğer ülke vatandaşlarıyla rekabete zorlamakta ve kayıt dışılığı artırıcı bir etki yaratmaktadır. Isparta Deri OSB'deki Türk İşveren **K506** *"Burada deri işinde aslında iyi para var ama kirli bir iş, koku var. Bu yüzden Türk eleman bulmak çok zor. 2 sene öncesine kadar burada 15 kadar Suriyeli çalışıyordu. Ancak Afganlar geldikten sonra baktık, onlar daha düşük ücretle, daha sıkı çalışıyorlar. Afganları tercih etmeye başladık. İşçi ihtiyacı olunca burada çalışan Afganlara söylüyoruz, ertesi gün hemen getiriyorlar istediğimiz kişileri, hiç sorun olmuyor. Artık buradakilerin tamamı Afgan, bir iki de ıraklı var. Bir de Suriyelilere göre daha güvenilirler."*

*"Suriyeliler diğerlerine göre işte daha kısa kalıyorlar, daha yüksek ücret vereni bulur bulmaz işten ayrılıyorlar. Biraz yavaş ve özellikle fazla mesaide isteksizler. Afgan ve Iraklı mülteciler Suriyelilerden daha iyi çalışıyor. Somalililer de çok disiplinli, çok saygılılar."***K509.**

4.5. Ekonomik Durumları

Yukarıdaki grupların beyan ettikleri ortalama gelirlerin sırasıyla; Türk işverenleri (Tİ): 2912$, Suriyeli Mülteci Girişimciler (SMG):1977$, Türk Çalışanlar (TÇ):2230 TL, Çalışan SM'ler (SMÇ): 1445 TL, Suriye'de kalanlar (SK):136$ Suriye'ye Dönenler (SD):105$ olarak gerçekleşmiştir. SK ve SD'lerin gelir bağlamında en dezavantajlı grup oldukları ancak satın alma gücü kapsamında Türkiye'deki SMÇ'lerin de artan enflasyon nedeniyle zorlandıkları değerlendirilmektedir.

Görüşülen 37 SMG'nin 2012 yılından önce Suriye'de elde ettikleri ortalama gelir, Türkiye'de kazandıklarından fazla olmakla birlikte bu ortalamayı, ihracat yapan 11 büyük firmanın gelirlerinin yükselttiği, kalan mikro ölçekli 26 firmanın çoğunun Türkiye'deki ortalama gelirlerinin Suriye'dekinden daha fazla olduğu görülmektedir.

Bazı SMG firmaları Suriye'deki gelir ortalamasının yüksekliğini şu şekilde açıklamaktadırlar: **K131**: *"Suriye'de iken daha fazla kazanıyordum. O zaman her şey çok ucuzdu Suriye'de, masraflar da çok azdı. Burada ise maliyetler çok fazla, işçilik, hammadde vb. Suriye'ye göre. Ancak Suriye'de ekonomik disiplin, düzen, vergi adaleti yoktu. Burada ise çok vergi veriyoruz".*

Türkiye'de bulundukları süre zarfında aylık ortalama 230 dolar gelire sahip olan ve Suriye'ye geri dönen SM'lerden 14'ü Suriye'de hiçbir geliri olmadığını beyan etmiştir. Bu durum ailede birden fazla kişinin çalışmasını gerektirmektedir. Suriye'ye dönen 21 kişinin ailesinde birden fazla kişi çalışmaktadır. Mayıs 2019 ayında görüşülen Türk işverenlerden **K510** SM'lerin ücretlerine ilişkin aşağıdaki ifadeleri kullanmıştır.

"Suriyelilerin işi öğrenmeleri için bizimle uzun süre çalışmaları gerekiyor. Ancak pek kalıcı değiller. Türk işçilerin bize maliyeti sigortayla birlikte 3500 lirayı bulurken yabancıları ortalama 1500 liraya çalıştırıyoruz. Sigorta yapmıyoruz. Türk işçilere ödenen sigorta bedeli 1050 TL. SM lere ödenen 1500 TL aylık ücret yaptıkları işe ve ustalığına göre haftalık 400 tl, ile 700 tl arasında değişiyor, aylık 2800 TL'ye kadar çıkabiliyor."

Türkiye'de çalışan Suriyelilerin bir kısmı Türkiye'de kazandığı paranın önemli bir miktarını Suriye'deki akrabalarına göndermektedirler. Türkiye'de çalıştıkları süre zarfında SMÇ ve SD gruplarından 9 kişi, ayda 100$ ile 500$ arasında değişen miktardaki parayı Suriye'deki, yakınlarına/akrabalarına gönderdiklerini beyan etmişlerdir.

GD Türkiye'den Suriye'ye para transferi (hawala), tanıdık/akrabaların yanı sıra bu işi icra eden ve %3 komisyon ücreti alan komisyoncu vasıtasıyla gerçekleşmektedir. Suriyeli parayı Türkiye'de bulunan komisyoncu Suriyeli'ye teslim etmekte, Suriye'den teslim alacak kişi ise, komisyoncu grubun Suriye çapında hazır bulundurduğu sorumluları ile irtibata geçerek parayı dolar veya Suriye lirası cinsinden teslim almaktadır. Suriye için alınan komisyon 2019 yılı itibarıyla yaklaşık %3 oranında iken, Afganların para transferlerindeki komisyonun %5 olduğu Afgan çalışanlarca ifade edilmiştir.

4.6. Karşılaştıkları Engeller, Güçlükler ve Öneriler

Girişimci olan ve olmayan SM'ler Türk İş piyasalarında çeşitli güçlüklerle karşılaşabilmektedirler. Suriyeli Mülteci Girişimcilerin (SMG'lerin) karşılaştıkları güçlükler; *(i)* Bireysel, aile ve sosyal ağlar bazında; Dil / iletişim sorunları, Mesleki bilgi/yetenek eksiklikleri, Stres kaynaklarının çokluğu, Yetersiz kişilik özellikleri, Başarısızlık korkusu, Etnik dayanışmanın olduğu sosyal çevreye kısıtlı erişim ve uyum, Aileden uzak olma, Finansal açıdan aile ve sosyal çevreye bağımlılık, *(ii)* Toplumsal bazda; Ayrımcılık/dışlanma, Kültürler arası iletişim sorunları, Etnik ürün ve hizmet kalitesine ilişkin ön yargı, Türk müşteri sayısının yetersizliği, *(iii)* Kurumsal çerçevede; Finansal kısıtlamalar, Bankacılık ve kredi imkanlarına kısıtlı erişim, Finansal destek imkanlarından habersizlik, Vergi oranlarının yüksekliği, Ekonomik/politik belirsizlikler, Mülteci statüsündeki belirsizlik, Bürokrasinin çokluğu, Mevzuat bilgisi eksikliği, Girişimci destek programlarının eksikliği, Diploma ve mesleki sertifikaların kabulündeki zorluklar, Başlangıç sermayesine erişim güçlükleri, Destek kaynaklarının eksikliği, *(iv)* Girilecek Pazara ilişkin olarak; Pazara giriş güçlükleri, Arzu edilmeyen alt sınıf pazarlar, Aşırı kalabalık ve yüksek rekabetin olduğu pazarlar, Zorlu çalışma koşulları, İş güvenliğinin olmayışı Karın azlığı, Riskin yüksekliği, Kayıt dışı çalışma, Etnik ürün ve hizmetlere yetersiz talep olarak sınıflandırılabilecektir. Ülkemizdeki SM'ler de söz konusu güçlüklerin önemli bir kısmıyla değişen oranlarda karşı karşıyadırlar.

K109, Halebi 2016 yılında terk ederek 2017 yılında Gaziantep'te 5 Türk, 20 SM'nin çalıştığı bir inşaat mühendisliği firması kurmuştur. Suriye'de yapılan Valilik destekli inşaat projeleri kapsamında Suriye'ye giriş çıkış yapmaya devam etmektedir. **K109** tarafından SMG'lerin iş piyasaları, finansal, kamusal alanda karşılaştıkları engel ve güçlükler aşağıdaki şekilde özetlenmiştir.

"Bankalar sadece pasaport ve ikamet belgesi ile hesap açıyorlar, bunlar olmadan hesap açamıyorum. Geçenlerde İstanbul'dan aldığımız bir malzeme için Euro göndermem gerekti, Euro hesabı açamadım. Sadece TL hesabı açabildim. Bankalardan sadece Ziraat bankası ve Kuveyt Türk hesap açmama yardımcı oldu. Bir de bankalardan kredi kartı almak, kredi kullanmamız çok zor. Bankacılar kredi verdikten sonra ya Suriye'ye gidip bir daha dönmezse diye düşünüp bize vermiyorlar. Güvenmiyorlar. Aslında kaçacak değiliz, artık buranın vatandaşı gibi görüyoruz kendimizi.

Pasaport süresi bitince çalışma izni de bitecek. İzin süresi çok kısa bir yıl. Bu süre uzatılmalı. Pasaportu uzatmak neredeyse imkansız.

Mühendislerin denklik belgesi alması için Türkçe bir yeterlilik sınavından geçmesi gerekiyor. Fakat bunun için Türkçesi yeterli değil. Bu sınavlar; İngilizce veya Arapça da hazırlanabilir.

Bir şehirden diğerine giderken ikamet belgesi olanlar emniyetten izin almadan seyahat edebilirken, olmayanlar emniyetten seyahat izini belgesi almak zorundalar. Bu durumda birçok kişi kaçak yollardan şehir değiştiriyor. Biz de iş adamı olarak rahatça diğer şehirlere gidebilmek istiyoruz.

Girişimciliği artırmak için mesleki eğitim verilmeli, çalışma izni ve vatandaşlık kolaylaştırılmalı, Suriyelilere ödenen ücretler artırılmalı. Krediye ihtiyacımız var. Bankalar Suriyelilere kredi vermeli." görüşlerini paylaşmıştır.

Şehirler arası seyahat kısıtlamaları ve izin prosedürleri, SMG'lerin yaygın bir şekilde dile getirdiği şikayetlerinden birisidir. **K136**; *"Bir ay önce İstanbul'a bir montaj için mühendis gönderdik Suriyeli bir arkadaşı. İşi uzayınca izin süresi yetmedi. İzni uzatmak için göç idaresiyle görüştük. İzin alana kadar iş bitti. Ancak buraya dönüşünde polisle sorun yaşadı. Yurt içi iş seyahatleri bile sorunlu oluyor. Suriyeliler için. Bir de polisler/jandarmalar Suriyeli olduğumuzu öğrenince ne iş yaparsak yapalım bize farklı davranıyorlar. Bizim satışların %70'i yurtdışı, tüm dünyayla çalışıyoruz. %30 Yurt içi satışımız var. Yurtdışına yapılan satışlarda montaj için de Suriyeli gönderemiyoruz. Türk işçiler ise montajı çok iyi bilmiyor. Müşterilere satış sonrası hizmet vermede çokzorlanıyoruz."*

İkamet izni alımı kapsamında sorun yaşayan SMG'ler de mevcuttur. **K132** bu kapsamda yaşadığı sorunu:*"İlk başta İstanbul'da bir şirket kurduğumuz için ikamet kaydım oradaydı. Ancak sonra Gaziantep'teki fabrikayı açınca buraya gidip gelmem gerekti İstanbul'dan. Geçenlerde yolda jandarma kontrolünde ikametimi taşımam gerektiği söylendi. Bu maksatla il göç idaresine gittim. Onlar ise adresimi taşırsam 13 ay kalan ikamet iznimin 6 aya ineceğini söylediler. Başvuru yaptığımda ise 2 ay veya 6 ay sonrasına gün verdiler."* şeklinde ifade etmiştir.

Araştırma örneklemimizdeki SMG'ler; Türkiye'de girişimcilik süreçlerinde karşılaştıkları zorlukları; seyahat kısıtlamaları (şehir dışına çıkarken izin zorunluluğu): 11, iletişim/dil sorunları: 10, çalışma izni alımındaki güçlükler: 10, Sermaye yetersizliği: 6, bankalarda

hesap açma/kredi güçlükleri: 5, bilgilerinin (piyasa/pazar/mevzuat) yetersizliği:5, vatandaşlık verilmemesi: 5, kiraların yüksekliği: 4, Yüksek vergi oranları: 4, sürücü ehliyeti edinme güçlükleri:4, ehliyet/diploma denkliklerinin kabul edilmemesi: 3, pasaport alamamak:2, Arapça harflerin kullanımının kısıtlanması:2 şeklinde sıralamışlardır.

Çalışma izni alımı sürecindeki gecikmeler, izin süresinin çoğunlukla 6 aydan daha fazla verilmemesi, şirketlerde en fazla %10 Suriyeli çalıştırma kotası, SMG'lerin çalışma izni uygulamaları kapsamında sıklıkla ifade ettikleri sorun alanlarındandır.

K135 *"Çalışma izni alımı en az 2 ay sürüyor ve en fazla 6 aylık veriyorlar. Bu yetki merkezi olarak Ankara'daki bakanlık yerine buradaki yerel il göç idaresi veya belediyeye devredilse belki işler daha hızlı yürür. Bir de çalışma izni için başvuruyoruz, kabul etmiyorlar. Geçenlerde 10 kişi için başvuru yapmamıza karşın sadece ikisinin başvurusu kabul edildi. Neye göre reddettiler açıklama da yok. Bu yüzden resmi olarak 45 kişi çalışıyor bizde ancak gayri resmi 125 kişi çalışıyor fabrikada."*

37SMG'den 34'ünün bankada hesabı vardır. Bununla birlikte çoğunluğu nakit para ile işlem yapmakta ve dokuzu Suriye'yehawala yöntemiyle para göndermektedir. SMG'ler ortalama 6,7 yıldır Türkiye'de bulunmakta, onbiri ziyaret ve iş nedenleriyle Suriye'ye giriş çıkış yapmaya devam etmektedir.

SMG'lerin Bankalardan kredi kullanımına ilişkin önlerinde yasal bir engel bulunmamasına karşın, 37 kişilik katılımcı grupta, vatandaşlık elde eden SMG'ler hariç kredi kullanmayı başaran SMG tespit edilememiştir. SMG'lerinbu kapsamda talep edilen evrakları hazırlama sürecinde sorun yaşadıkları, bürokratik işlemleri kolaylaştırıcı, sadeleştirici tedbirlerin alınmasının faydalı olacağı düşünülmüştür. SMG'lerin önemli bir kısmının ise kredi kullanımına geleneksel, dini ve bazı pratik nedenlerden dolayı olumlu bakmadıkları görülmektedir. Bu kapsamdaki katılımcı görüşlerinden bazıları aşağıdaki gibidir.

K129; "*Bir de Suriyeliler burada risk almak istemiyorlar. Paraları var ise işletme açıyorlar. Yoksa açmıyorlar. Borç kredi almak istemiyorlar. Suriye'de de bu böyleydi. Bankadan borç almak bizim kültürümüzde yok. Bu para haram bize göre. Ama şimdi buradaki Suriyelilerde kredi istemeye başladı bankalardan. Türk ticaret kültürüne uyum sağlamaya başlıyorlar."*

K131; "*Ben peşin çalışıyorum. Kredi, faiz işlerini sevmiyorum. Helal değil. İşin başında %50 sonunda %50 benim uyguladığım teknik . Tahsilatta hiç sorun yaşamadım çünkü üretimin neredeyse %90'ı Yurt dışına 50 ülkeye ihracat yapıyoruz. Türkiye içine ise en fazla %10 satış yapıyorum."*

K135; "*Biz şirket olarak kendi kaynaklarımızla büyüyoruz. Bankadan kredi almak bizi engeller, özgürlüğümüzü kısıtlar. Kredi alırsak istediğimiz kararları alamayız. Daha yavaş ama sağlam ilerliyoruz."*

Bazı SMG firmaları özellikle devletten KDV iadesi almada gecikme gibi sorunlar yaşayan diğer SMG firmalarını, mevzuata uymadıkları ve vermeleri gereken vergiyi vermedikleri için bu sorunları yaşadıklarını bildirmektedir. **K131**; *"Eğer sen doğru çalışırsan devlette sana zorluk çıkarmaz. Devletten alacağı KDV iadesi geciken alamayan firmaların yamuk bazı işleri vardır. Devlet o yüzden onların işini geciktirmiştir. Bizim her işimiz nizami, kanunidir. Bu nedenle biz hiç sorun yaşamadık bu konularda".*

Girişimci olmayan, ücret karşılığı çalışan 50 SM iş piyasalarında çeşitli sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Söz konusu sorunlar; ücretlerin düşüklüğü: 10, iş bulamamak/işin azlığı/zorluğu:9 yeterli Türkçe bilgisinin olmayışı:10, ehliyet almada zorluklar:2, ev kiralamadaki sorunlar:4, ayrımcılık:5 çalışma izninin sadece bir yıllık verilmesi:2, çalışma koşullarının zorluğu:3 vatandaş olamamak:2, sigortasızlık:1 şeklinde sıralanmıştır.

Bazı SMÇ'ler işyerlerinde ayrımcılığa maruz kaldıklarını beyan etmişlerdir. **K201** işyerinde karşılaştığı ayrımcı muameleyi şu şekilde aktarmıştır: *"Suriye'de 100bin dolarlık inşaat şirketim vardı Esad'ın askerleri tüm şantiyeyi, makinelerimi elimden aldılar, buraya sadece cebimde 2.000 dolarla gelebildim. OSTİM'de bir inşaat firmasında kaynakçı olarak çalışmaya başladım. Ben her işe koştururken Türkler sadece kendi işlerini yapıyorlardı. Bir yıl boyunca hiç iş ayırt etmeden çalıştım. Ancak bir yıl sonra Türkler maaşlarına zam alırken benim maaşımda hiç artış olmadı. İşten çıkmaya karar verdim. Patron son ayki maaşımı da ödemedi ancak bu durumu kimseye şikayet edemem".*

Çalışma koşullarına yönelik olarak ise 50 SMÇ'den 21'i ücretin düşüklüğünden, 17'si mesai saatlerinin uzunluğundan şikayet etmiştir. Çalışanlardan 13'ü çalışma hayatından memnun iken dördü ise Türklerle eşit haklara sahip olmaları gerektiğini ve ayrımcılığa maruz kaldığını beyan etmektedir.

Çalışan SM'lerin tamamı Geçici Koruma Kimlik Belgesine (GKKB) sahip olmasına karşın ikisi hariç tamamı işyerlerinde sigortasız ve çalışma izinsiz olarak çalışmışlardır. Bu durum; Türkiye'de ücret karşılığı çalışan ve sayıları 1,5 milyona yaklaşan tüm SM'ler için aynıdır. 2016 yılından itibaren çalışma izni mevzuatı oluşturulmasına karşın SM'lerin kayıtlı işgücüne dahil edilmesi sürecinde uygun koşullar elde edilememiştir. Türkiye'deki çalışanların üçte birlik kesiminin kayıt dışı çalıştığı ve işsizlik oranının 2020 yılı başı itibarıyla %13,8 civarında olduğu, her geçen yıl artan üniversite mezunu sayısına oranla ihtiyaç duyulan sektörlerde meslek eğitimi almış, yetişmiş insan gücü miktarının azaldığı, düzensiz göç dolayısıyla vasıfsız iş gücünün nispi olarak yükseldiği, istihdamın hizmet %60, sanayi:%20, Tarım:%15, İnşaat:%5 olacak şekilde hizmet ağırlıklı olarak gerçekleştiği Türk iş piyasalarında, tüm SM çalışanların kayıt altına alınması yeterince uygulanabilir ve sürdürülebilir değildir. Dolayısıyla SM'lerin neredeyse tamamı kayıt dışı çalışmaktadır. Araştırma örnekleminde görüşülen SM'ler arasında da kayıtlı olarak çalışan sadece 2 kişi tespit edilebilmiştir.

Ülkemizde Çalışan SM'ler kayıt dışı olarak da olsa, kendilerine ve çevrelerine dolayısıyla ülke ekonomisine katkıda bulunmakta ve neden oldukları ekonomik yükü hafifletmekteler. Ayrıca; Türk vatandaşlarının çalışmak istemedikleri alanlarda, daha zor şartlarda ve daha düşük ücretle çalışmaya gönüllü olarak üretime katkıda bulunmaktadırlar. Özellikle bazı alanlarda meslek bilgi ve tecrübesine sahip personel bulmakta zorlanan işverenler Suriyelilere yönelmektedirler. Gaziantep KÜSGET Sanayi bölgesinden Klima Tamir/Montaj atölyesi sahibi **K501**; *"Alt eleman yok, Türkler gelmiyor, Suriyelilere mecbur kalıyorum. Bende 10 kişi çalışıyor sekizi Suriyeli. Çalışma bakanlığından kontrol için geldiler onlara da söyledim sigorta yaptırmadığımı, yoksa kurtarmıyor." şeklinde ifade etmiştir.*

K511, mültecilerin Türkiye ekonomisi ve iş piyasalarına etkileri kapsamındaki görüşlerini; "*Burada çalışacak Türk eleman bulmakta çok zorlanıyoruz. Suriyeliler aynı işi yarı yarıya düşük maaşla yapıyorlar*" şeklinde belirtmiştir.

Araştırmamızda SM'lere ve SMG'lere, Türkiye'deki iş hayatına daha aktif katılmalarına yönelik görüş ve önerileri sorulmuştur. Bu kapsamda alınan cevaplar: maaş/ücret artışı: 5, mülteciler daha ciddi, çok çalışmalı:6, Eğitim verilmeli:5, Türkçe öğrenmeliler:4, sigortalanma: 4, vatandaşlık verilmeli 4, kiralar ucuzlamalı:3, pasaport ve Suriye-Türkiye'ye giriş/çıkış kolaylığı sağlanmalı: 3, mültecilerin

yeteneklerinden/tecrübelerinden faydalanılmalı:3, kendi bildikleri işlere yönelmeliler:2, iş kurma desteği verilmeli:3, İş beğenmezlik olmamalı: 2, vergi muafiyeti:2, seyahat kısıtlaması kalkmalı:2, Türk çalışanlarla yardımlaşmalılar:2, Türkiye-Suriye ile anlaşmalı:3, durumları gayet iyi herhangi bir şeye ihtiyaçları yok:2 Daha dürüst ve itaatkâr olmalılar: 1, ev/iş yeri mülkiyet satın alma hakkı:1 şeklinde sıralanmıştır.

SMG'ler özet olarak; yukarıda belirtilen sorunlara çözüm bulacak şekilde; vatandaşlık, kredi, seyahat özgürlüğü, hesap açma, ehliyet, kendi dilinde denklik sınavına girilmesi, mesleki eğitim, mevzuat bilgisi, Türkçe kursları verilmesi gibi talepleri vardır. SMG'ler özellikle iş kurma aşamasında daha fazla desteklenmeleri gerektiğini, sunulacak fırsatları değerlendirerek Türk ekonomisine de katkı sağlayacaklarını bildirmişlerdir.

Türk İşverenler de Suriyelilerin Türk iş piyasalarında daha uyumlu ve kayıtlı olarak çalışabilmelerine yönelik olarak SM'lerin sigortalanması konusunda devlet teşviği/desteğine ihtiyaç duyduklarını bildirmişlerdir.

4.7. Türk İşveren ve Çalışanların SM ve SMG Algıları

Araştırmamız kapsamında 12 Türk işverenin ve 15 Türk çalışanın SM'lere ilişkin görüşleri tespit edilmiştir. İşverenler, SM'lerin çoğunun zor savaş şartlarından kaçarak ülkemize sığınan, yardıma muhtaç kişiler olduklarını, iş yerlerinde SM'lere sigorta yapılmaması dışında ayrımcılık yapmadıklarını, iyi davrandıklarını ifade etmekle birlikte, SM'lerin toplumsal boyutta yaygın kabul görmediklerini, yeterli uyumu sağlayamadıklarını, SMG'ler tarafından işletilen işletmelerinin haksız rekabete neden olduklarını bildirmişlerdir.

12 Türk İşverene ait iş yerlerinde çalışan SM'lere yönelik görüşleri: Türkçeleri çok zayıf:9, kalıcı değiller, çok sık iş değiştiriyorlar:6, tembeller, fazla çalışmayı sevmiyorlar:6, İş öğretmek çok zaman alıyor:4, fazla mesai yapmak istemiyorlar:4, uyumlu, sessiz ve çalışkanlar: 4, kendi aralarında kavga ediyorlar: 3, güvenilmezler: 3.

SM çalıştıran bazı SMG'lerin de kısmen Türk işverenlere paralel aşağıda belirtilen tespitleri olduğu görülmektedir. **K129**; *"Dil sorunu beraberinde iletişim sorunlarına da neden oluyor. Bazen işçiler arasında anlaşmazlıklar çıkabiliyor. Genel olarak, Türkler Suriye'lilere göre daha disiplinli sistemli çalışıyorlar."*

K132; *"Suriyelilerde verim daha fazla. Biz saate göre değil parça başına göre işçilik ödemesi yapıyoruz bu yüzden Suriye'liler daha çok çalışıyor".*

K136; *"Türkler işlerini severek yapıyorlar. Suriyeliler ise çok işten çabuk bıkıp değiştirebiliyorlar."*

12 işverenden üçü; çalışma izinlerine ilişkin olarak prosedürlerin kolaylaştırılması, daha uzun süreli çalışma izni verilmesi, devlet tarafından SM çalıştıran işyerlerine sigorta teşviği verilmesi önerilerinde bulunmuşlardır.

SM'lerin sunduğu ucuz iş gücünün özellikle vasıfsız Türk iş gücü ve diğer etnik gruplarla olan rekabetlerinin işyerlerinde aşağıda nakledildiği şekilde bazı gerginliklere neden olduğu görülmektedir. Bu durumun aynı zamanda SM'lerin belirli bölge ve sektörlerde yoğunlaşmalarını desteklediği değerlendirilmektedir.

"Suriyelilere zaten her şey bedava, devlet yardım yapıyor, ilaç, hastane hepsi bedava, çocuk yardımı da olunca bunlarda çok çocuk var, biz ikinci sınıf vatandaş olduk. Onlar geldikten sonra biz zor iş buluyoruz." **K605.**

"Suriyeliler kereste işinden anlamıyorlar, burada işi biz öğretiyoruz onlara, Türkçe bilmeyene iş öğretmek de zor. Gelen Suriyeli 2 ay durdu sonra çıktı. Başka bir yerde iş bulmuş. Bizimle aynı parayı almaları zaten doğru değil," **K610.**

4.8. SM'lerin Geri Dönüş Niyet ve Beklentileri

Suriye'ye (Fırat Kalkanı bölgesindeki Çobanbey - Cerablus - Azez ve El Bab şehirlerine) dönüş yapan ve mülakat esnasında Suriye'de bulunan 32 SM'ye Türkiye'den dönüş nedenleri sorulduğunda alınan cevaplar sırasıyla; işlerin zorluğu:6, hayat pahalılığı:4, FKHA sonrası DAEŞ temizlenince geldim (güvenliğin tekrar sağlanması) :5, ailevi nedenler: 4, Türkiye'den henüz kesin dönüş yapmadım, gidip gelmeye devam ediyorum ama dönmeyi düşünüyorum:3, anne/baba vefatı:2, kiraların yüksekliği:2, Türkiye'deki kötü muamele: 1, yardım alamama:1, sınır dışı edilme:1, işsizlik:1, insanın ev gibisi yok:1 şeklinde sıralanmıştır.

Suriye'ye dönmeyi düşünüyor musunuz? Evet ise hangi şartlar altında ve ne zaman? Sorusu Türkiyede ikamet etmekte olan 18 SMÇ ve 37 SMG'ye sorulduğunda: Dönmeyi Düşünmüyorum:10, Esad iktidardan gidince:9, Savaş bitince: 8, Vatandaşlık başvurusu

yaptım, Türkiye'de kalmak istiyorum:8 Esadın zorunlu askerlik/seferberliği bitince:6 şeklinde cevaplandığı görülmektedir.

Verilen cevaplar incelendiğinde katılımcıların %44'ünün geri dönmeyi hiç düşünmedikleri, %56'sının geri dönüşünün ise Suriye'de yapılacak bazı düzenlemelere bağlı olduğu görülmektedir. Günümüzde onuncu yılına girmekte olan Suriye krizinde, çatışmaların azalmasına ve bazı düzenlemelerin yapılmasına karşın geri dönen SM oranının (yaklaşık %8) düşüklüğü, %56'lık bu grubun da kalma niyetlerinin yüksekliğinin bir göstergesidir. Özellikle SMG'lerin işletmelerinin kurulması ve başarılı olmalarına paralel olarak, Türkiye'de kalma niyetlerini muhafaza edecekleri değerlendirilmektedir. Katılımcılardan K109'un tespitleri bu eğilimi destekler niteliktedir. *"Suriye'ye dönmeyi düşünmüyorum. Burada işimi geçen yıl kurdum. Kazancım iyi. Geri dönüp sıfırdan başlamak istemiyorum. Vatandaşlığa başvurdum sonucunu bekliyorum. Savaş bitince ya da Esadın seferberliği, zorunlu askerlik uygulaması bitince bazıları döner, ancak biz kalmak istiyoruz, eşim, çocuklar alıştı, okula gidiyorlar. Annemi-babamı ziyaret için, aynı zamanda iş için Suriye'ye arada gidip gelebiliyorum. Kardeşim de İstanbul'a yerleşti. Türkiye bizim için Avrupa'dan da Suriye'den de daha iyi"*.

Türkiye'deki SM'lerin ne zaman döneceği sorusu Suriyede kalan 54 kişilik gruba yöneltildiğinde ise alınan cevaplar; savaş bitince:14, durumları iyi dönmezler:9, güven/istikrar olunca:7, Suriye'de iş imkanları olunca:7, evlerini geri aldıklarında:6, elektrik/su olduğunda:3, Türkiye'deki fiyatlar yükseldiği zaman:2, insanın vatanı gibisi yok dönerler:1, şeklinde sıralandığı görülmektedir.

SMG'lerin bir kısmı halen Türk askeri tarafından kontrol edilen güvenli bölgeden Esad Rejimi kontrolündeki alana doğrudan geçiş yapmamakta, geçişleri esnasında tutuklanacakları endişesini taşıyabilmektedirler. Esad rejimi Türkiye kontrolündeki bölgeden yapılan geçişlere daha sıkı bir kontrol uyguladığından, bazı SMG'ler alternatif bir güzergah kullanmakta ve bu güzergah kullanıldığında hiç sorun yaşamadan Şam'a ve diğer şehirlere gidip gelebildiklerini beyan etmektedirler. **K129***"Suriye'ye gitmek için ilk önce Lübnan'a gidiyoruz oradan geçiş yapıyoruz. Lübnan üzerinden geçişlerde hiç sorun yok. Geçen yıl anne, babmı ziyaret için gidip geldim. Ancak kuzeyden doğrudan Esad kontrolündeki bölgeye giriş hala tehlikeli bizim için."*.

Suriye'de kalanların önemli bir kısmı Türkiye'deki SM'lerin Suriye'deki güvenli bölgelere dönüşleri için yeterli şartların oluşmadığı görüşündedir. **K405** bu kapsamda; "*Suriyelilerin çoğu savaş yüzünden buralardan kaçtı ama artık dönmezler. Burası zaten Suriye'nin içinden gelen mültecilerle dolup taşıyor. Bu bölgelerde Zeytin Dalında, Fırat Kalkanı bölgesinde yeterinden fazla mülteci var. Buradaki insanlar zaten geçim sıkıntısı içinde yaşam şartları zor. Bir de onlar Türkiye'deki sosyal hayata alıştılar ve gittikten sonra burada olup bitenleri hiç görmediler. Buradan çocuk olarak gidenler Türkiye'de büyüdüler adam oldular. Burası apayrı bir hayat şimdi. Şehirden tekrar çöle dönmek gibi onlar için zor olur."*

4.9. İlave Görüşler

Bazı SMG'ler, ülke yönetimine taleplerini daha fazla duyurabilecekleri imkânlara sahip olmak istemektedirler. Bu kapsamda K129; *"2018 yılında iş adamları olarak 280 şirket sahibi toplandık. Daha iyi bir ekonomi için seminere Sanayi ticaret ve ekonomi bakanlıkları da katıldı. Bu seminer sonucunda biz tüm ihtiyaçlarımızı Cumhurbaşkanlığına ve ekonomi bakanlıklarına gönderdik ancak onlardan zayıf bir cevap aldık. 2018'den bu yana bir süredir görüşmeler yapılmıyor. Periyodik olarak bu bakanlıklarla görüşmemiz lazım bizim. Üst seviyede politik desteğe ihtiyacımız var. Bir de biz buraya gelince diğer ülke büyük elçileri yanımıza geldiler. "Yatırımlarınızı bizim ülkelere yönlendirin" dediler. Ancak biz gitmedik. Çünkü, Türkiye zor durumda bize sahip çıktı şimdi burayı bırakıp gitmek olmaz dedik. Ancak şimdi burada ki bürokrasi bizi çok yoruyor".*

Benzer şekilde **K109**; "*Türkiye'deki 4 milyon Suriyeli var ama temsilcileri yok. Onların sesini duyacak, isteklerini hükümete iletecek politik güce sahip temsilcilerimizin olması lazım".*

Ayrıca; Suriye'de görüşme yapılan gruptan toplam 16 kişi, iş yerlerinin olduğu Rejim kontrolündeki Halep bölgesine, yol kontrollerinde tespit edilerek zorla askere alınma riskleri nedeniyle gidemediklerini, ancak 45 yaş üzerinde olanların bu bölgeye daha kolay giriş yapabildiklerini, Türkiye'nin de sınır kapılarını 2016 yılından sonra Suriyelilere açmaması, Sınıra duvar örmesi nedeniyle bölgede sıkıştıklarını, gelişimin olabilmesi için Türkiye ile ticaretin artması gerektiğini bildirmişlerdir.

"Geçen ay 14 yaşındaki oğlumu İstanbul Kumkapı'da ayakkabıcılık işinde işleyen amcasının yanına gönderdim. Kaçakçılara 1000 dolar aldılar ama olsun çocuğun hayatı

kurtuldu. Hemen işe başladı hatta bu ay bana 600 TL para gönderdi. Görüyorsun burada hayat yok, çocuklar için istikbal yok. Ne doğru dürüst okul var, ne elektrik, ne de su. Biraz büyüsün küçüğünü de göndericem İstanbul'a abisinin yanına. Burada bırakırsam çocuk ya ÖSO'ya asker olacak, zor işlere girecek ya da bizim çiftçubuk işine bakacak, bu işler artık karın doyurmuyor. Hayat pek pahalandı" **K416.**

2016 yılından sonra açık kapı politikasının sona ermesiyle birlikte Türk tarafına geçemedikleri, Türkiye'deki Suriyeli gençlerin bir kısmının Suriye'den evlenmeye devam ettikleri ancak aile birleşmelerinin yapılamadığı, kaçak geçiş için kaçakçılara 1000 ila 3000 dolar arası para ödemek zorunda kaldıklarını bildirmişler. Gümrük kapısından yasal geçiş izinlerinin artırılmasını önermişlerdir.

"Türkiye'deki oğluma Suriye'den gelin aldık. Ama öte yana gönderemiyoruz. Gelinlik kız olunca pahalı. Kaçakçılar Türkiye yüzüne geçiş için 3.000 dolar istediler. Çocuğu everdik Türkiye yüzüne geçiremiyoruz gelini. Çaresiz kaldık." **K405.**

"Güvenli bölgede yaşam çok zor oldu. İşsizlik ve huzursuzluk nedeni ile herkes Türkiye'ye kaçmak istedi. Geçimini sağlamak için kaçakçılar bu durumdan faydalanmak istedi. Çok para elde ettiler, bu durumumuzu daha da zorladı." **K327**

K331, Suriye'de Türkiye kontrolündeki güvenli bölgelerde kalanların bir çeşit izolasyon yaşadıklarını, bu durumun sürdürülebilir olmadığını **"***Türk kardeşlerimizden isteğimiz kapıların açılması. Bu bölgede kurulan meclisin verdiği kimliklerle Türkiye'ye giriş-çıkış izni verilmelidir. Suriyelilerin dönmesi için ekonomi ve yaşam standartları için gereklidir. Bölge 4 senedir Türkiye'nin kontrolünde. bir sıkıntı çıkmadı şu ana kadar. Ancak, kendimizi büyük bir hapiste sanıyoruz çünkü her taraf kapalı. Dünyanın her ülkelerinden Türkiye'ye giriyorlar ama bize yasak."* şeklinde ifade etmiştir.

Ayrıca; iki katılımcı bölgede huzur ortamının çok iyi olmadığını, petrol fiyatlarının neredeyse Türkiye ile aynı seviyeye geldiği, hırsızlık, faili meçhul cinayetlerin devam ettiği, Türkiye'nin desteklediği ÖSO'nun bölgede bazı suçlara karıştığı ancak polisin suç işleyen ÖSO'lara işlem yapamadığını, yerel polis ile ÖSO arasında zaman zaman çatışmaların yaşandığı, her ÖSO grubunun kendi cezaevinin olduğu, kurdukları çok sayıda yol kontrol noktalarında halktan para topladıkları, bir an önce adaletin tesisi ve ekonomik tedbirlerin alınması gerektiğini belirtmişlerdir.

2020 yılı şubat ayından itibaren etkileri küresel ölçekte hissedilmeye başlanan, Kovid-19 pandemisinden SMG şirketleri de önemli ölçüde etkilenmiştir. Söz konusu durum çalışmamızın "Suriyeli şirketlerin Türk iş piyasalarına etkileri" kısmında ayrıntılı olarak ele alınmaktadır. **K132**'nin bu kapsamdaki bazı tespitleri şu şekildedir.

"Fabrikanın kuruluşu yaklaşık 3 milyon TL ye mal oldu. 2018 yılından itibaren Katar'a 250bin dolar ihracat yaptık. Kovid ile birlikte taşıma maliyetleri çok arttı ve KDV iadesini şirketimiz hala alamadı. Bir konteyner ihracatı için 2000 dolar isteniyor. Taşıma maliyetleri çok arttı. Devlet gıda ve sağlık malzemeleri ve yüksek katma değerli ürünlerin taşınmasını destekliyor. Bizim seramik ürünleri ağır olduğu için zorlanıyoruz. Bu taşıma maliyetlerini azaltmak için Türk ortak aldık. Böyle devam ederse fabrikayı satmayı düşünüyorum.

Ayrıca; dolardaki artış maliyetleri çok etkiledi. 2015 yılında bu havaalanı sanayi sitesindeki firmaların %75'i Suriyeli idi. Şimdi bu şirketlerin çoğu iflas etti kapattı şirketini başka yere gittiler. Örneğin; Katar'a Türkiye'den yapılan taşıma, İran'dan yapılan taşıma'dan 3 kat daha pahalıya geliyor bize. Fabrikayı İran'a taşıyabilirim eğer böyle devam ederse. İç piyasada rekabet çok zor. Kredi almakta bizim için neredeyse imkânsız. Türkiye'de Suriyelilerin hepsini mülteci olarak görme eğilimi var. Biz işletme sahipleri de bazen ayrımcılık yapıldığını hissediyoruz. Ham madde için bize Suriyeli olduğumuz için daha yüksek fiyat veriyorlar."

K137: *"İthalat, ihracat yapabilmek için iş yerinde en az 5 çalışan olması gerekiyor. Bir de, özelliklepandemi döneminde Türk işçi çalıştırmaya öncelik veriyor devlet. O yüzden Türk çalışanı almak zorunda kalıyoruz."*

4.10. SMG İş Ağları

Türkiye'de işletme kurulumu gerçekleştiren SMG'lerin girişimci davranışlarının anlaşılabilmesi için kurdukları ağların doğru yöntem ve tekniklerle analiz edilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. 10'uncu yılını doldurmakta olan Suriye krizi sürecinde ülkemize giriş yapan ve ev sahibi toplumla yüksek oranda entegrasyon sağlayarak işletme kuran SMG'ler arasından seçilen aktörlere/egolara ilişkin girişimcilik süreçlerinin aşağıda sunulan Dinamik Ego Ağı Analizi yöntemiyle analiz edilerek ortaya konulması hedeflenmiştir.

4.10.1. Ağlar (ego-tüm-açık sistem)

Birden fazla sayıda varlık ve bunlar arasındaki ilişkiden oluşan ağ kavramı, çoğunlukla matematikteki grafik teorisine dayanılarak açıklanmaktadır. Ağ içerisinde aktörler (actor, agent, alter, node) ve aktörler arası ilişkiler (tie, edge, vertex) mevcuttur. Farklı alanlardaki Sosyal ağlar, işbirliği ağları, bilgisayar ağları gibi ağlar zaman içerisinde gelişmektedirler. Bu ağlardaki değişimler, düğüm ve bağlardaki yapısal veya niteliksel değişimler olmak üzere ikiye ayrılabilir. Bu kapsamdaki ana iki yaklaşım ise; ağın genel yapısını inceleyen sosyo merkezli analiz ile diğer aktörlerle (alter) ilişkide olan egoların (belirgin bir aktörün) özelliklerini inceleyen ego merkezli analizdir. Belirgin bir aktör (ego) ile doğrudan ilişki içerisinde olduğu aktörlerin temsil edildiği ağlar ego ağları olarak tanımlanmaktadır (Pitipornvivat, 2016:1).

Sosyal ağ analizi araştırmacılarının çoğunluğu ağları ego (ego-centric/ben merkezli, personal/kişisel) ağları ve tüm (complete/socio-centric/toplum odaklı) ağlar olmak üzere iki bölümde değerlendirirken, bazı araştırmacılar bu gruba açık sistem ağlarını (open-system networks) ilave ederek üçe ayırmaktadır (Kadushin, 2004:4).

Ego ağları, tüm ağı oluşturan aktörler arasından tespit edilen bir aktörün birinci derecede ilişki içerisinde olduğu akrabaları, arkadaşları vb. ile ilişkilerine odaklanmaktadır. Ego ve ona bağlı birinci derece aktörlerin (alter) bulunduğu ağa Level 1.0 ego ağı, Ego, alterlar ve alterlar arası ilişkilerin de belirtildiği ağa Level 1.5, Ego'ya bağlı aktörlere birinci dereceden bağlı aktörlerin bulunduğu ağa ise Level 2.0 Ego ağı olarak nitelendirmiştir. Bazı araştırmacılar, aktörlerin 2'nci derecenin ötesindeki detaylara yeterince hakim olmadıkları, egonun davranış ve algıları üzerinde etkili olmadıklarından dolayı Ego ağ seviyesinin 2.0 seviyesini aşmaması gerektiğini bildirmişlerdir. Çalışmamızda da ego'ların işletmeleri kapsamında birinci derecede, doğrudan ilişki kurdukları aktörlerle olan ilişkilerine dair veriler esas alındığından ego ağı seviyesi 1.0.dır (Cook,2020).

Tüm (toplum odaklı) ağlar ise ağdaki tüm aktörler ve bu aktörler arası ilişkileri incelemektedir. Tüm ağlar bütün aktörlerin ego ağlarından oluşmaktadır. Tüm ağlar daha ziyade aktör sayısı daha düşük gruplarda tercih edilirken, ego ağları yukarıda belirtildiği gibi büyük bir kitle içerisinde tespit edilen aktörlerin ilişkisini incelemektedir. Tüm ağlar sınırları belirli olan bir gruptaki tüm ilişkileri inceler. Tüm ağlar; Russell Bernard'ın

deyimiyle “networks in a box/kutu içerisindeki ağlar”dır. Bir örgütteki yöneticiler arası ağlar veya sınıftaki çocuklar arasındaki ağlar örneğinde olduğu gibi kapalı sistem ağları olarak da ifade edilmektedir (Kadushin, 2004:4).

Yukarıda belirtilen avantajları nedeniyle günümüzde giderek daha fazla tercih edilmeye başlanan ego merkezli ağlar ile tüm ağlar arasındaki farkları özetlemek gerekirse; ego ağlarının tüm ağlara oranla teorik yönden daha az sınırlarının bulunduğu, ego ağları bireylerin etkileşim paternleri ile ilgilenirken, tüm ağların grup seviyesindeki sonuçlara (kaynak dağılımı, bilgi yayılımı, güç odağı) odaklandığı, tüm ağlarda veri toplamanın daha zaman alıcı ve pahalı olmasına karşın, ego merkezli ağlarda veri toplama araçlarının istenen büyüklükteki ağlara göre kolayca uyarlanabileceği söylenebilecektir. Açık sistem ağları (Open system networks) ise; sınırların yeterince belirgin olmadığı, Bir ülkedeki elit kesim, şirketler arası ilişkiler, bir kararı almada etkili olan kişiler gibi grup üyelerinin net olarak tahmin edilmediği ve bu nedenle belirsizliğin olduğu ve üzerinde çalışılması en zor olan ağlardır (Kadushin, 2004:4). Yukarıdaki açıklamalar ışığında Türkiye’de bulunan SMG’lerin miktarı, ilişkileri göz önünde bulundurularak bu grubun analizine yönelik en uygun ağların ego ağları olduğu tespit edilmiştir.

4.10.2. Dinamik ego ağı yaklaşımı kapsamında SMG iş ağları

Ego ağlarında aktörler ve onlar arasındaki ilişkiler doğal olarak zamanla değişen bir yapıya sahiptir. Dinamik Ağ Analizi (DNA) ile birbirleriyle ilişki içerisinde bulunan aktörlerden oluşan ve sürekli olarak değişim halinde bulunan ağların kendi içerisinde ve diğer ağlarla karşılıklı bağlılıklarını ve zamanla meydana gelen değişiklikleri ortaya koymak hedeflenmektedir (Carley, 2001). DNA, geleneksel sosyal ağ analizinde olduğu gibi aktörler arası ilişkinin gücü, yönü ve tipi ile ilgili olmasına ilaveten, kimin hangi grubun içerisinde olduğu, ne tür yeteneklerinin bulunduğu ve ne tür aktiviteler yaptığını mekan-zamansal (geo-temporal) bağlamda ortaya koymaktadır (Carley, 2004:134).

Çalışmamızda, ağlardaki zamansallık, girişimcilik safhaları ile ifade edilmektedir. Alanında en önde gelen girişimcilik platformu olan Global Girişimcilik Platformu (Global Entrepreneurship Monitor-GEM, 2020:26) işletme kurulumu yoluyla gerçekleşen girişimci davranışın zamansal gösterimi olan girişimciliğin safhalarını; conception (kuluçka/hazırlık), firmanın kuruluşu (firm birth) ve idame (persistence) şeklinde üç kısma ayırarak ifade etmiştir.

Bazı araştırmacıların da girişimciliği, fırsatların analiz edilerek girişimci farkındalığın oluştuğu başlangıç safhası, motivasyon, eğitim ve yönetim yeteneklerinin ortaya konulduğu gelişim safhası ve destek safhası olmak üzere üç safhaya ayırdıkları görülmektedir (Palanivelu ve Manikandan, 2015:12). Çalışmamızda da, SM girişimciliğinin aşamaları, 28 farklı aktörle olan ilişki türleri, yukarıda belirtilen literatürdeki sınıflandırmaya paralel olarak hazırlık, kuruluş ve idameaşaması olmak üzere üç safhaya ayrılmıştır.

Araştırmanın hedeflenen sonuçlara ulaşmasında etkili olan en önemli faktörlerden birisi de örneklem çerçevesinin belirlenmesi, büyüklüğünün tespiti ve örneklem tekniğinin seçimidir. Çalışmamıza konu olan dinamik ego ağlarındaki, ego örneklemi seçiminde, birinci bölümde belirtildiği gibi ağ araştırılmalarına uygunluğu, kullanım etkinliği ve kolaylığı nedeniyle amaçlı örnekleme türlerinden kartopu örnekleme tekniği kullanılmıştır. Bu kapsamda Marsden, (1990: 440) ego ağları için kullanılabilecek en uygun örneklem seçiminin klasik rastgele örneklem olduğunu ve bu seçim ile elde edilen sonuçların genellenebileceğini, araştırmacıların ağa dair veriyi elde etmek için başvurdukları başlıca yöntemlerin anket ve mülakat olduğu, arşiv, günlük, elektronik/yazılımsal tespit/takipler, gözlem, deney ve üçüncü taraflardan (informants) alınan bilgilerinde ağ analizine veri sağlayan kaynaklar olabileceğini ileri sürmektedir.

Örneklemin sınırlarının tespitine yönelik olarak ise; ankete katılanlara kimlerle bağlantılı oldukları sorularak genişletilen katılımcıların olduğu kartopu (snowball) örneklemi ve tüm katılımcı aktörlerin önceden bilindiği sayım (census) örneklemi kullanılmaktadır. Kartopu yönteminde araştırma evreninin tamamına ulaşmak söz konusu değildir. Aktörlerinin isimlerinin birbirine benzediği ve yeni aktörlere rastlanmadığı ve araştırmacının doyuma ulaşıldığına yönelik verilen karar ile araştırma sonlandırılmaktadır (Borgatti ve ark., 2013: 33-34 akt. Ağcasulu, 2018:1918). Araştırmamızda da 37'nci ego ile yapılan görüşmeler sonrası görüşmeler sonlandırılmıştır.

Tablo 4.8.'de SMG ego ağlarının zamana bağlı (temporal) ilişki değişimleri, başlangıç, değişim ve destek safhalarında mevcut toplam 9 farklı ilişki türü esas alınarak analiz edilmektedir. Tabloda, işletme sahibi SMG'ler ile iş ilişkileri kapsamında etkileşimde bulunan 28 farklı aktör satırlarda, bu aktörlerle SMG'lerin içerisinde bulunduğu ilişki/destek türü ise girişimcilik davranışının safhalarına göre gruplandırılarak sütunlarda yer almaktadır. Yapılan mülakatlarda; SMG'lere söz konusu aktörlerle

işletmelerine etki eden bir etkileşimde bulunup bulunmadıkları, aralarında bir etkileşimin bulunması durumunda ise hangi safhada ne tür ilişki olduğunu ve bu ilişkiye atfettikleri önem derecesini (5'li likert ölçeğine göre) belirtmeleri istenmiştir. İşletmelerine etki eden bir ilişkide bulunan firma miktarları hücrelerin içerisinde rakamla belirtilerek toplam sıklık/frekanslar tespit edilmiştir.

Tablo 4.8. Dinamik Ego Ağı Yaklaşımı Kapsamında SMG İş Ağları

S. Nu.	AKTÖRLER	İLİŞKİ/DESTEK TÜRÜ									İlişki tipi bazında toplam	Girişimcilik Safhalarında Aktör-SMG ilişki dağılımı			Safha bazında toplam	Önem Derecesi (%)
		Borç, kredi	Sermaye desteği,ortaklığı	Mesleki, teknik bilgi, idari bilgi, işlem	alışveriş (müşteri)	Eğt.(dil,mevzuat, mesll.vb.	Ürün,Mal, teçhizat	Tavsiye, teşvik, psikolojik destek	Çalışma, İş gücü	Diğer (Tanıtım, danışma vb.)		Hazırlık	Kuruluş	İdame		
A1	Anne	1						34		3	38	11	10	19	40	62
A2	Baba	4	3	7		3	1	25	1	6	50	9	13	20	42	67
A3	Eş/Eşler			2				35	1	2	40	13	12	17	42	57
A4	Çocuklar	1	2	4		3		18	12	5	45	10	15	21	46	66
A5	Kardeşler	7	6	7	2	2	1	12	6	4	47	7	9	22	38	71
A6	Akrabalar	7	5	4	8	3	2	16	7	5	57	8	9	23	40	65
A7	Türk Arkadaşlar/Tanıdıklar	4	4	15	4	9	7	18	6	5	72	6	15	29	50	74
A8	Suriyeli Arkadaş/Tanıdıklar	13	7	9	24	6	4	22	23	4	112	9	11	37	57	72
A9	İş yerinde çalışanlar	4	5	8	2	5	1	24	37	8	94	1	9	37	47	80
A10	Suriyeli Komşularınız	1	1	2	22		1	8	6	4	45	7	4	27	38	55
A11	Türk Komşularınız	1		8	5	2	1	17	1	4	39	6	13	28	47	66
A12	Suriyeli Müşteriler	4	2	7	37	11	2	16	1	5	85	1	2	37	40	84
A13	Türk Müşteriler	2	1	3	19	3	2	13		2	45	0	1	37	38	75
A14	Diğer etnik köken Müşteriler	1		2	17	1		2		1	24	0	1	23	24	61
A15	Diğer TR İşletmeleri	5	4	22	5	17	16	15	1	4	89	6	12	34	52	78
A16	SM'lere ait İşletmeler	3	4	10	7	5	7	11	4	6	57	5	8	29	42	67
A17	Kira ödenen işyeri sahibi	1	1	3	1		1	2		32	41	16	33	5	54	52
A18	Üretici/Tedarikçiler	4	2	15	1	9	22	8		2	63	1	5	37	43	73
A19	Dağıtıcı/Toptancılar	8	3	14	1	14	27	8		4	79	0	4	37	41	77
A20	Belediye yetkilileri			34	2	9		7		2	54	15	37	26	78	72
A21	Banka Yetkilileri	4		33				1		1	39	6	32	29	67	76
A22	Kredi/borç alınan diğer kişiler	9	1		1		1	1		1	14	4	3	7	14	54
A23	Kamu kurumları (izin vb.)			37	3	5		3		2	50	14	37	31	82	77
A24	Suriye'deki bağlantılarınız	7	3	4	5		2	5		1	27	2	3	22	27	61
A25	Diğer ülkelerdeki bağlantılar	2	1	5	10	2	4	2			26	1	4	21	26	60
A26	Sanayi/Ticaret Odaları			23		12		5		1	41	3	35	20	58	78
A27	STK'lar			5	1	4		2		3	15	0	1	15	16	50
A28	Mali müşavir/muhasebeciler	1	1	35		25		18	2	2	84	14	25	37	76	87
Toplam Miktar		94	56	318	177	150	102	348	108	119	1472	176	363	727	1266	68
Toplam %		6	4	22	12	10	7	24	7	8	100	14	29	57	100	68

Tablo 4.8.'deki sütunlarda sırasıyla, Aktör numarası, SMG işletmelerinin etkileşimde bulundukları aktörler, İlişki tipi, İlişki tipi bazında toplam miktar, girişimcilik safhalarındaki (hazırlık-kuruluş-idame) ilişki dağılımı, safha bazında toplam ve SMG'lerin ilgili aktörlerle olan ilişkilerine atfettikleri önem derecesi yer almaktadır.

Tablo 4.8.'i açıklamak üzere bir örnek vermek gerekirse, SMG'lerinmali müşavirleri/muhasebecileri ile bağları incelendiğinde; 37 SMG'nin Mali müşavir/muhasebeciler ile toplamda 1 adet borç, 1 adet Sermaye ortaklığı/desteği, 35 adet mesleki, mali, hukuki bilgi/işlem, 25 adet eğitim, 18 adet tavsiye teşvik, 2 adet çalışma/ iş

gücü ve 2 adet diğer (tanıtım, aracılık vb.) tipinde ilişki tesis ettikleri ve bu kapsamda toplam 84 ilişkinin bulunduğu tespit edilmiştir. Söz konusu ilişkilerin safha bazındaki dağılımları incelendiğinde ise; 37 SMG'den 14'ünün mali müşavir/muhasebecileri ile bağını hazırlık aşamasında, 25'inin kuruluş aşamasında tesis ettiği ve tüm SMG'lerin idame aşamasında mali müşavir/muhasebecileri ile temasta olduğu görülmüştür (bazı SMG şirketleri muhasebecilerle olan ilişkilerini birden fazla aşamada sürdürmüştür.) 37 SMG mali müşavir/muhasebeciler ile ilişkilerine yüz üzerinden ortalama 87 puanlık bir önem atfetmişlerdir.

SMG'lerin ilgili aktörlerle kurdukları bağlar, dinamik ego ağı yaklaşımıyla analiz edildiğinde tablonun son iki satırındaki toplam miktarlar ve %'lik kümülatif dağılımlar ön plana çıkmaktadır. 37 SMG'nin safha bazında kurduklarıtoplamda 1266 adet bağın 176'sının (%14'ünün) girişimcilik davranışlarının hazırlık aşamasında, 363'ünün (%29'unun) işletme kurulumu aşamasında, 727'sinin (%57'sinin) ise idame (persistence) aşamasında tesis edildiği görülmüştür.

Çalışmamızda; sosyal ağların analizi kapsamında, Borgatti, S.P., Everett, M.G. ve Freeman, L.C. tarafından 2002 yılında geliştirilen UCINET 6 yazılımının 6.593 versiyonu kullanılarak, SMG'lerin ağ bağları incelenmiştir. Söz konusu yazılımın NetDrawağ görselleştirme aracı (network visualization tool) vasıtasıyla, SMG'lerin işletmelerine etki eden toplam 28 farklı aktör ile kurdukları bağlar ve bu bağlara atfettikleri önem dereceleri görselleştirilmiştir. SMG ve aktörler arasında kurulan bağların (vektörlerin) gücü/büyüklüğü; safha bazındaki ilişki miktarının yukarıdaki tabloda en sağ sütunda bulunan ağırlık kat sayıları (ilişkiye atfedilen % cinsinden önem derecesi ile çarpımı sonucu elde edilmiştir.

SMG'lerin aktörlerle kurdukları bağlara atfettikleri önem derecesinin güvenilirliğini artırmak ve araştırma sonuçlarını karşılaştırmak maksadıyla, Kilis Ticaret ve Sanayi Odası Başkanlığıyla yapılan görüşmeyi müteakip, Kilis ve Gaziantep bölgesinde konuşlu 150 SMG ile telefon vasıtasıyla iletişime geçilmiş. Bu kapsamda oluşturulan, https://forms.gle/Wgbe5ij7vVzedHwN6 linkinden ulaşılabilen, whatsapp uygulaması üzerinden gönderilen online formu dolduran 85 kişiden, yeterli düzeyde bilgi içeren 67'si değerlendirmeye alınmıştır. SMG'lerin aktörlerle ilişkilerine atfettikleri ilişki önem derecesi hem yüz yüze görüşülen 37 kişilik SMG grubu, hem de online form vasıtasıyla (67 kişilik SMG grubunda) ayrı ayrı ele alınmış, tüm aktörlerle kurulan ilişkilere verilen

ortalama önem derecesinin yüz yüze mülakat grubunda %68, online form grubunda ise %67 olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların ilgili aktörlere atfettikleri (5'li likert ölçeğine göre toplanan) önem dereceleri Tablo 4.9.'da % cinsinden belirtilmiştir.

Tablo 04.9. SMG'lerin Aktörlerle İlişkilerine Atfettikleri Önem Dereceleri

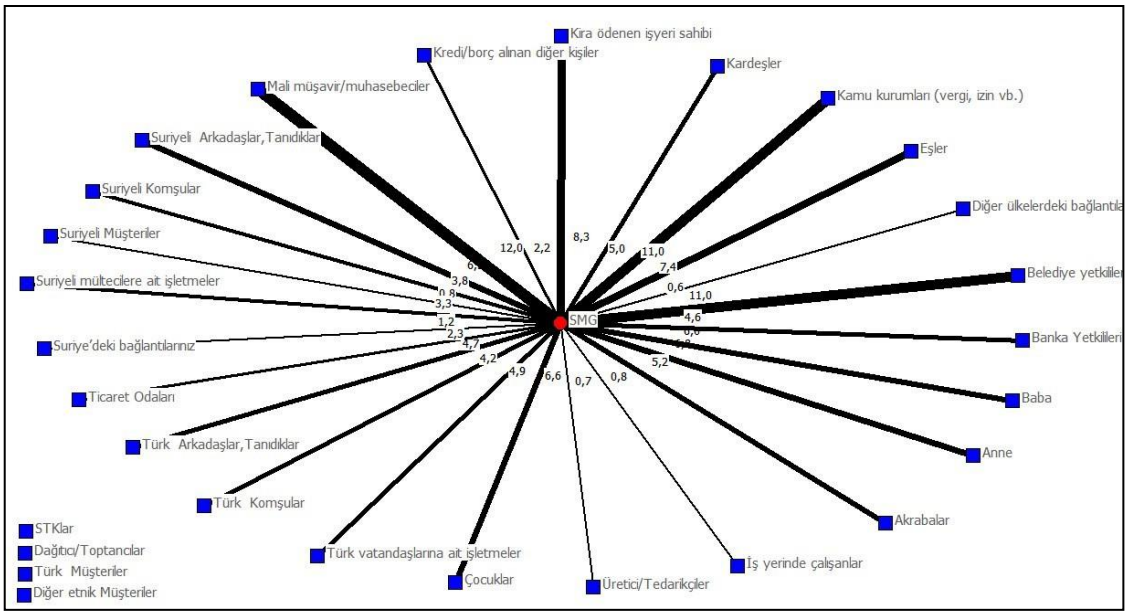
Sıra Nu.	AKTÖR	37 SMG (yüzyüze)	67 SMG (online)
A28	Mali müşavir/muhasebeciler	87	85
A12	Suriyeli Müşteriler	84	82
A9	İş yerinde çalışanlar	80	77
A15	Türk vatandaşlarına ait işletmeler	78	77
A26	Sanayi/Ticaret Odaları	78	75
A19	Dağıtıcı/Toptancılar	77	76
A23	Kamu kurumları	77	73
A21	Banka Yetkilileri	76	75
A13	Türk Müşteriler	75	78
A7	Türk Arkadaşlar/Tanıdıklar	74	69
A18	Üretici/Tedarikçiler	73	70
A8	Suriyeli Arkadaşlar/Tanıdıklar	72	69
A20	Belediye yetkilileri	72	61
A5	Kardeşler	71	75
A2	Babalar	67	60
A16	Suriyeli mültecilere ait işletmeler	67	70
A4	Çocuklar	66	64
A11	Türk Komşular	66	63
A6	Akrabalar	65	53
A1	Anneler	62	64
A14	Diğer etnik köken Müşteriler	61	60
A24	Suriye'deki bağlantılar	61	65
A25	Diğer ülkelerdeki bağlantılar	60	62
A3	Eşler	57	55
A10	Suriyeli Komşular	55	57
A22	Kredi ve borç alınan diğer kişiler	54	59
A17	Kira ödenen işyeri sahibi	52	58
A27	STK'lar	50	56
Ortalama		68	67

Herhangi bir aşamada bir bağın alabileceği maksimum puan 37'dir. Bu durum 37 SMG'nin tamamının bu safhada söz konusu aktörle bağ kurmuş olması ve önem derecesinin 100 üzerinden 100 olması gerekmektedir. Girişimcilik safhaları olan hazırlık, kuruluş ve idame aşamalarındaki SMG ego ağındaki bağların durumu aşağıda NetDraw vasıtasıyla görselleştirilerek analiz edilmekte ve açıklanmaktadır.

4.10.2.1. Hazırlık safhası:

Şekil 4.2.'de ego (37 SMG ego) verisi) ve ona bağlı birinci derece aktörlerin (alter) bulunduğu ağdaki ilişkiler, ilişkilerin gücü yukarıda belirtildiği şekilde hesaplanarak (bağ miktarı önem kat sayısı ile çarpılarak) kümülatif bir şekilde görselleştirilmiştir. Girişimci

davranışın ilk safhası olan bu aşamada, SMG'lerin en güçlü bağlarla bağlandıkları aktörler büyükten küçüğe doğru sırasıyla; A28. Mali müşavir/muhasebeciler: 12,18, A20. Belediye yetkilileri: 10,80, A23. Kamu kurumları: 10.78, A17. Kira ödenen işyeri sahibi: 8,32, A3. Eşler: 7,41, A1. Anne: 6,82,A4. Çocuklar: 6,60, A8. Suriyeli Arkadaşlar/Tanıdıklar: 6,48, A2. Baba: 6,03, A2. Baba: 6,03, A6. Akrabalar: 5,20, A5. Kardeşler: 5,97, A15. Türk vatandaşlarına ait işletmeler: 4,91, A7. Türk Arkadaşlar: 4,65, A21. Banka Yetkilileri: 4,56, A11. Türk Komşular: 4,15, A10. Suriyeli Komşular: 3,85, A16. Suriyeli mültecilere ait işletmeler: 3,35, A26. Ticaret Odaları: 2,34, A22. Kredi ve borç aldığınız diğer kişiler:2,16, A24. Suriye'deki bağlantılarınız: 1,22, A12. Suriyeli Müşteriler:0,84, A9. İş yerinde çalışanlar:0,78, A18. Üretici/Tedarikçiler:0,73, A25. Diğer ülkelerdeki bağlantılar:0,60 şeklinde sıralanmıştır. Bu safhada 37 SMG'den hiç birisi şekilde sol altta yer alan 4 aktörle (STK'lar, Dağıtıcı/toptancılar, Türk ve etnik müşterilerle) hiç bir ilişkide bulunmamıştır. Hazırlık safhasında kurulan bağlar, tüm safhalarda teşkil edilen bağların %14'lük kesimini oluşturmuştur.



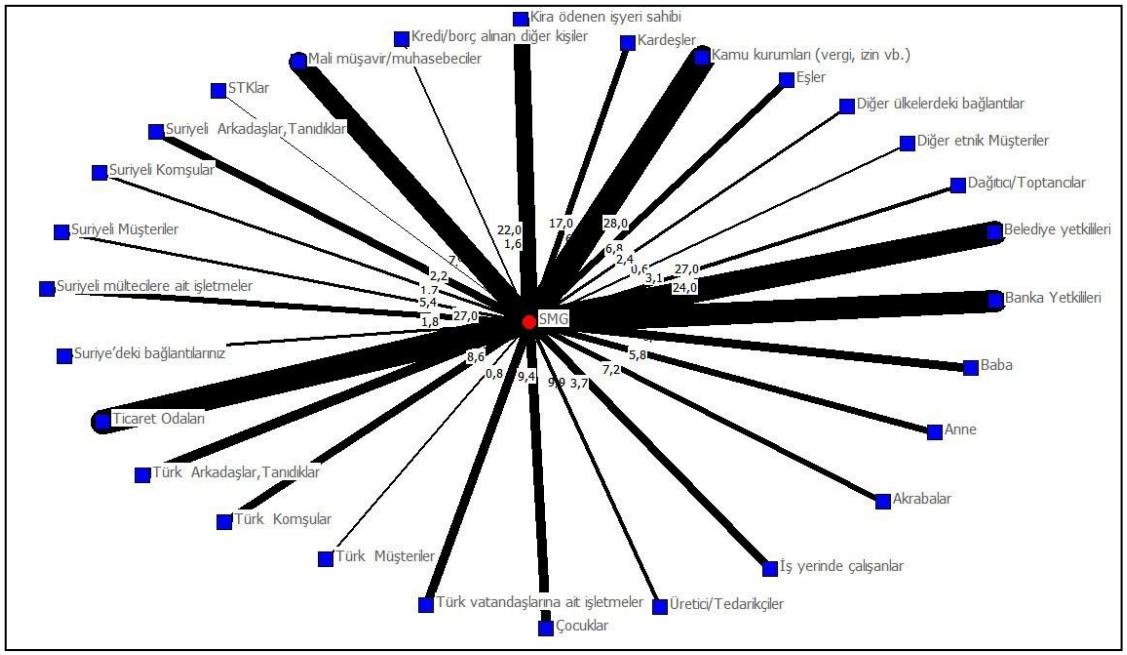
Şekil 04.2. Hazırlık Safhasında İş Ağları

Bağ kurulan aktör tipi: 24, Kurulan bağ miktarı: 176, Toplam bağ miktarına oranı: % 14

4.10.2.2. Kuruluş safhası:

Girişimci davranışın ikinci safhası olan ve firma kuruluşunun gerçekleştiği bu aşamada, bir önceki safhada ego-aktör bağı kurulmayan dört aktör dâhil tüm aktörlerle

değişen düzeylerde bağ kurulmuştur. Tüm safhalardaki toplam bağların %29'luk kesiminin bulunduğu ve en çok ilişki tesis edilen ikinci aşama olan bu safhada SMG'lerin en güçlü bağlarla bağlandıkları aktörler büyükten küçüğe doğru sırasıyla; A23. Kamu kurumları: 28,49, A26. Ticaret Odaları 27,3, A20. Belediye yetkilileri 26,64, A21. Banka Yetkilileri 24,32, A28. Mali müşavir/muhasebeciler 21,75, A17. Kira ödenen işyeri sahibi 17,16, A7. Türk Arkadaşlar 11,1, A4. Çocuklar 9,9, A15. Türk vatandaşlarına ait işletmeler 9,36, A2. Baba 8,71, A11. Türk Komşular 8,58, A8. Suriyeli Arkadaşlar/Tanıdıklar 7,92, A9. İş yerinde çalışanlar 7,2, A3. Eşler 6,84, A5. Kardeşler 6,39, A1. Anne 6,2, A6. Akrabalar 5,85, A16. Suriyeli mültecilere ait işletmeler 5,36, A18. Üretici/Tedarikçiler 3,65, A19. Dağıtıcı/Toptancılar 3,08, A25. Diğer ülkelerdeki bağlantılar 2,4, A10. Suriyeli Komşular 2,2, A24. Suriye'deki bağlantılarınız 1,83, A12. Suriyeli Müşteriler 1,68, A22. Kredi ve borç aldığınız diğer kişiler 1,62, A13. Türk Müşteriler 0,75, A14. Diğer etnik köken Müşteriler 0,61, A27. STK'lar 0,5 şeklinde sıralanmıştır.

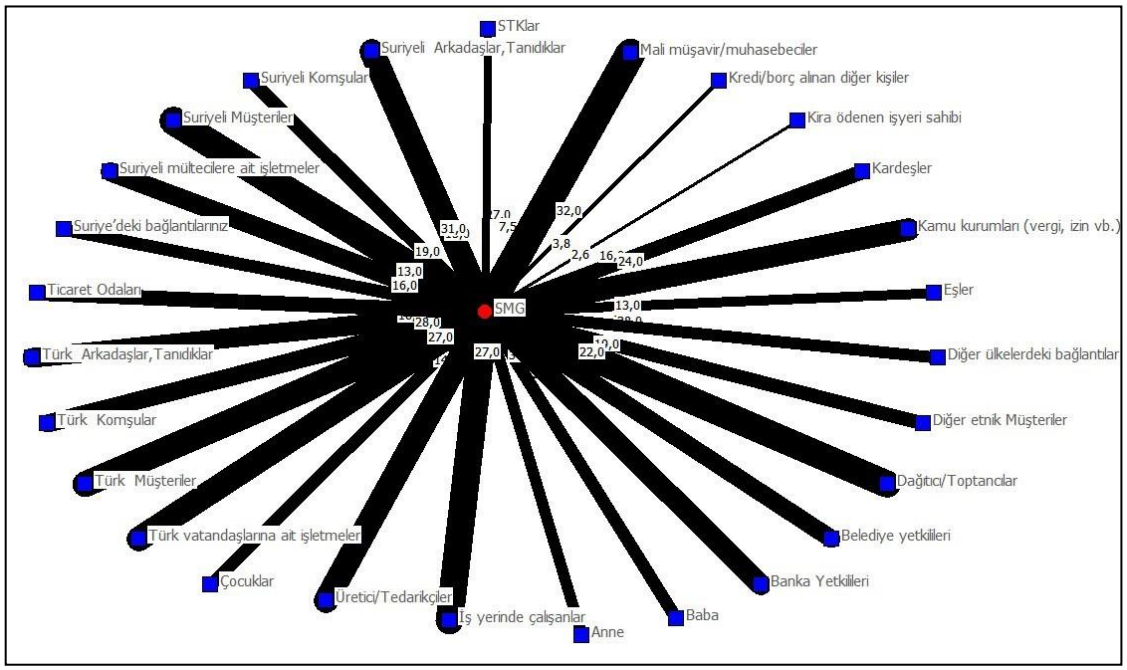


Şekil 4.3. Kuruluş Safhasında İş Ağları

Bağ kurulan aktör tipi: 28, Kurulan bağ miktarı: 363, Toplam bağ miktarına oranı: %29

4.10.2.3. İdame safhası:

Girişimci davranışın son safhası olan ve firmanın piyasada tutunarak, büyüdüğü ve geliştiği bu aşamada toplamda en yüksek ilişki oranına (%57) ulaşıldığı görülmektedir. bir önceki safhada ego-aktör bağı kurulmayan dört aktör dahil tüm aktörlerle değişen düzeylerde bağ kurulmuştur. SMG'lerin en güçlü bağlarla bağlandıkları aktörler büyükten küçüğe doğru A28. Mali müşavir/muhasebeciler 32,19, A12. Suriyeli Müşteriler 31,08, A9. İş yerinde çalışanlar 29,6, A19. Dağıtıcı/Toptancılar 28,49, A13. Türk Müşteriler 27,75, A18. Üretici/Tedarikçiler 27,01, A8. Suriyeli Arkadaşlar,Tanıdıklar 26,64, A15. Türk vatandaşlarına ait işletmeler 26,52, A23. Kamu kurumları 23,87, A21. Banka Yetkilileri 22,04, A7. Türk Arkadaşlar 21,46, A16. Suriyeli mültecilere ait işletmeler 19,43, A20. Belediye yetkilileri 18,72, A11. Türk Komşular 18,48, A26. Ticaret Odaları 15,87, A5. Kardeşler 15,62, A6. Akrabalar 14,95, A10. Suriyeli Komşular 14,85, A14. Diğer etnik köken Müşteriler 14,03, A4. Çocuklar 13,86, A24. Suriye'deki bağlantılarınız 13,42, A2. Baba 13,4, A25. Diğer ülkelerdeki bağlantılar 12,6, A1. Anne 11,78, A3. Eşler 9,69, A27. STK'lar 7,5, A22. Kredi ve borç aldığınız diğer kişiler 3,78, A17. Kira ödenen işyeri sahibi 2,6 şeklinde sıralanmıştır.



Şekil 4.4. İdame Safhasında İş Ağları

Bağ kurulan aktör tipi: 28, Kurulan bağ miktarı: 727, Toplam bağ miktarına oranı %57

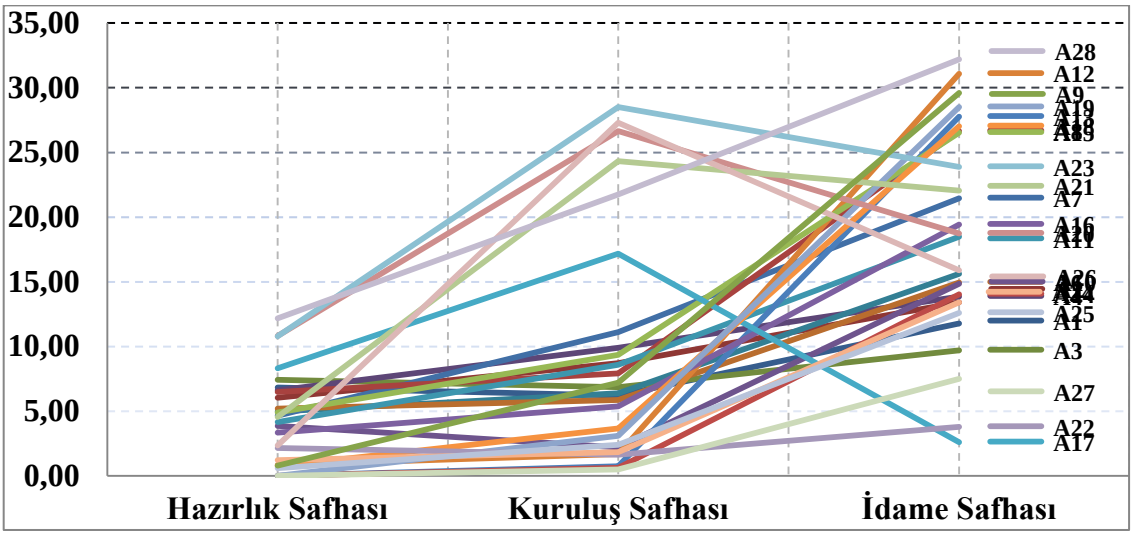
4.10.2.4. Tüm safhalara ait dinamik ego iş ağları grafiği:

Ego (SMG'ler) ile 28 farklı aktör arasında kurulan toplam bağların %14'ünün hazırlık, %29'unun kuruluş, %57'lik kısmının ise son safha olan idame aşamasında yoğunlaştığı safha bazında hazırlanan şekillerle yukarıda ayrı ayrı açıklanmıştır.

Aşağıdaki Dinamik Ego İş Ağları Grafiği (Şekil 4.1.) ise zaman boyutunu da dikkate alarak, tüm safhalardaki değişimi toplu bir şekilde görselleştirmektedir. Şekil 4.5.'te görüldüğü üzere; safha bazındaki toplam ego-aktör bağları hazırlık aşamasından kuruluş aşamasına geçerken Bağ kurulan aktör tipi: 24'den 28'e, Kurulan bağ miktarı: 176'dan 363'e, Kurulan bağ miktarın toplam bağa oranı ise %15 artarak, %14'den %29'a yükselmiştir. Söz konusu süreçte, ikinci safhaya geçişte sadece üç aktörle (anneler, eşler ve borç alınan diğer kişiler aktörleriyle) kurulan ilişki miktarında ortalama % 16 oranında ihmal edilebilir bir azalma tespit edilmiştir.

Kuruluş safhasına geçişte diğer 21 aktörle kurulan bağ miktarı artış göstermiş, ayrıca ilave olarak hazırlık safhasında ego-aktör ilişkisi olmayan 4 aktör ile (STK'lar, Dağıtıcı/toptancılar, Türk ve etnik müşteriler aktörleriyle) de bağlar tesis edilmiştir.

Kuruluş safhasından İdame safhasına geçiş analiz edildiğinde ise; kurulan bağ miktarının 363'den 727'ye, kurulan bağ miktarın toplam bağa oranının (%28 artarak) %29'dan %57'ye yükseldiği tespit edilmiştir. Söz konusu zaman diliminde, 5 aktör hariç tüm aktörler ile kurulan bağ miktarlarında artış gözlemlenmiştir. Sadece, A.17 Kira ödenen iş yeri sahibi, A.20 Belediye yetkilileri, A.21 Banka yetkilileri, A.23 Kamu Kurumları, A26 ticaret odaları aktörleri ile SMG'nin tesis ettiği bağlar, Kuruluş safhasından İdame safhasına geçildiğinde Tablo-36'daki miktarlarda ve ortalama %33 oranında azalmıştır. Kuruluş safhasında Söz konusu 5 aktörün SMG ile ilişki miktarındaki safha bazı ortalama azalma %33'lük düşüş, SMG şirketlerinin kuruluşları esnasında ve öncesinde ticaret sicil işlemleri kapsamında; Belediye, Noter, Sanayi/Ticaret odaları, vergi dairelerinde, Nüfus ve vatandaşlık işleri müdürlüklerinde yaptıkları işlemlerden kaynaklandığı değerlendirilmiştir. Söz konusu süreçte tesis edilen ilişkiler sonrasında, İdame aşamasına geçildiğinde hizmet alımı kısmen devam etmekte ve bu aktörler ile ilişki ihtiyacı nispeten azalmaktadır. Belirtilen 5 Aktörün dışında, kalan 23 aktörün SMG'ler ile kurdukları bağlardaki artış Şekil 4.5.'te gösterilmiştir. Söz konusu görselleştirme sürecinde aktörlere atfedilen önem dereceleri de bağ miktarını çarpan önem katsayıları olarak göz önünde bulundurulmuştur.



Şekil 4.5. Dinamik Ego İş Ağları Grafiği

4.10.3. Aktör bazında dinamik ego ağı yaklaşımı uygulaması

Dinamik Ego-Aktör ilişkisine aktör penceresinden bakabilmek için aktörler bazında SMG ile ilişki durumlarının irdelenmesi gerekmektedir. Bu kapsamda, aşağıdaki tablolardaki sütunlarda sırasıyla, SMG işletmelerinin etkileşimde bulundukları aktörler, İlişki tipi, İlişki tipi bazında dağılım ve toplam miktar, Girişimcilik Safhalarındaki (hazırlık-kuruluş-idame) ilişki dağılımı, SMG'lerin ilgili aktörlerle olan ilişkilerine atfettikleri önem derecesi ve ilgili safhadaki ilişki miktarı ile önem katsayısının (derecesinin) çarpımı sonucu elde edilen bağların gücü, safha bazında ve toplam olacak şekilde açıklanmaktadır. İkinci satırda, birinci satırda yer alan miktarların aktör bazında, üçüncü satırda ise toplam bazdaki % değerleri yer almaktadır. 28 aktörün toplam 37 SMG ile ilişkisi, en sağ sütunda yer alan toplam ilişki gücü değerine göre en yüksekten en düşüğe doğru sıralanmış ve aşağıda sunulmuştur.

4.10.3.1. SMG'lerin mali müşavir/muhasebeciler ile ilişkileri

SM şirketlerinin kurulumunda ve belediye/kamu otoriteleriyle idari/hukukî/malî ilişkilerinin düzenlenmesinde önemli rol oynayan mali müşavirler/muhasebeciler SMG'lerin en yüksek önem derecesini atfettikleri aktör konumundadır.

Tablo 04.10. Mali Müşavir/muhasebeciler ile İlişkiler

İlişki/ Aktör A.28.	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye Desteği	Mesleki, teknik bilgi	alışveriş /mü	Eğitim (Dil, mevzuat vb.)	Mal teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Mali Müşavir/ muhasebeciler	**1**	**1**	**35**		**25**		**18**	**2**	**2**	**84**	**14**	**25**	**37**	**76**	**87**	**12**	**22**	**32**	**66**
Aktör bazlı %	**1,2**	**1,2**	**41,7**		**29,8**		**21,4**	**2,4**	**2,4**	**100**	**18**	**33**	**49**	**100**		**18**	**33**	**48**	**100**
Toplam %	**1,1**	**1,8**	**11,0**		**17**		**5,2**	**1,9**	**1,7**	**5,7**	**8**	**7**	**5**	**6**		**10**	**9**	**6**	**7**

SMG'lerin Mali Müşavir/muhasebeciler ile kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde ilişkilerin toplamda %1'inin borç, %1'inin sermaye ortaklığı, %42'sinin Mesleki teknik, mali bilgi/işlemler, %30'unun eğitim, %21'inin tavsiye, teşvik, %2,4'ünün İş gücü/çalışma, ve %2,4'ünün de diğer ilişki türleri (tanıtım, danışmanlık vb.) şeklinde dağıldığı tespit edilmiştir. Mali Müşavir/muhasebeciler ile kurulan bağların toplam bağ miktarındaki oranı safha bazına göre %6, önem kat sayısı dâhil edildiğinde ise %7'dir. SMG'lerin Mali Müşavir/muhasebeciler ile kurdukları toplam 76 ilişkiden 14'ü (%18) hazırlık, 25'i (%33) kuruluş, 37'si (%49) ise idame aşamasında gerçekleşmiştir. SMG'lerin bu gruba atfettikleri önem derecesi %87 ile 28 farklı aktör arasında ilk sırada yer almaktadır. Ayrıca; muhasebecilerin/müşavirlerin özellikle mali mevzuat alanında SMG işletmelerine sağladığı mesleki teknik, mali bilgi/işlem desteğinin yanı sıra şirket personelinin iş/vergi mevzuatı konusunda eğitilmelerinde önemli bir rol oynadıkları (eğitim desteği:%17) görülmektedir.

4.10.3.2. SMG'lerin kamu kurumları ile ilişkileri

Uzun yıllar boyunca otokratik bir şekilde yönetilen Suriye toplumunda, güç mesafesi, oldukça yüksek (%80) olan kültürel boyutlardan birisidir (Hofstede, 1980). Türkiye'de bulunan SM'lerin devlet otoritesine karşı büyük önem verdikleri, resmi işlerinde geçmişte yaşadıkları korkuya dayalı bir endişe duydukları yapılan mülakatlar esnasında tespit edilmiştir. Görüşülen 37 firmanın onbiri, Valilik, kaymakamlık, İŞKUR, GİGM, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlıkları gibi kamu kurumlarıyla, eğitim, mesleki, teknik bilgi, mal/teçhizat, tanıtım/koordinasyon, teşvik maksatlı olarak toplamda 82 kez (%2 oranında) temas etmişlerdir.

Tablo 4.11. Kamu Kurumları ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye De	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş (müşteri)	Eğitim (Dil, mevzuat vb.)	Mal teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Kamu Kurumları			**37**	**3**	**5**		**3**		**2**	**50**	**14**	**37**	**31**	**82**	**77**	**11**	**28**	**24**	**63**
Aktör bazlı %			**74**	**6**	**10**		**6**		**4**	**100**	**17**	**45**	**38**	**100**		**17**	**44**	**38**	**100**
Toplam %			**11, 6**	**1,7**	**3,3**		**0,9**		**1,7**	**3,4**	**8**	**10**	**4**	**6**		**9**	**11**	**5**	**7**

Kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde SMG'lerin kamu kurumları ile toplamda %74 oranında Mesleki teknik/mali bilgi/işlemler, %6 Alışveriş/müşteri, %9 tavsiye, teşvik, %2,4'ünün İş gücü/çalışma, ve %2,4'ünün de diğer ilişki türleri (tanıtım, danışmanlık vb.) şeklinde dağıldığı görülmektedir. Bu grubun toplam ilişki miktarı safha bazı sıklığa göre %6, önem kat sayısı dâhil edildiğinde ise %7'dir. SMG'lerin kamu kurumları ile kurdukları toplam 82 ilişkiden 14'ü (%17) hazırlık, 37'si (%45) kuruluş, 31'i (%38) ise idame aşamasında gerçekleşmiştir. SMG'lerin bu gruba atfettikleri önem derecesi %77 ile 28 farklı aktör arasında yedinci sırada yer almaktadır.

4.10.3.3. SMG'lerin belediye yetkilileri ile ilişkileri

Belediyeler, SMG'ler ile toplam ilişki miktarının %6'sını oluşturmakta ve SMG işletmelerinin kayıt altına alınması, kontrolü, denetlenmesi, mesleki, teknik, hukuki bilgi ve eğitim verilmesi konularında destek sağlamakta ve SMG'ler için büyük önem taşımaktadırlar.

Tablo 4.12. Belediye Yetkilileri ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş (müşteri)	Eğitim (Dil, mevzuat.)	Mal teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Belediye Yetkilileri			**34**	**2**	**9**		**7**		**2**	**54**	**15**	**37**	**26**	**78**	**72**	**11**	**27**	**19**	**57**
Aktör bazlı %			**63**	**3,7**	**16, 7**		**13**		**3,7**	**100**	**19**	**47**	**34**	**100**		**19**	**47**	**33**	**100**
Toplam %			**10,7**	**1,1**	**6,0**		**2,0**		**1,7**	**3,7**	**9**	**10**	**4**	**6**		**9**	**10**	**4**	**6**

SMG'lerin Belediyeler ile kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde ilişkilerin toplamda %63'ünün Mesleki teknik, mali bilgi/işlemler, %3,7'sinin Alışveriş/müşteri ilişkisi, %16,7'sinin eğitim, %13'ünün tavsiye, teşvik, %3,7'sinin ise diğer ilişki türleri (tanıtım, aracılık, danışmanlık vb.) şeklinde dağıldığı tespit edilmiştir. Bu grubun ilişki miktarı safha bazı sıklığa göre toplam ilişkinin %6'sı oranındadır. 37 SMG'den 15'i Belediyeler ile hazırlık safhasında, tamamı kuruluş aşamasında, 26'sı ise idame aşamasında temas etmiştir. Bu kapsamdaki toplam 78 ilişkinin söz konusu aşamalara dağılımı sırasıyla %19, %47, ve %34 olarak gerçekleşmiştir. SMG'lerin bu gruba atfettikleri önem derecesi %72 ile 28 farklı aktör arasında 13'üncü sırada yer almaktadır.

4.10.3.4. SMG'lerin banka yetkilileri ile ilişkileri

Bir çok SMG'nin krediye ihtiyacına yüksek bir önem atfedilmesine rağmen görüşülen 37 firmanın tamamının bankada hesaplarının olduğu tespit edilmiştir. 9 SMG ise piyasada kredi sağlayan gayri resmi kişilerden ödünç para aldıklarını bu gruptan iki SMG ise yüksek faiz ödemek zorunda kaldığını bildirmiştir. Gerekli şartları yerine getiren SMG'lere bankalar tarafından kredi verilmesine ve SMG'lerin para transferlerini kayıtlı bir şekilde yapabilmeleri için banka hesabı açılmasında kolaylık sağlamaya ihtiyaç vardır.

Tablo 4.13. Banka Yetkilileri ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye D.	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş mşt	Eğitim	Mal teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Banka Yetkilileri	4		33				1		1	39	6	32	29	67	76	5	24	22	51
Aktör bazlı %	10,3		84,6				2,6		2,6	100	9	48	43	100		10	47	43	100
Toplam %	4,3		10,4				0,3		0,8	2,6	3	9	4	5		4	9	4	6

SMG'lerin Bankalar ile kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde ilişkilerin toplamda %10'unun Borç/Kredi, %85'inin Mesleki teknik, mali bilgi/işlemler, %2,6'sının tavsiye, teşvik, %2,6'sının ise diğer ilişki türleri (tanıtım, aracılık, danışmanlık vb.) şeklinde dağıldığı tespit edilmiştir. Bu grubun ilişki miktarı ilişki türüne göre toplam ilişkinin %2,6'sı oranındadır. 37 SMG'den 6'sı Bankalar ile hazırlık safhasında, 32'si kuruluş aşamasında, 29'u ise idame aşamasında temas etmiştir. Bu kapsamdaki toplam 76 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %9, %48, ve %43

olarak gerçekleşmiştir. SMG'lerin bu gruba atfettikleri önem derecesi %76 ile 28 farklı aktör arasında 8'inci sırada yer almıştır.

4.10.3.5. SMG'lerin ticaret odaları ile ilişkileri

SMG'lerin Ticaret/Sanayi odalarıyla kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde ilişkilerin toplamda %56'sının Mesleki teknik, mali bilgi/işlemler, %29'unun Eğitim, %12'sinin tavsiye, teşvik, %2,4'ünün ise diğer ilişki türleri (tanıtım, aracılık, danışmanlık vb.) şeklinde dağıldığı tespit edilmiştir.

Tablo 0.14. Sanayi/Ticaret Odaları ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye D.	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Sanayi/Ticaret Odaları			23		12		5		1	41	3	35	20	58	78	2	27	16	45
Aktör bazlı %			56,1		29,3		12,2		2,4	100	5	60	35	100		4	60	36	100
Toplam %			7,2		8,0		1,4		0,8	2,8	2	10	3	5		2	10	3	5

Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %5'i oranındadır. 37 SMG'den 3'ü Ticaret/Sanayi odalarıyla hazırlık safhasında, 35'i kuruluş aşamasında, 20'si ise idame aşamasında temas etmiştir. Bu kapsamdaki toplam 58 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %5, %60, ve %35 olarak gerçekleşmiştir. SMG'lerin bu gruba atfettikleri önem derecesi %78 ile 28 farklı aktör arasında 5'inci sırada yer almıştır. SMG'lerin iş piyasalarına daha yüksek oranda entegrasyon sağlayabilmelerine yönelik olarak; Sanayi/Ticaret Odalarının SMG işletmelerine daha fazla eğitim ve danışmanlık sağlamalarına ihtiyaç bulunmaktadır.

4.10.3.6. SMG'lerin Suriyeli arkadaş ve tanıdıkları ile ilişkileri

Suriyeli Arkadaş ve tanıdık grubu SMG işletmeleriyle ilişki türüne göre en yüksek sayıda ilişki kuran gruptur. Toplam 1472 ilişkiden 112'si (%7,6'sı) bu grupla tesis edilmiştir.

Tablo 0.15. Suriyeli Arkadaş ve Tanıdıkları ile İlişkileri

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, Kredi	Sermaye Ds.	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş (müşteri)	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
SR. Arkadaş tanıdık	13	7	9	24	6	4	22	23	4	112	9	11	37	57	72	6	8	27	41
Aktör bazlı %	11,6	6,3	8,0	21,4	5,4	3,6	19,6	20,5	3,6	100	16	19	65	100		15	20	66	100
Toplam %	13,8	12,5	2,8	13,6	4,0	3,9	6,3	21,3	3,4	7,6	5	3	5	5		5	3	5	5

SMG'lerin bu grupla kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde, başta alışveriş, İş gücü/çalışma desteği, tavsiye/teşvik ve borç ilişkileri olmak üzere tüm ilişki tiplerinde yukarıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir. Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %5'i oranındadır. 37 SMG'den 9'u Suriyeli Arkadaş ve tanıdık grubuyla hazırlık safhasında, 11'i kuruluş aşamasında ve tamamı idame aşamasında temas etmiştir. Bu kapsamdaki toplam 57 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %16, %19, ve %65 olarak gerçekleşmiştir. SMG'lerin bu gruba atfettikleri önem derecesi %72 ile 28 farklı aktör arasında 12'nci sırada yer almıştır.

4.10.3.7. SMG'lerin Türk vatandaşlarına ait işletmeler ile ilişkileri

Bu grubun içerisinde Üretici/Tedarikçi, dağıtıcı/toptancı konumunda olmayan SMG'lerin iletişim halinde oldukları diğer Türk Vatandaşlarına ait işletmeler bulunmaktadır. İlişki türü bazında toplam 1472 ilişkiden 112'si (%6'sı) bu grupla tesis edilmiştir.

Tablo 0.16. Türk Vatandaşlarına ait işletmeler ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye Dest.	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhiz	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Diğer TR işletmeleri	5	4	22	5	17	16	15	1	4	89	6	12	34	52	78	5	9	27	41
Aktör bazlı %	5,6	4,5	24,7	5,6	19,1	18,0	16,9	1,1	4,5	100	12	23	65	100		12	22	66	100
Toplam %	5,3	7,1	6,9	2,8	11,3	15,7	4,3	0,9	3,4	6	3	3	5	4		4	3	5	5

SMG'lerin bu grupla kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde, başta Mesleki/teknik bilgi, eğitim, mal/teçhizat, tavsiye/teşvik ve borç ilişkileri olmak üzere tüm ilişki tiplerinde yukarıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir. Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %4'ü oranındadır. 37 SMG'den6'sı Türk Vatandaşlarına ait işletmeler hazırlık safhasında, 12'si kuruluş aşamasında ve 34'ü idame aşamasında temasta bulunmuştur. Bu kapsamdaki toplam 52 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %12, %23, ve %65 olarak gerçekleşmiştir. SMG'lerin bu gruba atfettikleri önem derecesi %78 ile 28 farklı aktör arasında 4'üncü sırada yer almıştır.

4.10.3.8. SMG'lerin iş yerinde çalışanları ile ilişkileri

İlişki türü bazında toplam 1472 ilişkiden 89'u (%6'sı) bu grupla tesis edilmiştir. SMG'lerin bu grupla kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde, iş yerinde çalışanların, SMG işletmelerinin iş gücünü oluşturmalarının yanı sıra başta tavsiye/teşvik ve borç ilişkileri olmak üzere Mesleki/teknik bilgi, eğitim ve diğer ilişki türlerinde aşağıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir.

Tablo 4.17. İş Yeri Çalışanları ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye Dest.	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
İş yeri Çalışanları	4	5	8	2	5	1	24	37	8	94	1	9	37	47	80	1	7	30	38
Aktör bazlı %	4,3	5,3	8,5	2,1	5,3	1,1	25,5	39,4	8,5	100	2	19	79	100		3	18	79	100
Toplam %	4,3	8,9	2,5	1,1	3,3	1,0	6,9	34,3	6,7	6,4	1	2	5	4		1	3	6	4

Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %4'ü oranındadır. 37 SMG'den 1'i çalışanları ile hazırlık safhasında, 9'u kuruluş aşamasında ve doğal olarak tamamı idame aşamasında temasta bulunmuştur. Bu kapsamdaki toplam 47 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %2, %19, ve %79 olarak

gerçekleşmiştir. SMG'lerin bu gruba atfettikleri önem derecesi %80 ile 28 farklı aktör arasında 3'üncü sırada yer almıştır.

4.10.3.9. SMG'lerin Türk arkadaş ve tanıdıkları ile ilişkileri

Araştırmanın dikkat çekici sonuçlarından birisi Türk Arkadaşlar/Tanıdıklar grubunun SMG işletmeleri ile kurduğu önemli bağlardır. İlişki türü bazında toplam 1472 ilişkiden 72'si (%4,9'u) bu grupla tesis edilmiştir.

Tablo 0.18. Türk Arkadaş ve Tanıdıkları ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye Dest.	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Türk arkadaş/ tanıdıklar	4	4	15	4	9	7	18	6	5	72	6	15	29	50	74	5	11	21	37
Aktör bazlı %	5,6	5,6	20,8	5,6	12,5	9,7	25,0	8,3	6,9	100	12	30	58	100		14	30	57	100
Toplam %	4,3	7,1	4,7	2,3	6,0	6,9	5,2	5,6	4,2	4,9	3	4	4	4		4	4	4	4

SMG'lerin bu grupla kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde, başta tavsiye/teşvik olmak üzere Mesleki/teknik bilgi, eğitim, iş gücü ve diğer ilişki türlerinde yukarıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir. Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %4'ü oranındadır. 37 SMG'den 6'sı çalışanları ile hazırlık safhasında, 15'i kuruluş aşamasında ve 29'u idame aşamasında temasta bulunmuştur. Bu kapsamdaki toplam 50 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %12, %30, ve %58 olarak gerçekleşmiştir. SMG'lerin bu gruba atfettikleri önem derecesi %74 ile 28 farklı aktör arasında 10'uncu sırada yer almıştır.

4.10.3.10. SMG'lerin Suriyeli müşterileri ile ilişkileri

Bu grubun ilişki türü bazında toplam 1472 ilişkiden 85'i (%5,8'i) bu grupla tesis edilmiştir. SMG'lerin bu grupla kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde ise; Suriyeli müşterilerin SMG işletmeleriyle başta alışveriş olmak üzere tavsiye/teşvik desteği, mesleki/teknik bilgi, borç ve diğer ilişki türlerinde aşağıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir.

Tablo 4.19. Suriyeli Müşteriler ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye Dest.	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Suriyeli müşteriler	4	2	7	37	11	2	16	1	5	85	1	2	37	40	84	1	2	31	34
Aktör bazlı %	4,7	2,4	8,2	43,5	12,9	2,4	18,8	1,2	5,9	100	3	5	93	100		3	6	91	100
Toplam %	4,3	3,6	2,2	20,9	7,3	2,0	4,6	0,9	4,2	5,8	1	1	5	3		1	1	6	4

Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %3'ü oranındadır. 37 SMG'den 1'i Suriyeli Müşteriler grubu ile hazırlık safhasında, 2'si kuruluş aşamasında ve 37'si (tamamı) idame aşamasında temasta bulunmuştur. Bu kapsamdaki toplam 50 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %3, %5, ve %93 olarak gerçekleşmiştir. Müşterilerinin önemli bir kısmını teşkil ettiklerinden Suriyeli müşterilerin, SMG işletmeleri nezdindeki önemi çok büyüktür ve bu gruba atfettikleri önem derecesi %84 ile 28 farklı aktör arasında 2'nci sırada yer almıştır.

4.10.3.11. SMG'lerin üretici/tedarikçilerle ilişkileri

Bu grubun ilişki türü bazında toplam 1472 ilişkiden 63'ü (%4,3'ü) bu grupla tesis edilmiştir. SMG'lerin bu grupla kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde ise; Suriyeli müşterilerin SMG işletmeleriyle başta Mal/teçhizat olmak üzere mesleki/teknik bilgi, tavsiye/teşvik desteği, Eğitim, borç ve diğer ilişki türlerinde aşağıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir.

Tablo 4.20. Üretici/Tedarikçilerle İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye Dest.	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Üretici/ Tedarikçi	4	2	15	1	9	22	8		2	63	1	5	37	43	73	1	4	27	32
Aktör bazlı %	6,3	3,2	23,8	1,6	14,3	34,9	12,7		3,2	100	2	12	86	100		3	13	84	100
Toplam %	4,3	3,6	4,7	0,6	6,0	21,6	2,3		1,7	4,3	1	1	5	3		1	2	5	4

Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %3'ü oranındadır. 37 SMG'den 1'i Üretici/Tedarikçi grubu ile hazırlık safhasında, 5'i kuruluş aşamasında ve 37'si (tamamı) idame aşamasında temasta bulunmuştur. Bu kapsamdaki toplam 43 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %2, %12, ve %86 olarak gerçekleşmiştir. SMG işletmelerinin bu gruba atfettikleri önem derecesi %73 ile 28 farklı aktör arasında 11'inci sırada yer almıştır.

4.10.3.12. SMG'lerin çocukları ile ilişkileri

SMG şirketlerine aile bireylerinin katkıları geleneksel olarak sık rastlanılan bir durumdur. Bu grubun ilişki türü bazında toplam 1472 ilişkiden 46'sı (%3,1'i) bu grupla tesis edilmiştir.

Tablo 4.21. Çocuklar ile İlişkileri

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye Dest.	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Çocukları	1	2	4		3		18	12	5	45	10	15	21	46	66	7	10	14	31
Aktör bazlı %	2,2	4,4	8,9		6,7		40	26,7	11,1	100	22	33	46	100		23	32	45	100
Toplam %	1,1	3,6	1,3		2,0		5,2	11,1	4,2	3,1	6	4	3	4		6	4	3	3

SMG'lerin işletmeleri kapsamında çocuklarıyla kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde ise; başta tavsiye/teşvik, psikolojik ve çalışma/İş gücü desteği olmak üzere, mesleki/teknik bilgi, eğitim ve diğer ilişki türlerinde yukarıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir. Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %4'ü oranındadır. İşletmeleriyle ilgili olarak, 37 SMG'den 10'u çocukları ile hazırlık safhasında, 15'i kuruluş aşamasında ve 21'i idame aşamasında temasta bulunmuştur. Bu kapsamdaki toplam 46 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %22, %33, ve %46 olarak gerçekleşmiştir. SMG işletmelerinin bu gruba işletmeleri kapsamında atfettikleri önem derecesi %66 ile 28 farklı aktör arasında 17'nci sırada yer almıştır.

4.10.3.13. SMG'lerin Türk komşuları ile ilişkileri

SMG'ler gerek şirketlerinin gerekse evlerinin bulunduğu alanlarda ev sahibi Türk toplumu ile başarılı ilişkiler geliştirmektedirler. Bu grubun ilişki türü bazında toplam 1472 ilişkiden 39'u (%2,6) bu grupla tesis edilmiştir.

Tablo 0.22. Türk Komşular ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye Des	Mslk, Teknik	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Türk Komşular	1		8	5	2	1	17	1	4	39	6	13	28	47	66	4	9	18	31
Aktör bazlı %	2,6		20,5	12,8	5,1	2,6	43,6	2,6	10,3	100	13	28	60	100	100	13	29	58	100
Toplam %	1,1		2,5	2,8	1,3	1,0	4,9	0,9	3,4	2,6	3	4	4	4		3	3	3	3

SMG'lerin işletmeleri kapsamında Türk komşularıyla kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde ise; başta tavsiye/teşvik, psikolojik destek olmak üzere, mesleki/teknik bilgi, Alışveriş, eğitim ve diğer ilişki türlerinde yukarıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir. Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %4'ü oranındadır. İşletmeleriyle ilgili olarak, 37 SMG'den 6'sı komşularıyla hazırlık safhasında, 13'ü kuruluş aşamasında ve 28'i idame aşamasında temasta bulunmuştur. Bu kapsamdaki toplam 47 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %13,%28, ve %60 olarak gerçekleşmiştir. SMG işletmelerinin bu gruba işletmeleri kapsamında atfettikleri önem derecesi %66 ile 28 farklı aktör arasında 18'inci sırada yer almıştır.

4.10.3.14. SMG'lerin dağıtıcı/toptancılar ile ilişkileri

Bu grubun ilişki türü bazında toplam 1472 ilişkiden 79'u (%5,4) bu grupla tesis edilmiştir. SMG'lerin işletmeleri kapsamında Dağıtıcı/Toptancılarla kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde ise; başta Mal/teçhizat olmak üzere mesleki/teknik bilgi, tavsiye/teşvik desteği, Eğitim, borç ve diğer ilişki türlerinde aşağıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir.

Tablo 4.23. Dağıtıcı/Toptancılar ile İlişkileri

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Dağıtıcı/ Toptancılar	8	3	14	1	14	27	8		4	79	0	4	37	41	77	0	3	28	31
Aktör bazlı %	10,1	3,8	17,7	1,3	17,7	34,2	10,1		5,1	100	0	10	90	100	100	0	10	90	100
Toplam %	8,5	5,4	4,4	0,6	9,3	26,5	2,3		3,4	5,4	0	1	5	3		0	1	5	3

Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %3'ü oranındadır. İşletmeleriyle ilgili olarak, 37 SMG'den 4'ü kuruluş aşamasında ve 37'si idame aşamasında temasta bulunmuştur. Hazırlık aşamasında bu grupla herhangi bir temas sağlanmamıştır. Kurulan toplam 41 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %0, %10, ve %90 olarak gerçekleşmiştir. SMG işletmelerinin bu gruba işletmeleri kapsamında atfettikleri önem derecesi %77 ile 28 farklı aktör arasında 6'ncı sırada yer almıştır.

4.10.3.15. SMG'lerin Türk müşteriler ile ilişkileri

Bu grubun ilişki türü bazında toplam 1472 ilişkiden 45'i (%3,1) bu grupla tesis edilmiştir. SMG'lerin işletmeleri kapsamında Türk müşterileriyle kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde ise; başta Alış veriş olmak üzeretavsiye/teşvik, mesleki/teknik bilgi, Eğitim, borç, Mal/teçhizat ve diğer ilişki türlerinde aşağıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir.

Tablo 0.24. Türk Müşteriler ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Türk Müşteriler	2	1	3	19	3	2	13		2	45	0	1	37	38	75	0	1	28	29
Aktör bazlı %	4,4	2,2	6,7	42,2	6,7	4,4	28,9		4,4	100	0	3	97	100		0	3	97	100
Toplam %	2,1	1,8	0,9	10,7	2,0	2,0	3,7		1,7	3,1	0	0	5	3		0	0	5	3

Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %3'ü oranındadır. İşletmeleriyle ilgili olarak, 37 SMG'den1'ibu grupla kuruluş aşamasında ve 37'si (tamamı) idame aşamasında temasta bulunmuştur. Hazırlık aşamasında bu grupla herhangi bir temas sağlanmamıştır. Kurulan toplam 38 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %0, %3, ve %97 olarak gerçekleşmiştir. SMG işletmelerinin bu gruba işletmeleri kapsamında atfettikleri önem derecesi %75 ile 28 farklı aktör arasında 9'uncu sırada yer almıştır.

4.10.3.16. SMG'lerin babaları ile ilişkileri

SMG'lerin kan bağı bulunan aile üyeleri ve akrabalarıyla etkileşimleri incelendiğinde, 37 SMG'nin toplamda; anne ile 38, baba ile 50, eşler ile 40, çocuklar ile 45, kardeşler ile 47, akrabalar ile sayıları tabloda belirtilen türlerde toplam 57 destek ilişkisi kurdukları tespit edilmiştir.

Tablo 4.25. Babalar ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Babalar	**4**	**3**	**7**		**3**	**1**	**25**	**1**	**6**	**50**	**9**	**13**	**20**	**42**	**67**	**6**	**9**	**13**	**28**
Aktör bazlı %	**8,0**	**6,0**	**14**		**6**	**2**	**50**	**2,0**	**12**	**100**	**21**	**31**	**48**	**100**		**21**	**32**	**46**	**100**
Toplam %	**4,3**	**5,4**	**2,2**		**2**	**1**	**7,2**	**0,9**	**5**	**3,4**	**5**	**4**	**3**	**3**		**5**	**3**	**3**	**3**

SMG'lerin akraba topluluklarıyla ilişkilerini işletme sürdürmesi dikkat çekici olup Türkiye'ye geniş bir akraba ağı ile göç ettiklerinin bir göstergesi olarak kabul edilebilir.

SMG'lerin babaları ile ilişki türü bazında toplam 1472 ilişkiden 50'sini (%3,4) tesis etiklerigörülmektedir. SMG'lerin işletmeleri kapsamında Babalarıyla kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde ise; Alış veriş hariç olmak üzere, tavsiye/teşvik, mesleki/teknik bilgi, Eğitim, borç, Mal/teçhizat ve diğer ilişki türlerinde yukarıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir. Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %3'ü oranındadır. İşletmeleriyle ilgili olarak, 37 SMG'den9'u babasıyla hazırlık aşamasında,13'ü kuruluş aşamasında ve 20'si idame

aşamasında temasta bulunmuştur. Kurulan toplam 42 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %21, %31 ve %48 olarak gerçekleşmiştir. SMG işletmelerinin bu gruba işletmeleri kapsamında atfettikleri önem derecesi %67 ile 28 farklı aktör arasında 16'ncı sırada yer almıştır. SMG'lerin babalarının annelerine göre firmaya %25 daha fazla destek verdikleri, 37 SMG'den sekizinin baba mesleğinin aynısını yaptığı ve meslek esaslarını büyük ölçüde babalarından öğrendikleri ve babalarının mesleki tavsiyelerine önem verdikleri tespit edilmiştir.

4.10.3.17. SMG'lerin kira ödedikleri iş yeri sahipleri ile ilişkileri

SMG'lerin kira ödedikleri iş yeri sahipleriyle etkileşimleri incelendiğinde, ilişki türü bazında toplam 1472 ilişkiden 41'i (%2,8) tesis etikleri görülmektedir. SMG'lerin işletmeleri kapsamında iş yeri sahipleriylekurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde ise; diğer ilişki tür başta olmak üzere tavsiye/teşvik, mesleki/teknik bilgi, borç, Mal/teçhizat konularında aşağıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir.

Tablo 0.26. İş Yeri Sahipleri ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
İş yeri sahipleri	1	1	3	1		1	2		32	41	16	33	5	54	52	8	17	3	28
Aktör bazlı %	2,4	2,4	7,3	2,4		2,4	4,9		78	100	30	61	9	100		29	61	11	100
Toplam %	1,1	1,8	0,9	0,6		1,0	0,6		26,9	2,8	9	9	1	4		7	7	1	3

Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %4'ü oranındadır. İşletmeleriyle ilgili olarak, 37 SMG'den16'sı iş yeri sahibiyle hazırlık aşamasında,33'ü kuruluş aşamasında ve 5'i idame aşamasında temasta bulunmuştur. Kurulan toplam 54 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %30, %61 ve %9 olarak gerçekleşmiştir. SMG işletmelerinin bu gruba işletmeleri kapsamında atfettikleri önem derecesi %52 ile 28 farklı aktör arasında 27'nci sırada yer almıştır.

4.10.3.18. SMG'lerin kardeşleri ile ilişkileri

Göç esnasında ve sonrasında akrabalarıyla birlikte hareket etme eğiliminde bulunan SMG'lerin kardeşlerinden oluşan grubun ilişki türü bazındaki toplam ilişkilerdeki oranı (47/1472) = %3,2'dir.

Tablo 04.27. Kardeşler ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Kardeşler	7	6	7	2	2	1	12	6	4	47	7	9	22	38	71	5	6	16	27
Aktör bazlı %	14,9	12,8	14,9	4,3	4,3	2,1	25,5	12,8	8,5	100	18	24	58	100		19	22	59	100
Toplam %	7,4	10,7	2,2	1,1	1,3	1,0	3,4	5,6	3,4	3,2	4	2	3	3		4	2	3	3

SMG'lerin işletmeleri kapsamında kardeşleriyle kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde; tavsiye/teşvik, psikolojik destek başta olmak üzere mesleki/teknik bilgi, borç, Mal/teçhizat ve diğer tür ilişkilerden yukarıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir. Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %3'ü oranındadır. İşletmeleriyle ilgili olarak, 37 SMG'den 7'si iş kardeşiyle hazırlık aşamasında, 9'u kuruluş aşamasında ve 22'si idame aşamasında temasta bulunmuştur. Kurulan toplam 38 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %18, %24 ve %58 olarak gerçekleşmiştir. SMG işletmelerinin bu gruba işletmeleri kapsamında atfettikleri önem derecesi %71 ile 28 farklı aktör arasında 14'üncü sırada yer almıştır.

4.10.3.19. SMG'lerin diğer SMG'lere ait işletmelerle ilişkileri

Rekabet içerisinde bulunmalarına karşın SMG'ler, benzer sektördeki Suriyeli işletmelerle etkileşimlerini sürdürmeye devam etmektedirler. Etnik ürünleri kullanan SMG işletmelerin önemli bir kısmının hammaddelerini özellikle Gaziantep ve Mersin'de yoğunlaşan diğer SMG'lere ait işletmelerden temin ettikleri bilinmektedir.

Tablo 4.28. Diğer SMG İşletmeleriyle İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Diğer SM işletmeleri	**3**	**4**	**10**	**7**	**5**	**7**	**11**	**4**	**6**	**57**	**5**	**8**	**29**	**42**	**67**	**3**	**5**	**19**	**27**
Aktör bazlı %	**5,3**	**7,0**	**17,5**	**12,3**	**8,8**	**12,3**	**19,3**	**7,0**	**10,5**	**100**	**12**	**19**	**69**	**100**		**11**	**19**	**70**	**100**
Toplam %	**3,2**	**7,1**	**3,1**	**4,0**	**3,3**	**6,9**	**3,2**	**3,7**	**5,0**	**3,9**	**3**	**2**	**4**	**3**		**3**	**2**	**4**	**3**

SMG'lerindiğer SM işletmeleriyle etkileşimleri incelendiğinde, ilişki türü bazında toplam 1472 ilişkiden 57'sini (%3,9) tesis etiklerigörülmektedir. SMG'lerin işletmeleri kapsamında diğer SM işletmeleriyle kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde ise; tavsiye/teşvik başta olmak üzere, mesleki/teknik bilgi, eğitim, borç, mal/teçhizat ve diğer ilişki konularında yukarıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir. Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %3'ü oranındadır. İşletmeleriyle ilgili olarak, 37 SMG'den5'i iş diğer SMG işletmeleriyle hazırlık aşamasında,8'i kuruluş aşamasında ve 29'u idame aşamasında temasta bulunmuştur. Kurulan toplam 42 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %12, %19 ve %69 olarak gerçekleşmiştir. SMG işletmelerinin bu gruba işletmeleri kapsamında atfettikleri önem derecesi %67 ile 28 farklı aktör arasında 15'inci sırada yer almıştır.

4.10.3.20. SMG'lerin akrabaları ile ilişkileri

SM'lerin yaklaşık %70'inin göç sonrası yerleşecekleri şehri seçerken daha önce göç etmiş olan akrabalarının bulunduğu şehirleri tercih ettikleri bilinmektedir Chatty, (2016). Türkiye'den daha yüksek oranda toplulukçu bir kültür olan Suriyeliler (Hofstede, 2001) akraba ilişkilerine önem atfetmektedirler.

Tablo 0.29. Akrabalar ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Akrabalar	7	5	4	8	3	2	16	7	5	57	8	9	23	40	65	5	6	15	26
Aktör bazlı %	12,3	8,8	7,0	14,0	5,3	3,5	28,1	12,3	8,8	100	20	23	58	100		19	23	58	100
Toplam %	7,4	8,9	1,3	4,5	2,0	2,0	4,6	6,5	4,2	3,9	5	2	3	3		4	2	3	3

SMG'lerin işletme süreçlerinde akrabaları ile ilişkilerini devam ettirmeleri kan bağı içerisinde bulundukları kişilerle ilişkilerini sürdürdüklerinin önemli bir göstergesidir. SMG'lerin akrabaları ile ilişki türü bazında toplam 1472 ilişkiden 57'sini (%3,9) tesis etiklerigörülmektedir. SMG'lerin işletmeleri kapsamında akrabalarıyla kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde ise; tavsiye/teşvikbaşta olmak üzere, alış veriş, mesleki/teknik bilgi, eğitim, borç, mal/teçhizat ve diğer ilişki türlerinde yukarıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir. Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %3'ü oranındadır. İşletmeleriyle ilgili olarak, 37 SMG'den8'i akrabasıyla hazırlık aşamasında,9'u kuruluş aşamasında ve 23'ü idame aşamasında temasta bulunmuştur. Kurulan toplam 40 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %20, %23 ve %58 olarak gerçekleşmiştir. SMG işletmelerinin bu gruba işletmeleri kapsamında atfettikleri önem derecesi %65 ile 28 farklı aktör arasında 19'uncu sırada yer almıştır.

4.10.3.21. SMG'lerin anneleri ile ilişkileri

SMG'lerin anneleriyle ile ilişki türü bazında toplam 1472 ilişkiden 38'ini (%2,6) tesis etikleri görülmektedir. SMG'lerin işletmeleri kapsamında anneleriyle kurdukları ilişki türleri/konularının 3 başlıkta toplandığı (tavsiye/teşvik, borç/kredi ve diğer ilişki türleri) görülmektedir.

Tablo 0.30. Anneler ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Anneler	1						34		3	38	11	10	19	40	62	7	6	12	25
Aktör bazlı %	2,6						89,5		7,9	100	28	25	48	100		28	24	48	100
Toplam %	1,1						9,8		2,5	2,6	6	3	3	3		6	2	2	3

Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %3'ü oranındadır. İşletmeleriyle ilgili olarak, 37 SMG'den 11'i annesiyle hazırlık aşamasında, 10'u kuruluş aşamasında ve 19'u idame aşamasında temasta bulunmuştur. Kurulan toplam 40 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %28, %25 ve %48 olarak gerçekleşmiştir. Suriye'deki geleneksel aile yapısının bayanların iş piyasalarına katılımını sınırlayan bir yapıda olması, bayanların SMG işletmelerine verdiği desteği azaltan bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır. SMG işletmelerinin bu gruba işletmeleri kapsamında atfettikleri önem derecesi %62 ile 28 farklı aktör arasında 20'nci sırada yer almıştır.

4.10.3.22. SMG'lerin eşleri ile ilişkileri

SMG'lerin eşleriyle işletmeleri kapsamında kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde ise; tavsiye/teşvik başta olmak üzere, mesleki/teknik bilgi, iş gücü ve diğer ilişki konularında aşağıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir.

Tablo 0.31. Eşleri ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Eşler			2				35	1	2	40	13	12	17	42	57	7	7	10	24
Aktör bazlı %			5,0				87,5	2,5	5,0	100	31	29	40	100		29	29	42	100
Toplam %			0,6				10,1	0,9	1,7	2,7	7	3	2	3		6	3	2	3

Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %3'ü oranındadır. İşletmeleriyle ilgili olarak, 37 SMG'den13'ü eşleriyle hazırlık aşamasında,12'si kuruluş aşamasında ve 17'si idame aşamasında temasta bulunduklarını beyan etmiştir.Kurulan toplam 42 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %31, %29 ve %40 olarak gerçekleşmiştir. SMG işletmelerinin bu gruba işletmeleri kapsamında atfettikleri önem derecesi %57 ile 28 farklı aktör arasında 24'üncü sırada yer almıştır. Söz konusu ilişkilerde bayanların (anne ve eşlerin) rolünün beklenenden daha düşük olduğu görülmektedir. Hofstede tarafından ortaya konulan altı toplumsal kültür boyutlarından birisi olan Erillikte nispeten yüksek bir skora (%52) sahip olan Suriye'de bayanların iş piyasalarına katılımının oldukça düşük seviyede olması, geleneksel aile yapısında kadının ev işleri ve çocuklarla ilgilenen rolünün ağırlıklı olması dolayısıyla anne ve eşlerin iş kurulumu ve işletmesindeki desteği diğer mülteci gruplarından daha düşük seviyede gerçekleştiği görülmüştür.

4.10.3.23. SMG'lerin Suriyeli komşularıyla ile ilişkileri

SMG'ler çoğunlukla şehir merkezlerinde ve biribirlerine yakın mesafelerde ikamet ederek, mekansal yoğunlaşmalarını artırmaktadırlar. Dolayısıyla SMG'lerin de çok sayıda komşuluk etkileşimleri mevcuttur. SMG'lerin Suriyeli komşularıyla işletmeleri kapsamında kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde; alışveriş başta olmak üzere, tavsiye/teşvik, mesleki/teknik bilgi, iş gücü ve diğer ilişki konularında aşağıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir.

Tablo 0.32. Suriyeli Komşular ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Suriyeli komşular	1	1	2	22		1	8	6	4	45	7	4	27	38	55	4	2	15	21
Aktör bazlı %	2,2	2,2	4,4	48,9		2,2	17,8	13,3	8,9	100	18	11	71	100		19	10	71	100
Toplam %	1,1	1,8	0,6	12,4		1,0	2,3	5,6	3,4	3,1	4	1	4	3		3	1	3	2

Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %3,1'i oranındadır. İşletmeleriyle ilgili olarak, 37 SMG'den 7'si eşleriyle hazırlık aşamasında,4'ü kuruluş

aşamasında ve 27'si idame aşamasında temasta bulunduklarını beyan etmiştir. Kurulan toplam 38 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %18, %11 ve %71 olarak gerçekleşmiştir. SMG işletmelerinin bu gruba işletmeleri kapsamında atfettikleri önem derecesi %55 ile 28 farklı aktör arasında 25'inci sırada yer almıştır.

Şehirlerde yüksek oranda mekansal olarak yoğunlaştıkları tespit edilen SM'ler, komşuları ile yoğun destek ilişkilerini sürdürmektedirler. Suriyeli komşular ile olan etkileşim düzeyleri daha yüksek olmasına karşın SMG'ler Türk komşularla olan ilişkilerine daha büyük önem atfetmektedirler. SMG'lere destek sağlayan komşular grubu (Suriyeli komşular %4,3, Türk komşular %1,6) toplam desteğin %5,9'unu teşkil etmektedir.

4.10.3.24. SMG'lerin Suriye'deki bağlantıları ile ilişkileri

SMG'lerin Suriye'deki bağlantıları ile işletmeleri kapsamında kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde; alışveriş başta olmak üzere, Borç, kredi başta olmak üzere, tavsiye/teşvik, mesleki/teknik bilgi, alışveriş ve diğer ilişki konularında aşağıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir.

Tablo 4.33. Suriye'deki Bağlantılar ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Suriye'deki bağlantılar	7	3	4	5		2	5		1	27	2	3	22	27	61	1	2	13	16
Aktör bazlı %	25,9	11,1	14,8	18,5		7,4	18,5		3,7	100	7	11	81	100		6	13	81	100
Toplam %	7,4	5,4	1,3	2,8		2,0	1,4		0,8	1,8	1	1	3	2		1	1	3	2

Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %2'si oranındadır. İşletmeleriyle ilgili olarak, 37 SMG'den 2'si Suriye'deki bağlantıları ile hazırlık aşamasında,3'ü kuruluş aşamasında ve 27'si idame aşamasında temasta bulunduklarını beyan etmiştir. Kurulan toplam 27 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %7, %11 ve %81 olarak gerçekleşmiştir. SMG işletmelerinin bu gruba işletmeleri kapsamında atfettikleri önem derecesi %61 ile 28 farklı aktör arasında 22'nci sırada yer almıştır.

4.10.3.25. SMG'lerin diğer ülkelerdeki bağlantıları ile ilişkileri

SMG'ler ülkemizin Suriye, resmi dili Arapça ve Ortadoğu ülkelerine olan ihracatını artırmada önemli bir rol oynama potansiyeline sahiptirler. SMG'ler Suriye'deki yakınlarıyla irtibatlarını internet, telefonun yanı sıra bizzat Suriye'ye giderek de sürdürmeye devam etmektedirler. Suriyelilerin görüşme ve ziyaret sıklıkları yukarıda ayrıntılı olarak ele alınmıştır. Söz konusu ziyaret ve görüşmelerin önemli bir kısmında işletmeler için önem taşıyan ticari unsurlar da bulunmaktadır.

Tablo 0.34. Diğer Ülkelerdeki Bağlantılar ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Diğer ülke bağlantılar	2	1	5	10	2	4	2			26	1	4	21	26	60	1	2	13	16
Aktör bazlı %	7,7	3,8	19,2	38,5	7,7	15,4	7,7			100	4	15	81	100		6	13	81	100
Toplam %	2,1	1,8	1,6	5,6	1,3	3,9	0,6			1,8	1	1	3	2		1	1	3	2

SMG'lerin diğer ülkelerdeki bağlantıları ile işletmeleri kapsamında kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde; alışveriş başta olmak üzere, Mal/teçhizat, Borç, kredi, tavsiye/teşvik, mesleki/teknik bilgi konularında yukarıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir. Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %1,8'i oranındadır. İşletmeleriyle ilgili olarak, 37 SMG'den1'i diğer ülkelerdeki bağlantıları ile hazırlık aşamasında, 4'ü kuruluş aşamasında ve 26'sı idame aşamasında temasta bulunduklarını beyan etmiştir. Kurulan toplam 27 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %4, %15 ve %81 olarak gerçekleşmiştir. SMG işletmelerinin bu gruba işletmeleri kapsamında atfettikleri önem derecesi %60 ile 28 farklı aktör arasında 23'üncü sırada yer almıştır. Özellikle sanayi ve inşaat alanında çalışan SMG'ler Suriye'nin dışında Ortadoğu, Avrupa ve Uzakdoğu'daki şirketlerle temas halindedirler. Görüşme yapılan 37 SMG firmasından onbiri diğer Arap/körfez ülkeleri ile irtibat halindedir. Söz konusu payın zamanla artacağı beklenmektedir.

4.10.3.26. SMG'lerin diğer etnik köken müşteriler ile ilişkileri

Türkiye'de her geçen gün artmakta olan diğer etnik kökenli gruplar da birbirleriyle temas halindedirler. SMG'lerin diğer etnik köken müşteriler ileişletmeleri kapsamında kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde; alışveriş başta olmak üzere, tavsiye/teşvik, mesleki/teknik bilgi, alışveriş ve diğer ilişki konularında aşağıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir.

Tablo 4.35. Diğer Etnik Köken Müşteriler ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Diğer etnik müşteriler	**1**		**2**	**17**	**1**		**2**		**1**	**24**	**0**	**1**	**23**	**24**	**61**	**0**	**1**	**14**	**15**
Aktör bazlı %	**4,2**		**8,3**	**70,8**	**4,2**		**8,3**		**4,2**	**100**	**0**	**4**	**96**	**100**		**0**	**7**	**93**	**100**
Toplam %	**1,1**		**0,6**	**9,6**	**0,7**		**0,6**		**0,8**	**1,6**	**0**	**0**	**3**	**2**		**0**	**0**	**3**	**2**

Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %2'si oranındadır. İşletmeleriyle ilgili olarak, 37 SMG'den sadece 1'i diğer etnik köken müşteriler ile kuruluş aşamasında ve 23'ü ise idame aşamasında temasta bulunduklarını beyan etmiştir. Hazırlık aşamasında bu grupla temas eden SMG bulunmamaktadır. Kurulan toplam 24 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %0, %4 ve %96 olarak gerçekleşmiştir. SMG işletmelerinin bu gruba işletmeleri kapsamında atfettikleri önem derecesi %61 ile 28 farklı aktör arasında 21'inci sırada yer almıştır.

4.10.3.27. SMG'lerin STK'lar ile ilişkileri

STK'lar SMG işletmelerinin piyasaya entegrasyonunda önemli bir rol oynama potansiyeline sahiptir. AB, BM, Türkiye, Almanya, ABD, Japonya gibi ülkelere ait STK'lar insani yardımın ötesine geçerek tahsis edilen fonlar vasıtasıyla SMG'lerin kurduğu şirketlere çeşitli projeler kapsamında eğitim, kredi ve finansman sağlamaktadırlar ve bu kapsamda önemli bir boşluğu doldurmaktadırlar.

Tablo 4.36. STK'lar ile İlişkiler

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
STK'lar			5	1	4		2		3	15	0	1	15	16	50	0	1	8	9
Aktör bazlı %			33,3	6,7	26,7		13,3		20	100	0	6	94	100		0	11	89	100
Toplam %			1,6	0,6	2,7		0,6		2,5	1,0	0	0	2	1		0	0	2	1

SMG'lerin STK'lar ileişletmeleri kapsamında kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde; mesleki/teknik bilgi, eğitim, tavsiye/teşvik, alışveriş ve diğer ilişki konularında yukarıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir. Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %1'i oranındadır. İşletmeleriyle ilgili olarak, 37 SMG'den sadece 1'i STK'lar ile kuruluş aşamasında ve 15'i ise idame aşamasında temasta bulunduklarını beyan etmiştir. Hazırlık aşamasında bu grupla temas eden SMG bulunmamaktadır. Kurulan toplam 16 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %0, %6 ve %94 olarak gerçekleşmiştir. SMG işletmelerinin bu gruba işletmeleri kapsamında atfettikleri önem derecesi %50 ile 28 farklı aktör arasında sonuncu sırada yer almıştır.

4.10.3.28. SMG'lerin borç aldıkları diğer kişiler ile ilişkileri

SMG'lerin Borç Alınan Diğer Kişiler ileişletmeleri kapsamında kurdukları ilişki türleri/konuları incelendiğinde; borç/kredi başta olmak üzere, tavsiye/teşvik, mal/teçhizat, alışveriş ve diğer ilişki konularında aşağıdaki tablonun ikinci satırında belirtilen yüzdelerde temas sağlandığı görülmektedir.

Tablo 04.37. Borç Aldıkları Diğer Kişiler ile İlişkileri

İLİŞKİ/ AKTÖR	İlişki Tipi bazında dağılım										Safha bazında ilişki dağılımı				ÖnemDerecesi (%)	Önem katsayısı ile birlikte Safhalara dağılım			
	Borç, kredi	Sermaye	Mesleki, teknik bilgi	Alışveriş	Eğitim	Mal /teçhizat	Tavsiye, teşvik, psk.	İş Gücü, çlş.	Diğer.	Toplam	Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam		Hazırlık	Kuruluş	İdame	Toplam
Borç Alınan Diğer Kişiler	9	1		1		1	1		1	14	4	3	7	14	54	2	2	4	8
Aktör bazlı %	64,3	7,1		7,1		7,1	7,1		7,1	100	29	21	50	100		25	25	50	100
Toplam %	9,6	1,8		0,6		1,0	0,3		0,8	1,0	2	1	1	1		2	1	1	1

Bu grubun ilişki miktarı safha bazında toplam ilişkinin %1'ini geçmemektedir. İşletmeleriyle ilgili olarak, 37 SMG'den sadece 4'ü Hazırlık aşamasında, 3'ükuruluş aşamasında, 7'si ise idame aşamasında bu grupla temasta bulunduklarını beyan etmiştir. Kurulan toplam 14 ilişkinin söz konusu aşamalara kümülatif olarak dağılımı sırasıyla %29, %21 ve %50 olarak gerçekleşmiştir. SMG işletmelerinin bu gruba işletmeleri kapsamında atfettikleri önem derecesi %54 ile 28 farklı aktör arasında 26'ncı sırada yer almıştır.

4.10.4. İlişki türü bazında iş ağları analizi

Yukarıdaki maddelerde; Dinamik Ego Ağı Yaklaşımı Kapsamında SMG İş Ağları Tablosundaki toplam (Tablo-36): 28 satırı oluşturan aktörlerin SMG'ler ile kurdukları ilişkiler, dinamik ego ağları kapsamında analiz edilmiştir. Söz konusu tablonun soldan ilk 9 sütununda yer alan 9 farklı ilişki türüne ilişkin yapılan analizler ise, ilişki miktarına göre en yüksekten en aza doğru sıralanarak aşağıda yer almaktadır.

Tablo 0.38. İlişki Türü Bazında Dağılım

İlişki/Bağ Türü	Toplam miktar	Toplam %
Tavsiye, teşvik, psikolojik destek	348	23,64
Mesleki, teknik bilgi	318	21,60
Alışveriş (müşteri)	177	12,02
Eğitim,	150	10,19
Diğer İlişkiler	119	8,08
Çalışma, İş gücü	108	7,34
Ürün,Mal, teçhizat	102	6,93
Borç, kredi	94	6,39
Sermaye desteği/ortaklığı	56	3,80
Toplam	1472	100

SMG'lerin 28 aktörle toplamda en çok tavsiye, teşvik, psikolojik/manevi destek ilişkisi içerisinde olduğu (23,64), ardından sırasıyla, mesleki, teknik/hukuki/mali bilgi işlem (21,60), alışveriş (%12), eğitim (%10), diğer (%8), iş gücü (%7,34), mal, teçhizat (%7), borç/kredi (%6,4), sermaye desteği/ortaklığı (%3,8) konularında bağlar kurdukları görülmektedir.

4.10.2.5. Tavsiye, teşvik, psikolojik destek ilişki türü

SMG lerin önemli bir kısmı göç süreci öncesinde kaynak ülkelerinde girişimcilik geçmişine sahip olsalar dahi, işletmelerinin kurulumları öncesinde, ev sahibi ülkenin

piyasa koşullarında çeşitli tavsiye, teşvik sözlerine ve bu kapsamda motive edilmeye ihtiyaç duymaktadırlar. Aşağıda en çok kurulan bağ türünden en aza doğru tüm ilişki türleri sırasıyla analiz edilmiştir.

SMG'lerin aktörlerle kurduğu toplam 9 farklı ilişki türünden toplam 1472 bağdan 348'i (%23,64'ü), Tavsiye/Teşvik, Psikolojik Destek İlişkisi niteliğindedir. Tabloda en sol sütundaki aktörlerden bu ilişkinin en çok kurulanından itibaren en azına doğru bir sıralama yapılmıştır. Örneğin birinci satırda yer alan eşler, SMG'ler ile kurulan Teşvik, Psikolojik Destek İlişkisinin %10,06'sını sağlayan aktör konumundadır. Eşlerden sonra SMG'lere bu desteği en çok verenler tablodaki diğer satırlarda belirtildiği gibi Anneler, babalar, İş yeri çalışanları, Suriyeli Arkadaşlar/Tanıdıklar, çocuklar şeklinde devam etmektedir.

Söz konusu ilişki türü bir ölçüde SMG'lere verilen maddi unsurların dışında kalan manevi desteği ifade etmektedir. Toplam ilişki miktarı olan 1472 adet ilişkiden 348'ini %24'ünü teşkil eden bu ilişki türünün aktörlere göre dağılımı incelendiğinde %37'sininSMG'nin yakın çevresindeki anne, baba, çocuk, kardeş ve akrabalardan sağlandığı, SMG'lerinarkadaşlar ve tanıdıklarının da toplamda %12 oranında bu ilişkiye dâhil bulundukları tespit edilmiştir. Aşağıdaki tabloda en sağ sütunda ise; söz konusu ilişki türününilgili aktörün SMG ile kurduğu bağların % kaçını teşkil ettiğini ifade etmektedir. Tavsiye/Teşvik, Psikolojik Destek İlişkisi eşlerin SMG'ler ile tesis ettikleri toplam ilişkinin %92,11'ini, annelerin toplam ilişkisinin ise %68'ini oluşturmaktadır.

Tablo 0.39. Tavsiye, Teşvik, Psikolojik Destek İlişkisi

	AKTÖR	Toplam miktar	Toplam %	Aktör %
1.	Eşler	35	10,06	92,11
2.	Anneler	34	9,77	68,00
3.	Babalar	25	7,18	62,50
4.	İş yerinde çalışanlar	24	6,90	53,33
5.	Suriyeli Arkadaşlar,Tanıdıklar	22	6,32	46,81
6.	Çocuklar	18	5,17	31,58
7.	Türk Arkadaşlar, Tanıdıklar	18	5,17	25,00
8.	Mali müşavir/muhasebeciler	18	5,17	16,07
9.	Türk Komşular	17	4,89	18,09
10.	Akrabalar	16	4,60	35,56
11.	Suriyeli Müşteriler	16	4,60	41,03
12.	Türk vatandaşlarına ait işletmeler	15	4,31	17,65
13.	Türk Müşteriler	13	3,74	28,89
14.	Kardeşler	12	3,45	50,00
15.	Suriyeli mültecilere ait işletmeler	11	3,16	12,36
16.	Suriyeli Komşular	8	2,30	14,04
17.	Üretici/Tedarikçiler	8	2,30	19,51
18.	Dağıtıcı/Toptancılar	8	2,30	12,70
19.	Belediye yetkilileri	7	2,01	8,86
20.	Suriye'deki bağlantılar	5	1,44	9,26
21.	Sanayi/Ticaret Odaları	5	1,44	12,82
22.	Kamu kurumları	3	0,86	21,43
23.	Diğer etnik köken Müşteriler	2	0,57	4,00
24.	Kira ödenen işyeri sahibi	2	0,57	7,41
25.	Diğer ülkelerdeki bağlantılar	2	0,57	7,69
26.	STK'lar	2	0,57	4,88
27.	Banka Yetkilileri	1	0,29	6,67
28.	Kredi ve borç alınan diğer kişiler	1	0,29	1,19
	TOPLAM	348	100,00	23,64

4.10.3.6. Mesleki, Mali, Hukuki, Teknik İşlem, Bilgi İlişki Türü

Açık sistem yaklaşımı gereği, SMG işletmeleri piyasada var olabilmeleri ve gelişebilmeleri için dışarısıyla sağlıklı bir etkileşim ağı içerisinde olmaya ihtiyaç duyarlar. Çeşitli, belediye/kamu ve özel kurumlar ile idari/hukukî/malî ilişkiler ağı içerisinde bulunurlar. Söz konusu ilişki ihtiyacı toplam 1472 adet ilişkinin 318'ini (%21,6) oluşturmaktadır. Bu desteğin yukarıda yer alan 3 destekten farklı olarak büyük oranda (yaklaşık 3'te 2) ev sahibi Türk toplumu ile kurulan ağlardan temin edildiği görülmektedir. Bu durum doğal olarak SMG'lerin ev sahibi toplum mevzuatı, bürokrasisine ilişkin bilgi ve tecrübelerinin, dil bilgilerinin eksikliğinden kaynaklanmaktadır. Söz konusu boşluğun doldurulmasında giderilmesinde Türk Arkadaşlar/Tanıdıklar grubunda yer alan mali müşavirler/muhasebeciler önemli rol oynamakta ve SMG'leri bu kapsamda desteklemektedirler. SMG'ler anneleri ve borç aldıkları diğer kişiler hariç olmak üzere

kalan 26 aktör ile Mesleki, Mali, Hukuki, Teknik İşlem, Bilgi İlişkisi aşağıdaki tabloda sunulan miktar ve oranlarda bağ kurmuşlardır.

Tablo 4.40. Mesleki, Mali, Hukuki, Teknik İşlem, Bilgi İlişkisi

	AKTÖR	Toplam miktar	Toplam %	Aktör %
1.	Kamu kurumları	37	11,64	97,37
2.	Mali müşavir/muhasebeciler	35	11,01	70,00
3.	Belediye yetkilileri	34	10,69	85,00
4.	Banka Yetkilileri	33	10,38	73,33
5.	Sanayi/Ticaret Odaları	23	7,23	48,94
6.	Türk vatandaşlarına ait işletmeler	22	6,92	38,60
7.	Türk Arkadaşlar	15	4,72	20,83
8.	Üretici/Tedarikçiler	15	4,72	13,39
9.	Dağıtıcı/Toptancılar	14	4,40	14,89
10.	Suriyeli mültecilere ait işletmeler	10	3,14	22,22
11.	Suriyeli Arkadaşlar,Tanıdıklar	9	2,83	23,08
12.	İş yerinde çalışanlar	8	2,52	9,41
13.	Türk Komşular	8	2,52	17,78
14.	Babalar	7	2,20	29,17
15.	Kardeşler	7	2,20	7,87
16.	Suriyeli Müşteriler	7	2,20	12,28
17.	Diğer ülkelerdeki bağlantılar	5	1,57	12,20
18.	STK'lar	5	1,57	7,94
19.	Çocuklar	4	1,26	5,06
20.	Akrabalar	4	1,26	7,41
21.	Suriye'deki bağlantılar	4	1,26	10,26
22.	Türk Müşteriler	3	0,94	21,43
23.	Kira ödenen işyeri sahibi	3	0,94	6,00
24.	Eşler	2	0,63	7,41
25.	Suriyeli Komşular	2	0,63	7,69
26.	Diğer etnik köken Müşteriler	2	0,63	4,88
	Toplam	318	100,00	21,60

4.10.3.7. Alış veriş, müşteri ilişki türü

SMG'lerin, etnik pazarlarında başarı ve rekabet edebilme oranları, genel tüketici pazarına göre oldukça yüksektir. Söz konusu rekabet avantajı birçokSMGyi etnik pazarlara yönlendirmektedir. SMG'lerin müşteri profilleri incelendiğinde; alış veriş ilişkilerinin tüm toplam ilişki miktarının %12'sini oluşturduğu tespit edilmiştir. Tabloda belirtilen 37 SMG'nin müşteri ilişkisinde olduğu toplam 177 kişi/kurumdan 109'unun (%62) Suriye kökenli olduğu, Türk vatandaşlarının Suriyelilere oranla SMG'ler ile daha az sayıda alışverişi (%23) olmasına karşın Suriyelilere göre daha yüksek oranda, tavsiye/teşvik, mesleki/teknik bilgi aktarımı yaptıkları, diğer etnik köken (Irak, Afganistan vb.) arkadaş ve müşterilerinin ise %15 oranında olduğu görülmektedir. Müşteri ilişkisi en çok kurulan grubun sırasıyla Suriyeli Arkadaşlar/Tanıdıklar, Suriyeli Komşular, Türk ve diğer etnik köken müşterilerden oluştuğu bu grubun SMG müşteri kitlesinin %67'sini oluşturmaktadır.

SMG'ler toplam 28 aktörden sadece aşağıda sunulan 1-20'nci sırada bulunanlar ile yanlarında belirtilen oranlarda Alış veriş, müşteri ilişkisi kurmuşlar, Anneler, Babalar, Eşler, Çocuklar, Banka Yetkilileri, Sanayi/Ticaret Odaları, Mali müşavir/muhasebecileraktörleriyle ile bu türden bir bağları olmamıştır.

Tablo 0.41. Alış veriş, Müşteri İlişkisi

	AKTÖR	**Toplam miktar**	**Toplam %**	**Aktör %**
1.	Suriyeli Müşteriler	37	20,90	97,37
2.	Suriyeli Arkadaşlar/Tanıdıklar	24	13,56	48,00
3.	Suriyeli Komşular	22	12,43	55,00
4.	Türk Müşteriler	19	10,73	42,22
5.	Diğer etnik köken Müşteriler	17	9,60	36,17
6.	Diğer ülkelerdeki bağlantılar	10	5,65	17,54
7.	Akrabalar	8	4,52	11,11
8.	Suriyeli mültecilere ait işletmeler	7	3,95	6,25
9.	Türk Komşular	5	2,82	5,32
10.	Türk vatandaşlarına ait işletmeler	5	2,82	11,11
11.	Suriye'deki bağlantılar	5	2,82	12,82
12.	Türk Arkadaşlar/Tanıdıklar	4	2,26	4,71
13.	Kamu kurumları	3	1,69	6,67
14.	Kardeşler	2	1,13	8,33
15.	İş yerinde çalışanlar	2	1,13	2,25
16.	Belediye yetkilileri	2	1,13	3,51
17.	Kira ödenen işyeri sahibi	1	0,56	2,44
18.	Üretici/Tedarikçiler	1	0,56	1,59
19.	Dağıtıcı/Toptancılar	1	0,56	1,27
20.	Kredi ve borç alınan diğer kişiler	1	0,56	1,85
21.	STK'lar	1	0,56	2,56
	TOPLAM	**177**	**100,00**	**12,02**

4.10.4.4. Eğitim ilişki türü

SMG'ler toplam 28 aktörden, aşağıdaki tabloda görülen 21'i ile yanlarında belirtilen oranlarda eğitim ilişkisi tesis ettikleri, Anneler, Eşler, Suriyeli Komşular, Kira ödenen işyeri sahibi, Banka Yetkilileri, Kredi ve borç alınan diğer kişiler ve Suriye'deki bağlantılar ile bu kapsamda herhangi bir bağ kurmadıkları tespit edilmiştir. Bu ilişki türünün de mesleki, teknik, hukuki mali işlem, bilgi ilişki türünde olduğu gibi ¾ (%73) oranında Türk etnik ağları ile tesis edildiği görülmektedir. SMG'lere verilen eğitimlerin önemli bir kısmı (%51'i) Mali Müşavir/Muhasebeciler (%17), Türk vatandaşlarına ait işletmeler (%11), Dağıtıcı/Toptancılar (%9), Sanayi/Ticaret Odaları (%8), Türk arkadaşlar (%6) tarafından sağlandığı görülmektedir. SMG'lere verilen eğitim, mali müşavir/muhasebecilerin SMG'lerle sağladığı etkileşiminin en önemli kısmını (%66'sını)

oluşturmaktadır. Diğer aktörlerin ilişki yüzdelerinin aktör bazında dağılımı aşağıdaki gibidir.

Tablo 0.42. Eğitim İlişkisi

	AKTÖR	Toplam miktar	Toplam %	Aktör %
1.	Mali müşavir/muhasebeciler	25	16,67	65,79
2.	Türk vatandaşlarına ait işletmeler	17	11,33	34,00
3.	Dağıtıcı/Toptancılar	14	9,33	35,00
4.	Sanayi/Ticaret Odaları	12	8,00	26,67
5.	Suriyeli Müşteriler	11	7,33	23,40
6.	Türk Arkadaşlar	9	6,00	15,79
7.	Üretici/Tedarikçiler	9	6,00	12,50
8.	Belediye yetkilileri	9	6,00	8,04
9.	Suriyeli Arkadaşlar,Tanıdıklar	6	4,00	6,38
10.	İş yerinde çalışanlar	5	3,33	11,11
11.	Suriyeli mültecilere ait işletmeler	5	3,33	12,82
12.	Kamu kurumları	5	3,33	5,88
13.	STK'lar	4	2,67	8,89
14.	Babalar	3	2,00	12,50
15.	Çocuklar	3	2,00	3,37
16.	Akrabalar	3	2,00	5,26
17.	Türk Müşteriler	3	2,00	7,32
18.	Kardeşler	2	1,33	3,17
19.	Türk Komşular	2	1,33	2,53
20.	Diğer ülkelerdeki bağlantılar	2	1,33	3,70
21.	Diğer etnik köken Müşteriler	1	0,67	2,56
	Toplam	150	100,00	10,19

4.10.4.5. Diğer ilişki türü

Kiralama, tanıtım, danışmanlık, yatırım, teşvik, aracılık, kuruluş, desteği gibi SMG şirketlerinin piyasada tutunması ve girişimciliklerinin desteklenmesini sağlayan bu ilişkiler girişimciliğin üçüncü safhası olan idame aşamasında yer almaktadır. Bu ilişki türü, 1472 adet tüm ilişki ağının 119'unu (%8,08) kapsamaktadır. SMG'lerce tesis edilen 119 adet ilişkinin 32'si (%26,8) iş yeri sahibi ile kurulan kiracı ilişkisi, İş yerinde çalışanlar (%6,72), Babalar (5,04), SM'lere ait işletmeler (%5,04), Çocuklar (%4,2) ve diğer aktörlerden oluşmaktadır.

Tablo 0.43. Diğer (Yatırım, Danışma vb.) İlişkiler

	AKTÖR	Toplam miktar	Toplam %	Aktör %
1.	Kira ödenen işyeri sahibi	32	26,89	84,21
2.	İş yerinde çalışanlar	8	6,72	16,00
3.	Babalar	6	5,04	15,00
4.	Suriyeli mültecilere ait işletmeler	6	5,04	13,33
5.	Çocuklar	5	4,20	10,64
6.	Akrabalar	5	4,20	8,77
7.	Türk Arkadaşlar	5	4,20	6,94
8.	Suriyeli Müşteriler	5	4,20	4,46
9.	Kardeşler	4	3,36	4,26
10.	Suriyeli Arkadaşlar,Tanıdıklar	4	3,36	8,89
11.	Suriyeli Komşular	4	3,36	10,26
12.	Türk Komşular	4	3,36	4,71
13.	Türk vatandaşlarına ait işletmeler	4	3,36	8,89
14.	Dağıtıcı/Toptancılar	4	3,36	16,67
15.	Anneler	3	2,52	3,37
16.	STK'lar	3	2,52	5,26
17.	Eşler	2	1,68	4,88
18.	Türk Müşteriler	2	1,68	3,17
19.	Üretici/Tedarikçiler	2	1,68	2,53
20.	Belediye yetkilileri	2	1,68	3,70
21.	Kamu kurumları	2	1,68	5,13
22.	Mali müşavir/muhasebeciler	2	1,68	14,29
23.	Diğer etnik köken Müşteriler	1	0,84	2,00
24.	Banka Yetkilileri	1	0,84	3,70
25.	Kredi ve borç alınan diğer kişiler	1	0,84	3,85
26.	Suriye'deki bağlantılar	1	0,84	2,44
27.	Sanayi/Ticaret Odaları	1	0,84	6,67
	Toplam	119	100,00	8,08

4.10.4.6. Çalışma, iş gücü ilişki türü

Bu ilişki türü 1472 adet tüm ilişki tipleri toplamının 108'ini (%7,34) oluşturmaktadır. SMG işyerlerine çalışma/iş gücü desteği veren iş yerinde çalışanlar (%34,26), Suriyeli arkadaşlar/tanıdıklar (%21,30), çocuklar (%11), akrabalar (%6,48), kardeşler (%5,56) söz konusu desteğin toplamda %79'luk kesimini oluşturmaktadır. Diğer 14 aktör (Anneler, Türk/Diğer etnik köken Müşteriler, Kira ödenen işyeri sahibi, Üretici/Tedarikçiler, Dağıtıcı/Toptancılar, Belediye/ Banka yetkilileri, borç alınan diğer kişiler, Kamu kurumları, Suriye ve diğer ülkelerdeki bağlantılar, Sanayi/Ticaret Odaları ve STK'lar) ise SMG işletmelerine bu kapsamda herhangi bir destek sağlamamışlardır. İş gücü desteği sağlayan grubun önemli bir kısmının (%27) kardeş, akraba, çocuk, baba, eş gibi yakın çevrelerden oluştuğutespit edilmiştir. Suriyeli Arkadaşlar/Tanıdıklar grubunun bu ilişki türünde de baskın (%21,3) bir şekilde yer aldığı görülmektedir. Bu ilişki türünde Türk

etnik ağlarının payı %10'u geçmemektedir. Söz konusu ilişki Ağın neredeyse tamamı Suriyeli etnik ağı tarafından karşılanmaktadır.

Tablo 0.44. Çalışma, iş gücü ilişkisi

	AKTÖR	Toplam miktar	Toplam %	Aktör %
1.	İş yerinde çalışanlar	37	34,26	97,37
2.	Suriyeli Arkadaşlar/Tanıdıklar	23	21,30	46,00
3.	Çocuklar	12	11,11	30,00
4.	Akrabalar	7	6,48	15,56
5.	Kardeşler	6	5,56	12,77
6.	Türk Arkadaşlar	6	5,56	10,53
7.	Suriyeli Komşular	6	5,56	8,33
8.	Suriyeli mültecilere ait işletmeler	4	3,70	3,57
9.	Mali müşavir/muhasebeciler	2	1,85	2,13
10.	Babalar	1	0,93	2,22
11.	Eşler	1	0,93	2,56
12.	Türk Komşular	1	0,93	1,18
13.	Suriyeli Müşteriler	1	0,93	2,22
14.	Türk vatandaşlarına ait işletmeler	1	0,93	4,17
	Toplam	108	100,00	7,34

4.10.4.7. Mal, teçhizat ilişki türü

SMG'lerin toplam 28 aktörden sadece aşağıdaki 18'i ile yanlarında belirtilen oranlarda tesis ettikleri mal, teçhizat ilişkisi türü, ego ağlarındaki toplam 1472 adet ilişkinin 102'sini (%6,93) teşkil etmektedirler. Kalan 12 aktör (Anneler, Eşler, Çocuklar, Diğer etnik köken Müşteriler, Belediye/ Banka yetkilileri, Kamu kurumları, Sanayi/Ticaret Odaları, Mali müşavir/muhasebeciler ve STK'lar) SMG'lerle mal/teçhizata ilişkin herhangi bir bağ kurmamışlardır. SMG'ler, mal ve teçhizat ilişkilerinin önemli bir kısmını (%68) doğal olarak Üretici/Tedarikçiler (%27) Dağıtıcı/Toptancılar, %22 ve Türk vatandaşlarına ait işletmeler ile tesis etmektedirler. Etnisite bağlamında değerlendirildiğinde; SMG işletmelerinin üretim sürecinde kullandıkları teçhizat, ham madde/ürünlerinin %20'sinin Suriye etnik ağlarından kalan %80'lik kısmını ise Türk etnik ağlarından sağladıkları söylenebilir.

Tablo 0.45. Teçhizat/Mal/Ham madde İlişkisi

	AKTÖR	Toplam miktar	Toplam %	Aktör %
1.	Dağıtıcı/Toptancılar	27	26,47	71,05
2.	Üretici/Tedarikçiler	22	21,57	44,00
3.	Türk vatandaşlarına ait işletmeler	16	15,69	40,00
4.	Türk Arkadaşlar	7	6,86	15,56
5.	Suriyeli mültecilere ait işletmeler	7	6,86	14,89
6.	Suriyeli Arkadaşlar,Tanıdıklar	4	3,92	7,02
7.	Diğer ülkelerdeki bağlantılar	4	3,92	5,56
8.	Akrabalar	2	1,96	1,79
9.	Suriyeli Müşteriler	2	1,96	2,13
10.	Türk Müşteriler	2	1,96	4,44
11.	Suriye'deki bağlantılar	2	1,96	5,13
12.	Babalar	1	0,98	1,18
13.	Kardeşler	1	0,98	2,22
14.	İş yerinde çalışanlar	1	0,98	4,17
15.	Suriyeli Komşular	1	0,98	1,12
16.	Türk Komşular	1	0,98	1,75
17.	Kira ödenen işyeri sahibi	1	0,98	2,44
18.	Kredi ve borç alınan diğer kişiler	1	0,98	1,59
	Toplam	102	100,00	6,93

4.10.4.8. Borç, kredi (maddi destek) ilişki türü

İlişki türü bazında tesis edilen 1472 adet ilişkiden 94'ünü (%6,39) teşkil eden Borç/Kredi Maddi Destek ilişkileri özellikle işletme kurulumu öncesinde ve esnasında ihtiyaç duyulan önemli bir faktördür. SMG'ler bu ihtiyaçlarını büyük oranda kendi etnik ağlarından karşılamaktadırlar. SMG'ler toplam 28 aktörden aşağıda sunulan 23'ü ile belirtilen oranlarda Borç, Kredi (Maddi Destek) İlişkisi tesis etmişlerdir. Kalan beş aktör (Eşler, Belediye yetkilileri, Kamu kurumları, Sanayi/Ticaret Odaları ve STK'lar) ile herhangi bir borç bağı kurulmamıştır. Söz konusu ilişki oranı analiz edildiğinde bu ilişkilerin yarısından fazlasının (%58'inin) aşağıdaki tabloda yer alan Suriyeli aktörler tarafından karşılandığı tespit edilmiştir. Ayrıca, SMG'lerin resmi kredi kuruluşlarından yeterince faydalanamadıkları, sadece (Türk vatandaşlığı alan) dört SMG'nin bankadan kredi alabildiği görülmektedir. SMG'ler ile söz konusu ilişki içerisinde olan diğer aktörlerin yüzdesel dağılımları aşağıdaki gibidir.

Tablo 4.46. Borç, Kredi (Maddi Destek) İlişkisi

	AKTÖR	Toplam miktar	Toplam %	Aktör %
1.	Suriyeli Arkadaşlar,Tanıdıklar	13	13,83	34,21
2.	Kredi ve borç alınan diğer kişiler	9	9,57	18,00
3.	Dağıtıcı/Toptancılar	8	8,51	20,00
4.	Kardeşler	7	7,45	15,56
5.	Akrabalar	7	7,45	14,89
6.	Suriye'deki bağlantılar	7	7,45	12,28
7.	Türk vatandaşlarına ait işletmeler	5	5,32	6,94
8.	Babalar	4	4,26	3,57
9.	Türk Arkadaşlar	4	4,26	4,26
10.	İş yerinde çalışanlar	4	4,26	8,89
11.	Suriyeli Müşteriler	4	4,26	10,26
12.	Üretici/Tedarikçiler	4	4,26	4,71
13.	Banka Yetkilileri	4	4,26	8,89
14.	Suriyeli mültecilere ait işletmeler	3	3,19	12,50
15.	Türk Müşteriler	2	2,13	2,25
16.	Diğer ülkelerdeki bağlantılar	2	2,13	3,51
17.	Anneler	1	1,06	2,44
18.	Çocuklar	1	1,06	1,59
19.	Suriyeli Komşular	1	1,06	1,27
20.	Türk Komşular	1	1,06	1,85
21.	Diğer etnik köken Müşteriler	1	1,06	2,56
22.	Kira ödenen işyeri sahibi	1	1,06	7,14
23.	Mali müşavir/muhasebeciler	1	1,06	2,00
	Toplam	94	100,00	6,39

4.10.4.9. Sermaye desteği/ortaklığı ilişki türü

İlişki türü bazında 1472 ilişkinin 56'sını (%3,8) teşkil eden Sermaye Desteği/Ortaklık İlişkisi özellikle işletme kurulumu öncesinde ihtiyaç duyulan önemli bir faktördür. SMG'ler bu ilişki türünü büyük oranda kendi etnik ağlarıyla (%12,5oranında Suriyeli Arkadaşları/Tanıdıkları ile, %10,71'ini kardeşleriyle %9'unu akrabalarıyla, %8,93'ünü iş yerinde çalışanlarıyla) tesis etmektedirler. Türk etnik ağları ile kurulan sermaye desteği/ortaklığı ilişkisi oranı %29 olarak tespit edilmiştir. SMG'ler diğer 9 aktör ile (Anneler, Eşler,Türk Komşular, Diğer etnik köken Müşteriler, Belediye/Banka/Kamu yetkilileri, Sanayi/Ticaret Odaları ve STK'larla) bu kapsamda herhangi bir bağ kurmamışlardır. Sermaye desteği/ortaklık ilişkisinin diğer aktörlere dağlımı aşağıdaki tablodaki gibidir.

Tablo 4.47. Sermaye Desteği/Ortaklığı İlişkisi

	AKTÖR	Toplam miktar	Toplam %	Aktör %
1.	Suriyeli Arkadaşlar,Tanıdıklar	7	12,50	18,42
2.	Kardeşler	6	10,71	12,00
3.	Akrabalar	5	8,93	12,50
4.	İş yerinde çalışanlar	5	8,93	11,11
5.	Türk Arkadaşlar	4	7,14	8,51
6.	Türk vatandaşlarına ait işletmeler	4	7,14	7,02
7.	Suriyeli mültecilere ait işletmeler	4	7,14	5,56
8.	Babalar	3	5,36	2,68
9.	Dağıtıcı/Toptancılar	3	5,36	3,19
10.	Suriye'deki bağlantılar	3	5,36	6,67
11.	Çocuklar	2	3,57	5,13
12.	Suriyeli Müşteriler	2	3,57	2,35
13.	Üretici/Tedarikçiler	2	3,57	4,44
14.	Suriyeli Komşular	1	1,79	4,17
15.	Türk Müşteriler	1	1,79	1,12
16.	Kira ödenen işyeri sahibi	1	1,79	1,75
17.	Kredi ve borç alınan diğer kişiler	1	1,79	2,44
18.	Diğer ülkelerdeki bağlantılar	1	1,79	1,59
19.	Mali müşavir/muhasebeciler	1	1,79	1,27
	Toplam	56	100,00	3,80

Hazırlık Safhasında kurulan üç ilişki türünün Tavsiye, Teşvik, Psikolojik Destek, Sermaye desteği ortaklığı ve borç/kredi İlişkileri toplamı 791 adet ilişkiden 329'unu (%42) teşkil ettiği, bu safhadaki ilişkiler ağının SMG işletmelerinin piyasaya girişi için gerekli hazırlıklara önemli katkı sunduğu bilinmektedir.

4.10.5. Etnisite bağlamında ilişki türleri

Aşağıdaki tabloda, SMG'lerin ev sahibi toplumda hangi aktörlerle ne kadar ilişki içerisinde oldukları tespit edilmeye çalışılmıştır. En sık karşılaşılan ilişki türleri en yükseğinden en düşüğüne doğru sıralanmıştır. 37 SMG tarafından tesis edilen kümülatif ilişki yüzde değerleri incelendiğinde, %49,25'inin Türk etnik ağlarına, %47,35'inin Suriye etnik ağlarına ve %3,40'ının ise diğer etnik ağlara ait olduğu görülmektedir.

Tablo 4.48. Etnisite Bağlamında İlişki Türleri

	Kümülatif Toplam Bazında				İlişki Türü içerisinde			
İLİŞKİ TÜRÜ	**TR %**	**SR %**	**DIGER %**	**TOPL. %**	**TR %**	**SR %**	**DIGER %**	**TOPL. %**
Tavsiye, teşvik, psikolojik destek	8,02	15,35	0,27	23,64	33,91	64,95	1,15	100
Mesleki, teknik, mali, hukuki bilgi/Destek	16,78	4,35	0,48	21,60	77,68	20,13	2,20	100
Alışveriş (müşteri)	2,92	7,27	1,83	12,02	24,30	60,47	15,26	100
Eğitim	7,40	2,58	0,20	10,19	72,67	25,33	2,00	100
Diğer (Tanıtım, aracılık vb.)	4,42	3,60	0,07	8,08	54,65	44,56	0,84	100
Çalışma/İş gücü	0,68	6,66	0,00	7,34	9,26	90,70	0,00	100
Mal / teçhizat	5,23	1,43	0,27	6,93	75,48	20,59	3,92	100
Borç, kredi	2,65	3,53	0,20	6,39	41,46	55,28	3,19	100
Sermaye desteği/ortaklığı	1,15	2,58	0,07	3,80	30,39	67,93	1,79	100
TOPLAM	49,25	47,35	3,40	100,00				

Yukarıdaki tabloda; en sık karşılaşılan ilişki türleri en yükseğinden en düşüğüne doğru sıralanmıştır. SMG iş ağları Türk ve Suriye Etnisitesi bağlamında değerlendirildiğinde kurulan ilişki ağının yaklaşık yarısının (%49,25), Türk etnik ağlarından verildiği kalan yarısının (47,35) ise Suriyeli etnik ağlarından oluştuğu, SMG'lerin gerek kendi etnik grupları gerekse ev sahibi topluluk ağları ile dengeli ilişki ağları tesis ederek piyasada tutunmayı başardıkları görülmektedir. SMG'lerin en çok (%23,64) sağladıkları ilişki türü olan tavsiye teşvik, psikolojik desteğin %65'i Suriye, %34'ü ise Türk ağlarına aittir.

Etnik girişimcilerin önemli bir kısmının, ev sahibi topluluğa giriş süreçlerinde, kendi toplumlarına özgü ürün ve hizmetlere ve dolayısıyla kendi etnik grubundan oluşan bir müşteri kitlesine sahip oldukları, ev sahibi ülke pazarından büyük oranda bağımsız kapalı bir etnik pazar oluşturdukları bilinmektedir (Light, 1972). Söz konusu durum, kısa vadede etnik girişimciler için bir avantaj gibi algılansa da, ev sahibi ülke müşterilerine hitap edememek, ürün/hizmet çeşitliliğine sahip olamamak, artan rekabet ve maliyetler söz konusu kapalı pazarlarda mevcut işletmelerin sürdürülebilirliğini oldukça azaltmaktadır.

Araştırmamıza katılan SMG işletmelerinin müşteri profili incelendiğinde; kapalı etnik pazarlar ile kısmen uyumlu oldukları müşterilerinin çoğunluğunun (%61'inin) Suriyelilerin teşkil ettiği tespit edilmiştir. Türk vatandaşlarının ise düşük bir oranda (%24) SM işletmeleriyle alışveriş içerisinde olduğu görülmektedir. Katılımcı 37 SMG firmasının

11'i yurt dışına ihracat yapan firmalardan oluştuğundan diğer etnik köken müşterilerin oranı (%15) ortalama oranın üzerinde gerçekleşmiştir. SMG'lerin Suriyeli müşteri oranı perakende satışın yapıldığı sektörlerde %85-90 aralığında değişmektedir.

SMG'lerin ihtiyaç duyduğu mesleki, teknik, mali, hukuki bilgi/desteğinin dörtte üç oranında (%77) Türk ağlarından alındığı görülmektedir. Söz konusu grubun önemli bir kısmını SM şirketlerinin kurulumunda ve belediye/kamu kurumlarıyla idari/hukukî/malî ilişkilerinin düzenlenmesinde önemli rol oynayan muhasebeciler oluşturmaktadırlar. SMG iş yerlerinde çalışanlar göz önünde bulundurulduğunda, müşteri oranından daha düşük bir oranla karşılaşılmaktadır. SMG işletmelerine işgücü desteği veren Türk çalışanlar toplamda %10'u geçmemekte, SMG işletmelerinde %91 oranında Suriye etnik kökenli çalışanlar bulunmaktadır.

SMG işletmelerindeki çalışanların eğitim ilişkisi içerisinde oldukları gruplar incelendiğinde, mesleki eğitimi dörtte üçoranında (%72) Türk ağlarından aldıkları görülmüştür. Tedarik edilen malların/teçhizatların temin kaynaklarına göre dağılımında SMG işletmelerinin mal/teçhizatlarının da yaklaşık dörtte üçü (%75) Türk ağlarında yerleşik firmalardan temin ettikleri, geriye kalan kısmını ise aynı etnik grupta yer alan SM işletmelerinden sağladıkları tespit edilmiştir. Söz konusu dağılım, işletmelerin bulunduğu sektöre göre farklılıklar arz edebilmektedir.

SMG'lerinihtiyaç duydukları sermaye desteği/ortaklığı konusunda ise, %30 oranında Türk ağlarından gerçekleştirdikleri, %68 oranında Suriye etnik ağlarından, %2 oranında diğer ülke/etnik gruplardan temin ettikleri tespit edilmiştir.

Ayrıca, yukarıda ayrıntılı bir şekilde belirtildiği üzere, SMG işletmelerinin (diğer ülkelere ihracat yapan firmalar hariç tutulduğunda) müşterilerinin çoğunluğunu (yaklaşık %85) yine Suriyelilerin oluşturduğu, Türk müşterilerin toplamda yaklaşık %15'lik bir kesimi teşkil ettiği göz önünde bulundurulduğunda, SMG'lerinbüyük oranda kendi etnik pazarlarına ürün ve hizmet sağladıkları, yerel Pazar müşterilerine yeterince hitap edemedikleri hususu ön plana çıkmaktadır. Tabloda belirtilen 37 SMG ile müşteri ilişkisinde olan Türk vatandaşlarının Suriyelilere oranla SMG'ler ile daha az sayıda alışverişi olmasına karşın, SMG işletmelerine, Suriyelilere göre oransal olarak daha yüksek düzeyde tavsiye/teşvik, mesleki/teknik bilgi aktarımı yaptıkları tespit edilmiştir. SMG

işletmelerinin diğer etnik köken (Irak, Afganistan vb.) arkadaş ve müşterilerinin ise %6 oranında olduğu görülmektedir

4.10.6. Gruplar arası aidiyet-uyum-kültür-destek ilişkilerinin analizi

Örneklemimizi oluşturan 3 grubun (Girişimci olan SM'ler (SMG'ler), Girişimci olmayan/Türkiye'den dönen SM'ler ve Suriye'de Kalanlar (SK)) arasında ev sahibi ülke kültürüne uyum seviyeleri, kendi kültür/etnik kimliklerine aidiyet oranları, etnik ve ev sahibi ülke ağlarından aldıkları desteklerin farklılaştığı ve söz konusu farklılıkların girişimcilikle etkileşim içerisinde olduğu düşünülmüş ve katılımcılardan bu kapsamda 5'li likert ölçeğine göre alınan cevaplar yüzdeye çevrilerek tablolaştırılmıştır.

Tablo 4.49. Gruplar Arası Aidiyet-Uyum-Kültür-Destek İlişkileri

Aidiyet-Uyum-Kültür-Destek ilişkileri (%)	**SMG'ler**	**TR'de bir süre kalıp dönenler(SD)**	**Suriye'yi hiç terk etmeyenler(SK)**
Türkiye kültürüne uyum dereceniz	79	75,83	X
Suriye kültürüne aidiyetiniz	75	76,67	80,59
Etnik kökeninize/kimliğinize aidiyetiniz	73	80,83	84,71
Türkiye ve Suriye Kültürleri arası farklılıklar	52	53,33	57
Dayanışma içerisinde olunan aile, arkadaş, yakınlardan müteşekkil (Suriyeli) sosyal çevre desteği	66	60	74
Dayanışma içerisinde olunan Türk (arkadaş, yakınlar vb.) sosyal çevre desteği	70	65,83	X

Tablodaki değerler incelendiğinde Türkiye kültürüne en yüksek uyum oranının Türkiye'de bulunan SMG'lerde %79 oranında gerçekleştiği tespit edilmiştir. Türkiye'ye gidip Türk kültürü ile doğrudan temas ederek dönen grubun %75,83'lük uyum derecesinin SMG'lerden daha düşük olduğu görülmüştür. Suriye'yi hiç terk etmeyenlerin yanıtları ise Türkiye kültürü ile karşılaşma sıklıklarının yetersiz olması nedeniyle değerlendirmeye alınmamıştır.

Suriye kültürüne aidiyet oranları incelendiğinde SMG'lerde %75, SD'lerde %77, SK'larda ise %81 oranında olduğu en düşük oranın SMG'lerde, en yüksek oranın ise

SK'larda olduğu görülmektedir. SMG'lerin Suriye kültürüne uyumlarının diğer iki gruba göre nispeten daha düşük olmasına karşın, sahip oldukları yüksek ev sahibi kültür uyumunun geliştirdikleri entegrasyonun bir göstergesi olduğu değerlendirilmektedir.

Katılımcıların etnik kökenlerine aidiyet değerlerinin birbirine yakın (SMG'lerde %73, SM'lerde %81, SK'larda %85) olmakla birlikte en yüksek aidiyet oranına Suriye'de kalanların sahip olduğu, SMG'lerin etnik aidiyet oranlarının da yüksek düzeyde gerçekleştiği tespit edilmiştir. Grupların toplam etnik aidiyet ortalaması hesaplandığında SMG'lerin Etnik kimliklerine aidiyet oranı %73, Suriye kültürüne aidiyet oranı ise %75 olduğu görülmüştür. SMG'lerdeki etnik aidiyet oranının düşüklüğünün sosyo ekonomik ve eğitim seviyelerinin yüksekliğinden kaynaklandığı değerlendirilmiştir. Ayrıca, Chrysostome (2010:139) çalışmasında benzer şekilde fırsat odaklı göçmen girişimcilerin ev sahibi toplumla entegrasyonlarının iyi seviyede, etnik kökenlerine olan aidiyetlerinin ise diğer gruplara göre nispeten daha düşük düzeyde olduğunu bildirmektedir. Mülakat sürecindeki sosyal beğenirlik etkisinin de söz konusu derecelerde rol oynayabileceği düşünülmekle birlikte yüksek kültürel uyum, literatürde göçmenlerin geri dönüş sürecinizorlaştıran nedenlerden birisi olduğu bilinmektedir.

SMG'lerin hem kendi etnik kültürlerine aidiyetleri hem de ev sahibi topluma kültürel uyumlarının yüksekliği "Göçmen grupların kendi kültürel kimliklerini kaybetmeden, ev sahibi topluluğun rızası dahilinde gerçekleştirdikleri birliktelik durumu" olarak tanımlanan entegrasyon ile uyumludur.

SK grubunda tespit edilen yüksek etnik aidiyet oranı Suriye'de kalma davranışlarını kısmen açıklayabilir olmakla birlikte bu grupla yapılan görüşmelerde "Suriye'de kalma nedenleri" sorulduğunda beyan edilen toplam 41 nedenden 11'inin duygusal bağlılık içerdiği, Suriye'yi terk etmeme nedenlerinin %75 oranında maddi nedenlerden kaynaklandığı bilinmektedir.

Grupların Türkiye ve Suriye Kültürleri arası farklılık algılamaları incelendiğinde en düşük farklılık algısının %52 ile SMG grubunda olduğu, Türkiye'de bir süre kalarak Suriye'ye dönen grubun %53, SK grubunun ise %57 oranında fark algılamasına sahip oldukları görülmüştür. SMG'lerin ev sahibi toplumla geliştirdikleri kültürel uyum süreci, iki ülke kültürü arasındaki farkları da daha düşük düzeyde algılamalarına yol açmış, bu

durumun ev sahibi ülke kültürü ile daha yoğun bir şekilde etkileşimleri sonucu oluşan kültürleşmeden (acculturation) kaynaklandığı düşünülmüştür.

Suriye etnik ağları ve ev sahibi ülke ağlarından alınan desteklerin gruplara dağılımı incelendiğinde; SMG'lerin Suriyeli aile, arkadaş, yakınlardan müteşekkil sosyal çevre desteği %66 düzeyinde kalırken Türk sosyal ağlarından aldıkları desteğin yüksekliği (%70) göze çarpmaktadır. Bu oranlar, SMG'lerin ev sahibi sosyal ağlara da başarılı bir şekilde entegre olarak uyum sağladıklarının bir göstergesidir. Söz konusu oranlar Türkiye'den dönen SM'lerde sırasıyla %60'a %66 şeklinde gerçekleşmiştir. Hem kendi etnik grubu hem de ev sahibi ağlarda en düşük skora sahip olan grubun ağlardan aldığı desteğin yetersizliği, uyumun nispeten düşüklüğü ve geri dönüş gerekçelerinden birisi olarak da yorumlanabilir. Kriz sürecinde Suriye'de kalarak ülkesini terk etmeyen grubun ise kendi etnik ağları ile en yoğun etkileşimde (%74) bulunan grup olarak ön plana çıktığı görülmektedir. Yaşanan ortak olaylar ve güçlüklere karşı grup üyeleri arasındaki kader birliğinin söz konusu grubun iç dayanışmasını artıran önemli bir faktör olduğu değerlendirilmiştir.

4.11. Kuramsal tespit ve bulgular

Yazında mülteci girişimciliğine (MG) yönelik çalışmalar incelendiğinde, araştırmaların çoğunda mültecilerin, göçmenler grubunun bir parçası olarak ele alındığı görülmektedir. Düzenli, düzensiz, ekonomik, zorunlu vb. göçmenler ile mültecilerin tek bir kategoride ele alınması durumunda gruplar arası farklılıklar göz ardı edilmekte ve homojen olmayan bir gruba yönelik geliştirilen kuramların o gruba dâhil edilen heterojen alt grupları yeterince temsil edemeyeceği düşünülmektedir.

Hugo (2013) benzer şekilde, mültecilerin ekonomik maliyet ve katkılarının standart göçmen hareketi dışında yeterince araştırılmadığını ve kavramsallaştırılmasına ihtiyaç duyulduğunu bildirmiştir. Diğer bazı araştırmacılar da (Gold, 1988; Wauters ve Lambrecht, 2008) MG'nin diğer göçmen gruplarından bağımsız bir şekilde araştırılması ihtiyacını vurgulamışlardır. Yapılan son çalışmalar, girişimciliğin birincil göstergelerinden olan işletme kurulumunun geçmişini, bağlamını ve sonuçlarının doğru bir şekilde kavramsallaştırılması ve hükümetlerin etkili girişimcilik politikaları geliştirebilmeleri için bu ayrımın net bir şekilde ortaya koyulması gerektiğini savunmaktadır (akt. Heilbrunn ve Iannone, 2020:2).

Wauters ve Lambrecht (2008:897-898) girişimcilik bağlamında göçmenler ve mülteciler arasındaki farklılıkları; MG ağlarının göçmenlere göre daha az yoğun olması, göç öncesi hazırlıklarının ve kaynaklara erişimlerinin yetersizliği, yaşadıkları olumsuz olayların travmatik etkileri, değerli varlıklarını kaynak ülkelerinde bırakmış olmaları şeklinde özetlemektedir. Aslında iki grup arasındaki tüm bu farklılıklar temel bir olguya dayanmaktadır. Göçmenler kaynak ülkelerini, kendi rıza ve istekleri doğrultusunda, mülteciler ise çeşitli zorunluluklardan dolayı terk etmektedirler.

Wauters ve Lambrecht'in (2008:897-898) yukarıdaki tespitlerine paralel şekilde, "Mülteci kuramı" çerçevesinde yapılan sınıflandırmalarda da göçmenlerden farklı olarak mültecilerin yaşadıkları travmatik olaylar, ayrımcılık ve dezavantajlar ön plandadır. Kunz'un (1973, 1981) Kinetik Mülteci Modelinde tanımlanan "akut mülteci" hareketinde, kısa süre içerisinde, hazırlık yapılmadan ve travmatik seyreden göç sürecinde hayatta kalmaya dayalı zorunlu bir hareket söz konusu iken, Paludan'ın (1974), "yeni mülteci" yaklaşımına göre mülteciler çoğunlukla ev sahibi ülkeden daha düşük ekonomik gelire sahiptirler. Ev sahibi ülkeye kültürel ve etnik olarak oldukça uzak ve farklıdırlar, dayanışma sağlayabilecekleri

etnik grupları zayıftır. Kültürleşme ve uyumda çeşitli sorunlar yaşarlar (akt. George, 2010:380).

Araştırmamızdaki bazı bulgular da göçmenler ve mültecilerin girişimcilik seviyelerindeki bariz farklılığı ortaya koyar niteliktedir. Girişimciliğin önemli göstergelerinden olan şirket kurulumu ve KHÇ istatistikleri toplulukların nüfusları bazında incelendiğinde, girişimcilik bağlamında mültecilerin, yerel (ev sahibi) toplum ve göçmenlerin oldukça gerisinde kaldığı görülmüştür. 2013-2020 yılları arasında kurulan şirketlere dair yabancı sermaye oranları, TOBB verileri üzerinden analiz edildiğinde SM'ler tarafından kurulan şirket miktarının ev sahibi topluma göre 3 kat, Türkiye'de yasal izinle bulunan göçmenlere oranla ise 35 kat daha düşük seviyede olduğu, SM'lerin KHÇ oranının da yerel toplumdan ortalama 3 kat daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Bazı gelişmiş ülkelerde yapılan araştırmalarda (Beckers ve Blumberg, 2013:683; Jones ve ark., 2012:94; Sternberg, von Bloh ve Brixy, 2015; Kooy, 2016:72; New American Economy, 2017:2) her ne kadar mültecilerin, göçmenlerden ve yerel toplumdan daha fazla girişimci oldukları iddia edilse de, Türkiye'deki SM'ler üzerinde yaptığımız araştırmanın sonuçları söz konusu yazarların bulgularını desteklememektedir.

Daha yüksek bir gelir ve yaşam kalitesi için başka bir ülkeye yerleşen (uluslar arası/ekonomik) göçmenlerden farklı olarak, çeşitli zorunluluklardan dolayı kaynak ülkelerini terk eden mülteciler, girişimcilik bağlamında göçmenlerden ayrışmaktadırlar. Girişimcilik için kritik önemde olan öz güven, risk alma, sosyal ve finansal sermaye, mesleki yetenek, belgeler (diploma, sertifika vb.) kaynak ülke ve ağ desteği (Wauters ve Lambrecht, 2008:897-898) gibi konularda göçmenlere göre daha dezavantajlı konumda olan mülteciler, söz konusu dezavantajları ve engelleri, büyük oranda, bağlı bulundukları ağlar yoluyla aşmaktadırlar. Tilly (1990:79) göç süreci ve sonrasındaki ağların önemini; 'göç edenler, insanlar değil, ağlardır' şeklinde vurgulamaktadır. Ayrıca, mülteci girişimcilerin sosyal ağları, ev sahibi ülke ağları ile etkileşerek zaman içerisinde büyümekte, tecrübeleri ve kaynakları yeni gelen gruplara aktararak, onların göçünü ve ev sahibi topluma uyumlarını kolaylaştırmakta (Massey ve ark., 1993:449) hızlandırmakta ve sonuç olarak göç dalgalarının devamını sağlamaktadır.

Mülteci ve göçmen arasında yukarıda açıklanan farklılıklara karşın girişimcilik davranışını mülteci özelinde açıklayan bir kuramın olmadığı, MG'ye yönelik kuramsal açıklamaların çoğunluğunun, etnik girişimcilik, sosyal ağlar, sosyal sermaye, etnik enklavlar, diaspora kuramları, karma yerleşiklik ve dezavantaj kuramları gibi göçmen

girişimciliği kuramlarına dayandığı görülmektedir. Ayrıca; ekonomik gelişim, kurumsal teoriler, kamp ekonomileri, geçim kaynağı yaklaşımı, bireysel özellikler, motivasyon ve kimlik kuramları gibi mikro seviye kuramlardan faydalanan araştırmacılar da bulunmaktadır (Heilbrunn ve Iannone, 2020:18). Çalışmamızda ortaya konulan iş ağları kuramı da; karma yerleşiklik ve sosyal sermaye kuramlarına dayanarak ve uygulama bulgularını dinamik ego ağı yaklaşımı yöntemiyle analiz ederek MG'yi açıklamaktadır.

Literatürde mülteci girişimciliğini açıklamak maksadıyla sıklıkla başvurulan göçmen girişimciliğine yönelik kuramlar temelde iki gruba ayrılmaktadır. Birinci grup kuramların göçmenin bireysel özelliklerine ikinci grubun ise daha geniş bir çerçevede göçmenlerin bireysel özellikleriyle, ev sahibi pazar/toplum ve kurumları arasındaki ilişkiye odaklandığı görülmektedir (Peroni, Cesare ve Riillo, 2016:641). Göçmen şemsiyesi altında ele alınmakla birlikte bazı boyutlarda göçmen girişimciliğinden farklılaşan MG olgusunun açıklanmasında daha geniş bir perspektife ihtiyaç duyulduğundan, ikinci grup kuramlardan olan, kültürel kuram, etkileşim kuramı ve karma yerleşiklik kuramlarının bu olguyu daha kapsamlı bir şekilde açıkladıkları düşünülmektedir.

Kültürel yaklaşım, göçmen girişimciliğini, kaynak ülke kültürü ve bu ülkeye ait etnik ağların rolü ile açıklamaya çalışırken (Sanders ve Nee 1996; Basu ve Altinay 2002), etkileşim (interaktif) yaklaşımı; (veya modeli) girişimci katılımı, göçmenlerin kendi kaynakları ile toplumların fırsat yapılarının bir bileşimi (Waldinger ve ark., 1990) olarak görmektedir (akt. Peroni ve ark., 2016:642). Etkileşim kuramı/modeli detaylandırarak geliştiren Kloosterman ve Rath ise (2001:190) göçmen girişimcinin sosyal ağlara olan somut yerleşikliği ve ev sahibi toplumun/ülkenin sosyoekonomik ve kurumsal-politik çevresine olan soyut yerleşikliğinden oluşan karma yerleşiklik yaklaşımını geliştirmişlerdir. Söz konusu yaklaşımın MG olgusunu ikinci grupta yer alan diğer kuramlara göre daha kapsamlı şekilde ele almaktadır.

Göçmen girişimciliğini açıklayan birinci grup kuramlardan olan dezavantaj yaklaşımına göre ise göçmenler, karşılaştıkları iletişim/dil, eğitim, düşük maaşlı işler, kariyer imkanının azlığı, ayrımcılık vb. (Light 1979:32; Clark ve Drinkwater 2000:604; Volery, 2007:33) sorunlar nedeniyle kendi işletmelerini kurmaya yönelmektedirler. Benzer bir yaklaşımdan hareket eden Chrysostome (2010:139) da göçmen girişimcileri, karşılaştıkları engeller sebebiyle girişimciliğe yönelen Zorunlu Göçmen Girişimciler (ZGG) ve fırsatlardan yararlanmak üzere özgürce harekete geçen Fırsat Odaklı Göçmen Girişimciler (FOGG) olmak üzere iki gruba ayırmaktadır. Araştırmamıza katılan SMG'lerin pazar, sektör hedefleri,

entegrasyon, mesleki yetenek ve sermayeleri göz önünde bulundurulduğunda; (katılımcıların 2/3'ünü oluşturan) mikro işletmelerin büyük oranda Chrysostome (2010:139) tarafından ortaya konulan ve iş piyasalarına erişimde karşılaştıkları engeller sebebiyle girişimciliğe yönelen ZGG profiline, küçük ve orta ölçekli işletme sahibi MG'lerin ise kısmen (yaklaşık yarısının) FOGG profiline yakın oldukları tespit edilmiştir.

Ülkemizde çoğunluğu ZGG profili ile örtüşen MG'lerin dezavantajları ve karşılaştıkları engelleri aşmak için ihtiyaç duydukları bilgi ve kaynaklar, büyük oranda sosyal ağlarında (yerel, etnik ve diğer) yerleşik bulunmaktadır. Mültecilerin ev sahibi topluma uyumu ve mülteci işletmelerinin piyasada tutunabilmeleri için sahip oldukları sosyal ağlarının hem yerel hem de etnik ağlarda dengeli bir şekilde dağılan bağlardan oluşması gerekmektedir. Araştırmamıza katılım sağlayan MG'lerin ev sahibi toplum (%49), kendi etnik grupları (%47) ve diğer ülke/etnik gruplar (%3) ile dengeli ilişki ağları tesis ederek, yeterli miktarda bağlantı ve köprü kuran ilişki tesis ederek piyasada tutunmayı başardıkları görülmüştür. Söz konusu ilişkiler/bağlar, dinamik ego ağı yöntemiyle analiz edildiğinde, ilişki ihtiyacı ve miktarının Küresel Girişimcilik Platformu tarafından (GEM, 2020:26) belirlenen girişimcilik safhalarında (Hazırlık-Kuruluş-İdame) zamana paralel olarak doğrusal bir artış gösterdiği (bağların, hazırlık aşamasında %14, kuruluş aşamasında %29, idame aşamasında ise %57 oranında olacak şekilde dağıldığı) tespit edilmiştir.

MG olgusunu açıklamada kritik öneme sahip ağ ve bağların önemini en etkin şekilde ortaya koyan kuram ise Sosyal Sermaye kuramıdır. Bourdieu (1986) tarafından sosyal ağlar üzerine inşa edilen bir kavram olan ve mülteci girişimciliğinin en önemli faktörlerinden olan sosyal sermaye; mültecinin kendi etnik grubundan ibaret olması halinde bağlayıcı (bonding) (Putnam, 1993:36), diğer etnik, kültürel gruplar ve ev sahibi ülke toplum ile kurulması durumunda köprü kuran (bridging), kamu kurumları, yerel yönetimler, banka yetkilileri gibi, daha resmi, mesleki ve dikey iletişim içerisindeki bulunulan gruplar ile kurulması durumunda ise bağlantı kuran (linking) sosyal sermaye (Woolcook, 1998:151) olarak tanımlanmaktadır (akt. Ager ve Strang:2008:178). Mülteci sosyal ağlarının ev sahibi ülke toplumu ve kurumlarından ziyade, etnik ağlardan (kaynak ülkeye ait) oluşması durumunda, bağlayıcı nitelik kazanan ilişkiler zaman içerisinde ev sahibi toplum ile etkileşimi sınırlayan kapalı bir sisteme dönüşmekte, başlangıçta uyumu kolaylaştıran ve destek sağlayan ağlar, zaman içerisinde ev sahibi topluma uyumu, sosyal kaynaşmayı geciktiren ve hatta engelleyen bir nitelik kazanmaktadır. Yerel (ev sahibi topluma ait) ağlar ile yeterli düzeyde bağ kuramayarak

destek alamayan, rekabetten kaçınan ve iş piyasalarına entegre olamayan birçok mülteci girişimci ise kendi etnik gruplarına yönelik ürün ve hizmetler içeren, ancak sürdürülebilir olmayan kapalı etnik (niş) pazarlara (Light, 1979:32, 1989:2,3) yönelmektedirler. Bu durum, araştırmamıza katılan ve müşterilerinin %85'i kendi etnik gruplarından oluşan mikro ölçekli MG işletmelerinde sıklıkla görülmektedir.

Araştırmamızın önemli bulgularından bir diğeri; MG ile etkileşim içerisinde olan etnisite-uyum-aidiyet faktörlerine ilişkin yapılan analiz sonucunda elde edilmiştir. Chrysostome'un (2010:139) bulgularına paralel bir şekilde, MG'lerin, girişimci olmayanlara göre; ev sahibi topluma daha yüksek (MG'ler:%79-Girişimci olmayan mülteciler: %75) bir uyum sağladıkları, dahil oldukları yerel ağlardan (%66-%60) ve etnik ağlardan daha yüksek (%70-%66) oranda destek aldıkları, etnik aidiyet oranlarının (%73-%81) ve kültürel (kaynak-ev sahibi ülke arasındaki) farklılık algılarının ise daha düşük (%52-%53.5) olduğu tespit edilmiştir.

Sonuç ve özet olarak araştırmamızda; MG işletmeleri ile etkileşimde bulunan tüm ağlarda yerleşik aktörler ile kurulan bağlar, türleri, önem dereceleri, miktarları dâhil olmak üzere zaman faktörü de göz önünde bulundurularak dinamik ego ağları yöntemiyle analiz edilmiş, bulgular diğer (girişimci olmayan/maaşlı çalışan SM'ler, Suriye'ye dönenler, kalanlar vb.) gruplarla karşılaştırılmış, Kloosterman ve Rath (2001:190) tarafından geliştirilen "karma yerleşiklik" ve Bourdieu (1986) tarafından tanımlanan "sosyal sermaye" kuramlarına, mülteciler bağlamında ve dinamik bir yaklaşımla katkıda bulunularak MG olgusunu açıklamaya yönelik iş ağları kuramı geliştirilmiştir. İş ağları kuramına göre; ağlardan yüksek oranda ve dengeli bir dağılımla faydalanan MG'ler, etnik ağların bağlayıcı etkisini, yerel ağlarda çok sayıda bağlantı ve köprü kuran ilişkiler yoluyla aşarak piyasalara ve ev sahibi topluma entegre olmakta, zaman içerisinde ağlarını genişletmekte ve bağlarını güçlendirmektedirler.

Daha ayrıntılı bir şekilde ifade etmek gerekirse, iş ağları kuramı kapsamında; MG'lerin başta en yüksek oranda ev sahibi topluma ait (yerel) ağlar olmak üzere, etnik ve diğer ağlardaki aktörlerle dengeli oranlarda bağ kurdukları, kendi etnik ağları ile (aile üyeleri (anne, baba, eş, çocuklar), kardeşler, akrabalar, aynı etnik gruptan arkadaşlar/komşular, müşteriler, çalışanlar, Suriye'de kalan tanıdıkları vb.) olan bağlayıcı ilişkilerinin yanı sıra, yerel ağlardaki (mali müşavirler/muhasebeciler, kamu kurumları, Belediye/Banka yetkilileri, meslek, sanayi/ticaret odaları, dağıtıcı/toptancılar, üretici/tedarikçi, kira ödenen iş yeri sahibi vb.)

aktörlerle çok sayıda bağlantı kuran ve bazılarıyla (yerel toplumdan arkadaşlar/tanıdıklar, işletmeler, müşteriler, çalışanlar, STK'lar) ise köprü kuran nitelikte ilişkiler tesis ettikleri görülmüştür. Söz konusu bağ ihtiyacı ve miktarının girişimcilik aşamalarında (işletme kurulumu öncesi, esnası ve sonrasında) zamanla, doğrusal bir artış gösterdiği, MG'lerin, girişimci olmayan mülteciler ile kıyaslandığında; yerel kültüre daha yüksek bir uyum sağladıkları, yerel ve etnik ağlardan daha yüksek oranda destek aldıkları, etnik aidiyet ve kültürel farklılık algılarının ise daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

BEŞİNCİ BÖLÜM

ÖNERİLER VE SONUÇLAR

5.1. Öneriler

2011 yılında başlayan Suriye Krizi 2021 yılı itibarıyla onuncu yılını doldurmuştur. Geçen on yıl içerisinde SM göçü yönetimi kapsamında gecikmeyle de olsa birçok tedbir alınmıştır. Ancak bu tedbirlerin; SM'lerin kalıcılığından ziyade geçiciliği ve misafirliğini esas aldığı görülmektedir. Bu süreçte ülkemizdeki SM nüfusu, kurulan göçmen ağları, doğumlar, aile birleşmeleri ve düzensiz göç nedeniyle kendi kendini devam ettiren bir niteliğe kavuşmuştur. Ayrıca, kaçınılmaz olan uyum süreci, büyük ölçüde kontrolsüz ve doğal akışında ilerlemekte, SM'ler gerek kendi etnik gruplarını, gerekse Türk Toplumunu politik, ekonomik, kültürel ve sosyal alanlarda değiştirmeye devam etmektedirler. Yukarıda sunulan araştırma bulgularımızı göz önünde bulundurarak, SM etkilerinin, iş gücü ve potansiyelinin etkin bir şekilde yönetilmesi kapsamında tespit ettiğimiz öneriler aşağıda sunulmuştur.

Uyum; SM'lerin geri dönüşünü zorlaştıran bir süreç olmakla birlikte, uyumun ertelenmesi ve geri dönüşlerin gerçekleşmemesi durumunda daha büyük risk ve tehditler söz konusu olacaktır. Türkiye'deki SM'ler için ülke sınırları dahilinde ve haricinde (geldikleri kaynak ülke olan Suriye'de) alınması gereken tedbirler vardır. Türkiye'nin bir yandan SM'lerin Türk toplumu ve iş piyasalarıyla uyumunu güçlendirici orta ve uzun vadeli tedbirler alması, bir yandan da Suriye'deki şartları SM'lerin geri dönüşü için uygun hale getirmesi gerekmektedir. Fırat Kalkanı Harekâtı ile başlayan, Zeytin Dalı-Barış Pınarı ve Bahar Kalkanı Harekâtlarıyla devam eden süreçte oluşturulan güvenli bölgelere sınırlı miktada SM geri dönüş yapmıştır. SM'lerin geri dönüşlerini kolaylaştırmak için, dönecekleri yerlerdeki minimum insani koşulların, mal varlıklarının ve güvenliklerinin garanti altına alınmasına, bu kapsamda gerekli aktörlerle görüşmeler yapılması ve Türkiye'deki SM'lerle birlikte Suriye'nin yeniden inşasında öncü rol alınması büyük önem taşımaktadır.

Ülkemizdeki önemli sorunlardan birisi; 2017 yılında kayıtların güncellenmesine karşın, Türkiye'de hiçbir kaydı olmadan bulunan, sahte Geçici Koruma Kimlik Belgesiyle (GKKB) bulunan veya veri tabanındaki bilgileri hatalı eksik olan çok sayıda SM'nin

mevcudiyetidir. Söz konusu durum güvenlik başta olmak üzere, iş piyasaları için de önemli bir zafiyet alanıdır. Kayıtsız olan veya kayıt bilgisi doğru olmayan SM sayısı bazı kaynaklarda 400.000'e kadar çıkmaktadır (ICG,2018:1).

Ülkemizde bulunan Suriye uyruğu dışındakiler dâhil tüm mültecilerin bireysel bazda tüm bilgilerinin (demografik, biyometrik (göz irisi, fotoğraf, parmak izi), eğitim, mesleki, kültürel, sağlık, sosyal (akrabalık-evlilik), güvenlik (Suriye'deki geçmiş adli suç kayıtları dahil) verileri dahil GİGM tarafından kayıt altına alınması, ülkemizde kayıtlı olmayan (düzensiz göçmen statüsünde bulunan veya sahte geçici koruma kimlik belgesi taşıyan) kişilerin ilgili kamu birimleri ve kolluk kuvvetlerince süratle tespit edilerek kayıt altına alınması, kayıt yaptırmaktan kaçınanlara yaptırımların uygulanması ve güvenlik soruşturması sonucunda toplumsal güvenliğe risk teşkil edenlerin sınır dışı edilmesi, yanlış bilgilerin ve eksik yapılan kayıtların ivedilikle güncellenmesi ihtiyacı vardır.

Söz konusu kayıtlarda, SM'lerin eğitim durumları ve mesleki yeteneklerinin de ayrıntılı bir şekilde tanımlanmasına ihtiyaç vardır. SM'lerin arz ettikleri toplam iş gücüne hangi sektörde (hizmet, tarım, sanayi ve inşaat sektörleri), hangi bölgede/şehirde, hangi oranda ihtiyaç duyulduğuna yönelik (kamu, yerel yönetimler, ulusal/uluslar arası finans sağlayıcıları, STK'lar, üniversite ve sanayi temsilcilerinin de katılım sağladığı) kapsamlı bir çalışma (mesleki yetenek envanteri ve haritalandırma) yapılması gerekmektedir. Bu kapsamda; SM iş gücünün mesleki eğitim/uyum ihtiyacının giderilmesini müteakip, Türk iş gücü tarafından daha az tercih edilen sektörler başta olmak üzere ihtiyaç duyulan sektöre, coğrafyaya yönlendirilmeleri ve coğrafi dağılımların mümkün olduğunca dengelenmesi önem taşımaktadır. SM'lerin kayıtlı bulunduğu şehir dışına çıkmasına yönelik kısıtlamalar yeterince uygulanamamakta, büyük şehirlerdeki SM miktarı zamanla artış göstermektedir.

2020 yılı itibarıyla yüzölçümünün yaklaşık %30'u tarım alanlarından oluşan Türkiye'de yaklaşık 50 milyon küçükbaş, 18 milyon büyükbaş hayvan bulunmaktadır (ZMO, 2020). Ayrıca; 2019-2023 Stratejik Planı ile 60 milyar dolar olan tarım sektörü hacminin 150 milyar dolara çıkarılması hedeflenmektedir. Bununla birlikte; Türkiye'deki çiftçi sayısının 2008 yılından itibaren %48, kullanılan tarım alanlarının ise son 18 yılda %12.3 oranında azaldığı bilinmektedir (Euronews, 2020).

Türkiye'deki çalışanların %16'sını barındıran tarım sektörü; SM'lerin en az rağbet ettiği (%7.8) sektör olmakla birlikte, SM iş gücüne en fazla ihtiyaç duyulan sektördür. FAO (2019) raporu da Türkiye'de hayvan bakım, yetiştirme, limon/zeytin başta olmak üzere bahçe bakım ve hasadı, et işleme, sebze, seracılık bakım ve hasadı, ürün işleme ve paketleme alanlarında yarı-vasıflı işgücüne ihtiyaç olduğunu teyit etmektedir.

Koronavirüs pandemisi sonrası stratejik değer kazanan tarım ve hayvancılık alanında dışa bağımlılığın tamamen sonlandırılması, mevcut atıl kapasitenin değerlendirilerek üretimin artırılması maksadıyla büyük oranda yarı vasıflı işgücü gerektiren tarım ve hayvancılık sektöründe kullanılabilecek SM'lerin bu sektöre yönlendirilmesi ve bu kapsamda projelendirme çalışmalarının başlatılması faydalı olacaktır. Yapılacak çalışmalar sonucunda atıl durumda olan arazi, bina ve kredilerin 5543 sayılı İskân Kanunu kapsamında SM'lere tahsis edilmesi de ayrıntılı bir şekilde etüt edilmelidir.

Ayrıca; sezonluk tarım/hayvancılık faaliyetlerine ilişkin olarak, bulundukları şehirden kırsal bölgelere seyahatlerine ilişkin endişe ve sorun yaşayan SM'lerin yer değiştirmelerini kolaylaştıracak ve ulaştıkları şehirlerdeki barınma imkânlarını yükseltecek tedbirlerin alınması tarım ve hayvancılık sektöründeki işgücü açığının kapatılmasını destekleyecektir.

Türkiye'nin sadece kendi kaynaklarıyla SM'lerin sorunlarına çözüm üretmesi, sürdürülebilir ve hakkaniyetli bir hareket tarzı değildir. Bu kapsamda; ülke dışı, uluslar arası aktörlerle (BM, AB, IOM, ILO vb.) işbirliğinin artırılması, sorumluluğun ve yüklerin paylaşılması gerekmektedir. Öte yandan Türkiye'nin AB ile ilişkilerinde; Trakya sınırından, Ege denizinden mülteci geçişlerini bir tehdit unsuru olarak kullanması, AB'nin ise Türkiye'yi vereceği finansal destek karşılığında mülteci akınlarının durdurulduğu bir tampon bölge gibi görmesi sürdürülebilir politikalar değildir. 1959 yılında başlayan üyelik süreci çerçevesinde Türkiye'nin AB'nin doğal bir uzantısı olarak görülmesine ihtiyaç vardır.

Uluslar arası işbirliği kapsamında; SMG'lerin ihracat faaliyetlerini kolaylaştırma, teşvik etme, çalışma izni sayısını artırmaya yönelik, Ürdün'de başlatılan (Ürdün-İngiltere-Almanya-Kuveyt-Norveç-ABD arasında imzalanan) Jordan Compact benzeri çok taraflı uluslar arası projeler hazırlamak, SMG'lerin ihtiyaç duyduğu kredilerin temininde diğer

ülkeler, uluslar arası örgütler, Dünya Bankası ve uluslar arası finans kuruluşlarını harekete geçirmek SM'lerin iş piyasalarına dâhil olma süreçlerini hızlandıracaktır.

6735 sayılı Uluslararası iş gücü kanunu 31'inci maddesi Türkiye'de yatırım yapanlardan kısa dönem ikamet izni alanlar ve Turkuaz Kart sahiplerine Türk vatandaşlığını kazanma hakkını tanımaktadır. Ancak geçici koruma altında bulunan SM'ler bu kapsamın dışında kalmaktadır. "Eğitim düzeyi, mesleki deneyimi, bilim ve teknolojiye katkısı, Türkiye'deki faaliyetinin veya yatırımının ülke ekonomisine ve istihdama etkisi" uygun görülen yüksek kalifikasyonlara sahip SM'lerin Turkuaz kart alabilme ve dolayısıyla vatandaşlığa geçebilmelerine yönelik düzenlemelerin yapılması, yüksek nitelikli SM'lerin daha fazla oranda Türkiye'de kalmalarını sağlayacaktır. Ayrıca; mevcut durumda yaklaşık %3 civarında olan çalışma izinli SM miktarını ve süresini artırmaya yönelik olarak; iznin merkezi olarak değil, yerel makamlar tarafından onaylanması, izin başvurusunda bulunma yetkisinin işletme sahibi dışında diğer yetkili şirket çalışanlarına ve bazı özel durumlarda SM'lere verilmesi, mevcut 1/10 istihdam kotasının şirketlerin daha fazla SM istihdam etmesini sağlayacak şekilde yükseltilmesi ve işletmelere çalıştırdıkları SM miktarıyla orantılı bir teşvik verilmesi faydalı olacaktır.

Kamu, özel sektördeki bankalar ve Eximbank'ın girişimci olanlar başta olmak üzere SMG'lerin ihtiyaç duydukları krediye erişimlerini ve bankacılık işlemlerini kolaylaştırmaları SM işletmelerinin hayatta kalmaları, sürüdürülebilirlikleri için büyük önem taşımaktadır. Bates (1997), başlangıç sermayelerini aile ve yakın akrabalarından temin eden Vietnamlı girişimci işletmelerinin, resmi finans kuruluşlarından faydalanan Hintlilere göre çok daha kısa sürede kapandıklarını tespit etmiştir (Chrysostome, 2010:145).

İş piyasalarına yönelik olarak; resmi işe alma kanallarını/çalışma iznini çok düşük oranda (yaklaşık %3) kullanan SM'lerin, İŞKUR vasıtasıyla daha fazla istihdam edilmelerini sağlayacak tedbirlerin alınması (AB desteklenen Suriyeliler ve Türk Vatandaşları için İstihdam Desteği Projesi (FRIT) benzeri girişimlerin artırılması), İŞKUR-Sanayi-Ticaret-Esnaf Odaları koordinesindeki mesleki eğitim programlarından/kurslardan daha fazla faydalanmalarının sağlanması, Bölgesel Kalkınma Ajansları tarafından SM'lere olan bölgesel işgücü talebinin ortaya konulması ve bu kapsamda kamu, özel sektör STK'lar arasında işbirliğini destekleyerek yerel potansiyelin açığa çıkarılması, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı tarafından verilen çalışma izni miktarlarının

artırılması ve çoğunlukla 6 ay olan süreli çalışma izninin 1 veya 2 yıla çıkarılması, Milli Eğitim Bakanlığı, Yüksek Öğretim Kurulu ve ilgili diğer birimlerce SM'lerin Türkçe dil bilgilerinin ve okullaşma oranlarının artırılmasına yönelik tedbirlere gereksinim duyulmaktadır. Temel Türkçe bilgisine sahip SM'lere, genel Türkçe bilgisinin dışında, ilgili meslek alanına ait Türkçe kelime bilgisi/terminolojisinin aktarılması SM'lerin mesleki uyumlarını yükseltecektir.

Türkiye'de mevcut mikro ölçekli SMG işletmelerinin önemli bir kısmının gelir ve sosyal güvenlik vergisi ödemedikleri, SMG işletmelerinin yeterince denetlenmediği bilinmektedir. Söz konusu küçük işletmelerin kurulum prosedürlerinin, Belediyeler, Sağlık ve Maliye Bakanlıklarının ilgili il müdürlükleri ile koordine edilerek kolaylaştırılması, uygun görülen işletmelere gelir vergisi desteği verilmesi, Türk vatandaşlarının yararlandığı özellikle genç ve bayan girişimci desteklerinin bir kısmından SM'lerin de yararlanması, işletme kurulum ve idame süreçlerinde karşılaştıkları başlangıç sermayesine erişim, iş yeri açma/ruhsat alma, seyahat kısıtlamaları, sürücü ehliyeti edinme, Suriye'de alınan ehliyet/diploma denkliklerinin kabul edilmemesi, çalışma izni (alım süreci, geçerlilik süresi ve tipiyle ilgili) konularında karşılaştıkları güçlükleri azaltacak tedbirlerin geliştirilmesi faydalı olacaktır. Türk Akreditasyon Kurumu (TURKAK), MEB ve YÖK koordinesinde SM'lerin mesleki kalifikasyon, yetenek ve eğitimlerin belgelendirilmesi, diploma ve sertifikalarına yönelik denklik sınavlarının sınırlı bir kısmının Arap dilinde icra edilebilmesine ihtiyaç duyulmaktadır.

Ayrıca; SM uyumunun sosyal, kültürel, politik, ekonomik boyutlarıyla kapsamlı ve uzun vadeli politikalarla ele alınması, mültecilerle muhatap olan kamu ve yerel yönetim görevlilerine kendi alanlarıyla ilgili konulara ilave olarak kültürel farklılıklar ve değerler eğitimleri verilmesi, SM'lerin başvuruları sürecindeki tercüme ihtiyaçları kapsamında, ilgili kurumların Arapça bilen tercümanlarla desteklenmesi,

SM'lere sağlanan haklar, SM'lerin ülke ekonomisine/iş piyasalarına katkıları ve mültecilerle ilgili doğru bilinen yanlışlar gibi konularda ev sahibi toplumun olumsuz algı, endişe ve önyargılarını giderecek şekilde kamu bilgilendirmelerinin yapılması, topluluklar arası uyumu güçlendirecek gençlik/spor/sosyal alanları ve bu amaca yönelik her iki gruptan çalışanların olduğu STK'ların yaygınlaştırılması,

SMG'lerce işletilen işletmelerde haksız rekabetin önlenmesi, vergi adaletinin sağlanması, ürün ve hizmet kalitesine yönelik, SM çalıştıran Türk işletmelerde ise, çocuk işçiliği, SM emeğinin aşırı sömürüsünün önlenmesi, insani çalışma koşullarının sağlanmasına yönelik gerekli denetimlerin yapılması ve SM çalıştıran işverenlere sigorta teşviği, vergi indirimi veya SM'lerin SGK primlerinin bir kısmının devlet tarafından karşılanması,

Yoksullaşma, kayıt dışılık, mekânsal yoğunlaşmalar/gettolaşmaların kontrol altında bulundurulması, mültecileri izolasyona ve radikalleşemeye iten nedenlerin tespit edilerek tedbirlerin alınması, iki toplumun sosyal kaynaşmasını artıran etkinliklerin desteklenmesi, uyum sürecini destekleyerek güvenlik risklerini ve sosyal gerginlikleri önemli oranda azaltacaktır.

Ülkemizde mevcut SM'lere yönelik sorun alanları, sadece ilgili kamu kurumları tarafından giderilemeyecek kadar çeşitli ve çok sayıdadır. Kamu kurumlarının dışındaki; yerel yönetimler/belediyeler, özel idareler, üniversiteler, düşünce kuruluşları, iş geliştirme/kuluçka merkezleri, ulusal/uluslar arası örgüt ve STK'lar, ticaret ve sanayi odaları, finansal kurumlar, meslek kuruluşları gibi örgütlerin topluluklar arası köprü ve bağlantı kuran rollerinin artırılmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu kapsamda özellikle belediyelere SM'lerin yerel entegrasyonu kapsamında kaynak aktarılması ve inisiyatif verilmesi daha uygulanabilir çözümlerin geliştirilmesini destekleyecektir.

Ayrıca, SM'lere ilişkin mevcut verilere erişimin oldukça sınırlı olduğu görülmektedir. İlgili tüm kurumların kısa periyotlar halinde mültecilere yönelik sahip olduğu rapor ve istatistikleri yayınlayarak veri paylaşımını artırması ve mültecilere ilişkin sorunların çözümüne yukarıda belirtilen tüm aktörlerin dâhil edilmesi, ortak akıl çerçevesinde uygulanabilir çözümleri mümkün kılacaktır.

Göç yönetiminin merkezinde GİGM olacak şekilde, bakanlıklar ve ilgili diğer kamu kurumları Türkiye çapında kapsayıcı çözümler üretirken, yerel yönetimlere SM'lerin entegrasyonuna yönelik bazı inisiyatiflerin verilmesi, özel yetkilerin ve kaynakların tahsis edilmesi, her bölgenin kendine özgü coğrafyası, sosyokültürel ve ekonomik özellikleri çerçevesinde özgün ve uygulanabilir çözümler üretilmesini sağlayacaktır.

KOSGEB, Türk İhracatçılar Meclisi, Özel Bankaların, ilgili finansal kuruluşların ve iş geliştirme/kuluçka merkezlerinin SMG'lerin krediye/finansmana erişimlerini, ihracat ve

bankacılık işlemlerini kolaylaştırmaları, SMG'lerle irtibat halinde olan söz konusu örgütlerin personeline, Türk iş piyasalarındaki SM varlığı, SMG işletmeleri ve müşterileri hakkında bilgi almalarını sağlayacak eğitimlerin düzenlenmesi,

TOBB, Ticaret ve Sanayi Odaları, iş dernekleri, meslek odaları kuruluşları tarafından girişimci, girişimci adayı ve çalışan SM'lerin ihtiyaç duydukları muhasebe, iş mevzuatı, hukuku, vergi sistemi, bankacılık/kredi işlemleri, pazarlama, Türk ve yabancı iş piyasalarındaki fırsatlar gibi alanlarda pratik bilgiler verilmesi, SMG'lerin söz konusu örgütlerin temsilcileriyle ve diğer Türk/yabancı girişimcilerle bir araya gelerek etnik/yerel/bölgesel ağlarını güçlendirecekleri, güncel iş mevzuatı, hukuku ve piyasalardaki mevcut fırsatlara yönelik bilgi alacakları periyodik networking etkinliklerinin düzenlenmesi,

Mevcut durumda iş mevzuatına ait çok sayıda ve dağınık durumda olan bilgilerin, özet ve anlaşılabilir bir şekle dönüştürülerek potansiyel ve mevcut SMG'lerin kolayca erişebileceği (Arapça dilinde hazırlanmış) bir web sitesi, özet broşür ve YİMER kapsamında bir yardım masası vasıtasıyla sunulması,

Özellikle SMG'lere ait mikro/kobi işletmelerin kurulum ve piyasada tutunma ve idame süreçlerinde yaşadıkları güçlükleri atlatarak, hayatta kalabilmelerine imkan verecek destek ağlarına, mikro hibe desteklerine, e-Ticaret platformlarına erişimlerinin kolaylaştırılması, SM'lerin Türk iş piyasalarına katılımlarını ve yerel/bölgesel katma değer üretimlerini artıracaktır.

5.2. Sonuçlar

Araştırmamızın odağında bulunan mülteciler, birçok akademik çalışmada düzenli göçmenlerle aynı grupta ele alınmasına karşın, bu iki grubun göç ve girişimcilik süreçleri önemli, ölçüde farklılaşmakta, mülteciler göçmenlere göre çok daha fazla güçlükle ve sorunla başa çıkmak durumunda kalmaktadırlar. BM verilerine göre; 2020 yılında mevcut 272 milyon uluslar arası göçmenin %65'i yüksek gelir seviyesine sahip gelişmiş ülkelerde yaşamakta iken, mültecilerin sadece %16'sı gelişmiş ülkelerde bulunmaktadır (UNDP, 2020:2). Daha iyi bir yaşam kalitesini hedefleyen ekonomi odaklı göçmenler, mesleki yetenek ve birikimleriyle zaten gelişmiş olan ülkelerin ekonomilerine önemli katkılarda bulunurken, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler, zorla yerlerinden edilen, düşük kaynak

ve vasıflara sahip mültecilerin neden olduğu ekonomik yükü azaltıcı, maliyet etkin ve kapsamlı uyum çözümleri geliştirmek zorundadırlar.

Çalışmamızda, 2014 yılından itibaren dünyada en fazla mülteciye ev sahipliği yapan gelişmekte olan (orta gelirli) bir ülke olarak Türkiye'deki göçmenler ve mülteciler arasındaki farklar girişimcilik kapsamında araştırılmış ve yukarıdaki tespitlere paralel bir şekilde, girişimciliğin önemli göstergelerinden olan şirket kurulumu istatistikleri toplulukların nüfusları bazında incelendiğinde, 2013-2020 yılları arasında SM'ler tarafından kurulan şirket miktarının ev sahibi topluma göre ortalama 3 kat, Türkiye'de yasal ikamet/çalışma izniyle bulunan yabancılara (göçmenlere) oranla 35 kat daha düşük konumda olduğu, SM'lerin KHÇ oranının da yerel toplumdan 3 kat daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

Bir çok açıdan göçmenlerden farklılaşan mültecilerin sahip olduğu yerel ve etnik ağlar, girişimcilik davranışlarının oluşumunda ve sınırlı kaynakları daha etkin bir şekilde kullanılmasında önemli bir role sahiptir. Bu çalışmada, mülteci girişimciliğinin oluşumu ve iş ağlarının bu süreçteki rolü, dinamik ego ağı yaklaşımıyla ortaya konulmuş, henüz akademik hayatta sınırlı düzeyde bulunan, çaba ve işbirliğine katkı sağlanmıştır.

2021 yılı itibarıyla onuncu yılını tamamlayan Suriye krizi kapsamında, hala çok taraflı ve kalıcı bir çözüm geliştirilememiştir. 2014 yılından itibaren dünyada en çok mülteci barındıran ülke konumunda olan Türkiye'de, krizin ekonomik, politik, sosyal ve kültürel etkileri şiddetlenerek devam etmektedir. Krizin uzamasına paralel olarak, yoğunlaşan göçmen ağları göçü sistematik bir yapıya kavuşturmakta, SM'lerin kalıcı olma eğilimleri, neden oldukları ekonomik yük ve sosyal uyum ihtiyacı da artmaktadır.

Ev sahibi toplum nezdinde, başlangıçtaki "çatışma/şiddet ortamından kaçan mülteci" algısından uzaklaşarak "ekonomik göçmen" kavramına doğru evrilmekte olan SM'lerin ekonomik yüklerinin ve sosyal uyumsuzluk risklerinin azaltılarak, kendilerine ve ülke ekonomisine olumlu katkılarının artırılabilmesi için, Türk iş piyasalarına süratle entegre edilmeleri ve girişimcilik davranışlarının artırılması bir zorunluluk haline gelmiştir.

SM'lerin Türk iş piyasalarındaki girişimcilik davranışları, girişimciliklerinin oluşumunda önemli rol oynayan ağlar ve bu ağlarda yer alan aktörlerin MG işletmeleri ile etkileşimlerini ortaya koymayı hedefleyen araştırmamızın birinci bölümünde konunun kapsamı ve önemi vurgulanmıştır. İkinci bölümünde MG olgusu, kavramsal, kuramsal,

arka planda analiz edilmiş ve SM'lerin mevcut durumları ortaya konulmuştur. Bu bölümdeki tespitlerden bir diğeri de Türkiye Suriye arasındaki göçün, göçmen ağları kuramı doğrultusunda; kendiliğinden devam eden bir nitelik kazanması durumudur. İki ülke arasındaki göçmen ilişki ağları bir kez örüldükten sonra, ilk göçen gruplar, sonradan geleceklerin göç maliyetini azaltmakta, ağların sahip olduğu bilgi, kaynak ve tecrübeleri yeni gelen gruplara aktararak göç dalgalarının devamını sağlamaktadırlar.

Üçüncü bölümde, girişimciliğin Türkiye'de ve Dünya'daki yeri ile göçmen ağları kapsamında SM'lerin girişimcilik davranışları, iş piyasalarına etkileri analiz edilirken, dördüncü bölümde araştırmanın yöntem, uygulama ve bulgularına yer verilmiştir.

Araştırma örnekleminde katılımcı altı farklı grup mevcuttur. Göç olgusu, kaynak (Suriye) ve hedef/transit (Türkiye) ülkeler arasında gerçekleşen ve sonrasında her iki ülkeyi etkilemeye devam eden bir kavramdır. Araştırmanın kapsayıcı ve bütünleşik bir mahiyet kazanması için mülakatlar, hem Suriye hem de Türkiye'de uygulanmıştır. Araştırmaya katılan altı gruptan (1.SMG, 2.SMÇ, 3.SD, 4.SK, 5.Tİ, 6.TÇ) toplam 168 katılımcının 82'si Türkiye'de (Ankara, Gaziantep, Isparta, Kilis, İstanbul illerinde) 86'sı ise Suriye'de ikamet etmekte olanlardan seçilmiştir. Söz konusu 6 gruba yönelik bulgular, araştırmanın odak grubu olan SMG'lerle karşılaştırılarak farklılıklarının tespiti ve teyidini SMG'lerle etkileşimde bulunan grupların davranışlarının, kültür, etnik grup ve aidiyet kapsamında analiz edilmesi imkânını sağlamıştır.

Grupların demografik özelliklerine ilişkin verilerden yola çıkarak önemli sonuçlara ulaşılmıştır. Toplamda 7'si kadın, 161'i erkek, 147'si evli, 21'i bekar, yaş ortalaması 34.96 olan altı gruptan en genç grubun Türkiye'de kalan ve çalışmakta olan SM'ler (29.4), en yaşlılarının ise Türk işverenler (41.5) olduğu, Suriye'ye dönen grubun 34.2 olan yaş ortalamasının Türkiye'de çalışmaya devam edenlerden yaklaşık 5 yaş daha yaşlı olfuğu tespit edilmiştir. Söz konusu yaş farkı, daha genç olan SM'lerin Türkiye'de kalma olasılıklarının yüksekliğinin bir göstergesi olarak kabul edilmiştir.

Gruplar arası gelir sıralamasına göre SMG'lerin, Türk işverenlerden sonra en çok kazanan ikinci grup olarak, ücretli Türk çalışanlardan daha fazla kazandıkları tespit edilmiştir. Aylık gelir açısından en dezavantajlı grubun ise Türkiye'den Suriye'ye geri dönüş yapan SM'lerden oluştuğu görülmüştür. Kriz sürecinde Suriye'yi terk etmeyen gruptan da daha düşük bir aylık gelire sahip olan bu grup, bir süre Türk kültürüyle

etkileşimde bulunarak Suriye'deki soydaşlarından farklılaşmıştır. Suriye'de bulunan güvenli bölgeler başta olmak üzere, Türkiye'den geri dönen SM'lerin kendi ülkelerine tekrar uyumlarını güçlendirecek destek mekanizmalarına ihtiyaç duyulmaktadır.

SM'lerin Türkiye'ye göç nedenleri incelendiğinde; önemli bir kısmının savaş ve savaşla bağlantılı zorunlu nedenlerden dolayı ülkesini terk ettikleri, göç edilecek ülke olarak Türkiye'yi seçmelerinin başlıca nedenleri ise; Türkiye'nin Müslüman ülke olması, mültecilere iyi muamele etmesi ve yakınlık olarak sıralanmıştır. Ayrıca, SM'lerin Türkiye'ye göç öncesinde yeterli hazırlıklarını tamamlayamadan yola çıktıkları, önemli bir kısmın mal varlıklarının geride kaldığı, diğer gruplarca ele geçirildiği veya zarar gördüğü tespit edilmiştir.

Araştırmaya katılan SM'lerin iş piyasalarına dâhil olma, uyum ve girişimcilik süreçleri incelendiğinde; çalışma ve girişimcilik davranışlarının büyük oranda ihtiyaç ve zorunluluk temelli olduğu, ücret karşılığı çalışan SM'lerin iyi şartlarda yaşayabilmek için, daha yüksek ücretli iş arayışı içerisinde bulundukları ve bu nedenle sıklıkla iş değiştirdikleri görülmüştür.

Katılımcı SM'lerin Türkiye'de iş bulma sürecinde çoğunlukla tanıdık/arkadaş çevresi ve akrabalarından yardım aldıkları, girişimcilik davranışı gösteren SM'lerin göstermeyenlere göre; daha geniş bir yerel ve etnik toplum ağına, daha yüksek bir başlangıç sermayesine, eğitim seviyesine sahip oldukları, yaklaşık yarısının daha önce Suriye'de aynı işi yaptığı, mesleki yetenek, risk alma tutumlarının ve Türkçe dil bilgilerinin diğer SM gruplarına göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Ücret karşılığı çalışan SM'lerin iş piyasalarında karşılaştıkları başlıca sorunlar; sırasıyla ücretlerin düşüklüğü, iş bulamamak, yeterli Türkçe bilgisinin olmayışı, ehliyet almada zorluklar, ev kiralamadaki sorunlar, ayrımcılık, çalışma izni alamamak, süresinin sadece altı ay olması, çalışma koşullarının zorluğu, vatandaş olamamak ve sigortasızlık olarak belirtilirken, işletme sahibi olan SMG'lerin iş yeri açma ve işletmede karşılaştıkları zorluklar; iletişim/dil sorunları, sermayenin yetersizliği, piyasa/pazar/mevzuat bilgilerinin yetersizliği, kiraların yüksekliği, çalışma izni/ruhsat alımları, seyahat kısıtlamaları (şehir dışına çıkarken izin zorunluluğu), bankalarda hesap açma/kredi güçlükleri, ehliyet/diploma denkliklerinin kabul edilmemesi, vatandaşlık verilmemesi, Suriye'de devam eden durum

nedeniyle pasaport alamamak, süresini uzatamamak, Arapça harflerin kullanımının kısıtlanması olarak beyan edilmiştir.

SMG iş ağlarının ortaya konulması kapsamında, Dinamik Ego Ağları yaklaşımıyla yapılan analizlerde, SMG'lerin 28 farklı aktörle kurdukları bağlar, bu bağlara atfedilen önem dereceleri (katsayıları) ilgili safhadaki bağların miktarı ile çarpılarak görselleştirilmiştir. Söz konusu bağların üç safhadan oluşan girişimcilik sürecinin başlangıcı olan hazırlık aşamasında %14, ikinci safha olan firma kuruluşu aşamasında %29, son safha olan idame aşamasında ise %57 oranında olacak şekilde dağıldığı, şirketlerin aktörlerle ilişki miktarı ve ihtiyacının zamana paralel olarak idame aşamasına doğru sürekli bir artış gösterdiği tespit edilmiştir. Kurulan ticari işletmelerin zamanla daha fazla sayıda aktörle ilişki içerisine girmeleri, işletmelerin iş hacimlerinin artması ve büyümelerinin doğal bir sonucudur.

Araştırma bulgularına göre; SMG işletmeleri, şirketlerinin kurulumunda, belediye/kamu otoriteleriyle idari/hukukî/malî ilişkilerinin düzenlenmesinde önemli rol oynayan mali müşavir/muhasebeciler, Suriyeli Müşteriler, iş yeri çalışanları, Türk vatandaşlarına ait işletmeler, Sanayi/Ticaret Odaları, Dağıtıcı/Toptancılar, Kamu/Belediye ve banka yetkilileriyle kurdukları bağlara yüksek oranda önem atfetmektedirler.

SMG iş ağları etnisite bağlamında değerlendirildiğinde; kurulan ilişki ağının yaklaşık yarısının (%49) Türk etnik ağlarından sağlandığı, kalan yarısının (%47) ise Suriyeli etnik ağlarından oluştuğu, SMG'lerin gerek kendi etnik grupları gerekse ev sahibi topluluk ağları ile dengeli ilişki ağları tesis ederek piyasada tutunmayı başardıkları görülmüştür. SMG'ler, özellikle ihtiyaç duydukları mesleki eğitim desteğini, mesleki, teknik, mali, hukuki bilgileri ve işletmelerindeki mal ve teçhizatı, dörtte üç oranında yerel (Türk toplumu) ağlardan temin etmektedirler.

SMG işletmelerinin müşteri ilişkisinde oldukları kitlenin ve çalışanlarının yaklaşık %85'inin etnik ağlardan olmasına karşın, yerel ağların SMG'lere daha yüksek oranda, (%78) tavsiye/ teşvik, mesleki/teknik bilgi aktarımı yaptıkları ortaya konulmuştur.

SM gruplarının, (SMG, SD, SK) ev sahibi ülke kültürüne uyum seviyeleri, kendi kültür/etnik kimliklerine aidiyet oranları, etnik ve yerel (ev sahibi ülke) ağlardan aldıkları destek oranının, girişimci davranışları ile etkileşim içerisinde olduğu, bu kapsamda yapılan

nicel araştırma sonucunda; Türkiye kültürüne en yüksek uyum oranının SMG'lerde %79 oranında gerçekleştiği tespit edilmiştir. Türkiye ve Suriye Kültürleri arası farklılık algılamaları incelendiğinde ise en düşük farklılık algısının %52 ile yine SMG grubunda olduğu görülmüştür. SMG'lerin ev sahibi toplumla geliştirdikleri yüksek kültürel uyum sürecinin iki ülke kültürü arasındaki farkları da daha düşük düzeyde algılamalarına yol açtığı, bu durumun ev sahibi ülke kültürü ile daha yoğun bir şekilde etkileşimleri sonucu oluşan kültürleşmeden (acculturation) kaynaklandığı düşünülmüştür. Suriye etnik ağları ve yerel ağlardan alınan desteklerin gruplara dağılımı incelendiğinde; SMG'lerin yerel ağlardan aldıkları desteğin yüksekliği göze çarpmaktadır. Bu oranlar, SMG'lerin ev sahibi Türk toplumuna ait sosyal ağlara da başarılı bir şekilde entegre olarak daha yüksek bir uyum sağladıklarının bir göstergesidir.

Araştırma kapsamında iş yerlerinde SM çalıştıran Türk işverenlerle de görüşmeler yapılmıştır. Türk işverenler; SM'lerin çoğunu zor savaş şartlarından kaçarak ülkemize sığınan, yardıma muhtaç kişiler olarak gördükleri, iş yerlerinde SM'lere sigorta yapılmaması ve biraz daha düşük ücret dışında ayrımcılık yapmadıklarını, iyi davrandıklarını ifade etmekle birlikte, SM'lerin toplumsal boyutta yaygın kabul görmediklerini, yeterli uyumu sağlayamadıklarını, SMG'ler tarafından işletilen işletmelerin haksız rekabete neden olduklarını bildirmişlerdir. Kayıt dışı işçi çalıştırarak haksız rekabete neden olan SM işletmelerinden, kayıtlı çalışan diğer SM işletmeleri de rahatsızlık duymaktadır.

2011 yılından itibaren sayıları her geçen gün artmaya devam eden ve kalıcı olma eğilimleri güçlenen SM'lerin neden oluğu sosyal, politik, ekonomik ve kültürel etkiler artarak devam etmektedir. Söz konusu etkilerin bir kısmı; kayıt dışı istihdamın artması, haksız rekabet, vergi adaletsizliği, işsizlik, hayat pahalılığı oranlarında artış, sosyal güvenlik sistemine/kamu hizmetlerine aşırı yüklenme, kaynak dağılım adaletsizliği, çocuk işçiliği, iş güvenliği ihlalleri, enflasyon, hayat pahalılığı, mülteci ürün ve hizmetlerindeki denetim güçlüğü, şehirlerde gettolaşmaya giden mekansal yoğunlaşmalar, artan izolasyon ve yoksulluğun getirdiği sosyal gerginlik gibi riskler ve olumsuzluklar taşımaktadır.

Söz konusu olumsuzluklara karşın, SM'lerin ülkemizdeki toplam nüfus ve genç nüfus oranını artırmaları, sayıları onbeşbini bulan Suriye ortak sermayeli şirketlerin üretim faaliyetleri, SM'lerin Türk vatandaşlarınca tercih edilmeyen sektörlere/işlere ilgileri, özellikle Mersin, Gaziantep gibi şehirlerde istihdam, üretim, ihracat oranlarındaki artış,

SM'lere yönelik alınan yurt dışı proje destekleri ve mali yardımlar, SMG'lerin Arapça bilgileri ve diğer ülkelerdeki ticari ağlarının desteğiyle Türkiye'nin ihracat potansiyelindeki artış, yerel ekonomi ve üretime katkı, ucuz iş gücü sonucu maliyetlerdeki azalma, işletmelerde zamanla artan çok kültürlülük uyumu ve iletişim yeteneği gibi olumlu katkıları da mevcuttur.

Türkiye'deki SM'lere yönelik gerçekçi ve uygulanabilir göç yönetim stratejilerinin izlenmesinin SM'lerin neden oldukları olumsuz etkileri azaltıcı, olumlu etkileri artırıcı sonuçları olacaktır.

Benzer şekilde, Suriye, bölge ve Türk iş piyasalarında sahip oldukları ağ bağları, edindikleri bilgi ve tecrübelerini, küresel ve bölgesel ağlarda başarılı bir şekilde uygulayabilme potansiyeline sahip olan SMG'lerin desteklenmesi ve bilhassa SM'lerin girişimcilik davranışlarının teşvik edilerek SMG sayısının artırılmasının, SM'lerin neden oldukları yükün azaltılmasına ve toplumsal entegrasyona çok önemli katkıları olacaktır.

Suriye krizi sürecinin uzaması ve uyum risklerindeki artış, sosyal uyum tedbirlerini ve iş piyasalarına entegrasyonu öncelikli bir konu haline getirmiştir. Mevcut durumda, ülkemizde çalışma çağında bulunan 2.5 milyon SM'nin yaklaşık yarısı çalışma hayatında yer almakta ve neredeyse tamamı (%97) kayıt dışı çalışmaktadır. SMG'lerin bugüne kadar ülkemizde yaklaşık on beş bin şirket kurduklarının bilinmesine karşın, 4 milyonu aşan nüfusları ile oranlandığında kurdukları şirket sayısı ve yabancı sermaye içindeki payları hala düşük seviyede seyretmekte, yeni şirket kurma miktarı 2016 yılından itibaren her yıl azalmaktadır. 2016 yılında, kurulan yabancı sermayeli şirketlerin %39'u Suriye sermayeli şirketlerden oluşurken, 2020 yılı sonunda bu oran %3,64'e düşmüştür.

SM'lerin, KHÇ, girişimcilik davranışları ve istihdam edilme oranları da sahip oldukları potansiyele oranla oldukça yetersizdir. Mülteci/Göçmenlerin girişimcilik potansiyelinin başarıyla aktive edilerek kitlesel akınların başarıyla yönetildiği bazı ülkelerde, göçmen ve mültecilerin iş piyasalarına entegrasyonları ve girişimcilik davranışlarının desteklenmesi ülke ve bölge ekonomilerine olumlu katkılar sağlanmıştır. Dünyada mevcut 272 milyon göçmenin 2018 yılındaki toplam gelir 688 milyar ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. (UNDP, 2020:2). Türkiye'deki SM'ler de iş piyasalarına daha yüksek bir entegrasyon ve daha fazla girişimci davranış oranıyla, Türk ekonomisine önemli katkı sağlayabileceklerdir.

2020 yılı Mart ayında İdlib bölgesinde gerçekleşen Bahar Kalkanı harekatında Suriye krizi sürecindeki silahlı çatışmaların doruk noktasını geçtiği ve 26 Mayıs 2021 tarihinde yapılan seçimleri takip eden dönemde siyasi uzlaşı ortamının gelişebileceği düşünülmektedir. Kriz sonrası Suriye'nin yeniden şekillendirilmesinde Türkiye'de mevcut SMG işletmeleri ve bu işletmelerle bağlarını güçlendiren Türk şirketleri önemli bir rol oynayabilir ve Suriye rejimi, SM'ler ve Türkiye taraflarının tamamının kazandığı bir sonuca varılabilir.

Sonuçları yukarıda sunulan SMG iş ağlarına yönelik araştırmada; SMG'lerin mekansal olarak yoğunlaştıkları yakın çevrelerinin bağlayıcı ilişkilerinin ötesinde, bireysel özellikleri ve kurdukları işletmeleri vasıtasıyla, ev sahibi toplumla daha güçlü ve daha çok sayıda köprü ve bağlantı kuran ilişkiler geliştirerek sosyal uyumlarını yükselttikleri görülmüştür. SMG'lerin kurdukları ilişkiler, Sosyal sermaye kuramına göre sınıflandırıldığında; bağların %47 oranında bağlayıcı, %20 oranında köprü kuran, %33 oranında ise bağlantı kuran sosyal sermaye niteliğinde olduğu tespit edilmiştir. SMG'lerin özellikle sosyal köprü ve bağlantı niteliğindeki bağları sosyal uyumu güçlendirici ve diğer SM'lere rol model olacak mahiyettedir.

SMG işletmelerinin, yerel pazar ve ağlara entegre olamadan, sadece kendi etnik grubuna hitap eden, kapalı etnik (niş) pazarlar oluşturmaları, hem SM hem de Türk toplumları için sürdürülebilir bir seçenek değildir. Bu nedenle; kendi etnik gruplarıyla kurulan (%47) ilişkilerin sınırlayıcılığı ve bağlayıcılığının azaltılarak, yapısal boşlukların aşılmasını sağlayacak şekilde, yerel ağlar ile (ev sahibi Türk toplumu ağlarıyla) sosyal köprü (%20) ve bağlantı kuran (%33) bağların güç ve miktarının artırılması önem kazanmaktadır. Özellikle, ev sahibi toplum ile etkileşimi güçlendiren bireyler, şirketler, STK'lar, Vakıflar, sanatsal, sportif, sosyal, kültürel yerel toplulukların/grupların aracılık/köprü rollerinin ve kamu kurumları, yerel yönetimler, eğitim kurumları/üniversiteler, iş örgütleri/dernekleri, sanayi/ticaret odaları ve dini merkezler, iş bulma/danışmanlık kurumları gibi aktörlerin ise bağlantı kuran rollerinin güçlendirilmesine ihtiyaç vardır.

SM ve ev sahibi Türk toplumu arasındaki bağların güçlendirilmesine yönelik alınacak tedbirlerin yanı sıra; SM'lere olan talep ve arzın optimum seviyede buluştuğu bir coğrafi dağılım, SM'lerin kayıt dışı çalışma oranlarının azaltılmasını sağlayacak tedbirlerin alınması, SM çalıştıran/ortak sermayeli şirketlere sigorta teşvikleri, mesleki eğitim,

Türkçe dil eğitimi, iş kurma/girişimcilik eğitimleri, kredi alma ve bankada hesap açma işlemlerinde kolaylık, SMG'lere yönelik yurt içi/yurt dışı seyahat kısıtlamalarının kaldırılması veya bu konudaki prosedürlerin SMG'ler lehine kolaylaştırılması, sahip oldukları Suriye pasaportunun geçerlilik süresini uzatamayan SMG'lere Türk pasaportu verilmesi, belediye/kamu kurumlarında Arapça iletişim imkanlarının artırılması, İŞKUR, meslek odaları, bankalar, iş örgütleri, belediyeler ve STK'ların SM'ler ile etkileşimlerini güçlendirmeleri, SM'lerin KHÇ ve girişimcilik davranışlarını artıracaktır.

Gelecekte yapılacak araştırmalarda, ego'nun aktörler ile arasındaki bağlarına ilave SMG ağlarını oluşturan tüm aktörlerin birbirileriyle olan ilişkilerini de kapsayan matris bir yapı şeklinde analiz edilmesinin ve iş piyasalarında başarılı olan SMG firmaları kadar başarısız olanların da kapanma nedenlerinin araştırılmasının, mülteci sorununa kapsamlı ve uzun vadeli çözüm stratejilerinin geliştirilmesine, MG davranışının açıklanmasına önemli katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.

KAYNAKLAR

1793 Fransa Anayasası. Md.120, 20 Eylül 2019, https://www.conseil-constitutionnel.fr/les-constitutions-dans-l-histoire/constitution-du-24-juin-1793.

AA. (2020a). Anadolu Ajansı Resmi İnternet Sayfası, 15 Mart 2020 https://www.aa.com.tr/tr/egitim/turkiye-suriyeli-cocuklarin-okullasmasinda-dunyaya-ornek-oldu/1753998.

AA. (2020b). Anadolu Ajansı Resmi İnternet Sayfası, 18 Şubat 2020, https://www.aa.com.tr/tr/turkiye/suriyelilerin-karistigi-suc-orani-yuzde-1-46ya-dustu/1289461.

AFAD. (2017). Türkiye'deki Suriyelilerin Demo Görünümü,Yaşam Koşulları ve Gelecek Beklentilerine Yönelik Saha Araştırması, https://www.afad.gov.tr/upload/ Node/25337 /xfiles/17aTurkiye_deki_Suriyelilerin_Demografik_Gorunumu_ Yasam_Kosullari_ve_Gelecek_Beklentilerine_Yonelik_Saha_Arastirmasi_2017.pdf, 10 Mayıs 2019.

AFAD. (2018). Uluslararası İnsani Yardım Faaliyetleri 2009-2018. https://www.afad.gov.tr/kurumsal-raporlar.

Ager, A. & Strang, A. (2008). Understanding Integration: a Conceptual Framework, *Journal of Refugee Studies* 21(2):166-91.

AİHM. (2000). *Jabari / Türkiye Kararı.* Akt. Göç İdaresi http://www.goc.gov.tr/icerik6 avrupa-insan- haklari-mahkemesi aihmkararlari_327_345_651_icerik https://hudoc.echr.coe.int/eng#{dmdocnumber:[696777],itemid:[001-58900]}

Ağcasulu, H. (2018). Sosyal Bilimlerde İlişkileri İnceleyen Bir Yöntem: Sosyal Ağ Analizi, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* Ekim 2018 22(Özel Sayı): 1915-1933.

Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

Akbaş, S., Ulutürk,Ç.Ü. (2018). Küresel Fabrika Kentinin Görünmeyen İşçileri: Denizli İşgücü Piyasasında Suriyeli Göçmenler *Çalışma ve Toplum, 2018/1*.

Aktar, A. (2005). *Nüfusun Homojenleştirilmesi ve Ekonominin Türkleştirilmesi Sürecinde Bir Aşama: Türk-Yunan Nüfus Mübadelesi*, 1923-1924, Ege'yi Geçerken 1923 Türk-Yunan Zorunlu Nüfus Mübadelesi, Derleyen Rennee Hirschon, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.

Aldrich, H.E & Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through social network, in *The art and science of entrepreneurship*, edited by DL Sexton & RW Smilor. Cambridge, Mass: Ballinger: 3–24.

Aldrich, H. E., & Waldinger, R. (1990). Ethnicity and entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 16(1), 111-135. doi:10.1146/annurev.so.16.080190.000551.

Aljazeera, (2017). 26 Mart 2018, http://www.aljazeera.com.tr/haber/152-yildir-dinmeyen-aci-cerkes-surgunu.

Aliaga-Isla, R., & Rialp, A. (2013). Systematic review of immigrant entrepreneurship literature: Previous findings and ways forward. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(9–10), 819–844. doi:10.1080/08985626.2013.845694

Allen, W. D. (2000). Social networks and self employment. *Journal of Socio-Economics*, 20(5): 487-501.

Amabile, T.M. (1996). *Creativity in Context*. Boulder: Westview Press.

Antyas, F., ve M. Cederberg. (2009). Using Ethnic Bonds in Self-Employment and the Issue of Social Capital. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 35 (6): 901–917

Antoncic, Tina Bratkovic Kregar, Gangaram Singh, & Alex F. DeNoble (2015). The Big Five Personality–Entrepreneurship Relationship:Evidence from Slovenia Bostjan *Journal of Small Business Management* 2015 53(3), pp. 819–841 doi: 10.1111/jsbm.12089.

Apitzsch, U. (2005). The Chances of the Second Generation in Families of Migrant Entrepreneurs. Revue europe ´enne des migrations internationales 21 (3): 83-94.

Arı K. (2003). *Büyük Mübadele: Türkiye'ye Zorunlu Göç (1923-1925),* İstanbul, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul, 2003, s.88, 92.

Armengot, C.R., Frances S.P., Joaquín R.C. (2010). The immigrant entrepreneur in the international change: A managerial analysis according to demographic profile, *Journal of Organizational Change Management*, Vol. 23 Issue: 4, pp.377-395, https:// doi.org/10.1108/09534811011055386.

Artigercek. (2019). 12 Ocak 2020, https://www.artigercek.com/haberler/aym-suriye-uyruklular-icin-mulkiyet-hakki-ihlali-karari-verdi Erişim tarihi: 12.02.2020.

Asmit ve Koesrindartoto. (2015). Identifying the Entrepreneurship Characteristics of the Oil Palm Community Plantation Farmers in the Riau Area Gadjah Mada International *Journal of Business* Vol. 17, No. 3 (September-December 2015): 219-236.

Aubry, M Jean Bonnet · Patricia Renou-Maissant, (2014). Entrepreneurship and the business cycle: the Schumpeter effect versus the refugee effect a French appraisal based on regional data Ann Reg Sci (2015) 54:23–55 DOI 10.1007/s00168-014-0645-

Auster, E., & Aldrich, H. (1984). Small business vulnerability, ethnic enclaves and ethnic enterprise. In R. J. Robin Ward (Ed.), Ethnic communities in business: Strategies for economic survival (Chap. 3, pp. 39–54). Cambridge, NY: Cambridge University Press.

Aytaç, Ö. (2006). Girişimcilik: Sosyo-Kültürel Bir Perspektif *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* Sayı:15.

Aybay, R.: (2010). Yabancılar Hukuku, İstanbul Bilgi Üniv.Yayınları, İstanbul,

Bae, T. J. S. Q. C. M. & O. Fiet, J.O. (2014). The Relationship Between Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Intentions: A Meta-Analytic Review Entrepreneurship Theory and Practice DOI: 10.1111/etap.12095.

Bai W, Johanson M, Martin O (2016). Knowledge and internationalization of returnee enterpreneurial firms, *International Business Review* 26 (2017) 652-665, http://dx.doi.org/10.1016/j.ibusrev.2016.12.006 0969-5931/.

Bakay, G.(2007). İçimizden Biri: Arnavutlar, IV. Kültür Araştırmaları Sempozyumu, İç/ Dış/ Göç ve Kültür, Işık Üniversitesi Şile, İstanbul, 15 - 17 Eylül 2007.

Baklanov, N.; Rezaei, S.; Vang, J.; Dana, L.-P. (2014). Migrant entrepreneurship, economic activity and export performance: Mapping the Danish trends. *Int. J. Entrep. Small Bus*. 2014, 23, 63–93.

Balcı, E. (2019). 12 Ocak 2020, Türkiye'nin Ortadoğululaştırılması ve Suriyeli Çocukların Eğitimi https://www.yenicaggazetesi.com.tr/suriyelilerin-turkiyedeki-yillik-kazanci-3-milyar-624-milyon-dolar-256757h.htm.

Balkan, B., & Tumen, S. (2016). Immigration and Prices: Quasi-Experimental Evidence from Syrian Refugees in Turkey, TCMB Working Paper No: 16/01.

Baum, R.J. & Locke, E.A. (2004). The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth. *Journal of Applied Psychology*, 89(4),587-598.

Baumol, W. J. (1989). Entrepreneurship in economic theory American Economic Review Papers and Proceedings: 64-71.

Basu, A., & Altinay, E. (2002). The interaction between culture and entrepreneurship in London's immigrant businesses. *International Small Business Journal*, 20(4), 371–393. doi:10.1177/0266242602204001.

Barbelet, V., Hagen J., Mansour D., (2018). Jordan Compact. Lessons learnt and implications for future refugee https://data2.unhcr.org/en/documents/download/61932. Overseas Development Institute 2018.

Barbera, F., & N. Negri. (2008). Mercati, reti sociali, istituzioni. Una mappa per la sociologia economica. Bologna: Il Mulino.

Barrett, A.G., Jones, T.P., McEvoy, D. and McGoldrick, C. (2002). The economic embeddedness of immigrant enterprise in Britain, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 8 Nos 1/2, pp. 11-31.

Barret, G., Jones, T. & Ram, M. (2003). United Kingdom: severely constrained entrepreneurialism, in: R. Kloosterman & J. Rath (Eds) Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalisation (Oxford: Berg).

Basu, A. & Altinay, E. (2002). The interaction between culture and entrepreneurship in London's Immigr. businesses, *International Small Business Journal*, 20(4), 371-393.

Bauer, Thomas & Klaus F. Zimmermann. (1999). Assessment of possible migration pressure and its labor market impact following EU enlargement to Central and Eastern Europe. A study for the Department of Education and Employment, UK. *IZA Research Report* No.3, July.

BBC.(2013). https://www.bbc.com/turkce/haberler/2013/03/130308sefaradyahudileri.html

BBC. (2018). Haberler http://www.bbc.com/news/world-middle-east-27838034.

Becker, G.S. (1995). Accounting for Tastes, Harvard University Press, Cambridge, MA.

Beckers, P., & Blumberg, B. F. (2013). Immigrant entrepreneurship on the move: a longitudinal analysis of first-and second-generation immigrant entrepreneurship in the Netherlands. Entrepreneurship & Regional Development, 25(7-8), 654-691.

Bernard, W.S. (1977). Immigrants and refugees: their similarities, differences and needs, International Migration, 14(4): 267-81.

Bloch, A. (2002) Refugees' opportunities and barriers in employment and training, Research Report No 179 (London: Department for Work and Pensions).

BM. (2021). Population Division. 20 Nisan 2021, https://www.un.org/development/desa/pd/content/international-migrant-stock

BMİHYK. (2018). İnsan Hakları Bilgi Kitapçığı No. 20 http://www.ihop.org.tr/dosya/BB/BM_Bilgi_Kitapcigi_20-Multeciler.doc

BMMYK. (2019a). Monitoring of Voluntary Repatriation Interviews of Syrian refugees https://data2.unhcr.org/en/documents/download/63309

BMMYK. (2019b). UNHCR-Global Trends: Forced Displacement in 2018, 2019 https://www.unhcr.org/globaltrends2019/ https://data2.unhcr.org/en/situations/syria.

BMMYK,(2020a). https://www.unhcr.org/tr/unhcr-ve-multeciler-icin-uluslararasi-koruma.

BMMYK,(2020b). 3RP Regional Strategic Overview (2020) https://data2.unhcr.org/en/documents/download/73116.

BMMYK, (2021a). 01 Mayıs 2021, https://www.unhcr.org/tr/en/figures-at-a-glance

BMMYK, (2021b). 01 Mayıs 2021, https://data2.unhcr.org/en/situations/syria.

Borjas, G.J. (1991). Immigration and self-selection, in Abowd, J. and Freeman, R. (Eds),

Immigration,Trade and the Labor Market,Unv.of Chicago Press,Chicago, IL,29-76.

Bozkurt, Ö.Ç., Kalkan,A. Koyuncu,O Alparslan, A.M. (2012). Türkiye'de Girişimciliğin Gelişimi: Girişimciler Üzerinde Nitel Bir Araştırma, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* Yıl: 2012/1, Sayı:15.

Bonacich, E., & Modell, J. (1980). The economic basis of ethnic solidarity: small business in the Japanese American community. Berkeley and Los Angeles; University of California Press.

Borgatti, S. P., Everett, M. G., & Johnson, J. C. (2013). *Analyzing Social Networks*. London: SAGE.

Bourdieu, P. & Loïc J. D. Wacquant. (1992). An Invitation to Reflexive Sociology. Cambridge: Polity Press.

Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital, İçinde J.G. Richardson, Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education, S. 241-58, New York: Greenwood Press.

Bretell, Caroline & J.F. Hollifield. (2008). *Migration Theory*. New York: Routledge

Bridge, S. O'Neill, K. & Cromie S. (l998). *Understanding Enterprise, Entrepreneurship And Small Business,* London: Macmillan Business

Brown, R., & Zagefka, H. (2011). The dynamics of acculturation: An intergroup perspective. Advances in Experimental Social Psychology, 44, 129-184.

Brzozowski, J. (2017). Immigrant Entrepreneurship and Economic Adaptation: A Critical Analysis. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5(2), 159-176, DOI: http://dx.doi.org/10.15678/EBER.2017.050209.

Burt, R. (1992). *Structural holes. The social structure of competition*. Harvard Unv. Press.

Burt, R. (2000). The Network Entrepreneur In Entrepreneurship: The Social Science View, edited by R. Swedberg, 281–307. Oxford: Oxford University Press.

Burt, R.S. (2002). Bridge decay. *Social Networks*. 24(4): pp333-363.

Busenits, L.W. & Lau, C. (l997). A Cross-cultural Cognitive Model of New Venture Creation, Entrepreneurship Theory and Practice, 20 (4).

Caro, L. P. (2020). Syrian Refugees in the Turkish Labour Market. ILO Office in Turkey.

Carley, K. M. (2001). Computational approaches to sociological theorizing, In Turner, J., editor, Handbook of Sociological Theory, pages 69-84. Kluwer Academic/Plenum Publishers, New York.

Carley, K. M. (2004). Dynamic social network modeling and analysis. In Breiger, R. L., Carley, K. M., and Pattison, P., editors, 2002 Workshop Summary and Papers, pages 133-45. National Academies Press, Washington DC.

Carsrud, A.L & Brannback, M. (2009). Understanding the entrepreneurial mind. New York: Springer Science and Business Media.

Castles S. & Miller, M.J. (2009). The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World, Basingstoke: Palgrave MacMillan *Journal of Contemporary European Research* vol.5.

CEEDR.(2002). (Centre for Enterprise and Economic Development Research) and NEF (New Economics Foundation) Measuring enterprise impacts in deprived areas, Report to SBS (London: Small Business Service).

Doruk,C. & Tekgüç,H. (2018). Is It Merely a Labor Supply Shock? Impacts of Syrian Migrants on Local Economies in Turkey, Amherst, Mass.: University of Massachusetts Amherst, Political Economy Research Institute, February 2, 2018. As of April 15, 2018: https://www.peri.umass.edu/publication/item/1050-is-it-merely-a-labor-supply-shock-impacts-of-syrian -migrants-on-local-economies-in-turkey.

Ceritoğlu, E., Yüncüler, H. B. G., Torun, H., Tümen, S. (2017). The Impact of Syrian Refugees on Natives' Labor Market Outcomes in Turkey: Evidence From a Quasi-Experimental Design, IZA *Journal of Labor Policy,* Discussion Paper, 9348, 6:5.

Chatty, D. (2016). The Syrian Humanitarian Disaster: Disparities in Perceptions, Aspirations, and Behaviour in Jordan, Lebanon and Turkey. IDS Bulletin, Vol 47, No 3. 01 Aralık 2016, http://bulletin.ids.ac.uk/idsbo/article/view/2728/html.

Chen L.W. & Thompson P. (2016). Skill Balance and Entrepreneurship Evidence from Online Career Histories *Entrepreneurship Theory, Practice*, DOI: 10.1111/etap.12220.

Chrysostome, E. & Sebastien, A. (2009). Survival of Necessity Immigrant Entrepreneurs: An Exploratory Study, *Journal of Comparative International Management* 2009. Vol. 12. No.2.3-29.

Chrysostome, E. (2010). The success factors of necessity immigrant entrepreneurs: In search of a model. *Thunderbird International Business Review*, 52(2), 137-152. doi:10.1002/tie.20320.

Chiswick, B.R.(1978). The effect of Americanization on the earnings of foreign-born men, *Journal of Political Economy*, Vol. 86, pp. 897-921.

Chiswick, B.R. (1999). Immigration policy and immigrant quality: are immigrants favorably self-selected?, *American Economic Review,* Vol. 89 No. 2, pp. 181-185.

Chiswick, B.R. (2000). Are immigrants favorably self-selected?, in Brettell, C.B. and Hollifield, J.F. (Eds), Migration Theory: Talking Across Disciplines, Routledge, New York, NY, pp. 61-76.

Clark, K., & Drinkwater, S. (2000). Pushed out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales. *Labour Economics,* 7(5), 603–628. doi:10.1016/ s0927-5371(00)00015-4.

Collins, J. (1996). *An analysis of the voluntariness in refugee repatriation in Africa*. Manitoba: University of Manitoba Press.

Cortes, K. (2001). Are Refugees Different from Economic Immigrants? Some Empirical Evidence on the Heterogeneity of Immigrant Groups in the United States. Berkeley: University of California, Center for Labor Economics, Working Paper 4.

Cook, (2020). Prof.James Cook, https://bookdown.org/chen/snaEd/ego-intro.html.

Coleman, James S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology* 94:95-120.

Coleman, J. (1990). Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Harvard University Press. *Creighton Law Review*, (2017), Immıgrant Entrepreneurs, The Unıted States Vısa System, And The Startup Act, Vol.49 Tyler S. Seals 625-649 p:637

Creswell, J.W. (2013). *Nitel Araştırma Yöntemleri, Beş Yaklaşıma Göre Nitel Araştırma ve Araştırma Deseni* (M. Bütün ve S.B. Demir, Çev.Ed.) ISBN No: 978-605-4627-45-5 Kasım 2013, Siyasal Kitabevi, Ankara (Orijinal çalışma basım tarihi:2013).

Crocket, R. Dilene (2013). Immigrant entrepreneurs' selectivity: host market distance and opportunity *Journal of Enterprising Communities*: People and Places in the Global Economy Vol. 7 No. 3, pp. 196-212 q Emerald Group Publishing Limited 1750-6204 DOI 10.1108/JEC-12-2011-0032 page:1

Crosby, A. (2006). The boundaries of belonging: Reflections on migration policies into the 21st century. Inter Pares Occasional Paper, No. 7.

Cruz, E. P. & Falcao, R. P. Q. (2016). A bibliometric review of Immigrant and Ethnic Entrepreneurship. Internext - *Revista Eletrônica de Negócios Internacionais*, 11 (3), 78-94. DOI: 10.18568/1980-4865.113789.

CS, (1951). 28.7.1951 tarihli Mültecilerin Hukuki Statüsüne Dair Cenevre Sözleşmesi, 01 Kasım 2019, http://www.multeci.org.tr/wp-content/uploads/2016/12/1951-Cenevre-Sozlesmesi-1.pdf.

Cuetoa B., Matías M. & Patricia S., (2015). Entrepreneurship and unemployment in Spain: a regional analysis Applied Economics Letters, 2015 Vol. 22, No. 15, 1230–1235, http://dx.doi.org/10.1080/13504851.2015.1021450.

Çağlayan, S. (2006). Göç Kuramları, Göç ve Göçmen İlişkisi, *Muğla üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Güz, sayı: 17, S.67-91

Çetin, İ . (2016). Suriyeli Mültecilerin İşgücüne Katılımları ve Entegrasyon:

Adana Mersin Örneği. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 15 (4), 1001-1016. DOI: 10.21547/jss.265320.

Çetin, S. (2017). *İzmir'deki Yerel Halkın Suriyeli Sığınmacılara Yönelik Algısı*, (Yüksek Lisans Tezi). Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyonkarahisar.

Çiçekli, B. (2009). *Uluslararası Hukukta Mülteciler ve Sığınmacılar*, Ankara, 2009, ISBN: 9789750210051.

Çorum (2018). Çorum Kültür ve Turizm İl Müdürlüğü, http://www.corumkulturturizm. gov.tr/ TR,58685/kades-savasi-ve-baris-antlasmasi.html.

DBİ. (2020). Doing Business Index. 26 Kasım 2020, https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/turkey

De Bel-Air, F. (2016). Migration Profile: Syria, Policy Brief, European University Institute Migration Policy Centre. http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/39225 /MPC_PB_2016_02.pdf?sequence=1

De Haas H. (2008). The myth of invasion: the inconvenient realities of African migration to Europe, Third world quarterly 29 (7), 1305-1322.

De Haas, H. (2010). The Internal Dynamics of Migration Processes: A Theoretical Inquiry. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 36(10):1587-1617.

Deniz, D. ve Reyhanoglu, M. (2018). İten ve Çeken Faktörler Temelinde Türkiye'deki Suriyeli Mültecilerin Girişimci Olma Nedenleri *Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi* www.betadergi.com/jeim Cilt 7, Sayı 2, Aralık 2018, 33-66.

Del Carpio, Ximena V. & Wagner, Mathis. (2015). World Bank Group The Impact of Syrians Refugees on the Turkish Labor Market, by Policy Research Working Paper 7402, 4 Ekim 2015, http://documents.worldbank. org/curated/en/2015/08/24946337/ impactsyrians-refugees-turkish-labor-market.

Desiderio, M., & Salt, J. (2010). Main findings of the conference on entrepreneurship and employment creation of immigrants in OECD countries. Paris: OECD.

DHA. (2019). Doğan Haber Ajansı https://www.dha.com.tr/ekonomi/bakan-pekcan-15-bin-159-suriyeli-sirket-var/haber-1662168

Dobrey & Barnett. (2005). Organizational Roles And Transition To Entrepreneurship *Academy of Management Journal* 2005, Vol. 48, No. 3, 433–449

Doern & Goss. (2013). The Role of Negative Emotions in the Social Processes of Entrepreneurship: Power Rituals and Shame-Related Appeasement Behaviors.

Dukes, S. (1984). Phenomenological methodology in die human sciences. *Journal of Religion and Health*, 23(3), 197-203.

Duruel, M.(2017). Suriyeli Sığınmacıların Türk Emek Piyasasına Etkileri Fırsatlar ve Tehditler, *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Haziran 2017, Cilt:3, Sayı:2.

Dürgen, U. (2015). *Türkiye'deki Suriyelilerin Hukukî Durumu* (Yüksek Lisans Tezi). Akdeniz Üniversitesi, Antalya.

EC. (2016). Avrupa Komisyonu, 2016 EU-Turkey Joint Action Plan https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_15_5860.

EC. (2018a). Technical Assistance to the EU Facility for Refugees in Turkey (2017/393359/1)https://ec.europa.eu/neighbourhoodEnlargement/sites/near/files/updated_ needsassessment.pdf.

EC. (2018b). EU-Turkey Statement: One Year On. (2016). *European Commission*. 13 Eylül 2018, https://ec.europa.eu/home-affairs/sites/homeaffairs/files/what-we-do/policies/european-agenda-migration/background-informatin/eu_turkey_statement_17032017_en.pdf.

Ellison, N.B.,Steinfield,C., & Lampe,C.,(2007). The benefits of Facebook Friends: social capital and college Students' use of online social network sites .*J.Comput. Mediated Commun.*12(4),1143-1168.

Elster, J. (1989). *Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge Unv. Press

Emgili, F. (2017). Tarih ve Günce *Atatürk ve Türkiye Cumhuriyeti Tarihi Dergisi Journal of Atatürk and the History of Turkish Republic* I/1, (2017 Yaz), ss. 29-54.

Emgili, F. (2012). *Yeniden kurulan hayatlar: Boşnakların Türkiye'ye göçleri* (1878-1934). İstanbul: Bilge Kültür Sanat, 2012.

Ensign, P.C. & Robinson, N.P. (2011). Entrepreneurs because they are Immigrants or Immigrants because they are Entrepreneurs? A Critical Examination of the Relationship between the Newcomers and the Establishment. *The Journal of Entrepreneurship*, 20:1, 33-35.

Erdoğan, M. M. (2014). Türkiye'deki Suriyeliler: Toplumsal Kabul ve Uyum. Ankara: HUGO.

Erdoğan, M.M. ve Ünver, C. (2015). Türk İş Dünyasının Türkiye'deki Suriyeliler Konusundaki Görüş, Beklenti ve Önerileri. Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, Yayın No: 353, Ankara.

Erdoğan, M. (2020a). Suriyeliler Barometresi Yönetici Özeti sayfa:18, 01 Ocak 2021, https://www.unhcr.org/tr/wp-content/uploads/sites/14/2020/09/SB2019-OZET-TR-04092020.pdf .

Erdoğan, M. (2020b). Suriyeliler Barometresi-2019:Suriyelilerle Uyum İçinde Yaşamın Çerçevesi, Orion Kitabevi ISBN: 978-605-9524-82-7.

Erol, E., Akyol, A. E., Salman, C., Pınar, E., Gümüşcan, İ., Mısırlı, K.Y.,Kahveci, M.,Mutlu, P. (2017). Suriyeli Sığınmacıların Türkiye'de Emek Piyasasına Dahil Olma Süreçleri ve Etkileri: İstanbul Tekstil Sektörü Örneği, İstanbul: Birleşik Metal-İş Yayınları.

Etzioni, A. (1987). Entrepreneurship, adaptation and legitimation: A macro-behavioral perspective. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 8(2), 175–189.

Eurobarometer. (2015). Flash 419, Quality of Life in European Cities 2015 https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/urban/survey2015en.pdf

Euronews. (2019). 29 Temmuz 2019, https://tr.euronews.com/2019/07/29/suriyeli-siginmacilara-bakis-3-yilda-buyuk-oranda-olumsuz-yonde-degisti.

Euronews, (2020). https://tr.euronews.com/2020/05/14/turkiye-de-ciftci-sayisi-yuzde-38-dustu-tarim-alani-yuzde-12-azaldi (TÜİK ve SGK verileri).

Evans, D. S., & Leighton, L. S. (1989). Some empirical aspects of entrepreneurship. The *American Economic Review*, 79 (3), 519-535.

Fairchild, H. P. (1925). Immigration: A World Movement and Its American Significance, Rev. edition, New York: Macmillan, 1925, pp. 13 sf.

Fairlie (2006). The Personal Computer and Entrepreneurship Management Science , Vol. 52, No. 2, Entrepreneurship (Feb., 2006), pp. 187-203.

Faist, T. (2000). *The Volumes and Dynamics of International Migration and Transnational Social Spaces*, Oxford: Oxford University Press.

FAO, (2019). *Turkey: Syrian Refugees and Resilience Plan 2018-19.* http://www.fao.org/emergencies/resources/documents/resources-detail/en/c/1114213/

Flap, H., A. Kumcu, & B. Bulder. (2000). *Social Capital and Business Success*. In Immigrant Business: The Economic, Political and Social Environment, edited by J. Rath, 142–161. New York: St. Martin Press.

FMO, (2017). Forced Migration Online (FMO), http://www.forcedmigration.org/about/whatisfm

Fong, E. & Ooka, E. (2002). The social consequences of participating in the ethnic economy. *International Migration Review*, 36, 125-146.

Fong, R. (Ed) (2007). Pathways to Self-Sufficiency: Successful Entrepreneurship for Refugees, *Journal of Ethnic & Cultural Diversity in Social Work*, 16:1-2, 127-159, DOI: 10.1300/J051v16n01_05.

Frederiksen, Wennberg & Balachandran, (2016). Mobility and Entrepreneurship: Evaluating the Scope of Knowledge-Based Theories of Entrepreneurship Entrepreneurship Theory and Practice, DOI: 10.1111/etap.12223, 359-380.

French, D.,Pidada,S.,Victor,A.,(2005). Friendships of Indonesian and United States youth. *Int. J. Behav.Dev.*29(4),304-313.

G20, (2019). 2019 International Migration and Displacement Trends and Policies Report to the G20 https://www.oecd.org/migration/mig/G20-migration-and-displacement-trends-and-policies-report-2019.pdf.

GALLUP (2018). https://news.gallup.com/poll/216377/new-index-shows-least-accepting-countries-migrants.aspx

Gargiulo,M. & Benassi, M. (2000). Trapped in Your Own Net? Network Cohesion, Structural Holes, and the Adaptation of Social Capital, Published Online https://doi.org/10.1287/orsc.11.2.183.12514

GEM. (2019). Global Girişimcilik Platformu (Global Entrepreneurship Monitor- GEM), 2018/2019 Raporu. https://www.gemconsortium.org/report/50213.

George, M. (2010). A theoretical understanding of refugee trauma. *Clinical Social Work Journal*, 2010, 38, 379–387. DOI: 10.1007/s10615-009-0252-y.

GHAP. (2018). Global Humanitarian Assistance Report https://gdc.unicef.org/resource/global-humanitarian-assistance-report-2018

Giddens, A. (1984). *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*. Cambridge: Polity Press.

Gil-Bazo, M. T. (2015). Asylum as a general principle of ınternational law. *International Journal Of Refugee Law*, *27*(1), 3-28

GİGM. (2021a). T.C. Göç İdaresi Genel Müdürlüğü Yıllara Göre Geçici Koruma Kapsamında Suriyeliler https://www.goc.gov.tr/gecici-koruma5638#, 10 Temmuz 2021, https://www.aa.com.tr/en/turkey/jump-in-irregular-migrants-held-in-turkey-minister/1638891.

GİGM. (2021b). Göç İdaresi Genel Müdürlüğü Resmi İnternet Sayfası. 11 Mart 2021, https://www.goc.gov.tr/sartli-multeci.

GİGM. (2021c). Göç İdaresi Genel Müdürlüğü Resmi İnternet Sayfası. 15 Mart 2021, https://www.goc.gov.tr/genel-bilgi45.

GİGM. (2021d). Göç İdaresi Genel Müdürlüğü Resmi İnternet Sayfası. 15 Mart 2021, Geçici Korumanın Unsurları https://www.goc.gov.tr/gecici-korumanin-unsurlari.

GİGM. (2021e). Göç İdaresi Genel Müdürlüğü Resmi İnternet Sayfası. 16 Mart 2021, Türkiye'nin Düzensiz Göçle Mücadelesi https://www.goc.gov.tr/turkiyenin-duzensiz-gocle-mucadelesi.

GİGM. (2021f). Göç İdaresi Genel Müdürlüğü Resmi İnternet Sayfası. 17 Mart 2021, Göç Kurulu https://www.goc.gov.tr/goc-kurulu.

GİGM. (2021g). Göç İdaresi Genel Müdürlüğü Resmi İnternet Sayfası. 17 Mart 2021, Kitlesel Akınlar Tarihi https://www.goc.gov.tr/kitlesel-akinlar.

GİGM. (2021h). Göç İdaresi Genel Müdürlüğü Resmi İnternet Sayfası. 18 Mart 2021, Göç ve Uyum https://www.goc.gov.tr/uyum-hakkinda.

GİGM. (2021i). Göç İdaresi Genel Müdürlüğü Resmi İnternet Sayfası. 19 Eylül 2019, İltica ve Göç Ulusal Eylem Planı, (2005) https://www.goc.gov.tr/iltica-ve-goc-ulusal-eylem-plani.

GKY. (2014). Geçici Koruma Yönetmeliği, 02 Kasım 2019, https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2014/10/20141022-15-1.pdf .

GLA. (2005). (Greater London Authority) London – The World in a City: An Analysis of the 2001 Census Results. GLA Data Management and Analysis Group) Briefing 2005/6.

Gold, S.J. (1988). Refugees small business: the case of Soviet Jews and Vietnamese, Ethnic and Racial Studies, 11(4): 411-438.

Gold, S.J. (1992). The employment potentials of refugee entrepreneurship: Soviet Jews and Vietnamese in California, *Policy Studies Review*, 11(2): 176-186.

Gold, S.J. (2014). Contextual and family determinants of immigrant women's self-employment: The case of Vietnamese, Russian-speaking Jews, and Israelis. J. Contemp. Ethnogr. 2014, 43, 228–255.

Granovetter, M. (1983). The Strength of weak ties. A network theory revisited. *Sociological Theory*, 1:201-233.

Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology* 91 (3): 481–510.

Granovetter, M. (2002). A Theoretical Agenda for Economic Sociology., In The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field, edited by M. Guillen, R. Collins, P. England, and M. Meyer, 35–59. New York: Russell Sage Foundation.

Grant, P. R., & Nadin, S. (2007). The credentialing problems of foreign trained personnel from Asia and Africa intending to make their home in Canada: A social psychological perspective. *Journal of International Migration and Integration*, 8, 141–162.

Greene, P. (1997). A resource-based approach to ethnic business sponsorship: a consideration of Ismaili-Pakistani immigrants, *Journal of Small Business Management*, October, pp. 58-71.

GTS. (2009). Göç Terimleri Sözlüğü No:18 Uluslararası Göç Hukuku, Uluslararası Göç Örgütü (IOM) ISSN 2074-6709, Türkçe tercüme: Littera Çeviri ve Dil Hizmetleri Dnş.Ltd.Şti.

Gupta Vishal K., Turban Daniel B., Wasti S., Arzu, Sikdar Arijit. (2009). The Role of Gender Stereotypes in Perceptions of Entrepreneurs and Intentions to Become an Entrepreneur Entrepreneurship Theory and Practice, 397-417.

Gündoğdu, N. (2015). *İş Ağlarının ve Sosyal Sermayenin Uluslararasılaşma ve Yenilikçilik Üzerindeki Etkisi*, (Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2014). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri* Seçkin Yayıncılık. 2'inci Baskı, Ankara.

Haberler.com. (2014). Suriyelilerin Türkiye'de Konut Alımları. 10 Mart 2020, https://www.haberler.com/suriyeliler-turkiye-den-konut-almanin-yolunu-6413192-

Hakiza, R. (2014). Entrepreneurship and innovation by refugees in Uganda, September 2014, *Forced Migration Review* FMR, 18-19

Hauff, E. & Vaglum, P. (1993). 'Integration of Vietnamese refugees into the Norwegian labor market: impact of war trauma', *International Migration Review*, 27(2): 388-405.

Hathaway, J. (1991). Law of Refugee Status, Kanada: ButterWorths Yayınları,1991,12-13.

Hedström, P., & P. Bearman, eds. (2009). *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*. Oxford: Oxford University Press.

Heilbrunn,S.,& Iannone, R.L. (2020). From Center to Periphery and Back Again: A Systematic Literature Review of Refugee Entrepreneurship Sustainability 2020, 12, 7658; doi:10.3390/su12187658

Hiebert, D., (2001). The spatial limits to entrepreneurship:immigrant entrepreneurs in Canada Tijdchrift voor Economische en Sociale Geografie,2002,Vol.93,No.2,173-190.

Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*.

Hofstede, G. (2001). *Cultures Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. Sage Publications Inc, Thousand Oaks.

Hofstede, G.J.Hofstede, G., M.Minkov. (2010). *Cultures and Organisations, Software of the mind* ISBN: 978-0-07-177015-6 S.213.

Hofstede, G. (2007). Asian management in the 21st century. Asia Pacific *Journal of Management*, 24(4), 411–420. doi:10.1007/s10490-007-9049-0.

Hogg, M. A., & Abrams, D. (1988). Social identifications: A social psychology of intergroup relations and group processes. London: Routledge

Hormiga, E. Cruz, A.B. (2012). The relationship between the migration experience and risk perception: A factor in the decision to become an entrepreneur, Int Entrep Manag J (2014) 10:297–317, Published online: 9 May 2012,DOI 10.1007/s11365-012-0220-9.

Hou, F., & Wang, S. (2011). Immigrants in self-employment. Ottawa, ON: Statistics Canada.

Hugo, G. (2013). The economic contribution of humanitarian settlers in Australia. Int. Migr. 2013, 52, 31–52.

Hunter, N., & Skinner, C. (2003). Foreign street traders working in inner city Durban: local government policy challenges, UrbanForum, Vol. 14 No. 4, pp. 309-319.

Hürriyet, (2014). Ayakkabıcılar Sitesinde Suriyeli İşçi İsyanı. 14 Ağustos 2014, https://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/ayakkabicilar-sitesinde-suriyeli-isci-isyani-27005301.

IASFM. (2018). Uluslararası Zorunlu Göç Çalışmaları Derneği. 12 Kasım 2018, International Association for the Study of Forced Migration 2018, http://iasfm.org/.

IBU. (2018). İstanbul Bilgi University Dimensions of Polarisation in Turkey https://goc.bilgi.edu.tr/media/uploads/2018/02/06/dimensions-of-polarizationppt_Tz7XeBg.pdf.

İbrahim, G. & Gait, V. (2003). Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Journal of Economics Issues*, 37(4): 1107-1119.

İçduygu, A. (2014). Türkiye'nin Uluslararası Göç Politikaları. 11 Ocak 2020, https://mirekoc.ku.edu.tr/wp-content/uploads/2017/01/ Türkiyenin-Uluslararası-Göç-Politikaları-1923-2023_-.pdf.

ICG. (2018). International Crisis Group, Turkey's Syrian Refugees: Defusing Metropolitan Tensions, Brussels: Europe & Central Asia Report No. 248, January 29, 2018. As of April 15, 2018 at: https://www.crisisgroup.org/europe-central-asia/western-europemediterranean/turkey/ 248-turkeys-syrian-refugees-defusing-metropolitan-tensions.

İGEME. (2010)., 2017 *Suriye Arap Cumhuriyeti Ülke Raporu*, May 16, 2017, Author: Melek Başaran 1'nci rapor Hazırlayan İnci Selin AYDIN 2008 T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı.

İK.(2006). (İskan Kanunu), 19.09.2006 tarihli 5543 sayılı İskân Kanunu. 11 Kasım 2019, www.mevzuat.gov.tr MevzuatMetin, 1.5.5543.pdf.

ICMPD. (2016). 2016 yılı raporu, International Center for Migration Policy Development, Sayfa 14. https://research.icmpd.org/publications/reports-and-studies/?L=0

ILO. (2016). 2016 yılı raporu http://www.ilo.org/ankara/publications/WCMS_533055/lang--tr/index.htm

ILO (2017). ILO infographics on the labour market situation of Syrian workers in Turkey https://www.ilo.org/ankara/publications/WCMS_738618/lang--en/index.htm

INGEV, IPSOS. (2017). Suriyeli Mülteci Hayatlar Monitorü Özet Değerlendirme http://ingev.org/wp-content/uploads/2017/07/Multeci-HayatlarMonitor%C3%BC.pdf.

INGEV. (2018). Suriyeliler Tarafından Kurulan Şirketler İçin Potansiyel İyileştirme Alanları http://ingev.org/raporlar/Suriyeliler_Tarafindan_Kurulan_Sirketler_Icin_Potansiyel_Iyilestirme_Alanlari.pdf.

IOM. (2017). Assessment Report for the Districts of Antakya, Fatih and Sultanbeyli https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/62914.pdf.

IOM. (2018) Displacement Tracking Matrix (DTM) Flow Monitoring Surveys (FMS) https://migration.iom.int/reports/turkey-%E2%80%94-flow-monitoring-survey-december-2017-%E2%80%93-february-2018.

IOM (2019). https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/Flow_Monitoring_Surveys_Analysis_Report_Turkey_May_2018.pdf.

Ireland, R. D., & Webb J. D. (2007). A cross-disciplinary exploration of entrepreneurship research. *Journal of Management*, 33, 891–927.

Independent. (2019). T.C. İç İşleri Bakanlığının açıklaması. 2 Ağustos 2019, https://www.independentturkish.com/node/57871/haber/

Jones, T., McEvoy, D. & Barret, G. (1994). Labour intensive practices in the ethnic minority firm, in: J. Atkinson & D. Storey (Eds) Employment, the Small Firm and the Labour Market (London: Routledge).

Jones, T., Mascarenhas-Keyes, S., & Ram, M. (2012). The ethnic entrepreneurial transition: recent trends in British Indian self-employment. *Journal of Ethnic and Migration Studies, 38*(1), 93-109.

Kadkoy, O. (2017). Syrians and Labor Market Integration: Dynamics in Turkey and Germany, The German Marshall Fund of the United States

Kadushin, C. (2004). Some Basic Network Concepts and Propositions. Introduction to Social Network Theory, (Draft). http://ccftp.scu.edu.cn:8090/Download/7511966c-84c9-4e8d-ac4c-a2f99b478da0.pdf.

Kalleberg, A. L. & Leicht, K. T. (1991). Gender and organizational performance; determinants of small business survival and success. *Academy of Management Journal*, 34(\): 136-161.

Kara, M. ve Dönmez, Ö. (2015). Türkiye'de Göç Yönetişimi: Kurumsal Yapı ve İşbirliği. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi.* C. 10, Sa: 2. (s. 1-25).

Kavas, A., Avşar, İ., Kadkoy, O., Bilgiç, E.Ç. (2019). *İstanbul'da Suriyeliler ve Savaş Sonrası Suriye Gettoları* TEPAV Yayınları No: 82.

Kaygısız, İ. (2017). Suriyeli Mültecilerin Türk İş Piyasalarına Etkileri,

Karpat, K.,H. (1985). *Ottoman Population 1830-1914.* Demographic and Social Characteristics Madison-Wisconsin.

KDK, (2018). Kamu Denetçiliği Kurumu, Türkiye'deki Suriyeliler Özel Raporu https://www.kdk.gov.tr/document/raporlar/ozel_raporlar/suriye_rapor/files/basic-html/page134.html

Keyder Ç. (1989). *Türkiye'de Devlet ve Sınıflar*, İletişim Yayınları, İstanbul 1989.

Kingsley, G. ve Malecki, E. (2004). Networking for Competitiveness. Small Business Economics. 23, 71-84.

Kirzner, I. (1997). Entrepreneurial discovery ond the competitive market process: An Austrian Approoch. *Journal of Economic Literature*, 35: 60-85

KHAS. (2016). Kadir Has Üniversitesi Türkiye Araştırmaları Merkezi (2016). Türk Dış Politikası Kamuoyu Algıları Araştırması, Kantitatif Araştırma Raporu

Khosa, R.M. ve Kalitanyi, V. (2015). Migration reasons, traits and entrepreneurial motivation of African immigrant entrepreneurs: Towards an entrepreneurial migration progression, *Journal of Enterprising Communities*: People and Places in the Global Economy, Vol. 9 Issue: 2, pp.132-155, https://doi.org/10.1108/JEC-07-2014-0011

KHGM. (1996). Köy Hizmetleri Genel Müdürlüğü: Hizmet Uygulamaları Genel Envanteri, Uygulama Raporları ve Notları, Ankara-1996.

Kushnirovich, N. (2015). Economic Integration of Immigrant Entrepreneurs. Entrepreneurial *Business and Economics Review*, 3(3), 9-27.

Kloosterman, R.C., van Der Leun, J. & Rath, J. (1999). Mixed embeddedness: (in)formal economic activities and immigrant businesses in The Netherlands, *International Journal of Urban and Regional Research,* Vol. 23, pp. 253-67.

Kloosterman, R. C., & J. Rath. (2001). Immigrant Entrepreneurs in Advanced Economies: Mixed Embeddedness Further Explored. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27 (2): 189–202.

Kloosterman, R. (2003). Creating opportunities: policies aimed at increasing openings for immigrant entrepreneurs in the Netherlands', Entrepreneurship and Regional Development, 15(2): 167-181.

Kloosterman, R. & Rath, J. (Eds) (2003). Immigrant Entrepreneurs. Venturing Abroad in the Age of Globalization (Oxford, New York: Berg).

Kloosterman, R. C. (2010). Matching Opportunities with Resources: A Framework for Analysing (Migrant) Entrepreneurship from a Mixed Embeddedness Perspective. *Entrepreneurship & Regional Development* 22 (1): 25–45.

Kim, K., Hurh, W., & Fernandez, M. (1989). Intragroup differences in business participation: Three Asian immigrant groups. *International Migration Review*, 23(1), 73-95.

Kirk, R. (2004). Skills Audit of Refugees (London: Home Office).

Kohout, Margaret E. Blume (2015). Why are some foreign-born workers more entrepreneurial than others, *Journal of Technology Transformation* (2016) 41:1327–1353 DOI 10.1007/s10961-015-9438-3.

KONDA. (2016). Suriyeli Sığınmacılara Bakış https://konda.com.tr/tr/rapor/suriyeli-siginmacilara-bakis/.

Kooy, John van (2016). Refugee women as entrepreneurs in Australia October 2016, 71-73, www.fmreview.org/community-protection.

Koser, K. (2007). International migration: A very short introduction. Oxford: Oxford University Press.

Kostova, T. (1997). Country institutional profile: Concept and measurement. Academy of Management. Proceedings of Annual Conference of Academy of Management, pp. 180-184.

Krueger, N. F., & Carsrud, A. L. (1993). Entrepreneurial Intentions: Applying the Theory of Planned Behavior. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5, 315–330.

Kunz, E. (1973). The refugee in flight: Kinetic models and forms of displacement. *International Migration Review*, 7, 125–146.

Kunz, E. (1981). Exile and resettlement: Refugee theory. *International Migration Review*, 15, 42-51.

Kurekova, L. (2011). Theories of migration: Conceptual review and empirical testing in the context of the EU EastWest flows University College London.

Lazear E. P. (2005). Entrepreneurship *Journal of Labor Economics* , Vol. 23, No. 4 (October 2005), pp. 649-680.

Lee, E. (1966). A Theory of Migration. *Demography,3*(1), 47-57. Retrieved from http://www.jstor.org/stable/2060063

Levie, J. (2007). Immigration, in-migration, ethnicity and entrepreneurship in the United Kingdom. Small Business Economics, 28, 143–169.

Ley, D. (2000). Seeking Homo Economicus: The Strange Story of Canada's Business Immigration Program. Working Paper Series #00–02. Vancouver: Research on Immigration and Integration in the Metropolis (RIIM).

Li, P. S. (1997). Self-employment among visible minority immigrants, white immigrants, and native-born persons in secondary and tertiary industries of Canada. *Canadian Journal of Regional Science*, 20, 103–117

Li, P. S. (2001). Immigrants' propensity to self-employment: Evidence from Canada. *International Migration Review*, 35, 1106–1128

Light, I. (1972). Ethnic enterprise in America: Business and welfare among Chinese, Japanese and Blacks. Berkeley, CA: University of California Press.

Light, I. (1979). Disadvantaged minorities in self-employment. *International Journal of Comparative Sociology*, 20(1–2), 31–45. doi:10.1177/002071527902000103.

Light, I., & Bhachu, P., & Karageorgis, S.(1990). Migration Networks And Immigrant Entrepreneurship Volume V. 1989-90 - California Immigrants in World Perspective: The Conference Papers, April 1990

Light, I., Sabagh, G., Bozorgmehr, M., & Der-Marirosian, C. (1994). Beyond the ethnic enclave economy. Social Problems, 41(1), 65–80. doi:10.2307/3096842

Light, I., & Rosenstein, C. (1995). Expanding the interaction theory of entrepreneurship, in En Portes, A. (Ed.), The Economic Sociology of Immigration, Sage, New York, NY, pp. 166-212.

Light, I., & Gold, S. (2002). Ethnic Economics, Academic Press, San Diego, CA

Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (1985). Naturalistic inquiry . London: SAge Publication.

Lyon F, Sepulveda L. & Syrett S., (2007). *Enterprising Refugees: Contributions and Challenges in Deprived Urban Areas* ISSN 0269–0942 Print/ISSN 1470–9325 Online/07/040362–14 2007, LEPU, South Bank University DOI: 10.1080/02690940701736769.

Ma, Z., Zhao, S., Wang, T., & Lee, Y. (2013). An overview of contemporary ethnic entrepreneurship studies: themes and relationships. *International Journal of Entrepreneurial* Behavior & Research, 19 (1), 3252.

Mabogunje, A. L. (1970). Systems Approach to a Theory of Rural–Urban Migration, Geographical Analysis 2: 1–18.

Masurel, E., Nijkamp, P., Tastan, M., & Vindigni, G. (2002). Motivations and performance conditions for ethnic entrepreneurship. *Growth and Change*, 33, 238–260

Massey, D. (1990). The Social and Economic Origins of Immigration, Annals of the American Academy of Political and Social Sciences, 510, 60-72.

Massey, Douglass S., Arango, J., Hugo, G., Kouaci, A., Pellegrino, A., & Taylor, J.E. (1993). Theories of international migration: a review and appraisal, *Population and Development Review* 19 (3): 431-466.

Marit S. (2017). Strengthening Mental Health care Systems for Syrian Refugees in Europe and the Middle East: Integrating Scalable Psychological Interventions in Eight Countries, *European Journal of Psychotraumatology* 8, Issue Sup 2, 2017.

Marsden, P. V. (1990). Network Data And Measurement. *Annual Review of Sociology*, 16(1), 435–463. http://doi.org/10.1146/annurev.soc.15.1.435

Massey, Douglass S., Arango, J., Hugo, G., Kouaci, A., Pellegrino, A., Taylor, J.E. (1993). Theories of international migration: a review and appraisal, *Population and Development Review* 19 (3): 431-466.

Massey, Douglass S., Arango, J., Hugo, G., Kouaci, A., Pellegrino, A., Taylor, J.E. (1994). An evaluation of international migration theory: The North American case, *Population and Development Review* 20 (4): 699-751.

Meeteren, M. V. and Pereira, S. (2013). The Differential Role of Social Networks: Strategies and Routes to Portugal and The Netherlands Norface Migration, Discussion Paper, No 2013-10.

MEB. (2021). MEB Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü Göç ve Acil Durumlarda Eğitim Daire Başkanlığı, 2021 https://hbogm.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/ 2021_03/18104635_ Mart_internet_bulteni_.pdf

Min,P.G. (1990). Problems of Korean immigrant entrepreneurs, *International Migration Review*, Vol.24 No.3,pp.436-455

Min, P. G., & Bozorgmehr, M. (2000). Immigrant entrepreneurship and business patterns: A comparison of Korean and Iranians in Los Angeles. *International Migration Review*, 34, 707-738.

Min, P.G.. Bozorgmehr, M. (2003). USA: the entrepreneurial cutting edge. In Koosterman, R., Rath, J. (Eds), Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization. Berg: Oxford

Mitra, J. (2018). Forward. In Refugee Entrepreneurship: A Case Based Topography; Heilbrunn, S., Freiling, J.,Harima, A., Eds.; Palgrave MacMillan: Basingstoke, UK, 2018; pp. 5-9.

Mueller, S. L., & Thomas, A. S. (2000). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16(1), 51–75

Muse. L. A., Rutheford, M. W.. Oswald, S. L. & Raymond, J. E. (2005). Commitment to employees: does it help or hinder small businesses performance? Small Business Economics, 24(2): 97-111

Mülteciler Derneği, (2020). 15 Mart 2020, Türkiye'deki Suriyeliler https://multeciler.org.tr/turkiyedeki-suriyeli-sayisi/.

Mülteciler Derneği, (2021). 18 Mayıs 2021, ESSN/SUY https://multeciler.org.tr/yabancilara-yonelik-sosyal-uyum-yardimi-programi-suy/.

Myrdal, G. (1957). Economic theory and under-developed regions, - London, G. Duckworth, 1957. - XII-168 p. (Acq. 4545-58).

Naffziger, D. (l995). Entrepreneurship: A Person Based Theory Approach *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, And Growth,* Volume 2, JAI Pres.

Nanda R & Sorensen J. (2010). *Workplace Peers and Entrepreneurship*, Management Science, Vol. 56, No. 7, July 2010 pp:1116-1126, ISSN 0025-1909 1 EISSN : 1526-5501 10 5607 1116, DOI: 10.1287 mnsc.1100.1179 Published by: INFORMS Stable URL: http://www.jstor.org/stable/40785246

Nestorowicz, J. (2012). Immigrant self-employment: Definitions, concepts and methods. *Central and Eastern European Migration Review*, 1(1), 37–55.

New American Economy. (2017). From Struggle to Resilience: The Economic Impact of Refugees in America; Report; *New American Economy*: New York, NY, USA, 2017.

OECD.(2017). 2017 Raporu http://www.oecdbetterlifeindex.org/countries/turkey/

Orrenius, P., & Nicholson, M. (2009). Immigrants in the US economy: a host-country perspective, *Journal of Business Strategies*, Vol. 26 No. 1, pp. 35-53

ORSAM. (2015). İçduygu, A. *Suriyeli Sığınmacıların Türkiye'ye Etkileri ve Suriyeli Sığınmacıların Türkiye'ye Ekonomik Etkileri: Sentetik Bir Modelleme* TESEV/ORSAM

Özdemir, M. (2007). *I. Dünya Savaşı Sırasında Osmanlı Ülkesinde Yaşanan Göç Hareketleri*, (Doktora Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi Atatürk İlkeleri ve İnkilap Tarihi Enstitüsü, İzmir.

Palanivelu V.R. & Manikandan D., (2015). Concept of Entrepreneurship *International Multidisciplinary Journal* ISSN 2321-1075 eISSN 2347-5692, Volume 3, Issue 3, November 2015

Palmer, G. & Kenway, P. (2007). Poverty Among Ethnic Groups: How and Why Does it Differ? (York: Joseph Rowntree Foundation).

Paludan, A. (1974). The new refugees in Europe. Geneva: University Exchange Fund.

Pecoud, A. (2003). Self-employment and immigrants' incorporation: the case of Turks in Germany, Immigrants and Minorities, 22(2-3): 247-261.

Pehlivan, U, Karaatlı, B. (2020). Kavramsal, Kuramsal ve Hukuki Bağlamda Mülteci Girişimciliği: Türkiye'deki Suriyeli Mülteci Girişimciliğinin Analizi *Süleyman Demirel Üniversitesi Iktisadi Idari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25 (1), 15-41.)

Peroni, C. C., A. F. Riillo, Sarracino, F. (2016). Entrepreneurship and immigration: evidence from GEM Luxembourg, Published online: 18 February 2016 Springer Science+Business Media New York 2016.

Petersen, W. (1958). A General Typology of Migration. *American Sociological Review* 3(23):256-66.

Pitipornvivat, N., (2016). *Dynamıc Ego-Network Visualization* (Yüksek Lisans Tezi). Hong Kong University.

PK. (2019). 5682 sayılı ve 15.07.1950 tarihli Pasaport Kanunu https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.3.5682.pdf

Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation*, Boston: Beacon Press.

Polkinghome, D. E. (1989). Phenomenological research methods. In R. S. Valle & S. Hailing (Eds.), Existential-phenomenological perspectives in psychology (pp. 41-60). New York: Plenum Press.

Portes, A. (2001). Introduction: The debates and significance of immigrant transnationalism, *Global Networks* 1(3): 181-194

Portes, A. and Walton, J., (1981). Labor, class and the international system. New York ; London: Academic Press.

Portes, A., & Jensen, L. (1989). The enclave and the entrants: Patterns of ethnic enterprise in Miami before and after Mariel. *American Sociological Review*. doi:10.2307/2095716.

Portes, A., & Zhou, M. (1992). Gaining the upper hand: Economic mobility among immigrant and domestic minorities. Ethnicand Racial Studies, 15, 491-522.

Putnam, R. (1993). The Prosperous Community: Social Capital and Public Life, American Prospect 13: 35-42.

Putnam, R. D. (2000). Bowling alone: The collapse and revival of American community. Simon and Schuster.

Radipere, N.S.(2012). *An analysis of local and immigrant entrepreneurship in the South African small enterprise sector* (Yayınlanmamış işletme Doktora Tezi). Güney Afrika Üniversitesi, (Gauteng Province) Pretoria.

Ram, M. & Smallbone, D. (2001). Ethnic minority enterprise: policy in practice, UK DTI Small Business Service Research Report, available at: www.sbs.gov.uk/SBS_Gov_ files/embf/Ethnic_Minority_Enterprise_Policy_ In_Practice. pdf.

Ramadan, R. (2017). Questioning the role of Facebook in maintaining Syrian social capital during the Syrian crisis, Heliyon 3 e00483. doi: 10.1016/j.heliyon.2017.e00483.

RAND. (2018). Krishna B. Kumar, Culbertson; S., Constant, L.; Nataraj, S.; Unlu, F.; Kathryn E. Bouskill, J. S. Moini, Costello, K.; Aliyev, G.R.; Afashe F. *Opportunities for All, Mutually Beneficial Opportunities for Syrians and Host Countries in Middle Eastern Labor Markets*, www.rand.org/t/RR2653

Ravenstein, E. G. (1885). The Laws of Migration, *Journal of the Royal Statistical Society*, (June, 1885), pp. 167-235; Sayfa 199-200.

Razin, E. and Light, I. (1998). Ethnic entrepreneurs in America's largest metropolitan areas, *Urban Affairs Review*, Vol. 33, pp. 332-60

Razzaz, S.(2017). *A Challenging Market Becomes More Challenging: Jordanian Workers, Mi grant Workers and Refugees inthe Jordanian Labour Market,* Beirut: International Labour Organization, 2017. As of July 11, 2018:https://www.ilo.org/beirut/publications/WCMS_556931/lang--en/index.htm

Refai, D.; Haloub, R.; Lever, J. (2018). Contextualizing entrepreneurial identity among Syrian refugees in Jordan: The emergence of a destabilized habitus? Int. J. Entrep. Innov., 19, 250-260.

Rittersberger, H. Tılıç, (2015). Managing Irregular Labor Migrants in Turkey *Göç Araştırmaları Dergisi,* Volume:1 No:1 January-June 2015 pp. 80-107.

Robertson,D.W. Peter R. Grant, (2016). Immigrant entrepreneurship from a social psychological perspective, *Journal of Applied Social Psychology* 2016, 46, pp. 394-409, doi: 10.1111/jasp.12369.

Robinson, P. B., Stimpson, D. V., Huefner, J. C., & Hunt, H. K. (1991). An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship. Entrepreneurship Theory and Practice, 15, 13-32.

Rogerson, C.M. (1997). International migration, immigrant entrepreneurs and South Africa's small enterprise economy, Migration Policy Series No. 3, The Southern Africa Migration Project, CapeTown.

Roy, S.D. (2016). Rapor: 11 Kasım 2016, Nearly 6 Million Workers Employed at Immigrant-Owned Businesses. *www.newamericaneconomy.org*.

Salehyan, I. & Gleditsch, K.S. (2006). Refugees and the Spread of Civil War. International Organization, 60, 335-366.

Samari, G. (2017). Syrian Refugee Women's Health in Lebanon, Turkey, and Jordan and Recommendations for Improved PracticeWorld Med Health Policy. 2017 Jun; 9(2): 255-274. Published online 2017 Jun 12. doi: 10.1002/wmh3.231

Sandberg, S.; Immonen, R. & Kok, S. (2018). Refugee entrepreneurship: Taking a social network view on immigrants with refugee backgrounds starting transnational businesses in Sweden. Int. J. Entrep. Small Bus., 36, 216–241.

Sanders, J. M., & Nee, V. (1987). Limits of ethnic solidarity in the enclave economy. *American Sociological Review*, 52(6), 745–773. doi:10.2307/2095833.

Sanders, J. M., & Nee, V. (1996). Immigrant self-employment: The family as social capital and the value of human capital. *American Sociological Review*, 61(2), 231–249. doi:10. 2307/2096333.

Santos, M. Holt, D. Littlewood, D. Kolk, A. (2015). Social Entrepreneurship In Sub-Saharan Africa The Academy of Management Perspectives 2015, Vol. 29, No. 1, 72–91. http://dx.doi.org/10.5465/amp.2013.0128.

Saraçlı, M. (2011). Uluslararası Hukukta Yerinden Edilmiş Kişiler, Ankara, 2011.

Schumpeter, J. A. (1934). The theory of economic development. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Schirmer. (2019). USC, Annenberg, School for Communication and Journalism https://communicationmgmt.usc.edu/blog/what-you-need-to-know-about-network-theory/

Scott, W. R. (1995). Institutions and organizations. Thousand Oaks, CA: Sage.

Semerci, P., Erdoğan, E. & Kavak, S. (2015). Seasonal Agricultural Work In Turkey Survey Report, Support to Life Survey Report.

Sepulveda, L., Syrett, S. & Lyon, F. (2007). Formalisation of New Arrival Enterprises: Challenges of New Ethnic Entrepreneurship for Business Support Policy. Research Report prepared for Minority Business Diaspora Interchange Equal II Development Partnership (London: Business Link for London).

Sequeira, J. M. & Rasheed, A. A. (2006). Start-up and growth of immigrant small businesses: the impact of social and human capital. *Journal of Developmental Entreprenettrship*, 11(4): 357-375.

SGDD. (2018). Sığınmacılar ve Göçmenlerle Dayanışma Derneğihttp://sgdd.org.tr/wp-content/uploads/2017/05/Turkiye-de-Iltica-Sureci.pdf
http://sgdd.org.tr/wp-content/uploads/2017/05/Turkiye-de-Iltica-Sureci.pdf

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25: 217–226

Shaw, A. (2001). Kinship, cultural preference and immigration: consanguineous marriage among British Paskitanis. *Journal of the Royal Antropologicat Institute*, 7(2): 315-334

Sizer, İ. (2019). *Ankara'daki Suriyeli Sosyal Sermayesinin Oluşum Süreci* (Yüksek Lisans Tezi) Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyoloji Anabilim Dalı, Ankara.

Sjaadstad, Larry. (1962). The costs and returns of human migration, *Journal of Political Economy* 70: 80-93.

Storti, L (2014). Being an entrepreneur: emergence and structuring of two immigrant entrepreneur groups, Entrepreneurship & Regional Development, Vol. 26, Nos. 7–8, 521–545, http://dx.doi.org/10.1080/08985626.2014.959067

Sönmez, Z. (2017). The Role of Social Networks In The Movement of Syrian Refugees to Neighbouring Countries, INSAMER.

Stark, O., (1984). Migration Decision Making: A Review Article, *Journal of Development Economics*, 14, 251-259.

Stevens, C. (1997). Balancing Obligations and Self-Interest: Humanitarian Program Settlers in the Australian Labor Market, *Asian Pacific Migration Journal*,6,2:185-212.

Stevens, M. R. (2016). The collapse of social Networks among Syrian refugees in urban Jordan, *Contemporary Levant*, 1:1, 51-63, DOI:10.1080/20581831.2016.1153358

Sternberg, R.; von Bloh, J.; Brixy, U. (2015). Unternehmensgründung im weltweiten vergleich. In Global Entrepreneurship Monitor; Länderbericht Deutschland 2015; Institut für Arbeitsmarkt-und Berufsforschung: Hannover, Germany, 2015.

Storti, L. (2014). Being an entrepreneur: emergence and structuring of two immigrant entrepreneur groups *Entrepreneurship & Regional Development*, 2014 Vol. 26, Nos. 7–8, 521–545, http://dx.doi.org/10.1080/08985626.2014.959067.

Stouffer, S. (1940). Intervening Opportunities: A Theory Relating Mobility and Distance. *American Sociological Review*,*5*(6), 845-867. Retrieved from http://www.jstor.org/stable/2084520.

Stuetzer, M., Obschonka, M., & Schmitt-Rodermund, E. (2013). Balanced skills among nascent entrepreneurs. Small Business Economics, 41(1), 93–114.

Şirin, Selcuk R. & Lauren Rogers-Sirin, (2015). The Education and Mental Health Needs of Syrian Refugee Children, (Washington D.C.: Migration Policy Institute), October 2015, https://www.migrationpolicy.org/research/educational-and-mental-health-needs-syrianrefugee-children.

TEPAV/EBRD (2018). Syrian Entrepreneurship and Refugee Start-ups in Turkey: Leveraging the Turkish Experience Final Report. https://www.tepav.org.tr/tr/haberler/s/10024

T.C. AÇSHB.(2018). Aile Çalışma Sosyal Hizmetler Bakanlığı Resmi İnternet Sitesi. 12 Aralık 2018. https://www.ailevecalisma.gov.tr/uigm/haberler/kobi_guclendirme_destek_programi/.

T.C. AÇSHB. (2020). Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığının Resmi İnternet Sitesi Uluslar arası İş Gücü Dairesi. 22 Kasım 2020,https://www.buyutelimbuisi.org/.

T.C. ÇSGB, 2014, Yayın No: 07 Uluslararası İşgücü Anlaşmaları. 08 Haziran 2018, https://www.csgb.gov.tr/media/2075/isgucuanlasmalari.pdf

T.C.ÇSGB. (2021). Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Çalışma Hayatı İstatistikleri, https://www.csgb.gov.tr/istatistikler/calisma-hayati-istatistikleri/resmi-istatistik-programi/yabancilarin-calisma-izinleri/.

T.C.CİB. (2019) Cumhurbaşkanlığı İletişim Merkezi Resmi İnternet Sayfası. 16 Aralık 2019, https://www.iletisim.gov.tr/turkce/haberler/detay/cumhurbaskani-erdogan-vicdanlari-yaralayan-multeci-sorununun-surdurulebilir-sekilde-cozulmesi-ancak-kuresel-duzeyde-atilacak-adimlara-baglidir.

T.C.KB. (2016). T.C. Kalkınma Bakanlığı: Türkiye'deki Geçici Koruma Statüsündeki Suriyelilere Yönelik 2016-2018 Dönemini Kapsayan Birinci Aşama İhtiyaç Analizi, Mart 2016.

T.C.DİB. (2020a). Dış İşleri Bakanlığı Resmi İnternet Sayfası, Türkiye'de Düzensiz Göç http://www.mfa.gov.tr/turkiye_de-duzensiz-goc.tr.mfa

T.C.DİB. (2020b). Dış İşleri Bakanlığı Resmi İnternet Sayfası, Yurt Dışında Yaşayan Türkler, 2018 http://www.mfa.gov.tr/yurtdisinda-yasayan-turkler_.tr.mfa

T.C.DİB. (2020c). Dış İşleri Bakanlığı Resmi İnternet Sayfası, Ülkemizin Ahıska Türklerine Yönelik Tutumu http://www.mfa.gov.tr/sorular.tr.mfa

T.C.DİB. (2021). Dış İşleri Bakanlığı Resmi İnternet Sayfası, 12 Mart 2021 http://www.mfa.gov.tr/turkiye_nin-insani-yardimlari.tr.mfa

T.C.İB. (2005). Türkiye Cumhuriyeti İçişleri Bakanlığı, BMMYK Türkiye, İltica ve Göç Mevzuatı, Başkent Matbaası, Ankara, 2005.

T.C. İstanbul Valiliği Resmi İnternet Sayfası, (2019). 22 Temmuz 2019, http://www.istanbul.gov.tr/duzensiz-gocle-mucadele-ile-ilgili-basin-aciklamasi.

T.C. MSB. (2019). MSB Açıklamaları. 01 Aralık 2019, https://www.sondakika.com/haber/haber-son-dakika-milli-savunma-bakani-akar-145-12639529/

Tilly, C. (1990). Transplanted networks. McLaughin V. Y. (Ed) içinde, *Immigration reconsidered history sociology and politics*. New York: Oxford UniversityPress.

Tinbergen, J. (1962). Shaping the World Economy, 20th Century Fund, New York, NY.

TOBB. (2021). Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Bilgi Erişim Müdürlüğü 11 Nisan 2021, https://tobb.org.tr/BilgiErisimMudurlugu/Sayfalar/KurulanKapananSirketi statistikleri.php

Todaro, M.P., & Smith,S. (2006). Economic Development. Boston: Addison Wesley.

TRT WORLD. (2018). Suriye'yi yeniden inşası https://www.trtworld.com/mea/ syria-s-post-war-recovery-may-cost-up-to-1-trillion-14178.

TÜİK. (2020a). Dış Ticaret İstatistikleri http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

TÜİK. (2020b). Temel İstatistikler http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist

TVK. (1964). Vatandaşlık Kanunu https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/11638.pdf.

Timmons, J.A., & S. Spinelli. (2003). New Venture Creation; Entrepre Entrepreneurship for the 21st century, Home-wood, Illinois.

UİK. (2016). 13 Ağustos 2016 tarihli, 6735 sayılı Uluslararası İşgücü Kanunu. 10 Kasım 2019, https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.6735.pdf.

UKSSKÇDY. (2016). 26.04.2016 tarihli, 29695 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan Uluslararası Koruma Başvuru Sahibi Ve Uluslararası Koruma Statüsü Sahibi Kişilerin Çalışmasına Dair Yönetmelik.

Unat-Abadan, N. (2002). *Bitmeyen göç: Konuk işçilikten ulus ötesi yurttaşlığa*, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

UNDISPATCH. (2018). İklim Mültecileri. 10 Kasım 2020, https://www.undispatch.com/climate-refugees-explained/.

UNDP. (2017). United Nations Development Programme (UNDP), the International Labor Organization (ILO) and the World Food Programme (WFP) (2017) Jobs Make the Difference Expanding Economic Opportunities for Syrian Refugees and Host Communities Egypt - Iraq - Jordan - Lebanon - Syria - Turkey, s.83

UNDP. (2020). Migration Stock 2019 Wallchart, Department of Economic and Social Affairs, International Migration Report. 12 Mayıs 2021, www.unpopulation.org.

USCIS. (2012). 30 Aralık 2019, https://www.uscis.gov/archive/archive-news/temporary-protected-status-designated-syrian-arab-republic.

Uzun, Z. (2019). *Türkiye'deki Suriyeli Göçmelerin Girişimcilik Deneyimleri: Gaziantep Örneği* (Doktora Tezi). Hacettepe Üniversitesi, Ankara.

Van Manen, M. (1990). Researching lived experience. New York: State University of New York Press.

Varma, R. (2011). Transnational Migration and Entrepreneurialism: Indians in the U.S. Technology Sector, Perspectives on Global Development & Technology (2011) 270-287, DOI: 10.1163/156914911X582422.

Venkatamaran, S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research: An editor's perspective. 119-138.

Verkroost, C. (2019). *Exploring Economic Solutions to Political Problems The Influence of Human and Social Capital on Refugee Entrepreneurship* (Yüksek lisans tezi). Radboud Universiteit Nijmegen.

Verheul, I.; Wennekers S., Audretsch, D., & Thurik,R. (2003). An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture, *SMEs in the Age of Globalization,* Ed. David B. Audretsch, Northampton: An Elgar Reference Collection.

Vertovec, S. (2006). The emergence of super-diversity in Britain. Working Paper No 25, Centre on Migration, Policy and Society, University of Oxford.

Volery, T. (2007). Ethnic Entrepreneurship: A Theoretical Framework. In L.P. Dana (Ed.), Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepre-Neurship: A Co-Evolutionary View on Resource Management (pp. 30-41). Cheltenham: Edward Elgar.

Waldinger, R., Ward, R., Aldrich, H. E., & Stanfield, J. H. (Eds.). (1990a). Ethnic entrepreneurs: Immigrant business in industrial societies. London: Sage.

Waldinger, R., Aldrich, H., & Ward, R. (1990b). Opportunities, group characteristics, and strategies. In R. Waldinger, H. Aldrich, & R. Ward (Eds.), Ethnic entrepreneurs: Immigrant businesses in industrial societies (pp. 13–48). Newbury Park, CA: Sage.

Waldinger, R. (1993). The ethnic enclave debate revisited. *International journal of urban and regional research*, 17 (3), 444-452.

Wallerstein, E. (1974). *The Modern World System. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the 16-th Century*. New York.: Academic Press.

Walton-Roberts, M., & Hiebert, D. (1997). Immigration, entrepreneurship, and the family: Indo-Canadian enterprise in the construction industry of greater Vancouver. *Canadian Journal of Regional Science*, 20, 119–139.

Ward, R., & Jenkins, R. (eds) (1984). Ethnic Communities in Business: Strategies for Economic Survival. Cambridge: Cambridge University Press.

Wauters,B., &Lambrecht, J. (2006). Refugee entrepreneurship in Belgium: Potential and practice *The International Entrepreneurship and Management Journal*, *2*(4), 509-525 DOI: 10.1007/s11365-006-0008-x.

Wauters,B., &Lambrecht, J (2008). Barriers to Refugee Entrepreneurship in Belgium: Towards an Explanatory Model *Journal of Ethnic and Migration Studies* 2: 509–525 DOI: 10.1080/13691830802211190.

Wheeler, K. (2004). Migration and employment, Agenda for Local Economic Development, 68, pp. 15–17.

WB. (2018). World Bank, Educational Attainment Statistics, DataBank, Washington, D.C.: The World Bank Group, 2018a. As of April 24, 2018:http://databank.worldbank. org/data/reports.aspx?source=Education-Statistics:-Education-Attainment#.

Woolcock, M. (1998). Social Capital and Economic Development: Towards a Theoretical Synthesis and Policy Framework, Theory and Society 27(2): 151-208.

Woolcook, M. (2000). Social Capital and Its Meanings. Canberra Bulletin of Public Administration. 98, 17-19.

YUKK, (2013). 6458 Sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu (YUKK) 10.04.2013 http://www.goc.gov.tr/icerik6/yukk_327_328_329_icerik.

YTİSHK, (1950). 15.07.1950 tarih ve 50/5683 sayılı Yabancıların Türkiye'de İkamet ve Seyahatleri Hakkında Kanun, https://www.tbmm.gov.tr/tutanaklar/ KANUNLAR_ KARARLAR/ kanuntbmmc081/kanuntbmmc081/kanuntbmmc08104360.pdf

YYTE. (2013). Suriye Krizi kronolojik takvimi, https://21yyte.org/tr/suriye-krizi-izleme-merkezi/suriye-krizinin-kronolojisi. Erişim tarihi: 20.11.2017.

Zhou, M., & Logan, J. R. (1989). Returns on human capital in ethic enclaves: New York City's Chinatown. *American Sociological Review*, 54(5), 809–820. doi:10.2307/21 17755.

ZMO. (2020). Ziraat Mühendisleri Odası Resmi İnternet Sayfası. 16 Ağustos 2020, http://www.zmo.org.tr/genel/.

Zorlu, A. and Mulder, C. (2008). Initial and subsequent location choices of immigrants to The Netherlands, Regional Studies, Vol. 42 No. 2, pp. 245-264.

Zürcher, E.J. (2003). Greek and Turkish Refugees and Deportees, 1919-1924, www.transanatolie.com/english/ turkey/ turks/ottomans/ejz18.pdf.

EKLER

EK 1: SMG MÜLAKAT FORMU

(HALİHAZIRDA VEYA GEÇMİŞTE)
TÜRKİYE'DE BULUNAN SURİYELİ MÜLTECİ GİRİŞİMCİLER İÇİN

Bu anket formu ile elde edilen bilgiler, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana bilim dalı Ankara/Türkiye'de yürütülen ***"Mülteci Girişimciliği: Suriyeli mültecilerin iş piyasalarına etkileri ve iş ağları"*** adlı doktora tezi kapsamında kullanılacaktır. Anketi dolduran kişilerin kimlikleri başkalarıyla paylaşılmayacaktır. Yaklaşık 10 dakika süren anketi doldurmak için ayırdığınız zamandan ve Türkiye'deki Suriyeli mültecilerin girişimcilik davranışlarını artırmayı hedefleyen bu çalışmaya katkınızdan dolayı şimdiden teşekkür ederiz.
هذة المسح سوفى تدرس وتدقق ون قبل المسؤلين في انقرة اهدف من هذة الوثيقة من اجل الاجنن المجودين في تركيا من اجل دعم السوريون لوجد عمل في تركيا بطريقة اسهل ليس من الضروري من كتب هذا المسج من الضروري ان يذكر اسماء نشكر كل من يستطيع ان يكتب هذا المسج خلال عشرة دقاق ولكم خزيل الشكر
1.Yaş :
عمرك
2.Cinsiyet :
انثى لا ذكر
3.Eğitim durumunuz: Okur-Yazar ( )İlk-Orta Öğretim ( ) Lise ( ) Üniversite Lisans Üstü ( ) Doktora ( ) Mezun olduğunuz Bölüm :
او اختصاص( )( )ما هو الوضع الدراسي لديك :ادارس( ) امي( ) ابتداى( ) ثانوى( ) جامعة
4.Türkiye'de Aldığınız akademik ve mesleki eğitim :
ما هو الشى الى تود ان تتعلمة في تركيا ما هو الشي الذى تمارسة :
5.Medeni Durumunuz: Bekâr () Evli () Boşanmış () Dul () Eş sayısı :Kardeş sayısı :
وضعك الشخصي:عذابي( )متزوج( )مطلق( ) ارمل( ) عدد الزوجات( )عدد اولاد( ) عدد الاخوة( )
6.Çocuk sayısı : okula giden : geçici eğitim merkezine giden :
عدد الاولاد لديك:كم عدد الاولاد الذين يذهبون الى المدرسة:ما هي الاعمل التي يمارسونة في تركيا مثل الهوايات :
7.Aile birlikteliği: anne/baba eş ve çocukları yanında mı? : Evinizdeki toplam kişi sayısı :
مجموع كم واحد في بيت: : امك ابوك اولادك معك: اشخاص عائلي
8.Etnik Kökeniniz: Türkmen () Arap ( ) Kürt ( ) Diğer ( )
شو اصلك : شو طيب( ) (كردي( ) عربي( ) اصلك تركماني ( )
9.Uyruğunuz (vatandaşı olduğunuz ülke/ler) :
من اي بلد انت اي من الجنسيات تحمل
10. Ana diliniz:
ماهي لغتك
11. Bildiğiniz diğerdiller : Türkçe ( ) Kürtçe ( ) Arapça ( ) , Diğer diller: (belirtiniz)
ما هي الغات التي تعرف تتكلم فية تركي( )كردي( )عربي( )او غير ذالكمن الغات( )
12.Türkçeye hakimiyet : Bilmiyorum ( ) Zayıf () Orta ( ) İyi ( ) Çok iyi ( )
_تكلمي في الغة التركية لا اعرف( ) ضعيف( )وسط ( )جيد ( )جيد جد
13. Halihazırda mevcut İkamet yeriniz: Türkiye ( ) Suriye ( )
الان اين انت مقيم في اي دولة وفي اي منطقة تركيا( )سورية( )
14.Aşağıdaki belgelerden sahip olduklarınızı işaretleyiniz (x) Pasaport ( ), Geçici koruma kimlik belgesi ( ), çalışma izni ( ), İkamet izni ( )
اي من الاثباتات الموجدة لديك× جواز سفر( )كملك اي هوية شخصية مؤقت( )اذن عمل( )اذن اقامة( )
15.Türkiye'de bulunduğunuz şehir:
في اي بلد او منطقة موجد انت في تركيا
16.İkamet yeriniz: Geçici Barınma Merkezi ( ) Satın aldığım ev ( ) Kiraladığım ev ( ) Akraba/yakınlarımın evi ( )
مكان الاقامة مثلن اسم البلد ( )المنزل ملك( )المنزل اجار( )منزل الاقربا منك كثيير( )
17. Suriye'deki ikamet şehriniz ?
مكان اقامتك في سورية في اي بلد
18.ABD Doları cinsinden Suriye'deki Ortalama Aylık Geliriniz :
انت كعامل في سوريا كم دولار عم تقبض في الشهر اجرة عامل او موظف:
19.ABD Doları cinsinden Türkiye'deki Ortalama Aylık Geliriniz nedir ? :

شقد بجيك حوالي مصاري دولار:
20.Türkiye'deki bankalarda hesabınız var mı?, Hesap açılma sürecinde karşılaştığınız sorunlar nelerdir?
هل لديك حساب او رصيد في البنك في تركيا؟ما هي المشاكل التي واجهتك عند فتح حساب في البك؟
21. Sizin dışınızda ailenizde kaç kişi/kimler çalışıyor? Sizin ve hanenizin aylık toplam geliri ne kadar?
من عداك كم شخص عم تشتغلو في بيت ؟انت او لا مين عم يجي راتب شهري يعني كم دخل البيت في الشهر
22.İşinizin dışında ek geliriniz var mı? Suriye'den size gelen veya sizin Suriye'ye gönderdiğiniz para ne kadar?
من عدا راتبك بيجي مساعده من برا؟ بيجيلك مصاري من سوريا او انت بتبعت على سوريا حوالي شقد؟
23. Ne zamandan beri Türkiye'desiniz veya Türkiye'de ne kadar kaldınız? (Yıl/Ay) :
شقد صرلك في تركيا؟(اشهر/ اسنين):
24.Türkiye'ye gelişinizden itibaren Suriye'ye bayram, ziyaret, ticaret vb. sebeplerle kaç kere giriş/çıkış yapabildiniz?
سؤال من اليوم الى سافرة في على تركيا هل حصل ورجعت سافرة على سوريا بل. مناسبه. او با الا عيارد. او من اجل التجاره ?
25. Hangi nedenlerden dolayı Suriye'yi terk ettiniz ? :
برئيك ما هوه سبب السوريون الذي لم يتركون البلدو سافرو على تركيا?
26.Ülke olarak neden Türkiye'yi seçtiniz? :
شو السبب يلي اختارت من بين دوال العالم بس تركيا :
27.Türkiye'ye gelirken bir hazırlık yapabildiniz mi? İş kurmak için gerekli diploma, sermaye vb. birikimlerinizden ne kadarını Türkiye'ye getirebildiniz?
ساويت شي تجهيزات مشان سكن في تركيا مشان شغل مو لازم في رسمال او لازم طالع اذن عمل شهاده ?
28. Mesleğiniz/uzmanlığınız Türkiye : Suriye :
عملك شغل في سوريا شو كان في تركيا ما هو عملك هل تعمل عمل خارج مهنتك :
29. Anne/baba mesleğiniz nedir? Ailenizde girişimci (kendi işletmesine sahip olan) var mı?
ما هي مهنت الاب والام ؟مهنت العاءلة)هل يوجد في العاءلة اح يعمل غير مهنتك انت الذي تعمل فية)هل يوجد ذالك؟ا
30. Sizce Türkiye'deki Mülteci girişimcilerin özellikleri ve girişimci olmayanlardan farkları nelerdir?
بل نسبة ما هو الفرق بين الاجى السوري وصاحب عمل او صاحب معمل ما هو الفرق بين هاي الناس؟
31. Sizce Türkiye'deki Mültecilerin karşılaştıkları zorluklar, engeller nelerdir? Bunlara yönelik çözüm önerileriniz nelerdir?
ما هي الصعوبات التي يواجهة الاجين السوريون وما هو الحل لهذة المشاكل والصعوبات؟
32. Suriyeli mülteciler Türkiye'yi, ekonomisini ve iş piyasalarını nasıl etkilemektedirler? Suriyeli mültecilerin gelişi Türkiye'de neleri değiştirmiştir ?
النازحين يلي بتركيا شلون شايف العمل يلي بتركيا مثل دول اوربا صعب سهل؟ الاجين السوريون هل استطاعو ان يغيرو شى في تركيا؟
33.Türkiye'deki Suriyeli Mültecilerin, iş hayatına daha aktif katılımlarını sağlamak için sizce neler yapılmalıdır ?
ماذ يجب على السوريون ان يعمل من اجل تحسين عملهم في تركيا ؟
34. Sizce Türkiye'deki Suriyeli Mülteci girişimciliğini artırmak için neler yapılmalıdır?
بريك ما هو العمل من اجل تحسين وضع عمل السوريون ماذ يجب الشى الذي يجب فعلة؟
35. Suriyeli akraba, arkadaş ve yakınlarınızdan oluşan sosyal çevreniz iş hayatınızda sizi nasıl destekliyor?
قريبك يلي حوليك او جويرينك عم يساعدوك؟
36. Hala Türkiye'de iseniz Suriye'ye dönmek niyetinde misiniz ? Suriye'ye dönünce Türkiye bağlantılı bir iş yapmayı düşünür müsünüz?

هل تريد ان ترجع الى سورية وانت في سورية هل تفكر ان يكون لديك عمل في تركيا

37.Türkiye'de kendi geleceğinizi ve mültecilerin geleceğini nasıl görüyorsunuz? Sizce hangi şartlarda ve ne zaman Türkiye'deki Mülteciler Suriye'ye geri dönerler ?

شلون شايف النزحين برئيك بيرجعو على سوريا وانت ناوي ترجع او شو سبب بدك ترجع?

KÜLTÜR, AİDİYET VE GİRİŞİMCİLİK					
38.Aşağıdaki ifadeleri okuyarak size göre derecelendiriniz	Çok düşük 1	Düşük 2	Orta 3	Yüksek 4	Çok Yüksek 5
صنّف العبارات بالنّسبة لكم	ضعيف جدا	ضعيف	وسط	جيد	جيد جدا
A. Türkiye kültürüne uyum dereceniz :					
كيف تسجل توافقك مع الثقافة التركية؟					
B.Suriye kültürüne aidiyetiniz					
ما هو مستوى انتمائك للثقافة السورية؟					
C.Etnik kökeninize/kimliğinize aidiyetiniz					
ما هو مستوى انتمائك لعرقك					
D.Dayanışma içerisinde olunan Suriyeli aile, arkadaş, yakınlardan müteşekkil sosyal çevre desteği					
مستوى الدعم الذي تحصل عليه من بيئتك الاجتماعية السورية ((الأصدقاء والأقارب وما إلى ذلك					
E.Dayanışma içerisinde olunan Türk (arkadaş, yakınlar vb.) sosyal çevre desteği					
مستوى الدعم الذي تحصل عليه من بيئتك الاجتماعية التركية ((الأصدقاء وما إلى ذلك					
F.Türkiye ve Suriye Kültürleri arası farklılıklar					
فروق الثقافة بين تركيا وسوريا					

39.İş yeri mekanı size mi ait, size ait olmayıp kira ödüyorsanız aylık ödemeniz kaç ABD doları ?

هل مكان العمل خاص بك.ام هو غير خاص بك.هل عم تدفع اجار وكم دولار عم تدفع شهري؟

40.Çalıştığınız İşletmenin yönetimi size mi ait? ortağınız var ise Türk veya Suriyeli mı?

عمل يلي عم تساوي الك .ولا لا سوري ولا لاتركي عندك شريك سوري او تركي?

41.İşletmenizin tipi nedir? Anonim şirket ( ) Limited şirket ( ) Adi Ortaklık () Şahıs işletmesi ( ) diğer (belirtiniz)

ما اسم او نوع العمل لل شركة؟شركة مساهمة( )سركة ذات مسؤلية محدودة( )الشركة العادية( )العمل الشخصي ( )باقي غير الشركات()

42.Türkiye'de işletme kurma süreciniz nasıl gerçekleşti? Başlangıç sermayesi tamamen size mi ait, kimlerden ne tür destek (borç,yardım vb.) aldınız?

. شقد طولت حتى لقيد هاد شغل توصلت مع حدا او حطيت واسطه? هل انت بدت في العمل لوحدك. هل كن لديك دعم من احد(توجية.مساعدة.)

43.İşyerinizde kaç kişi çalışıyor, çalışanlarınızın ne kadarı Suriyelilerden, aile/akrabalarınızdanoluşuyor?

كم شخص عم تشتغلو في محل. كم سوري في امكان العمل/ مجموع كم واحد في حدا من قريبك? وهل لديك مواطنين اتراك؟

44.Müşterilerinizin ne kadarı Suriyelilerden oluşuyor?

كم ذبون في عندك سوري الذبونات شو عم يتمنو منك? اتراك ولا من غير الاتراك هل لديك زبونات وكم عددهم تقريبن؟

45. Sizce Türkiye'deki Mülteci girişimcilerin karşılaştıkları zorluklar, engeller nelerdir? Bunlara yönelik çözüm önerileriniz nelerdir?

برايك ما هي الصعوبات التي يواجة الاجبين السوريون.ما هي المعيقات بربيك؟ما هي الحلول بربيك؟

46.İşletmenizin piyasaya girişi ve piyasada tutunması nasıl gerçekleşti? Bu süreçte kimlerden, ne tür destek, bilgi, kredi, danışmanlık alabildiniz?

كيف عملت شركة لا حالك كليف قدرت تقف على اجريك والك منافسين في السوق والبورصة؟بي هاي الفترة مين وقف جنبك .مين دعمك.ون وين حصلت على قرض.مين ساعدك في قرارك؟

47.İşletmeniz; ticaret odasına kayıtlı mı, vergi mükellefimisiniz, iş yeri sigorta tescili var mı, Geçici koruma kimlik belgesi/yabancı tanıtma belgeniz var mı ?

في عندك بل معمل سكورتا او اذن عمل مشان تجاره اوحماي لا صناع عو تتفع ضريبي?
48. Bakanlıktan alınan çalışma izniniz var mı? Var ise türü nedir? (Süreli, Süresiz, Bağımsız, Turkuaz kart) İzin alma sürecinde karşılaştığınız güçlükler nelerdir? Çalışma izniniz yok ise nasıl bir çözüm buldunuz?
في عندك اذن مشان شغل من وزاره اذا في شو يلي أوراق \عن اخدد هل اذن بشو توجهت صعب\اذا مافي اذن شلون لقيت الحل شغل?
49.İşletmeniz ne zaman kuruldu?
عندما تم العثور على شركتك
50. Sattığınız ürünlerin/yarı mamullerin/hizmetin menşei neresi ? Bu ürünleri/hizmetleri size sağlayan tedarikçi, dağıtıcı/toptancılar da Suriye kökenli mi? Biliyorsanız etnik kökenleri nelerdir?
البضاعة التى تقوم ببيعها/من اين منشا هذ البضاعة؟ من الذي يامن لكى بيع هذ البضاعة ؟هل هم تركي ام سوري ام كردي ام غير ذالك ؟
51. Suriyeli mültecilerin Türk çalışanlardan farklı olarak ne tür çalışma alışkanlıkları/kültürleri mevcuttur? Bu farklılıklar işletmeleri nasıl etkilemektedirler?
كيف تلك الشركات تأثيرمختلفة من العمال التركيةأي نوع من عادات العمل ، ثقافات السوريين لديهم
52. Sizi Türkiye'de girişimciliğe/ kendi hesabınıza çalışmaya/yeni bir işletme kurmaya sevk eden nedenler nelerdir?
شو السبب يلي خلاك تفتح مشروع على حسابك/ ماعم يوفي اجره او لازمك مصاري اكتر شو السبب هذ هو السبب الي يخليك تعمل عمل على حسابك ? الخاص؟

53.İşletmenizin ilişki içerisinde olduğu kişi ve kurumlar ile İlişkinizin türünü belirten "İlişki türü ve aşaması" kısmına ilgili hücreye "X" koyunuz ve "ilişkinizin önemini" 1'den 5'e kadar (1 en düşük, 5 en yüksek) derecelendiriniz. ترتّب الأشخاص و المؤَسّسات التي لها علاقة بشركتك في العمود الأيسر. وضّع × الي قسم متعلّق بنوع العلاقتك و درّج أهمّيّة علاقتك من 1 الي 5 (1 اسفل, 5 اعلي).	**دين, تسليف**	**اشتراك راس المال**	**دعم العملي, تقني, مالي, حقوقي,حوسبة**	**بيع و شراء**	**تعليم**	**مال \ معدّات**	**توصية, تشويك و الدعم النفسي**	**عمل و قوّة عاملة**	**اخر (شهار, وساطة مثل ذلك)**	**İlişkinizin Önemi (أهمّيّة العلاقة)**					**HAZIRLIK** مرحلة تجهيز / إعداد	**KURULUŞ**مرحلة تاسيس الشركة	**İDAME**مرحلة نمو الشركة وتطورها
	Borç, kredi	Sermaye ortaklığı	Mesleki, teknik, mali, bilgi/işlem	Alışveriş (müşteri)	Eğitim	Mal / teçhizat	Tavsiye, psikolojik destek	Çalışma/İş gücü	Diğer	جدا ضعيف	ضعيف	وسط	عالي:	عالي جدا:			
Borç, sermaye ortaklığı, mesleki/teknik bilgi, eğitim, mal, teçhizat donanım vb.										Çok düşük	düşük	orta	yüksek	çok yüksek			
(1:çok düşük,2:düşük, 3:orta, 4:yüksek, 5:çok yüksek)										**1**	**2**	**3**	**4**	**5**			
(1: جدا ضعيف 2:ضعيف 3:وسط 4:عالي 5:عالي جدا)										1	2	3	4	5			
A.Anne الام										1	2	3	4	5			
B.Baba الاب										1	2	3	4	5			
C.Eş/Eşler الزوجات										1	2	3	4	5			
D.Çocuklar أطفال										1	2	3	4	5			
E.Kardeşler الاخوة										1	2	3	4	5			
F.Akrabalar الأقارب										1	2	3	4	5			
G.Türk Arkadaşlar/Tanıdıklar الأصدقاء الاتراك										1	2	3	4	5			
H.Suriyeli Arkadaşlar/Tanıdıklar الأصدقاء السوريون										1	2	3	4	5			
I.İş yerinde çalışanlar موظفيك في شركتك										1	2	3	4	5			
J.Suriyeli Komşularınız جيرانك السوريون										1	2	3	4	5			
K.Türk Komşularınız										1	2	3	4	5			
جيرانك الاتراك																	
L.Suriyeli Müşteriler										1	2	3	4	5			
الزبائن السوريون																	
M.Türk Müşteriler										1	2	3	4	5			
الزبائن الاتراك																	
N.Diğer etnik köken										1	2	3	4	5			
الزبائن الآخرون(العراقي الافغاني وغير ذالك)																	
O. Türk vatandaşlarına ait işletmeler										1	2	3	4	5			
الشركات التركية																	

P. Suriyeli mültecilere ait işletmeler شركات سورية										1	2	3	4	5				
Q.Kira ödenen işyeri sahibi صاحب العمل										1	2	3	4	5				
R.Üretici/Tedarikçiler صاحب المصنع / المورد										1	2	3	4	5				
S.Dağıtıcı/Toptancılar موزّع \ تاجر الجملة										1	2	3	4	5				
T.Belediye yetkilileri مأذون البلديّة										1	2	3	4	5				
U.Banka Yetkilileri مسؤولي البنك										1	2	3	4	5				
V.Kredi ve borç aldığınız diğer kişiler الأشخاص الآخرين تقترض المال										1	2	3	4	5				
W.Kamu kurumları (vergi, izin, ruhsat vb.) (المؤسّسات عامّة (القرض.الاذن.الرخصة										1	2	3	4	5				
X.Suriye'deki tanıdıklarınız, bağlantılarınız توصيلات في سوريا										1	2	3	4	5				
Y.Diğer ülkelerdeki tanıdıklarınız, bağlantılar اتصالاتك في البلدان الأخرى										1	2	3	4	5				
Z. Ticaret Odaları غرف التجارة										1	2	3	4	5				
AA. Sivil Toplum Kuruluşları منظّمات المجتمع المدنيّ										1	2	3	4	5				
AB. Muhasebeci محاسب										1	2	3	4	5				

EK 2: SMÇ ve SD MÜLAKAT FORMU

(HALİHAZIRDA VEYA GEÇMİŞTE)TÜRKİYE'DE BULUNAN (GİRİŞİMCİ OLMAYAN) SURİYELİ MÜLTECİLER İÇİN

أوراق المقابلة، للذين هم في تركيا أو كانوا في تركيا، وليسوا من المستثمرين من اللاجئين السوريين

Bu anket formu ile elde edilen bilgiler,Başkent Üniversitesi SosyalBilimler Enstitüsü İşletme Ana bilim dalı Ankara/Türkiye'deyürütülen***"Mülteci Girişimciliği: Suriyeli mültecilerin iş piyasalarına etkilerive ağ yapıları"*** adlı doktora tezi kapsamında kullanılacaktır. Anketi dolduran kişilerinisimleri başkalarıyla paylaşılmayacaktır. Yaklaşık 10 dakika süren anketi doldurmak için ayırdığınız zamandan veTürkiye'deki Suriyeli mültecilerin girişimcilik davranışlarını artırmayı hedefleyen bu çalışmaya katkınızdan dolayı şimdiden teşekkür eder, dolayı teşekkür ederiz.
إن المعلومات التي ستؤخذ من هذا الاستبيان ستسخدم في بحث الدكتوراه الذي يحمل عنوان، رجال الأعمال اللاجئون، آثار اللاجئين السوريين على أسواق العمل وهياكل الشبكات، في جامعة باشكانت في أنقرة، معهد العلوم الاجتماعية، قسم الإدارة. ولن يتم مشاركة المعلومات مع أحد، ونود ان نقدم شكرنا لكم لقيامكم بهذا الاستبيان الذي لن ياخذ منكم سوى عشر دقائق
1.Yaş :
العمر
2.Cinsiyet :
الجنس
3.Eğitim durumunuz: Okur-Yazar ( )İlk-Orta Öğretim ( ) Lise ( ) Üniversite Lisans Üstü ( ) Doktora ( ) Mezun olduğunuz Bölüm :
الحالة الدراسية، أعرف القراءة والكتابة ابتدائي إعدادي، ثانوي ما جستير دكتوراه القسم الذي تخرجتم منه
4.Türkiye'de Aldığınız akademik ve mesleki eğitim :
ما نوعية التعليم الأكاديمي والمهني الذي تلقيته في تركيا:
5.Medeni Durumunuz: Bekâr () Evli () Boşanmış () Dul () Eş sayısı :Kardeş sayısı :
الحالة المدنية: متزوج أعزب مطلق عدد الزوجات عدد الإخوة:
6.Çocuk sayısı : okula giden : geçici eğitim merkezine giden :
عدد الأولاد عدد الأولاد الذين يذهبون إلى المدرسة عدد الذين يذهبون إلى مراكز التعليم المؤقتة
7.Aile birlikteliği: anne/baba eş ve çocukları yanında mı? : Evinizdeki toplam kişi sayısı :
عدد مجموع أفراد الأسرة هل زوجتك وأبوك /أمكل وأولاد معك؟ ما عدد الأشخاص في بيتك
8.Etnik Kökeniniz: Türkmen () Arap ( ) Kürt ( ) Diğer ( )
ما عرقك الاثني ؟ تركمان عربي كردي شيء آخر
9.Uyruğunuz (vatandaşı olduğunuz ülke/ler) :
ما الجنسيات التي تحملها
10. Ana diliniz:
ماهي لغتك
11. Bildiğiniz diğerdiller : Türkçe ( ) Kürtçe ( ) Arapça ( ) , Diğer diller: (belirtiniz)
ما اللغات التي تعرفها تركية( )كردية( )عربية( ) غير ذالك من اللغات(
12.Türkçeye hakimiyet : Bilmiyorum ( ) Zayıf () Orta ( ) İyi ( ) Çok iyi ( )
_معرفتك باللغة التركية لا اعرف( ) ضعيف( )وسط ( )جيد ( )جيد جد
13. Halihazırda mevcut İkamet yeriniz: Türkiye ( ) Suriye ( )
الان اين انت مقيم الآن في تركيا( )سورية( )
14. Halihazırda ücretli bir işteçalışıyor musunuz? Evet ( ) Hayır ( )
هل انت تعمل بأجر في مكان ما نعم( )لا( )
15.Aşağıdaki belgelerden sahip olduklarınızı işaretleyiniz (x) Pasaport ( ), Geçici koruma kimlik belgesi ( ), çalışma izni ( ), İkamet izni ( )
اي من الاثباتات الموجدة لديك× جواز سفر( )كملك اي هوية شخصية مؤقتة( )اذن عمل( )اذن اقامة( )
16.Türkiye'de bulunduğunuz şehir:
في اي منطقة انت الآن في تركيا
17.İkamet yeriniz: Geçici Barınma Merkezi ( ) Satın aldığım ev ( ) Kiraladığım ev ( ) Akraba/yakınlarımın evi ( )
مكان الاقامة مخيمات اللجوء ( )بيتك الذي تملكه ( )بيت آجار ( )منزل الاقارب/ صديق ( )
18. Suriye'deki ikamet şehriniz ?
مكان اقامتك في سورية في اي مدينة
19.ABD Doları cinsinden Suriye'deki Ortalama Aylık Geliriniz :
كم مقدار دخلك في سوريا بالدولار:
20.ABD Doları cinsinden Türkiye'deki Ortalama Aylık Geliriniz nedir ? :
كم مقدار دخلك في تركيا بالدولاء:

21. Sizin dışınızda ailenizde kaç kişi/kimler çalışıyor? Sizin ve hanenizin aylık toplam geliri ne kadar?
كم شخصا يعمل من عائلتك سواك وكم هو مقدار دخلكم
22. Suriye'den size gelen veya sizin Suriye'ye gönderdiğiniz para ne kadar?
هل ياتيك مقدار من المال من سوريا وما هو مقداره؟
23. Ne zamandan beri Türkiye'desiniz veya Türkiye'de ne kadar kaldınız? (Yıl/Ay) :
منذ متى وأنت في تركيا وكم مدة إقامتك في تركيا)
24. Hangi nedenlerden dolayı Suriye'yi terk ettiniz ? :
ما هو السبب الذي دعاك للقدوم إلى سوريا ؟
25.Ülke olarak neden Türkiye'yi seçtiniz? :
لماذا اخترت تركيا كبلد على بقية البلدان :
26.Türkiye'ye gelirken bir hazırlık yapabildiniz mi? İş kurmak için gerekli diploma, sermaye vb. birikimlerinizden ne kadarını Türkiye'ye getirebildiniz?
عند قدومك إلى تركيا هل قمت بأية تحضيرات، وكم أحضرت من مدخراتك لتأسيس عمل في تركيا
27. Mesleğiniz/uzmanlığınız Türkiye : Suriye :
ما هو عملك في تركيا في سوريا
28.Türkiye'de bir ücret karşılığı çalışarak geçirdiğiniz toplam süre (Yıl/Ay) :
ما هي المدة التي قضيتها كعامل مقابل أجرة في تركيا
29. Anne/baba mesleğiniz nedir? Ailenizde girişimci (kendi işletmesine sahip olan) var mı?
ما مهنة أبيك وأمك وهل يوجد في عائلتك مستثمر؟
30. Sizce Türkiye'deki Mülteci girişimcilerin özellikleri ve girişimci olmayanlardan farkları nelerdir?
ما الفرق بين المستثمرين وغير من المستثمرين من اللاجئين في تريكا
31. Sizce Türkiye'deki Mültecilerin karşılaştıkları zorluklar, engeller nelerdir? Bunlara yönelik çözüm önerileriniz nelerdir?
ما هي الصعوبات التي يواجهها الاجنين السوريون وما الحل لهذه المشاكل والصعوبات؟
32.Türkiye'deki Suriyeli Mültecilerin, iş hayatına daha aktif katılımlarını sağlamak için sizce neler yapılmalıdır ?
ماذ يجب على السوريون ان يعمل من اجل تحسين عملهم في تركيا ؟
33. Suriyeli arkadaş ve yakınlarınızdan oluşan sosyal çevreniz iş hayatınızda sizi nasıl destekliyor?
كيف يقوم محيطك الاجتماعي وأصدقاء عملك بتقديم المساعدة لك في إطار عملك
34. Hala Türkiye'de iseniz Suriye'ye dönmek niyetinde misiniz ? Suriye'ye dönerseniz Türkiye bağlantılı bir iş yapmayı düşünür müsünüz?
إذا كنت في تركيا الآن، هل تريد أن تعود إلى سوريا، وإذا كنت تريد العودة إلى سوريا هل تفكر في استمرار العمل مع تركيا
35.Türkiye'den Suriye'ye kesin dönüş yaptıysanız ne zaman döndünüz, dönüş sebeplerinizi yazar mısınız?
إذا كنت قد عدت من تركيا إلى سوريا ما أسباب العودة إلى سوريا هل يمكن أن تذكر الأسباب ؟
36.Türkiye'de kendi geleceğinizi ve mültecilerin geleceğini nasıl görüyorsunuz? Suriye'ye dönmeyi düşünüyor musunuz? Evet ise hangi şartlar altında ve ne zaman?
كيف ترى مستقبلك ومستقبل اللاجئين في تركيا، وإذا كنت تفكر بالعودة إلى سوريا ما هي الشروط التي تود العودة في ظلها؟

KÜLTÜR,AİDİYET VE GİRİŞİMCİLİK					
37.Aşağıdaki ifadeleri okuyarak size göre derecelendiriniz ما مستواك يعني درجة موافقتك على الجمل الآتية	Çok düşük	Düşük	Orta	Yüksek	Çok Yüksek
صنّف العبارات بالنّسبة لكم	ضعيف	ضعيف	وسط	جيد	ممتاز

	جدا				
A. Türkiye kültürüne uyum dereceniz :					
كيف تسجل توافقك مع الثقافة التركية؟					
B.Suriye kültürüne aidiyetiniz					
ما هو مستوى انتمائك للثقافة السورية؟					
C.Etnik kökeninize/kimliğinize aidiyetiniz					
ما هو مستوى انتمائك لعرقك					
D.Dayanışma içerisinde olunan Suriyeli aile, arkadaş, yakınlardan müteşekkil sosyal çevre desteği					
مستوى الدعم الذي تحصل عليه من بيئتك الاجتماعية السورية (الأصدقاء والأقارب وما إلى ذلك)					
E.Dayanışma içerisinde olunan Türk (arkadaş, yakınlar vb.) sosyal çevre desteği					
مستوى الدعم الذي تحصل عليه من بيئتك الاجتماعية التركية (الأصدقاء وما إلى ذلك)					
F.Türkiye ve Suriye Kültürleri arası farklılıklar					
فروق الثقافة بين تركيا وسوريا					

38. Türkiye'de bulunduğunuz süre içerisinde ücret karşılığı **bir işte çalıştınız mı?**

هل كنت تعمل مقابل أجرة في مدة إقامتك بتركيا ؟

39. Cevabınız HAYIR ise:

اذا جوابك لا لماذا:ا:

40.Türkiye'de bir ücret karşılığı çalışmak istediniz mi?

هل تريد أن تعمل مقابل أجرة في تركيا ؟

41.İstediyseniz neden çalışamadınız?, İstemediyseniz bunun sebepleri nelerdir ?

اردت ان تعمل لماذا لم تعمل؟ ما هو الشى الذي منعك من هذا؟

42. İş bulmayı başaran Suriyeli Mültecilerin bulamayanlardan farklılıkları sizce nelerdir?

ما الذي يميز الذين وجدوا عملا في تركيا عن الذين لم يجدوا

43. Suriyeli Mültecilerin çalışma hayatına katılımını engelleyen nedenler sizce nelerdir ?

ما الشيء الذي يمنع من مساهمة السوريين في العمل في تركيا

44. Cevabınız EVET ise : (Türkiye'de bir ücret karşılığı çalıştıysanız)

(إذا كان جوابك نعم)لو عملت في تركي بالأجرة

45. Sizi çalışmaya iten nedenler nelerdir?

ما السبب الذي دعاك للعمل ?

46.Türkiye'de iş bulma süreciniz nasıl gerçekleşti?
Bu süreçte kimlerden destek ve yardım aldınız, hangi kişi ve gruplar ile temasta bulundunuz ?

كيف مرت مرحلة البحث عن عمل في تركيا؟ وفي هذه المرحلة ممن تلقيت الدعم وما الأشخاص والمجموعات الذين تواصلت معهم ?

47.İş vereninizin etnik kimliği: Türk ( ), Kürt ( ), Arap( ), Diğer ( )

ما عرق صاحب العمل سوري تركي كردي آخر

48.İşyeriniz de kaç kişi çalışıyor, çalışanların ne kadarı Suriyeli ?

ما عدد العاملين عندك وما نسبة السوريين منهم?

49.Müşterilerinizin ne kadarı Suriyelilerden oluşuyor? Türk ve diğer kökenden müşterilerin yaklaşık oranı nedir?

ما حجم الزبائن السوريين عندك؟ ما نسبة المشترين الآخرين كالأتراك وغيرهم من الجنسيات

50.ÇSGB Bakanlığından alınan çalışma izniniz var mı? Var ise türü nedir? (Süreli, Süresiz, Bağımsız, Turkuaz kart)İzin alma sürecinde karşılaştığınız güçlükler nelerdir? Çalışma izniniz yok ise nasıl bir çözüm buldunuz?

هل عندك إذن عمل من وزارة العمل؟ ما نوعيته " مؤقت مفتوح/ مستقل/ الكرت الأزرق" ما الصعوبات التي واجهتها للحصول عليه؟ وإذا لم يكن عندك ? إذن عمل ما الحلول التي وجدتها

51.İşvereniniz ile aranızda yazılı bir sözleşme var mı? İş yerinde sigortalı olarak mı çalışıyorsunuz ? (Kısa-Uzun vadeli sigorta-Genel Sağlık Sigortası)

كيف شروط الاتفاق بيك وبين صاحب العمل؟ هل هناك تأمين صحي بينك وبين صاحب العمل - تأمين صحي طويل/ قصير)
52.Çalışma koşullarınız nasıl? (fazla mesai, düşük ücret vb.) İş hayatında karşılaştığınız sorunlar ve bu sorunların giderilmesine yönelik çözüm önerileriniz/beklentileriniz nelerdir?
كيف شروط العمل؟ (مثلا ساعات طويلة. اجرة قليلة .) ما المشاكل التي تواجك في العمل بريك كيف يجب أن تحل هذه المشاكل/ما هو الحل الذي تنتظره ؟
53.İş hayatında daha uyumlu/verimli bir şekilde çalışabilmek için işvereninizden, iş arkadaşlarınızdan ve kamu otoritelerinden beklentileriniz nelerdir ?
ه ما الشيء الذي تنتظره من أصحاب العمل ومن أصدقاء العمل حتى يكون العمل مثمرا أكثر؟
54.Türkiye'deki çalışma hayatına daha uyumlu olmak için mülteciler neler yapmalıdırlar?
ماذا يجب على اللاجئين ان يقوموا به حتى ينسجموا أكثر مع حياة العمل في تركيا ؟
55. Suriyeli mültecilerin Türk çalışanlardan farklı olarak ne tür çalışma alışkanlıkları/kültürleri mevcuttur? Bu farklılıklar işletmeleri nasıl etkilemektedirler?
هل ثمة فرق بين العمال السوريين اللاجئين وبين الأتراك؟ ما هو؟ ما أثره على العمل
56.Türkiye'deki Suriyeli mülteciler konusunda yukarıda belirttiklerinizin dışında ilave görüşleriniz varsa nelerdir?
هل يوجد شيء لتضيفه حول ما يخص اللاجئين السوريين في تركيا غير ما سبق أعلاه؟ ما هو

EK 3: SK MÜLAKAT FORMU

(SURİYE'Yİ TERK ETMEYİP KALAN (TÜRKİYE'YE GİTMEYEN) SURİYE VATANDAŞLARI İÇİN)

أوراق مقابلة للذين بقوا في سوريا ولم يأتوا إلى تركيا

Bu anket formu ile elde edilen bilgiler, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana bilim dalı Ankara/Türkiye'de yürütülen ***"Mülteci Girişimciliği: Suriyeli mültecilerin iş piyasalarına etkilerive ağ yapıları"*** adlı doktora tezi kapsamında kullanılacaktır. Anketi dolduran kişilerin isimleri başkalarıyla paylaşılmayacaktır. Yaklaşık 10 dakika süren anketi doldurmak için ayırdığınız zamandan ve Türkiye'deki Suriyeli mültecilerin girişimcilik davranışlarını artırmayı hedefleyen bu çalışmaya katkınızdan dolayı şimdiden teşekkür eder, dolayı teşekkür ederiz.
إن المعلومات التي ستؤخذ من هذا الاستبيان ستسخدم في بحث الدكتوراه الذي يحمل عنوان، رجال الأعمال والمستثمرون اللاجئون، آثار اللاجئين السوريين على أسواق العمل وهياكل الشبكات، في جامعة باشكانت في أنقرة، معهد العلوم الاجتماعية، قسم الإدارة. ولن يتم مشاركة المعلومات مع أحد، ونود ان نقدم شكرنا لكم لقيامكم بهذا الاستبيان الذي لن ياخذ منكم سوى عشر دقائق
1.Yaş :
عمرك
2.Cinsiyet :
الجنس
3.Medeni Durumunuz: Bekâr () Evli () Boşanmış () Dul () Eş sayısı :Kardeş sayısı :
وضعك المدني:أعزب( )متزوج( )مطلق( ) ارمل( ) عدد الزوجات( )عدد اولاد( ) عدد الاخوة( )
4.Çocuk sayısı : okula giden çocuksayısı:
عدد الاولاد لديك :كم عدد الاولاد الذين يذهبون الى المدرسة: :
5.Eğitim durumunuz: Okur-Yazar değil ( ) Okur-Yazar ( )İlk Öğretim ( ) Lise ( ) Üniversite ( ) Lisans Üstü ( ) Doktora ( ) Mezun olduğunuz Bölüm :
الوضع الدراسي: أمي (أعرف القراءة والكتابة :تعليم ابتدائي( ) امي( ) ( ) ثانوى( ) جامعة، ماجستير دكتوراه، القسم الذي تخرجت منه
6.Hali hazırda Suriye'de İkamet ettiğiniz şehir:2011 yılı öncesi ikamet şehriniz : Hali hazırda Suriye'de yerinden edilmiş kişi durumunda mısınız? Evet ( ) Hayır ( )
مدينة الإقامة في سوريا حاليا : مدينة الإقامة قبل 2011 : هل أنت منتزع من إقامتك في سوريا؟ نعم( ) لا( )
7.Barınma tipi: Geçici Barınma Merkezi/Mülteci Kampı( ) Satın aldığım ev ( ) Kiraladığım ev ( ) Akraba/yakınlarımın evi ( )
السكن:ا مركز مؤقت /مخيم لجوء( )منزل ملك او( )منزل اجار( ) /منزل صديق أو قريب
8.Kirada kalıyorsanız aylık kira ücreti (ABD doları cinsinden) :
كم المبلغ الذي تدفعة في الشهر كا اجرة(هل انت لوحدك في المنزل)
9.Aile birlikteliği (anne/baba eş ve çocuklar nerede?) : Evinizdeki toplam kişi sayısı :
كم مجموع الأشخاص في البيت، :
10. Yurtdışında hangi ülkede veya Suriye'deki başka şehirde çalışan kaç çocuğunuz var? Size ne kadar maddi destek sağlıyorlar?
كم عدد ولادك الذين يعملون خارج تركيا؟ وكم مقدار الدعم الذي يقدمونه لك
11. Ailenizin/kendinizin ihtiyaçlarını/geçimini nasıl sağlıyorsunuz? Ailenizde başka çalışan var mı? Gelir kaynaklarınız nelerdir? Hanenizin aylık toplam geliri ne kadar? (ABD doları cinsinden ortalama Gelir)
كيف تؤمن معيشتك ومعيشة اسرتك؟ هل يوجد في عائلتك من يعمل سورك؟ ما مصادر دخلك؟ كم مجموع دخلك الشهري؟ متوسط الدخل بالدولار
12. Etnik Kökeniniz: Türkmen () Arap () Kürt ( ) Diğer ()
ما اصلك :( ) (كردي( ) عربي( ) تركماني ( )
13. Uyruğunuz (vatandaşı olduğunuz ülke/ler) :
ما الجنسيات التي تحملها
14. Ana diliniz:
لغتك الأم
15. Bildiğiniz diğer diller : Türkçe ( ) Kürtçe ( ) Arapça ( ) , Diğer diller: (belirtiniz)
الغات التي تعرفها:التركية( )الكردية( )العربية( ) الغات أخرى:

16.Türkçeye hakimiyet : Bilmiyorum ( ) Zayıf () Orta () İyi () Çok iyi ()

ما درجة معرفتك باللغة التركية (ممتاز) (جيد) (وسط) (ضعيف) ( )

17. Suriye'deki mesleğiniz/uzmanlığınız (2011 öncesi ve sonrası) :

: ما كان عملك في سوريا قبل 2011 وبعدها

18. Halihazırda ücretli bir iş karşılığı çalışıyor musunuz? Evet ( ) Hayır ( )

حاليا هل لديك عمل مقابل اجر يومي؟نعم( )لا( )

19. Anne/baba mesleğiniz nedir? Aile üyelerinizle (baba, kardeşler vb.) aynı işi mi yapıyorsunuz?

ما عمل أبيك وأمك؟ هل عمل أفراد أسرتك من نفس العمل ?

20.2011 yılından itibaren başlayan olaylar sonrası evinizi hiç terk ettiniz mi? :

هل حدث أن تركت بيتك بعد أن بدأت الاضطرابات في 2011: ?

21. Terk ettiyseniz neden terk ettiniz ve ne kadar süreyle nerede bulundunuz ?

إذا كنت قد تركت بيتك ما هي المدة التي تركتها وأين بقيتم?

22. Evinizi hiç terk etmediyseniz sebepleri nelerdir?

اإذا لم تترك بيتك فما هي الأسباب?

23. Suriye'yi terk ederek Türkiye'ye gidenlerin sebepleri sizce nelerdir? :

ما هي الأسباب التي جعلتك تترك بيتك وتأتي إلى تركيا: ?

24. Siz Neden Suriye dışına çıkmadınız? Terk etmeyen vatandaşların, Suriye'de kalma sebepleri sizce nelerdir? :

ما هي الأسباب التي جعلت الأخرين لا يخرجون من بيوتهم:?

25.Türkiye'deki mülteciler sizce Suriye'ye dönecekler mi? Ne kadarı, hangi şartlarda ve ne zaman dönerler?

برأيك هل سيعود اللاجئون في تركيا إلى سوريا، متى وما هي الشروط ?

26.Türkiye ve Suriye toplumlarının başlıca ortak yönleri ve farklılıkları sizce nelerdir?

ماهي نقاطة الاتفاق الأساسية بين المجتمعين السوري والتركي ?

KÜLTÜR,AİDİYET VE GİRİŞİMCİLİK					
27.Aşağıdaki ifadeleri okuyarak size göre derecelendiriniz ما مستواك يعني درجة موافقتك على الجمل الآتية	Çok düşük	Düşük	Orta	Yüksek	Çok Yüksek
صنّف العبارات بالنّسبة لكم	ضعيف جدا	ضعيف	وسط	جيد	ممتاز
A. Türkiye kültürüne uyum dereceniz :					
كيف تسجل توافقك مع الثقافة التركية؟					
B.Suriye kültürüne aidiyetiniz					
ما هو مستوى انتمائك للثقافة السورية؟					
C.Etnik kökeninize/kimliğinize aidiyetiniz					
ما هو مستوى انتمائك لعرقك					
D.Dayanışma içerisinde olunan Suriyeli aile, arkadaş, yakınlardan müteşekkil sosyal çevre desteği					
مستوى الدعم الذي تحصل عليه من بيئتك الاجتماعية السورية (الأصدقاء والأقارب وما إلى ذلك)					
E.Dayanışma içerisinde olunan Türk (arkadaş, yakınlar vb.) sosyal					

çevre desteği						
(مستوى الدعم الذي تحصل عليه من بيئتك الاجتماعية التركية (الأصدقاء وما إلى ذلك						
F.Türkiye ve Suriye Kültürleri arası farklılıklar						
فروق الثقافة بين تركيا وسوريا						

28. Suriyeli mülteciler Türkiye'yi, ekonomisini ve iş piyasalarını nasıl etkilemektedirler? Suriyeli mültecilerin gelişi Türkiye'de neleri değiştirmiştir ?

كيف أثر اللاجئون السوريون على اقتصاد تركيا، وما الذي تغير في اقتصاد تركيا مع مجيء اللاجئين

29.Türkiye'deki Suriyeli Mültecilerin, iş hayatına daha aktif katılımlarını sağlamak için sizce neler yapılmalıdır?

برأيك ماذا يجب على السوريين في تركيا أن يقوموا به حتى يكونون فاعلين مؤثرين في الحياة الاقتصادية التركية ؟

30. Suriyelilerin genel çalışma alışkanlıkları/kültürleri nasıldır ?

كيف هي عادات العمل للسوريين؟

31. Suriye'de girişimci olanlar ve olmayanlar arasındaki temel farklar sizce nelerdir?

في سورية ما الفرق بين رجال الأعمال وغيرهم؟

32. Suriye'deki çalışma hayatınızda karşılaştığınız güçlükler ve çözüm önerileriniz nelerdir?

ما الصعوبات التي واجهتها في سوريا في عملك وما الحلول؟

33.2011 yılı öncesinde Suriye'deki başarılı girişimcilerin profili nasıldı? 2011 yılı sonrasında gelişerek büyüyen işletmeler/girişimci şahısların özelliklerinde değişim var mıdır? Ne tür değişimler gözlemliyorsunuz?

كيف كان شكل نجاحات رجال الأعمال في العمل قبل سنة 2011، وهل هناك تغيرات على الصعيد التطور بالنسبة لرجال الأعمال أو الشركات بعد سنة 2011 ما نوعها؟

34. Suriye'de kendi işletmesini kurmuş, kendi hesabına çalışan/çalışmış bir girişimci misiniz?
Cevabınız HAYIR ise anket sona ermiştir. Katılımınız için teşekkür ederiz.Cevabınız**EVET ise** (Suriye'de kendi işletmenizin sahibi bir girişimciyseniz) lütfen **aşağıdaki soruları cevaplayınız.**

هل كنت في سوريا من رجال الأعمال الذين افتتحوا أعمالاً لحسابهم الخاص، إذا كان جوابك لا فقه انتهى الاستبيان، وإن كان جوابك نعم فنرجو منك أن تكمل الاستبيان

35.İşletmenizin ömrü ? Hangi yıl kuruldu?

كم عمر عملك؟ في اي عام بدءت في العمل؟

36. Suriye'de işletme kurma süreciniz nasıl gerçekleşti? İşletmenizi kurarken kimlerden destek, yardım aldınız?

كيف أنشات عملك في سوريا وعندما قمت بذلك ممن تلقيت الدعم؟

37.İşyerinizde kaç kişi çalışıyor, çalışanlarınızın ne kadarı Suriyeli, aile/akrabalarınızdan oluşuyor?

ما عدد أقاربك السوريين الذين يعملون عندك في مكان عملك وما عدد العمال الذين يعملون عندك؟

38. Sizi Kendi hesabınıza çalışmaya/yeni bir işletme kurmaya sevk eden nedenler nelerdir?

ما هي الأسباب التي دعتك لفتح عمل مستقل

39. Başlangıç sermayesi, İşletmenin kurulumu, piyasaya girişiniz ve piyasada tutunmanız nasıl gerçekleşti? Bu süreçte kimlerden, ne tür destek, bilgi alabildiniz?

كيف استطعت الحصول على رأس المال والدخول في سوق العمل في البداية، وفي هذا المرحلة هل تلقيت دعما من أحد، ما نوعه وما شكله ؟

40.İşletmeniz; Sanayi/ticaret odasına kayıtlı olması, vergi mükellefi olunması, iş yeri sigorta tescilinin bulunması şartlarını taşıyor mu?

هل تحمل شروط غرفة التجارة والصناعة، مثلا هل عندك قيد في غرفة التجارة أو الصناعة، أو هل أنت مكلف ضريبيا، هل عندك تأمين صحي؟

41. Sizce Türkiye'deki Mülteci girişimciliğini artırmak için neler yapılmalıdır?

برأيك ماذا يجب على السوريين أن يفعلوه حتى يطوروا دخلهم

42.Türkiye'deki Suriyeli mülteciler konusunda yukarıda belirttiklerinizin dışında ilave görüşleriniz varsa nelerdir?

إذا كان عندك رأي حول السوريين الموجودين في تركيا غير ما ذكر أعلاه ما هو، اذكره؟

EK 4: ONLINE MÜLAKAT FORMU

(https://forms.gle/Wgbe5ij7vVzedHwN6 linkinden ulaşılabilir.)

(TÜRKİYE'DE BULUNAN SMG'LER İÇİN)

Bu anket formu ile elde edilen bilgiler, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana bilim dalı Ankara/Türkiye'de yürütülen ***"Mülteci Girişimciliği: Suriyeli mültecilerin iş piyasalarına etkileri ve iş ağları"*** adlı doktora tezi kapsamında kullanılacaktır. Anketi dolduran kişilerin kimlikleri başkalarıyla paylaşılmayacaktır. Yaklaşık 10 dakika süren anketi doldurmak için ayırdığınız zamandan ve Türkiye'deki Suriyeli mültecilerin girişimcilik davranışlarını artırmayı hedefleyen bu çalışmaya katkınızdan dolayı şimdiden teşekkür ederiz.

إن المعلومات التي ستؤخذ من هذا الاستبيان ستستخدم في بحث الدكتوراه الذي يحمل عنوان، رجال الأعمال اللاجئون، آثار اللاجئين السوريين على أسواق العمل وهياكل الشبكات، في جامعة باشكانت في أنقرة، معهد العلوم الاجتماعية، قسم الإدارة. ولن يتم مشاركة المعلومات مع أحد، ونود ان نقدم شكرنا لكم لقيامكم بهذا الاستبيان الذي لن ياخذ منكم سوى عشر دقائق

1.Yaş:

عمرك

2.Cinsiyet:

انثى او ذكر

3.Eğitim durumunuz: Okur-Yazar ( ) İlk-Orta Öğretim ( ) Lise ( ) Üniversite Lisans Üstü ( ) Doktora ( ) Mezun olduğunuz Bölüm :

مؤهل العلمي : امي( ) ملمّ بالكتابة و القراءة( ) ابتداية ( ) ثانوية ( ) جامعة ( ) ماجستير ( ) دكتورة ( )
تخرج (جامعة):

4.Medeni Durumunuz: Bekâr () Evli () Boşanmış () Dul () Eş sayısı : Kardeş sayısı :

وضعك الشخصي:عازب ( ) متزوج ( ) مطلق ( ) ارمل ( ) عدد الزوجات ( )عدد أولاد ( )عدد الاخوة ( )

5.Çocuk sayısı :

عدد الاولاد لديك: كم عدد الاولاد الذين يذهبون الى المدرسة: كم عدد الاولاد الذين يذهبون الى المدرسة المركزي الموقّتتي :

6.Ana diliniz:

ماهى لغتك الأمي ؟

7.Bildiğiniz diğer diller : Türkçe ( ) Kürtçe ( ) Arapça ( ) , Diğer diller: (belirtiniz)

ما هي اللغات التي تتكلم : التركية( ) الكردية ( )العربية ( )او آخر ( )

8.Türkçeye hakimiyet : Bilmiyorum ( ) Zayıf () Orta ( ) İyi ( ) Çok iyi ( )

_التكلم في اللغة التركية: لا اعرف( ) ضعيف( )وسط ( )جيد ( )جيد جد

9.Suriye'deki ikamet şehriniz ?

في أي مدينة تسكن في سورية ؟

10.ABD Doları cinsinden Suriye'deki Ortalama Aylık Geliriniz :

كم دخل شهرية بمعدّل من جنس الدولار في سورية:

11.ABD Doları cinsinden Türkiye'deki Ortalama Aylık Geliriniz nedir ? :

كم دخل شهرية بمعدّل من جنس الدولار في تركيا:

12. Ne zamandan beri Türkiye'desiniz veya Türkiye'de ne kadar kaldınız? (Yıl/Ay) :

منذ متي تمكث في تركيا أو كم مكثت ؟:

KÜLTÜR, AİDİYET VE GİRİŞİMCİLİK					
Aşağıdaki ifadeleri okuyarak size göre derecelendiriniz	Çok düşük1	Düşük 2	Orta 3	Yüksek 4	Çok Yüksek 5
صنّف العبارات بالنّسبة لكم	ضعيف جدا	ضعيف	وسط	جيد	جيد جدا
A. Türkiye kültürüne uyum dereceniz :					
كيف تسجل توافقك مع الثقافة التركية؟					
B.Suriye kültürüne aidiyetiniz					
ما هو مستوى انتمائك للثقافة السورية؟					
C.Etnik kökeninize/kimliğinize aidiyetiniz					
ما هو مستوى انتمائك لعرقك					
D.Dayanışma içerisinde olunan Suriyeli aile, arkadaş, yakınlardan müteşekkil sosyal çevre desteği					
مستوى الدعم الذي تحصل عليه من بيئتك الاجتماعية السورية ((الأصدقاء والأقارب وما إلى ذلك					
E.Dayanışma içerisinde olunan Türk (arkadaş, yakınlar vb.) sosyal çevre desteği					
مستوى الدعم الذي تحصل عليه من بيئتك الاجتماعية التركية (الأصدقاء وما إلى ذلك)					

F.Türkiye ve Suriye Kültürleri arası farklılıklar					
فروق الثقافة بين تركيا وسوريا					

13. Şirketiniz aşağıdaki kişilerle en çok hani aşamada ilişki kurar?
Hazırlık, Kuruluş, Tutunma/Büyüme/Gelişme

في أي مرحلة يكون لشركتك علاقات أكثر مع الأشخاص المذكورين أعلاه؟
.A مرحلة تجهيز / إعداد
.B مرحلة تأسيس الشركة .
.C مرحلة نمو الشركة وتطورها.

14. Şirketiniz aşağıdaki kişilerden en çok hangi aşamada desteğe ihtiyaç duyar?
Hazırlık, Kuruluş, Tutunma/Büyüme/Gelişme

في أي مرحلة تحتاج شركتك إلى مزيد من الدعم من الأشخاص المذكورين أعلاه؟ .
.A مرحلة تجهيز / إعداد
.B مرحلة تأسيس الشركة .
.C مرحلة نمو الشركة وتطورها.

Aşağıdaki kişi veya kurum/gruplar ile işletmeniz kapsamında kurduğunuz ilişkinin önem derecesini ilgili hücreye "X" koyarak belirtiniz. 1'den 5'e kadar (1 en düşük, 5 en yüksek) derecelendiriniz.	**İlişkinizin Önemi (أهمّية العلاقة)**				
ترتّب الأشخاص و المؤسّسات التي لها علاقة بشركتك في العمود الأيسر. وضّع × الي قسم متعلّق بنوع العلاقتك و درّج أهمّيّة علاقتك من 1 الي 5 (1 اسفل, 5 أعلي).	جدا ضعيف	ضعيف	وسط	عالي	عالي جدا
	Çok düşük	düşük	orta	yüksek	çok yüksek
(1:çok düşük,2:düşük, 3:orta, 4:yüksek, 5:çok yüksek)	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
(1: جدا ضعيف 2:ضعيف 3:وسط 4:عالي 5:عالي جدا)	1	2	3	4	5
A.Anne الام	1	2	3	4	5
B.Baba الاب	1	2	3	4	5
C.Eş/Eşler الزوجات	1	2	3	4	5
D.Çocuklar أطفال	1	2	3	4	5
E.Kardeşler الاخوة	1	2	3	4	5
F.Akrabalar الأقارب	1	2	3	4	5
G.Türk Arkadaşlar/Tanıdıklar الأصدقاء الاتراك	1	2	3	4	5
H.Suriyeli Arkadaşlar/Tanıdıklar الأصدقاء السوريون	1	2	3	4	5
I.İş yerinde çalışanlar موظفيك في شركتك	1	2	3	4	5
J.Suriyeli Komşularınız جيرانك السوريون	1	2	3	4	5
K.Türk Komşularınız جيرانك الاتراك	1	2	3	4	5
L.Suriyeli Müşteriler الزبائن السوريون	1	2	3	4	5
M.Türk Müşteriler الزبائن الاتراك	1	2	3	4	5
N.Diğer etnik köken Müşteriler(Irak,Afganvb.) الزبائن الآخرون(العراقي الافغاني وغير ذالك)	1	2	3	4	5
O. Türk vatandaşlarına ait işletmeler الشركات التركية	1	2	3	4	5
P. Suriyeli mültecilere ait işletmeler شركات سورية	1	2	3	4	5
Q.Kira ödenen işyeri sahibi صاحب العمل	1	2	3	4	5

R.Üretici/Tedarikçiler صاحب المصنع / المورد					
S.Dağıtıcı/Toptancılar موزّع \ تاجر الجملة					
T.Belediye yetkilileri مأذون البلديّة					
U.Banka Yetkilileri مسؤولي البنك					
V.Kredi ve borç aldığınız diğer kişiler الأشخاص الآخرين تقترض المال					
W.Kamu kurumları (vergi, izin, ruhsat vb.) (المؤسّسات عامّة (القرض.الاذن.الرخصة					
X.Suriye'deki tanıdıklarınız, bağlantılarınız توصيلات في سوريا					
Y.Diğer ülkelerdeki tanıdıklarınız, bağlantılar اتصالاتك في البلدان الأخرى					
Z. Ticaret Odaları غرف التجارة					
AA. Sivil Toplum Kuruluşları منظّمات المجتمع المدنيّ					
AB. Muhasebeci محاسب					

EK 5: Tİ MÜLAKAT FORMU

(TÜRK İŞVERENLERİ İÇİN)

Bu anket formu ile elde edilen bilgiler, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana bilim dalı Ankara/Türkiye'de yürütülen ***"Mülteci Girişimciliği: Suriyeli mültecilerin iş piyasalarına etkileri ve ağ yapıları"*** adlı doktora tezi kapsamında kullanılacaktır. Anketi dolduran kişilerin isimleri başkalarıyla paylaşılmayacaktır. Yaklaşık 10 dakika süren anketi doldurmak için ayırdığınız zamandan ve Türkiye'deki Suriyeli mültecilerin girişimcilik davranışlarını artırmayı hedefleyen bu çalışmaya katkınızdan dolayı şimdiden teşekkür eder, dolayı teşekkür ederiz.	
1	Yaş :
2	Cinsiyet :
3	Eğitim durumunuz Okur-Yazar ( ) İlk-Orta Öğretim ( ) Lise ( ) Üniversite ( ) Lisans Üstü ( ) Doktora ( )
4	Medeni Durumunuz :Bekâr ( ) Evli ( ) Boşanmış ( ) Dul ( ) Kardeş sayısı : Çocuk sayısı :
5	Etnik Kökeniniz : Türk/Türkmen/ ( ) Arap ( ) Kürt ( ) Diğer ( )
6	Ana diliniz:
7	Bildiğiniz diğer diller : Türkçe ( ) Kürtçe ( ) Arapça ( ) Diğer diller: (belirtiniz)
8	Halihazırda mevcut ikamet yeriniz: Şehir/Ülke:
9	Çalıştığınız şehir:
10	Mesleğiniz : Meslekte geçen süreniz (yıl) :
11	ABD Doları cinsinden hanenize giren aylık toplam Ortalama Aylık Geliriniz ? :
12	Sizce Suriyeli mülteciler ülkelerini hangi nedenlerden dolayı ülkemizde bulunuyorlar ?
13	Sizce ülke olarak neden Türkiye'yi seçiyorlar ?
14	Suriyeli mülteciler Türkiye'yi, ekonomisini ve iş piyasalarını nasıl etkilemektedirler? Suriyeli mültecilerin gelişi Türkiye'de neleri değişmiştir?
15	Suriyeli mülteciler Türkiye'de nasıl iş ediniyorlar, kendi işletmelerini kuruyorlar? Bu süreçte kimlerden destek almakta, hangi kişi ve gruplar ile temasta bulunmaktalar?
16	Türkiye'deki mültecilerin iş hayatında karşılaştıkları sorunlar ve bu sorunlara yönelik çözüm önerileriniz nelerdir?
17	Sığınmacıların daha uyumlu bir şekilde çalışabilmeleri için işletme yönetimleri, çalışanlar, kamu otoriteleri ne yapmalıdır ?
18	İş yerlerinde daha uyumlu/verimli bir şekilde çalışabilmeleri için SM'lerden beklentileriniz nelerdir?
19	Suriyeli mültecilerin Türk toplumu ile başlıca farklılıkları sizce nelerdir? Bu farklılıklar işletmeleri nasıl etkilemektedirler?
20	Sizce Türkiye'deki Mülteci girişimcilerin özellikleri ve girişimci olmayanlardan farkları nelerdir?
21	Türkiye'deki Suriyeli Mültecilerin, iş hayatına daha aktif katılımlarını sağlamak için sizce neler yapılmalıdır ?
22	Suriyeli mültecilerin yeni bir işletme kurmaları işletmelerin piyasaya girişi ve piyasada tutunması nasıl gerçekleşiyor? Bu süreçte kimlerden, ne tür destek, bilgi, kredi, danışmanlık vb. alıyorlar ?
23	SM'lerce kurulan işletmeler ruhsat, vergi ve sigorta gibi yükümlülüklerini yerine getiriyorlar mı ? Evet veya hayır ise nasıl?
24	Türkiye'de kendi işletmesini kurmuş, kendi hesabına çalışan/çalışmış bir girişimci misiniz?
25	Suriyeli ortağınız var mı? İş yerinizde Suriyeli çalışan var mı? Çalışan SMlerin ne tür sorunları var ?

26	İşletmenizin/çalıştığınız yerin tipi nedir? Anonim şirket ( ) Limited şirket ( ) Adi Ortaklık ( ) Şahıs işletmesi ( ) diğer (belirtiniz)
27	Anne/baba mesleğiniz nedir? Ailenizde girişimci (kendi işletmesine sahip olan) var mı?
28	İşyerinizde kaç kişi çalışıyor, çalışanlarınızın ne kadarı Suriyeli çalışanlardan oluşuyor?
29	Suriyelilerin, Türk çalışanlardan farklı olarak ne tür çalışma alışkanlıkları tarzları mevcuttur?
30	Sizce Suriyelileri kendi hesabına çalışmaya/yeni bir işletme kurmaya sevk eden nedenler nelerdir?
31	İşletmeniz; ticaret odasına kayıtlı olması, vergi mükellefi olunması, iş yeri sigorta tescilinin bulunması, SMlerin Geçici koruma kimlik belgesi/yabancı tanıtma belgesinin olması şartlarını taşıyor mu?
32	İşletmenizde çalışan SM'lerin Bakanlıktan alınan çalışma izni var mı? yok ise nasıl bir çözüm buldunuz?
33	Bulunduğunuz şehirdeki Suriyeli işletmelerin sattıkları ürünler / yarı mamuller çoğunlukla hangi ülkelerden/şehirlerden geliyor? SMlerle çalışan tedarikçi/üretici, dağıtıcı/toptancıların etnik kökeni nedir?
34	Türkiye'deki Suriyeli mülteciler konusunda yukarıda belirttiklerinizin dışında ilave görüşleriniz varsa nelerdir?

EK 6: TÇ MÜLAKAT FORMU

(TÜRK ÇALIŞANLARI İÇİN)

Bu anket formu ile elde edilen bilgiler, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana bilim dalı Ankara/Türkiye'de yürütülen *"Mülteci Girişimciliği: Suriyeli mültecilerin iş piyasalarına etkileri ve ağ yapıları"* adlı doktora tezi kapsamında kullanılacaktır. Anketi dolduran kişilerin isimleri başkalarıyla paylaşılmayacaktır. Yaklaşık 10 dakika süren anketi doldurmak için ayırdığınız zamandan ve Türkiye'deki Suriyeli mültecilerin girişimcilik davranışlarını artırmayı hedefleyen bu çalışmaya katkınızdan dolayı şimdiden teşekkür eder, dolayı teşekkür ederiz.	
1	Yaş :
2	Cinsiyet :
3	Eğitim durumunuzOkur-Yazar () İlk-Orta Öğretim () Lise () Üniversite () Lisans Üstü () Doktora () Mezun olduğunuz Bölüm :
4	Medeni Durumunuz :Bekâr () Evli () Boşanmış () Dul ( ) Kardeş sayısı : Çocuk sayısı :
5	Etnik Kökeniniz: Türk/Türkmen/ () Arap () Kürt () Diğer ( )
6	Ana diliniz:
7	Bildiğiniz diğerdiller : Türkçe ( ) Kürtçe ( ) Arapça ( ) Diğer diller: (belirtiniz)
8	Halihazırda mevcut ikamet yeriniz: Şehir/Ülke:
9	Çalıştığınız şehir:
10	Mesleğiniz : Meslekte geçen süreniz (yıl) :
11	hanenize giren aylık toplam Ortalama Aylık Geliriniz ? : TL
12	Sizce Suriyeli mülteciler ülkelerini hangi nedenlerden dolayı ülkemizde bulunuyorlar ?
13	Sizce ülke olarak neden Türkiye'yi seçiyorlar ?
14	Suriyeli mülteciler Türkiye'yi, ekonomisini ve iş piyasalarını nasıl etkilemektedirler? Suriyeli mültecilerin gelişi Türkiye'de neleri değişmiştir?
15	Suriyeli mülteciler Türkiye'de nasıl iş ediniyorlar, kendi işletmelerini kuruyorlar? Bu süreçte kimlerden destek almakta, hangi kişi ve gruplar ile temasta bulunmaktalar?
16	Sığınmacıların daha uyumlu bir şekilde çalışabilmeleri için işletme yönetimleri, çalışanlar, kamu otoriteleri ne yapmalıdır ?
17	İş yerlerinde daha uyumlu/verimli bir şekilde çalışabilmeleri için SM'lerden beklentileriniz nelerdir?
18	Suriyeli mültecilerin Türk toplumu ile başlıca farklılıkları sizce nelerdir? Bu farklılıklar işletmeleri nasıl etkilemektedirler?
19	Sizce Türkiye'deki Mülteci girişimcilerin özellikleri ve girişimci olmayanlardan farkları nelerdir?
20	Türkiye'deki Suriyeli Mültecilerin, iş hayatına daha aktif katılımlarını sağlamak için sizce neler yapılmalıdır ?
21	İşyerinde kaç kişi çalışıyor, çalışanların ne kadarı Suriyeli çalışanlardan oluşuyor?
22	Suriyelilerin, Türk çalışanlardan farklı olarak ne tür çalışma alışkanlıkları tarzları mevcuttur?
23	SM'lerin çalışma izni, sigortaları var mı?
24	Türkiye'deki SMler konusunda yukarıda belirttiklerinizin dışında ilave görüşleriniz varsa nelerdir?