



**KARMA GÖMÜLÜLÜK PERSPEKTİFİNDEN GÖÇMEN
GİRİŞİMCİLİĞİNİ ANLAMAK: ANTAKYA ÖRNEĞİ**

Kezban BECERİKLİ

**DOKTORA TEZİ
ŞEHİR VE BÖLGE PLANLAMA ANA BİLİMDALİ**

**GAZİ ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**

ARALIK 2024

ETİK BEYAN

Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada;

- Tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi,
- Tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu,
- Tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi,
- Kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı,
- Bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu,

bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.

Kezban BECERİKLİ

26/12/2024

KARMA GÖMÜLÜLÜK PERSPEKTİFİNDEN GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİĞİNİ ANLAMAK: ANTAKYA ÖRNEĞİ

(Doktora Tezi)

Kezban BECERİKLİ

GAZİ ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

Aralık 2024

ÖZET

Göç, bireylerin ekonomik, sosyal, politik veya çevresel sebeplerle yer değiştirmesi olarak tanımlanır. Varış ülkesinde istihdam olanakları kısıtlandığında göçmenler, uygun bir strateji olarak girişimcilik faaliyetlerine yönelmektedirler. Göçmenlerin varış ülkesinde yaşamlarını sürdürebilmeleri ve var olan fırsatları değerlendirmeleri için geliştirdikleri stratejiler ve yerleşme süreçleri gömülülük kavramı üzerinden tartışılmaktadır. Bu tez, göçmen girişimciliğini, karma gömülülük yaklaşımı çerçevesinde ele alarak, göçmen girişimcilerin farklı bağlamlardan nasıl etkilendiklerini ve bu bağlamlardan gelen fırsatları nasıl değerlendirdiklerini dinamik ve süreç odaklı bir bakış açısıyla irdelemektedir. Tezde, göçmen girişimcilerin değişen bağlam koşullarından gelen fırsatları nasıl değerlendirdiklerini, hangi kaynakları harekete geçirdiklerini ve bu süreçte gömülü olma durumlarının nasıl bir dönüşüm geçirdiğini incelemek üzere, Antakya’da yer alan farklı uyruklardan ve işletme ölçeklerinden oluşan 450 göçmen girişimci üzerinden araştırma yapılmıştır. Çalışmada hem nitel hem de nicel araştırmaya olanak veren karma yöntem tekniği kullanılmıştır. Nicel analiz, çok düzeyli istatistiksel yöntemler ile sosyal ağ analizini (SAA) içerirken; göçmen girişimcilerin girişimcilik deneyimleri ve yaşam öykülerine dair kısa anlatılar, çalışmanın nitel boyutunu oluşturmuştur. Göçmenlerin gömülülük süreçlerinde, sosyal ağların yanı sıra yasal-politik koşulların, ekonomik koşulların, Antakya’nın mekânsal özelliklerinin ve etnik grup davranış özelliklerinin önemli bir rol oynadığı belirlenmiştir. Bulgular ayrıca, göçmenlerin bağlamlarla etkileşimde aktif birer aktör olarak yer aldıklarını ve beklenmedik durumlar karşısında gömülü olma süreçlerinin dinamik bir şekilde değişebileceğini ortaya koymuştur. Tez, göçmen girişimciliğin dinamik yapısını anlamaya katkı sunarken, araştırmacılar ve politika yapıcılar için de öneriler içermektedir.

Bilim Kodu : 80201
Anahtar Kelimeler : Göçmen girişimcilik, karma gömülülük, sosyal ağlar
Sayfa Adedi : 225
Danışman : Prof. Dr. Çiğdem VAROL ÖZDEN

UNDERSTANDING MIGRANT ENTREPRENEURSHIP FROM A MIXED
EMBEDDEDNESS PERSPECTIVE: THE CASE OF ANTAKYA

(Ph.D. Thesis)

Kezban BECERİKLİ

GAZİ UNIVERSITY

GRADUATE SCHOOL OF NATURAL AND APPLIED SCIENCES

December 2024

ABSTRACT

Migration is defined as the displacement of individuals due to economic, social, political or environmental reasons. When employment opportunities in the host country are limited, migrants tend to engage in entrepreneurial activities as a viable strategy. The strategies and settlement processes developed by migrants to sustain their lives and take advantage of existing opportunities in the host country are discussed through the concept of embeddedness. This thesis analyzes migrant entrepreneurship within the framework of the mixed-embeddedness approach and examines how migrant entrepreneurs are affected by different contexts and how they evaluate opportunities arising from these contexts with a dynamic and process-oriented perspective. In the thesis, research was conducted on 450 immigrant entrepreneurs from different nationalities and business scales located in Antakya to examine how immigrant entrepreneurs evaluate opportunities arising from changing contextual conditions, which resources they mobilize, and how their state of embeddedness transforms during this process. The mixed method technique, which allows for both qualitative and quantitative research, was used in the study. While quantitative analysis included multi-level statistical methods and social network analysis (SNA); short narratives regarding the entrepreneurial experiences and life stories of migrant entrepreneurs formed the qualitative dimension of the study. It was determined that in addition to social networks, legal-political conditions, economic conditions, spatial characteristics of Antakya and ethnic group behavioral characteristics play an important role in the embeddedness processes of immigrants. The findings also reveal that immigrants act as active agents in their interactions with contexts and that their embeddedness processes can dynamically change in the face of unexpected situations. The thesis contributes to understanding the dynamic structure of migrant entrepreneurship while also including suggestions for researchers and policymakers.

Science Code : 80201

Key Words : Immigrant entrepreneurship, mixed embeddedness, social network

Page Number : 225

Supervisor : Prof. Dr. Çiğdem VAROL ÖZDEN

TEŞEKKÜR

Öncelikle doktora tez sürecimin başından sonuna kadar mesleki yol göstericiliğini ve tecrübesini hiçbir zaman esirgemeyen; ilgisini, desteğini ve arkadaşça tavrını her zaman bana hissettiren ve akademik gelişimime rehberlik eden danışman hocam Prof. Dr. Çiğdem VAROL ÖZDEN'e sonsuz teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca, tez izleme sürecinde yapıcı eleştirileri ve yönlendirmeleriyle çalışmama değerli katkılar sağlayan Prof. Dr. Aydan SAT ve Doç. Dr. Burcu ÖZDEMİR SARI'ya teşekkürlerimi iletmek isterim. Tez savunma jürisi üyelerim Doç. Dr. Aslı GÜREL ve Dr. Öğr. Üyesi Sezen SAVRAN PENPECİOĞLU'na değerli katkılarından dolayı çok teşekkür ederim.

Saha çalışması sürecinde bana destek olan başta sevgili Seda NALBANTBAŞI'na ve İSTAR Araştırma ve Danışmanlık firması çalışanlarına; ATSO muamelat müdürü Rasim Erdal ALYANAK'a çok teşekkür ederim. Anket görüşmeleri için bana yardımcı olan sevgili eniştem Erkan ÇAKMAKÇI'ya ve ablam Sündüz ÇAKMAKÇI'ya sonsuz teşekkür ederim. Anket görüşmeleri sürecinde bir kısmıyla tanışma fırsatı bulduğum ve tez süresince bana her daim değerli görüşlerini eksik etmeyen sıcak kanlı Suriyeli esnaflara şükranlarımı sunarım. FDK-2022-7733 kodlu BAP projesiyle bu tez çalışmasını desteklediği için Gazi Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi'ne teşekkürlerimi sunarım.

Akademik yolculuğumda beni destekleyen, teşvik eden ve bu süreci daha anlamlı hale getiren sevgili aileme minnettarım. Sevgili eşim, oğlumun biricik babası Rifat BECERİKLİ, akademik tecrübelerinin beni yönlendirdiğin, çocuğumuzun babası olarak her zaman yanımda olduğunu hissettirdiğin ve bu yorucu süreçte manevi desteğinle bana güç verdiğin için sana minnettarım. İyi ki varsın. Sevgili minik oğlum Atabey, bu tez sürecinde hayatıma girdiğin, bana bir anne olarak tarifsiz mutluluklar yaşattığın ve yorgun hissettiğim zamanlarda sana her baktığımda bana her şeyi unutturduğun için sana da teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖZET	iv
ABSTRACT.....	v
TEŞEKKÜR.....	vi
İÇİNDEKİLER	vii
ŞEKİLLERİN LİSTESİ.....	xii
RESİMLERİN LİSTESİ	xiii
HARİTALARIN LİSTESİ.....	xiv
SİMGELER VE KISALTMALAR.....	xv
1. GİRİŞ	1
2. KAVRAMSAL VE KURAMSAL ÇERÇEVE.....	13
2.1. Göç Kavramı ve Uluslararası Göç.....	13
2.1.1. Uluslararası göçmen, mülteci, sığınmacı, geçici koruma statüsü.....	14
2.1.2. Türkiye'nin uluslararası göç deneyimi ve göç politikası.....	18
2.2. Göçmen Girişimcilik: Kavramsal ve Kuramsal Yaklaşımlar.....	22
2.3. Karma Gömülülük: Süreç ve Kuramsal Temelleri.....	29
2.3.1. Bağlamın önemi.....	35
2.3.2. Sosyal ağlar ve sosyal sermaye yaklaşımı	39
3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ.....	47
3.1. Araştırmanın Kapsamı, Amacı ve Yöntemi	47
3.2. Araştırma Alanı ve Örneklem Büyüklüğünün Belirlenmesi	53
3.3. Anket Formunun Yapısı ve Saha Süreci	60
3.4. Analiz Yöntem ve Tekniklerinin Belirlenmesi	65
4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI	73
4.1. Göçmen Girişimcilerin ve İşletmelerin Özellikleri	73

	Sayfa
4.1.1. Girişimcilerin demografik yapısı.....	74
4.1.2. İşletmelerin yapısı.....	76
4.1.3. İşletmelerin mekânsal dağılımı.....	81
4.1.4. Girişimcilerin sektörel deneyimleri	85
4.2. Göçmen Girişimcilerin İlişkisel Gömölülükleri.....	88
4.2.1. Göçmen girişimcilerin iş ağıları (firma bağılantıları).....	89
4.2.2. İş ağlarının yapısı.....	95
4.2.3. Aile-akraba ve etnik topluluk ağları desteği.....	113
4.2.4. Ağ oluşumunu belirleyen faktörlerin girişimcilik sürecine etkisi	120
4.3. Göçmen Girişimcilerin Yapısal Gömölülükleri	125
4.3.1. Yasal-politik koşullar	126
4.3.2. Ekonomik koşullar.....	131
4.3.3. Etnik grup davranış ve özellikleri.....	134
4.3.4. Yerin mekânsal özellikleri.....	137
4.4. 6 şubat 2023 Depremi: Göçmen İşletmelerin Durumu ve Gömölü Olma Sürecine Etkisi	139
4.4.1. 6 şubat Depremi sonrası göçmen işletmelerin durumu.....	139
4.4.2. 6 şubat Depremi sonrası göçmen girişimcilerin gömölü olma süreçleri.	155
4.5. Bulguların Genel Değerlendirmesi.....	160
5. SONUÇ VE DEğERLENDİRME	177
KAYNAKLAR	189
EKLER.....	205
EK-1. Yabancı İşletmelerin Sektöre Göre Dağılımı	206
EK-2. Anket Formu	207
EK-3. Ki-kare Analiz Sonuçları.....	215
EK-4. Afgan İşletmelerinin Hatay/Türkiye/Yurtdışı Bağılantıların Durumu.....	221
EK-5. Etik Kurul İzni.....	222

	Sayfa
EK-6. Hatay İl Göç İdaresi Müdürlüğü İzin Belgesi	223
EK-7. BAP Proje Kabul Metni	224
ÖZGEÇMİŞ	225

ÇİZELGELERİN LİSTESİ

Çizelge	Sayfa
Çizelge 3.1. Açılan yabancı işletme sayılarının ilk 10 ile göre dağılımı (2022 yılı).....	55
Çizelge 3.2. Açılan yabancı işletme sayılarının ilk 10 ile göre dağılımı (2023 yılı).....	56
Çizelge 3.3. Antakya'daki yabancı uyruklu küçük-orta ölçekli işletmelerin dağılımı (2022 yılı).....	57
Çizelge 3.4. Araştırmaya dahil edilen yabancı uyruklu küçük- orta ölçekli işletme sayıları	58
Çizelge 3.5. Anket uygulanan küçük-orta ölçekli yabancı işletmelerin uyruklara ve sektörlere göre dağılımı.....	59
Çizelge 3.6. Pilot saha sürecinde görüşme/anket yapılan kurum/kuruluş ve işletmeler.	64
Çizelge 4.1. Araştırmaya katılan girişimcilerin uyruklara göre dağılımı	74
Çizelge 4.2. Antakya'daki göçmen girişimcilerin demografik özellikleri	75
Çizelge 4.3. Firmaların işletme türüne göre dağılımı	76
Çizelge 4.4. Küçük-orta ölçekli firmaların sektörel dağılımı.....	77
Çizelge 4.5. İşletme yapılarına ilişkin genel özellikler	80
Çizelge 4.6. Görüşme yapılan işletmelerin mahallelere göre dağılımı.....	81
Çizelge 4.7. Görüşme yapılan küçük-orta ölçekli işletmelerin mahallelere göre dağılımı.....	82
Çizelge 4.8. Görüşme yapılan mikro ölçekli (esnaf) işletmelerin mahallelere göre dağılımı.....	84
Çizelge 4.9. Göçmen girişimcilerin sektörel deneyimleri	86
Çizelge 4.10. Yaş, eğitim durumu, sektör yılı ve iş tecrübesi arasındaki ilişki.....	87
Çizelge 4.11. Hatay/Türkiye/yurtdışı bağlantıların durumu.....	91
Çizelge 4.12. Bağlantı kurulan firma uyrukları.....	96
Çizelge 4.13. Bağlantı kurulan firmaların mekânsal düzeyleri	97
Çizelge 4.14. Bağlantıda bulunan firmaların uyruklara göre mekânsal düzeyleri	97
Çizelge 4.15. Üretim ilişkileri bağlantı sayısı	99
Çizelge 4.16. Uyruklarına ve mekânsal düzeylerine göre üretim ilişkileri	99

Çizelge	Sayfa
Çizelge 4.17. Bağlantı türü.....	100
Çizelge 4.18. Bağlantı türünün mekânsal düzey ve uyruklara göre dağılımı.....	102
Çizelge 4.19. Bağlantı niteliği ve içeriği	103
Çizelge 4.20. En fazla bağlantı kurulan firmalar.....	104
Çizelge 4.21. Ağ ölçüt değerleri.....	105
Çizelge 4.22. Arasındalık ölçütleri.....	107
Çizelge 4.23. Mikro ölçekli işletmelerin (esnaflar) en fazla bağlantıda bulundukları firmalar	109
Çizelge 4.24. Küçük-orta ölçekli işletmelerin en fazla bağlantıda bulundukları firmalar	111
Çizelge 4.25. Etnik topluluk ve aile/akraba çalışan desteği varlığı.....	114
Çizelge 4.26. Göçmen girişimcilerin iş faaliyetlerinde güven düzeyi.....	116
Çizelge 4.27. Bilgi ve finansal sermaye desteği.....	118
Çizelge 4.28. Menşei ülke ile iş ilişkilerin varlığı.....	120
Çizelge 4.29. Bağımlı ve bağımsız değişkenler	121
Çizelge 4.30. Hatay’da bulunan firmalarla hammadde tedariği/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunma durumunu etkileyen faktörler.....	122
Çizelge 4.31. Türkiye’de hammadde tedariği/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunulan firmalar bulunma durumunu etkileyen faktörler .	123
Çizelge 4.32. Yurtdışındaki firmalarla hammadde tedariği/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunma durumunu etkileyen faktörler	124

ŞEKİLLERİN LİSTESİ

Şekil	Sayfa
Şekil 2.1. Girişimci ve bağlam arasındaki ilişki	38
Şekil 2.2. Sosyal sermaye, yakınlık ve göçmen girişimciliği ilişkisi	45
Şekil 3.1. Tezin kurgusu	51
Şekil 3.2. Geçici koruma kapsamındaki Suriyelilerin ilk 10 ile göre dağılımı (2022 yılı)	54
Şekil 3.3. Geçici koruma kapsamındaki Suriyelilerin ilk 10 ile göre dağılımı (2024 yılı)	55
Şekil 3.4. Araştırmanın analiz yöntem ve tekniği	66
Şekil 3.5. Yönsüz ağ modeli.....	68
Şekil 4.1. Uyruklara göre ilişki ağı haritası	96
Şekil 4.2. Üretim ilişkileri ağ yapısı	98
Şekil 4.3. Bağlantı türü ağ grafiği.....	101
Şekil 4.4. Firma ilişkileri ağ yapısı.....	103
Şekil 4.5. Kümelenme analizi grafiği	106
Şekil 4.6. Mikro ölçekli (esnaf) firmaların ağ yapısı.....	109
Şekil 4.7. Küçük-orta ölçekli firmaların ağ yapısı.....	111
Şekil 4.8. Karma gömülülük ve göçmen girişimcilik modeli.....	174

RESİMLERİN LİSTESİ

Resim	Sayfa
Resim 4.1. Şükrü Balcı Caddesi (Aksaray ve Saraykent mahallesi) deprem öncesi ve sonrası görüntü.....	143
Resim 4.2. Deprem öncesi Şükrü Balcı Caddesinde yer alan bazı Suriyeli işletmelerden görüntüler	145
Resim 4.3. Deprem sonrası Şükrü Balcı Caddesinde yer alan bazı Suriyeli işletmelerden görüntüler	146
Resim 4.4. Deprem sonrası derme çatma işyerlerinden görüntüler (Narlıca Mahallesi ve çevresi Suriyeli işletmeler).....	147
Resim 4.5. Yavuz Sultan Selim Caddesi deprem öncesi ve sonrası görüntü (Haraparası Mahallesi).....	149
Resim 4.6. Yavuz Sultan Selim Caddesi deprem öncesi ve sonrası Suriyeli işletmelerden görüntüler (Haraparası Mahallesi).....	150
Resim 4.7. Deprem sonrası Afgan işletmelerinden görüntüler (Ovakent Mahallesi)	152

HARİTALARIN LİSTESİ

Harita	Sayfa
Harita 4.1. Görüşme yapılan küçük-orta ölçekli işletmelerin mahallelere göre dağılımı.....	83
Harita 4.2. Görüşme yapılan mikro ölçekli göçmen işletmelerin yoğunlaştıkları mahalleler	85
Harita 4.3. Antakya'daki prefabrik çarşılar	141

SİMGELER VE KISALTMALAR

Bu çalışmada kullanılmış simgeler ve kısaltmalar, açıklamaları ile aşağıda sunulmuştur.

Simgeler

%

Yüzde

n

Sayı

Kısaltmalar

Açıklamalar

ATSO

Antakya Ticaret ve Sanayi Odası

BM

Birleşmiş Milletler

HESOB

Hatay Esnaf ve Sanatkârlar Odası

IOM

Uluslararası Göç Örgütü

KOBİ

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler

KOSGEB

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme
İdaresi Başkanlığı

SAA

Sosyal Ağ Analizi

YUKK

Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu

1. GİRİŞ

Göç, insanların çeşitli nedenlerle bir yerden başka bir yere taşınmasını ifade eden, çok boyutlu ve karmaşık bir olgudur. Göçler, bir yandan iş ve eğitim gibi yaşam koşullarını iyileştirme nedeniyle isteğe bağlı olarak; diğer yandan da savaş, zulüm, iklimsel sebepler nedeniyle zorunlu olarak yapılmaktadır. İsteğe bağlı ya da zorunlu olarak gerçekleşen göçlerin temelinde, bireylerin veya grupların daha iyi yaşam koşullarına ulaşma isteği yatmaktadır.

Dünya genelinde hızla artan savaşlar, zulüm, siyasi istikrarsızlık ve doğal afetler, göçün yapısını ve nedenlerini büyük ölçüde değiştirmiştir. Tarihsel olarak, göçlerin çoğu ekonomik koşullarını iyileştirmek isteyen bireylerin gönüllü tercihleriyle gerçekleşirken, günümüzde bu durum giderek yerini zorunlu göçlere bırakmıştır. Uluslararası Göç Örgütü'nün (IOM) yayınladığı 2024 Dünya Göç Raporu'na göre, dünya genelinde yaklaşık 281 milyon uluslararası göçmenin bulunduğu ve bunun 117 milyonunu yerinden edilen göçmenler oluşturduğu tahmin edilmektedir (IOM, 2024:19). Artan zorunlu göç, göçmenleri daha iyi yaşam koşulları aramaya, güvenli şehirlere ulaşmaya, gıdaya erişmeye ve barınabilecekleri konutlar bulmaya zorlamaktadır. Bu unsurlar, göçün karmaşık doğasını daha da derinleştirmektedir. Özellikle ülkelerin değişen ekonomik, politik, kültürel ve sosyal özellikleri, göç sürecine yeni boyutlar eklemiştir. Bu nedenle göçün, her anlamda özel olarak ele alınması gereken bir süreç olduğu söylenebilir.

Göç, insanların hayatını etkilediği gibi göç alan ve göç veren ülkelerin de ekonomik, sosyal ve kültürel yapılarında büyük değişimlere neden olmaktadır. Stratejik konumu nedeniyle Türkiye, tarih boyunca göçmenler için bir geçiş noktası olmuştur. Suriye iç savaşına kadar genellikle bir transit ülke konumunda olan Türkiye, 2010 yılında başlayan “Arap Baharı” süreciyle birlikte 2. Dünya Savaşı'ndan bu yana görülen en büyük göç dalgasıyla karşı karşıya kalmıştır. Avrupa'nın göçmen karşıtı politikaları ve Türkiye'nin izlediği “açık kapı politikası,” yerinden edilmiş birçok göçmenin Türkiye'yi varış ülkesi olarak seçmesine yol açmıştır (Kargın, Aktaş ve Demirel Arıcı, 2019: 423). İçişleri Bakanlığı 30.12.2024 tarihli verisine göre; Türkiye'de, 3 milyon 99 bin 524'ü geçici koruma altındaki Suriyelilerin yanı sıra 221 bin 353 uluslararası koruma kapsamında bulunan toplam 4 milyon 425 bin 230 uluslararası göçmen bulunmaktadır (İletişim Başkanlığı, 2024). Buna göre en fazla göçmen grubunu Suriyeli göçmenlerin oluşturduğu görülmekle birlikte, Suriye savaşı sonrası yoğun

bir göçmen akımına uğrayan Türkiye için göçün, baş edilmesi zorlu bir sosyal olgu olarak karşımıza çıktığı söylenebilir (Karakaya, 2020).

Türkiye’deki uluslararası göçmen nüfusunun büyüklüğü, eğitim, sağlık ve barınma gibi çeşitli kamusal sosyal hizmetler üzerinde oluşturduğu ekonomik yük; belirli bölgelerde yoğunlaşmaları nedeniyle ulusal güvenlik açısından yarattığı riskler; ayrıca yerleşik hale gelmeleriyle birlikte artan toplumsal etkileşimlerin neden olduğu uyum sorunları gibi birçok açıdan değerlendirilmesi gereken konuları gündeme getirmiştir (Aygül, 2018). Bu konular, özellikle Suriye göçüyle birlikte ulusal ve uluslararası düzeyde yoğun bir şekilde araştırılan alanlar haline gelmiştir. Nitekim, Türkiye’de son dönem göç üzerine yapılan çalışmalara bakıldığında; genellikle ayrımcılık, uyum, dışlanma ve yasal statü gibi konular üzerinden özellikle Suriyeli göçmenler özelinde, ağırlıklı olarak karşılaştıkları sosyo-kültürel durumlara odaklanıldığı söylenebilir (Savran, 2020). Bu çalışmalar, Türkiye’nin Suriyeli göçmenler özelindeki deneyimlerini anlamamıza önemli bir katkı sağlasa da yalnızca Suriyeli göçmenler üzerine yoğunlaşmanın, ülkemizin genel göç deneyimini kavrama çabamızı sınırlandırabilecektir.

Ülkemizdeki farklı uyruklardan ve statülerden göçmen gruplarının çeşitliliği ve yoğunlaştıkları bölgeler dikkate alındığında, her bir göçmen grubunun özgün dinamiklerine, deneyimlerine ve yerele özgü karşılaştıkları sorunlara odaklanmanın gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda göçün; farklı göçmen gruplarının sosyoekonomik durumları, uyum stratejileri, kültürel farklılıkları ve yerel halkla olan ilişkileri gibi farklı konularda ele alınarak daha geniş bir çerçevede incelenmesi, Suriyeli göçmenlerin yanı sıra diğer göçmen gruplarının da göç deneyimlerini ve stratejilerini anlamaya katkı sağlayacaktır. Bu noktada, göçmenlerin girişimcilik deneyimlerini incelemek, hem onların toplumsal uyum süreçlerinin daha iyi anlaşılmasına hem de bu süreçlerin yerel/ülke ekonomisi ile işgücü piyasası üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesine önemli katkılar sunacaktır.

Göçmenler, genellikle ucuz ve güvencesiz emek piyasasının başlıca aktörleri arasında yer almakta ve bu durum hem kendi iş stratejilerinde hem de ülkenin mevcut istihdam yapısında önemli dönüşümlere yol açmaktadır. Göçmenlerin işgücü piyasasında yaşadığı zorluklar, kimi zaman onları girişimciliğe yönlendiren itici bir güç olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle düşük ücretli, güvencesiz ya da vasıfsız işlerde çalışmanın yarattığı ekonomik ve

sosyal kısıtlamalar, göçmenlerin kendi işlerini kurma yoluna gitmelerini teşvik edebilmektedir.

Girişimcilik, göçmenler için yalnızca ekonomik bir geçim stratejisi değil, aynı zamanda sosyal statülerini iyileştirme, yerel topluma uyum sağlama ve kimliklerini yeniden inşa etme sürecine de katkıda bulunabilmektedir. Ancak, göçmenlerin girişimciliğe geçmeleri her zaman kolay olmamaktadır. Yasal düzenlemeler, piyasa koşulları, sermaye eksikliği, dil ve kültürel bariyerler gibi birçok faktör bu süreçte önemli engeller olarak tanımlanmaktadır. Örneğin, ülkemizdeki uluslararası göçmenlerin işgücü piyasasına erişimini düzenleyen yasal düzenlemeler incelendiğinde, iş piyasasına erişim haklarının göçmenlerin statülerine göre farklılık gösterdiği dikkat çekmektedir. 2013 yılında yapılan düzenlemeyle, geçici koruma altındaki Suriyeliler için sağlanan çalışma hakkının, diğer göçmen gruplarının sahip olduğu haklardan farklı ve daha sınırlayıcı olduğu görülmektedir. Bu durum, tüm göçmen gruplarının iş piyasasında karşılaştıkları fırsatları ve engelleri farklı kılmaktadır. Bu farklılıklar, göçmenlerin ekonomik hayata katılımını ve toplumsal uyum süreçlerini de doğrudan etkileyebilmektedir. Bu bağlamda, ülkede göçmenlere uygulanan yasal düzenlemelerin, göçmenlerin girişimcilik stratejilerini şekillendiren önemli boyutlarından sadece birini oluşturduğu söylenebilir. Ülkenin yasal düzenlemeleri yanı sıra piyasa koşulları ve sosyal ve kültürel koşullar gibi yere özgü gelişen faktörlerin de girişimcilik süreçlerindeki rollerinin ayrıca değerlendirilmesi gereken önemli konular olduğu göz ardı edilmemelidir. Bu faktörlerin girişimcilik süreçlerindeki rolünü anlamak, göçmenlerin girişimcilik stratejilerini anlamamıza ve toplumsal hayata uyum süreçlerini daha geniş bir perspektiften değerlendirmemizi olanak verecektir.

Göçmenlerin topluma uyum sağlama çabalarının, yerel ekonomilere katkılarının ve karşılaştıkları sorunların, özellikle yoğun olarak yaşadıkları kentlerde daha belirgin hale geldiği söylenebilir. İl Göç İdaresi'nin 2022 yılı verilerine göre, Türkiye'de geçici koruma kapsamındaki Suriyelilerin %98,7'si kentlerde yaşamaktadır. Geçici koruma kapsamındaki göçmenlerin yoğun olarak yaşadığı illerin başında sınır kentleri gelmektedir. Türkiye'nin sınır ili Hatay; 2022 yılı itibarıyla 356.361 geçici koruma kapsamındaki Suriyeli ile en fazla Suriyeli göçmeni barındıran iller arasında (İstanbul, Gaziantep ve Şanlıurfa illerinden sonra) dördüncü sırada yer almaktadır.

Hatay'ın merkez ilçesi Antakya, en fazla Suriyeli göçmeni barındıran kent olmasının yanı sıra 1982 yılında zorunlu iskâna tabi tutulan Afgan göçmenlerine de ev sahipliği yapmaktadır. Zorunlu göçle gelen göçmenleri barındırmasının yanı sıra, sahip olduğu sınır kapıları (Zeytindalı, Cilvegözü sınır kapıları) nedeniyle de ayrıca yabancı yatırımcı çeken bir kenttir. Antakya Ticaret Sanayi Odası'nın (ATSO) 2022 yılı verilerine göre, Antakya'da 15 farklı uyruk olmak üzere toplam 1072 yabancı işletme bulunmaktadır.

Antakya'daki göçmenler, çeşitli mesleklerde çalışarak veya girişimci kimlikleriyle işletmeler kurarak geçimlerini sağlamaktadır. Kendi işyerini açarak üretim ve ticaret faaliyetlerinde bulunan göçmenler, hem bireysel olarak geçimlerini temin etmekte, hem de yerel ekonomiye katkı sağlamaktadır. Antakya'nın yerel piyasa dinamikleri, stratejik konumuna bağlı bölgesel özellikleri, çok kültürlü yapısından kaynaklanan sosyo-kültürel yapısı ve farklı statülere yönelik yapılan yasal düzenlemeler gibi makro ve mezo düzeyde gelişen çeşitli faktörler, göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerine yönelmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Bu faktörlerin yarattığı fırsat yapısı, göçmenlerin girişimcilik stratejilerini, ekonomik hayata katılımlarını ve topluma uyum süreçlerini şekillendirmektedir. Bu fırsat yapısının, göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerini başlatma ya da sürdürme kararları üzerinde önemli bir etkisi vardır.

Antakya'daki göçmenlerin, fırsat yapısının yarattığı koşulları değerlendirerek girişimcilik yoluyla işgücü piyasasında yer alması, bir yandan yerelin ekonomik gelişimine katkı sağlarken, diğer yandan yerelin bir parçası olmalarını sağlamaktadır. Ancak göçmenlerin yerel düzeyde yasal, ekonomik, kültürel ve sosyal boyutlarda çeşitli sorunlarla karşı karşıya kalmalarından dolayı, yerele entegre olmaları her zaman kolay olmayabilmekte; hatta bu süreç, zaman alıcı bir çaba gerektirebilmektedir. Bu durum, göçmenlerin girişimcilik süreçlerinde karşılaştıkları zorlukları ve onları girişimciliğe yönlendiren unsurları anlamayı, dolayısıyla bu alanda kapsamlı bir araştırma yapılmasını zorunlu kılmaktadır. Bu çerçevede, Antakya'daki göçmenlerin girişimcilik süreçlerini etkileyen faktörlerin ayrıntılı olarak ele alınması, çeşitli koşulların girişimcilikteki rolünü ve göçmenlerin bu koşulları değerlendirerek geliştirdikleri girişimcilik stratejilerini anlamak açısından 'karma gömülülük (*mixed embeddedness*)' yaklaşımının önemli bir araştırma alanı sunduğu söylenebilir. En fazla etnik nüfusu barındıran Antakya'da, göçmen girişimcilerin karma gömülülük yaklaşımıyla girişimcilik faaliyetlerinin incelenmesi, yalnızca göçmenlerin

ekonomik uyum süreçlerine ışık tutmakla kalmayacak, aynı zamanda girişimciliğin göç bağlamında nasıl şekillendiğini anlamak için değerli bir perspektif sağlayabilecektir.

Kuramsal çerçeve

İsteğe bağlı ya da zorunlu olsun göç olgusu, tarih boyunca kentsel mekânların ekonomik, sosyal ve kültürel yapılarının şekillenmesinde kritik bir rol oynamıştır. Kentler, göçmenlerin yerleşim yeri olarak sıklıkla tercih ettiği alanlar olmaları nedeniyle, sosyo-kültürel ve ekonomik uyum süreçlerinin yanı sıra göçmen girişimciliğinin de şekillendiği yerel bağlamların merkezinde yer almaktadır. Bu bağlamda, göçmen girişimciliği, yalnızca bireysel ekonomik faaliyetler üzerinde değil, aynı zamanda kentsel mekânların ekonomik ve sosyal organizasyonları ile işgücü piyasalarının yapısı üzerinde doğrudan etkiler yaratmasıyla da önem taşımaktadır. Dolayısıyla göçmen girişimcilik, göç ve kalkınma ilişkisini anlamada kritik bir öneme sahip olmaktadır.

Son yıllarda, göçün yeni coğrafyası, göçmenlerin sosyo-ekonomik ve mekânsal etkileri hakkında özellikle yerel ve bölgesel işgücü piyasalarına yönelik yeni içgörüler sunmaktadır (Kourtit ve Nijkamp, 2012; Lalić, 2006; Longhi, Nijkamp ve Poot, 2010). Bu durum, göçmenlerin ekonomik büyümeye ve bölgesel kalkınmaya olan katkılarını ortaya çıkarmış; onların yalnızca çalışan olarak değil, girişimci olarak da işgücü piyasalarına katılımlarını vurgulayan çok sayıda çalışmaya zemin hazırlamıştır (Dana, 2007; Head ve Ries, 1998; Wong ve Primecz, 2011). Dolayısıyla, göçmen girişimciliğine yönelik ilgi, politika yapıcılar ve akademisyenler tarafından giderek artan bir şekilde fark edilmekte ve bu alandaki araştırmalar daha da derinleşmektedir (Van Delft, Gorter ve Nijkamp, 2000; Kloosterman, Van Der Leun ve Rath, 1999; Aldrich ve Waldinger, 1990).

Göçmen girişimciler, yerleştikleri varış ülkesi dışındaki ülkelerde doğmuş ve varış ülkesinde yeni bir girişim başlatmak için ekonomik fırsatları belirleyip yaratan kişiler olarak tanımlanmaktadır (Dabić ve diğerleri, 2020; Dheer, 2018; Wellalage, Fernandez ve Bui, 2023). Göçmen girişimciler, varış ülkesindeki ekonomik faaliyetlerini yerel, bölgesel ve ulusötesi ağlar aracılığıyla şekillendirerek farklı coğrafi bağlamlardan gelen kaynakları bir araya getirmekte ve bu kaynakları etkin bir şekilde kullanabilmektedirler. Dolayısıyla göçmenler, sadece varış ülkesinin değil etkileşimde bulundukları yerlerin ekonomik, sosyal ve politik bağlamlarından etkilenecek, bu bağlamların sunduğu fırsatlardan yararlanmakta

ve karşılaştıkları zorlukları aşmak için çeşitli stratejiler geliştirmektedirler. Bu stratejiler, göçmenlerin çeşitli bağlamlarla kurdukları etkileşimler yoluyla şekillenmektedir. Bu çerçevede girişimci ile bağlamlar arasındaki etkileşimler “Gömülülük (*Embeddedness*)” kavramıyla açıklanmaktadır.

Gömülülük kavramı, ekonomik eylemlerin yalnızca bireysel hesaplamalarla değil, aynı zamanda sosyal bağlamlar, ağlar, kurumlar, normlar ve değerler gibi unsurlar tarafından şekillendiği görüşüne dayanmaktadır (Granovetter, 1985; Polanyi, 1957). Zamanla bu kavram, sosyal bağlamların ötesinde, farklı bağlam koşullarının da fırsat yapısında önemli bir rol oynadığı kabul edilen karma gömülülük (*mixed embeddedness*) yaklaşımına evrilmiştir (Kloosterman, Van der Leun ve Rath, 1999). Bu çerçevede, göçmen girişimcilerin hem kendi etnik topluluk ağlarına ilişkisel olarak hem de varış ülkesinin ekonomik, yasal-politik bağlamlarına yapısal olarak gömülü oldukları ve bu bağlamların, girişimcilerin faaliyetlerini, eylemlerini ve stratejilerini kolaylaştırdıkları ya da kısıtladıkları kabul edilmektedir (Engelen, 2001; (Kloosterman, Van der Leun ve Rath, 1999; Lassalle, Johanson, Nicholson ve Ratajczak-Mrozek, 2020). Dolayısıyla göçmen girişimciler bulundukları yerlerin bağlam koşullarına ilişkisel ve yapısal olarak gömülüdür.

İlişkisel gömülülük, bireylerin ya da grupların sosyal ağlar, ilişkiler ve bağlar üzerinden bağlama yerleşik olma biçimini ifade etmekte ve göçmenlerin, girişimcilik faaliyetlerinde kullandıkları sosyal ağlarına ve sosyal sermayelerine odaklanmaktadır. Yapısal gömülülük ise; bireylerin ya da grupların daha geniş kurumsal, yasal ve ekonomik bağlamlara gömülü olmalarını ifade etmekte; yerlerin ve grupların özelliklerinin derinlemesine anlaşılmasını gerektiren bir yaklaşım olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu anlamda yapısal gömülülük, göçmenlerin faaliyet gösterdiği ortamın kuralları, normları ve fırsat yapılarıyla ilgilidir. Hem ilişkisel hem yapısal gömülülük, göçmenlere işlerini kolaylaştıracak maddi ve manevi kaynakları sağlayabilmektedir. Dolayısıyla, göçmenlerin başarılı bir girişimcilik faaliyeti sürdürebilmeleri, hem güçlü sosyal ağlara sahip olmalarına (ilişkisel gömülülük) hem de yapısal bağlamda uygun fırsatlara erişebilmelerine (yapısal gömülülük) bağlıdır.

Gömülülüğün girişimci ile bağlam arasındaki etkileşimi açıklayan bir kavram olması, son dönem göçmen girişimcilik ve gömülülük ilişkisini ele alan çalışmalarda bağlamın önemine dikkat çekilmesini sağlamıştır (Wigren-Kristoferson, Brundin, Hellerstedt, Stevenson ve Aggestam, 2022; Korsgaard ve diğerleri, 2022; Jack ve Anderson, 2002; Mckeever, Jack ve

Anderson, 2015). Bağlamlar, girişimcilerin kullanmayı ve uygun şekilde davranmayı öğrendikleri normları, kaynakları ve yapıları barındırmaktadır. Girişimci bağlamı anlayarak fırsatların ve kaynakların dağıtıldığı, paylaşıldığı durumları keşfedebilmektedir. Normları öğrenmenin, çevreyi benimsemenin ve bağlamın kaynaklarına erişim sağlamanın zaman alan bir süreç olduğu; dahası, bağlamların zamanla değişebileceği, bu değişen bağlamlarda gömülü kalmanın çaba gerektireceği ya da bağlamdan kopmaya (*disembedding*) neden olabileceği vurgulanmaktadır (Korsgaard ve diğerleri, 2022). Dolayısıyla girişimcilik sürecindeki rolünü anlamak için gömülülüğü, gömülü olmanın (*embedding*) ya da gömülü olmaktan kopmanın (*disembedding*) dinamik bir süreci olarak görülmesi gerektiği vurgulanmaktadır (Wigren-Kristoferson ve diğerleri, 2022; Korsgaard ve diğerleri, 2022; Jack ve Anderson, 2002).

Araştırmanın amacı, kapsamı ve yöntemi

Bu tez, göçmen girişimciliğini karma gömülülük yaklaşımı çerçevesinde ele alarak, göçmen girişimcilerin farklı bağlamlardan nasıl etkilendiklerini ve bu bağlamlardan gelen fırsatları nasıl değerlendirdiklerini dinamik ve süreç odaklı bir bakış açısıyla incelemektedir. Bu kapsamda göçmenlerin bağlamlarla etkileşimde aktif birer aktör olarak yer aldığı ve beklenmedik durumlar karşısında gömülü olma sürecinin dinamik bir şekilde değişebileceği bir bakış açısı üzerinden, Antakya’da farklı uyruklarda ve farklı işletme ölçeklerinde (esnaf ve küçük-orta ölçekli) yer alan 450 göçmen girişimcinin değişen bağlam koşullarından gelen fırsatları nasıl değerlendirdikleri, hangi kaynaklarını harekete geçirdikleri ve bu süreçte gömülü olma durumlarının nasıl bir dönüşüm geçirdiği araştırılmaktadır.

Bu doğrultuda tezin amacı: “*Antakya’daki göçmen girişimcilerin çeşitli bağlam koşullarında gerçekleşen gömülü olma süreçlerini ortaya koymak ve gömülüluğun girişimcilik faaliyetlerine olan etkisini anlamaktır.*”

Temel araştırma soruları ise şu şekildedir:

1. Göçmen girişimciler Antakya’da gömülü olma süreçlerini nasıl gerçekleştirmektedirler?
2. Gömülü olma sürecini etkileyen bağlamlar nelerdir?
3. Gömülü olma sürecinin girişimcilik faaliyetlerine etkisi nedir?

Tezde, Antakya'daki göçmen girişimcilerin gömülülük süreçlerini etkileyen iki önemli dinamik unsur söz konusudur: İlki, göçmenlerin menşei ülkeden varış yerine (Antakya) geldikleri durum (deprem öncesi süreç); ikincisi ise, Antakya'yı da etkileyen Kahramanmaraş merkezli 6 Şubat 2023 Depremidir (deprem sonrası süreç). Bu dinamik süreçlerin tezde nasıl ele alındığı tezin metodoloji bölümünde (Bölüm 3) ayrıntılı olarak ele alınmakla birlikte, kısaca; göçmen girişimcilerin deprem öncesi ve sonrası Antakya'daki ilişkisel ve yapısal gömülü olma süreçleri; menşei ülkelerindeki veya Antakya'daki kaynaklarını nasıl harekete geçirdikleri ya da yeniden nasıl oluşturdukları sosyal ağların rolünün yanı sıra yerin fırsat yapısına odaklanılarak dinamik bir bakış açısıyla analiz edilmiştir.

Tezde hem nitel hem de nicel araştırmaya olanak veren karma yöntem tekniği kullanılmıştır. 450 göçmen girişimciye uygulanmış olan anket ve bu anketlerin çok düzeyli istatistiki yöntemler (çapraz tablo, lojistik regresyon analizi) ile sosyal ağ analizi (SAA) tekniği, çalışmanın nicel boyutunu oluştururken; göçmen girişimcilerin girişimcilik deneyimlerinin ve yaşam öykülerinin kısa anlatıları, çalışmanın nitel boyutunu içermektedir. Hem nicel hem de nitel analiz bize, ağ ilişkilerinin içeriği ve yapısı yanı sıra yerin fırsat yapısı ve bağlam koşulları hakkında betimleyici ve açıklayıcı bulgular sunmaktadır.

Araştırmanın önemi

Bu tez, bir yandan sosyal ağların ve yerin fırsat yapısının önemine vurgu yaparak göçmen girişimcilerin gömülü olma süreçlerini analiz ederken, diğer yandan gömülülük sürecinin çeşitli işletme ölçeklerinde ve uyruk yapılarında nasıl farklılaştığını da ortaya koymaktadır. Bu durum, yerelde (Antakya) faaliyet gösteren göçmen girişimcilerin ayırt edici özelliklerinin, iş uygulamalarının ve yerelin bağlam yapısının yanı sıra ülkemizdeki göçmenlerin yere özgü bağlam koşullarında değişen girişimcilik faaliyetlerinin ve gömülülük süreçlerinin de anlaşılmasına olanak tanımaktadır. Bu tür bir araştırma, göç olgusuna dair farklı süreçler ve gruplar üzerine odaklanarak daha kapsamlı ve bütüncül bir bakış açısının geliştirilmesine önemli katkılar sunabilecektir.

Bu çalışma ayrıca, girişimci aktör ile bağlam arasındaki etkileşimleri dinamik bir çerçevede ele alarak karma gömülülük yaklaşımını dinamik bir süreç olarak incelemekte ve bu alandaki mevcut ulusal ve uluslararası yazını zenginleştirmektedir. Dolayısıyla deprem gibi beklenmedik durumların göçmen girişimcilerin gömülü olma süreçlerine etkisini analiz ederek, bağlamın dinamik yapısının girişimcilik üzerindeki etkilerine dair özgün bir bakış sunmaktadır. Böylece bu tezin, dinamik bir süreçten ziyade istikrarlı bir durum olarak ele alınan karma gömülülük yaklaşımına yeni bir bakış açısı kazandıracağı söylenebilir. Tezin ana katkısı budur.

Araştırmanın sınırlılıkları

Bu tez çalışması, 6 Şubat Depremi öncesinde başlamış ve 450 girişimciye uygulanan anketlerin tamamı depremden önce tamamlanmıştır. Tezin çıkış amacı, göçmenlerin göç sonrası Antakya'ya geldikten sonraki karma gömülülük süreçlerini anlamaktır. Bu bağlamda, anket soruları göçmenlerin Hatay'a geldikten sonraki karma gömülülük süreçlerini anlamaya odaklanmıştır. Anket bulguları, deprem öncesinde göçmen girişimcilerin göç sonrası gömülü olma süreçlerinin ayrıntılı bir şekilde anlaşılmasına olanak tanımıştır.

Deprem sonrasında ise göçmenlerin gömülü olma süreçlerindeki değişimi anlamak amacıyla tekrar bir saha gözlemi gerçekleştirilmiştir. Deprem sonrası Antakya'da işine devam edebilen 15 göçmen girişimci ile derinlemesine görüşme yapılmıştır. Bu görüşmeler, girişimcilerin gömülü olma süreçlerinde yaşanan değişimlerin incelenmesine olanak tanımıştır. Her ne kadar deprem sonrası sahada çalışmanın güçlüğü bu çalışmanın bir sınırlılığı olarak değerlendirilebilse de, aynı zamanda göçmen girişimcilerin değişen bağlam koşullarında gömülü olma süreçlerinin nasıl evrildiğini anlamak adına önemli bir fırsat sunmuştur. Bu durum, tezin yalnızca statik bir analiz sunmakla kalmayıp, dinamik bir perspektif de geliştirilmesine de katkı sağlamıştır.

Diğer yandan, bu tez göçmen girişimcilik bağlamında yalnızca zorunlu olarak göç eden göçmenleri değil, aynı zamanda isteğe bağlı olarak göç eden göçmenleri de kapsamayı hedeflemiştir. Bu anlamda tezde hem yabancı yatırımcı olarak gelip yerleşenler, hem de zorunlu olarak göç eden göçmenler yer almıştır.

Uyruklar arasında anlamlı bir farklılık oluşması için tabakalı örnekleme yöntemiyle seçim yapılmış ve her uyruk için örneklem sayısı belirlenmiştir. Ancak, Antakya’da ağırlıklı olarak Suriyeli göçmenlerin ve dolayısıyla işletmelerin bulunması sebebiyle, Suriyeli işletmeler için belirlenen örneklem hacmi, diğer uyruklu işletmelere göre daha büyük olmuştur. Bu da bulguların ağırlıklı olarak Suriyeliler özelinde yorumlanmasına yol açmıştır.

Diğer yandan, Antakya’da bulunan yabancı uyruklu işletme istatistikleri arasında Afgan uyruklu işletmeler yer almamaktadır. Bunun nedeni, Antakya’daki Afganların Özbek Türkleri olmaları ve Türk vatandaşı statüsünde yer almalarıdır. Alan yazını çerçevesinde, Türk statüsünde olsalar da Afganlar da çalışmaya dahil edilmiştir. Ancak, Afgan nüfusunun ve işletmelerinin Suriyelilere göre daha az olmasından dolayı, anket uygulanan Afgan işletmelerinin sayısı Suriyelilere kıyasla daha azdır. Bu durum da benzer şekilde Antakya’daki göçmen girişimcilerin karma gömülülük süreçlerinin, ele alınan bağlam koşulları çerçevesinde ağırlıklı olarak Suriyeliler özelinde incelenmesine ve yorumlanmasına neden olmuştur. Ancak, gerekli görülen yerlerde Afgan girişimcilerle de karşılaştırmalar yapılmış ve farklı uyruk gruplarının gömülü olma süreçleri ile girişimcilik stratejileri arasında anlamlı farklılıklar ortaya konması sağlanmıştır. Bu durum ilgili bölümlerde açıklanmıştır.

Tezin bölümleri

Tez, beş ana bölümden oluşmaktadır. Birinci ana bölüm; tezin amacının ve kapsamının genel olarak çizildiği ve akademik yazınının kısaca özetlendiği giriş bölümünü oluşturmaktadır. İkinci ana bölüm; tezin kuramsal yazınıni oluşturmaktadır. Bu bölüm 3 alt bölümden oluşmakta olup, ilk bölümde göç, uluslararası göç kavramlarının yanı sıra Türkiye’nin uluslararası göç deneyimine ve göç politikasına değinilmiştir. İkinci alt bölüm; göçmen girişimcilik yazını çeşitli kavramsal ve kuramsal temeller ışığında ele almıştır. Üçüncü alt bölümde ise, karma gömülülük yaklaşımının tarihsel gelişimi ile gömülülük yazınında önem taşıyan bağlam, sosyal ağlar ve sosyal sermaye kavramları ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir.

Üçüncü ana bölümde, tezin metodolojisi ele alınmaktadır. Bu bölümde, tezin amacı, kapsamı ve yöntemi ayrıntılı olarak açıklanmış; araştırma alanının ve örneklem büyüklüğünün nasıl belirlendiği aktarılmış; anket formunun hazırlanma süreci ve saha çalışması hakkında bilgi verilmiş; ayrıca kullanılan analiz yöntemleri ve teknikleri detaylandırılmıştır.

Dördüncü ana bölümde, tezin bulguları sunulmaktadır. Bu bölüm, beş alt başlıktan oluşmaktadır. İlk alt bölümde, 450 göçmen girişimciye ait demografik özelliklere ve firma yapılarına ilişkin bilgilere yer verilmiştir. Ayrıca, girişimcilerin sektör deneyimlerine ilişkin bulgular sunulmuştur. Bu sayede, göçmen girişimcilerin bireysel sermayeleri ve özellikleri hakkında bilgiler yorumlanmıştır. İkinci alt bölümde, göçmen girişimcilerin deprem öncesi ilişkisel gömülülük süreçlerine ilişkin bulgulara yer verilmiştir. Bu kapsamda, göçmenlerin ilişkisel gömülü olma süreçlerinde önem taşıyan sosyal ağlarının içeriği ve yapısı, bu ağlardan elde edilen kaynakların varlığı ve ağların girişimcilik süreçlerindeki rolü, istatistiksel analizler ve SAA bulguları doğrultusunda incelenmiştir. Böylece deprem öncesi ilişkisel gömülü olma süreçlerinin anlaşılması sağlanmıştır. Üçüncü alt bölümde, yine deprem öncesinde göçmenlerin yapısal gömülülük süreçlerine ilişkin bulgular sunulmuştur. Yasal-politik, ekonomik, etnik grup davranış özellikleri ve mekânsal faktörler gibi çeşitli yapısal bağlam koşullarından kaynaklanan fırsat yapıları, girişimcilerin hikayeleri üzerinden analiz edilmiş ve bu bağlamların göçmen girişimcilik üzerindeki etkileri detaylı bir şekilde yorumlanmıştır. Dördüncü alt bölümde, deprem sonrası göçmen girişimcilerin durumu ve gömülü olma süreçlerindeki değişim ele alınmıştır. Deprem sonrası ilişkisel ve yapısal gömülü olma süreçlerinde meydana gelen değişim ve dönüşüm, girişimci hikayeleri üzerinden analiz edilmiş ve bu süreçlerin göçmen girişimcilik üzerindeki etkileri detaylı bir şekilde yorumlanmıştır. Son alt bölümde ise bulguların genel bir değerlendirmesi yapılmıştır.

Son bölüm, araştırmanın sonuç ve değerlendirme kısmını içermektedir. Bu bölümde, çalışmanın temel bulguları özetlenmiş, araştırmanın amacı doğrultusunda elde edilen sonuçlar değerlendirilmiş ve göçmen girişimciliği ile karma gömülülük arasındaki ilişkiye dair genel çıkarımlar sunulmuştur. Ayrıca, göçmen girişimcilerin ilişkisel ve yapısal gömülülük süreçlerindeki dinamiklerin hem deprem öncesi hem de sonrası bağlamlarda nasıl şekillendiği tartışılmıştır. Son olarak, alan yazına kuramsal katkılar sunulmuş ve gelecekteki araştırmalar ile politika yapıcılara yönelik somut önerilerle bölüm sonlandırılmıştır.

2. KAVRAMSAL VE KURAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Göç Kavramı ve Uluslararası Göç

Göç, insanoğlunun tarihi boyunca deneyimlediği bir olgudur. İnsanlar birçok nedenle bulunduğu yerden başka bir yere yerleşme eğiliminde olmuştur. Yaşam şartlarının iyileştirmesi amacıyla ya da bulundukları yerlerdeki siyasi ve sosyal baskılar, tehditler, savaşlar gibi unsurlar nedeniyle birçok kişi göç etme kararı almaktadır. Dolayısıyla göç olgusu sosyo-kültürel, politik ve sosyo-ekonomik olarak dinamik bir süreçtir.

En temelinde yer değiştirme olayı olmakla beraber göç; bulunulan yere, sürekliliğine, mesafeye ve nedenlerine göre farklı çeşitlere ayrılabilir (Kırdar ve Saraçoğlu, 2012). Göçün nedenleri ve sonuçları, gidilen yer, göçün yapılma şekli, gidilen yerdeki statüler gibi çeşitli faktörlerle düşünüldüğünde bir olgu olarak göçe ilişkin tanımların da farklılaştığı söylenebilir. Türk Dil Kurumu [TDK] Sözlüğünde göç kavramı, “ekonomik, toplumsal ve bunun gibi sebeplerle bireylerin veya toplulukların bir ülkeden başka bir ülkeye, bir yerleşim yerinden başka bir yerleşim yerine gitme işi, taşınma, hicret, muhaceret” şeklinde tanımlanmaktadır (TDK, 2024). Başka bir tanımıyla göç, bulunduğu yerden başka bir yere, ekonomik, politik, sosyal ya da bireysel sebeplerle, gidilen ülkede uzun süreli yerleşme ya da geri dönme amacı taşıyan bir yer değiştirme hareketidir (Yalçın, 2004). Diğer bir tanımda göç; “anlamli bir uzaklık ve etki yaratacak kadar bir süre içerisinde gerçekleşen bütün yer değiştirmeler” olarak ifade edilmiştir (Erder, 1986: 9). Tüm bu tanımlara bakıldığında göçün, gönüllü ya da zorunlu olarak bireyin bir yerden başka bir yere gitmesini orada kalıcı ya da geçici olarak kalmasını ifade ettiği söylenebilir.

Göç kavramı nedenleri (zorunlu, gönüllü), amaçları (çalışma, sığınma) ve hedefe varmak için kullanılan yöntemleri (yasal, yasa dışı) gibi farklı kriterlere uygun olarak tanımlanmakta; coğrafya, ekonomi, uluslararası ilişkiler, sosyoloji, coğrafya gibi çeşitli disiplinlerin de göçle ilgili konulara farklı bir bakış açısı getirdiği görülmektedir (İçduygu ve Sirkeci, 1999: 249). İnsanoğlunun sürekli deneyimlediği ve halen deneyimlemekte olduğu göçlerin niteliğinin, insan tarihi boyunca değişim gösterdiği söylenebilir. İlk zamanlarda coğrafi ve iklim koşulları, savaş gibi nedenlerle kaynaklanan göç olayları daha sonraları ekonomik, kültürel, eğitim ve endüstrileşme gibi nedenlere bağlı olarak

gerçekleşmiştir (Akıncı vd., 2015). Günümüzde göçlerin ise ağırlıkta savaş, zulüm ve baskılar sonucu zorunlu göçe evrildiği görülmektedir.

Küreselleşmeyle beraber uluslararası göç, birçok ülkeler açısından önemli olmuştur. Bunun en önemli nedenleri arasında endüstriyel gelişimle beraber ülkeler arasındaki ekonomik farklılıklardan kaynaklanan işgücü akımını oluşturduğu söylenebilir (Aksoy, 2012). Uluslararası göçe ilişkin baskın bakış açısı, bireylerin yaşam standartlarını yükseltmek için az gelişmiş ülkelere hareket etmekte olan ülkelere doğru göç ettikleri gerçeğine dayanmaktadır (İçduygu, 2009). Dolayısıyla uluslararası göç ağırlıkta az gelişmiş ülkelere hareket bağlamında incelenmiştir. Ancak günümüzde iç savaşların etkisiyle artan bir şekilde zorunlu olarak göçlerin yaşanması, uluslararası göçü giderek karmaşık ve dinamik bir süreç haline getirdiği söylenebilir. Birleşmiş Milletlere göre uluslararası göçten bahsedebilmek için; “ülkesinden ayrılarak başka bir ülkeye giden kişinin bu eylemi bir yıldan uzun süre ile gerçekleştirmiş olması” gerçeği aranmaktadır (Gençler, 2004: 174).

Zorunlu ya da isteğe bağlı yapılan göçle beraber insanlar bulundukları yerin sosyo-mekânsal ve sosyo-kültürel ortamlarından ayrılarak yeni bir çevreye girmiş olmaktadır (Akan ve Arslan, 2008). Uluslararası göçün ulaştığı boyut sayesinde, insanlar farklı kültürler ve toplumlarla karşılaşmakta, birlikte yaşamakta ve bir arada çalışmaktadırlar. Bu anlamda uluslararası göç hareketi hem ülkenin hem de bireyin sosyo-kültürel ve sosyo ekonomik oluşumunu dinamik olarak etkileyebilen bir süreçtir. Her ne sebeple olursa olsun başka bir ülkeye göç edenlerin temel ihtiyaçları olan barınma, sağlık, çalışma ve eğitim gibi hususlar karşısında bazı politik ve ekonomik sebeplerle karşı karşıya kalınmaktadır. Dolayısıyla göç olgusunun zaman-mekân, neden-sonuç ilişkileri gibi birçok bakımdan tanımlanması, değerlendirilmesi, ölçülmesi ve buna yönelik çözümlerin getirilmesi gerekmektedir.

2.1.1. Uluslararası göçmen, mülteci, sığınmacı, geçici koruma statüsü

Göçler isteğe bağlı ya da zorunlu olarak bireysel veya kitlesel olarak bir başka ülkeye yerleşme ve sığınma biçiminde gerçekleşebilmektedir. Bu bakımdan uluslararası hukukta ve alan yazınında mülteci, sığınmacı, göçmen ve geçici koruma statüsü gibi farklı kavramlar yer almakta olup, bu kavramların uluslararası hukukta ve göç literatüründe tanımlarının farklılaştığı ve her birinin mevzuatlarda kendine özgü belirleyici ilkelerin olduğu görülmektedir.

Uluslararası literatürde göçmen olarak “*migrant*” ve “*immigrant*” terimleri yer almaktadır. Türkçede bu kavramların net olarak bir karşılığı olmamakla birlikte basit bir ifadeyle “*migrant*”, geçici olarak yeni bir ülkeye taşınan; “*immigrant*” ise zorunlu kalıcı olarak yer değiştiren kişi olarak tanımlanabilir (Telsaç, 2022). Göç araştırmalarında, göçmen tanımının bireyin göç etme nedenine göre farklılaştığı söylenebilir. Bazı tanımlarda göçmen, “gönüllülük” esasına bağlı olarak ekonomik durumunu düzeltmek amacıyla göç eden kişi olarak tanımlanırken, bazı tanımlarda “zorunlu” olarak göç eden bireylerin de göçmen olarak kabul edildiği görülmektedir.

Göç araştırmacıları, göçün nedenine ve hukuki statüsüne bakılmaksızın ikamet ettiği ülkeden ayrılarak başka bir ülkeye giden kişi olarak bir göçmen tanımı üzerinde hemfikirdir. Ancak bazı göç araştırmacılarına göre ise göçmen, ülkesinden ekonomik veya diğer nedenlerle gönüllü olarak ayrılan kişi olarak tanımlamaktadır. Burada tanım gönüllülük sürecini ima ettiğinden kişinin kendi özgür iradesiyle kendi isteğiyle göç etme kararı aldığı durumları ifade etmektedir. Bu durum bir ülkede yerleşmeyi ve orada kalmayı amaçladığı için, göçmenlerin sığınmacılardan farklı bir durumda olduğu, sığınmacıların ise; ülkelerinde yaşadıkları ekonomik, politik veya çevresel nedenlerden dolayı kaçmak zorunda kalan bireyler olarak tanımlandığı görülmektedir.

Göçmen üzerine yapılan bu tanımlara bakıldığında gönüllü ve zorunlu olarak bireyin göç kararına ve nedenine göre tanımların yapıldığı görülmektedir. Ancak Richmond (1988)’in göçmen tipolojisini ortaya koyduğu bir çalışmada insan davranışlarının, toplumsal güçler tarafından belirlenen fırsat yapılarına göre kısıtlanabileceğini ya da etkinleştirilebileceğini, dolayısıyla göç etme kararının bireyin rasyonel seçim tercihinine bağlı olduğunu ifade etmiştir. Bu anlamda göç hareketinin karmaşık bir süreç olduğunu ve zorunlu veya isteğe bağlı olarak yapılan göçler arasında keskin bir ayrımın yapılamayacağını vurgulamıştır. Bu kapsamda göçün yapılış seklinden ziyade, başka bir ülkede bir yıldan uzun süre kalma durumu gibi bireyin bulunma süresi üzerinden yapılan göçmen tanımlarının üzerinde hemfikir olduğu söylenebilir.

Diğer yandan, bir ülkede farklı etnik kökene sahip olanların her zaman göçmen olarak nitelendirilemeyeceği ve bir ülkedeki göçmenlerin durumu ile ilgili olarak nüfus kayıt yasalarının belirleyici olduğu ifade edilmektedir (Kayalar ve Yıldız, 2017). Dolayısıyla bir

ülkeye göç edenlerin durumu varış ülkesinin düzenlemelerine tabi olacağından göçmen tanımının o ülkenin yasal mevzuatına göre değişiklik gösterebileceği de vurgulanmıştır.

BM'ye göre, en az 12 aylık bir süre boyunca olağan ikametgahından başka bir ülkeye taşınan kişi göçmen olarak tanımlanmaktadır. Uluslararası Göç Örgütü (IOM) göçmeni, nedeni ne olursa olsun gönüllü veya gönülsüz, düzenli veya düzensiz göçle gelen ve yabancı bir ülkede bir yıldan fazla ikamet eden birey olarak tanımlanmaktadır (IOM, 2009:22). Bu tanımın, mültecileri de göçmen olarak kabul gören geniş ve kapsayıcı bir göçmen tanımının ifade edilmesine olanak tanıdığı söylenebilir. Ancak IOM, mültecileri göçmen olarak tanımlamakla birlikte her göçmeni ise mülteci olarak değerlendirmemektedir. Bunun nedeni mülteci kavramının, uluslararası hukukta net olarak tanımlanmış ancak göçmen tanımının ise uluslararası düzeyde tek bir hukuki tanımın bulunmamasıdır.¹

Mülteci (*refugee*) kavramının uluslararası nitelikte kabul gören genel bir tanımı bulunmakla birlikte, şu şekilde tanımlanmıştır: “*Irkı, 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 her şahıs*” (IOM, 2009: 65). Birleşmiş Milletler (BM) nezdinde kabul gören mültecilik tanımına bakıldığında herhangi bir coğrafi sınırlama şartının getirilmediği görülmektedir. Ayrıca hukuki koruma sağlayan mülteciliğin, menşei ülke tarafından tanınıp tanınmamasına bakılmaksızın BM korumasından faydalanan kişi olarak kabul edilmektedir (Yiğit, 2017: 16-17).

Sığınmacı (*asylum seeker*) kavramı, kendi ülkesini terk ederek başka bir ülkede sığınma talebinde bulunan kişiyi ifade etmektedir. Bir başka ifadeyle, devletin taraf olduğu antlaşmalar gereği kendisine özel statü ve hukuki koruma sağlanan kişiler “mülteci”, sığınma hakkını ve korumayı talep eden; ancak henüz böyle bir korumadan faydalanamayanlar “sığınma arayan kişiler/sığınmacı” olarak ifade edilmektedir (Ergüven ve Özturanlı, 2013). Dolayısıyla sığınmacıların ulusal ve uluslararası hukuk kuralları kapsamında mültecilik statüsüne ilişkin başvuru sonucunu bekleyen kişiler olduğu söylenebilir.

¹ www.unhcr.org
Migrant_TR.pdf

https://www.unhcr.org/cy/wpcontent/uploads/sites/41/2018/02/UNHCR_Refugee_or_Migrant_TR.pdf

Geçici koruma statüsü ise bireysel statü belirleme işleminin mümkün olamayacağı çatışma ve savaş gibi durumlarda kitlesel akınlarla gelen kişilere verilen geçici koruma yöntemidir. Bu yöntem, acil çözümler bulmak üzere getirilen bir koruma yöntemi olup, geri gönderilememe yükümleri çerçevesinde bireysel statü belirleme işlemleri ile zaman kaybetmemek için uygulanan pratik bir koruma mekanizmasıdır (Telsaç, 2022). Geçici korumanın temel amacı, mülteci ve sığınmacıların temel insani haklarını güvence altına almak ve hızla bir şekilde güvenli bir ortama erişimlerini sağlamaktır (Öztürk, 2017).

6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu (YUKK) ile ülkemizde bulunan yabancılar için uluslararası korumanın kapsamı ve uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar belirlenmiştir. Bu kanuna göre; mülteci, şartlı mülteci ve ikincil koruma olarak üç tür uluslararası koruma statüsü kabul edilmiştir. Bunun yanı sıra YUKK’da uluslararası koruma statüleri arasında yer almayan ve bağımsız bir bölümde ele alınan "geçici koruma" statüsü de belirlenmiştir. Türk hukuk yasalarına bakıldığında, bu statü tanımlarının birbirinden belirgin bir şekilde ayrıldığı görülmekle birlikte, aynı zamanda “göçmen” tanımının da açıkça yapıldığı görülmektedir.

5543 sayılı İskân Kanunu’na göre “göçmen” kavramı, “Türk soyundan gelen ve Türk kültürüne bağlı olup yerleşmek amacıyla tek başına ya da topluca gelen kişiler” olarak tanımlanmaktadır. Dolayısıyla Türk soyundan ve Türk kültürüne bağlı olan kişiler göçmen statüsünde olup Türk vatandaşı olarak kabul edilmektedir.

Cenevre sözleşmesinde belirlenen mülteci tanımına Türkiye coğrafi sınır şartı koyarak bir yabancıya mülteci statüsünü vermeyi belirlemiştir. Bu statü Türkiye’de 6458 Sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu madde 61’e göre:

Avrupa ülkelerinde meydana gelen olaylar nedeniyle; 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 verilir.

şeklindedir.

YUKK’da, Avrupa dışındaki ülkelerden gelen yabancılara tanınan “sığınmacı” statüsünü karşılık gelen “şartlı mülteci” kavramı yer almaktadır. Kanuna 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 kişi” şeklinde tanımlanmıştır.

İkincil koruma ise;

Mülteci veya şartlı mülteci olarak nitelendirilemeyen, ancak menşe ülkesine veya ikamet ülkesine geri gönderildiği takdirde; a) Ölüm cezasına mahkûm olacak veya ölüm cezası infaz edilecek, b) İşkenceye, insanlık dışı ya da onur kırıcı ceza veya muameleye maruz kalacak, c) Uluslararası veya ülke genelindeki silahlı çatışma durumlarında, ayırım gözetmeyen şiddet hareketleri nedeniyle şahsına yönelik ciddi tehditle karşılaşacak, olması nedeniyle menşe ülkesinin veya ikamet ülkesinin korumasından yararlanamayan veya söz konusu tehdit nedeniyle yararlanmak istemeyen yabancı ya da vatansız kişiye, statü belirleme işlemleri sonrasında verilen statüyü ifade eder” (YUKK, m.63).

Suriye iç savaşıyla beraber yaşanan kitlesel akın geçici koruma kavramını gündeme getirmiş ve YUKK ile ilk kez yabancılara “geçici koruma” adı altında farklı bir koruma statüsü daha tanımlanmıştır. Söz konusu kanununun 91. maddesine göre “geçici koruma” kavramı şu şekilde tanımlanmıştır: “(1) Ülkesinden ayrılmaya zorlanmış, ayrıldığı ülkeye geri dönemeyen, acil ve geçici koruma bulmak amacıyla kitlesel olarak sınırlarımıza gelen veya sınırlarımızı geçen yabancılara geçici koruma sağlanabilir”. Bu kapsamda Nisan 2011’den itibaren Suriye’den kaçarak Türkiye’ye kitlesel olarak gelen ve bireysel olarak mülteci ve şartlı mülteci statülerinden yararlanamayan Suriyeliler geçici koruma kapsamına alınmıştır.

2.1.2. Türkiye’nin uluslararası göç deneyimi ve göç politikası

Türkiye’nin bir transit ülke olması bakımından çok sayıda göç almasına ve göç konusunda bazı sorunları da aynı anda yaşamasına neden olmuştur. Türkiye’deki göç tarihine bakıldığında göç profilinin Cumhuriyetin kuruluşundan bu yana yoğun göçlerle evrildiği görülmektedir. Türkiye göç politikası, küreselleşmenin etkisiyle ve Avrupa göç sistemine entegre olunmasıyla büyük ölçüde etkilenmiştir.

Tarihsel süreç incelendiğinde üç önemli dış göç hareketinin olduğu görülmektedir. İlki, I. Dünya Savaşı ile çoğunluğu Bakanlardaki Türklerin oluşturduğu göç hareketidir. İkincisi, Körfez Harekâtı ve Irak savaşıyla gerçekleşmiştir. Bu dönemde çok sayıda Iraklı sığınmacı Türkiye'ye geçmiş ve sınıra yakın bölgelerde kurulan barınma merkezlerine yerleştirilmiştir. En önemli ve üçüncü göç dalgası ise Suriye iç savaşıdır (Akkoyunlu Ertan ve Ertan, 2017).

Cumhuriyetin kuruluşundan 1950'li yıllara kadar Türkiye Balkanlardan gelen göç dalgasıyla şekillenmiştir. Bu dönemde Batı'da ortaya çıkan ulus devlet inşasının Türkiye'nin göç verme ve göç alma politikası üzerinde etkili olmuştur. Dolayısıyla göçün politik bir amacı haline geldiği söylenebilir. Milli birlik duygusu ile etnik açıdan homojen bir toplum inşa etme düşüncesiyle, 1934 yılında İskân Kanunu çıkarılmıştır. Bu kanun, Türkiye'nin göç politikasının temel belgesini oluşturmuştur. Askeri, güvenlik ve ekonomik açıdan nüfus arttırılması hedefiyle bu dönemde gerçekleşen göç alma planlı yapılmış olup, Türk kimliği ve soyuyla gelen göçmenlerin yerleşimi devlet tarafından sağlanmıştır (İnan, 2016). Bu durum Balkanlardan gelen göçü teşvik etmiştir. Bu dönemde Balkanlardan Türkiye'ye yaklaşık bir buçuk milyon göçmenin geldiği tahmin edilmektedir.

1979 İran Devrimiyle beraber kitlesel olarak gelen İranlılar Türkiye'yi bir geçiş ülke olarak kullanmıştır (İçduygu, 2003: 21). İranlıların Türkiye'ye vizesiz olarak geçişine yönelik bir politika izlenmiş ve Avrupa veya Amerika'ya gibi üçüncü bir ülkeye göç edene kadar transit göçmenler olarak kabul edilmişlerdir. Bu göç dalgasıyla beraber Türkiye'de Avrupalı olmayan en büyük göç dalgası yaşanmıştır. 1979 yılındaki Sovyet işgali sonucunda başlayan kitlesel göç akımına Afganistan'dan gelenler de dahil olmuştur (Akyıldız, 2022). Başta İstanbul olmak üzere ülkenin birçok bölgesine dağılan Afgan göçmenlerin bir kısmı Türkiye'yi transit geçiş ülkesi görürken bir kısmı ise kalıcı olarak Türkiye'de kalmıştır. Ardından 1982 yılında ise özel bir yasa ile Afgan Özbek Türkleri Türkiye'ye getirilmiş ve kendileri için belirlenen illere yerleştirilmiştir. Bu iller; İstanbul (Zeytinburnu ilçesi), Tokat (Yeşilyurt), Sivas (Karşıyaka ilçesi), Konya (Karatay ilçesi Tatlıcak Köyü), Aydın (Didim ilçesi), Hatay (Antakya ilçesi Ovakent mahallesi), Van (Başkale ve Çaldıran ilçeleri) illeridir (Doghan, 2018:73). Daha sonra Afgan Özbek Türkleri Türk vatandaşlığına geçmişlerdir.

1991 Körfez savaşıyla beraber Irak'tan büyük bir göç dalgası gerçekleşmiştir. Çoğunluğu Kürtlerin oluşturduğu Türkmenler ve Hristiyanlardan oluşan yaklaşık 500.000 Iraklı Türkiye'ye sığınmacı olarak kabul edilmiştir (Akyıldız, 2022). Iraktan gelen kitlesel göç,

yeni bir mevzuatın çıkmasına zemin hazırlamıştır. 1994 yılında çıkarılan İltica Yönetmeliği Türkiye'nin ilk ulusal mevzuatı olmuştur (Kirişçi ve Karaca, 2015). Bu dönemde Türkiye'nin Avrupa Birliği (AB)'ne üyelik sürecine girmesi göç politikalarının da gelişmesine ve AB göç politikalarıyla uyumlu olmasını zorunlu kılmış ve Türkiye göç politikası daha belirleyici olmaya başlamıştır (Demirhan ve Aslan, 2015). AB ile imzalanan sözleşmeler ve çıkan yasal düzenlemeler neticesinde uyum programları hayata geçirilmiş ve göçmenlere yönelik sunulacak sosyal hizmetler mevzuat kapsamında belirlenmiştir (Akyıldız, 2022).

1950-1980'li yıllarda Batı Avrupa'ya işçi göçü artmış bu durum Türkiye'nin göç alan ülke konumundan göç veren ülke konumuna gelmesine neden olmuştur. Bir göç politikası olarak gerçekleşen işçi göçü ile bir takım kalkınma hedeflerine yönelik politikalar benimsenmiştir.

2011 yılında ise Suriye iç savaşıyla beraber kitlesel olarak Suriye göçü yaşanmıştır. İlk olarak Hatay'ın Yayladağı ilçesi ve Reyhanlı Cilvegözü sınır kapına akın eden binlerce Suriyeli Türkiye'ye kabul edilerek geçici koruma kapsamına alınmıştır. Türkiye uyguladığı açık kapı politikasıyla en fazla Suriyeli sığınmacıları kabul eden ülke olmuştur. 2011'den bu yana yaklaşık 3,5 milyondan fazla Suriyelinin Türkiye'de olduğu bilinmektedir. Suriyelilerin Türkiye'yi tercih etmelerinin nedeni, coğrafi yakınlık, benzer sosyo-kültürel yapının olması ve uygulanan göç politikaları olmuştur (Harunoğulları ve Cengiz, 2014).

2013 yılına kadar ortaya çıkan yasal düzenlemeler ihtiyacı karşılamamış ve nüfus hareketine çözüm bulamamıştır (Akyıldız, 2022). Suriye göçüyle beraber kapsayıcı bir göç politikasına ihtiyaç duyulmuş ve 2013 yılında 6458 sayılı “Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu” (YUKK) çıkarılmıştır. Türkiye'nin taraf olduğu 1951 Cenevre sözleşmesine Türkiye coğrafi kısıtlama şartı getirerek Suriyeli yabancıları mülteci olarak kabul etmemiş YUKK ile geçici koruma kapsamına almıştır. YUKK ile geri gönderilmeme, geçici koruma, kitlesel akınlara gelenlerin temel ihtiyaçları gibi mevcut olan uygulamalar daha ayrıntılı hale getirilmiştir. Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanununa istinaden 2014 yılında “Geçici Koruma Yönetmeliği” yürürlüğe girmiştir. Bu yönetmelik ile; geçici koruma kapsamına alınacak kişilerin ülkeye kabulü, çalışma izinleri, hak ve yükümlülükleri ayrıntılı olarak düzenlenmiştir.

Türkiye'nin mevcut göç politikası incelendiğinde AB üyelik süreciyle geliştiği ve kurumsallaşan bir göç politikasının benimsendiği görülmektedir. Türkiye'nin transit ülke olmasından kaynaklı uyguladığı göç politikaların en temelini sığınma politikaları oluşturmaktadır (İnce, 2023). Sığınma politikası çerçevesinde “açık kapı politikası” benimsenmiş ve her sığınma hareketine farklı tutumlar geliştirilerek yasal düzenlemeler getirilmiştir. Türkiye’de uluslararası koruma ve geçici koruma statüsündeki kişilere yönelik olarak, çeşitli statüler ve yasal düzenlemelerle birlikte barınma, sağlık ve işgücü piyasasına erişim gibi temel haklar sağlanmıştır. Bu düzenlemeler, göçmenlerin temel ihtiyaçlarını karşılamalarını ve topluma uyum sağlanmalarını desteklemeyi amaçlamaktadır. Bu tezin özelinde, göçmenlerin çalışma hakları ve işgücü piyasasındaki yerlerini belirleyen yasal düzenlemeler kısaca ele alınmıştır.

Ülkemizde uluslararası koruma ve geçici koruma statüsüne sahip kişilerin belli koşulları yerine getirdikleri takdirde çalışma izni alabilecekleri belirlenmiştir. Türkiye’deki yabancıların işgücü piyasasına erişimlerine yönelik yasal düzenlemelere ve politikalara bakıldığında; 2011’de başlayan Suriye iç savaşından sonra yoğunlaşan göç hareketleri ile önemli bir tartışma konusu haline geldiği görülmektedir. Savaş öncesine kadar Türkiye, işgücü göçü nedeniyle birçok yabancı yatırımcıyı çeken bir ülke olmuştur. Bu dönemde, yabancıların işgücü piyasasına erişimlerine yönelik hukuki düzenlemeler mevcuttur.

Ülkemizde yabancıların çalışma usulleri ile ilgili genel yasal düzenlemeler, 2003 tarih ve 4817 sayılı Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkındaki Kanun, Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Kanunun Uygulama Yönetmeliği, Doğrudan Yatırımlarda Yabancı Uyruklu Personel İstihdamı Hakkında Yönetmelik ve 2013 tarih ve 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu’nda yer almaktadır. 6458 sayılı Kanun ile, sadece çalışma amacıyla Türkiye’ye ikamet eden yabancı yatırımcıları değil, aynı zamanda Türkiye’ye zorunlu göç etmiş mülteciler, vatansızlar, öğrenciler ve geçici koruma altında bulunan kişiler gibi diğer grupların da çalışma koşullarına dair düzenlemelere yer vermesi açısından önemli bir düzenleme olduğu söylenebilir (Dönmez Kara, 2016).

2011 yılında Suriye Savaşı’nın başlamasıyla birlikte Türkiye, sığınma hareketlerinin yoğunlaştığı bir ülke haline gelmiş ve bu durum, yabancıların çalışma koşullarını düzenleyen mevcut yasal düzenlemelerin yeniden gözden geçirilmesini ve güncellenmesini zorunlu hale getirmiştir. Ülkemizde bulunan yabancıların çalışma hakkına ilişkin yasal düzenlemeler,

özellikle geçici koruma kapsamında yer alan Suriyeli göçmenler özelinde gözden geçirilmiş ve yeniden yapılandırılmıştır. Bu çerçevede, geçici koruma altındaki Suriyeli göçmenlerin işgücü piyasasına erişimini düzenleyen yeni yasal düzenlemeler yapılmış ve göçmenlerin çalışma hakları yeniden belirlenmiştir.

Geçici koruma kapsamında yer alan Suriyeli göçmenlerin çalışma usulleri ile ilgili düzenlemeler; 2013 tarih ve 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu ve 2014 tarihli Geçici Koruma Yönetmeliği ve bu statüdekilerin yalnızca çalışma hakları ile ilgili olarak kabul edilmiş olan 2016 tarihli Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Çalışma İzinlerine Dair Yönetmelik ile mevzuattaki yerini almıştır (Dönmez Kara, 2016). Bu yönetmelik doğrultusunda geçici koruma statüsü alınmasından altı ay sonra çalışma izni alma hakkı tanınmıştır. Ayrıca bu düzenleme ile iş yerlerinde yabancı istihdam etme kotası getirilmiş ve istihdam kotasının işyerindeki Türk vatandaşı sayısının yüzde onunu geçmeyecek şekilde düzenlenmiştir.

Başlangıçta “misafir” olarak nitelendirilen Suriyeli göçmenler, Türkiye'deki yasal düzenlemelerle, bağımlı veya bağımsız çalışma izni prosedürleri kapsamında kayıt dışı çalışmaktan kurtulma fırsatı elde etmişlerdir (Kap, 2014: 32-33). Ancak bu düzenlemeler, geçici koruma statüsü dışındaki yabancıların karşısında Suriyeli göçmenlerin işgücü piyasasına sınırlı erişimini sağlamış ve bir dizi engelle karşı karşıya kalmalarına yol açmıştır. Bu engeller arasında, sınırlı sektörde ve belli mesleklerde bulunma zorunluluğu, ikamet izni sorunu, istihdam kotası, çalışma izin süresindeki kısıtlamalar ve bulundukları illerde işyeri açma zorunluluğu gibi bir takım bürokratik ve yasal zorluklar gibi faktörler yer almaktadır. Ayrıca Suriyeli göçmenlerin işgücü piyasasına erişimi, Türkiye'nin ekonomik gelişimine bazı katkı sağlasa da, gerek yerel halk arasında gerekse Suriyeli göçmenler arasında ekonomik kaygıları beraberinde getirmiştir. Dolayısıyla, Suriyeli göçmenlere yönelik uygulanan yasal düzenlemelerin, bir yandan onların işgücü piyasasına erişimlerini kolaylaştırırken, diğer yandan da çeşitli zorluklarla karşı karşıya kalmalarına neden olduğu söylenebilir.

2.2. Göçmen Girişimcilik: Kavramsal ve Kuramsal Yaklaşımlar

Ekonomik açıdan girişimcilik, bir bireyin yeni işler veya girişimler yaratması, kendi işini kurması, yeni bir işletme organizasyonu oluşturması veya mevcut bir işi genişletmesi olarak

anlaşılmaktadır (Bosma vd., 2017:17). Diğer bir bakış açısıyla girişimcilik, fırsatların kim tarafından ve hangi sonuçlarla nasıl belirlendiğini, yaratıldığını ve kullanıldığını anlamaya çalışmaktadır (Venkataraman, 1997). Bu anlamda girişimcilik olgusu; fırsatların incelenmesi, tanımlanması ve kullanılması süreçlerini içermektedir (Shane ve Venkataraman, 2000).

Girişimcilik, âtil kaynakların ekonomiye kazandırılmasından verimli kullanımına, yeni teknolojilerin üretilmesinden istihdamın artırılması ve işsizliğin azaltılmasına kadar birçok alanda kritik bir rol oynamaktadır (İlhan, 2005). Dünyanın birçok bölgesinde girişimcilik, işsizlik ve yoksullukla mücadelede önemli bir politika aracı olarak benimsenmiştir (Nişancı, 2015). Girişimciler, yalnızca kendi ekonomik durumlarını iyileştirmekle kalmayıp, aynı zamanda topluma katkıda bulunarak istihdam yaratmakta ve yeni pazarlar oluşturmaktadır.

Göçmenler, ekonomik büyüme ve inovasyon süreçlerinde önemli bir rol oynayan girişimci bireyler olarak kabul edilmektedir. Göçmenler, yeni bir ülkede karşılaştıkları ekonomik ve toplumsal zorluklara rağmen, kendi işlerini kurarak yerel ekonomilere önemli katkılar sağlayabilmektedir. Girişimcilik araştırmacıları ve politika yapıcılar için girişimcilik, göçmenlerin sosyo-ekonomik hayata uyum sağlama ve işgücü piyasasına katılımının uygun bir yolu olarak görülmektedir (Malerba ve Ferreira, 2020).

1970'lerden bu yana Avrupa'da artan uluslararası göçün bir sonucu olarak etnik işletme sahipliliğindeki artış göçmen girişimciliğinin batı endüstriyel ekonomilerinin mevcut yeniden yapılanmasında kritik bir unsur olarak görülmesini sağlamıştır (Aldrich ve Waldinger, 1990). Avrupa'da ekonominin yeniden yapılanması, göçmenler arasında yüksek işsizlik oranlarının artmasına yol açmış ve bu durum çok sayıda küçük etnik işletmelerin oluşumunu sağlamıştır (Volery, 2017). Avrupa'nın değişen sanayi yapısı küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeniden canlanmasına yol açtıkça etnik işletmelere yönelik fırsat yapısı da elverişli hale gelmiştir. Bu noktada birçok Avrupa ülkeleri için göçmen topluluklar, ekonomik canlanmanın ve sosyal yenilenmenin kaynağı olarak görülmeye başlanmıştır.

Göçmenlerin artan işletme sahipliliği bazı araştırmacıları göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerini araştırmaya yönlendirmiştir. Son yıllarda yeni göç coğrafyası, göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerinin sosyo-ekonomik ve mekânsal etkilerine ve özellikle de yerel/bölgesel işgücü piyasaları üzerindeki etkisine ilişkin çeşitli yeni anlayışlar üretmiştir

(Kourtit ve Nijkamp, 2011, Longhi, Nijkamp, ve Poot 2010). Göçmen girişimcilik olgusunu şekillendiren bu ilgi, göçmenlerin varış ülkesinde fırsatları nasıl yarattıklarına ve değerlendirdiklerine odaklanmaktadır.

Göçmen kavramının uluslararası düzeyde tek bir hukuki tanımının olmaması ve ülkelerin genellikle vatandaşlık politikalarına bağlı olarak göçmenleri nasıl tanımladıkları konusunda farklılık göstermesi, göçmen tanımının yapılmasını zorlaştırmakla birlikte, bu durum göçmen girişimcilik alanının sınırının tam olarak çizilememesine ve tanımlanmasında bazı kavramsallaştırma sorunlarına neden olduğu söylenebilir (Dheer, 2018). Ancak Dheer (2018), Aliaga-Isla ve Rialp (2013) ve Malerba ve Ferreira (2020)'nın göçmen girişimcilik çalışmalarını ele aldıkları sistematik literatür taramasında, bu alanın genel hatlarını belirledikleri ve genel bir göçmen girişimcilik tanımı ortaya koydukları görülmektedir. Dheer (2018) göçmen girişimciliğini, bir girişimcinin kim olduğuna dair bir anlayışa dayanarak (Shane, 2012) göçmenlerin hedef ülkelerinde yeni girişimler başlatmak için ekonomik fırsatları belirleme, yaratma ve kullanma süreci olarak tanımlamaktadır. Aliaga-Isla ve Rialp (2013)'ın, göçmenleri en az 12 ay boyunca menşe ülkelerinin dışında kalan kişiler (Sasse ve Thielemann, 2005) olarak tanımlanan bakış açına bağlı olarak ilk nesil ve ikinci nesil göçmenler arasında ayırım yaptıkları ve ilk nesil göçmenlerin faaliyetini göçmen girişimcilik olarak kabul ettikleri görülmektedir. Diğer bir sistematik literatür taramasında Malerba ve Ferreira (2020) ise göçmen girişimciliğini, göçmenleri hayatlarının bir noktasında doğdukları ülkelerden başka bir ülkeye göç eden kişiler (Wadhwa vd., 2007) olarak gören bir anlayışa dayanarak, göçmen girişimciliği; göçmenlerin ev sahibi ülkelerinde yeni girişimler başlatmaları sonucu ekonomik fırsatların tanımlanması, yaratılması ve kullanılması süreci olarak tanımlamaktadırlar. Diğer yandan girişimciliğin çoğu zaman bağımsızlık, sebat ve kendine güven idealleriyle ilişkili olduğu göz önüne alındığında, popüler anlatılarda göçmenlerin sosyo-ekonomik hareketliliği için uygulanabilir bir strateji olarak görülen işletme sahipliliği göçmen girişimcilik olarak da tanımlanmaktadır (Chaudhary 2013; Zhou 2004).

Tüm bu tanımlara bakıldığında göçmen girişimcilik kavramının, bir göçmenin ve bir girişimcinin kim olduğu anlayışa göre tanımlandığı görülmektedir. Bu bağlamda, bir göçmen girişimci, ikamet ettiği varış ülkesinin dışında bir ülkede doğmuş ve varış ülkesinde yeni bir girişim başlatmak için ekonomik fırsatları belirleyip yaratan kişi olarak

tanımlanabilmektedir. (Dabić ve diğerleri, 2020; Dheer, 2018; Wellalage, Fernandez ve Bui, 2023).

Bu tezin kapsamı doğrultusunda Dheer (2018), Malerba ve Ferreira (2020) ve Aliaga-Isla ve Rialp (2013)'in genel hatlarıyla belirlemiş oldukları göçmen girişimciliği tanımlarından yola çıkarak bir göçmen girişimciliği tanımı yapılmıştır. Bu çalışmada, göç nedenlerine bakılmaksızın hayatlarının bir noktasında doğdukları ülkeden başka bir ülkeye göç eden bireyler olarak gören bir anlayışa (Wadhwa vd., 2007; Malerba ve Ferreira, 2020) dayanarak “göçmen girişimcilik”; bir göçmenin varış ülkesinde işletme kurmak için ekonomik fırsatları belirleme, yaratma ve kullanma süreci olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda zorunlu ya da isteğe bağlı göçle gelen göçmenlerin varış ülkesinde iş kurma süreçleri ve stratejileri bu tezde göçmen girişimcilik olarak benimsenmiştir.

Öte yandan göçmen girişimciliğini kavramsallaştırmadaki sorunlar kavramın diğer girişimcilik biçimleriyle karıştırılmasına neden olmaktadır. Bu karışıklığın, kavramları açıklamak için kullanılan kuramsal çerçeveden (Dheer, 2018) ya da kullanılan bağlama bağlı olarak şekillenmesinden ve çeşitlenmesinden (Aliaga-Isla ve Rialp, 2013) kaynaklandığı söylenebilir. Örneğin literatürde göçmen girişimciliğin etnik girişimciliğe dayalı geliştirilen kuramsal yaklaşımlar ışığında ele alınarak açıklandığı ve ağırlıkta etnik girişimcilik kavramıyla ilişkilendirildiği görülmektedir (Aliaga-Isla ve Rialp, 2013). Bunun bir nedeni, artan göçün etnik işletme oluşumunun ön koşulunu oluşturması ve etnik girişimciliğin, herhangi bir göçün sağlam bir parçası olmasıdır (Volery, 2007). Dolayısıyla literatürde bu iki kavram iç içe geçmiş olgular olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak bu iki girişimcilik biçimleri arasında temel bazı farklılıklar söz konusudur.

Örneğin “etnik” kavramının tanımına göre bu kavramların birbirinden farklılaştığı söylenebilir. Girişimciliğe etnisite penceresinden bakan çalışmalarda “etnik” kavramı, “grup” kavramıyla ilişkilendirilmekte ve grup kavramının, “üyeleri ortak bir köke ve kültüre sahip olan veya başkalarının onları bu niteliklere sahip olduğunun farkında olan” şeklinde kullanıldığı görülmektedir (Yinger, 1985). Grup kavramından yola çıkarak Aldrich ve Waldinger (1990) etnik girişimciliği, “ortak ulusal geçmiş veya göç deneyimlerini paylaşan insanlar arasındaki bağlantılar ve düzenli etkileşim kalıpları” olarak tanımlamaktadır. Burada dikkat edilmesi gereken nokta aynı etnik yapıdaki bireylerle kurulan ilişkilerdir. Etnik girişimcilikte belli bir etnik gruba hitap edilen etnik ürün veya hizmet sunumunun yanı

sıra etkileşimde bulunulan kişilerin de aynı etnik gruptan olması durumu vardır (Aldrich ve Waldinger, 1990). Dolayısıyla bu kavram varış ülkesinde bulunan etnik azınlık gruplarına ya da aynı etnik kökene sahip kişilerle etkileşime giren kişilere odaklanmaktadır. Ancak göçmen girişimciliği için fırsat yapıları etnik pazarlarla sınırlı değildir, varış ülkesi ekonomisindeki talep koşulları tarafından da belirlenebilmektedir (Changanti ve Greene, 2002). Göçmenlerin sahip olduğu işletmeler etnik kaynaklardan faydalanabilir; ancak bunlar yalnızca etnik yapıların içine gömülü değildir (Thomas ve Ong, 2015). Bu anlamda göçmen girişimciliğinde benzer etnik ürün hizmeti sunma veya benzer etnik gruplarla etkileşimde bulunma zorunluluğu yoktur. Dolayısıyla göçmen girişimcilerin varış ülkesinde etkileşimde bulunduğu bireyler; aynı etnik kökenden olabileceği gibi farklı etnik kökenden de olabilmektedir. Diğer bir deyişle, göçmen girişimciler sadece etnik topluluklarıyla etkileşime giren ve onlara etnik ürün ve hizmet sunan bireyler olarak değil, aynı zamanda yerel topluluklarla da etkileşime giren ve onlara hizmet sunan bireyler olarak da değerlendirilmektedir (Dheer, 2018). Bu anlamda göçmen girişimciliğinin etnik girişimciliği kapsayan daha geniş bir girişimcilik biçimini oluşturduğu söylenebilir (Kayalar ve Yıldız, 2017). Bu tezde de bu bakış açısı benimsenmiş olup, göçmenlerin yalnızca kendi etnik topluluklarıyla değil, aynı zamanda diğer topluluklarla kurdukları etkileşimler de göz önünde bulundurularak girişimcilik faaliyetleri detaylı bir şekilde incelenmektedir.

Diğer yandan son dönem göç çalışmalarında gündeme gelen mülteci girişimcilik (*refugee entrepreneurship*) kavramı da göçmen girişimcilik çalışmalarında sıkça ele alınan kavramlardan biri olmuştur (Bizri, 2017; Shepherd, Saade ve Wincent, 2020; Harima, 2022). Artan zorunlu göç, araştırmacıların odağını mültecilerin varış ülkesindeki girişimcilik faaliyetlerine yönlendirmiştir. Mülteci girişimcilik olarak tanımlanan bu ilgi, zorla yerinden edinilmiş göç sonucu oluşan ve mültecilere odaklanan bir girişimcilik türü olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu kavramın uluslararası hukukta kabul görülen mültecilerin girişimcilik faaliyetlerini açıklaması bakımından daha spesifik bir girişimcilik alanını oluşturduğu söylenebilir. Diğer yandan göçmen girişimcilik ise sadece mültecilere değil statü ve göç nedeni fark etmeksizin bir ülkeden başka bir ülkeye göç eden bireylere odaklanmaktadır.

Göçmen girişimcilik alanı, göçmenler tarafından iş yaratma fırsatlarının nerede ve ne zaman ortaya çıktığını, bunların özelliklerinin ne olduğunu ve hangi faktörlerin fırsatları kullanmalarını sağladığını anlamaya odaklanmıştır. Bu anlamda göçmenlerin sahip olduğu ve işlettiği işletmelere atıfta bulunarak girişimcilik sürecinin merkezinde yer alan fırsatlar,

girişimci bireyler, evre ve örgütlenme biçimleri gibi unsurlar incelenmiştir (Dheer, 2018). Göçmen girişimcilik araştırmacılarının ilgilendiği en önemli soruların başında göçmenlerin girişimci faaliyetlerine katılma kararlarını hangi faktörlerin etkilediğidir. Bu faktörlerin neler olduğu çeşitli araştırmacılar tarafından analiz edilmiş ve işletme kurma eğilimi ve kararı hakkında çeşitli kavram ve kuramlar geliştirilmiştir. Başlıca kuramlar arasında; kültürel kuram, karma gömülülük kuramı, dezavantaj kuramı ve fırsat yapısı kuramı gibi çeşitli kuramlar yer almaktadır (Dabi ve diğerleri, 2020; Dheer, 2018; Aliaga-Isla ve Rialp, 2013).

Göçmen girişimciliğinde ele alınan kuramlar, temelde girişimcilik faaliyetlerinin arz ve talep yönlerini analiz etmiştir. Arz tarafı, girişimcinin kişisel özelliklerinin rolüne ve girişimcinin ağına odaklanırken; talep tarafı ise ekonomik ve piyasa yapılarına, yasal düzenlemelere odaklanmaktadır. Girişimciliğin arz ve talep tarafına odaklanan çalışmalarda, kültürel veya yapısal faktörlerin işe giriş kararını etkileyip etkilemediği ve girişimcilik üzerine etkisinin olup olmadığı sorusuna çokça dikkat edilmiştir. Dolayısıyla göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerinin nkoşullarına ilişkin tartışmalar yapısal ve kültürel yaklaşımlar gibi sosyo-kültürel argümanlar tarafından şekillendirilmiştir (Mavratsas, 1997).

Kültürel yaklaşım, göçmen gruplarının serbest meslek sahibi olmayı tercih etme eğilimine yol açan kültürel olarak belirlenmiş özelliklerine odaklanmaktadır (Volery, 2007). Sıkı çalışmaya bağlılık, güçlü bir etnik topluluğa mensubiyet, ekonomik yaşam, riski kabul etme, toplumsal değer kalıplarına uyum, dayanışma ve sadakat, kendine yönelme gibi kültürel olarak belirlenmiş özellikler göçmen girişimcilerin tipik kültürel özellikleri olarak belirlenmiştir (Masurel, Nijkamp ve Vindigni, 2004). Bu zelliklerin, girişimci davranışı kolaylaştırıp teşvik eden ve serbest meslek sahibi kişileri destekleyen bir etnik kaynak sağladığı kabul edilmiştir (Fregetto, 2004). Bu yaklaşımın, etnik kaynaklardaki farklılıkların eşit derecede dezavantajlı etnik gruplar arasındaki farklı serbest meslek oranlarını açıklayabildiği vurgulanmıştır (Aldrich ve Waldinger, 1990). Örneğin, Çinli bireylerin yemek hizmeti sektöründeki güçlü varlığı, birçok araştırmacının in kültürünün belirli bir yatkınlığının bu tür ekonomik sektörlere katılımlarını belirlediğine inanmasına neden olmuştur (Leung, 2002). Ancak yeni çalışmaların, kltrc yaklaşımların varsayımlarının bu karmaşık olgunun istihdam alternatifleri, g politikaları, piyasa koşulları ve sermayenin mevcudiyeti gibi diğer kritik yönlerini dikkate almada başarısız olduğunu vurgulamıştır (Volery, 2007). Dolayısıyla sosyo-kültürel yaklaşımlar, girişimcilik faaliyetleriyle ilgili

olarak ekonomik, politik, toplumsal ve sosyo-mekânsal bağlamsal koşulları göz ardı etmesi nedeniyle bazı araştırmacılar tarafından eleştirilmiştir (Dijst ve Van Kempen, 1991).

Yapısalcı yaklaşımın destekçileri, varış ülkesindeki ayrımcılık, eğitim ve dil gibi bireysel sermaye eksiklikleri ve işgücü piyasasına giriş engelleri gibi dezavantajların, yabancıları serbest meslek sahibi olmaya yönlendirdiğini öne sürmektedir (Volery, 2007). Bu bağlamda, dezavantaj kuramı, çoğu göçmenin ülkeye vardıklarında karşılaştıkları bu engellerin, aynı zamanda davranışlarını şekillendiren önemli faktörler olduğunu ileri sürmektedir (Fregetto, 2004). Dolayısıyla eğitim, dil, yoksulluk, ayrımcılık ve yerel kültüre ilişkin sınırlı bilgidен kaynaklanan hareketlilik eksikliği, göçmenlerin işsizliğe bir alternatif olarak serbest mesleğe geçmelerini teşvik eden faktörler olarak görülmektedir. Bu yaklaşımın göçmen işletmelerinin yaygın olarak kurulmasını açıklamaktan ziyade, enformel ve yasa dışı faaliyetlerin gelişimini açıklamak için önemli bir yaklaşım olduğu vurgulanmaktadır (Volery, 2007).

Diğer yandan varış ülkesi ortamının sunduğu fırsatlar, göçmenlerin bir özümseme ve yukarı ekonomik hareketlilik yolu olarak serbest mesleğe yönelme eğilimi üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğu vurgulanmıştır (Razin, 2002). Dolayısıyla yapısalcı yaklaşımda yere özgü gelişen fırsat yapısının işe giriş kararı üzerindeki etkisi de sorgulanmıştır. Fırsat yapısı kavramı, göçmenlere iş kurma fırsatları sunan sosyal, politik ve ekonomik koşullarla ilgilidir. Fırsat yapıları piyasa koşullarından, mülkiyete erişimden ve yasal-kurumsal çerçevelerden oluşmaktadır.

Tipik olarak fırsatların yeni bir etnik topluluğun gelişmesiyle ortaya çıktığı kabul edilmektedir (Aldrich ve Waldinger, 1990). Dolayısıyla göçmenler için etnik grubun varlığı pazar koşulları bağlamında önemli bir fırsat yapısı ortaya çıkarmaktadır. Etnik açıdan yoğun olan bir bölgede etnik ürün talebi artacağından göçmenler etnik ürünlerdeki fırsatlardan yararlanabilmektedir. Etnik grup ve etnik ürün talebinin yoğun olduğu bir bölge, etnik yerleşim bölgesi (*ethnic enclave*) ve etnik bir niş oluşumuna zemin hazırlamaktadır. Etnik yerleşim bölgesi, göçmenlerin bir şehrin veya bir bölgenin belirli bir bölümünde yoğunlaşmasıyla ve sıkı iş ve sosyal ağlarla karakterize edilmektedir (Zhou, 2004). Etnik yerleşim bölgesindeki bu fırsat yapısı, ortak etnik gruplar tarafından ürün ve hizmetlere yönelik talebi arttırırken aynı zamanda bu ürün ve hizmeti sunan işletmelerinin de oluşmasına katkı sağlamaktadır (Chaudhary, 2013). Dolayısıyla etnik yerleşim bölgesinin,

yeni gelen göçmenlerin etnik becerilerini teşvik etmek için bir gelişim merkezi olarak hizmet ettiği ve onlara yukarı doğru sosyal hareketlilik imkânı sunduğu söylenebilir (Ndoen, Gorter, Nijkamp ve Rietveld, 1999). Ayrıca yetersiz getiriler ve zorlu çalışma koşulları nedeniyle yerel halk tarafından yeterince hizmet verilmeyen veya tamamen terk edilen pazarların daha fazla potansiyel taşıdığı vurgulanmakla birlikte, göçmenlerin ilk etapta bu pazarlara girişleri de olumlu bir strateji olarak değerlendirilmektedir (Aldrich ve Waldinger, 1990),

Yapısal faktörlerin gelişmekte olan ülkelerdeki girişimcilik faaliyetlerinde daha açık bir şekilde rol oynadığının ortaya konması, göçmen girişimcilik çalışmalarında yapısal yaklaşımın daha fazla benimsenmesini sağlamıştır (Ndoen ve diğerleri, 1999). Ayrıca bu karmaşık olguyu anlamak için bu iki bakış açılarını birleştirmeye çalışan yeni yaklaşımlar da benimsenmiştir. Yapısalcı yaklaşımın savunucuları; piyasa koşulları, etnik ve sosyal ağlar, erişilebilirlik derecesi, talep yoğunluğu, hükümet düzenlemeleri ve sosyal gelenek gibi farklı faktörlerin sosyal gruplar arasındaki etkileşimi kolaylaştırdığını ve göçmen girişimcilik üzerinde etkili olduğunu ortaya koydukları çeşitli yaklaşımlar öne sürmüşlerdir (Mulligan ve Reeves, 2012; Timmermans, 1986). Etkileşimli model (Aldrich ve Waldinger, 1990) ve karma gömülülük yaklaşımı (Kloosterman, van der Leun ve Rath, 1999) olarak benimsenen bu iki yaklaşım, girişimciliğin hem talep hem de arz yönlerini dikkate alarak göçmen girişimcilik uygulamalarına daha genel bir bakış sunmaya çalışmıştır. Özellikle karma gömülülük yaklaşımı son dönem göçmen girişimcilik çalışmalarında önemli bir yaklaşım haline gelmiştir. Bir sonraki bölümde, karma gömülülük yaklaşımının ortaya çıkış süreci ve kuramsal temelleri açıklanmaktadır.

2.3. Karma Gömülülük: Süreç ve Kuramsal Temelleri

Klasik iktisatçılar, ekonomik ilişkilerin rasyonel bireyler tarafından yönlendirildiğini ve bu ilişkilerin toplumdan ayrılmış bir alan olduğunu varsaymaktadır. Ancak girişimciliğin, geleneksel olarak kâr odaklı büyüme, gelişme ve dönüşümün ekonomik kavramlarıyla ilişkili olduğu vurgulansa da giderek artan sayıdaki çalışmalar girişimciliği toplumsallaştırılmış bir süreç olarak görmektedir (Jack, Drakopolou Dodd ve Anderson, 2008; McKeever, Jack ve Anderson, 2015). Bu anlamda, ekonomik faaliyetlerin sosyal ilişkilere gömülü olduğu kabul edilmekte ve girişimcilik faaliyetleri ile toplum arasındaki ilişkinin gömülülük kavramıyla açıklanabileceği vurgulanmaktadır (Granovetter, 1985, Jack ve Anderson, 2002, Uzzi, 1997).

Gömülülük; girişimcinin sosyal ilişkiler, ağlar ve yerel bağlar aracılığıyla sosyal bağlamın bir parçası haline gelmesini sağlayan bir mekanizma olarak değerlendirilmektedir. Girişimciler gömülü olma yoluyla bilgi, deneyim ve diğer yerelleştirilmiş faydalı kaynaklara erişerek, bunları kullanarak yeteneklerini geliştirme ve stratejik seçenekler üretme yoluna gidebilmektedirler. Dolayısıyla gömülülük; fırsatları tanımlamak ve kaynakların dağıtıldığı, paylaşıldığı ve kullanıldığı durumları/protokolleri anlamak için önemli bir mekanizma görevi görmektedir. Böylece gömülülük, bir bireyin çevreyle olan bağlarının doğasını, derinliğini ve kapsamını temsil etmekte ve tipik olarak iş sürecinin yapılandırıcı bir unsuru olarak algılanmaktadır (McKeveer ve diğerleri, 2015).

Gömülülük kavramı fikri, ekonomik eylemin yalnızca bireysel ve ekonomik hesaplamalarla yönlendirilmediği aksine; ağlar, kurumlar, normlar ve değerler gibi sosyal bağlamlar tarafından güçlü bir şekilde yapılandırıldığı şeklindeki kuramsal inançtan başlamaktadır (Granovetter, 1985; Polanyi, 1957). Kavram ilk olarak Polanyi (1994) tarafından ortaya atılmıştır. Polanyi, piyasa toplumlarında ekonomik faaliyetlerin rasyonelleştirildiğini ve ekonomik eylemlerin toplumdan koptuğunu öne sürerek piyasa dışı toplumlarda ekonomik faaliyetlerin ekonomik olmayan akrabalık, dini ve siyasi kurumlarla bütünleştiğini savunmuştur (aktaran Langevang, Gough, Yankson, Owusu ve Osei, 2015). Daha sonra Granovetter, Polanyi'nin çalışmalarını güncel hale getirecek şekilde genişletmiştir. Granovetter (1985), satıcılar ve satın alma temsilcileri arasındaki ikili iş ilişkilere ve arkadaşlıklara odaklanırken, sosyal ilişkiler ile modern iş sonuçları arasında açık bir bağlantı keşfetmiştir. Bu ortamda kişiler, ticaret dedikodularını, yaklaşan etkinlik ve fırsatlarla ilgili haberleri tartışmaktadırlar. Bu durum, Granovetter'in (1992) tüm ekonomik davranışların "kişilerarası ilişkiler ağlarına ve topluluklarına gömülü olduğu" fikrini öne sürmesine ve "sosyal gömülülük" yaklaşımının benimsenmesine yol açmıştır.

Granovetter, ağlarla ilgili ilişkisel ve yapısal olarak iki farklı gömülülük türü ortaya koymuştur. İlişkisel gömülülük, ekonomik aktörlere ve bu aktörlerin birbirleriyle olan kişisel ilişkilerine atıfta bulunmaktadır. Yapısal gömülülük ise, bu aktörlerin ait olduğu daha geniş ağa atıfta bulunur ve aktörün ağdaki konumuna odaklanır. Granovetter (2017), gömülülüğün sadece sosyal ağları ve sonuçlarını değil aynı zamanda kültürel, politik, dini gibi kurumsal etkileri de içerdiğine dikkat çekmiştir (aktaran Zhu, Feng ve Pan, 2019). Ancak Granovetter'in, 'toplumsal ilişkiler' yanı sıra 'kurumsal düzenlemeler veya genelleştirilmiş ahlak' arasında bir ayırım yapmasına rağmen bu kavramları ayrıntılı olarak açıklayamadığı

ve fırsatlar kavramına yeterince atıfta bulunmadığı vurgulanmaktadır (Wigren-Kristoferson, Brundin, Hellerstedt, Stevenson ve Aggestam, 2022). Bu bakımdan Granovetter ekonomik eylemlerin, aktörlerin ikili ilişkilerinden ve genel ilişkiler ağının yapısından etkilendiğini vurgulayarak ağlara gömülü olmanın önemi üzerine açıklamalarda bulunmuştur. Birçok araştırmacı tarafından hem Polanyi hem de Granovetter'in çalışmalarının paradigmatik bir değişim yarattığı ve ekonomik sosyoloji ile girişimcilik araştırmaları alanı arasındaki var olan yapısal boşluğu kapattığı düşünülmektedir (McKeever, Anderson ve Jack, 2014). Bu açıdan gömülülük üzerine yapılan çalışmalarının temelini, Polanyi ve Granovetter'in çalışmalarına dayandığı söylenebilir.

Göçmen girişimcilik alanında gömülülük yaklaşımına ilişkin baskın bakış açısının, herhangi bir piyasa etkileşiminin sosyal ilişkilere gömülü olduğu vurgulanan genel gözlemi takip ettiği söylenebilir (Korsgaard ve diğerleri, 2022). Özellikle Granovetter'in çalışmalarından hareketle girişimci ağlarının, fırsatlara ve bilgiye erişimde önemli olduğu vurgulanmış ve kişilerarası ilişkilerin (bağların) bir girişimcinin başarılı olma yeteneğini nasıl artırabileceği kanıtlanmıştır (Hite ve Hesterly, 2001; Ruef, 2002; Hoang ve Antoncic, 2003). Bu anlamda ağ ilişkilerinin, girişimcilerin kaynaklara uygun koşullarda erişmesine ve girişimcilik faaliyetlerini meşrulaştırmasına yardımcı olabileceği ve böylece girişimcinin toplumsal yapılarındaki yararlı konumlardan ve bağlantılardan avantaj elde edebileceği ortaya konmuştur (Thornton, 1999; Gnyawali ve Madhavan, 2001; Anderson ve Jack, 2002; Jack ve diğerleri, 2008). Sosyal olanın öneminin ortaya konmasıyla beraber gömülülüğün, göçmen girişimcilerin içinde yer aldığı sosyal yapı ve ağların anlaşılmasında önemli bir rol oynadığı (Portes ve Sensenbrenner, 1993; Waldinger, 1989) ve göçmen girişimciliğin analiz edilmesinde önemli bir başlangıç noktası kabul edildiği söylenebilir (Solano, 2016). Sosyal olanın yanı sıra kurumsal ve mekânsal gibi sosyalin ötesindeki diğer bağlam biçimlerinin de gömülü olmadaki öneminin ortaya çıkmasıyla beraber (Steyaert ve Katz, 2004; Anderson, 2000; Kloosterman ve diğerleri, 1999) gömülülüğün farklı boyutları da incelenmeye başlanmıştır.

Bu anlamda Kloosterman ve diğerleri (1999), göçmenlerin hem kendi göçmen topluluk ağlarına gömülü olmalarının sosyal boyutunun hem de varış ülkesinin kurumsal çerçevesine yapısal olarak gömülü olmalarının önemini kabul ettikleri “karma gömülülük (*mixed embeddedness*)” yaklaşımını öne sürmüştür. Bu bağlamda karma gömülülük yaklaşımı, girişimcilik faaliyetlerinin hem girişimcilerin ağlarına entegre olmaktan hem de işletmenin

bağlı olduğu yerlerin yapısına (kanunlar, kurallar, piyasa özellikleri vb.) gömülü olmaktan etkilendiğinin altını çizmektedir. Bu nedenle girişimcilerin ikili veya iki kez gömülü oldukları kabul edilmektedir.

Politikanın ve genel olarak toplumların sunduğu sınırlar ve olanaklar göçmen yerleşimi sürecinin “yapısal gömülülüğü” olarak yorumlarken; sosyal ağlar aracılığıyla aracılık edilen aynı etnik gruptan oluşan topluluk tarafından sunulan yardım ve kısıtlamalar “ilişkisel gömülülük” olarak tanımlanmaktadır (Solano, 2016). Göçmen girişimciler bu anlamda müşterilerle, aileleriyle, etnik topluluk üyeleriyle, tedarikçilerle, bankalarla, rakiplerle ve kanun uygulayıcılarla somut bir sosyal ilişkiler ağına yerleşmiştir. Dolayısıyla göçmenlerin, girişimcilik faaliyetleriyle bulundukları yere yapısal ve ilişkisel olarak gömülü oldukları kabul edilmektedir.

Yaklaşımın temel konusu, göçmenlerin becerileri ve kaynakları (insan ve sosyal sermaye) ile fırsat yapıları arasındaki eşleştirme sürecidir. Bu anlamda Kloosterman (2005), Aldrich ve Waldinger (1990)’in “etkileşimli modeli”nde ortaya atılan “fırsat yapısı” kavramını daha da detaylandırarak fırsat yapısının ana alanlarını belirlemiş ve ardından fırsat yapısını yaratmaya uygun mekânsal ölçeklerin altını çizmiştir. Buna göre fırsat yapısı sadece ekonomik duruma (örneğin, işgücü piyasası koşulları) ve piyasa koşullarına (örneğin, piyasanın açıklığı, belirli hizmetlerin veya ürünlerin talebi) atıfta bulunan ekonomik bağlamdan değil göçmenlerin ticari faaliyetlerini doğrudan veya dolaylı olarak teşvik edebilen veya engelleyebilen (göç ve iş konularında bir dizi yasa, kural ve politikalar) siyasi-kurumsal bağlamlardan da oluşmaktadır. Kloosterman ve diğerleri (1999) yaklaşımlarını desteklemek için Hollandalı helal kasaplar örneğini vermiştir. Belirli bir tür ete (helal et) ihtiyaç duyan Müslüman göçmenlerin varlığı bir yandan belirli bir düzenleyici ve ekonomik bağlamda (kurumsal gömülülük) bir kasap dükkânı açma fırsatı ortaya çıkarırken diğer yandan bu girişimcilerin kendilerine çalışanlar, müşteriler, güven ve destek (sosyal katılım) sağlayan ortak etnik topluluktan oluşan bir ağ içindeki yerleşiklikleri sayesinde de işlerini yürütebildikleri görülmüştür. Bu durumun, küçük işletmelerin yalnız kendi etnik ağından gelen fırsatları değil politik-ekonomik ortamdan ve onu düzenleyen yasal yapılardan gelen fırsatları da nasıl değerlendirdiklerini göstermektedir. Helal kasaplar örneği, küçük işletmelerin hem sosyal hem de yapısal olarak yerleşik olmanın bir sonucu olarak dev firmaların karşısında düşük düzeyde de olsa ekonomiye nasıl bir etki yaratabileceğini de gösterebilmesi açısından göçmen girişimcilik araştırmalarına önemli bir katkı sağlamıştır.

Kısaca göçmen işletmelerinin oluşumunu teşvik eden ya da engelleyen durumlar, mekânsal düzeydeki ekonomik ve yasal-politik ve kurumsal bağlam koşullarıyla şekillenebilmektedir. Bu koşullar, işletmelerin hangi alanlarda daha fazla kaynak bulabileceğini ya da hangi engellerle karşılaşabileceğini belirleyerek işletme faaliyetlerinin gelişimini doğrudan etkileyebilmektedir (Kloosterman, 2010). Ekonomik bağlam, ülkenin ekonomik aşaması (örneğin büyüme veya durgunluk), endüstriyel yapı, pazar yoğunlaşması ve belirli ürün veya hizmetlere olan talep gibi hem genel ekonomik hem de piyasa koşullarına bağlı çeşitli koşulları ifade etmektedir. Örneğin, ülkelerin genel ekonomik krizleri, göçmen veya yerli girişimcilerin başarılı ve karlı bir iş geliştirme fırsatlarını kısıtlayabilmektedir. Siyasi ve kurumsal bağlam ise, devlet kurumları (merkezi hükümetler, bölgesel ve yerel yönetimler, ticaret odaları vb.) tarafından yürürlüğe konulan, girişimciliği destekleyen veya caydıran kanunlar, kurallar ve politikalar dizisi gibi resmi düzenlemeleri ifade etmektedir. Örneğin, kasaplık ticaretine girişin önündeki düşük engeller (diploma gibi özel gerekliliklerin olmaması gibi), Hollanda'daki göçmen girişimciler bu sektörde bir iş kurmaya yönelenmiştir (Kloosterman ve diğerleri, 1999).

Çeşitli bağlam koşullarına bağlı oluşan fırsatlar, ulusal ölçekte bir bölgeden diğerine önemli ölçüde büyük farklılıklar sunduğundan fırsat yapısı ulusal, bölgesel/kentsel ve mahalle olarak üç mekânsal düzeyin etkileşiminde yer almaktadır (Kloosterman, 2010). Dolayısıyla her mekânsal düzeyin farklı özelliklere sahip olması bakımından her düzeyde çeşitli fırsat yapılarının ortaya çıkabileceği söylenebilir. Bunun yanında ekonomik bağlam koşulları tarafından ortaya çıkan fırsat yapıları aynı zamanda etnik ağların belirli konumu gibi yerel etnik topluluğun özelliklerine de bağlıdır (Volery, 2017). Bu durum, aynı göçmen grupları arasındaki mekânsal farklılıklara ve aynı ekonomik ortamdaki farklı etnik gruplar arasındaki farklılıklara dair kanıtlar sunan Razin ve Light (1998) tarafından da vurgulanmıştır. Örneğin, yüksek yoğunluklu etnik topluluğun yer aldığı bir mahalle, bazı etnik ürün talebini ortaya çıkarmakta ve etnik işletmelerin oluşumunu teşvik edebilmektedir. Etnik yerleşim bölgeleri ve sıkı göçmen toplulukları içinde, mevcut fırsat yapısına yerleştirilmiş sosyal ağların kullanımı, bu girişimcilere hem resmi hem de resmi olmayan işletmelerde rekabet avantajı sağlayabilmektedir. Bunun yanında bu uygulamaların ulusal ya da kentsel düzeydeki kurumsal düzenlemelere ve hükümet denetimine tabi olduğundan kurumsal düzenlemeler de iş gelişimi üzerinde olumlu ya da olumsuz etkide bulunabilmektedir. Dolayısıyla iş kurma ve geliştirme sürecinin yalnızca yerel fırsat yapısı ve girişimcinin özellikleri veya kaynaklarının karşılıklı etkileşiminden değil aynı zamanda ev sahibi ülkelerdeki kurumsal

ortamlar, ekonomiler ve pazarlardan da etkilendiği söylenebilir (Bagwell, 2018). Bu nedenle karma gömülülük yaklaşımının sonuçları yere özgü gelişen bağlamlarda farklılaşabilmekte çok boyutlu, çok karmaşık ve çok yönlü olabilmektir (Falcão, Machado, Cruz ve Hossein, 2021).

Göçmen girişimcilik araştırmalarında bir metafor ve yöntem olarak kullanılan karma gömülülük yaklaşımı, temelde hem bağlamsal fırsatların hem de girişimcilerin özelliklerinin ve bağlantılarının girişimciliği nasıl etkilediğinin ve şekillendirdiğinin anlaşılmasını sağlamıştır. Bu yaklaşım, günümüzde halen birçok göçmen girişimcilik araştırmacısı tarafından kullanılan ve geliştirilen bir yaklaşım olmuştur. Ancak karma gömülülük yaklaşımının statik olarak tek bir bağlamda, tek bir düzeyde ele alındığı ve bağlam ile girişimci arasındaki etkileşimlerin açıklamalarına yeterince yer verilmediği konusunda çeşitli araştırmacılar tarafından eleştirilmiştir (Wigren-Kristofersen ve diğerleri, 2019; Korsgaard ve diğerleri, 2022). Nitekim Uzzi (1997), Granovetter'in açıklamalarının gömülülüğün girişimle nasıl ve hangi yollarla bütünleştiğine dair ayrıntılardan yoksun olduğunu vurgulamakta; Hjalager (1989) ise yerleşik rollere, ilişkilere ve bunların eylemi nasıl etkilediğine odaklanarak daha bütünsel, dinamik ve yerleşik bir girişimcilik görüşünün üretilebileceğini savunmaktadır (aktaran McKeever ve diğerleri, 2015). Bu bağlamda, çeşitli araştırmacılar tarafından bu yaklaşımın yeniden ele alınması ve kavramsallaştırılması gerekliliği ortaya çıkmıştır (Wigren-Kristofersen ve diğerleri, 2019; Korsgaard ve diğerleri, 2022; McKeever ve diğerleri, 2014). Örneğin Korsgaard ve diğerlerinin (2022), girişimcilik ve gömülülük ilişkisinin yeniden kavramsallaştırmasına yönelik yaptıkları özel çağrılarında; girişimcinin birden fazla bağlam içerisinde yer aldığını vurgulayarak gömülülüğün dinamik, süreçsel ve çok katmanlı olarak ele alınması gerekliliğini vurgulamışlardır. Bu kapsamda yazarlar tarafından gömülülük ve girişimcilik çalışmalarında dikkat edilmesi gereken bazı hususlar vurgulanmıştır. Bunlar; gömülülüğün avantajının yanı sıra dezavantajına yapılması gereken vurgu, gömülülüğün statik düzeyden ziyade girişimci rolünün de ele alındığı dinamik sürece olan vurgu ve birden fazla bağlam boyutuna gömülü olmanın önemine yapılan vurgudur.

Özetle gömülülüğün anlaşılmasında, girişimcilerin içinde yer aldığı bağlamların ve bu bağlamlarla olan etkileşimlerin önem arz ettiği söylenebilir. Girişimci ile bağlam arasındaki ilişki, girişimcinin bağlamı gören ve onunla etkileşime giren aktif olarak rol alan birer aktör olarak görülen dinamik süreçsel bir bakış açısıyla analiz edilmesi gerektiği

vurgulanmaktadır (Wigren-Kristofersen ve diğ erleri, 2019). Bu anlamda gömülü olmanın sonuçlarından ziyade çeşitli bağlamlara gömülü olmayı etkileyen faktörlerin dikkate alınarak farklı bağlamların gömülü olma sürecini nasıl etkilediği ve bu bağlamlara gömülü olmanın ya da olmamanın girişimcilerin istediklerini, deneyimlerini ve yaptıklarını nasıl  ekillendirdiğine ilişkin daha fazla anlayışa ihtiyaç olduğu vurgulanmıştır (Wigren-Kristofersen ve diğ erleri, 2019; Korsgaard ve diğ erleri, 2022).

Bir sonraki bölümde, gömülü olma sürecini anlamada bağlamın  onemine ve bağlam ile girişimci birey arasındaki ilişkiye değinilmektedir. Gömülülüğün neden dinamik bir süreç olarak ele alınmasının gerekliliği, alan yazınındaki eleştiriler doğrultusunda ortaya konularak açıklanmıştır. Ayrıca, bağlamın girişimcinin karar alma süreçleri üzerindeki etkisi ve bağlamla olan etkileşimin zaman içinde nasıl evrilebileceği üzerinde durulmuştur. Böylece, girişimcilerin çeşitli bağlamlarla olan etkileşimlerinin karmaşık doğası daha iyi anlaşılması sağlanmıştır.

2.3.1. Bağlamın  onemi

Girişimcilik faaliyetlerinin gömülü olması, girişimcilerin belirli girişimcilik faaliyetlerini, eylemlerini ve stratejilerini mümkün kılan ve/veya kısıtlayan bağlamlarda yer almasını mümkün kılmaktadır. Bağlamlar, girişimcilerin kullanmayı ve uygun şekilde davranmayı öğrendikleri normları, kaynakları ve yapıları barındırmaktadır (Korsgaard ve diğ erleri, 2022). Bu gibi bağlamlar, kaynak mevcudiyeti ve fırsat algısı açısından değerin elde edilme biçiminde rol oynayabilmekte ve girişimcilik faaliyetini  ekillendirebilmektedir (Jack ve Anderson, 2002). Dolayısıyla bağlamlar, girişimcilik süreçlerini açıklamada kritik bir faktör olarak kabul edilmektedir.

Girişimci ile bağlam arasındaki ilişki gömülülük yaklaşımıyla açıklanmaktadır. Gömülülük, bağlamın kaynakları ve fırsatları sosyal olarak nasıl çevrelediğini ortaya koyar ve girişimcinin faaliyet gösterdiği yerdeki mikro sosyal rolüne ve becerilerine odaklanır. G m l l ğ e ilişkin çalışmalarda, girişimcinin içinde yer aldığı sosyal, ekonomik, kurumsal veya diğ er bağlamlar girişimcinin gömülü olma sürecinde  onemli bir rol oynadığı kabul edilmektedir. Dolayısıyla bağlam girişimci için bir ortamdır ve kendi içerisinde bir kaynak haline gelir (McKeever ve diğ erleri, 2015). Girişimci bağlamı anlayarak fırsatların ve

kaynakların dağıtıldığı, paylaşıldığı durumları keşfedebilmektedir. Bu açıdan bağlam, girişimcinin gömülü olma sürecinde bir destek mekanizması sağlamaktadır.

Girişimcilikte gömülülüğün öneminin araştırılması, bağlama yönelik artan ilgi ve girişimcilik araştırmalarına yönelik çabalarla birlikte ilerlediği söylenebilir. Girişimcilik araştırmalarında, çeşitli bağlamların tanımlarına ve kavramsallaştırmalarına bağlı olarak farklı girişimcilik türlerinin yer aldığı görülmektedir. Örneğin aile girişimciliği, kırsal girişimcilik, akademik girişimcilik, sosyal girişimcilik, topluluk girişimciliği ve gelişmekte olan ekonomilerdeki girişimcilik gibi çeşitli girişimcilik çabaları, ele alınan bağlama göre şekillendirilmiştir. Bu çalışmalarda gömülülüğün bağlam tarafından tanımlandığı şekilde kavramsallaştırıldığı; yani girişimciye farklı kaynaklara erişim sağlayan belirli bağlamların atfedildiği görülmektedir (Korsgaard ve diğerleri, 2022). Yapılan çalışmalar girişimciliğin çok boyutlu yönlerini ortaya çıkarmış ve girişimcinin sosyal, kurumsal, toplumsal gibi birçok bağlamda gömülü olduğunun altı çizilmiştir. Bu anlamda sosyal ağlara, kurumlara, yerlere, ailelere, topluluklara, gruplara, daha yüksek sosyal sınıflara veya diğer bağlamlara dahil olmanın girişimcilere; bilgiye, kaynaklara, meşruiyete, desteğe ve girişimciler için gerekli görülen diğer unsurlara ayrıcalıklı erişim sağladığı ortaya konmuştur. (Arregle ve diğerleri, 2015; Jack ve diğerleri, 2008; Anderson ve Jack, 2002; Ruef, 2002; Hite ve Hesterly, 2001).

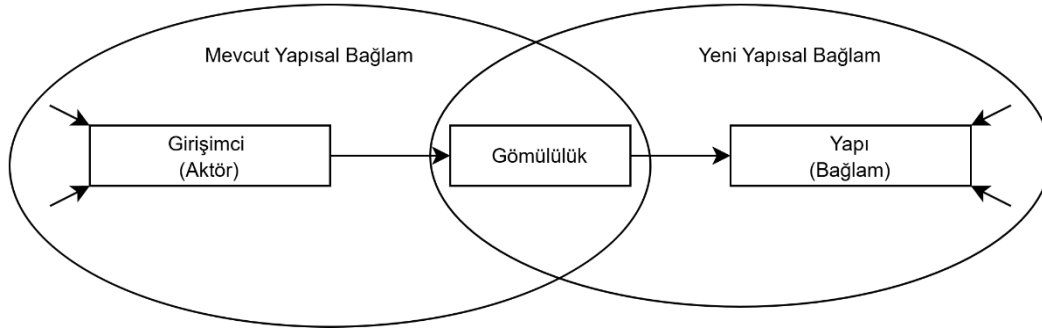
Wigren-Kristofersen ve diğerleri nin (2019), gömülülük ve bağlam arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmaları inceledikleri bir sistematik literatür taramasında, gömülülüğü belli bir bağlama yerleştirme ve bu durumu girişimciliğin gömülülüğü olarak adlandırma gibi eğilimin olduğunu, bunun yanında gömülülük ile bağlam arasındaki etkileşimlere ilişkin detaylara yeterince yer verilmediğini vurgulamışlardır. Benzer şekilde Welter (2011), girişimcilik ve bağlam arasında "tek yönlü bir ilişki" varsayıldığını ve girişimcilerin bağlamı olduğu gibi kabul etmek zorundaymış gibi bir izlenimin olduğunu belirtmiştir. Dolayısıyla sıklıkla kesitsel araştırmalar olan bu çalışmaların odak noktasının, öncelikle girişimcinin özellikleri ve girişimcinin ne yapması gerektiği veya hangi eylemleri yapması gerektiği üzerine olduğu ve girişimci eylemi ile bağlam arasındaki etkileşimleri ayrıntılı olarak açıklamayan ve bu açıdan ağırlıkta girişimcinin rolünü ihmal eden çalışmalar olduğu dile getirilmiştir. Bu anlamda Wigren-Kristofersen ve diğerleri (2019), gömülülüğü girişimcilik için 'statik' bir kolaylaştırıcı veya engel olarak gören bir bakış açısından ziyade girişimcilik

ve gömülülüğün etkileşimli süreçle birlikte geliştiği dinamik bir süreç olarak benimsenmesi gerekliliğini vurgulamışlardır.

Dinamik süreçsel bir bakış açısı; normları öğrenmenin, bilişsel çerçeveleri benimsemenin ve bağlamın kaynaklarına erişim sağlamanın zaman alan süreçler olduğunu ve bağlamı anlamının bir dereceye kadar bilişsel bir düzey gerektireceğini varsaymaktadır. Ayrıca değişen bir bağlamda rutinleri ve eylem biçimlerini yeniden üretmenin bir miktar gömülü olmaktan kopmaya (*disembedding*) yol açacağı ve dolayısıyla bağlamların değiştikçe gömülü kalmanın çaba gerektireceği vurgulanmaktadır. Bu anlamda kendi başına bir kavram olarak ve girişimci süreçlerdeki ve sonuçlardaki rolünü daha da derinlemesine anlamak için gömülülüğün, gömülü olma (*embedding*) ya da gömülü olmaktan kopmanın dinamik bir süreci olarak görülmesi ve bu ikisi üzerinden sürekli tartışmaların yapılması gerekliliği vurgulanmaktadır (Korsgaard ve diğerleri, 2022).

Dinamik bir bakış açısıyla ele alınması gereken araştırmaların, girişimci eylem ile bağlam arasındaki ilişkinin ve etkileşimin önemine dikkat çekilmesi gerektiği ve bağlama dikkat edilmeden eylemi tartışmanın mümkün olamayacağı, bunun yanında bağlamın da girişimcinin eylemi olmadan bir anlam ifade etmeyeceği vurgulanmaktadır. Ayrıca bağlamın var olması kaynağın harekete geçirmesini garantilemediği, girişimcinin bu bağlamın farkında olması ve aynı zamanda kaynakları harekete geçirebilmesi için yeteri düzeyde bireysel, sosyal ve bilişsel düzeyinin de olması gerektiği vurgulanmaktadır (Wigren-Kristofersen ve diğerleri, 2019)

Girişimcinin eylemi bağlamın yapısını şekillendirmekte, geliştirmekte ve yeniden yapılandırmaktadır (Anderson, Warren ve Bensemman, 2018; McKeveer ve diğerleri, 2015, Harima, 2022). Nitekim Jack ve Anderson (2002)'nin yaptıkları bir çalışmada, bağlam arasındaki etkileşim yoluyla girişimcinin mevcut yapısal bağlamlara dahil olduğu ve girişimci eylemiyle bağlamın değişebileceği bu açıdan yeni yapısal bağlamların da ortaya çıkabileceği vurgulanmıştır (Şekil 2.1).



Şekil 2.1. Girişimci ve bağlam arasındaki ilişki (Jack ve Anderson, 2002)

Harima (2022)'nin Almanya'daki mülteci girişimcilerin varış ülkesindeki girişimcilik faaliyetleri sırasında yaşadıkları gömülülükten kopma ve yeniden gömülü olma süreçlerine odaklandıkları çalışmasında; mülteci girişimcilerin çoklu ve çok katmanlı bağlamlar arasında gezinebilen özerk girişimciler olarak tanımladığı görülmektedir. Çalışmada girişimcilerin menşei ülke kaynaklarını nasıl kaybettiklerini ve varış ülkesinde yeni bağlantılar ve ağlar kurarak gömülülük süreçlerini nasıl yeniden yapılandıklarını ortaya koymaktadır. Ayrıca bu girişimcilerin kaynaklara erişmek için yeniden gömülü olma sürecinde bir öğrenme sürecine girdikleri ve dolayısıyla gömülü olmanın bilişsel boyutunun önemine vurgu yaptığı görülmektedir. Harima (2022)'nin çalışması, mültecilerin menşei ülkedeki gömülü olan ilişkilerini varış ülkesi koşullarına göre nasıl şekillendirdiklerini, diğer bir deyişle; değişen bağlam koşullarına göre gömülü olma süreçlerini yeniden nasıl inşa ettiklerini göstermesi açısından karma gömülülük yaklaşımına dinamik bir bakış açısı kazandırdığı söylenebilir. Dolayısıyla bağlamların değiştikçe gömülülüğün de farklı şekillerde ortaya çıkabileceği (Thornton, 1999; Zahra, 2007) ve bu anlamda gömülülüğün dinamik bir süreç olduğu söylenebilir.

Diğer yandan karma gömülülük yazınında girişimcinin birden fazla bağlam içerisinde yer aldığı kabul edilmekte ve gömülülüğün çok katmanlı olarak ele alınması gerektiği vurgulanmaktadır. Örneğin sosyal ve mekânsal bağlamlar arasındaki ilişkiye dayanarak cinsiyet gibi diğer önemli gömülülük boyutunun hesaba katılmasının, ataerkil bir kurumsal yapı içinde bulunan kadın girişimcilerin girişimcilik faaliyetlerini açıklayabileceği kanıtlanmıştır (Alshareef, 2022). Alshareef (2022)'in Suudi Arabistan içinde veya dışında faaliyet gösteren Suudi kadın girişimciler üzerine yaptığı çalışmasında, mekânsal bir bağlamdaki baskın cinsiyet normlarının, kadın girişimcilerin davranışlarının ilgili kaynaklara erişmek için sosyal olarak gömülü olmasını sağladığını veya kısıtladığını göstermektedir. Bu nedenle, mekânsal ve sosyal gömülülük bağımsız formlar olarak değil,

karmaşık şekillerde etkileşim halinde olan iç içe geçmiş formlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca, birden fazla bağlama dahil olmanın, girişimcilerin bu bağlamlar arasında köprü kurarak bilgi, fırsatlar ve kaynaklarla ilgili avantajlar elde etmelerine olanak tanıdığı ortaya konmuştur (Solano, 2016; Müller, 2016; Ram, Jones ve Villares-Varela, 2017).

Öte yandan gömülülük ve girişimcilik üzerine yapılan araştırmaların çoğu gömülü olmanın kolaylaştırıcı etkilerini vurgulamış olsa da çok az çalışma bağlama aşırı gömülü olmanın olası zararlarını vurgulamıştır (Wigren-Kristofersen ve diğerleri, 2019). Gömülü olmak, zorunlu olarak belirli bir bağlamda kabul edilen normlara bir düzeyde uyumu içerdiğinden bu durum, girişimcilik faaliyetini mümkün kılmakla kalmayıp aynı zamanda kısıtlayabilmektedir (Berglund, Gaddefors ve Lindgren, 2016). Örneğin, güçlü erkek egemen bir girişimcilik normu, bu bağlamda yer alan kadınların girişimcilik faaliyetlerine katılmasını kısıtlayabilmektedir (Alshareef, 2022). Dolayısıyla bağlama aşırı gömülü hale gelen bir girişimci, mevcut kaynakları maksimum düzeyde kullanamama veya mevcut tüm fırsatları keşfedememe riskiyle karşı karşıya kalabilmektedir. Dolayısıyla girişimcinin yeni bağlamları keşfetmesi ve halihazırda bilinenin ötesine geçebilecek yeniliğe açık olmayı gerektiği vurgulanmaktadır (Korsgaard ve diğerleri, 2022).

Bir sonraki bölümde, gömülülük yaklaşımında önemli bir yer tutan sosyal ağlar ve bu ağlardan elde edilen sosyal sermayenin önemi ele alınmakta ve ağların girişimcilik süreçlerindeki rolü, ağların sağladığı fırsatlar ve kaynaklar, ayrıca sosyal sermayenin girişimcilerin başarısı üzerindeki etkileri detaylı bir şekilde incelenmektedir. Sosyal ağların girişimcilerin bilgiye erişim, destek bulma ve piyasa fırsatlarını değerlendirme açısından nasıl bir avantaj sağladığı üzerinde durulacak ve bu bağlamda sosyal ağların gömülü olma sürecindeki etkisi daha kapsamlı bir şekilde anlaşılması sağlanacaktır.

2.3.2. Sosyal ağlar ve sosyal sermaye yaklaşımı

Karma gömülülük yazını çoklu bağlamların önemini vurgulasa da birçok çalışma gömülülüğün bir boyutuna yani ağların önemine odaklanmaktadır. Sosyal gömülülük, girişimcilerin yerleştirildiği sosyal ağların rolünü anlamak için önemlidir. Dolayısıyla göçmen girişimcilik ve gömülülük üzerine yapılan çalışmalarda, göçmen girişimcilerin gömülü olma sürecine yardımcı olan ve kaynaklarını harekete geçiren sosyal ağlarına özel

bir vurgu yapılmaktadır (Lassalle, Johanson, Nicholson ve Ratajczak-Mrozek, 2020; Aldrich ve Zimmer, 1986; Solano, 2016; Aldrich ve Waldinger, 1990).

Göçmen girişimcilik yazınında göçmenlerin iş faaliyetlerinde bilgi, sermaye ve işgücü gibi çeşitli kaynaklara ihtiyaç duydukları, bu kaynaklara ağ ilişkileriyle erişim sağladıkları bilinmektedir (Aldrich ve Zimmer, 1986). Göçmen girişimcilerin bu bağlantıları onların sosyal ağlarını oluştururken sosyal ağları aracılığıyla elde ettikleri kaynaklar ise onların sosyal sermayelerini oluşturmaktadır (Burt, 2000).

Sosyal ağlar kavramı temelde, bir göçmenin iş kurmasında gerekli olan kaynakların temininde diğer aktörlerle kurdukları ilişkiye odaklanmaktadır (Aldrich ve Zimmer, 1986). Ortak dil, tarih veya paylaşılan kadere dayanan düzenli etkileşimlerin bir parçası olarak gelişen sosyal ağlar; göçmenler arasında sadakat, karşılıklı yükümlülük ve sınırlı dayanışma yaratarak sosyal sermayenin gelişmesine katkıda bulunmaktadır. Dolayısıyla sosyal sermayenin yayılması, sürdürülmesi ve ardından girişimciliğin teşvik edilmesinin aracı olarak sosyal ağlar önemli rol oynamaktadır (Percoco, 2012).

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

Güven, normlar ve ağlar biçiminde gelişen sosyal sermayenin, bir toplumda ekonomiye değer üreten sürdürülebilir sosyoekonomik mekanizmalara yol açan temel organizasyon özelliği olduğu öne sürülmektedir (Parthymos ve Daskalopoulou, 2021). Sosyal sermayeyi iktisadi boyutuyla ele alan kuramcılar, ekonomik faaliyetlerin ve aktör davranışlarının sosyal ilişki yapısı içerisine gömülü olduğunu ve ekonomiyi yönlendiren davranışların bu sosyal ilişkiler tarafından belirlendiğini ileri sürmektedir (Granovetter, 1985; Karagül ve Akçay, 2002). Nitekim sosyal sermayenin temelinde yer alan unsurlardan birinin ağlar olduğu

düşünüldüğünde, sosyal sermayenin bireyler ya da aktörler arasındaki ağlarla ilgili hemen hemen her şeyi ifade ettiği söylenebilir. Bagwell (2008) çeşitli çalışmalarında, ağların iş geliştirme açısından önemli olduğunu ve dolayısıyla kaynaklara erişimde sosyal sermayeden etkilendiğini ileri sürmektedir. İnsanlar bir dizi iletişim ağıyla birbirlerine bağlanmakta olup ortak değerlerini bu ağ ilişkileri yoluyla diğer aktörlerle paylaşma eğilimindedir. Aktörlerin oluşturdukları bu ağlar kaynak yaratması açısından sosyal sermaye oluşumu gibi görülebilmektedir (Field, 2008: 4). Bu bağlamda hammadde ihtiyacı, üretim, lojistik, pazarlama, dağıtım gibi birçok ekonomik eylemde sosyal sermaye tabanlı inşa edilen ağlardan faydalanılabilmektedir.

Sosyal sermaye; göçmenlerin ağlarındaki bireyler üzerinden daha fazla bağlantı, tavsiye, bilgi, finansman ve benzeri konularda yardımcı olabilecek bağlantılar sağlamaktadır. Bu bağlantılar, kişilerin daha fazla ekonomik ve kültürel sermaye elde etmelerine olanak yaratmaktadır. Sosyal sermaye biriktirmenin ve sürdürmenin karlılığı, kişinin ağındaki ekonomik ve kültürel sermaye miktarıyla orantılı olarak artmaktadır (Bourdieu, 1986: 249).

Göçmenler için sosyal bağlantıların önemi, sosyal sermayelerini harekete geçirecek sosyal ve kültürel etkileşim ile bilgi ve kaynak alışverişi olarak temelde iki ana eksenle ortaya konulmuştur (Castles ve Miller, 2008: 37-38; Winters vd., 2001). Sosyal ve kültürel etkileşim, bir göçmenin varış ülkesindeki tüm yaşamı için önemliyken; bilgi ve kaynak alışverişi varıştan sonraki ilk aşamada kritik öneme sahip olabilmektedir. Varış ülkesinin kurumsal ve yasal düzenlemeleri hakkında bilgiye sahip olmak göçmen girişimciliğini etkileyen bir durumdur. Örneğin Verheijen, Nguyen ve Chin (2014) bu konuda Yeni Zelanda'da yaptıkları çalışmada, ülkenin kurumsal özelliklerinin ve ülkedeki göç yasalarının girişimciliğe geçişi olumsuz etkilediğini ortaya koymaktadırlar. Söz konusu çalışmada, göçmenlerin yasal düzenlemeler hakkındaki bilgiye erişim zorluğunun ve bilginin iletilme şeklinin göçmen işletme sahipleri için büyük bir engel olduğu ortaya konulmaktadır (Verheijen ve diğerleri, 2014). Göçmenlerin varış ülkesine yerleştikleri ilk dönemde kamuya açık bilgilerin neredeyse hiç bulunmadığı bir ortamda yaşama zorunluluğu, girişimciliğe geçişi engellemekte; bu durum, göçmenlerin üretim ve sosyoekonomik fırsatlara erişim için resmi olmayan kişisel ağ bağlantılarına güvenme eğilimini artırmaktadır (Comola ve Mendola, 2015). Bu bağlamda ağlar, göçmenlere iş fırsatlarına ilişkin kritik bilgilerin yanı sıra işgücü piyasası, kuralları ve kurumları hakkında genel bilgi sağlamaktadır. Böylece

sosyal ağlar, ayrımcılık korkusu ve bilgi eksikliği nedeniyle erişilemeyen resmi kaynakların da telafisini mümkün kılmaktadır (Weber, 2014: 19).

Göçmenlerin güven üzerinden oluşturdukları kişisel ağ bağlantıları, özellikle başlangıç ve gelişme aşamalarında işletmelere birçok fayda sağlamaktadır. Bu faydalar arasında hukuki danışmanlık, yerel yönetim ve iş bağlantıları, tedarikçilerden sağlanan iyi ödeme koşulları gibi hususlar yer almaktadır (Setiawan, Irawati ve Rutten, 2016). Girişimcilerin kurdukları bu ağlar, girişimciliği destekleyerek bir göçmen ekonomisi yaratmakta ve varış ülkesindeki ekonomiyi değiştirmektedir. Bu durum, varış ülkesinin hem yerel ekonomik fırsat yapısını genişleterek hem de sosyal ağlar aracılığıyla göçmenlerin mevcut alanlara erişimini artırarak bölgenin sosyoekonomik refahına önemli ölçüde katkıda bulunmaktadır (Kloosterman ve diğerleri, 1999). Örneğin, kaynak yoksunluğuna rağmen göçmen firmalar, bölgedeki en yoksul bölgelerden bazılarında işsizlere iş fırsatları sağlayarak bölgenin istihdamına katkıda bulunabilmektedir. Bu tür firmalar sahip oldukları sosyal sermayeleriyle topluluklara gömülüdür; yerel ekonomileri istikrara kavuşturmak, suç oranlarını azaltmak ve aynı zamanda topluluk girişimlerini destekleyerek vergi tabanına katkıda bulunmak konularında varış ülkelerine de sosyoekonomik katkı sağlamaktadır (Jones, Ram ve Villares-Varela, 2019).

Aile, akraba ve etnik topluluk ağları göçmenlerin sosyal sermayelerini kullanabilmeleri için önemli bir kaynak oluşturmaktadır (Tavassoli ve Trippl, 2019; Bird ve Wennberg, 2016). Aile, göçmen girişimciye finansal sermaye ve ücretsiz aile işçiliğinden oluşan maddi kaynakların yanı sıra bilgi ve bilgiye erişim kolaylığı, ağlar ile duygusal destek gibi sosyal sermayelerini harekete geçirecek maddi olmayan kaynakları da sağlamaktadır (Bird ve Wennberg, 2016; Bates, 2022). Örneğin Paris'e gelen Çinli göçmen girişimcilerin birçoğu, aile olarak Çin ve diğer Asya mutfaklarına hizmet veren restoranlar ya da giyim, hediyelik eşya, oyuncak ve benzeri ürün satan perakende satış işletmeleri gibi küçük işletmeler kurarak hem sahibi hem de yöneticisi pozisyonlarında faaliyet göstermektedirler (Lem, 2010). Paris'teki bu işletmelerin çoğu, aile mülkiyetinde olup aile tarafından işletilen yapıdadır ve aile üyeleri firmanın hem sahibi hem de çalışanı olarak hizmet vermektedir. Göçmen girişimcilerin, aileden gelen sosyal sermaye kaynaklarını ilişkisel gömülülük yoluyla seferber etmelerinin, girişimcilik alanında başarılı ve sürekli olmaları için kritik önem taşıdığı değerlendirilmektedir (Aldrich ve Kim, 2007; Light ve Rosenstein, 1995: 171).

Göçmen girişimciliğini olumlu olarak etkileyen durumlar arasında varış ülkesinde aile üyelerinin bulunması ve göçmenlerin ülkede ikamet etme süresi gibi uzun süreli kişisel taahhütler yer almaktadır (Kossoudji, 1989). Bu faktörler, göçmenlerin varış ülkesinde kalıcı olma hamlelerini ve girişimcilikte kalma davranışlarını etkileyebilmektedir. Bir göçmen girişimci, varış ülkesindeki aile üyelerinden normatif bağlılık, sermaye ve iş desteği beklemekte ve bu durum, ülkede kalıcı olma isteği ile işini sürdürme sürecini etkileyebilmektedir (Roberts, 1995). Dolayısıyla aile üyeleri iş kararı ve sürdürülmesinde kritik bir rol oynamaktadır.

Öte yandan göçmen girişimcilerin, aileleri gibi belirli sosyal gruplara üyelikten ve bu gruplar içindeki kaynaklardan da etkilendiği görülmektedir (Roberts, 1995). Göçmen topluluklar, daha büyük etnik ağların ve ortak etnik kökene sahip üyelere mal ve hizmet sunan işletmeler de dahil olmak üzere ortak etnik kurumların ortaya çıkmasını sağlamaktadır (Fong vd., 2015). Göçmenler, etnik topluluk ağlarından gelen destekler sayesinde yerelin pazar koşulları ve kurumsal düzenlemeleri hakkındaki bilgilere erişim sağlayarak yerel topluluk ağlarına da erişebilmektedirler. Örneğin Atsan'ın (2017) Almanya'da dönercilik sektöründe faaliyet gösteren Türk işletme sahiplerinin girişimcilikteki sosyal ve aile ağlarının rolünü araştırdığı bir çalışmada, Türk girişimcilerin sadece etnik topluluk ağlarına değil Almanya'daki diğer etnik kökenli kişilere ya da Alman yerli ağlarına güvendiklerini ortaya koymaktadır. Dolayısıyla benzer göç deneyimi yaşamış gruplar birlikte sınırlı dayanışma yaratarak sosyal sermayelerini ve ağlarını harekete geçirerek yerel topluluk ağlarına erişim sağlayabilmektedirler.

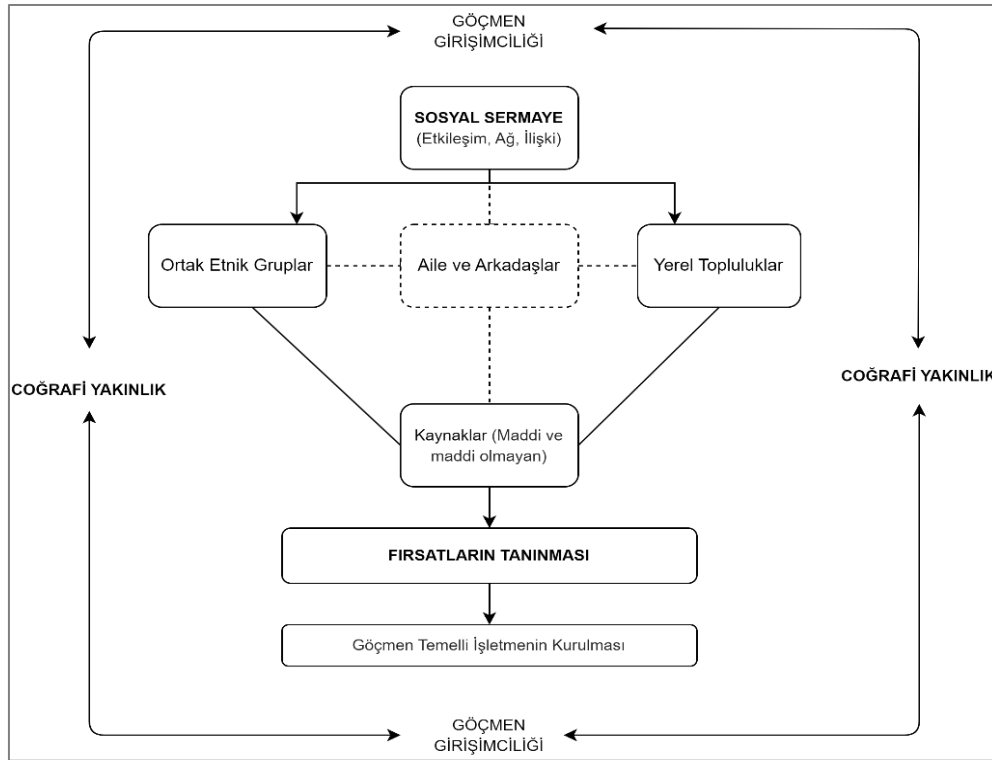
Göçmen girişimciler, göçmen toplulukların yoğun olduğu yerlerde işe giriş kararı vererek bu topluluklardan etnik ürün ve hizmetler konusunda pazar bilgisi toplama veya belirli durumlarda yardım alma eğilimi göstermektedir (Şahin, Nijkamp ve Baycan-Levent, 2007). Etnik topluluk ağlarındaki bu tür sosyal sermaye; destek, bilgi ve müşteri tabanı sağlayarak göçmenlerin girişimci faaliyetini kolaylaştırabilmektedir. Etnik topluluklar sağladıkları normlar, değerler ve rutinler bakımından sosyal sermayenin zenginliği aracılığıyla göçmen girişimciliği üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilmektedir. Bu tür etkiler, yerel ekonomiye entegre olmalarına yardımcı olmak ve yeni girişim yaratmayı destekleyen ağ kaynakları sağlamak şeklinde olabilmektedir. Örneğin, Birleşik Krallık'taki Endonezyalı girişimciler üzerine yapılan bir çalışma (Setiawan ve diğerleri, 2016); Endonezyalı girişimcilerin, etnik toplulukları ile aile ve akrabalarıyla kurdukları ağlarının, özellikle bakkal ve gıda

sektörlerinde kendi işlerini kurmalarına ve geliştirmelerine yardımcı olduğunu ortaya koymaktadır. Bu çalışmada, Endonezyalı girişimcilerin, Birleşik Krallık ve Endonezya'daki ihracat ve ithalat düzenlemeleri konusunda danıştıkları tedarikçiler ve nakliye şirketleri gibi birçok ağ aracılığıyla Endonezya yiyeceklerini ithal ederek hem menşei hem de varış ülkesinin ekonomisine katkı sağladıkları ortaya konulmuştur. Ayrıca Endonezyalı girişimcilerin, menşei ülke ve varış ülkesi ağlarını birleştirerek belirli hedef pazarlar için potansiyel iş yaratmayı başardıkları tespit edilmiştir (Setiawan ve diğerleri, 2016). Dolayısıyla bu tür etnik topluluk temelli ağlar, göçmen girişimcilere yerli işletmeler karşısında bazı avantajlar sağlayarak göçmen işletmelerin gelişmesine katkı sunmaktadır (Bird ve Wennberg, 2016; Tavassoli ve Trippl, 2019; Aldrich ve Waldinger, 1990).

Göçmenlerin sınırlı ve çoğunlukla kısıtlayıcı olmakla birlikte bilgiye erişimi, kendi etnik ağlarında yerleşik olan ve sahip oldukları sosyal sermayelerindeki örtük bilginin varlığıyla mümkün olabilmektedir. Faaliyet ve stratejileri açısından büyük öneme sahip bu tür bilgi, özellikle pazar araştırması yapmaya gücü yetmeyen küçük göçmen işletmeleri için kolaylık sağlamaktadır (Fong vd., 2015). Bazı etnik firmaların, özellikle emek yoğun sektörlerdeki küçük firmaların, diğerlerine göre rekabet avantajı elde etmelerini sağlayan bu tür sosyal sermayenin varlığıdır (Ram ve Jones, 2008). Shinnar, Rachel ve Zamantılı Nayır (2018)'ın yaptıkları bir çalışmada, Türkiye'deki göçmen girişimcilerin iş sahipliği arayışlarında izledikleri yolları ve kaynak kıtlığının üstesinden gelme yollarını belirlemeye çalışmışlardır. Çalışmanın sonuçlarına göre, İstanbul'daki göçmenlerin aile ve etnik topluluk ağlarının, iş sahipliği sürecinde önemli destek ve kaynak sağlayarak işletmelerin başarılı olmasına katkıda bulunduğu görülmüştür. Çalışmada, göçmen girişimcilerin aile ve etnik topluluk sosyal sermayelerinin iş sahipliği yollarını şekillendirmede önemli rol oynadığı kanıtlanmıştır. Bu tür ağlar, ortak etnik çıkarları güçlendirmek amacıyla etnik topluluklar arasında güven duygusunu desteklemekte (Aldrich ve Waldinger, 1990) ve aynı zaman da aidiyet duygusunu geliştirerek sosyal sermayenin yeniden beslenmesine ve güçlenmesine katkı sağlamaktadır.

Bir göçmen ağının üyeleri arasında sosyal sermayenin sağlanmasını ve gelişmesini şekillendiren temel ilkeler; karşılıklılık, sınırlı dayanışma, güven ve yükümlülüklerdir (Weber, 2014: 17). Jamaludin, Senik, Hamid ve Muhamad (2020)'e göre etnik topluluklara ve aile üyelerine yakınlık, sınırlı kaynağa sahip göçmenlerin sosyal sermayelerini beslemelerini sağlayarak fırsatların tanınmasını kolaylaştırmakta ve göçmen temelli işlerin

kurulmasını mümkün kılmaktadır (Şekil 2.2). Dolayısıyla karşılıklı yükümlülük ve güven biçiminde gelişen sosyal sermaye, ortak hedefler peşinde ilerlemek için yüksek düzeyde motive edilmiş ve iş birliğine dayalı grup çabalarını teşvik etmesi açısından (Sanders ve Nee, 1996) serbest meslek sahipliğinin ve girişimci çabaların odağında yer almaktadır (Şahin, Nijkamp ve Stough, 2011).



Şekil 2.2. Sosyal sermaye, yakınlık ve göçmen girişimciliği ilişkisi (Jamaludin ve diğerleri, 2020)

Diğer yandan bireyin sosyal ağlardan faydalanma düzeyinin sahip oldukları ağların özelliğine bağlı olduğu vurgulanmaktadır (Solano, 2016). Güçlü ve zayıf bağlar gibi farklı ağ türlerinin girişimcilik faaliyeti için alınan destek üzerinde farklı etkileri olabilmektedir (Portes ve Sensenbrenner, 1993). Örneğin yoğun ve sıkı örülmüş ağlarla karakterize edilen güçlü bağlara gömülü olmanın girişimciye birtakım avantajlar sağladığı kanıtlanmıştır (Marsden ve Campbell, 1984). Göçmenler için aile, akraba ve etnik topluluk ağları yüksek duygusal yakınlık (Coleman, 1988) içerdiğinden göçmenler bu ağlardan bilgi, tavsiye veya finansal kaynaklar elde edebilmektedir. Ancak bu ağlardan gelen destek, bir dizi yükümlülük gerektirdiği ve gerekli bilgilere erişimi sınırlandırdığı için de göçmen girişimcilerin faaliyetlerini kısıtlayabildiği vurgulanmaktadır (Solano, 2016). Bu kısıtlamalardan kurtulmanın yolu olarak ise duygusal olarak çok yakın olmayan seyrek

ağlardaki temaslardan yararlanılması gerektiği vurgulanmaktadır (Burt, 2000, Lassalle ve diğerleri, 2020). Bu bakış açısı, bireylerin heterojen temaslardan destek alma ve yararlanma olasılıklarının daha yüksek olduğunu ileri sürmektedir (Granovetter, 1973). Çünkü varış ülkesindeki göçmen ağlarına aşırı bağımlılık, göçmenlerin çeşitli fırsatları fark etmelerini, girişimlerini sürdürebilmelerini ve sahip oldukları sosyal sermayeyi etkin bir şekilde kullanmalarını engelleyebilir. Aşırı gömülülük, girişimcilerin yalnızca tanıdıkları ve bağlı oldukları sosyal ağlarla sınırlı kalmalarına neden olabilir; bu da yeni fırsatların keşfi ve mevcut fırsatların değerlendirilmesinde zorluklar yaşanmasına yol açabilir. Ayrıca, aşırı gömülülük, değişen bağlam koşullarında göçmenlerin yeni durumlara uyum sağlamasını da engelleyebilir. Bu durum, göçmenlerin farklı ekonomik, sosyal veya kültürel ortamlara uyum sağlama yeteneklerini sınırlayarak, onların girişimcilik faaliyetlerinde esneklik göstermelerini zorlaştırabilir. Bu bağlamda, göçmenlerin daha geniş ve heterojen bir ağa erişimleri gerektiği (Engelen, 2001; Lassalle ve Scott, 2018) ve bu şekilde, varış ülkesindeki göçmen ağının kısıtlamalarından kurtulabilecekleri vurgulanmaktadır (Lassalle ve diğerleri, 2020). Geniş bir ağa erişim, göçmenlerin farklı kaynaklara, bilgiye ve fırsatlara ulaşmalarını sağlayarak, girişimcilik faaliyetlerini sürdürebilme kapasitelerini artırabilmelerine yardımcı olabilmekte ve böylece göçmenlerin değişen bağlam koşullarında daha hızlı uyum sağlayabilmelerine olanak tanımaktadır.

3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Bu bölüm, tezin amacı, kapsamı ve yöntemi, araştırma alanı ve örneklem büyüklüğü, anket formu yapısı ve saha süreci ile analiz yöntem ve tekniklerinin tasarlandığı aşamaları ortaya koymaktadır.

3.1. Araştırmanın Kapsamı, Amacı ve Yöntemi

Küreselleşmenin yanı sıra bazı ülkelerde artan iç savaşların etkisiyle birlikte isteğe bağlı ya da zorunlu olarak az gelişmiş ülkelerden gelişmekte veya gelişmiş ülkelere doğru büyük göçlerin yaşandığı ve bu ülkelerin günden güne göçmen sorunlarıyla karşı karşıya kaldığı bilinmektedir. Bir ülkeye göçmenlerin artan girişi o ülke için büyük bir ekonomik zorluk teşkil etmekle birlikte, göçmenlerin düşük insan sermayesi ve yetersiz dil becerileri gibi bazı dezavantajlara sahip olmaları onları işgücü piyasasına geçişini de zorlaştırmaktadır. İşgücü piyasasındaki bu sınırlı olanaklar birçok göçmeni zorunlu ya da bireysel olarak kendi işletmelerini kurmaya teşvik etmektedir. Göçmenlerin varış ülkesindeki bu işletme sahipliği sosyoekonomik hareketlilik için uygulanabilir bir strateji olarak görülmektedir (Zhou, 2004).

Göçmenlerin varış ülkesinde karşılaştıkları yeni bağamları ve fırsatları kullanarak girişimci faaliyetlerini başlattıkları/sürdürdükleri bilinmektedir (Saxenian, 1999). Bu durum, çeşitli araştırmacıları göçmenleri varış ülkesinde girişimciliğe iten faktörlerin/bağamların neler olduğu üzerine araştırmaya yönlendirmiştir (Aldrich ve Waldinger, 1990; Bonachich, 1973, Portes ve Stepick, 1985; Tavassoli ve Tripp, 2019; Kloosterman ve diğerleri, 1999; Dana, 1997; Aldrich ve Zimmer, 1986). Bu anlamda akademik yazın, yere özgü oluşan bağamların ve fırsatların göçmenlerin girişimcilik faaliyetini nasıl etkilediğini anlamının bir yolu olarak göçmenlerin gömülülük süreçlerine odaklanılması gerekliliğini vurgulamaktadır (Wigren-Kristoferson ve diğerleri, 2019).

Göçmenlerin sosyal bağamların yanı sıra çeşitli politik-kurumsal ve ekonomik bağlam koşullarına gömülü olduğu ve bu durumun girişimcilerin belirli girişimcilik faaliyetlerini, eylemlerini ve stratejilerini mümkün kıldığı ve/veya kısıtladığı kabul edilmektedir. Bağlam koşullarına gömülü olmak, göçmenlerin bilgi, deneyim ve diğer yerelleştirilmiş faydalı

kaynaklara erişimini kolaylaştırarak bu kaynakları kendi yeteneklerini geliştirme ve stratejik seçenekler üretme yönünde kullanmalarına olanak tanımaktadır.

Karma gömülülük, hem göçmenlerin kendi göçmen topluluk ağlarına gömülü olmalarının sosyal boyutunun (ilişkisel gömülülük) hem de varış ülkesinin kurumsal/politik ve ekonomik bağlamına gömülü olmanın yapısal boyutunun (yapısal gömülülük) önemini vurgulayan bir yaklaşımdır. Karma gömülülük, göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerine etki eden çeşitli bağlam koşullarını ve bu bağlamlar etrafında gerçekleşen fırsat yapısını anlamının yanı sıra bağlamı kullanarak gömülü olma sürecini gerçekleştiren girişimcinin rolünü de ortaya koyması açısından göçmen girişimciliğini analiz eden önemli bir yaklaşım olmuştur. Bu yaklaşım, bireysel girişimcinin mikro düzeyini (girişimcinin özellikleri ve kaynakları) yerelin fırsat yapısının (politik/kurumsal, ekonomik koşullar) makro ve mezo düzeyiyle birleştirmektedir (Kloosterman, 2010). Mikro düzey, göçmenlerin bireysel özelliklerini ifade ederken; mezo ve makro düzey, girişimcilik faaliyetlerini teşvik etmeye veya caydırmaya doğrudan veya dolaylı olarak katkıda bulunan sosyal ve ekonomik koşullar yanı sıra devlet düzeyindeki politikalar, kurallar, yasalar dizisini ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle mezo ve makro düzey; varış ülkesinin ulusal, bölgesel/kentsel ve mahalle ölçeğinde gerçekleşen ekonomik ve politik-kuramsal bağlamdaki fırsat yapılarına vurgu yapmaktadır.

Göçmen girişimcilerin hangi bağlamlardan ve fırsatlardan yararlandıklarını ve bu fırsatları yakalamak için hangi kaynakları harekete geçirdiklerini analiz etmek için karma gömülülük yaklaşımı önemli bir başlangıç noktası olabilmektedir. Bu kapsamda tezde, girişimci birey ile çoklu bağlamlar (politik/kurumsal, ekonomik, grup davranışları, yerin mekânsal özellikleri vb.) arasındaki mikro, mezo ve makro düzeydeki etkileşimlerin yanı sıra gömülü olma sürecinin bir göçmenin kaynaklara erişimini nasıl mümkün kıldığını ya da kısıtladığını anlamının bir yolu olarak karma gömülülük yaklaşımı bir araç olarak kullanılmaktadır.

Alan yazınında ortaya çıkan eleştiriler doğrultusunda tezde karma gömülülük yaklaşımı, dinamik bir bakış açısıyla ele alınmaktadır. Göçmenlerin gömülü olma sürecine odaklanan çalışmalara bakıldığında, göçmen girişimcilerin sadece varış ülkesine değil menşei ya da diğer ülke bağlamına gömülü oldukları da vurgulanmaktadır (Bagwell, 2015; Solano, 2016; Harima, 2022). Ayrıca göçmen girişimcilerin menşei ülkede kaybettikleri kaynaklarını tekrar yorumlayarak varış ülkesinde yeniden gömülü olmak için kullandıkları kabul edilmektedir (Harima, 2022). Bu anlamda bu çalışmaların gömülülüğü; “gömülülükten

kopmanın ya da yeniden gömülü hale gelmenin” dinamik bir süreci olarak analiz ettikleri görülmektedir (Wigren-Kristofersen vd., 2019).

Dinamik süreçsel bir bakış açısıyla ele alınan bu çalışmalar; girişimciyi, bağlamları ve normları fark eden ve öğrenen aktif birer aktör olarak görmekte; öğrenme sürecini ise, girişimcinin bir dereceye kadar bilişsel bir düzey ve zaman alan bir süreç gerektireceğini varsaymaktadır. Bunun yanında bağlamların girişimcinin eylemi, yapısal koşullar ya da beklenmedik durumlar tarafından sürekli değişebileceği ve değişen bir bağlamda ise gömülü olmanın bir miktar gömülü olmaktan kopmaya yol açacağı ve bağlamların değiştikçe gömülü kalmanın çaba gerektireceği varsayılmaktadır. Dolayısıyla gömülülüğü anlamak için, gömülüüğün statik bir durum olarak değil; girişimcinin bağlamla etkileşime giren aktif bir aktör olarak hareket eden ve değişen koşullara göre girişimcinin yeniden gömülü olma veya gömülü olmakdan kopma sürecini içeren dinamik bir süreç olarak görülmesi gerektiği vurgulanmaktadır (Kristoferson, Koosgart, Edward, Jack ve Anderson, 2015). Bu kapsamda bu tez gömülülüğü, yerinden kopma ve yeniden gömülü olma süreçlerinin dinamik bir yapısı olarak değerlendirmekte ve tezin kurgusu bu perspektif ışığında ele alınmaktadır.

Tezin kurgusu

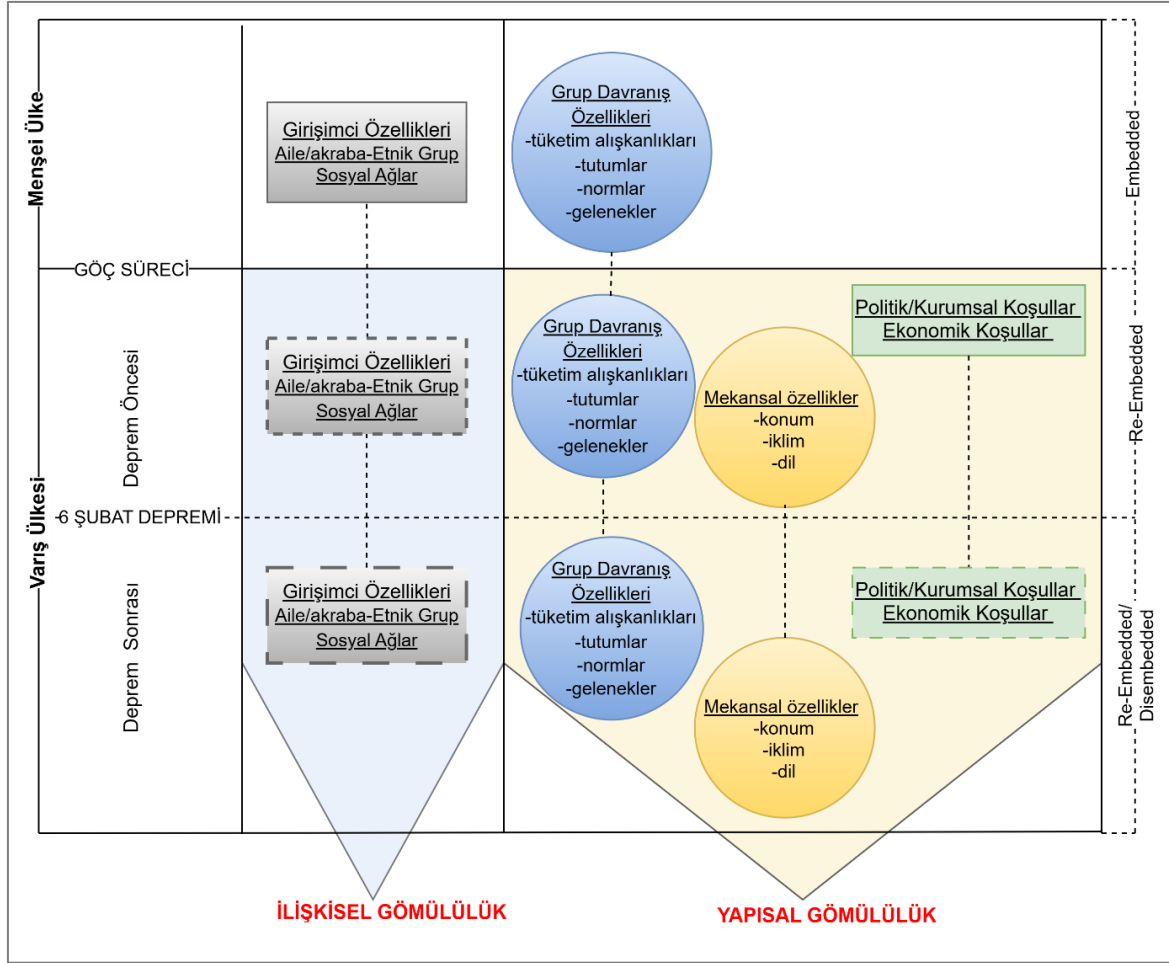
İsteğe bağlı ya da zorunlu olsun yapılan göç süreci göçmenlerin kendi ülke bağlamından koparan bir kırılma süreci yaratmakla birlikte varış ülkesinde değişen bağlam koşullarının da gömülüük sürecinde bir değişim/dönüşüm yaratmaktadır. Bu bağlamda, tezde göçmenlerin gömülüük süreçleri, gömülü olma sürecine etki eden dinamik unsurlar çerçevesinde ele alınarak incelenmektedir. Antakya’daki göçmen girişimcilerin gömülüük süreçlerini etkileyen iki önemli dinamik unsur söz konusudur. İlki, göçmenlerin menşei ülkeden varış yerine (Antakya) geldikleri durum (deprem öncesi süreç); ikincisi ise, Antakya’yı da etkileyen Kahramanmaraş merkezli 6 Şubat 2023 Depremidir (deprem sonrası süreç) (Şekil 3.1).

Antakya özelinde ele alınan ilk dinamik unsur, menşei ülke bağlamından kopan göçmen girişimcilerin Antakya’da yeniden gömülü olma sürecini kapsamaktadır. Akademik yazın bu süreçte; menşei ülke bağlamına gömülü oldukları (*embedded*) kabul edilen göçmenlerin, göç sırasında kaybettikleri kaynaklarını varış ülkesinde tekrar yorumlayarak yeniden gömülü olmak (*re-embedded*) için kullandıklarını ortaya koymaktadır (Harima, 2022). Bu

bakış açısı da bu tezde benimsenmiş olup ilk dinamik süreç, göçmen girişimcilerin menşei ülkelerindeki veya Antakya'daki kaynaklarını kullanarak veya yeni kaynaklar oluşturarak yerele nasıl yeniden gömülü hale geldiklerini dinamik bir bakış açısıyla ele almaktadır. Bu tez özelinde, göçmenlerin menşei ülkelerinden getirdikleri kaynaklar, onların bireysel sermayelerinin yanı sıra, etnik gruplardan edindikleri sosyal sermaye ile etnik grup davranış özelliklerini kapsamaktadır.

Gömülü olma sürecini etkileyen ikinci dinamik unsur olan 6 Şubat 2023 Depreminden sonraki süreçte ise, deprem sonrası değişen bağlam koşullarının göçmen girişimcilerin gömülü olma süreçlerinde nasıl bir değişim yaşandığını incelenmektedir. Bu süreçte; deprem öncesi yeniden gömülü olmaya çalışan göçmenlerin gömülü olma süreçlerindeki değişim, yine gömülü olmaktan kopma ya da yeniden gömülü olma süreci üzerinden incelenmiştir. Bu tez için 6 Şubat Depremi, Antakya'daki göçmen girişimcilerin deprem öncesi gömülü olma süreçlerini ve düzeylerini anlama fırsatı sunmuştur. Diğer bir deyişle, deprem gibi bir kırılma süreci, göçmenlerin Türkiye'ye göç etmeleri sonrasında Antakya'da gömülü hale gelip gelmediklerini anlamamıza yardımcı olmuştur. Bu durum aynı zamanda karma gömülülük yaklaşımının, dinamik bir süreci olarak ele alınmasını da sağlamıştır.

Göçmen girişimcilerin deprem öncesi ve deprem sonrası gömülü olma süreçleri, menşei ülkelerindeki ya da Antakya'daki çeşitli bağlam koşulları çerçevesinde ele alınarak incelenmiştir. Bu doğrultuda, karma gömülülük yaklaşımında temel olarak ele alınan yapısal ve ilişkisel gömülülük tezde önemli iki yaklaşım olarak benimsenmiştir. Antakya'daki göçmen girişimcilerin hem menşei ülkelerindeki hem de Antakya'daki kaynakları sosyal ağlar yoluyla elde etme (yeniden oluşturma) ya da kullanma süreçleri onların ilişkisel gömülü olma süreçleri olarak görülürken; Antakya'daki yapısal bağlam koşullarından (yasal-politik, ekonomik, grup davranış özellikleri, mekânsal özellik) gelen fırsatları oluşturma ya da kullanma süreçleri onların yapısal gömülü olma süreçleri olarak görülmektedir (Şekil 3.1).



Şekil 3.1. Tezin kurgusu

Bu tezde, göçmen girişimcilerin hem menşei ülkelerinde hem de Antakya’da ilişkisel gömülülük yoluyla seferber ettikleri kaynakların, Antakya’daki çeşitli yapısal bağlam koşullarıyla etkileşime girerek girişimcilerin yapısal gömülülüklerini güçlendirdiği ve bu sayede Antakya’daki fırsat yapısını etkilediği öngörülmektedir. Böylece; varış sonrası ilişkisel ve yapısal gömülü olma süreçlerinde, göçmenlerin bağlam koşullarından gelen fırsatları nasıl değerlendirdiklerinin temelde sosyal ağlarının rolü üzerinden anlaşılması hedeflenmektedir. Sosyal ağların yanı sıra, yerin politik/kurumsal ve ekonomik koşullarının yanı sıra mekânsal özellikleri ve etnik grup davranış özelliklerinin de fırsat yapısını etkilediği, tezin bulgularıyla ortaya konulmaktadır. Karma gömülülük yaklaşımında yerin mekânsal özellikleri ile etnik grup davranış özellikleri ekonomik bağlamda piyasa koşullarıyla sınırlandırılmış olsa da bu özelliklerin fırsat yapısına etkisi detaylı olarak ele alınmamaktadır (Solano, 2016). Bu doğrultuda tezde; yerin mekânsal özellikleri ile etnik grup davranış özellikleri fırsat yapısına dahil edilerek, fırsat yapısı kavramı genişletilmektedir. Böylece fırsat yapısının göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerini

şekillendirmedeki rolü daha kapsamlı bir çerçevede ele alınarak, gömülü olma sürecinin derinlemesine anlaşılması hedeflenmektedir. Ayrıca, girişimci birden fazla bağlama dahil edilerek karma gömülülük yaklaşımına çok yönlü bir bakış açısı getirilmektedir.

Özetle göçmen girişimcilerin değişen bağlam koşullarında gerçekleşen ilişkisel ve yapısal gömülülük süreçleri, girişimcilerin özellikleri ile kaynaklarını harekete geçiren sosyal ağları yanı sıra yerin politik-kurumsal ve ekonomik yapısı ile yerin mekânsal ve etnik grup davranış özelliklerine odaklanılarak analiz edilmektedir. Bunu yaparken, mekânsal ölçek olarak yerel ölçek (Antakya), farklı işletme ölçekleri (mikro ölçek (esnaf), küçük-orta ölçek) ve farklı uyruk yapıları ele alınarak incelenmektedir.

Araştırmanın amacı ve soruları

Göçmen girişimciliğini karma gömülülük yaklaşımı çerçevesinde ele alan bu tez, göçmen girişimcilerin farklı bağlamlardan nasıl etkilendiklerini ve bu bağlamlardan gelen fırsatları nasıl değerlendirdiklerini dinamik ve süreç odaklı bir bakış açısıyla incelemektedir. Bu kapsamda göçmenlerin bağlamlarla etkileşimde aktif birer aktör olarak yer aldığı ve beklenmedik durumlar karşısında gömülü olma sürecinin dinamik bir şekilde değişebileceği bir bakış açısı üzerinden, Antakya’da farklı uyruklarda ve farklı işletme ölçeklerinde yer alan 450 göçmen girişimcinin değişen bağlam koşullarından gelen fırsatları nasıl değerlendirdikleri, hangi kaynaklarını harekete geçirdikleri ve bu süreçte gömülü olma durumlarının nasıl bir dönüşüm geçirdiği araştırılmaktadır.

Bu doğrultuda tezin amacı: “Antakya’daki göçmen girişimcilerin çeşitli bağlam koşullarında gerçekleşen gömülü olma süreçlerini ortaya koymak ve gömülü olmanın girişimcilik faaliyetlerine olan etkisini anlamaktır.”

Tezin amacı doğrultusunda; temel araştırma soruları şu şekildedir:

1. Göçmen girişimciler Antakya’da gömülü olma süreçlerini nasıl gerçekleştirmektedirler?
2. Gömülü olma sürecini etkileyen bağlamlar nelerdir?
3. Gömülü olma sürecinin girişimcilik faaliyetlerine etkisi nedir?

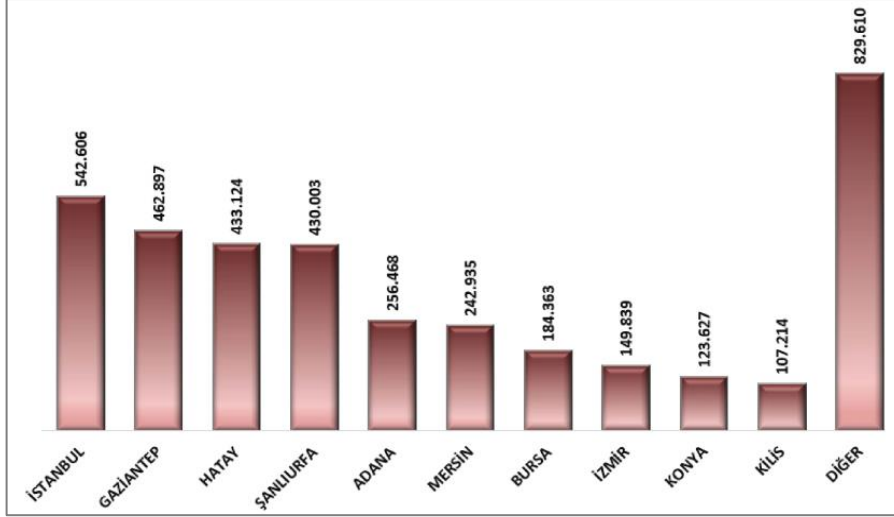
3.2. Araştırma Alanı ve Örneklem Büyüklüğünün Belirlenmesi

Araştırmanın alanı, Hatay ili merkez ilçesi Antakya'dır. Antakya, tarihi ve kültürel öneme sahip bir kenttir. Tarihi boyunca birçok medeniyete ev sahipliği yapmış olan Antakya, zengin bir kültürel mirasa ve etnik bir kültürel çeşitliliğe sahiptir. Kentte, ilk yerleşiminden bu yana Araplar, Ermeniler, Süryaniler gibi farklı etnik ve dini gruplar barınmaktadır. Bunun yanı sıra Antakya, zorunlu göçle gelen Afgan ve Suriyeli göçmenlere ev sahipliği yapmaktadır. Afganlar, geçici koruma kapsamında bulunan Suriyelilerden farklı olarak yaşayacakları yeri kendileri belirleme imkânına sahip olmayıp, zorunlu olarak iskân ettirilen göçmenlerden oluşmaktadır. Antakya'da yaşayan Afganlar, 1982 yılında yayımlanan Başbakanlık Genelgesi ile Ovakent Mahallesi'ne zorunlu olarak iskân edilen Afgan Özbek Türklerinden oluşmaktadır. Türk soyundan olmaları nedeniyle, 5543 Sayılı İskân Kanunu kapsamında yasal statüleri gereği göçmen olarak kabul edilmişlerdir ve büyük bir kısmı Türk vatandaşlığına geçmiştir. Ovakent mahalle muhtarı ile yapılan görüşmede, 2022 yılında Ovakent mahallesinde toplam 7.361 Afgan Özbek Türklerinin yaşadığı öğrenilmiştir.

Ülkemize kitlesel akınla gelen Suriyeliler 6458 Sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu (YUKK)'na göre geçici koruma statüsünde yer almaktadır. Bunun yanında bireysel olarak pasaportla ülkemize giriş yapan Suriyeliler de bulunmaktadır. Afganlılardan farklı olarak Suriyeliler istedikleri ilde yaşayabilmektedirler. Bulundukları ilde geçici koruma belgesine sahip olabilmektedirler ancak belgelerinin düzenlendiği ilin dışına çıkamamaktadırlar. Geçici koruma belgesi ile Suriyeliler, eğitim ve sağlık gibi temel hak ve hizmetlerden yararlanabilmekte, ayrıca çalışma izni alabilmekte ve bulundukları yerde işletme kurma hakkına sahip olabilmektedirler.

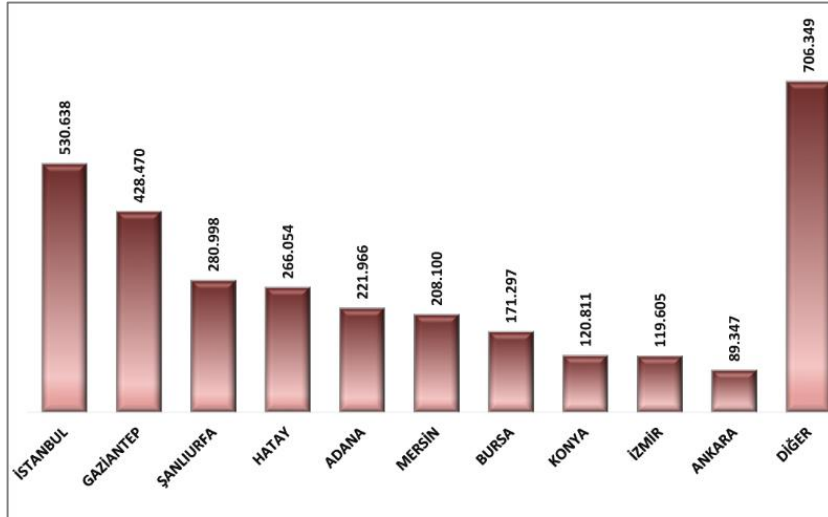
Hatay'ın Suriye'ye komşu il olması, Suriye iç savaşından etkilenen geçici koruma kapsamındaki Suriyelileri yoğun olarak barındıran illerden biri olma durumunu ortaya çıkarmıştır. Nisan 2022 itibarıyla, Hatay'da geçici koruma statüsünde bulunan 433.124 (toplam nüfusun %25'i) Suriyeli olduğu görülmekle birlikte Hatay, Türkiye'de en fazla geçici koruma altındaki Suriyeli nüfusu barındıran üçüncü il konumundadır (Şekil 3.2). Hatay İl Göç İdaresi'nden alınan 2022 yılı istatistiki verilerine göre, Antakya merkez ilçesinde toplam 126.890 (toplam nüfusun %34'ü) geçici koruma kapsamında Suriyeli bulunmaktadır. Yapılan saha kurum görüşmelerinde, Antakya'da geçici koruma statüsüne sahip olanların yanı sıra Türk vatandaşlığına geçmiş Suriyelilerin de bulunduğu

öğrenilmiştir. Bir kısmı ağırlıkta belirli mahallerde yoğunlaşmış olmakla birlikte, kentin hemen hemen her mahallesinde yaşamlarını sürdürmektedirler.



Şekil 3.2. Geçici koruma kapsamındaki Suriyelilerin ilk 10 ile göre dağılımı (2022 yılı) (Erişim tarihi 28 Nisan 2022. İl Göç İdaresi Başkanlığı)

Kahramanmaraş merkezli 6 Şubat 2023 Depremi ile Hatay, depremde en fazla etkilenen ve nüfus kaybeden illerden biri olmuştur. İl Göç İdaresi verilerine göre, Mart 2024 yılı itibarıyla Hatay'daki Suriyeli sayısının 266.054 (toplam nüfusun %14)'e düştüğü görülmektedir (Şekil 3.3). Ancak buna rağmen Hatay, Türkiye illeri arasında en fazla geçici koruma kapsamında Suriyeli nüfusu barındıran ilk on illeri arasından biri olma niteliğini korumaktadır (Şekil 3.3). Depremden sonra Ovakent muhtarı ile yapılan görüşmede Afgan nüfusunun ise yaklaşık 5.000 kişiye düştüğü öğrenilmiştir. Yasal sınırlamalar veya bireysel koşullar nedeniyle deprem sonrasında Antakya'da Suriye ve Afgan nüfusunun yaşamlarını sürdürmeye devam ettiği yapılan saha gözlemleriyle tespit edilmiştir.



Şekil 3.3. Geçici koruma kapsamındaki Suriyelilerin ilk 10 ile göre dağılımı (2024 yılı)
(Erişim tarihi 15 Mart 2024. İl Göç İdaresi Başkanlığı)

Deprem öncesi Hatay’da 2022 yılında açılan yabancı işletme sayılarına bakıldığında, toplam işletme sayısının %16,9’unu yabancı işletmelerin oluşturduğu görülmektedir. Bu oran, Türkiye ortalamasının üstünde olup Hatay, yabancı işletme sayısı oranına göre Türkiye’de en fazla yabancı işletme bulunduran 4. il konumundadır (Çizelge 3.1).

Çizelge 3.1. Açılan yabancı işletme sayılarının ilk 10 ile göre dağılımı (2022 yılı)

Sıra (%’ye göre)	İller	Yabancı Ortak Sermayeli Şirket Sayısı	Toplam Şirket Sayısı	Oran (%)
1	Antalya	1.022	5073	20,1
2	İstanbul	8.241	42988	19,2
3	Mersin	463	2434	19,0
4	Hatay	216	1280	16,9
5	Gaziantep	374	2330	16,1
6	Bursa	380	3598	10,6
7	Şanlıurfa	136	1443	9,4
8	Adana	126	1926	6,5
9	İzmir	355	5776	6,1
10	Ankara	519	8661	6,0
	Türkiye Toplam	13.196	104233	12,7

Kaynak: TOBB Açılan-Kapanan Şirket Sayıları. (Erişim tarihi 20.10.2022)

Deprem sonrası 2023 yılı sonunda Hatay’da toplam işletme sayısı içerisindeki yabancı işletme sayısı oranının bir önceki yıla göre %6’ya düştüğü görülmektedir (Çizelge 3.2). Dolayısıyla 2023 yılında Hatay, Türkiye’de en fazla yabancı işletme sayısı oranına sahip iller arasında 4. sıradan 6. sıraya düşmüştür.

Çizelge 3.2. Açılan yabancı işletme sayılarının ilk 10 ile göre dağılımı (2023 yılı)

Sıra (%’ye göre)	İller	Yabancı Ortak Sermayeli Şirket Sayısı	Toplam Şirket Sayısı	Oran (%)
1	Mersin	438	3.451	13
2	İstanbul	7.090	56.944	12
3	Gaziantep	350	3.304	11
4	Antalya	1007	12.695	8
4	Kayseri	145	1.857	8
5	Bursa	372	4.989	7
6	Şanlıurfa	114	1.889	6
6	Hatay	111	1.742	6
7	Ankara	636	12.695	5
8	İzmir	434	8.136	5
	Türkiye Toplam	12.241	140.229	8,7

Kaynak: TOBB Açılan-Kapanan Şirket Sayıları. Erişim tarihi 28.03.2024

Yabancı işletme istatistiklerine bakıldığında Hatay’ın, diğer illere göre en fazla yabancı işletme bulunduran iller arasında olmasının yanı sıra zorunlu göçle gelen çok kültürlü etnik yapıları da barındırıyor olması açısından bu durum, Antakya’nın çalışma alanı olarak belirlenmesini sağlamıştır.

Araştırmanın evrenini Antakya’da faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli göçmen işletmeler ile mikro ölçekli işletmeler (esnaf) oluşturmaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletme sayıları Antakya Ticaret ve Sanayi Odası’ndan (ATSO); mikro ölçekli işletme sayıları ise Hatay Esnaf Sanatkarları Odası (HESOB) ve Hatay Ticaret İl Müdürlüğü’nden temin edilmiştir. Kurumlardan temin edilen veriler doğrultusunda örneklem hacminin belirlenmesi, iki ayrı aşamada gerçekleştirilmiştir.

Küçük ve orta ölçekli göçmen işletme sayılarının belirlenmesi

17 Mart 2022 tarihinde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkındaki Yönetmelikte yapılan değişiklik ile KOBİ tanımında kullanılan kriterler güncellenmiştir. Bu kapsamda; 250’den az çalışanı olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 250 milyon olan işletmeler “orta ölçekli”; 50 kişiden az personeli olan ve yıllık net satış hasılatı 50 milyon lira olan işletmeler “küçük ölçekli”; 10 kişiden az çalışanı olan ve yıllık net satış hasılatı 5 milyon olan işletmeler "mikro ölçekli" işletmeler olarak belirlenmiştir. Bu kapsamda ATSO’dan elde edilen resmi kayıtlar doğrultusunda Antakya’da 2022 yılında kayıtlı toplam faal 1072 yabancı sermayeli işletme

varken, deprem sonrası açılan kapanan işletmelerle birlikte toplam 1070 işletmenin faaliyetini sürdürdüğü tespit edilmiştir.

2022 yılı küçük ve orta ölçekli yabancı işletmelerin sektörlere göre dağılımları Ek 1’de sunulmuştur. Ek 1’e göre; ATSO’nun Hatay için belirlemiş olduğu toplam 21 sektör kolu olup en fazla 12 kodlu “*eğitim, meslek birlik ve kooperatifleri, tahıl toptan ticareti, kırtasiye ve ders kitaplarının yayımlanması, dershaneler, tütün ürünleri toptan ticareti, özel güvenlik ve diğer hizmet faaliyetleri*” meslek grubunda faaliyet gösterdikleri görülmektedir. 12 kodlu meslek grubunu “09-otomotiv, akaryakıt, ulaştırma, tüpgaz ticareti, linyit madenciliği ve iş takibi faaliyetleri meslek grubu” ve “16-gıda maddeleri imalat, toptan, perakende meslek grubu” takip etmektedir (Ek 1).

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin uyruklarına göre dağılımları Çizelge 3.3’te sunulmuştur. Antakya’da 31 farklı yabancı uyruklu işletme olup, işletmelerin uyruklarına göre dağılımına bakıldığında; firma sayılarının ağırlıkta 1 ile 4 arasında yoğunlaştığı; en yüksek firma sayısını 986 ile Suriyeli işletmeler oluşturduğu görülmektedir. Suriye uyruklu işletmeleri, 15 adet işletme sayısı ile Iraklı işletmeler takip etmektedir (Çizelge 3.3).

Çizelge 3.3. Antakya’daki yabancı uyruklu küçük-orta ölçekli işletmelerin dağılımı (2022 yılı)

Uyruk	Sayı
Suriye	986
Irak	15
Suudi Arabistan	10
Ürdün	7
Almanya	6
Lübnan	6
Azerbaycan	5
Fas	4
Kuveyt	3
Sudan	3
Ukrayna	3
Bahreyn, Hindistan, İran, Romanya, Hollanda, Mısır	2
Afganistan, ABD, Avusturya, Filipinler, Gine, Gürcistan, Katar, Libya, Nijer, Surinam, Tunus, Yunanistan	1
Genel Toplam	1072

İşletmelerin uyruklarına göre dağılımında Çizelge 3.3’te de görüldüğü gibi uyruklar arasında dengeli dağılımın olmadığı görülmektedir. Örneklem hacminin belirlenmesinde dengeli bir

dağılım olması ve uyruklar arası anlamlı farklılıkların bulunması adına işletme sayısı en az 4 olan 7 farklı uyruk araştırmaya dahil edilmiştir. Bu işletmeler, uyruklara ve sektörlere göre tabakalı örnekleme yöntemiyle belirlenmiştir. Tabakalı örneklemede, evren homojen altkümelere ayrılmakta ve her altkümeden uygun sayıda birim seçilmektedir. Her alt kümeden alınması gereken birim sayısı araştırmacı tarafından belirlenebilmektedir (Baltacı, 2018). Dolayısıyla, uyruk ve sektör sayısına göre her tabakadan aynı oranda orantılı tabakalı örneklem ile örneklem sayısı belirlenmiştir. Bu durumda; 7 farklı uyruk için toplam 1035 küçük-orta ölçekli işletme, araştırmanın evrenini oluşturmuştur (Çizelge 3.4).

1035 evren için örneklemin homojen olmadığı ($p=0.5$, $q=0.5$) kabulü ile ve ± 0.05 örnekleme hatasına göre seçilmesi gereken örneklem sayısı küçük ve orta ölçekli işletmeler için 280 olarak belirlenmiştir. Ancak saha sürecinde bazı firmaların faal olarak hizmet vermemesi, anket yapmayı reddeden firmaların olması gibi nedenlerle toplam 217 küçük ve orta ölçekli işletmeyle anket uygulanmıştır (Çizelge 3.4). Bu anlamda uygulanan 217 anket sayısı, ± 0.5 ve ± 0.10 örneklem hatası arasında bir değer almıştır.

Çizelge 3.4. Araştırmaya dahil edilen yabancı uyruklu küçük- orta ölçekli işletme sayıları

Uyruk	Sayı	Örneklem sayısı	Anket sayısı
Suriye	986	267	210
Irak	15	4	1
Suudi Arabistan	10	3	2
Ürdün	7	2	0
Almanya	6	2	0
Lübnan	6	2	1
Azerbaycan	5	1	1
Afgan	-	-	2
Genel Toplam	1035	280	217

Afganlar Türk vatandaşı olduğundan Afgan işletmeleri yabancı işletme olarak değerlendirilmemektedir. Ancak tezin kapsamı doğrultusunda 7 farklı uyruğa ek olarak Afgan işletmeleri de araştırmaya dahil edilmiştir ve 2 adet Afgan küçük-orta ölçekli işletmesiyle anket uygulanmıştır.

Çizelge 3.5'te anket uygulanan işletmelerin uyruklara ve sektörlere göre dağılımları görülmektedir. Çizelge 3.5 incelendiğinde, en fazla "16-Gıda Maddeleri İmalat, Toptan, Perakende Meslek Grubu" sektöründe, ardından "17-Tuhaftıye, Manifatura, Mefruşat ve

Konfeksiyon Toptan ve Perakende Meslek Grubu” ve “12-Eğitim, Meslek Birlik ve Kooperatifleri, Tahıl Toptan Ticareti, Kırtasiye ve Ders Kitaplarının Yayımlanması, Dershaneler, Tütün Ürünleri Toptan Ticareti, Özel Güvenlik ve Diğer Hizmet Faaliyetleri Meslek Grubu” sektörlerinde anket uygulandığı görülmüştür. Bu sektörlerde ağırlıkta Suriyeli işletmeler yer almakta olup 2 Afgan işletmesinin de “13-Ayakkabı, Deri ve Kürk İmalat, Toptan, Perakende Meslek Grubu” sektöründe faaliyet gösterdiği görülmektedir.

Çizelge 3.5. Anket uygulanan küçük-orta ölçekli yabancı işletmelerin uyruklara ve sektörler göre dağılımı

	Azerbaycan	Irak	Lübnan	Suriye	Suudi Arabistan	Afgan	Toplam
01-Çırcırlama, Arıcılık, Tahıl, Çiçek, Sebze Fidesi, Deniz Ürünleri, Meyveleri Yenilen Sebze ve Hayvan Yetiştiriciliği Meslek Grubu	-	-	-	1	-	-	1
02-Zeytinyağı, Ayçiçeği ve Bitkisel Sıvı Yağ İmalatı, Yağlı Tohum ve Yağlı Meyve Toptan Ticareti Meslek Grubu	-	-	-	1	-	-	1
03-Her Türlü Mobilya ve Kereste İmalatı ve Satışı, Ahşap Kapı, Pencere ve Mutfak Mobilyaları İmalatı ve Mobilyaların Boyanması Meslek Grubu	-	1	-	3	-	-	4
04-Değerli Metallerden Takı ve Mücevherat İmalatı ve Satışı ve Saat Ticareti Meslek Grubu	-	-	-	20	-	-	20
05-İkamet Amaçlı Binaların İnşaatı Meslek Grubu	-	-	-	11	-	-	11
06-Hafriyat, Elektrik Tesisatı Döşeme, İnşaat Malzemeleri Montajı, Beton İşleri ve Gaz Tesisatı Faaliyetleri Meslek Grubu	-	-	-	5	-	-	5
07-Yapı Kooperatifi Faaliyetleri, İkamet Dışı Binaların İnşaatı, Su Kuyusu Açma, Elektrik Enerjisi Üretme ve Santrali İnşaatı, Doğalgaz İşleme Tesisleri İnşaatı, Telekom Ağlarının Bakım ve Onarımı Meslek Grubu	-	-	-	6	-	-	6
08-Otel, Lokanta, Pastane, Seyahat Acenteleri ve Tur Operatörleri Faaliyetleri, Hazır Yemek İşletmecileri ve Diğer Hizmet Faaliyetleri Meslek Grubu	-	-	-	19	-	-	19
09-Otomotiv, Akaryakıt, Ulaştırma, Tüpgaz Ticareti, Linyit Madenciligi ve İş Takibi Faaliyetleri Meslek Grubu	-	-	-	12	1	-	13
10-Yük ve Yolcu Taşımacılığı Kooperatifleri ve Karayolu ile Yolcu Taşımacılığı, Otopark ve Garaj İşletmeciliği, Posta ve Kargo Faaliyetleri, Depolama, Gümrük Müşavirliği Meslek Grubu	-	-	-	2	-	-	2
11-Sigorta Acenteleri ve Aracılarının Faaliyetleri, Gayrimenkul Acenteleri ve Leasing Faaliyetleri Meslek Grubu	-	-	-	1	-	-	1
12-Eğitim, Meslek Birlik ve Kooperatifleri, Tahıl Toptan Ticareti, Kırtasiye ve Ders Kitaplarının Yayımlanması, Dershaneler, Tütün Ürünleri Toptan Ticareti, Özel Güvenlik ve Diğer Hizmet Faaliyetleri Meslek Grubu	-	-	-	29	-	-	29
13-Ayakkabı, Deri ve Kürk İmalat, Toptan, Perakende Meslek Grubu	-	-	-	-	-	2	2
14-İnşaat Malzemeleri, Hazır Beton İmalatı, Tarım ve Orman Aletleri ve Malzemeleri Meslek Grubu	-	-	-	4	-	-	4
15-Zirai Ürünler, Pamuk Toptan Ticareti, Hayvan Yemi ve Canlı Hayvan Toptan Ticareti, Çiçek ve Bitki Satışını Yapan Aracılar Meslek Grubu	-	-	-	3	-	-	3
16-Gıda Maddeleri İmalat, Toptan, Perakende Meslek Grubu	1	-	-	38	-	-	39
17-Tuhafiye, Manifatura, Mefruşat ve Konfeksiyon Toptan ve Perakende Meslek Grubu	-	-	-	28	1	-	29
18-Dayanıklı Tüketim Malları, Elektrikli Cihazlar, Bilgisayar, Fotoğrafçılık, Telekomünikasyon Hizmetleri, Plastik Poşet İmalatı, Yangın Söndürücüler ve Temizlik Ürünleri Ticareti Meslek Grubu	-	-	1	23	-	-	24
20-Sağlık Hizmetleri, Mühendis ve Mimarlık Hizmetleri ve Yapı Denetim Kuruluşları Meslek Grubu	-	-	-	3	-	-	3
21-Eğitim ve Eğitimi Destekleyici Faaliyetler Meslek Grubu	-	-	-	1	-	-	1
Genel Toplam	1	1	1	210	2	2	217

Mikro ölçekli (esnaf) göçmen işletme sayılarının belirlenmesi

HESOB ve Hatay İl Ticaret Müdürlüğü yetkilileriyle yapılan görüşmeler sonucunda Antakya’da Türk ve yabancı toplam 14.200 esnaf olduğu belirtilmiştir. Antakya’da Suriyeli esnafların yanı sıra 1982 yılında Afganistan iç savaşı nedeniyle Ovakent mahallesine yerleştirilen Afgan Özbek Türklerine ait işletmeler de mevcuttur.

Afganlının çoğu Türk vatandaşlığına geçmiş olmaları nedeniyle Afgan işletmeleri esnaf kayıt sistemine Türk işletmeleri olarak kaydedilmiştir. Dolayısıyla esnaf kayıt sisteminde sadece geçici koruma belgesine sahip olan Suriyeli işletmeler yer almaktadır. HESOB’tan ve Hatay İl Ticaret Müdürlüğü’nden kayıt sisteminde yer alan Suriyeli işletme sayıları talep edilmiş ancak; yapılan görüşmelerde yabancı esnaf kayıtlarının günlük tutulmadığı, yıllık brifing raporlarından alındığı ve sistematik olarak kaydının tutulmadığı belirtilmiştir. Bu nedenle veri temininde net olarak resmi kayıtlı Suriyeli esnaf sayılarına ulaşamamıştır. Yapılan görüşmelerde Antakya genelinde yaklaşık olarak 200 Suriyeli esnafın faaliyet gösterdiği bildirilmiştir. Ancak pilot saha gözlemleri sırasında Suriyeli esnaf sayının belirtilen sayıdan daha fazla olduğu tahmin edilmektedir.

Yapılan kurum görüşmeleri ve saha gözlemlerinde, Afgan işletmeleri ağırlıkta bakkal, giyim, gıda ve tarım sektörlerinde faaliyet gösterdikleri belirtilirken, Suriyeli esnafların ise ağırlıkta bakkal, kozmetik, elektronik ve gıda sektörlerinde (tatlı, lokanta, nargile, kahve) faaliyet gösterdikleri belirtilmiştir. Kurum görüşmelerinde yetkililere, bu işletmelerin ağırlıkta hangi mahallelerde yoğunlaştıkları sorulmuş ve Afgan işletmelerinin hepsinin Ovakent mahallesinde olduğu, Suriyeli işletmelerinin ise Antakya’nın hemen hemen her mahallesine dağıldığı ancak belli yoğunlaştıkları cadde ve mahallelerin olduğu belirtilmiştir. Buna göre; Kurtuluş Caddesi, Yavuz Selim Caddesi ve Şükrü Balcı Caddesi ile Haraparası, Cumhuriyet, Emek, Akasya, Saraykent, Aksaray ve Narlıca mahalleleri Suriyeli esnafların yoğunlaştıkları yerler olarak tespit edilmiştir (Bölüm 4.1.3)

Uygulanan anketler ağırlıkta faaliyet gösterilen sektörler ve işletmelerin yoğunlaştığı mahalleler dikkate alınacak şekilde gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda, saha sürecinde Afgan ve Suriyeli işletmeler olmak üzere toplam 233 esnaf ile anket yapılmıştır. Bunun 214’ü Suriye, 19’u ise Afgan işletmelerinden oluşmaktadır.

3.3. Anket Formunun Yapısı ve Saha Süreci

Göçmen girişimciler için hazırlanan anketler deprem öncesinde hazırlanmış ve 450 girişimciye uygulanmıştır. Bu nedenle anket soruları, göçmen girişimcilerin deprem öncesinde gömülü olma sürecini anlamaya yönelik sorulardan oluşmaktadır (Ek 2). Deprem sonrası süreçte sahaya bir kez daha çıkmış ve gömülü olma süreçlerinde yaşanan değişimlerin neler olduğu analiz edilmeye çalışılmıştır. Bu amaçla deprem sonrası toplam 15 göçmen girişimci ve çeşitli kurum/kuruluşlarla derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Göçmen girişimcilere depremin girişimcilik faaliyetlerine ve sosyal ağlarına etkisi sorulmuş ve böylece değişen yapısal bağlam koşullarının gömülü olma süreçlerine etkisi anlaşılmaya çalışılmıştır.

Deprem öncesinde hazırlanan anket soruları, göçmen girişimcilerin yapısal ve ilişkisel gömülülük süreçlerini; sosyal ağlarının rolü ve Antakya'nın yapısal bağlam koşullarının etkisi üzerinden değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla anket sorularının akademik yazındaki kuramsal araştırmalar temelinde oluşturulması sağlanmıştır. Katılımcılara, nitel ve nicel analize olanak veren açık ve kapalı uçlu sorular yöneltilmiştir. Tek yanıt ve birden fazla yanıt sorulardan oluşan kapalı uçlu sorular katılımcıların/işletmelerin girişimcilik profillerinin ve girişimcilik faaliyetlerine etkili olan faktörlerin nicel analizine imkân vermektedir. Açık uçlu sorular ile katılımcıların girişimciliğe giriş hikayeleri üzerinden girişimcilik faaliyetlerine ve gömülü olma süreçlerine etki eden bağlamların neler olduğunun anlaşılması amaçlanmıştır.

İlişkisel gömülülük sürecini ortaya koymaya yönelik olarak, göçmen girişimcilerin sosyal ağlarının içeri ve yapısına ilişkin sorular yöneltilmiştir. Göçmenlerin sosyal ağlarının rolünü ve içeriğini ortaya koymak için katılımcılara açık ve kapalı uçlu sorular yöneltilirken, sosyal ağlarının yapısını ortaya koymak için ise Sosyal Ağ Analizine imkân veren soru matrisi oluşturulmuştur. Böylece göçmenlerin hem resmi bağlantıları olan firma ağlarının hem de aile/akraba ve etnik topluluklarından oluşan gayri resmi ağ bağlantılarının içeriğinin ve firma yapılarının analiz edilmesi sağlanmıştır. Ayrıca göçmenlerin menşei ülkeleri ile sosyal ilişkilerini sürdürüp sürdürmediği ve bu ilişkilerin Antakya'daki girişimcilik faaliyetlerine olan etkisi sorgulanmıştır. Böylece yeniden gömülü olma süreçlerini ortaya koymada; menşei ülke kaynaklarının varış sonrası Antakya'da nasıl kullanıldığı anlaşılması amaçlanmıştır.

Yapısal gömülülük sürecini ortaya koymaya yönelik ise, göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerine etki eden yapısal bağlam koşullarını anlamaya ilişkin sorular yöneltilmiştir. Bu amaçla katılımcılara neden Hatay'ı ve bulundukları mahalleyi tercih ettiklerine yönelik açık ve kapalı uçlu sorular yöneltilmiştir. Ayrıca katılımcılara işyeri açma kararlarına yönelik açık uçlu soru yöneltilmiş ve katılımcıların girişimciliğe giriş kararında etkili olan yapısal bağlam koşullarının neler olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. Katılımcılara açık ve kapalı soruların yanı sıra yerel ve etnik topluluklarla olan ilişkilerinde güven, güvenilirlik normlarının gömülü olma sürecine etkisini anlamaya yönelik 3'lü likert soruları yöneltilmiştir. Böylece, göçmen girişimcilerin fırsatları yakalamada Antakya'nın mekânsal, ekonomik, politik-kurumsal bağlamların yanı sıra etnik grup davranış özelliklerinin de neler olduğunun anlaşılması amaçlanmıştır.

Katılımcılara sorulacak sorular belli başlıklar altında toplanmıştır. Bu kapsamda anket formu aşağıda yer alan toplam 5 ana bölümden ve bu bölümler altında yer alan alt sorulardan oluşturulmuştur.

1. ve 2. Girişimci ve firma/işletme yapısı soruları (girişimci özelliğini ve ilişkisel ve yapısal gömülülüğü anlamaya yönelik)

3. Girişimci ağı soruları (Ağ içeriğini ve ilişkisel gömülülüğü anlamaya yönelik)

4. Etnik grup içi/dışı ilişkilerde güven ve güvenilirlik (etnik grup davranış özelliklerini anlamaya yönelik)

5. Sosyal ağ analizi soruları (ağ yapısını anlamaya yönelik)

1. ve 2. Girişimci ve firma/işletme yapısı soruları (girişimci özelliğini ve ilişkisel ve yapısal gömülülüğü anlamaya yönelik): Demografik değişkenleri (eğitim, yaş, deneyim yılı, firma yaşı, çalışan sayısı...) içeren sorulardan oluşmaktadır. Firma ve girişimcinin bireysel özellikleri, gömülülük sürecinde ve sosyal ağların oluşumunda önemli faktörlerdir (Sithas ve Dissanayake, 2019). Dolayısıyla bu sorular, bir göçmenin girişimci olma kararına etki eden bireysel faktörlerin gömülü olma sürecine etkisini anlamamızı sağlayacaktır. Girişimcinin ve firmanın hikayesini anlamaya yönelik iş yeri açma kararında etkili olan durumlar sorulmuş ve hem ilişkisel hem de yapısal olarak gömülü olmalarına ilişkin

faktörlerin neler olduğunun tespit edilmesi sağlanmıştır. Bu bölümde ayrıca; girişimcilik sürecinde menşei ve varış ülkesindeki aile, akraba ve etnik topluluk desteği sorulmuştur. Bu sorular ile aile ve topluluk temelli kurulan sosyal ağlar yoluyla elde edilen sosyal sermayenin kullanımı tespit edilmeye çalışılmıştır. Böylece menşei ve varış ülkesinde var olan kaynakların yeniden gömülü olma sürecine etkisi ortaya konulabilecektir.

3. Girişimcilik ağı soruları (ağ içeriğini ve ilişkisel gömülülüğü anlamaya yönelik): Göçmenlerin sosyal ağları, firmalarla olan resmi bağlantıları ve aile/akraba ve etnik topluluk ağları olan gayri resmi bağlantılardan oluşmaktadır. Antakya'daki göçmen girişimcilerin resmi bağlantıları; yerli ve yabancı firmalarla olan hammadde tedariki ve müşteri-pazar ilişkileri varlığı üzerinden sorgulanmaktadır. Bu nedenle görüşmecilere Hatay, Türkiye ve yurtdışında bağlantıda oldukları firmalar sorulmuş ve iş ağlarının içeriği (bağlantıda bulunan firma sayısı, firma uyruğu, aracı kişi varlığı, menşei ülke ilişkileri vb) sorgulanmıştır. Gayri resmi bağlantıların varlığı ise, girişimcilik faaliyetlerinde aile/akraba ve etnik topluluklardan gelen desteklerin varlığı üzerinden sorgulanmıştır. Böylece göçmen girişimcilerin ilişkisel gömülü olma süreçleri, kaynaklarını harekete geçiren sosyal ağlarının içeriği üzerinden analiz edilmesi sağlanmıştır.

4. Etnik grup içi/dışı ilişkilerde güven ve güvenilirlik (etnik grup davranış özelliklerini anlamaya yönelik): Etnik grup davranış özelliklerinin girişimcilik faaliyetlerine etkisini anlamaya yönelik olarak güven ve güvenilirlik unsurlarının varlığını ortaya çıkarmak için katılımcılara 3'lü Likert tipi sorular yöneltilmiştir.

5. Sosyal ağ analizi soruları (ağ yapısını ortaya koymaya yönelik): Göçmen işletmelerin diğer firma ya da kişiler arasındaki ilişkilerin yapısını ortaya koymak amacıyla, katılımcılardan en fazla bağlantıda oldukları 3 firma ismi istenmiş ve bu firmalara ilişkin niteliksel sorular sorulmuştur. Bunlar; firmaların uyrukları, ikamet yerleri, ilişki alanları, bağlantı süreleri, nereden tanıdıkları, görüşme sıklığı, iş dışında bağlantı varlığı şeklinde niteliksel sorulardan oluşmaktadır. Sosyal ağ analizi soruları ile, farklı etnik grup yapıları arasındaki bağlantı kalıplarına ilişkin, güçlü-zayıf bağlara ilişkin ve aktör konumlarına ilişkin bilgilerin toplanması amaçlanmaktadır.

Saha süreci: Anketlerin uygulanması

Tez kapsamında, deprem öncesi ve sonrasında farklı tarihlerde ikisi pilot olmak üzere toplam beş adet saha çalışması gerçekleştirilmiştir. Saha çalışması yanı sıra gerekli görülen zamanlarda görüşme yapılan göçmen girişimcilerle telefon görüşmeleri de gerçekleştirilmiştir.

Anket sorularının geçerlilik ve güvenilirliklerinin test edilmesi amacıyla ilk olarak Eylül 2022 ve Kasım 2022 aylarında olmak üzere toplam iki adet pilot saha çalışması gerçekleştirilmiştir. Pilot saha çalışmalarında farklı işletme ölçeklerinde yer alan toplam 17 göçmen girişimci ve çeşitli kurum/kuruluşlarla derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilmiştir (Çizelge 3.6)

Çizelge 3.6. Pilot saha sürecinde görüşme/anket yapılan kurum/kuruluş ve işletmeler

Kurum/kuruluş, İşletme	Görüşme Tekniği
Antakya Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO)	Derinlemesine görüşme
Hatay Esnaf ve Sanatkarlar Odası (HESOB)	Derinlemesine görüşme
Hatay İl Göç İdaresi	Derinlemesine görüşme
Hatay İl Ticaret Müdürlüğü	Derinlemesine görüşme
Hatay Vergi Dairesi Müdürlüğü	Derinlemesine görüşme
Hatay KOSGEB	Derinlemesine görüşme
11 Suriyeli esnaf	Yarı-yapılandırılmış görüşme ve anket
6 küçük-orta ölçekli Suriyeli işletme	Yarı-yapılandırılmış görüşme ve anket

Pilot saha süresince kurum/kuruluşlarla yapılan görüşmeler sonucu Antakya'daki yabancı işletmeler hakkında genel bilgiler edinilmiştir. Bu kapsamda; Antakya'da faaliyet gösteren kayıtlı ve kayıtsız yabancı işletme/firma sayılarının ve uyruklarının yanı sıra göçmen işletmelerin uyruklarına göre hangi sektörlerde ve mahallelerde yoğunlaştıklarını anlamaya yönelik görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Böylece örneklem hacmi ile görüşme yapılacak olan mahalleler tespit edilmiştir. İşletmelerle yapılan derinlemesine görüşmeler ve pilot anket uygulaması sonrası ise anket formunun nihai halinin oluşturulması sağlanmıştır.

Deprem öncesi saha çalışması Aralık 2022-Ocak 2023 aylarını kapsayan yaklaşık 2 aylık süreçte tamamlanmıştır. Saha sürecince 217'si küçük-orta ölçekli işletme ve 233'ü esnaf olmak üzere toplam 450 girişimci ile anket uygulanmıştır. Hem Arapça hem de Türkçe dilinde hazırlanan anketlerin tamamı, Arapça tercümanlar eşliğinde yüz yüze yapılmış ve her görüşme yaklaşık 1 saat sürmüştür.

Kahramanmaraş merkezli 6 Şubat 2023 Depremi sonrasında firmaların durumunun gözden geçirilmesi amacıyla Kasım 2023 ve Eylül 2024 aylarında sahaya tekrar çıkmıştır. Bu saha sürecinde işletme faaliyetini kapatan/sürdüren işletmeler tespit edilmiş ve ulaşılabilen toplam 15 işletme sahibi ile derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Ayrıca ATSO, Hatay Ticaret İl Müdürlüğü, HESOB yetkilileriyle de görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bu saha sürecinde, faaliyetini sürdürebilen ya da devam ettiremeyen işletme sahiplerinin depremin girişimcilik faaliyetlerine ve gömülülük süreçlerine etkisi sorgulanmıştır.

Uygulanan anketler kapalı uçlu sorular yanı sıra açık uçlu sorulardan oluşmaktadır. Anket sırasında girişimcilerin açık uçlu sorulara detaylı olarak cevap verdikleri konular kayda alınmış olup, ilgili yerlerde uyruklarına ve anket sırasına göre kodlanmıştır. Örneğin; 1 numaralı Suriye uyruklu girişimci, S1 kodu ile 450 anket numaralı Afgan uyruklu girişimci, A450 kodu ile belirtilmiştir. Bu kodlarla belirtilen kişiler, girişimcilerin hangi uyrukta olduğunu ve bu yorumların hangi ankette dile getirildiğini ifade etmektedir. Anketlerin nicel analizleri, girişimci hikâyeleri ve anlatılar olan bu sözel kodlar yardımıyla desteklenmiştir.

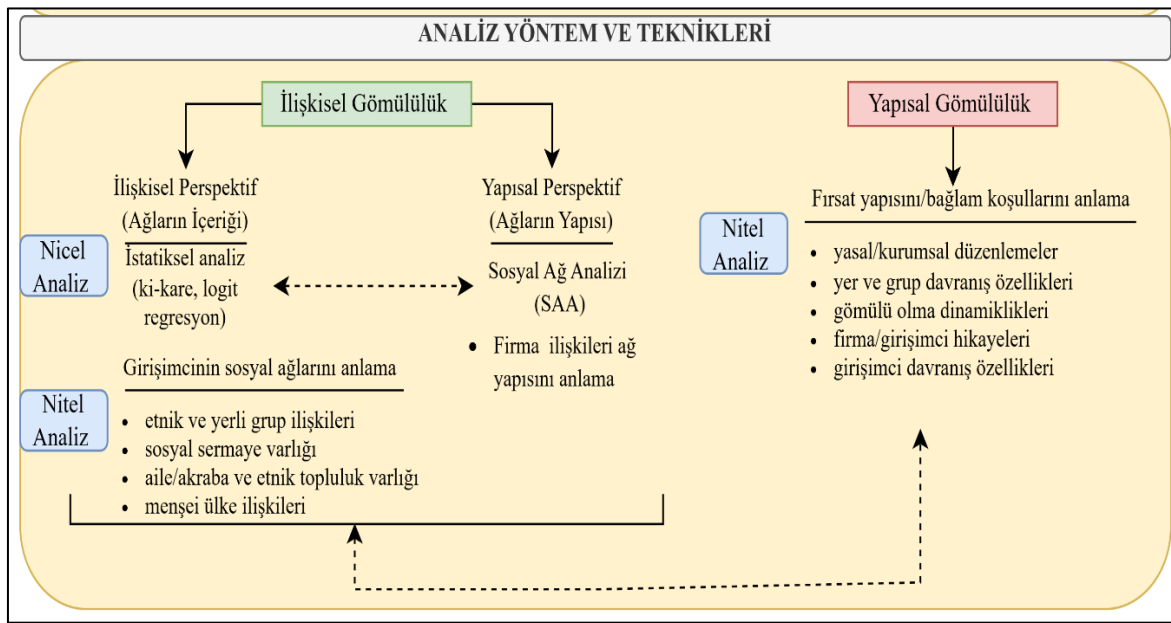
Deprem sonrasında derinlemesine görüşme yapılan 15 girişimci, 450 numaralı anketten itibaren devam eden numaralarla kodlanmıştır. Yine benzer şekilde bu kodlar, uyruklarına ve anket sırasına göre belirtilecek şekilde kodlanmıştır. Örneğin, deprem sonrası görüşme yapılan ilk katılımcı Suriye uyruklu olduğu için S541 kodu ile tanımlanmıştır. Özetle, deprem öncesi ve sonrası görüşmelerden alınan alıntıların hangi girişimciye ait olduğunu göstermek için bu kodlar kullanılmıştır.

3.4. Analiz Yöntem ve Tekniklerinin Belirlenmesi

Tezde hem nitel hem de nicel araştırmaya olanak veren karma yöntem tekniği kullanılmıştır. Katılımcılarla yapılacak anket ve bu anketlerin çok düzeyli istatistiki yöntemler (çapraz tablo(ki-kare), lojistik regresyon analizi) ile sosyal ağ analizi (SAA) tekniği çalışmanın nicel boyutunu oluşturmaktadır. Nicel analizler, yarı-yapılandırılmış ve derinlemesine görüşme bulgularının bir değerlendirmesi olan nitel analizleriyle desteklenmiştir. Nitel analiz, göçmen girişimcilerin girişimcilik deneyimlerinin ve yaşam öykülerinin niteliksel bir analizini içermektedir. Çalışmada nicel analizler yer yer nitel analizlerle desteklenmiştir.

Geleneksel istatistikî veri analizleri dışında SAA yöntemi, firmalar arasındaki bağlantıların yapısını analiz etmek amacıyla kullanılmıştır. SAA ile göçmen girişimcilerin ağ yapısı analiz edilirken, çok düzeyli istatistikî analizler ile değişkenler arasındaki ilişkilerin düzeyi analiz edilmektedir. SAA betimleyici bulgular sunarken, istatistikî analizler açıklayıcı bulgular sunmaktadır.

Tezin uygulama boyutu, ilişkisel ve yapısal olarak iki perspektifle ele alınmaktadır. Araştırmanın analiz bulguları bu perspektifler ışığında ortaya konmuştur (Şekil 3.4).



Şekil 3.4. Araştırmanın analiz yöntem ve tekniği

İlişkisel perspektif, kaynakların ve bilginin aktörler (firma, girişimci) arasındaki akışını açıklamaya çalışan ağın içeriğine vurgu yapar. Ağ ilişkilerin içeriği; kaynak akışı, bilgi, güven, aile-akraba ilişkileri, etnik grup içi/dışı ilişkileri ve firma ilişkilerini açıklamaktadır. Girişimcilerin hammadde ürün tedariği ve müşteri-pazar ilişkilerinin varlığı firma ilişkileri özelinde incelenmektedir. Tezde ilişkisel perspektif ile ağ oluşum mekanizmalarının varlığı ve içeriği yapılan istatistiksel analizlerle (logit regresyon, çapraz tablo) ortaya konmuş ve yorumlanmıştır. Nicel bulgular yer yer nitel bulgularla desteklenmiştir.

Yapısal perspektif ise kimin ağın bir parçası olduğuna, ilişkilerinin topolojisine ve girişimcinin ağdaki konumuna odaklanmaktadır (Bliemel, McCarthy ve Maine, 2016). Ağ yapısı; aktörler arasındaki bağlantı kalıplarına, ağ aktörlerinin çeşitliliğine ve aktörlerin

ağdaki konumlarının önemine vurgu yapmaktadır. Bu bakış açısı ağ konumlarının, kaynakların bir araya getirilmesinin nasıl mümkün kıldığını bize göstermektedir. Ayrıca kaynakların (sosyal sermaye) ağda nasıl aktarıldığını anlama imkânı da sunmaktadır. Tezde göçmen girişimcilerin firma ağ bağlantılarının yapısı ve niteliği, yapısal analiz olan Sosyal Ağ Analizi (SAA) ile analiz edilmiş ve ağ haritaları oluşturulmuştur. Ağ haritaları yer yer yapılan istatistiksel analizlerle desteklenerek yorumlanmıştır.

Bir sonraki bölümde çok düzeyli istatistiki analizler olan çapraz tablo (ki-kare analizi) ve lojistik regresyon analizi ile SAA analizleri hakkında bilgilere yer verilmiştir.

Sosyal ağ analizi (SAA)

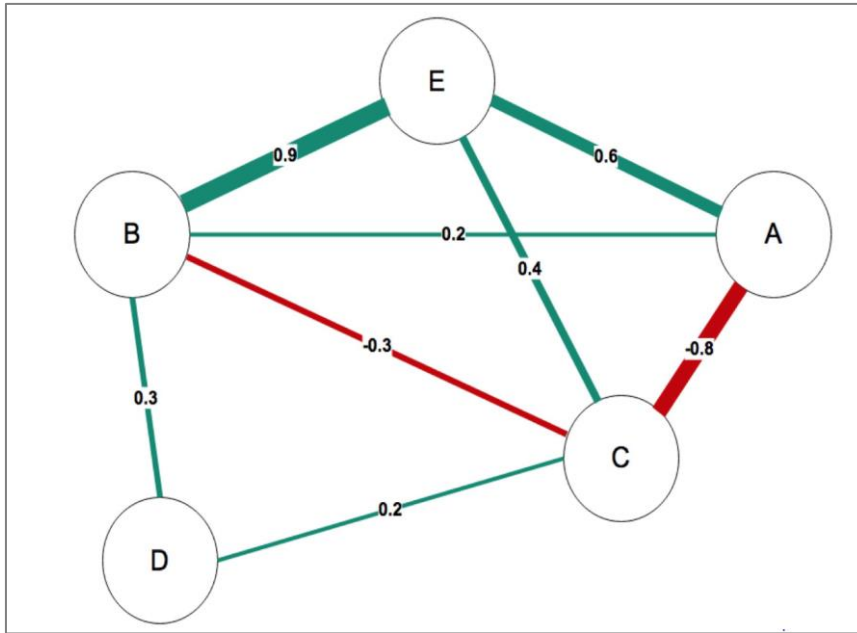
SAA en genel anlamda, sosyal yaşamın oluşturduğu ilişkilerin oluşturduğu örüntülerin incelenmesi olarak tanımlanabilir (Marin ve Wellman, 2014). Sosyal ağlar çok boyutludur. Dolayısıyla birden fazla ilişki türünde analiz ve değerlendirme yapılabilir.

SAA; Sosyoloji, Psikoloji, Ekonomi vb. başta olmak bir çok alanda, düğümler (node) ve aralarındaki bağlantıların (edge) grafiksel olarak incelenmesini içerir. Sosyal ağ analizinde düğümler; insanlar, firmalar, taraftar gruplar ve şehirler gibi belirli sosyal grupları ve aktörlerden oluşmaktadır. Aktörler ve sosyal gruplar arasındaki ilişkiler ise bağlantıları oluşturur. Bağlantılar, sosyal medya, telefon, e-posta, alışveriş, ulaşım, ticaret vb. ilişki türleriyle oluşmaktadır (Gürsakal ve Aksan, 2023:1).

Bağlantılar, yönlü ya da yönsüz kenarlardan oluşmaktadır. Kenarlar, düğümler arasındaki ilişkinin yönü ve gücü hakkında bilgi taşır. Örneğin yönlü bir ağ, nedensel yapıları temsil etmektedir. Kenar pozitif (örn. değişkenler arasında pozitif korelasyon/kovaryans) veya negatif (örn. değişkenler arasında negatif korelasyon/kovaryans) olabilir; ilişkilerin kutupsallığı, kenarları temsil etmek için farklı renkli çizgiler kullanılarak grafiksel olarak temsil edilir. Örneğin pozitif ilişkiler genellikle mavi veya yeşil renktedir ve negatif ilişkiler kırmızı renktedir. Kenarlar aynı zaman da ağırlıklı veya ağırlıksız olabilir. Ağırlıklı kenar, düğümleri bağlayan kenarın kalınlığını ve renk yoğunluğunu değiştirerek düğümler arasındaki ilişkinin gücünü yansıtır: daha kalın, daha yoğun renkli çizgiler daha güçlü ilişkileri gösterir. Alternatif olarak, kenar ağırlıklandırılmamış olabilir ve basitçe bir ilişkinin

varlığını ve yokluğunu temsil edebilir; böyle bir ağda bir ilişkinin olmaması, düğümlerin bir bağlantı kenarına sahip olmamasıyla sonuçlanır (Hevey, 2018).

Şekil 3.5'te düğümler (A-E) arasındaki ilişkiyi temsil eden basit bir yönsüz ağ modeli gösterilmektedir. Ağ modeli, 5 düğüm ve 8 kenardan oluşmaktadır. Çizgelerin (kenarların) boyutu ve renk yoğunluğu, değişkenler arasındaki ilişkinin gücünü yansıtmaktadır. Ağ, değişkenler arasında hem pozitif (yeşil çizgiler) hem de negatif ilişkilerden (kırmızı çizgiler) oluşmaktadır. Bazı düğümler daha merkezidir ve diğerlerinden daha fazla bağlantıya sahiptir. Örneğin C ağdaki tüm düğümlerle bağlantılıyken, D ise yalnızca diğer iki düğümlle bağlantılıdır.



Şekil 3.5. Yönsüz ağ modeli (Hevey, 2018)

Bir ağın grafiksel gösterimi düğümler arasındaki yapısal ilişkileri ortaya çıkarmaktadır. Bu ilişkiler, ağ yapısının özelliklerine göre ayrıntılı olarak analiz edilebilmektedir. Yapılan analizler, ağın kritik öneme sahip özelliklerine ilişkin bize fikir sunabilmektedir. Örneğin, ağdaki belirli düğümler diğerlerinden daha mı önemli (merkezi)? Ağ yapısı yoğun mu yoksa seyrek mi? Güçlü düğüm kümeleri (topluluklar) içeriyor mu yoksa düğümler izole bir şekilde mi dağılmış? Ağın yapısı ve içeriği hakkında tüm bilgiler merkezilik (*centrality*), kümelenme (*clustering*), bağlantısallık (*connectivity*), benzerlik (*similarity*) gibi birçok analiz yöntemiyle analiz edilebilmektedir. Bu çalışma kapsamında, kümelenme ve

merkezilik ölçütlerinden olan arasındalık merkeziliği (*betweenness centrality*) bağlamında ağların rolü ve konumu analiz edilmiştir.

Merkezilik, bir düğümün ağdaki diğer düğümler bağlamındaki göreceli önemi hakkında fikir vermektedir (Borgatti, 2005; Freeman, 1978). Bir ağdaki tüm düğümler, aynı derecede öneme sahip olmayabilir. Örneğin ağda en fazla bağlantıya sahip olan bir düğüm, ağ da en az bağlantıya sahip olan diğer bir düğüme göre ağda daha büyük etkiye sahiptir. Sosyal aktörün merkeziliği arttıkça ağın merkezine yaklaştığı, ağdan daha fazla güç, nüfuz, kolaylık elde edebileceği anlamına gelmektedir (Hevey, 2018). Bu nedenle merkezilik, tüm ağda hangi düğümün kritik konumu sahip olduğunu gösterdiği için en önemli endeks olarak kabul edilmektedir (Zhang ve Luo, 2017).

Düğümünlerin gücünü ve etkisini belirlemede farklı merkezilik ölçütleri vardır. En yaygın merkezilik ölçütleri, derece, arasındalık ve yakınlık merkeziliği ölçütleridir (Freeman, 1978).

Arasındalık merkeziliği, bir ağda 'aracılık' rolünü üstlenen bir düğümün ölçülmesidir. Ağdaki bir düğümün hangi oranda, ağda yer alan düğüm çiftleri arasındaki en kısa patikalar üzerinde yer aldığını gösteren ölçüdür Bir düğüm, iletişim, bağlantı, ulaşım veya işlem gibi diğer düğümlerin geçmesi gereken tek yolda konumlanıyorsa, o zaman bu düğüm önemlidir ve büyük olasılıkla yüksek bir arasındalık merkeziliğine sahiptir (Li, 2013). Kısacası bir düğümün ne kadar aracı veya köprü görevi yaptığını ifade etmektedir. i düğümünün j ve k düğümleri için arasındalık merkeziliği;

$$Cb(N_i) = \sum_{j < k} \frac{G_{jk}(N_i)}{G_{jk}} \quad (3.1)$$

Formülüyle hesaplanmaktadır (Zhang ve Lou, 2017).

Kümelenme analizi, ağın genel yapısı hakkında bilgi verir. En basit tanımda kümelenme, iki komşu düğümün birbiriyle bağlantı kurma olasılığının ortalamasıdır. Kümeleme analizi, sosyal ağ analizinde sıkça tercih edilmektedir. Birbiriyle daha fazla ilişki içerisinde olan veya birbiriyle bağlantı kurma eğilimi yüksek olan grupların belirlenmesi amacıyla kullanılmaktadır (Gürsakal ve Aksan, 2023:105). Başka bir deyişle kümelenme, bir ağın

içerisindeki düğümlerin kendi içerisindeki bağlantılarının rastsal mı yoksa bazılarıyla daha fazla bağlantıda olduğu bir alt ağlar grubu mu oluşturduğunu analiz eder.

Kümelenme katsayısı aşağıdaki formülle hesaplanmaktadır.

$$C_i = \frac{2E_i}{k_i(k_i - 1)} \quad (3.2)$$

Kümeleşme katsayısı $0 \leq C \leq 1$ aralığında değerler almaktadır. Bu katsayı ne kadar 1'e yakınsa kümelenme o kadar yakındır.

Lojistik regresyon analizi

Lojistik regresyon analizi, bağımlı değişkenin kategorik, bağımsız değişkenlerin ise sürekli veya kategorik bir yapıda sahip olduğu durumlarda kullanılan bir analiz türüdür. Lojistik regresyon analizinde, eğer bağımlı değişken iki seçenekli bir kategorik değişken ise “İkili Lojistik Regresyon Analizi (*Binary Logistic Regression Analysis*)”, eğer bağımlı değişken ikiden çok kategorili (düzeyli) bir değişken ise “Çok Kategorili/Düzeyli İsimsel Lojistik Regresyon Analizi (*Multinomial Logistic Regression Analysis*)” Eğer bağımlı değişken sıralama ölçeğiyle elde edilmiş ise, “Sıralı Lojistik Regresyon Analizi (*Ordinal Logistic Regression Analysis*)” kullanılır (Çokluk, 2010). Bu çalışmada bağımlı değişken iki seçenekli kategorik bir değişken olduğundan İkili Lojistik Regresyon Analizi kullanılmıştır. İki değişkenli lojistik regresyon modeli aşağıdaki gibi yazılmaktadır.

$$P(Y) = \frac{\exp(\beta_0 + \beta_1 X)}{1 + \exp(\beta_0 + \beta_1 X)} = \frac{1}{1 + \exp(-\beta_0 - \beta_1 X)} \quad (3.3)$$

Lojistik regresyon modelinin, temeli olasılık oranına (*odds ratio*) dayanır. Olasılık oranı, bir olayın gerçekleşmesi olasılığı ile söz konusu olayın gerçekleşmemesi olasılığını karşılaştırır. Odds oranı (OR) 1'e yakın değişkenlerin, Y'nin değişimine önemli etkide bulunan değişkenler olmadığını ifade eder. Bu tür değişkenlerin katsayıları anlamlı değil ise bu değişken önemli bir etken değildir. Katsayı anlamlı olmak şartıyla, 1'den büyük OR değerleri bu değişkenin önemli bir etken olduğunu gösterir. 0'a yakın OR değerleri ise, katsayı anlamlı olmak şartıyla, değişkenin önemli bir etken olduğunu ancak Y'nin düşük

değerle almasına neden olduğu negatif etkili bir etken olduğunu gösterir (Özdamar, 2002: 633).

Modelin açıklayıcılığı Cox&Snell veya Nagelkerke R^2 değerleri ile değerlendirilir. Bu değerler 1'e ne kadar yakınsa model o kadar iyidir şeklinde yorum yapılabilir. R^2 değerlerinin %50'nin üzerinde olması oldukça önemli olarak kabul edilmektedir (Eser ve aksu, 2021).

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Bu bölümde, deprem öncesinde gerçekleştirilen anketlere ait nicel ve nitel analiz bulgularının yanı sıra, deprem sonrasında elde edilen nitel bulgular sırasıyla sunulmaktadır. Çalışmada göçmenlerin ve işletmelerin demografik verilerine ilişkin tanımlayıcı istatistiki bulgulara, göçmenlerin ilişkisel ve yapısal gömülülüklerini açıklayan niceliksel ve niteliksel analiz bulgularına ve deprem sonrası göçmen girişimcilerin gömülü olma durumlarına ilişkin niteliksel bulgulara yer verilmektedir. Bölüm, genel bir değerlendirmeye sonlandırılmaktadır.

4.1. Göçmen Girişimcilerin ve İşletmelerin Özellikleri

Girişimcilerin işlerini yürütmelerine olanak tanıyan belirli bireysel özelliklere sahip olmaları gerektiği girişimcilik alanında sıklıkla vurgulanmaktadır. Eğitim, önceki iş deneyimi gibi bireysel sermaye özellikleri, işi yürütmek için doğru becerilere sahip olmak açısından temel öneme sahiptir. Örneğin yüksek eğitim düzeyine sahip bir göçmen daha farklı ve gelecek vadeden pazarlara erişebilmektedir (Kloosterman ve Rath, 2018). Ayrıca geçmiş iş deneyiminin belirli bir iş sektöründeki fırsatlara ilişkin farkındalığı arttırdığı bilinmektedir (Solano, 2016). Dolayısıyla girişimcinin sahip olduğu bireysel sermaye fırsatların elde edilmesinde önemli rol oynayabilmektedir.

Bu anlamda tezde göçmen girişimcilerin bireysel sermaye özellikleri demografik yapılarının niteliği üzerinden analiz edilmiştir. Demografik yapı; göçmenlerin uyrukları, göç geçmişleri (geldikleri ülke, geliş zamanları), yaş, eğitim, cinsiyet durumları hakkında ayrıntılı bilgiler toplanarak analiz edilmiştir. İşletme yapılarını ortaya koymaya yönelik olarak; işletme türü, kuruluş yılı, kuruluş sermayesi, çalışan sayısı gibi işletme verileri toplanmıştır. Demografik özelliklere ve işletme yapılarına ilişkin veriler tanımlayıcı istatistiki bulgularla ortaya konmuştur. Bunun yanında görüşme yapılan işletmelerin bulundukları mahallelere ilişkin mekânsal haritalar da ortaya konmuştur.

Demografik özellikler ve işletme yapısının yanı sıra girişimcilerin sektörel deneyimlerini ortaya koymaya yönelik olarak; sektörde bulunma süreleri ve daha önce bir işte çalışıp çalışmadıklarına ilişkin bulgular da detaylı olarak incelenmiştir. Girişimcilerin sektörel

deneyimleri ve girişimcilik özellikleri arasındaki ilişkiyi ortaya koymaya yönelik olarak çapraz tablo analizi gerçekleştirilmiştir.

Bu bölüm sırasıyla; göçmen girişimcilerin demografik yapısı, işletmelerin yapısı, işletmelerin mekânsal dağılımı ve girişimcilerin sektörel deneyimleri başlıkları altında ele alınmıştır.

4.1.1. Girişimcilerin demografik yapısı

Görüşme yapılan 450 göçmen girişimcilere ilişkin uyruk, yaş, cinsiyet, eğitim durumu, Hatay’a geliş yılları, STK deneyimleri ve dil gibi bilgiler elde edilmiştir. Girişimcilerin genel profillerine ilişkin tanımlayıcı bilgiler aşağıda sunulmuştur.

Araştırmaya katılan göçmen girişimcilerin %94,2’sini Suriye, %4,7’sini Afgan, %1,1’ini Azerbaycan, Lübnan, Suudi Arabistan ve Irak uyruklu göçmen girişimcilerden oluştuğu görülmektedir (Çizelge 4.1).

Çizelge 4.1. Araştırmaya katılan girişimcilerin uyruklara göre dağılımı

		Sayı	%
Uyruk	Afgan	21	4,7
	Suriye	424	94,2
	Diğer (Azerbaycan, Irak, Lübnan, Suudi Arabistan)	5	1,1
Toplam		450	100,0

Çizelge 4.1’e bakıldığında veri setinin büyük çoğunluğunu zorla yerinden göç etmiş Suriye (%94,2) ve Afgan uyruklu (%4,7) girişimcilerin oluşturduğu görülmektedir. Bu kapsamda yapılan analiz çalışmalarına yönelik ortaya çıkan bulgular, ağırlıkta bu göçmen girişimciler özelinde değerlendirilmiş ve yorumlanmıştır.

Göçmen girişimcilere ilişkin demografik özelliklere ilişkin detaylı bilgilere çizelge 4.2’de yer verilmiştir. Çizelge 4.2’ye göre girişimcilerin %91,1’ini Erkek, %8,9’unu Kadın oluşturmaktadır. Girişimcilerin %87,1’i 25-64 yaş aralıklarında genç ve orta yaş nüfusuna sahip olup, %86,2’sinin evli olduğu görülmektedir. Göçmenlerin %69,1’inin lise ve üstü yüksek eğitim seviyesine sahip girişimcilerden oluşmaktadır. Girişimcilerin %47,6’sının sektörde 5-10 yıl geçmişi olan yeni girişimciler olduğu görülmektedir.

Çizelge 4.2. Antakya'daki göçmen girişimcilerin demografik özellikleri

		Mikro Ölçekli İşletme (Esnaf)	%	Küçük- Orta Ölçekli İşletme	%	Toplam	%
Cinsiyet	Erkek	208	89,3	202	93,1	410	91,1
	Kadın	25	10,7	15	6,9	40	8,9
Yaş	15-24	20	8,6	21	9,7	41	9,1
	25-64	206	88,4	186	85,7	392	87,1
	65-74	6	2,6	9	4,1	15	3,3
	75 ve üstü	1	,4	1	,5	2	0,4
Medeni durum	Evli	205	88,0	183	84,3	388	86,2
	Bekar	28	12,0	34	15,7	62	13,8
Eğitim durumu	İlköğretim	18	7,7	12	5,5	30	6,7
	Ortaöğretim	50	21,5	38	17,5	88	19,6
	Lise	75	32,2	71	32,7	146	32,4
	Üniversite	79	33,9	86	39,6	165	36,7
	Lisans üstü	3	1,3	10	4,6	13	2,9
	Okuryazar değil	8	3,4	0	0	8	1,8
Sektör yılı	0-5 yıl	65	27,9	89	41,0	154	34,2
	5-10 yıl	129	55,4	85	39,2	214	47,6
	10-20 yıl	31	13,3	38	17,5	69	15,3
	20 yıl ve üstü	8	3,4	5	2,3	13	2,9
Türkiye'ye ne zaman geldiniz?	1980-1990	11	4,7	1	,5	12	2,7
	1991-2000	4	1,7	1	,5	5	1,1
	2001-2009	1	,4	2	,9	3	0,7
	2010 ve sonrası	217	93,1	212	97,7	429	95,3
	Burada doğdum	0	0	1	,5	1	0,2
Hatay'a ne zaman geldiniz?	1980-1990	11	4,7	1	,5	12	2,7
	1991-2000	4	1,7	1	,5	5	1,1
	2001-2009	1	,4	2	,9	3	0,7
	2010 ve sonrası	217	93,1	212	97,7	429	95,3
	Burada doğdum	0	0	1	,5	1	0,2
Hatay'ı neden tercih ettiniz?	Suriye'ye yakın olduğu için	95	40,8	78	35,9	173	38,4
	Aile/akraba/arkadaşlarım burada olduğu için	79	33,9	84	38,7	163	36,2
	İş olanağı olduğu için	25	10,7	28	12,9	53	11,8
	Tesadüfen	22	9,4	12	5,5	34	7,6
	Diğer	12	5,2	15	6,9	27	6,0
STK üyeliği	Evet	22	9,4	43	19,8	65	14,4
	Hayır	211	90,6	174	80,2	385	85,6
Türkçe biliyor musunuz?	Evet	190	81,5	162	74,7	352	78,2
	Hayır	43	18,5	55	25,3	98	21,8
TOPLAM		233	100	217	100	450	100

Girişimcilerin Türkiye ve Hatay'a geliş yılları paralellik göstermiş olup, %95,3'ünün Hatay'a ve Türkiye'ye 2010 yılı ve sonrasında geldikleri görülmektedir. %38,4'ünün Suriye'ye yakın olduğu için, %36,2'sinin aile, akraba, arkadaşlarının Hatay'da olması nedeniyle Hatay'ı tercih ettikleri görülmektedir. Görüşme yapılan girişimcilerin %85,6'sının herhangi bir STK'ya üyelikleri bulunmamaktadır (Çizelge 4.2). Türkçe bilenlerin oranı,

%78,2 olarak yüksek olduğu görülmekle beraber, bunların ağırlıkta konuşma düzeyinden ziyade anlama düzeyinde Türkçe bildikleri yapılan görüşmelerle tespit edilmiştir. Nitekim, katılımcılara “işinizle ilgili herhangi bir sorun yaşıyor musunuz?” sorusu yöneltildiğinde ağırlıkta dil sorunu yaşadıklarını dile getirmişlerdir. Görüşmecilerin dil sorununu, Türkçe bilen çocukları vasıtasıyla giderdikleri tespit edilmiştir.

İşletme türüne göre demografik özelliklere bakıldığında her iki ölçek türünde benzer olmak üzere ağırlıkta erkek, 25-64 yaş, evli, lise ve üniversite mezunu, 2010 ve sonrası Türkiye ve Hatay’a gelen, STK üyesi bulunmayan, Türkçe bilen girişimcilerden oluştuğu görülmektedir (Çizelge 4.2).

4.1.2. İşletmelerin yapısı

Görüşme yapılan işletmelerin, işletme türüne göre dağılımına bakıldığında %51,8’inin mikro ölçekli işletmelerden, %48,2’sinin küçük-orta ölçekli işletmelerden oluştuğu görülmektedir (Çizelge 4.3).

Çizelge 4.3. Firmaların işletme türüne göre dağılımı

		Sayı	%
İşletme türü	Mikro ölçekli işletme (Esnaf)	233	51,8
	Küçük-Orta ölçekli işletme	217	48,2
Toplam		450	100,0

Görüşme yapılan 233 esnafın 214’ü Suriye, 19’u ise Afgan işletmelerinden oluşmaktadır. Suriye uyruklu işletmelerin kozmetik, tütün-nargile, kahve, giyim, bakkal, lokanta gibi ağırlıkta etnik ürün pazarına hitap eden sektörlerde faaliyet gösterdikleri tespit edilmiştir. Özellikle perakendecilik ve tüketim sektörlerinin Suriye Arap tüketim kültürünün belirli yönleriyle ilgili olduğu söylenebilir. Bu işletmelerin; özel saç, makyaj ve türban tasarımları hizmeti veren kuaförler, özel yiyecek tüketimine yönelik hizmet veren restoranlar, kahve nargile tüketimine yönelik hizmet veren dükkanlar ve Arap giyim kıyafetleri satan mağazalar gibi perakende ve tüketim sektörlerinde hâkim oldukları tespit edilmiştir. Özellikle tespit edilen lokanta, kahve-nargile gibi gıda sektörünün baskın biçimi Suriyeli işletmelerinin uzmanlaştığı sektörler olduğu söylenebilir. Bu sektörlerin, etnik bir nişe hitap eden ve korunan bir pazar özelliği taşıdığı söylenebilir.

Esnaflık düzeyinde faaliyet gösteren Afgan işletmelerinin ise herkese hitap eden genel bir pazar özelliği gösterdiği söylenebilir. Afgan esnaflarının ağırlıkta bakkal, terzi, giyim, berber gibi sektörlerde faaliyet gösterdikleri tespit edilmiştir. Diğer yandan az sayıda Afgan özel giyim kıyafetleri ve Özbek pirinci gibi özel tüketim ihtiyaçlarına yönelik işletmelerin de olduğu tespit edilmiştir.

Görüşme yapılan küçük-orta ölçekli işletmeler ise ağırlıkta Suriye uyruklu işletmelerden (210) oluşmaktadır. Bu işletmelerin sektörel dağılımına bakıldığında ağırlıkta “16-Gıda Maddeleri İmalat, Toptan, Perakende Meslek Grubu” sektöründe, ardından “17-Tuhafiye, Manifatura, Mevruşat ve Konfeksiyon Toptan ve Perakende Meslek Grubu” ve “12-Eğitim, Meslek Birlik ve Kooperatifleri, Tahıl Toptan Ticareti, Kırtasiye ve Ders Kitaplarının Yayımlanması, Dershaneler, Tütün Ürünleri Toptan Ticareti, Özel Güvenlik ve Diğer Hizmet Faaliyetleri Meslek Grubu” sektörlerinde faaliyet gösterdikleri görülmektedir. Bu sektörlerde ağırlıkta Suriyeli işletmeler yer almakta olup 2 Afgan işletmesinin de “13-Ayakkabı, Deri ve Kürk İmalat, Toptan, Perakende Meslek Grubu” sektöründe faaliyet gösterdiği görülmektedir (Çizelge 4.4). Dericilik sektörü Hatay iç pazarında terk edilmiş sektör olup, Afganların bu sektöre giriş yaptıkları tespit edilmiştir.

Çizelge 4.4. Küçük-orta ölçekli firmaların sektörel dağılımı

	Azerbaycan	Irak	Lübnan	Suriye	Suudi Arabistan	Afgan	Genel Toplam
01-Çırcırlama, Arıcılık, Tahıl, Çiçek, Sebze Fidesi, Deniz Ürünleri, Meyveleri Yenen Sebze ve Hayvan Yetiştiriciliği Meslek Grubu	-	-	-	1	-	-	1
02-Zeytinyağı, Ayçiçeği ve Bitkisel Sıvı Yağ İmalatı, Yağlı Tohum ve Yağlı Meyve Toptan Ticareti Meslek Grubu	-	-	-	1	-	-	1
03-Her Türlü Mobilya ve Kereste İmalatı ve Satışı, Ahşap Kapı, Pencere ve Mutfak Mobilyaları İmalatı ve Mobilyaların Boyanması Meslek Grubu	-	1	-	3	-	-	4
04-Değerli Metallerden Takı ve Mücevherat İmalatı ve Satışı ve Saat Ticareti Meslek Grubu	-	-	-	20	-	-	20
05-İkamet Amaçlı Binaların İnşaatı Meslek Grubu	-	-	-	11	-	-	11
06-Hafriyat, Elektrik Tesisatı Döşeme, İnşaat Malzemeleri Montajı, Beton İşleri ve Gaz Tesisatı Faaliyetleri Meslek Grubu	-	-	-	5	-	-	5

Çizelge 4.4. (devam) Küçük-orta ölçekli firmaların sektörel dağılımı

	Azerbaycan	Irak	Lübnan	Suriye	Suudi Arabistan	Afgan	Genel Toplam
07-Yapı Kooperatifi Faaliyetleri, İkamet Dışı Binaların İnşaatı, Su Kuyusu Açma, Elektrik Enerjisi Üretme ve Santrali İnşaatı, Doğalgaz İşleme Tesisleri İnşaatı, Telekom Ağlarının Bakım ve Onarımı Meslek Grubu	-	-	-	6	-	-	6
08-Otel, Lokanta, Pastane, Seyahat Acenteleri ve Tur Operatörleri Faaliyetleri, Hazır Yemek İşletmecileri ve Diğer Hizmet Faaliyetleri Meslek Grubu	-	-	-	19	-	-	19
09-Otomotiv, Akaryakıt, Ulaştırma, Tüpgaz Ticareti, Linyit Madenciligi ve İş Takibi Faaliyetleri Meslek Grubu	-	-	-	12	1	-	13
10-Yük ve Yolcu Taşımacılığı Kooperatifleri ve Karayolu ile Yolcu Taşımacılığı, Otopark ve Garaj İşletmeciliği, Posta ve Kargo Faaliyetleri, Depolama, Gümrük Müşavirliği Meslek Grubu	-	-	-	2	-	-	2
11-Sigorta Acenteleri ve Aracılarının Faaliyetleri, Gayrimenkul Acenteleri ve Leasing Faaliyetleri Meslek Grubu	-	-	-	1	-	-	1
12-Eğitim, Meslek Birlik ve Kooperatifleri, Tahıl Toptan Ticareti, Kırtasiye ve Ders Kitaplarının Yayımlanması, Dershaneler, Tütün Ürünleri Toptan Ticareti, Özel Güvenlik ve Diğer Hizmet Faaliyetleri Meslek Grubu	-	-	-	29	-	-	29
13-Ayakkabı, Deri ve Kürk İmalat, Toptan, Perakende Meslek Grubu	-	-	-	-	-	2	2
14-İnşaat Malzemeleri, Hazır Beton İmalatı, Tarım ve Orman Aletleri ve Malzemeleri Meslek Grubu	-	-	-	4	-	-	4
15-Zirai Ürünler, Pamuk Toptan Ticareti, Hayvan Yemi ve Canlı Hayvan Toptan Ticareti, Çiçek ve Bitki Satışını Yapan Aracılar Meslek Grubu	-	-	-	3	-	-	3
16-Gıda Maddeleri İmalat, Toptan, Perakende Meslek Grubu	1	-	-	38	-	-	39
17-Tuhafiye, Manifatura, Mefruşat ve Konfeksiyon Toptan ve Perakende Meslek Grubu	-	-	-	28	1	-	29
18-Dayanıklı Tüketim Malları, Elektrikli Cihazlar, Bilgisayar, Fotoğrafçılık, Telekomünikasyon Hizmetleri, Plastik Poşet İmalatı, Yangın Söndürücüler ve Temizlik Ürünleri Ticareti Meslek Grubu	-	-	1	23	-	-	24
20-Sağlık Hizmetleri, Mühendis ve Mimarlık Hizmetleri ve Yapı Denetim Kuruluşları Meslek Grubu	-	-	-	3	-	-	3
21-Eğitim ve Eğitimi Destekleyici Faaliyetler Meslek Grubu	-	-	-	1	-	-	1
Genel Toplam	1	1	1	210	2	2	217

İşletmelerin genel özelliklerine ilişkin detaylı bilgilere Çizelge 4.5'te yer verilmiştir. Çizelge 4.5'e bakıldığında; işletmelerin %61,6'sının Hatay'da 2010-2015 yılında kurulan genç işletmeler olduğu görülmektedir. Ayrıca, işletmelerin %77,3'ünün başka yerde şube/işletmesi olmadığı görülmektedir.

İşletmelerin %81,3'ünün 1-9 kişi arası çalışan sayısı olduğu görülmektedir. Görüşmecilerin % 29,3'ü çalışanlarının aile, akraba üyesi olduklarını beyan etmiştir. Yapılan saha gözlemlerinde iş yerinde çalışan sayısının, beyan edilen çalışan sayısından daha fazla olduğu tespit edilmiştir. İşyerlerinde sigortasız işçi çalıştırılmasının yasak olması, göçmenlerin ailelerini işyerlerinde çalıştırmalarına yol açmış ve bu durum görüşmecilerin çalışan sayısını düşük belirtmelerine neden olmuştur. Dolayısıyla ülkelerine geri gönderilme ve suç işleme endişesi nedeniyle görüşmecilerin çelişkili cevaplar verdiği gözlenmiştir.

Kuruluş sermayelerine bakıldığında; işletmelerin %45,1'i kuruluş sermayelerini aile/arkadaş/akraba desteğiyle sağladıkları görülmektedir (Çizelge 4.5).

Çizelge 4.5. İşletme yapılarına ilişkin genel özellikler

		Mikro Ölçekli İşletme (Esnaf)	%	Küçük- Orta Ölçekli İşletme	%	Toplam	%	
İşyerinizin Hatay'daki kuruluş yılı	2010 öncesi	7	3,0	8	3,7	15	3,3	
	2010-2015	154	66,1	123	56,7	277	61,6	
	2016-2020	56	24,0	73	33,6	129	28,7	
	2020 ve üstü	16	6,9	13	6,0	29	6,4	
Başka bir yerde şubeniz/ işletmeniz var mı?	Hatay'da var	Evet	20	8,6	35	16,1	55	12,2
		Hayır	213	91,4	182	83,9	395	87,8
	Başka bir ilde	Evet	9	3,9	27	12,4	36	8,0
		Hayır	224	96,1	190	87,6	414	92,0
	Yurtdışında var	Evet	0	0	9	4,1	9	2,0
		Hayır	233	100,0	208	95,9	441	98,0
	Yok	Evet	204	87,6	144	66,4	348	77,3
		Hayır	29	12,4	73	33,6	102	22,7
Çalışan sayısı	1-9	224	96,1	142	65,4	366	81,3	
	10-49	9	3,9	72	33,2	81	18,0	
	50-249	0	0	3	1,4	3	0,7	
Çalışanlarınızı nasıl işe aldınız?	Tavsiye	43	18,5	53	24,4	96	21,3	
	Akraba aile vasıtasıyla	74	31,8	58	26,7	132	29,3	
	İlan	21	9,0	43	19,8	64	14,2	
	Tesadüfen	16	6,9	40	18,4	56	12,4	
	Çalışan yok	79	33,9	23	10,6	102	22,6	
İşyerinizin kuruluşunda sermayeyi nerden buldunuz?	Kendi sermayem	Evet	106	45,5	89	41,0	195	43,3
		Hayır	124	53,2	128	59,0	252	56,0
	Aile/ Arkadaş/ Akraba	Evet	118	50,6	85	39,2	203	45,1
		Hayır	111	47,6	131	60,4	242	53,8
	Devlet desteği	Evet	35	15,0	40	18,4	75	16,7
		Hayır	194	83,3	176	81,1	370	82,2
	Banka/ Kredi birlikleri	Evet	8	3,4	26	12,0	34	7,6
		Hayır	221	94,8	190	87,6	411	91,3
	Diğer	Evet	10	4,3	41	18,9	51	11,3
		Hayır	219	94,0	175	80,6	394	87,6
Toplam						450	100,0	

İşletme özellikleri işletme türüne göre ayrı ayrı incelendiğinde; her iki ölçek türünde de benzer işletme özellikleri taşıdıkları söylenebilir. Her iki işletme türü, ağırlıklı olarak 2010-2015 yılında kurulan, başka şubesi olmayan, çalışan sayısı 1-9 arasında olan ve çalışanlarını aile/akraba/arkadaş desteğiyle sağlayan işletmeler olduğu görülmektedir. Bunun yanında, esnaflar sermaye desteğini aile/akraba/arkadaş desteğiyle sağlarken, küçük-orta ölçekli işletmeler kendi sermayeleri aracılığıyla sermaye desteği sağlamaktadırlar (Çizelge 4.5).

4.1.3. İşletmelerin mekânsal dağılımı

Görüşme yapılan işletmelerin mahallelere göre dağılımına bakıldığında; en fazla Saraykent, Akasya, Emek, Narlıca, Haraparası, Güzelburç gibi görece Suriyeli nüfusun yoğun olduğu mahallelerde yer aldıkları görülmektedir (Çizelge 4.6). Bu mahalleler aynı zamanda ticari faaliyetlerin en yoğun yaşandığı ulaşım akslarının kesişiminde yer alan mahallelerdir.

Çizelge 4.6. Görüşme yapılan işletmelerin mahallelere göre dağılımı

Mahalle	Anket Sayısı	%
Saraykent	67	14,9
Akasya	54	12,0
Haraparası	48	10,7
Aksaray	41	9,1
Emek	36	8,0
Narlıca	31	6,9
Güzelburç	26	5,8
Ovakent	23	5,1
Odabaşı	17	3,8
Cumhuriyet	16	3,6
General Şükrü Kanatlı	14	3,1
Ekinci	12	2,7
Akevler	11	2,4
Cebrail	10	2,2
Ürgenpaşa	7	1,6
Açıkdere	7	1,6
Gazi	5	1,1
Serinyol	5	1,1
Altınçay	4	0,9
Meydan	3	0,7
Şirince	3	0,7
Derince	2	0,4
Esenlik	2	0,4
Kışlasaray	1	0,2
Kuruyer	1	0,2
Orhanlı	1	0,2
Zülüflühan	1	0,2
Toplam	450	100,0

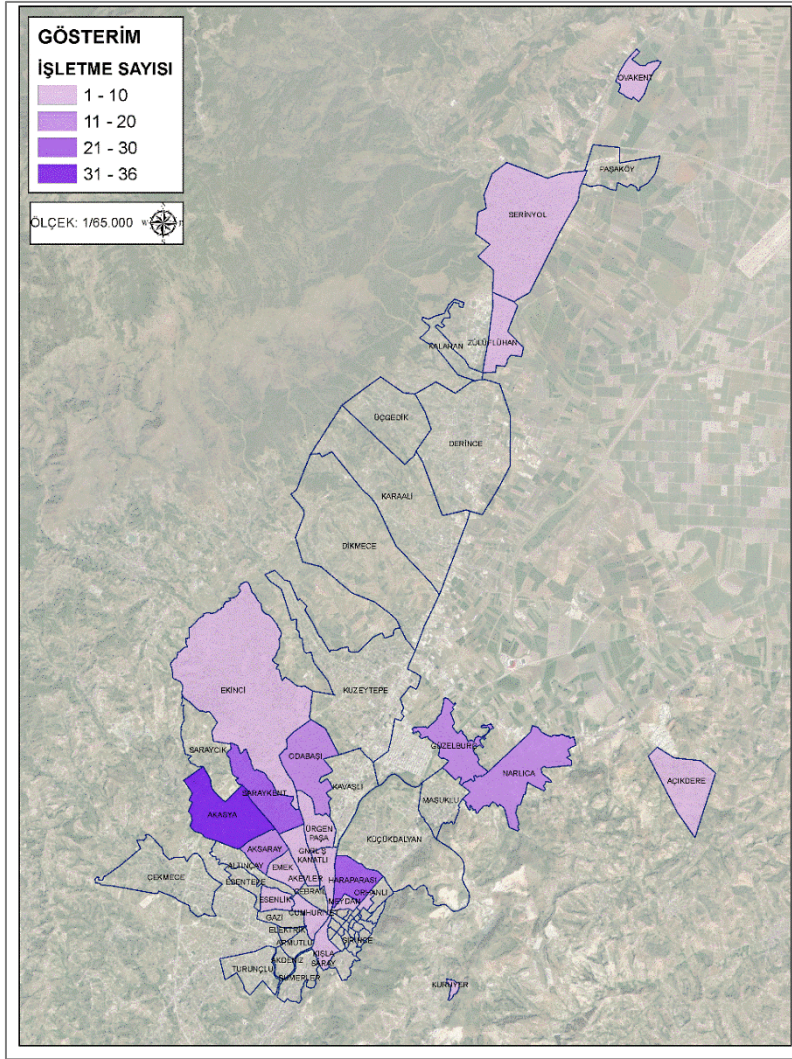
İşletme türüne göre işletmelerin mahallelere göre ayrı ayrı dağılımına bakıldığında; küçük-orta ölçekli işletmelerin en fazla Akasya, Haraparası, Saraykent, Narlıca, Aksaray, Güzelburç mahallelerinde yer aldıkları görülmektedir (Çizelge 4.7; Harita 4.1). Bu mahalleler görece olarak Suriyeli nüfusunun yoğun olduğu ya da KSS/OSB gibi ticaret ve

sanayi alanlarını içinde barındıran ticari yoğunluğun fazla olduğu mahallelerden oluşmaktadır.

Çizelge 4.7. Görüşme yapılan küçük-orta ölçekli işletmelerin mahallelere göre dağılımı

Mahalle	Anket Sayısı	%
Akasya	36	16,6
Haraparası	29	13,4
Saraykent	29	13,4
Narlıca	20	9,2
Güzelburç	18	8,3
Aksaray	17	7,8
Odabaşı	11	5,1
Ekinci	8	3,7
General şükrü kanatlı	8	3,7
Akevler	7	3,2
Emek	7	3,2
Ürgenpaşa	6	2,8
Serinyol	5	2,3
Açıkdere	3	1,4
Ovakent	3	1,4
Cumhuriyet	2	0,9
Esenlik	1	0,5
Kışlasaray	1	0,5
Kuruyer	1	0,5
Meydan	1	0,5
Orhanlı	1	0,5
Zülüflühan	1	0,5
Toplam	217	100,0

Görüşme yapılan küçük-orta ölçekli işletmelerin mekânsal dağılımları Harita 4.1’de gösterilmektedir. Harita 4.1’e göre koyu renkle gösterilen mahalleler, küçük-orta ölçekli işletmeleri en yoğun barındıran mahallelerdir.



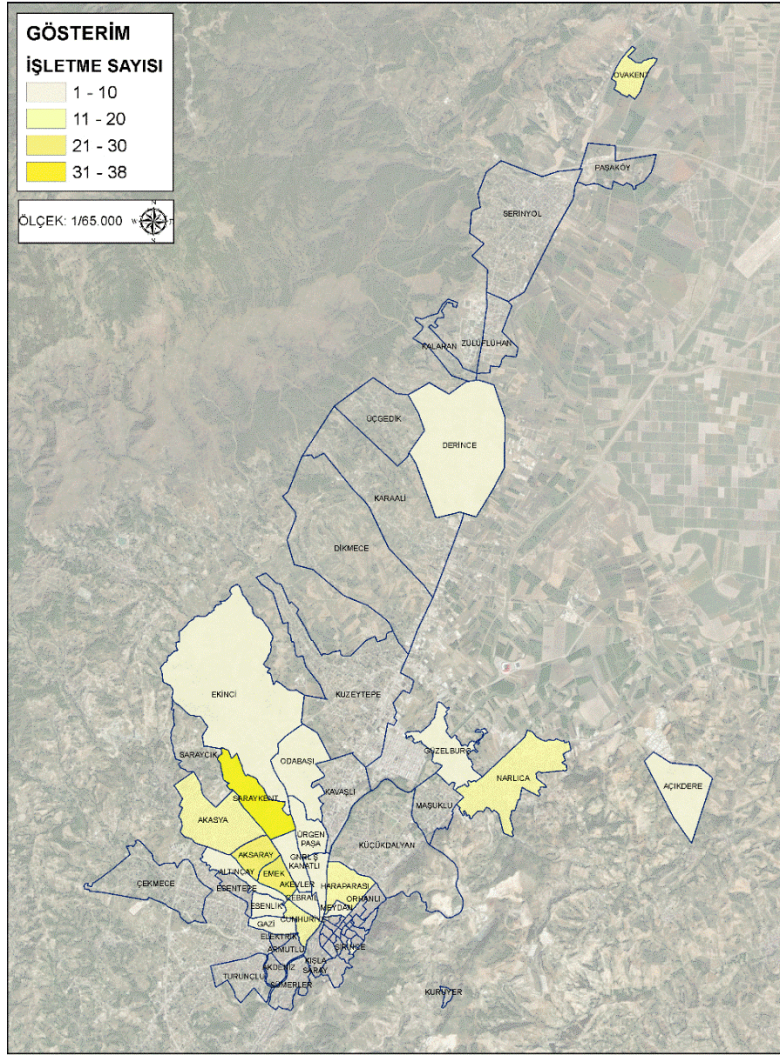
Harita 4.1. Görüşme yapılan küçük-orta ölçekli işletmelerin mahallelere göre dağılımı

Mikro ölçekli işletmelerin yoğunlaştıkları mahallelere bakıldığında; Saraykent, Aksaray, Emek, Haraparası, Ovakent, Akasya mahalleleri oldukları görülmektedir (Çizelge 4.8). Bu mahalleler görece olarak Suriyeli ve Afgan Özbek Türk nüfusunun yoğun olduğu mahallelerdir.

Çizelge 4.8. Görüşme yapılan mikro ölçekli (esnaf) işletmelerin mahallelere göre dağılımı

Mahalle	Anket Sayısı	%
Saraykent	38	16,3
Emek	29	12,4
Aksaray	24	10,3
Ovakent	20	8,6
Haraparası	19	8,2
Akasya	18	7,7
Cumhuriyet	14	6,0
Narlıca	11	4,7
Cebrail	10	4,3
Güzelburç	8	3,4
General Şükrü Kanatlı	6	2,6
Odabaşı	6	2,6
Gazi	5	2,1
Açıkdere	4	1,7
Akevler	4	1,7
Altınçay	4	1,7
Ekinci	4	1,7
Şirince	3	1,3
Derince	2	0,9
Meydan	2	0,9
Esenlik	1	0,4
Ürgenpaşa	1	0,4
Toplam	217	100,0

Görüşme yapılan mikro ölçekli işletmelerin mekânsal dağılımları Harita 4.2’de gösterilmektedir. Harita 4.2’ye göre koyu renkle gösterilen mahalleler, mikro ölçekli işletmeleri en yoğun barındıran mahalleleri oluşturmaktadır.



Harita 4.2. Görüşme yapılan mikro ölçekli göçmen işletmelerin yoğunlaştıkları mahalleler

Özetle hem küçük-orta hem de mikro ölçekli işletmelerin coğrafi yoğunluğuna bakıldığında; bu işletmelerin benzer etnik kökene sahip kişilerin yaşadıkları mahallerin yanı sıra ticari yoğunluğun bulunduğu mahallelerde yer seçme eğiliminde oldukları söylenebilir.

4.1.4. Girişimcilerin sektörel deneyimleri

Göçmen girişimcilerin sektör deneyimleri, sektörde bulunma süreleri ile iş tecrübesi (daha önce Hatay'da veya menşei ülkede benzer sektörde bulunma, Hatay'da başka bir işte çalışma) üzerinden sorgulanmaktadır. Sektör deneyimleri tanımlayıcı istatistiklerle ortaya konmuştur.

Antakya'daki göçmen girişimcilerin %47,6'sının sektörde 5-10 yıl arasında çalıştığı Çizelge 4.9'da görülmektedir. Mikro ölçekli işletmelerin sektör yılı dağılımlarına bakıldığında, bu

işletmelerin %55,4'ünün 5-10 yıl arasında sektörde faaliyet gösterdikleri görülmektedir. Küçük-orta ölçekli işletmelerin %41'i, 0-5 yıl sektörde faaliyet göstermektedir (Çizelge 4.9).

Çizelge 4.9. Göçmen girişimcilerin sektörel deneyimleri

		Mikro Ölçekli İşletme (Esnaf)	%	Küçük- Orta Ölçekli İşletme	%	Toplam	%
Kaç senedir bu sektördesiniz?	0-5 yıl	65	27,9	89	41,0	154	34,2
	5-10 yıl	129	55,4	85	39,2	214	47,6
	10-20 yıl	31	13,3	38	17,5	69	15,3
	20 yıl ve üstü	8	3,4	5	2,3	13	2,9
	Toplam	233	100	217	100	450	100
Ülkenizde de bu sektörde mi çalışıyordunuz?	Evet	104	44,6	105	48,4	209	46,4
	Hayır	129	55,4	112	51,6	241	53,6
	Toplam	233	100	217	100	450	100
Hatay'da daha önce bir işte çalıştınız mı?	Evet	112	48,1	139	64,1	251	55,8
	Hayır	121	51,9	78	35,9	199	44,2
	Toplam	233	100	217	100	450	100
Hatay'da daha önce aynı sektörde mi çalıştınız?	Evet	45	19,3	59	27,2	104	23,1
	Hayır	67	28,8	80	36,9	147	32,7
	Toplam	112	48,1	139	64,1	251	55,8

Girişimcilerin %53,6'sının daha önce ülkelerinde bu sektörde bulunmadıkları görülmektedir. Her iki ölçek türünde de girişimcilerin yarısından fazlasının ülkelerinden farklı sektörlerde çalıştıkları görülmektedir (Çizelge 4.9). Bu durum, Hatay'daki iş fırsatlarının kendi ülkelerindeki iş fırsatlarına göre farklılaştığını göstermekle beraber; ülkemizdeki yasal-politik düzenlemelerden kaynaklı olarak kendi mesleklerini icra edememelerinden kaynaklandığı da söylenebilir. Bu durum, Bölüm 4.3'te ayrıntılı olarak ele alınmakla birlikte; ekonomik ve yasal-politik koşullardan kaynaklanan fırsat yapısının, göçmenleri isteğe bağlı ya da zorunlu olarak farklı sektörlerde faaliyet göstermeye yönlendirdiği görülmüştür.

Girişimcilerin %55,8'inin Hatay'da daha önce bir işte çalıştıkları, bunların %32,7'sinin farklı sektörde bir işte çalıştıkları görülmektedir (Çizelge 4.9). Her iki ölçek türünde yer alan girişimcilerin yarısından fazlasının daha önce Hatay'da farklı bir sektörde çalıştıkları görülmektedir. Göçmen girişimcilerin, daha önce Hatay'da farklı bir sektörde çalışmış olma durumlarında, sermaye elde etme veya piyasa dinamiklerini keşfetme nedenlerinin etkili olduğu söylenebilir.

Bunun yanı sıra göçmen girişimcilerin sektör deneyimleri (sektör yılı, iş tecrübesi) ile girişimcilerin yaş ve eğitim durumları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı çapraz tablo analizi ile analiz edilmiştir. Ki-kare test sonuçları ve çapraz tablolar Ek 3'te sunulmuş olup, göçmen girişimcilerin yaş, eğitim durumu, sektör yılı, iş tecrübesi arasındaki ilişkiler Çizelge 4.10'da özetlenmiştir.

Çizelge 4.10. Yaş, eğitim durumu, sektör yılı ve iş tecrübesi arasındaki ilişki

Değişkenler	Yaş	Eğitim Durumu
	İlişki	İlişki
Sektör yılı	Var	Var
Hatay'da daha önce bir işte çalışmış olmak (iş tecrübesi)	Yok	Yok
Hatay'da aynı sektörde çalışmış olmak (iş tecrübesi)	Yok	Yok
Ülkesinde aynı sektörde çalışmış olmak (iş tecrübesi)	Yok	Var

Hatay'daki göçmen girişimcilerin sektörde bulunma süresi ile yaşları arasında anlamlı farklılıklar bulunmaktadır. Girişimcilerin yaş düzeyleri arttıkça sektörde bulunma süresi artmaktadır (Ek 3). Başka bir deyişle; Hatay'daki genç girişimcilerin sektörde yeni oldukları söylenebilir. Göçmenlerin yaşları ile iş tecrübesi arasında anlamlı bir fark bulunmadığı, her yaş grubunun %50'den fazlasının farklı sektörde iş tecrübesi kazandığı ve dolayısıyla kendi sektörlerinde iş tecrübelerinin olmadığı tespit edilmiştir.

Göçmen girişimcilerin sektörde bulunma süreleri ile eğitim durumu arasında anlamlı bir fark bulunduğu tespit edilmiştir. Girişimcilerin eğitim düzeyi arttıkça sektörde bulunma süresinin düştüğü söylenebilir (Ek 3). Göçmen girişimcilerin eğitim durumu ile ülkelerinde daha önce aynı sektörde çalışmış olma durumu arasında anlamlı bir farklılık bulunduğu bunun yanında, Hatay'da daha önce bir işte çalışma ve aynı sektörde çalışmış olma durumu arasında anlamlı bir farklılık bulunmadığı tespit edilmiştir. Hatay'daki girişimcilerin eğitim düzeyi düşük olan kendi ülkelerinde aynı sektörde çalışmış esnaflar olduğu söylenebilir. Bunun yanında, her eğitim düzeyindeki girişimcilerin Hatay'da daha farklı sektörlerde bir işte çalışan girişimciler olduğu söylenebilir.

Sonuç olarak Hatay'daki göçmen girişimcilerin sektörde bulunma süreleri 5-10 yıl olduğundan, bu girişimcilerin genç ve orta yaş girişimcilerden oluştuğu söylenebilir. Küçük-orta ölçekli girişimcilerin sektörde bulunma süresi esnaflara göre düşük olduğundan (bkz. Çizelge 4.9), küçük-orta ölçekli girişimcilerin esnaflara göre daha genç girişimciler oldukları

söylenbilir. Diğer yandan eğitim seviyesi yüksek olan girişimcilerin sektörde yeni oldukları, dolayısıyla küçük-orta ölçekli girişimcilerin, esnaflara göre eğitim seviyesinin yüksek olduğu söylenbilir. Düşük eğitim seviyesine sahip girişimcilerin sektörde bulunma süreleri daha fazladır ve ülkelerinde daha önce aynı mesleği icra etmektedir.

4.2. Göçmen Girişimcilerin İlişkisel Gömülülükleri

Girişimciler, iş fırsatlarını belirlemek ve yakalamak için sosyal ağlardaki gömülülüklerini, yani ilişkisel gömülülüklerini kullanabilmektedirler. İlişkisel gömülülük, aktörlerin temaslarını ve bu temaslar arasındaki ilişkileri ifade etmektedir. Girişimciler, sadece insanlarla temas halinde olarak ve bazı durumlarda onlardan destek alarak fırsatları belirleyebilmekte ve yakalayabilmektedir. Nitekim girişimci ağlarının fırsatlara ve bilgiye erişimde önemli olduğu belirtmekte ve kişilerarası ilişkilerin (bağların) bir girişimcinin kendine özgü bilgilere erişim sağlayarak başarılı olma yeteneğini artırabileceği vurgulanmaktadır (Klyver ve Hindle, 2007; Hite ve Hesterly, 2001; Hoang ve Antoncic, 2003). Bu nedenle ağlara dahil olmak girişimcilere iş fırsatlarını belirlemeleri ve değerlendirmeleri için ihtiyaç duydukları kaynakları ve bağlantıları sağlamaktadır.

Göçmenler, sosyal ağlarını kullanarak girişimcilik için gerekli olan maddi ve manevi kaynakları harekete geçirebilmektedir. Göçmen girişimcilerin sosyal ağları; firmalarla kurdukları resmi bağlantıları ile aile/akraba, etnik topluluklarla kurdukları gayri resmi bağlantıları içermektedir (Solano, 2016). Özellikle göçmenlerin gayri resmi bağlantıları, ortak amaç ve karşılıklı bağımlılık duygusuyla karakterize edildiğinden göçmenlere elde edemeyecekleri kaynaklara ve fırsatlara erişimi mümkün kılmaktadır (Jack ve Anderson, 2002; Korsgaard, Müller ve Welter, 2021). Dolayısıyla göçmenlerin aile ve etnik topluluk ağlarına gömülü olmaları, girişimciliğin ilk aşamalarında varış ülkesindeki yerli girişimcilere kıyasla onlara belli avantaj sağlamaktadır (Lassalle ve diğerleri, 2020).

Sosyal ağlarla elde edilen kaynakların kullanımı göçmenlerin aynı zamanda sosyal sermayelerini oluşturmaktadır. Sosyal sermaye, göçmenlerin girişimcilik faaliyetleriyle gömülü olma süreçlerinde önemli bir kaynak teşkil etmektedir. Her göçmen için ağlara gömülü olmanın sonuçları, sosyal ağlarını harekete geçirecek sosyal sermayelerinin çeşitliliğine göre değişebilmektedir. Dolayısıyla, göçmenlerin daha geniş bir sosyal sermayeye ulaşabilmeleri, farklı grup ağlarına erişimleriyle mümkün olabilmektedir. Bu

erişim, sosyal bağlantılar yoluyla çeşitli kaynaklara, bilgiye ve desteğe ulaşmalarını kolaylaştırarak girişimcilik faaliyetlerini desteklemektedir.

Bu bölümde göçmenlerin ilişkisel gömülülüklerini anlamak için sosyal ağlarının girişimcilik sürecindeki rolü ele alınarak incelenmektedir. Bu amaçla göçmen girişimcilere kimler ne tür destek sağlamaktadır? Bu girişimcilere destek sağlama olasılığı yüksek olan kişiler (aracı kişiler) ya da işletmeler kimlerdir? sorularına cevap aranmaktadır.

Sosyal ağların rolü, göçmen girişimci iş ağlarının yapısı ve içeriği üzerinden analiz edilmektedir. Ağ içeriği, girişimcilerin sahip olduğu temas türlerini ve bu temalarla olan ilişkilerini ifade ederken; ağ yapısı ise temalar arasındaki bağlantıların yapısını ifade etmektedir. Ağın içeriği; Hatay, Türkiye ve yurtdışı iş bağlantılarının varlığı ve iş bağlantılarında aile, akraba ve etnik topluluk desteğinin varlığı üzerinden sorgulanmıştır. Ağın yapısı ise, en fazla bağlantıda bulunan firma bağlantılarının varlığı üzerinden analiz edilerek ortaya konmuştur. Ağın içeriği bize girişimcilerin kimlerle temas kurduğunu ve kimlerden ne tür destek aldığını sunarken; ağın yapısı ise, ağın heterojen ya da homojen bir ağ özelliği mi gösterdiği, bağların niteliğinin (güçlü ve zayıf bağlar) ne olduğunu ve ağdaki etkili kişilerin kimlerin olduğunu bize sunmaktadır. Elde edilen bulgular tanımlayıcı istatistikler, logit regresyon analizleri ve sosyal ağ analizleri ile ortaya konmuştur. Niceliksel bulgular yer yer niteliksel bulgular olan girişimci hikayeleri ile desteklenmiştir.

Antakya'daki göçmen girişimcilerin ilişkisel gömülülük süreçlerine etki eden sosyal ağların rolü; iş ağları (firma bağlantıları), ağların yapısı, aile-akraba ve etnik topluluk bağları ve ağları oluşturan faktörlerin girişimcilik sürecine etkisi olmak üzere belli başlıklar altında ele alınarak ortaya konmuştur.

4.2.1. Göçmen girişimcilerin iş ağları (firma bağlantıları)

Göçmen girişimcilerin firma bağlantıları; yerel, ulusal ve uluslararası ağ bağlantılarının varlığı üzerinden ele alınmıştır. Bu kapsamda; göçmen girişimcilere Hatay'da, Türkiye'de ve yurtdışında hammadde tedariği, üretim süreci ve müşteri-pazar ilişkilerinde bulunan firmaların varlığı sorulmuştur. Bu firmalarla olan bağlantıları nasıl kurdukları (aracı kişi olup olmadığı), bağlantıda oldukları firma uyrukları ve daha önce ülkelerinde bu firmalarla bağlantılarının olup olmadığı gibi ağ ilişkilerinin düzeyini ve içeriğini anlamaya yönelik

sorular yöneltmiştir. Bu firmalarla olan bağlantılarının varlığı Çizelge 4.11’de özetlenmektedir.

Çizelge 4.11’e göre göçmen girişimcilerin %74,9’unun **Hatay’daki** firmalarla hammadde tedarigi, üretim süreci ve müşteri-pazar ilişkilerinde bulundukları görülmektedir. Bu firmaların %62,3’ünün kendi uyrukları ile, %49,8’inin ise Türk firmalar ile bağlantılarının olduğu görülmektedir. Esnafların benzer oranlarda hem kendi uyruklarındaki firmalarla hem de Türk firmalarla bağlantı kurdukları görülürken, küçük-orta ölçekli işletmelerin ise ağırlıkta kendi uyruklarındaki (%67,4) firmalarla bağlantı kurdukları görülmektedir. Hatay’daki firmalarla bağlantısı olan girişimcilerin yarıdan fazlasının, bu firmalarla daha önce kendi ülkelerinde bağlantıları bulunmamaktadır (Çizelge 4.11).

Çizelge 4.11. Hatay/Türkiye/yurtdışı bağlantıların durumu

HATAY							
			Mikro Ölçekli İşletme (Esnaf)	%	Küçük-Orta Ölçekli İşletme	%	Toplam %
Hatay'da hammadde tedarigi/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunduğunuz firmalar var mı?	Var		168	72,1	169	77,9	337 74,9
	Yok		65	27,9	48	22,1	113 25,1
Bu firmalar hangi uyruktan?	Aynı uyruk (Suriyeli vb.)	Evet	96	57,1	114	67,4	210 62,3
		Hayır	72	42,9	55	32,6	127 37,7
	Türkiyeli	Evet	98	58,3	70	41,4	168 49,8
		Hayır	70	41,7	99	58,6	169 50,2
	Diğer uyruk	Evet	11	6,5	21	12,4	32 9,5
		Hayır	157	93,5	148	87,6	305 90,5
Daha önce ülkenizde bu firmalarla bağlantınız var mıydı?	Evet		29	17,2	41	24,2	70 20,7
	Hayır		138	82,8	124	75,8	262 79,3
TÜRKİYE							
			Mikro Ölçekli İşletme (Esnaf)	%	Küçük-Orta Ölçekli İşletme	%	Toplam %
Türkiye'de hammadde tedarigi/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunduğunuz firmalar var mı?	Var		129	55,4	152	70,0	281 62,4
	Yok		104	44,6	65	30,0	169 37,6
Bu firmalar hangi uyruktan?	Aynı uyruk (Suriyeli vb.)	Evet	74	57,3	82	53,9	156 55,5
		Hayır	55	42,7	70	46,1	125 44,5
	Türkiyeli	Evet	94	72,8	75	49,3	169 60,1
		Hayır	35	27,2	77	50,7	112 39,9
	Diğer uyruk	Evet	2	1,5	15	9,8	17 6,0
		Hayır	127	98,5	137	90,2	264 94,0
Daha önce ülkenizde bu firmalarla bağlantınız var mıydı?	Evet		27	20,9	33	21,7	60 21,3
	Hayır		99	79,1	114	78,3	213 78,7
YURTDIŞI							
			Mikro Ölçekli İşletme (Esnaf)	%	Küçük-Orta Ölçekli İşletme	%	Toplam %
Yurtdışında hammadde tedarigi/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunduğunuz firmalar var mı?	Var		26	11,2	53	24,4	79 17,6
	Yok		207	88,8	164	75,6	371 82,4
Bu firmalar hangi uyruktan?	Aynı uyruk (Suriyeli vb.)	Evet	21	80,7	41	77,3	62 78,4
		Hayır	5	19,3	12	22,7	17 21,6
	Türkiyeli	Evet	10	38,4	10	18,8	20 25,3
		Hayır	16	61,4	43	81,2	59 74,7
	Diğer uyruk	Evet	2	7,6	12	22,6	14 17,7
		Hayır	24	92,4	41	77,4	65 82,3
Daha önce ülkenizde bu firmalarla bağlantınız var mıydı?	Evet		7	26,9	19	35,8	26 32,9
	Hayır		18	73,1	31	64,2	49 67,1

Yapılan görüşmelerde esnafların, Hatay'daki firmalarla bağlantılarını Hatay'da bulunan aile/akrabaları sayesinde bulduklarını dile getirmişlerdir. Bunun yanında daha önce çalıştıkları Türk işyerlerindeki kişiler sayesinde bulan girişimcilerin de olduğu söylenebilir. Örneğin temizlik ürünleri satan bir esnaf bu durumu şöyle ifade etmiştir:

Daha önce temizlik ürünleri satan Türk bir işletmede çalışıyordum. Kazandığım para azdı. Ben de oradaki işi öğrendim ve kendi yerimi açtım. Eski işyerimle hala irtibat halindeyim birbirimize iş paslarız. (S17)

Bakkal sahibi bir esnaf ise, Hatay'daki yerli işletmeleri tanıyan bir akrabası aracılığıyla işyeri açtığını şu şekilde ifade etmiştir:

Amcamın savaş öncesinde Hatay'da tanıdıkları vardı. Buradaki toptancılarla o tanıştırdı beni. (S44)

Küçük-orta ölçekli işletmelerin ise, ağırlıkta menşei ülkelerindeki ya da Hatay'daki iş arkadaşları aracılığıyla bağlantılarını kurdukları tespit edilmiştir. Bunun yanında aracı kişi olmadan kendi imkanlarıyla bu firmalarla bağlantı kuran girişimcilerin de olduğu söylenebilir. Bu girişimciler bağlantılarını kendi sektörlerinde tanınırlıkları ve güvenilirlikleri yoluyla buldukları tespit edilmiştir. Tanınırlıklarını, daha önce çalıştıkları iş yerleri ya da Suriye savaşı öncesine dayanan Hatay-Suriye iş ya da akrabalık ilişkileri temelinde elde ettikleri söylenebilir. Örneğin bir mobilya imalatçısı iş bağlantısını şu şekilde ifade etmiştir:

Ülkemde daha önce buradaki yerli mobilyacılarla iş yapıyordum. Onlara mobilya çizimlerimi gönderiyordum. Beni tanıyorlardı. Buraya gelince de onlarla çalışmaya devam ettim. (S251)

Bu girişimci daha önce Hatay'da kurduğu iş ilişkilerinin avantajını kullandığı söylenebilir. Bu durum bazı küçük-orta ölçekli girişimcilerin menşei ülkedeki iş ağlarını varış sonrasına da aktardığını göstermektedir.

Göçmen girişimcilerin %62,4'ünün **Türkiye'deki** firmalarla bağlantıları olduğu, bunların %60,1'nin Türk firmaları ile, %55,5'inin ise kendi uyruklarındaki firmalarla bağlantısı vardır. Esnaflar Türkiye'de ağırlıkta Türk firmalarla (%72,8) bağlantı kurarken, küçük-orta ölçekli girişimciler ise ağırlıkta kendi uyruklarındaki (%53,9) firmalarla bağlantı

kurmaktadırlar. Göçmen girişimcilerin %78,7'sinin bu firmalarla daha önce kendi ülkelerinde bağlantıları bulunmamaktadır (Çizelge 4.11).

Esnaflar, Türkiye'deki firmalarla bağlantılarını ağırlıkta aile akraba/tanıdık vasıtasıyla bulurken, küçük- orta ölçekli işletmeler ise Türk firmalarla bağlantılarını tavsiye, tanınırlık ve güvenilirlik yanı sıra Hatay'da ya da kendi ülkelerindeki aile/akraba ve iş arkadaşlığı sayesinde elde ettikleri tespit edilmiştir.

Örneğin çeşitli sektörlerde bulunan küçük- orta ölçekli işletme sahipleri iş bağlantılarını nasıl kurduklarını şu şekilde ifade etmişlerdir:

Korona döneminde burada bir tatlıcıda çalışıyordum iş durdu ve arkadaşlarımla çalışmak için Gaziantep'e taşındım. Oradaki Türk firmalarla tanıştım, bana güvendiler ve benle iş yaptılar. Ardından Hatay'a geldim burada işimi açtım. Şimdi Gaziantep'teki kişilerle işimi devam ettiriyorum. (S1)

Maddi gücüm ülkemden gelirken burada iş yeri açmaya yeterliydi ama bunun için hem izni bekledim hem de tanınmayı. Ülkemde buradaki malları ihraç edecek kişiler tanıyordum. Buradaki şirketlerle bağlantısı olan bir arkadaşım beni tavsiye etti. Onlarla iş yapmaya başladım. (S348)

Savaşın önce akrabalarım burada yaşıyorlardı. Türk firmaları onlar sayesinde buldum. (S332)

Suriye Savaşı öncesinden bu yana Hatay'da olan bir arkadaşım kuyumculuk işi yapıyor. Gaziantep'teki şirketlere altınımı işlettiriyormuş. Arkadaşım vesilesiyle ben de buradaki altınımı bu şirkete işlettiriyorum. (S340)

Suriyeli girişimciler özelinde değerlendirildiğinde, bu örnekler savaş öncesi Hatay-Suriye arasındaki sosyo-kültürel ve ekonomik ilişkilerin, Türkiye'deki Türk firmalarıyla bağlantı kurmada önemli bir rol oynadığını göstermektedir. Bu ilişkiler, göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerinde yerel bağlantılardan yararlanma imkânı sunarak onların yerel iş dünyasına entegrasyonunu kolaylaştırmıştır.

Göçmen girişimcilerin %82,4'ünün **yurtdışı** bağlantılarının bulunmadığı, ancak düşük oranda da olsa %17,6'sının yurtdışı bağlantılarının olduğu, bunların %78,4'ünün kendi uyruklarındaki firmalarla bağlantılarının olduğu görülmektedir. Her iki işletme ölçeğindeki girişimciler, ağırlıkta kendi uyruklarındaki firmalarla bağlantı kurmaktadır. Bu

girişimcilerin yine ağırlıkta bu firmalarla daha önce menşei ülkelerinde bağlantıları olmadığı görölmektedir (Çizelge 4.11). Her iki işletme ölçeğinde yer alan girişimciler, bu firmalarla olan bağlantılarını ağırlıkta menşei ülkelerindeki aile/akraba ya da iş arkadaşlıkları aracılığıyla buldukları tespit edilmiştir. Örneğin çeşitli sektörlerde yer alan girişimciler bu durumu şöyle ifade etmiştir:

Bazıları arkadaşlarım veya daha önce ülkemdeki teknoloji şirketimde tanıştığım kişiler beni yatırımcı olarak desteklediler. Müşterilerim ve tedarikçilerim yurtdışından. Başladığımda ülkemde bu kişilerle birçok bağlantım vardı ve bunları kullandım. Tanıdığım kişiler bu insanları tanıyorlardı ve beni tanıttılar. Daha sonra bağlantılarımı ve müşterilerimi genişlettim. (S135)

Ülkemde Dubai, Suudi Arabistan gibi Arap ülkelere ve Hatay'daki ünlü mobilya şirketlerine ofis mobilyacılığı üzerine iş yapıyordum. Hatay'daki bağlantılarım bu şirketlerle devam etti. Benim için değişen bir şey olmadı hala bu şirketlere mal gönderiyorum. (S251)

Suriye'deki iş arkadaşımın yurtdışı bağlantıları sayesinde buradan ben de Arap ülkelere sabun gönderiyorum. (S455)

Bu girişimcilerin yurtdışı bağlantılarını kurarken, daha önce menşei ülkelerindeki tanıdıklarının ağlarını kullandıkları görölmektedir. Ardından, bu ağları Hatay'daki işlerine uygun şekilde değerlendirip uluslararası bağlantılarını sürdürülebilir bir biçimde genişletmek için kullandıkları söylenebilir.

Afgan girişimciler özelinde değerlendirildiğinde; Afgan girişimcilerinin en fazla Hatay'da (%85,7) iş bağlantısı olduğu görölmekle birlikte, bu girişimcilerin yine en fazla Türk işletmelerle bağlantısı olduğu görölmektedir (Ek 4). Firma bağlantılarını ağırlıkta kendi imkanlarıyla yüz yüze görüşmeler sonucunda elde ettikleri tespit edilmiştir.

Bir sonraki bölümde; göçmen girişimcilerin firma ilişkilerinin ağ yapısı ortaya konmaktadır. Ağ yapısının ortaya konması, göçmen girişimcilerin iş faaliyetlerinde nasıl bağlantılar kurduğunu ve bu bağlantılardan gelen kaynaklardan nasıl yararlandıklarını anlamamıza yardımcı olur. Ağ yapısı bize aynı zaman da fırsatların nasıl değerlendirildiği konusunda da önemli bilgiler sunar.

4.2.2. İş ağlarının yapısı

Göçmen girişimcilerin işlerini başlatmak için ihtiyaç duydukları kaynakları bir araya getirmelerine yardımcı olmak için bir ilişkiler ağına güvenmesi gerektiği göz önüne alındığında, ağın yapısı girişimcilerin harekete geçirdiği temel kaynakları etkilemektedir (Gereffi, 1998). Dolayısıyla göçmen girişimciliği; aktörlerin birbiriyle olan bağımlılıklarına, kaynakların akışına veya transferine, ilişkilere veya bağlara, bireysel aktörlerin ağlar tarafından sınırlandırılmasına veya etkinleştirilmesine, sosyal yapılarla uzun süreli bağların ve ağların oluşturulmasına bağlıdır. Tüm bu faktörlerin, göçmen girişimcilerin sosyal ağlara katılım derecesine göre belirlendiği vurgulanmaktadır (Turkina ve Thai, 2013).

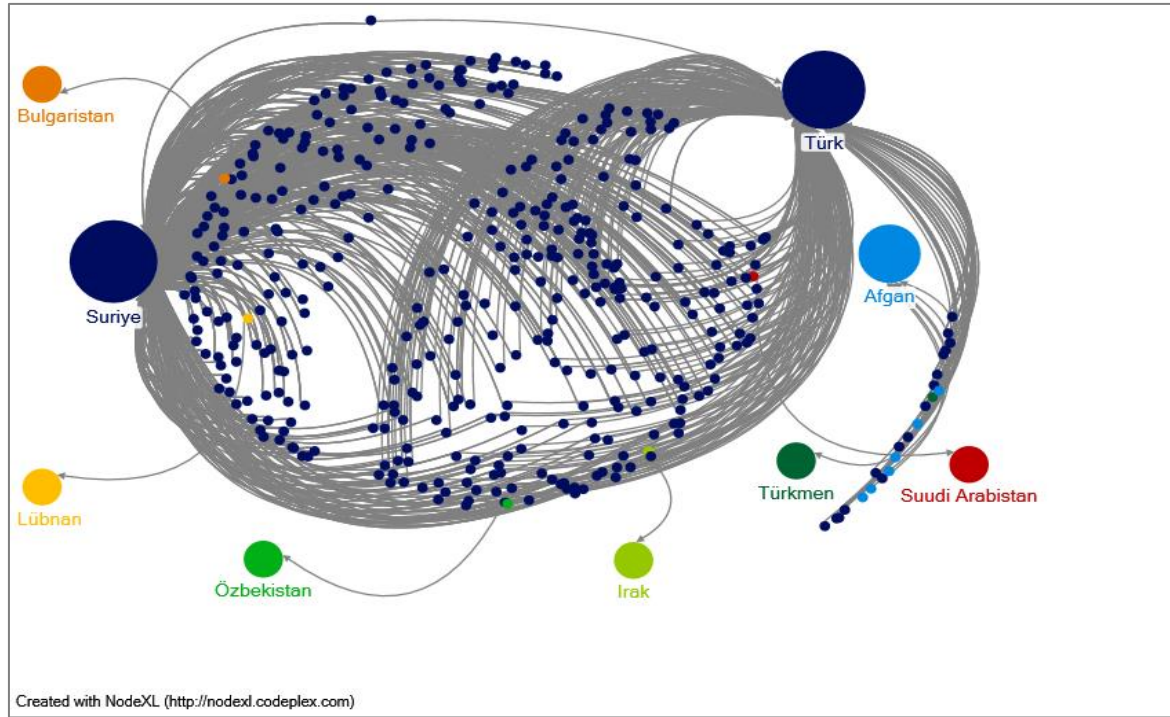
Antakya'daki göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerinde gerekli olan kaynakların ağlarında nasıl aktarıldığını anlamak adına ağ biliminden yararlanılmıştır. Ağ bilimine göre bir kişinin 3 dereceye kadarki bağlantılardan etkilendiği 4 dereceden sonraki bağlantıların kişiye etki etmediği varsayılmaktadır (Christakis ve Fowler, 2012:41). Buradan yola çıkarak; 450 göçmen girişimciye en fazla bağlantıda oldukları 3 firma ismi sorulmuştur. Bu kapsamda, 450 göçmen girişimci için toplanan 1196 bağ arasındaki ilişkiler Gephi ve Nodelxl programı kullanılarak Sosyal Ağ Analizi (SAA) ile analiz edilmiş ve bu ilişkilerin ağ haritaları oluşturulmuştur.

Ağ haritaları ile; farklı etnik grup yapıları arasındaki bağlantı kalıplarına ilişkin, güçlü-zayıf bağlara ilişkin ve aktör konumlarına ilişkin bilgiler yorumlanmıştır. Haritalar, yer yer SPSS analizleri olan çapraz tablo analizi ve tanımlayıcı istatistiklerin yanı sıra girişimci hikayeleri ile desteklenerek yorumlanmıştır.

Bu bölümde ağların yapısı sırasıyla, uyruk ilişkileri ağ yapısı, üretim ilişkileri (hammadde ilişkileri, fason/ üretim ilişkileri ve müşteri ilişkileri) ağ yapısı, bağlantı türü (iş ve aile/akraba/arkadaş) ağ yapısı ve firma ilişkileri ağ yapısı olmak üzere 4 başlıkta ele alınmıştır.

Uyruk ilişkileri ağ yapısı

Uyruklar arasındaki ağ yapılarını ortaya koymaya yönelik olarak görüşme yapılan firmaların bağlantıda oldukları firma uyrukları incelenmiştir. Şekil 4.1'de uyruklara göre ağ grafiği gösterilmiştir.



Şekil 4.1. Uyruklara göre ilişki ağı haritası

Şekil 4.1'e göre firmalar en fazla Suriye ve Türk uyruklu firmalarla bağlantı içerisinde oldukları görülmektedir. Bu firmaların 77,3'ü Suriye uyruklu ve %21,2'si Türk uyruklu firmalardır (Çizelge 4.12).

Çizelge 4.12. Bağlantı kurulan firma uyrukları

Firma Uyuğu	Sayı	%
Suriye	509	77,3
Türk	139	21,2
Afgan	6	1,0
Irak	1	0,1
Lübnan	1	0,1
Bulgaristan	1	0,1
Suudi Arabistan	1	0,1
Özbekistan	1	0,1
Toplam	659	100

Etkileşimde bulunan firmaların mekânsal düzeylerine bakıldığında firmaların %70,1'i Hatay'daki, %24,7'si Türkiye'nin diğer illerindeki ve %5,2'si ise yurtdışındaki firmalarla bağlantıda bulundukları görülmektedir (Çizelge 4.13).

Çizelge 4.13. Bağlantı kurulan firmaların mekânsal düzeyleri

	Sayı	%
Yerel (Hatay)	462	70,1
Ulusal (Türkiye)	163	24,7
Uluslararası (Yurtdışı)	34	5,2
Toplam	659	100,0

Bağlantıda bulundukları firmaların mekânsal düzeylerine ve uyruklarına göre dağılımlarına bakıldığında, bağlantıda oldukları Suriye uyruklu firmaların %78'i Hatay'da, Türk uyruklu firmaların %56,8'i ve Afgan uyruklu firmaların %66,7'sinin ise Türkiye'deki diğer illerde bulundukları görülmektedir. Yurtdışında bulunan firmaların %97,1 Suriye uyruklu firmalardır (Çizelge 4.14). En fazla bağlantıda bulunulan firmaların ağırlıkta yerel ve ulusal düzeyde faaliyet gösteren firmalar olduğu görülmektedir.

Çizelge 4.14. Bağlantıda bulunulan firmaların uyruklara göre mekânsal düzeyleri

Uyruk		Mekânsal Düzey			Toplam
		Hatay	Hatay dışı iller	Yurtdışı	
Suriye	Sayı	397	79	33	509
	% Mekânsal Düzey	85,9%	48,5%	97,1%	77,2%
	% Uyruk	78,0%	15,5%	6,5%	100,0%
Türk	Sayı	60	79	0	139
	% Mekânsal Düzey	13,0%	48,5%	0,0%	21,1%
	% Uyruk	43,2%	56,8%	0,0%	100,0%
Afgan	Sayı	2	4	0	6
	% Mekânsal Düzey	0,4%	2,5%	0,0%	0,9%
	% Uyruk	33,3%	66,7%	0,0%	100,0%
Diğer (Irak, Özbekistan, Bulgaristan, S. Arabistan, Lübnan)	Sayı	3	1	1	5
	% Mekânsal Düzey	2,9%	0,6%	0,6%	0,8%
	% Uyruk	60,0%	20,0%	20,0%	100,0%
Toplam	Sayı	462	163	34	659
	% Mekânsal Düzey	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% Uyruk	70,1%	24,7%	5,2%	100,0%
	% Toplam	70,1%	24,7%	5,2%	100,0%

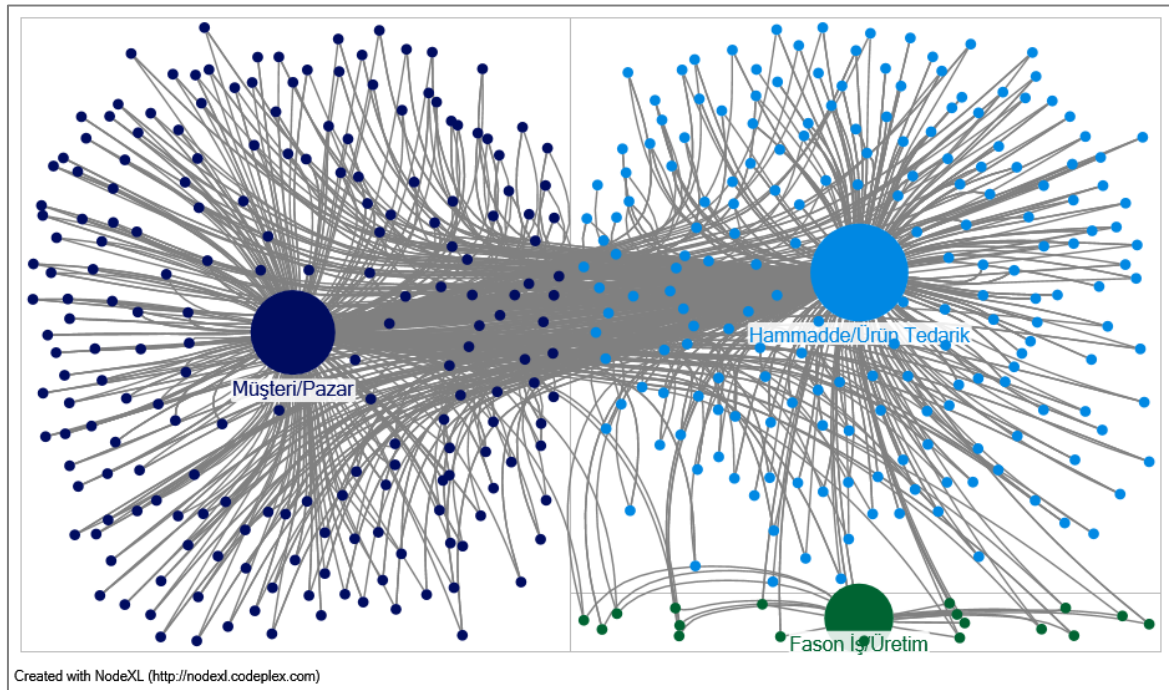
Yapılan görüşmelerde, belli başlı bazı sektörlerdeki ürünlerin iç piyasada belli uyrukların denetiminde oldukları tespit edilmiştir. Örneğin; gıda sektöründeki çayın, Türk gıda toptancıların denetiminde olduğu, dolayısıyla sadece Türk işletmelerden tedariğinin mümkün olduğu dile getirilmiştir. Benzer şekilde; kahve, nargile, kozmetik gibi ürünlerin ise Suriyeli tedarikçilerin denetiminde; tekstil ve deri ürünlerinin tedariğinin ise Afganların

bağlantıda oldukları Türk ve Afgan uyruklu firmaların denetiminde olduğu tespit edilmiştir. Bu durum, ürün ve hizmet sunumunun yanı sıra ağ yapısının ve niteliğinin etnik yapıya göre nasıl farklılaştığını bize göstermektedir.

Üretim ilişkileri ağ yapısı

Antakya'daki göçmen girişimci işletmelerin üretim ilişkileri ağları; hammadde/ürün tedariki ilişkileri, fason iş/ üretim ilişkileri ve müşteri-pazar ilişkileri olmak üzere üç farklı ağ tipinde ele alınmış ve ağ haritası ile sunulmuştur.

Şekil 4.2'de firmalar arasındaki üretim ilişkilerin türü incelenmiş olup, en fazla bağlantı ilişkisi Hammadde/Ürün Tedariği konusunda olduğu görülmektedir.



Şekil 4.2. Üretim ilişkileri ağ yapısı

Çizelge 4.15'te üretim ilişkilerine göre bağlantı sayıları gösterilmiştir. En fazla bağlantı 386 ile hammadde/ürün tedariki konusunda olmuştur.

Çizelge 4.15. Üretim ilişkileri bağlantı sayısı

	Sayı	%	Bağlantı Sayısı
Hammadde/Ürün Tedarik	730	55	386
Müşteri/Pazar	576	43	307
Fason İş/Üretim	21	2	21
Toplam	1327*	100	714

*Çoklu yanıt olduğundan N sayısı örneklem hacmini(1196) geçmektedir.

Firma uyruklarının, mekânsal düzeylerine ve üretim ilişkilerine göre dağılımına bakıldığında; Hatay'da bulunan Suriyeli, Afgan ve Türk firmalarla en fazla hammadde ürün tedarikinde bulunulurken diğer firmalarla müşteri-pazar ilişkisinde bulunulmaktadır. Türkiye'de Suriyeli ve diğer uyruktaki firmalarla hammadde tedarikinde bulunulurken, Afgan ve Türk firmalarla müşteri-pazar ilişkisinde bulunulmaktadır. Yurtdışında ise Suriyeli firmalarla müşteri-pazar ilişkisinde bulunulurken diğer uyruktaki firmalarla hammadde ürün tedarikinde bulunulduğu görülmektedir (Çizelge 4.16).

Çizelge 4.16. Uyruklarına ve mekânsal düzeylerine göre üretim ilişkileri

Mekânsal Düzey			Üretim ilişkisi			Toplam	
			Hammadde Ürün Tedarik	Müşteri- Pazar	Fason iş- üretim		
Türkiye	Uyruk	Sayı	161	55	1	217	
		% uyruk	74,2%	25,3%	0,5%	100,0	
		Sayı	66	83	2	151	
		% uyruk	43,7%	55,0%	1,3%		
		Sayı	1	4	1	6	
		% uyruk	16,7%	66,7%	16,7%		
		Sayı	1	1	0	2	
		% uyruk	50,0%	50,0%	0,0%		
		Toplam	Sayı	229	143	4	376
		Hatay	Uyruk	Sayı	480	379	11
% uyruk	55,2%			43,6%	1,3%		
Sayı	138			32	4	174	
% uyruk	79,3%			18,4%	2,3%		
Sayı	3			0	0	3	
% uyruk	100,0%			0,0%	0,0%		
Sayı	1			2	0	3	
% uyruk	33,3%			66,7%	0,0%		
Toplam	Sayı			622	413	15	1050
Yurtdışı	Uyruk			Sayı	6	34	5
		% uyruk	13,3%	75,6%	11,1%		
		Sayı	1	0	0	1	
		% uyruk	100,0%	0,0%	0,0%		
	Toplam	Sayı	7	34	5	46	

*Irak, Özbekistan, Bulgaristan, Suudi Arabistan, Lübnan

Bağlantı türü ağ yapısı

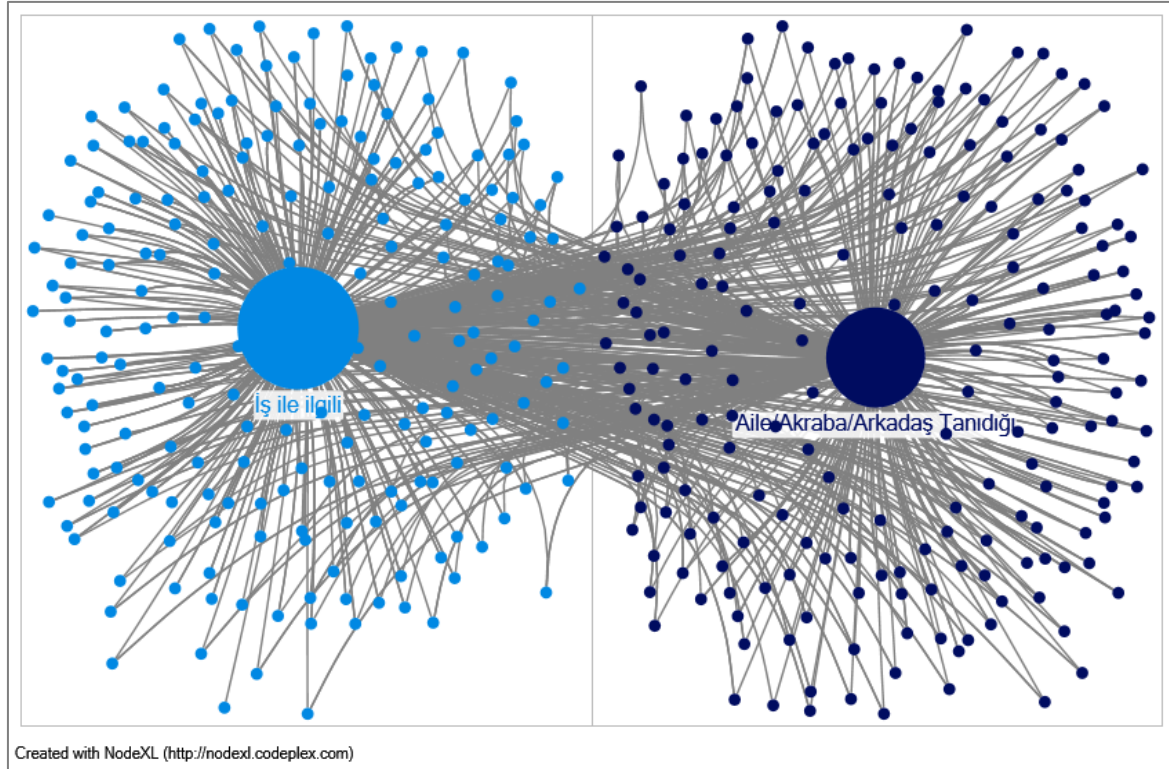
Görüşme yapılan firmalara, bağlantıda oldukları firmaları nereden tanıdıkları (bağlantı türü) sorulmuştur. Böylece ağ yapısında aile/akraba/arkadaş ve iş ilişkilerin düzeyi analiz edilmesi sağlanmıştır. Bağlantı türü, aile/akraba/arkadaş ve iş ilişkileri türü olmak üzere iki farklı ağ tipinde ele alınmıştır. Amaç, görüşme yapılan firmaların firma bağlantılarını aile, akraba, arkadaş bağlantılarıyla mı yoksa iş bağlantılarıyla mı kurduklarını tespit etmektir. Böylece, güçlü ya da zayıf bağlantıların düzeyinin ortaya konması sağlanmıştır.

Çizelge 4.17’de bağlantıların ne şekilde oluştuğuna dair istatistiklere yer ver verilmiş olup, oluşan bağlantıların çoğu (391) iş ile ilgili olduğu görülmektedir.

Çizelge 4.17. Bağlantı türü

Tanınırlık Sebebi	Bağlantı sayısı
İş ile ilgili	391
Aile/Akraba/Arkadaş Tanındığı	308

Şekil 4.3’te ilişki sebepleri ağ grafiğiyle gösterilmiştir. Grafik incelendiğinde, firmaların sadece iş ve aile/akraba/arkadaş bağlarını kullanarak değil, her iki bağ türü yoluyla da diğer firmalarla etkileşimde bulunduklarını göstermektedir. İş ve aile düğümleri arasında bağlantıların olması, firmaların sadece iş veya aile sebebiyle bağlantı kurmadığını, bir firma iş ile ilgili araştırma sonucunda bağlantı kurmuşken, diğer firma ile oluşan ticari ilişkisini aile/arkadaş tanıdığı sebebiyle de oluşturduğu söylenebilir.



Şekil 4.3. Bağlantı türü ağ grafiği

Bağlantı türünün, uyruklara göre mekânsal düzeydeki dağılımına bakıldığında; Hatay, Türkiye’deki Suriyeli işletmelerle ilişkilerini aile, akraba, arkadaş aracılığıyla yürütürken; Afgan, Türk ve diğer uyruklu işletmelerle iş ilişkileri aracılığıyla bağlantı kurdukları görülmektedir. Yurtdışında ise; Suriyeli işletmelerle aile, akraba, arkadaş aracılığıyla iş ilişkilerinde bulunurken, diğer uyruklu işletmelerle ise; iş ilişkilerinde bulunmaktadır (Çizelge 4.18).

Çizelge 4.18. Bağlantı türünün mekânsal düzey ve uyruklara göre dağılımı

Mekânsal Düzey/Uyruk			Bağlantı Türü		Toplam
			Aile/akraba/arkadaş	İş	
Türkiye	Uyruk	Suriye	Sayı	95	294
			% bağlantı türü	81,9%	
		Türk	Sayı	19	155
			% bağlantı türü	16,4%	
		Afgan	Sayı	0	4
			% bağlantı türü	0,0%	
		Diğer	Sayı	2	3
			% bağlantı türü	1,7%	
		Toplam	Sayı	116	456
			% bağlantı türü	34,0%	
Hatay	Uyruk	Suriye	Sayı	394	947
			% bağlantı türü	93,6%	
		Türk	Sayı	25	181
			% bağlantı türü	5,9%	
		Afgan	Sayı	0	3
			% bağlantı türü	0,0%	
		Diğer	Sayı	2	4
			% bağlantı türü	0,5%	
		Toplam	Sayı	421	1135
			% bağlantı türü	44,5%	
Yurtdışı	Uyruk	Suriye	Sayı	34	44
			% bağlantı türü	100,0%	
		Diğer	Sayı	0	1
			% bağlantı türü	0,0%	
		Toplam	Sayı	34	45
			% bağlantı türü	9,1%	

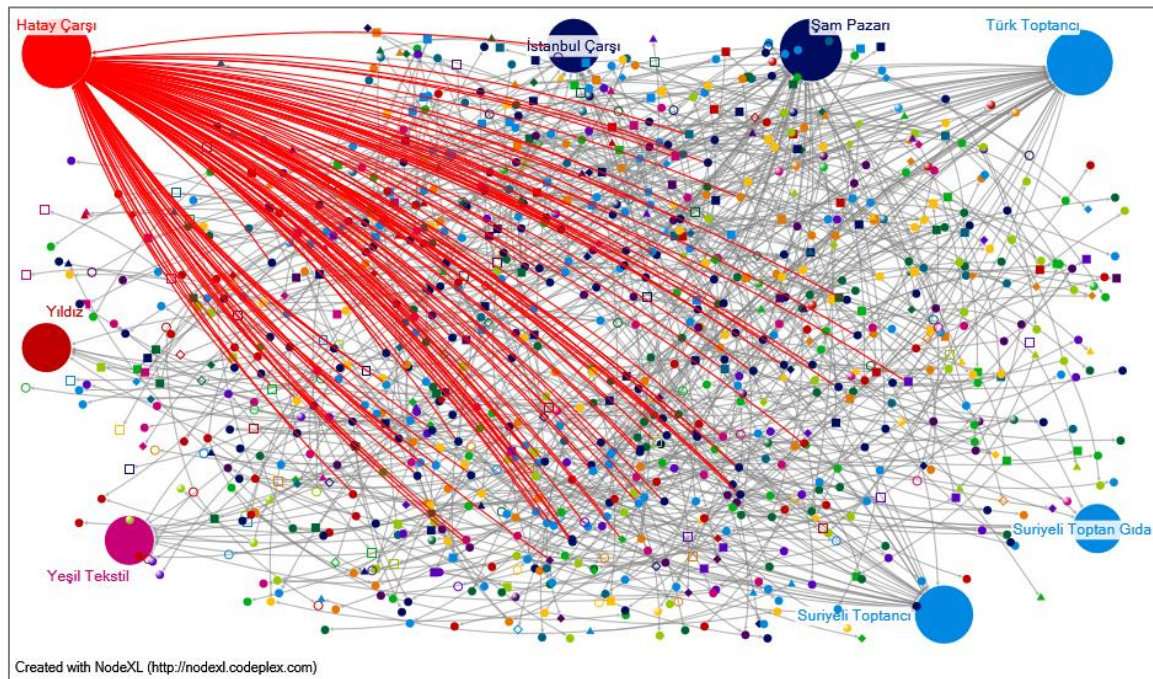
İş ya da aile/akraba/arkadaş ağlarıyla bağlantı kurdukları işletmelerle, çoğunlukta (%37,1) kuruluş aşamasından önce bağlantı kurdukları görülmektedir. Bu işletmelerle güvenilir ve iş ahlakı olduğu için (%59,1) görüşmektedirler. Ayrıca sıklıkla haftalık (46,7) olarak ve iş dışında (59,4) da görüştükleri görülmektedir (Çizelge 4.19). Bu durum, iş ilişkilerinde sosyal yakınlık kurduklarını bize göstermektedir.

Çizelge 4.19. Bağlantı niteliği ve içeriği

		Sayı	%
Görüşme Sıklığı	Haftalık	548	46,7%
	Aylık	491	41,9%
	Yıllık	18	1,5%
	Günlük	116	9,9%
Toplam		1173	100,0%
Görüşme Aşaması	Kuruluş aşamasından önce	471	37,1%
	Kuruluş aşamasında	408	32,2%
	Kuruluş aşamasından sonra	390	30,7%
Toplam		1269	100,0%
Bağlantı Nedeni	Tanınır, popüler, prestijli olduğu için	82	7,1%
	Güvenilir, is ahlaklı olduğu için	686	59,1%
	Aynı etnik kökenden olduğu için	332	28,6%
	Güçlü bağlantılar olduğu için	61	5,3%
Toplam		1161	100,0%
İş dışı bağlantı	Yok	486	40,6
	Var	710	59,4
Toplam		1196	100,0

Firma ilişkileri ağ yapısı

Görüşme yapılan göçmen girişimcilerin, firma ilişkilerinin ağ grafiği oluşturulmuş ve ağdaki en etkili firmalar tespit edilmiştir.



Şekil 4.4. Firma ilişkileri ağ yapısı

Şekil 4.4'e göre, göçmen girişimcilerin Hatay Çarşı Esnafı, Türk Toptancılar, Şam Pazarı, Suriye Toptancılarla en fazla bağlantıda oldukları görülmektedir.

Görüşmelerde işletme sahiplerinin güvenlik endişesi nedeniyle direk firma ismi vermek yerine ticari bölgeleri ya da piyasa işleyişini niteleyen cevaplar verdikleri görülmüştür. Örneğin; Şam Pazarı olarak verdikleri cevapların, Suriyeli girişimcilerin kendi aralarında Suriye savaşı öncesinde Türkiye'de kurulan Suriye-Türk ortaklı şirketlerin olduğu bir piyasa sistemini tanımlamaktadır. Şam pazarı olarak nitelendikleri piyasa işleyişinde girişimciler, Şam tüccarlarının yoğun bulunduğu Gaziantep ve Mersin bölgelerindeki firmalarla hammadde ürün tedariki ve müşteri-pazar ilişkilerinde bulundukları bir piyasa mekanizmasından bahsetmektedirler. Benzer şekilde Hatay Çarşı Esnafı olarak verilen cevapların coğrafi olarak Antakya Uzun Çarşı bölgesini kastettikleri görülmektedir. Hatay Çarşı Esnafıyla bağlantıda bulunan işletmelerin, Uzun Çarşı'daki hem Suriye hem de Türk işletmelerden ürün tedarikinde bulundukları yapılan görüşmelerle ortaya çıkmıştır. İstanbul Çarşı olarak nitelendirdikleri durumun ise, yine coğrafi olarak İstanbul'da yer alan iş ilişkilerinde bulundukları firmalar kastedilmiştir.

Çizelge 4.20'de en fazla bağlantı alan 10 firma gösterilmiştir. Çizelge incelendiğinde en fazla bağlantı alan firmalar sırasıyla Hatay çarşı esnafı, Türk toptancı ve Şam pazarı olduğu görülmektedir.

Çizelge 4.20. En fazla bağlantı kurulan firmalar

Firma	Uyruk	Bölge	Gelen Bağlantı Sayısı (In-Degree)
Hatay Çarşı Esnafı	Suriye-Türk	Hatay	124
Türk Toptancı	Türk	Hatay	39
Şam Pazarı	Suriye	Gaziantep-Mersin	31
Suriyeli Toptancı	Suriye	Hatay	27
İstanbul Çarşı	Türk	İstanbul	14
Yeşil Tekstil	Türk	Hatay	9
Suriyeli Toptan Gıda	Suriye	Hatay-Gaziantep	7
Yıldız Lojistik Nakliye	Türk	Hatay	7
Aryan Bilişim	Suriye	İstanbul	7
Özdemir İthalat İhracat	Suriye	Hatay	7

Görüşme yapılan işletmelerin gıda, bilişim, tekstil, lojistik-nakliye gibi kendi sektörlerindeki tedarikçi ya da müşterisi oldukları firmalarla en fazla bağlantı kurdukları görülmektedir. Bu firmaların dayanışma içerisinde oldukları ve güçlü iş birliklerine sahip oldukları söylenebilir.

Ayrıca bu firmalar liderlik etme ve bilgi elde etme sürecinde ağda kritik bir rol oynamakla birlikte ağda diğer firmalara da önemli avantajlar kazandırmaktadır. Bu firmaların, ağırlıkta Suriye ve Türk uyruklu firmalar olduğu ve Hatay yanı sıra Mersin, Gaziantep ve İstanbul gibi çeşitli illerde yer alan firmalar olduğu görülmektedir (Çizelge 4.20). Dolayısıyla bazı firmaların, bölge dışından bölge içine bilgi ve kaynak akışı sağlayan aktörler oldukları söylenebilir.

Çizelge 4.21’de grafiğe ilişkin ölçüt değerlerine yer verilmiştir. Grafik yönlü bir ağıdır. Ağ içerisinde 992 düğüm ve toplam 1196 bağlantı vardır. Bunların 1166 adeti tek yönlü, 30 adeti ise çift yönlü ağıdır. Çift yönlü ağ, firmaların karşılıklı olarak birbirlerinden ürün ve hizmet aldığını ifade etmektedir (Çizelge 4.21).

Çizelge 4.21. Ağ ölçüt değerleri

Grafik Ölçütleri	Değer
Grafik Tipi (Graph Type)	Yönlü (Directed)
Düğüm (Vertices)	992
Tek yönlü bağlantılar (Unique Edges)	1166
Çift yönlü bağlantılar (Edges With Duplicates)	30
Toplam Bağlantı (Total Edges)	1196
Çap (Maximum Geodesic Distance (Diameter))	22
Yarıçap (Average Geodesic Distance)	6,748353
Yoğunluk (Graph Density)	0,001200319
Modularite (Modularity)	0,783357

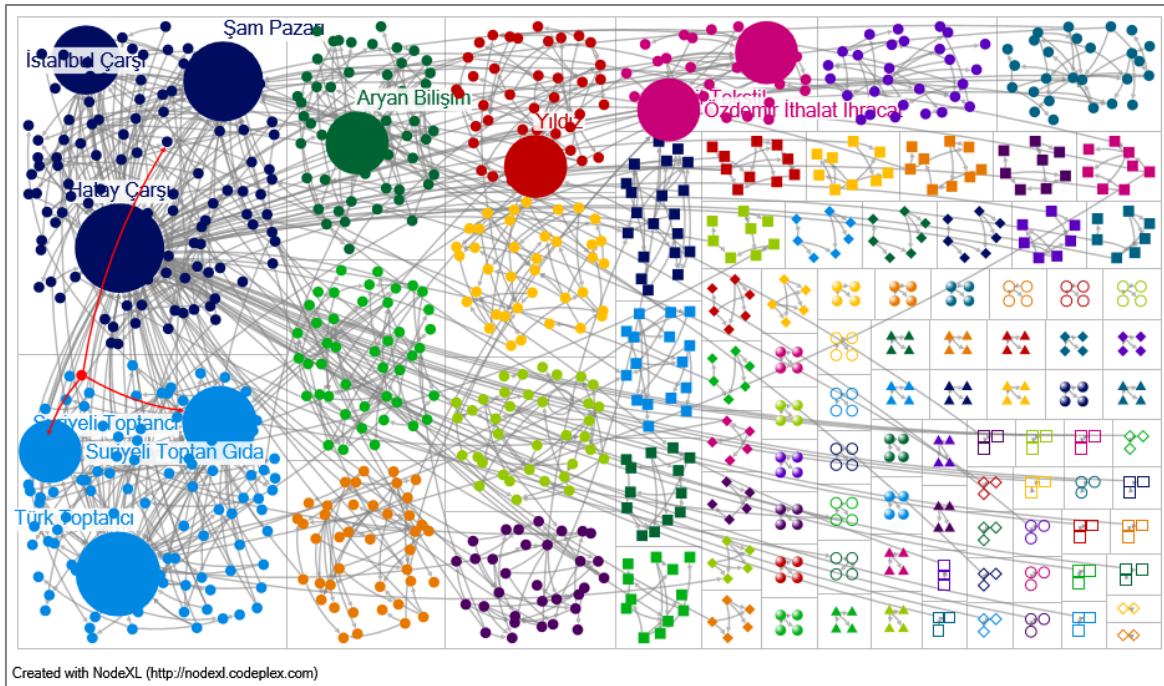
Ağın çapı 22 birim olup, çap ağ içerisindeki birbirine en uzak iki düğüm arasındaki bağlantıyı ölçmektedir. Ağ çapının 22 olması bize ağın büyük bir ağ olduğunu göstermektedir. Yarıçap ise 6,74 birim olup iki düğüm arasındaki ortalama mesafeyi ifade eder. Yarıçap değeri sıfıra yaklaştıkça ağdaki bilgi akışı hızlanmaktadır. 6,74 olan yarıçap değerinin, bu bölgede firma ağının potansiyel olarak daha fazla bağlantı alabileceğini ve genişleyebileceğini göstermektedir. Diğer bir değişle; Antakya’da bu firmalar arasında potansiyel etkileşimlerin var olduğu ve daha fazla etkileşimin olabileceğini bize göstermektedir.

Yoğunluk, mevcut bağlantı sayısının potansiyel bağlantı sayısına oranıdır. Ağ yoğunluğu 0,001’dir. Bu oran ağın, potansiyel ilişkileri barındırdığını ve ağ kapasitesinin arttırılabileceğini ifade etmektedir.

Modularite değeri ise kümelenmenin belirginliğini, kalitesini gösterir. Modularite değeri 0-1 arası ölçeklendirilmiş bir değerdir. Değer 1'e yaklaştıkça kümelenme kalitesi artar. Firma ağı için katsayı 0,78 olup, kümelenmenin kaliteli ve belirgin olduğunu göstermektedir.

Kümelenme iki komşu düğümün birbiriyle bağlantı kurma olasılığının ortalamasıdır. Kümeleme analizi, sosyal ağ analizinde sıkça tercih edilmektedir. Birbiriyle daha fazla ilişki içerisinde olan veya birbiriyle bağlantı kurma eğilimi yüksek olan grupların belirlenmesi amacıyla kullanılmaktadır (Gürsakar ve Aksan, 2023). Başka bir deyişle kümelenme, bir ağı içerisindeki düğümlerin kendi içerisindeki bağlantılarının rastsal mı yoksa bazılarıyla daha fazla bağlantıda olduğu bir alt ağlar grubu mu oluşturduğunu analiz eder. Bu çalışma kapsamında da göçmen girişimci işletmelerin etkileşimde bulundukları firma ilişkilerinin kümelenme analizi yapılarak bölgede bulunan alt gruplar tespit edilmiştir.

Şekil 4.5'te kümelenmiş ağ grafiği gösterilmiş olup, grafikten de anlaşılacağı üzere firmalar belirgin biçimde kümelere ayrılmıştır. Aynı renkle gösterilen firma ağları, aynı kümede yer aldığını göstermektedir.



Şekil 4.5. Kümelenme analizi grafiği

Yapılan kümeleme analizi sonucunda 91 küme oluşmuştur. Grafik incelendiğinde, belli gruplar içerisinde etkileşimin daha fazla olduğu görülmektedir. En büyük grupların, en fazla

bağlantılara sahip ilk 10 firma tarafından oluşturulduğu gözlemlenmiştir. Kümede en fazla bağlantıyı alan bu firmaların kümenin popüler aktörleridir. Diğer bir deyişle ağdaki 10 popüler aktör, bu kümeleri yönetmektedir.

Arasındalık ölçüsü, hangi düğümlerin bir ağdaki düğümler arasında ‘köprü’ görevi gördüğünü gösteren merkezilik ölçülerinden biridir. Bir sistem etrafındaki akışı etkileyen kişileri bulmak için kullanılmaktadır (Gürsakar ve Aksan, 2023). Çalışmada akışı etkileyen, farklı kümeler arasındaki işbirliğini kontrol eden ve otorite sahibi; kısaca kümeler arası köprü kuran firmalar arasındalık merkeziliğiyle ölçülmüştür. Çizelge 4.22’de arasındalık merkeziliği en yüksek 10 firma gösterilmiştir.

Çizelge 4.22. Arasındalık ölçütleri

Firma	Uyruk	Arasındalık Merkeziliği (Betweenness Centrality)
Afamy Tatlı	Suriye	56
Bimil Arap Market	Suriye	31
Alaaddin Tatlı	Suriye	20
İstanbul Çarşı	Türk	19
Huri Kozmetik	Suriye	18
Allazkani Tatlı	Suriye	14
Kahve Sarayı	Suriye	14
Kudüs Market	Suriye	12
Kahve Sarani	Suriye	12
Aile Market	Suriye	11

Merkezilik ve yoğunluk beraber okunduğunda ağ ile ilgili genel bir çerçeve çizen belirli tipolojiler sunabilmektedir. Örneğin, göreceli olarak bireysel ağ yoğunluğu düşük, ama merkeziliği yüksek bireylerin bulundukları yerel çevrede aracı rolünde ya da merkezi bir konumda oldukları tespit edilmiştir. Bir başka tip modelde ise tam tersi şekilde bireysel ağ yoğunluğu yüksek ancak merkeziliği düşük bireylerin, küçük ve kapalı bir çevrede yaşadıkları varsayılmaktadır (Seçkin Codal, 2016:35). Çalışmada elde edilen ağın tipolojisi, merkezilik ve yoğunluk ölçütlerine göre değerlendirildiğinde düşük yoğunluklu bir ağda yer alan arasındalık merkeziliği yüksek firmaların (Çizelge 4.22) ağda aracı rolünde yer alan aktörler olduğu söylenebilir. Bu aracı firmalar, ağdaki popüler olan ilk 10 firmadan diğer firmalara bilgi ve kaynak akışı sunmaktadır.

Aracı firmaların ağırlıkta market, tatlı, kahve gibi gıda sektöründe faaliyet gösteren ve ağırlıkta etnik pazara hitap eden suriyeli firmalar olduğu görülmektedir. Ancak ilginç bir

şekilde, ağda etkili olan 10 firma içerisinde gıda sektörlerinin dışında bilişim, tekstil gibi sektörlerde yer alan firmaların da olduğu görülmektedir. Girişimcilerin, etnik ürün ve hizmetleri sunan aracı firmalar aracılığıyla sektörlerdeki firmalardan kaynaklara ulaşmaları, ağ yapısının nasıl işlediğini ve bu ağlardan gelen özel bilgilerin nasıl aktığını gösterir. Şöyle ki yapılan görüşmelerde, kendi sektörlerinin dışında başka sektördeki arkadaşlarına hammadde temini için yardımcı/aracı olan girişimcilerin olduğu tespit edilmiştir. Örneğin nargile satışı yapan bir girişimciyle yapılan görüşmede, bu kişinin Hatay'da mobilya sektöründe faaliyet gösteren bir tanıdığına müşteri temininde aracılık ettiği öğrenilmiştir. Dubai'deki tanıdığı bir arkadaşı sayesinde bu arkadaşına mobilya ürünlerini satabileceği bir müşteri bulmuştur. Benzer şekilde kahveciyle yapılan bir görüşmede kuyumcu sektöründe faaliyet gösteren bir akrabasına Gaziantep'ten bir firmayla bağlantı kurmasına aracılık ettiği tespit edilmiştir. Bu durum, iş bağlantısında bulunmayan girişimcilerin de kendi topluluklarındaki kişilere pazar desteği verdiğini göstermektedir. Dolayısıyla Antakya'daki göçmen girişimcilerin iş bağlantılarını etnik topluluklarında bulunan sınırlı dayanışma ve güven sayesinde yürüttükleri ve yerel ağlara gömülü olmada ağlarından gelen sosyal sermayelerinin önem taşıdığı söylenebilir.

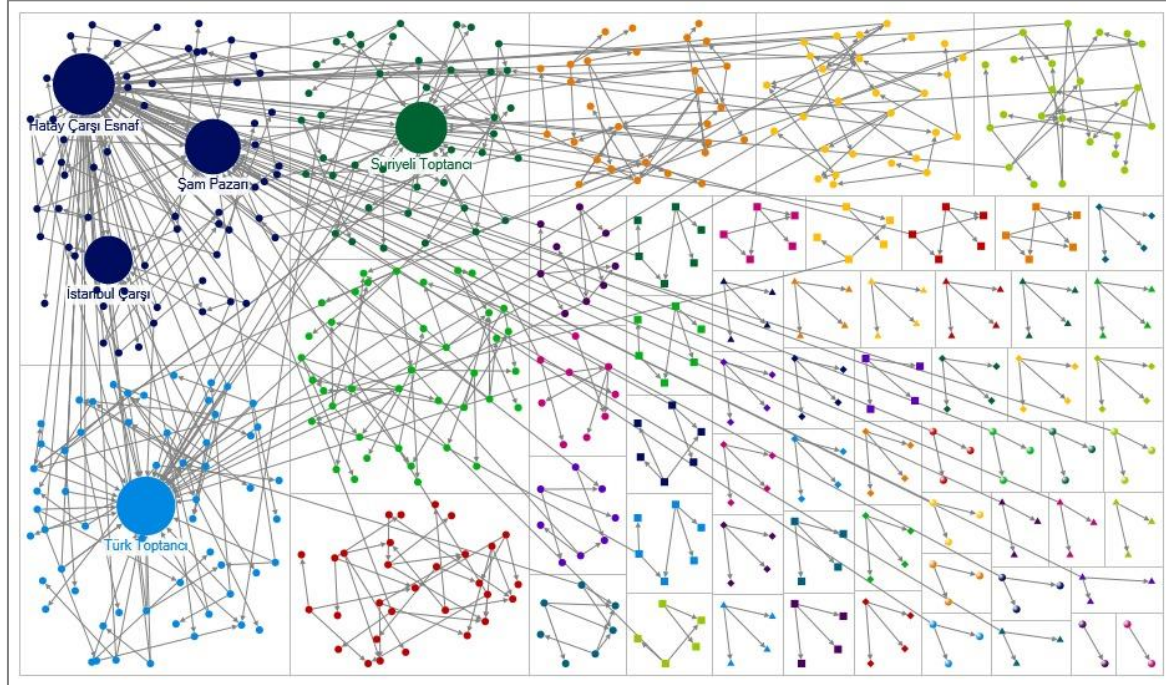
Akademik yazın, daha az gömülü olan girişimcilere yardımcı olmak için arabulucuların gerekliliğine işaret etmektedir (Wigren-Kristoferson, 2019). Bu arabulucular, girişimcinin erken aşamaya dahil olmasını destekleyen bir kuluçka merkezi olabileceği gibi (Meister ve Mauer, 2019) kırsal bir bölgede ya da küçük bir şehirde ağ oluşturma aracısı olarak hareket eden bir girişimci de olabilmektedir (Bakas, Duxbury ve Vinagre de Castro, 2019). Çalışmada, arasındalık merkeziliği yüksek olan firmaların diğer firmalara gömülü olma süreçlerine katkı sağladıkları söylenebilir.

Küçük-orta ölçekli ve mikro ölçekli (esnaf) işletmelerin ağ yapısı

Küçük-orta ölçekli ve mikro ölçekli işletmelerin (esnaf) ağ yapısı ayrı ayrı olarak incelenmiştir. Bu durum farklı işletme ölçeğinde yer alan girişimcilerin, ağlar yoluyla sosyal sermayelerini tanıma ve kullanma biçimlerinin nasıl farklılaştığını anlamak adına önem taşımaktadır.

Esnafların ağ yapısının mekânsal olarak daha yoğun bir ağ özelliği taşıdığı görülmektedir (Şekil 4.6). Bu durum daha geleneksel ve daha az kârlı girişimcilik biçimlerinin daha küçük

ve daha yoğun ağlarla karakterize edildiğinin altını çizen literatür ile tutarlı olduğu söylenebilir (Hogan, Carrasco ve Wellman, 2007).



Şekil 4.6. Mikro ölçekli (esnaf) firmaların ağ yapısı

Çizelge 4.23'e göre esnafların, Hatay'da bulunan Hatay Çarşı Esnafı (Türk ve Suriyeli) ve Türk Toptancılarla daha yoğun ağlar kurdukları görülmektedir. Yapılan görüşmelerde, esnafların ürünlerini ağırlıkta Hatay iç pazarındaki Suriye ve Türk toptancılardan temin ettikleri tespit edilmiştir.

Çizelge 4.23. Mikro ölçekli işletmelerin (esnaflar) en fazla bağlantıda bulundukları firmalar

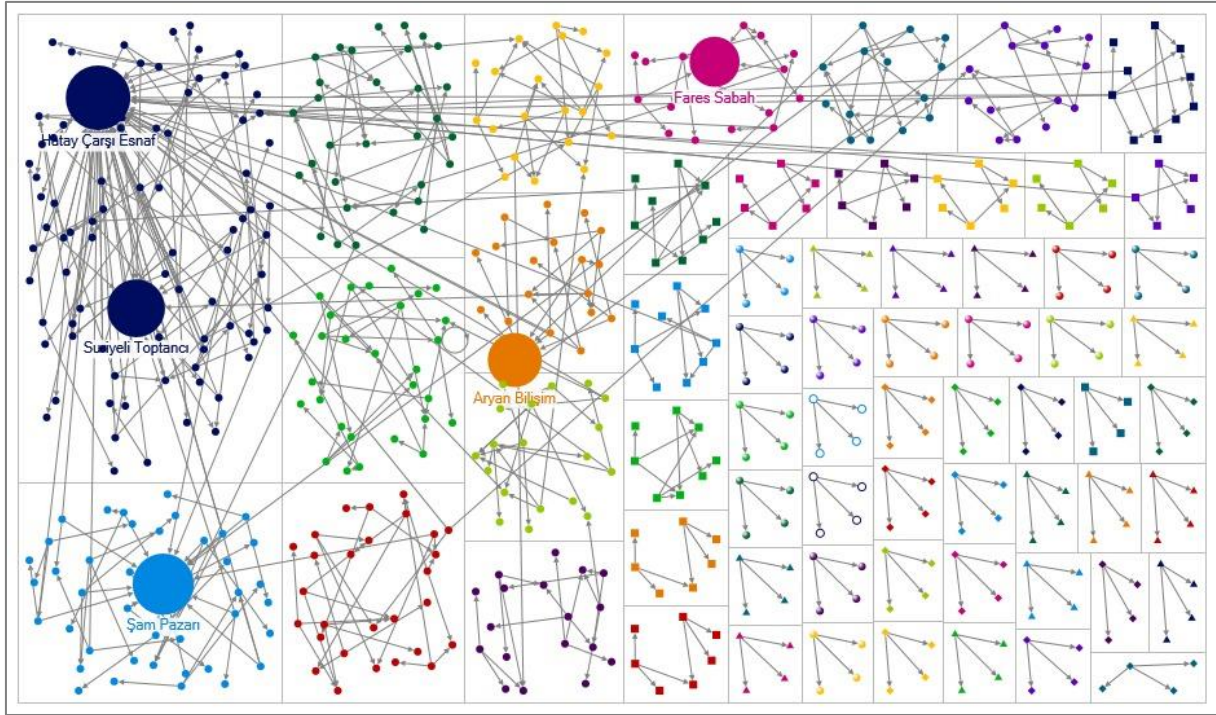
Firma	Bölge	Uyruk	Gelen Bağlantı Sayısı (In-Degree)
Hatay Çarşı Esnafı	Hatay	Türk-suriye	76
Türk Toptancı	Hatay	Türk	37
Şam Pazarı (Şam Tüccarları)	Mersin- Gaziantep	Suriye	19
Suriyeli Toptancı	Hatay	Suriye	18
İstanbul Çarşı Esnafı	İstanbul	Türk	10

Esnafların yoğun olarak Hatay'da bulunan işletmelerle bağlantılarının olması, esnafların iş ağlarında mekânsal yakınlığa ve güvene önem verdiklerini göstermektedir. Yapılan görüşmelerde, bu firmalarla iş bağlantılarını aile/akraba ya da tanıdıkları aracılığıyla

buldukları tespit edilmiştir (Bölüm 4.2.1). Bunun yanında eski işyerleri aracılığıyla firma bağlantılarını kuran işletmelerin de olduğu tespit edilmiştir. Bu durum esnafların iş bağlantılarında tanınırlığa ve güvene önem verdiklerini göstermektedir. Bu da daha küçük ve daha yoğun ağların daha fazla güven gerektirdiği görüşünü (Den Butter, Masurel ve Mosch, 2007) desteklemektedir. Akademik yazında yoğun ve sıkı örülmüş ağlara gömülü olmanın destek almak için yararlı olduğu belirtilmekle birlikte bu ağların genellikle büyük ölçüde güçlü bağlardan, yani kişinin duygusal yakınlık duyduğu temaslardan, örneğin akrabalar veya yakın arkadaşlardan oluştuğu vurgulanmaktadır (Granovetter, 1973; Marsden ve Campbell, 1984). Bu tür bir ağda alınan desteklerin, yüksek düzeyde duygusal yakınlık tarafından sağlandığı vurgulanmakla birlikte duygusal yakınlıkla oluşan homojen temaslardaki kişilerin de bilgi, tavsiye veya finansal kaynakları paylaşmaya daha istekli oldukları belirtilmektedir (Coleman, 1988). Benzer şekilde, girişimci de bilgi veya tavsiye bu kişilerden geldiğinde kabul etmeye daha istekli olabilmektedir. Bu anlamda Antakya'daki esnafların bağlantılarını duygusal yakınlıktan gelen güvene dayalı yürüterek sosyal sermayelerini kullanma ve geliştirme yoluna gittikleri söylenebilir.

Ağ yapısının genel bir değerlendirmesi yapılacak olursa; esnafların iş ağlarının mekânsal olarak yoğunlaşmış, bağlantılarının heterojen olduğu; ağ içeriğinin ise güçlü bağlarla karakterize edildiği söylenebilir. Esnafların sahip oldukları kaynakların kısıtı (finansal sermaye, sosyal sermaye, bilgi vb.) nedeniyle yerel ölçekte (Hatay) bağ kurma olasılıklarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Yerel ölçekte kendi uyruklarındaki firmalarla bağlantı kurmaları etnik topluluk kaynaklarına başvurdıklarını göstermekle birlikte, yerel firmalarla bağlantı kurmaları da yerele entegre olma çabalarının olduğunu göstermektedir. Etnik topluluk ağlarına başvurmaları onlara güven, güvenilirlik ve sınırlı dayanışma gibi bir takım sosyal sermaye kaynağı yarattığı söylenebilir. Granovether, ağ yoğunluğunun yüksek olduğu bir ağda normların daha net ve sıkı bir şekilde benimsendiğini vurgulamıştır. Dolayısıyla esnafların; güvenilir bilgi ve fikirlerin gelebileceği mekânsal olarak yakın olan aile, akraba ve etnik topluluktaki kişileri ağlarında tuttukları söylenebilir.

Küçük-orta ölçekli işletmelerin ağ yapısına bakıldığında, ağ yapısının daha seyrek ve geniş bir ağ yapısı özelliği gösterdiği görülmektedir (Şekil 4.7).



Şekil 4.7. Küçük-orta ölçekli firmaların ağ yapısı

Küçük-orta ölçekli işletmelerin; çeşitli mekânsal ölçeklerde yer alan ağırlıkta kendi uyruklarındaki firmalarla bağlantılar kurdukları görülmektedir (Çizelge 4. 24).

Çizelge 4.24. Küçük-orta ölçekli işletmelerin en fazla bağlantıda bulundukları firmalar

Firma	Bölge	Uyruk	Gelen Bağlantı Sayısı (In-Degree)
Hatay Çarşı Esnafı	Hatay	Türk-suriye	52
Şam Pazarı (Şam Tüccarları)	Mersin-Gaziantep	Suriye	17
Suriyeli Toptancı	Hatay	Suriye	9
Aryan Bilişim	Hatay	Suriye	5
Al Fares Sabah Lojistik	İstanbul	Suriye	5

Mekânsal düzeyde Hatay'ın yanı sıra Mersin, Gaziantep ve İstanbul illerinde bulunan firmalarla bağlantıda oldukları görülmektedir (Çizelge 4. 24). Yapılan görüşmelerde, küçük-orta ölçekli girişimcilerin Hatay'daki ya da menşei ülkelerindeki arkadaşlarının aracılığıyla Mersin ve Gaziantep'teki firmalara ulaştıklarını dile getirmişlerdir.

Ağ yapısının geniş ve seyrek bir ağ özelliği göstermesi; bu girişimcilerin zayıf bağlardan yararlandıklarını göstermektedir. Diğer yandan geniş ve düşük yoğunluğa sahip ağların yapısal boşluklar yarattığı ve bu yapısal boşlukların firmalara çeşitli türden kaynaklar

sağladığı bilinmektedir (Burt, 2004). Yapısal boşluktan yararlanan göçmen girişimciler köprü kuran sosyal sermaye gibi farklı türdeki sosyal sermayeye erişim kazanabilirler (Deakins ve diğerleri, 2007). Küçük-orta ölçekli girişimcilerin, ulusal ve yerel ağların yanı sıra düşük düzeyde de olsa ulusötesi ağlara sahip olmaları (Bölüm 4.2.1), onlara farklı mekânsal düzeylerde bulunan çeşitli türde bağlantılardan gelen kaynaklara erişim imkânı sağlamaktadır. Bu ağ yapısı, girişimcilere birçok avantaj sunar; özellikle farklı yerlerdeki kaynaklara ve fırsatlara ulaşmalarını kolaylaştırarak işlerini büyütme konusunda büyük katkı sağlar.

Çeşitli mekânsal düzeydeki ağlara sahip olmaları, girişimcilere ayrıca "köprü kuran sosyal sermaye"ye erişim sağlamalarına olanak tanır. Bu tür sosyal sermaye, bir girişimcinin farklı ağlar arasında bağlantılar kurmasına ve bilgi, kaynak ve fırsat paylaşımını mümkün kılmasına olanak verir. Bu bağlantıların varlığı küçük-orta ölçekli girişimcilerin esnaflara göre yeni pazarlara açılmalarını, işlerini çeşitlendirmelerini ve sürdürülebilirliklerini sağlamaları açısından avantaj yaratmaktadır.

Akademik yazın göçmen girişimcilerin küreselleşme süreçlerinin sağladığı olanaklardan yararlandıklarını ve rekabet avantajı yaratmak için ulusötesi bağlantılar kurabildiklerini ortaya koymaktadır (Chen ve Tan, 2009; Portes, Guarnizo ve Haller, 2002; Solano, 2016). Ulusötesi girişimciler olarak nitelendirilen bu girişimcilerin, ya iş için akrabalarından güçlü bir şekilde yararlandıkları ya da aile, akraba gibi hiçbir güçlü bağları olmaksızın stratejik ağlar kurabildikleri belirlenmiştir (Santamaria-Alvarez, Muñoz-Castro, Sarmiento-González ve Marín-Zapata, 2018). Diğer yandan ulusötesi girişimcilerin "yerelleştirilmiş" ağlara, yani hem küresel hem de yerel bağlantıları olan ağlara güvendikleri vurgulanmaktadır (Chen ve Tan, 2009). Dolayısıyla ulusötesi girişimcilerin, varış ülkesi dışındaki insanlarla iş faaliyetlerini ve temaslarını varış ülkesinde belirli bir düzeyde yerel gömülülüklerinin yanı sıra yürüttükleri tespit edilmiştir (Solano, 2023). Ayrıca ulusötesi iş faaliyetlerine sahip göçmen girişimcilerin, menşei ülkelerinde önceden var olan güçlü ve zayıf bağlarla birlikte oldukça heterojen ve coğrafi olarak dağılmış ağlara sahip oldukları tespit edilmiştir (Sommer ve Gamper (2018). Küçük-orta ölçekli işletmelerin bağlantılarında hem menşei hem de varış ülkesindeki güçlü ve zayıf bağlardan destek almaları ve aynı zamanda seyrek ve geniş bir ağ yapısına sahip olmaları bu işletmelerin ulusötesi bir işletme yürütme potansiyeli taşıdığı söylenebilir.

Bir sonraki bölümde göçmen girişimcilerin iş kurma süreçlerinde yararlandıkları aile/akraba ve etnik topluluk ağlarından gelen kaynakların ve desteklerin neler olduğu ortaya konmaktadır. Bu ağlar, göçmen girişimcilerin varış ülkesinde işlerini kurmalarında ya da sürdürülebilmelerinde kritik öneme sahiptir. Ayrıca bu tür gayri resmi ağlardan gelen kaynaklar, özellikle iş dünyasında yer edinmeye yeni başlayan göçmen girişimciler için, kaynak sıkıntılarını aşmak ve güçlü bir iş ağı oluşturmak açısından hayati bir rol oynar.

4.2.3. Aile-akraba ve etnik topluluk ağları desteği

Göçmenlerin girişimcilik süreçlerinde resmi ağlarını oluşturan iş ağların yanı sıra göçmen girişimcinin aile/akrabaları ve etnik toplulukları ile olan gayri resmi ağları da göçmenlerin girişimcilik süreçlerinde önemli bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla, göçmenlerin menşei ve varış ülkelerinde bulunan "aile" ve "etnik topluluk" varlığı, göçmen girişimcilerin sosyal ağlarının ve girişimcilik faaliyetlerinin merkezinde yer almaktadır (Ram, 1994).

Menşei ülkenin yanı sıra varış ülkesinde de aile ve etnik topluluk üyelerinin bulunması, göçmen girişimciliğini olumlu yönde etkileyen durumlardandır. (Kossoudji, 1989). Bir göçmen, aynı etnik yapıya sahip bir etnik topluluk içerisinde yer alıyorsa, girişimcinin bu topluluktan bekleyeceği maddi ve manevi destek atmakta ve bu durum girişimciliğe giriş kararını da etkilemektedir (Roberts, 1995). Dolayısıyla etnik topluluk ve aile/akraba üyeleri göçmenlerin işe başlama kararlarında ve işlerini sürdürmelerinde kritik rol oynamaktadır (Bird ve Wennberg, 2016).

Göçmenler girişimcilik faaliyetlerinde aile/akrabalarını ve etnik topluluklarını ağlarında farklı türlerde yardım ve destek için kullanmaktadır. Aile/akraba; göçmen girişimciye bilgiye erişim, ağlar ve bireysel destek gibi manevi kaynaklar yanı sıra finansal sermaye ve ücretsiz aile işçiliğinden oluşan maddi kaynaklar sağlamaktadır. Aynı şekilde göçmen girişimcinin içinde bulunduğu etnik topluluktan da benzer faydalar sağlamaktadır (Roberts, 1995). Dolayısıyla aile/akraba ve etnik topluluğun beşerî, finansal ve sosyal sermayesinin girişimcilikte önemli bir grup kaynağı oluşturduğu söylenebilir (Bird ve Wennberg, 2016).

Aile, akraba ve etnik topluluk tarafından elde edilen maddi ve manevi kaynaklar, bir göçmenin girişimcilik faaliyetlerinde gömülü olma sürecine önemli katkılar sağlamaktadır. Bu anlamda, göçmen girişimcilerin aile/akraba ve etnik topluluk ağları yoluyla elde ettikleri

kaynakları ilişkisel gömülülük yoluyla seferber etmeleri, girişimcilikte kalmaları için kritik öneme sahip olabilmektedir (Aldrich ve Kim, 2007; Light ve Rosenstein, 1995). Bu bölümde, göçmen girişimcilerin ailelerinden ve etnik topluluklarından gelen kaynakların neler olduğu incelenmiştir. Elde edilen bulgular, tanımlayıcı istatistiklerle ortaya konmuştur. Tanımlayıcı istatistikler yer yer niteliksel bulgularla da desteklenmiştir.

Çalışan desteği

Göçmen girişimcilere, iş kurma ve sürdürme süreçlerinde aile/akrabalarından ve etnik topluluklardan çalışan desteği alıp almadıkları sorulmuştur. Çizelge 4. 25'e göre; göçmen girişimcilerin %51,1'inin işletmesinde aile/akraba üyesi çalışanlarının olmadığı, %48,9'unun ise aile/akraba üyesi çalışanların olduğu görülmektedir. Ancak yapılan saha gözlemlerinde çalışanlarından aile/akraba üyesi olmadığını beyan edilen bazı işletmelerde, aile/akraba üyesi çalışanlar olduğu tespit edilmiştir. Sigortasız işçi çalıştırılmasının yasak olduğunun bilinmesinden dolayı ve ülkelerine geri gönderilme korkusu yaşamaları endişesiyle bazı girişimcilerin çelişkili cevaplar verdiği gözlemlenmiştir. Nitekim aile/akraba çalışan desteği almadıklarını beyan eden girişimcilerin, çalışanlarınızı nasıl işe aldınız sorusuna "aile/akraba üyesi" cevabını verdiği görülmüştür (Çizelge 4.25). Küçük-orta ölçekli girişimcilerin %59,9'u aile/akraba üyesi çalışan desteği aldığı, esnafın ise %38,6'sının aile/akraba üyesi çalışan desteği aldıkları görülmektedir (Çizelge 4.25).

Çizelge 4.25. Etnik topluluk ve aile/akraba çalışan desteği varlığı

		Mikro Ölçekli İşletme (Esnaf)		Küçük-Orta Ölçekli İşletme		Toplam	
			%		%		%
İş yerinizde ailenizden ya da akrabalarınızdan çalışanlarınız var mı?	Var	90	38,6	130	59,9	220	48,9
	Yok	143	61,4	87	40,1	230	51,1
Aile dışında çalışan var mı?	Var	106	45,5	196	90,3	302	67,1
	Yok	127	54,5	21	9,7	148	32,9
Aile dışında çalışanlarınız hangi uyruktan?	Aynı uyruk	86	36,9	128	59,0	214	70,9
	Türkiyeli	17	7,3	61	28,1	78	25,8
	Diğer uyruk	3	1,3	7	3,2	10	3,3
	Toplam	106	45,5	196	90,3	302	100
Çalışanlarınızı nasıl işe aldınız?	Tavsiye	43	18,5	23	10,7	96	21,3
	Akraba/aile aracılığı	74	31,8	53	24,4	132	29,3
	İlan	21	9,0	58	26,7	64	14,2
	Tesadüfen	16	6,9	43	19,8	56	12,4
	Çalışan yok	79	33,9	40	18,4	102	22,6
Toplam		233	100	217	100	450	100

Göçmen girişimcilerin %67,1'inin aile/akraba üyesi dışında çalışanlarının olduğu, bunların %70,9'unun aynı uyruktan kişiler oldukları görülmektedir. Her iki ölçek türünde de yüksek oranda kendi uyruklarından kişileri istihdam etmektedir. Yapılan görüşmelerde benzer uyruktan çalışanları tercih etmelerinin nedeni olarak onlara güvenmelerinin yanı sıra bu kişilerin kendi kültürlerini, örf ve adetlerini bilmeleri ve benzer iş disiplinine sahip olmaları olduğu söylenebilir.

Görüşmelerde girişimcilerin neden güçlü bağlara daha çok güvendiği ortaya çıkmıştır. Bu kişiler işyerinde bulunmadıkları zamanlarda işletmelerini günlük olarak kontrol edebilecek güvendikleri kişilerin desteğine ihtiyaç duydukları tespit edilmiştir. Örneğin, kendi topluluğuna ürün hizmeti sunan bir market sahibi,

“Hastalandığım zamanlarda işe gelemediğim günlerde dükkanıma bakması için yeğenimden yardım istiyorum. Hem kasaya bakıyor hem de müşterilerimiz Suriyeli olduğundan onlarla daha iyi anlaşabiliyor. Bu sayede bana destek oluyor ve ben de ona maddi yardımda bulunuyorum.” (S11) ifadesinde bulunmuştur.

Girişimcilerin aile üyelerinden destek almalarının yanı sıra aile üyelerine de aynı zaman da karşılıklı olarak maddi destekte bulundukları görülmektedir. Dolayısıyla girişimcilerin aynı etnik topluluktan çalışanları işe alma tercihi, bu kişilerin güvene önem verdiklerini ve kendi kültürlerine olan bağlılığı temsil ettiği söylenebilir.

Çalışanlarınız nasıl işe aldınız diye sorulduğunda, girişimcilerin %29,3'ünün en fazla aile/akraba/arkadaş aracılığıyla buldukları görülmektedir. Esnaflar, en fazla aile/akraba/arkadaş aracılığıyla bulurken; küçük-orta ölçekli girişimciler ise en fazla ilan yoluyla bulduklarını beyan etmişlerdir (Çizelge 4.25).

Güven, bağlılık ve güvenilirlik normları

Bir topluluktaki kişilerarası güveninin ve güvenilirlik normlarının, göçmenlerin bilgiye erişimine, temel kaynakları elde etme yeteneğine, girişimcilik eğilimine ve nihayetinde girişimci rekabetçi davranışlarda bulunmalarına olanak vermektedir. Bir toplumdaki yüksek düzeydeki kişilerarası güven, göçmen girişimcilerin başkalarına güvenebilecekleri ve başarısızlıktan korkmadıkları için riskli yeni girişimlerde bulunmalarını sağlayabilmektedir.

Ayrıca bir toplulukta paylaşılan güvenilirlik normları yeni gelenlere yeni iş yaratmalarında adil muamele ve nesnelliğe güvenilebilecekleri konusunda güvence verebilmektedir. Yüksek düzeyde güvenilirlik normları; öngörülebilir, adil ve şeffaf bir ortam yaratarak topluluk içinde sınırlı dayanışmaya ve istekli olarak bilgi paylaşmaya olanak verebilmektedir (Putnam ve ark. 1993). Bu anlamdan etnik topluluk içerisindeki ya da dışındaki güven ve güvenilirlik normları girişimcilerin işlerini yürütebilmeleri anlamında onlara güvence verebilmektedir.

Göçmenlerin etnik topluluklarındaki ya da etnik topluluk dışındaki kişilere ne derece güven duyduklarını tespit etmek amacıyla, katılımcılara 3’li likert sorular yöneltilmiştir.

Çizelge 4.26’ya göre; işe alımlarda kendi uyruklarındaki kişileri işe almayı tercih ettikleri görülmektedir. Bunun yanında aynı etnik kültüre sahip işletmelerle ilişki yürütmenin daha güvenilir buldukları görülmektedir. Bu durum göçmenlerin iş faaliyetlerine kendi etnik topluluklarına daha çok güvendiklerini göstermektedir.

Çizelge 4.26. Göçmen girişimcilerin iş faaliyetlerinde güven düzeyi

	Katılıyorum		Kararsızım		Katılmıyorum	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
İşe alımlarda öncelikle kendi uyruğumdan kişileri işe alırım.	183	40,7	151	33,6	116	25,8
İtibarı ve tanınırlığı iyi olan güvenilir işletmelerle bağlantı kurarım.	274	60,9	121	26,9	55	12,2
Aynı etnik kültüre (din, dil, ırk ve hemşeri) sahip işletmelerle/kişilerle ilişki yürütmek daha güvenlidir.	209	46,4	140	31,1	101	22,4
İş ilişkilerini güvene dayalı çözerim. Nadiren yazılı sözleşme yaparım.	205	45,6	140	31,1	105	23,3

Etnik topluluklara olan güvenin bir sonucu olarak, iş ilişkilerinde yazılı olmayan sözleşmelerin olmasıdır. Görüşme yapılan göçmen girişimcilerin %45,6’sının iş ilişkilerinde nadiren yazılı sözleşmeler yapmalarının, kendi etnik topluluklarına olan güvenin bir sonucu olduğu söylenebilir. Nitekim görüşme yapılan işletmelerin ağırlıkta kendi uyruklarından çalışanlarının bulunması (bkz. Çizelge 4. 25), iş ilişkilerinde etnik topluluklara olan bağlılığını göstermektedir.

Bunun yanında, katılımcıların %60,9'unun iş ilişkilerinde itibarı iyi olan ve güvenilir işletmelerle bağlantı kurmayı tercih ettikleri görülmektedir. Bu durum, girişimcilerin kendi uyruklarının dışındaki işletmelerle bağlantılarda güvenilirliğe ve tanınırlığa önem verdiğini göstermektedir.

Yapılan görüşmelerde girişimciler, Arap kültüründe insanların birbirleriyle dayanışma içinde olmasının ve yardımlaşmasının dini inanışlarının bir gereği olarak bir sorumluluk, görev ve yükümlülük olduğu dile getirilmiştir. Bu değerlerin savaş öncesi var olduğu ancak savaş sonrasında daha arttığı dile getirilmiştir. Dolayısıyla etnik topluluk içerisinde var olan kültürel değer ve ilişkilerin bir sonucu olarak güvenin, göçmenlerin iş bağlantılarında da büyük önem taşıdığı söylenebilir.

Bilgi ve finansal sermaye desteği

Aile finansal sermayesi, aile üyelerinin gelirleri de dahil olmak üzere bir aile ağı içerisinde erişilebilen finansal kaynakları temsil etmektedir. Aile ya da etnik topluluk finansal sermayesinin, resmi finansal piyasalarda mevcut olan finansal sermayeye önemli bir alternatif olarak temsil edilmektedir (Alden ve Hammarstedt, 2016). Dolayısıyla ailenin finansal sermayesi, bir göçmenin işe başlama ya da sürdürme kararını etkilediği söylenebilir. Antakya'daki göçmen girişimcilere finansal sermayeye erişimde aile/akraba veya etnik topluluk desteğinin varlığını ortaya koymaya yönelik sorular yöneltilmiştir.

Girişimcilerin % 47,8'inin iş sürecinde en fazla aile, akraba ve arkadaşlarından finansal sermaye desteği aldığı görülmektedir. Hem esnaf hem de küçük-orta ölçekli işletme sahipleri en fazla aile, akraba ve arkadaşlarından finansal sermaye desteği aldıkları görülmektedir (Çizelge 4. 27).

Çizelge 4.27. Bilgi ve finansal sermaye desteği

		Mikro Ölçekli İşletme (Esnaf)	%	Küçük- Orta Ölçekli İşletme	%	Toplam	%	
İşinizle ilgili bilgi desteği aldığınız kişiler var mı?	Aile/akraba	144	61,8	101	46,5	245	54,4	
	Arkadaş	21	9,0	17	7,8	38	8,4	
	Daha önce çalıştığım işyerinden	8	3,4	16	7,4	24	5,3	
	Ülkemde daha önce iş bağlantısı kurduğum kişilerden	7	3,0	20	9,2	27	6,0	
	Diğer	4	1,7	8	3,7	12	2,7	
	Destek almadım	49	21,0	55	25,3	104	23,1	
İşinizle ilgili finansal desteği nereden sağlıyorsunuz?	Aile/akraba/ arkadaş	134	57,5	81	37,3	215	47,8	
	Kredi/banka desteği	14	6,0	21	9,7	35	7,8	
	Devlet desteği	17	7,3	24	11,1	41	9,1	
	Diğer	4	1,7	11	5,1	15	3,3	
	Destek almıyorum	64	27,5	80	36,9	144	32,0	
İşyerinizin kuruluşunda sermayeyi nerden buldunuz?	Kendi sermayem	Evet	106	45,5	89	41,0	195	43,3
		Hayır	124	53,2	128	59,0	252	56,0
	Aile/ Arkadaş/ Akraba	Evet	118	50,6	85	39,2	203	45,1
		Hayır	111	47,6	131	60,4	242	53,8
	Devlet desteği	Evet	35	15,0	40	18,4	75	16,7
		Hayır	194	83,3	176	81,1	370	82,2
	Banka/Kredi birlikleri	Evet	8	3,4	26	12,0	34	7,6
		Hayır	221	94,8	190	87,6	411	91,3
	Diğer	Evet	10	4,3	41	18,9	51	11,3
Hayır		219	94,0	175	80,6	394	87,6	
Toplam		233	100	217	100	450	100	

İşyeri kuruluş sermayesinde ise, göçmen girişimcilerin %45,1'inin yine en fazla aile/akraba/arkadaşından destek aldıkları görülmektedir. Esnaflar en fazla aile/akraba/arkadaşından kuruluş sermaye desteği alırken, küçük-orta ölçekli girişimcilerin ise kuruluş sermayelerinin kendi sermayeleri olduğu görülmektedir. Çoğu girişimci için başlangıç sermayesinin kaynağının kendi birikimleri veya aile ya da akrabalarından ayarlanan ödemeler olduğu söylenebilir. Aile ve akraba finansal sermaye desteğini şu şekilde dile getiren girişimciler vardır:

İş yerimi açmam için ailem çok istekte bulundu. Onlar benden sonra geldiler ve paralarını bu işe kullanmam için verdiler. Biz artık Hatay'lı olduk dediler. (S306)

Ailemi daha iyi geçindirmek için işyeri açmam gerektiğini biliyordum. Ancak sermayem ve bu işi yapacak güvenim yoktu. Babamın yardımıyla kendimde iş yeri açacak güç ve desteği bulmuş oldum. (S363)

Öte yandan ülkenin yasal-politik düzenlemelerinin, bir göçmenin devlet ve banka desteğine erişimini etkilemektedir. Göçmenlerin genellikle finansal piyasalarda kısıtlamalara ve ayrımcılığa maruz kaldığı belirtilmektedir (Alden ve Hammarstedt, 2016). Dolayısıyla düzenli finansal kurumlara erişimin sınırlı olması göçmenlerin ailelerinin finansal sermayesine güvenmelerine neden olmaktadır (Aldrich ve Kim, 2007; Light ve Rosenstein, 1995). Göçmenlerin yapısal gömülülük süreçlerine değinildiği bölüm 4.3'te de bu durum ayrıntılı olarak ele alınmakla birlikte, çizelge 4.27'den de anlaşılabacağı gibi göçmenlerin düşük düzeyde banka kredisi ve devlet desteği almalarının bir sonucu olarak ailenin ve etnik topluluğun finansal sermayesi göçmenler için önemli bir grup kaynağı teşkil ettiği söylenebilir.

Finansal sermayenin yanı sıra işleriyle ilgili mevcut fırsatlar hakkında bilgi desteği alıp almadıkları sorulmuştur. Buna göre göçmen girişimcilerin %54,4'ünün en fazla aile ve akrabalarından bilgi desteği aldığı görülmektedir. Hem esnafların hem de küçük-orta ölçekli işletmelerin bilgi desteğini en fazla güçlü bağlardan aldıkları görülmektedir.

Menşei ülke iş bağlantılarının desteği

Göçmen girişimcilerin varış ülkesinde bulunan aile üyelerinden aldıkları desteğin yanı sıra menşei ülkelerinde bulunan aile üyelerinden aldıkları destek de girişimcilik süreçlerinde önemli bir kaynak teşkil etmektedir. Menşei ülke desteği göçmenlerin varış ülkesinde yeniden gömülü olma süreçlerine katkı sağladığı tespit edilmiştir (Harima,2023; Solano, 2016). Dolayısıyla bu tez kapsamında girişimcilerin iş bağlantılarında menşei ülkeleriyle ilişkilerin varlığı sorgulanmıştır. Buna göre, girişimcilerin %52'sinin menşei ülkeleriyle ilişkilerinde bulundukları, bunların %40,1'inin aile/akrabalarıyla ve %39,7'sinin tüccarlarla iş bağlantılarının olduğu görülmektedir. Yapılan görüşmelerde bu girişimcilerin ailelerinden işletme kuruluş sermayesi desteği yanı sıra Hatay'da daha önce göç etmiş tanındıklarına ulaşmalarında bilgi desteğinde bulundukları tespit edilmiştir. Menşei ülkesinden iş desteği

alan girişimcilerin ağırlıkta iş yerlerini açmadan önce bağlantı içerisinde oldukları görülmektedir (Çizelge 4.28).

Çizelge 4.28. Menşei ülke ile iş ilişkilerin varlığı

		Sayı	%
Geldiğiniz ülkeyle iş ilişkilerinde bulunuyor musunuz?	Evet	234	52,0
	Hayır	216	48,0
Ülkenizde iş ile ilgili kimlerle bağlantı kuruyorsunuz?	Aile/Akraba	Evet	94
		Hayır	40,1
	Arkadaş	140	59,2
		Evet	49
	Tüccarlar	Hayır	20,9
		185	79,1
Ülkenizdeki bu kişilerle ne zamandır bağlantı içerisindesiniz?	Hatay'a geldiğimden beri	93	39,7
		Hayır	141
	İş yerimi açtığımda ve sonrasında	47	20,0
		İş yerimi açmadan önce	75
	Diğer	42	32,0
		18,0	

Görüşmeler sırasında bazı girişimcilerin iş için iş öncesi menşei ülkesindeki bağlantıların ve sosyal sermayelerinin kullanımından bahsetmişlerdir. Bu örneklerde gösterildiği gibi:

Hatay'a gelmeden önce ailemle çok düşündük. Paramız yeter mi, orada geçinebilir miyiz diye. Önce ben Hatay'a gitmeye ve orada iş kurmaya karar verdim, daha sonra ailemi getirirdim. Ailemin bana maddi manevi desteğiyle işimi kurdum. (S10)

Maddi gelirim vardı. Ülkemden mal varlığımın bir kısmını getirdim. Burada bitirmek istemedim. Geldikten bir süre sonra iş yerimi açtım ve zamanla büyüdü. (S14)

Bu örnekler göçmenlerin iş kurma öncesinde ve sürecinde kendi ülkelerindeki sosyal sermayelerinden ve bağlantılarından nasıl yararlandıklarını ve bu kaynaklarını varış ülkesine nasıl aktardıklarını göstermektedir.

Bir sonraki bölümde, göçmenlerin sosyal ağlarını oluşturan faktörler ve bu faktörlerin girişimcilik süreçlerine olan etkisi ortaya konacaktır.

4.2.4. Ağ oluşumunu belirleyen faktörlerin girişimcilik sürecine etkisi

Bu bölümde, göçmenlerin sosyal ağlarını oluşturan faktörlerin neler olduğu ve bu faktörlerin iş ağlarının oluşumuna etkisi incelenmektedir. Göçmenlerin sosyal ağlarını oluşturan

faktörler, literatür desteğiyle belirlenmiştir (Fadahunsi, Smallbone ve Supri, 2000; Mayer ve Puller (2008). Buna göre bireysel özellikler (yaş, eğitim, cinsiyet, dil vb.), sektör deneyimi (sektörde bulunma süresi, daha önce bir işte çalışma durumu), Hatay’da aile/akraba/arkadaş varlığı, işletmenin kuruluş yılı gibi bireysel özelliklerin (kaynaklarıyla beraber) bu tezin özelinde ağ oluşumuna etki eden faktörler olarak belirlenmiştir. Göçmenlerin iş ağlarına etkisi ise Hatay, Türkiye ve yurtdışı iş bağlantılarında bulunma durumu üzerinden sorgulanmaktadır.

Antakya’daki göçmen girişimcilerin ağlarını oluşturan hangi faktörlerin Hatay, Türkiye ve yurtdışı iş bağlantılarının oluşumuna etkisi olduğu lojistik regresyon analiziyle belirlenmiştir.

Göçmenlerin Hatay/Türkiye/Yurtdışı firmalarla ağ bağlantılarında bulunma durumu bağımlı değişken; sosyal ağları ise bağımsız değişken olarak analize dahil edilmiştir. Ağ oluşumunu belirleyen faktörler kontrol değişkenleri olarak belirlenmiştir. Kontrol değişkenleri ise şunlardır: *Yaş, Cinsiyet, Türkçe bilme durumu, Eğitim durumu, STK üyeliği, Sektörde bulunma süresi, Eski işyeriyle bağlantının varlığı, İşletmenin Hatay’daki kuruluş yılı, Suriye savaşı öncesi Hatay’da aile akraba, arkadaş varlığı* (Çizelge 4.29).

Çizelge 4.29. Bağımlı ve bağımsız değişkenler

Bağımlı değişkenler
1. Yerel, ulusal, uluslararası ağ ilişkilerin varlığı (hammadde, müşteri- pazar bağlantısı varlığı)
a. Hatay’da hammadde tedariği/üretim süreci/müşteri-pazarlama ilişkilerinde bulunma durumu
b. Türkiye’de hammadde tedariği/üretim süreci/müşteri-pazarlama ilişkilerinde bulunma durumu
c. Yurtdışında hammadde tedariği/üretim süreci/müşteri-pazarlama ilişkilerinde bulunma durumu
Bağımsız değişken: Sosyal ağlar
Kontrol değişkenleri: (Ağ oluşumunu belirleyen faktörler)
1. Yaş
2. Cinsiyet
3. Türkçe bilme
4. Eğitim durumu
5. STK üyeliği
6. Sektörde bulunma süreci
7. Eski işyeriyle bağlantının varlığı
8. İşletmenin Hatay’daki kuruluş yılı
9. Suriye savaşı öncesi Hatay’da aile akraba, arkadaş varlığı

Hatay’da bulunan firmalarla hammadde tedariği/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunma durumunu etkileyen faktörler lojistik regresyon modeli ile test edilmiştir. Sonuçlar

incelendiğinde; kadın olma durumu, eğitim durumunun lise olma durumu ve Türkçe bilme durumunun Hatay'daki firmalarla iş ilişkilerinde bulunma durumunu etkileyen faktörler olduğu tespit edilmiştir. Bu faktörlerden en etkili olanın ise Türkçe bilme durumu olduğu görülmektedir (Çizelge 4.30).

Çizelge 4.30. Hatay'da bulunan firmalarla hammadde tedariki/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunma durumunu etkileyen faktörler

	β	p	OR	%95 GA Lower	%95 GA Upper
Cinsiyet (Kadın)	-1,147	0,028*	0,318	0,114	0,882
Yaş (15-24)		0,472			
Yaş (25-64)	-1,245	0,235	0,288	0,037	2,246
Yaş (65 ve üstü)	-0,693	0,413	0,500	0,095	2,630
Eğitim durumu (ilköğretim ve altı)		0,126			
Eğitim durumu (ortaöğretim)	-1,057	0,071	0,348	0,110	1,095
Eğitim durumu (lise)	-0,944	0,041*	0,389	0,158	0,961
Eğitim durumu (üniversite ve üstü)	-0,402	0,333	0,669	0,296	1,510
Türkçe bilme durumu (Evet)	1,297	0,001*	3,658	1,659	8,064
STK üyeliği (Evet)	0,289	0,536	1,336	0,534	3,343
Sektör bulunma süresi (0-5 yıl)		0,135			
Sektör bulunma süresi (5-10 yıl)	0,676	0,167	1,967	0,754	5,132
Sektör bulunma süresi (10 yıl ve üstü)	-0,071	0,876	0,931	0,382	2,273
Eski işyeri ile bağlantı devam etme durumu (Evet)	0,120	0,758	1,127	0,527	2,410
İşyerinin Hatay'daki kuruluş yılı (2015 ve öncesi)	0,282	0,405	1,326	0,682	2,578
Suriye savaşı öncesinde Hatay'da aile/akraba/arkadaş olma durumu (Evet)	0,511	0,138	1,667	0,848	3,279
Sabit	0,771	0,413	2,163		
Cox-Snell R ² =0,094 Nagelkerke R ² = 0,143 Hosmer-Lemeshow = 0,080					

OR: odds ratio ile gösterilen olasılıklar

Modele göre Hatay'daki firmalarla iş ilişkilerinde bulunma olasılığı, kadınların erkeklere göre 0,318 kat daha azdır. Eğitim durumunun lise olanların, eğitim durumu ilköğretim, ortaöğretim ve üniversite olanlara göre ise 0,389 kat daha azdır. Türkçe bilenlerin bilmeyenlere göre 3,658 kat daha fazla Hatay'daki firmalarla iş bağlantılarında bulunma durumunu etkilediği görülmektedir (Çizelge 4.30).

Model açıklayıcıları Cox&Snell R², Nagelkerke R² değerleri ve Hosmer and Lemeshow testi ile değerlendirilmektedir. Hosmer and Lemeshow testinde sig değerinin 0.05'ten büyük olması tercih edilmektedir (Uysal ve Birol, 2022). Çizelge 4.30'a bakıldığında sig değerinin

0.05'ten büyük olduğu ve dolayısıyla modelin uyumunun yeterli düzeyde olduğu söylenebilir.

Türkiye'deki firmalarla hammadde tedariği/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunma durumunu etkileyen faktörler incelendiğinde; Suriye savaşı öncesinde Hatay'da aile/akraba/arkadaş olma durumunun Türkiye'deki firmalarla iş ilişkilerinde bulunma durumunu etkileyen faktör olduğu tespit edilmiştir. Türkiye'deki firmalarla iş bağlantısında bulunma olasılığı, Suriye savaşı öncesinde Hatay'da aile/akraba/arkadaş olanların olmayanlara göre 2,318 kat daha fazladır. Modelin açıklama gücünü gösteren R^2 %9 ile 12 arasındadır (Çizelge 4.31). Savaş öncesi Hatay'da bulunan aile üyelerinin iş bağlantısına etkisinin yüksek olması, Savaş sonrası gelen Suriyeli göçmenlerin iş kurma öncesinde Hatay'ın pazar koşulları hakkında bu kişilerden bilgi aldıklarını göstermektedir.

Çizelge 4.31. Türkiye'de hammadde tedariği/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunulan firmalar bulunma durumunu etkileyen faktörler

	β	p	OR	%95 GA Lower	%95 GA Upper
Cinsiyet (Kadın)	-0,595	0,223	0,552	0,212	1,437
Yaş (15-24)		0,286			
Yaş (25-64)	-1,501	0,129	0,223	0,032	1,546
Yaş (65 ve üstü)	-1,277	0,126	0,279	0,054	1,431
Eğitim durumu (ilköğretim ve altı)		0,082			
Eğitim durumu (ortaöğretim)	-1,368	0,010	0,255	0,090	,722
Eğitim durumu (lise)	-0,212	0,606	0,809	0,361	1,812
Eğitim durumu (üniversite ve üstü)	-0,324	0,343	0,724	0,371	1,412
Türkçe bilme durumu (Evet)	0,415	0,234	1,515	0,765	3,002
STK üyeliği (Evet)	0,471	0,269	1,602	0,695	3,692
Sektör tecrübesi (0-5 yıl)		0,942			
Sektör tecrübesi (5-10 yıl)	-0,149	0,731	0,862	0,370	2,009
Sektör tecrübesi (10 yıl ve üstü)	-0,092	0,826	0,912	0,399	2,081
Eski işyeri ile bağlantı devam etme durumu (Evet)	0,484	0,140	1,622	0,853	3,086
İşyerinin Hatay'daki kuruluş yılı (2015 ve öncesi)	0,000	0,999	1,000	0,560	1,786
Suriye savaşı öncesinde Hatay'da aile/akraba/arkadaş olma durumu (Evet)	0,841	0,005*	2,318	1,288	4,169
Sabit	1,057	0,240	2,878		
Cox-Snell R^2 =0,086 Nagelkerke R^2 = 0,118 Hosmer-Lemeshow = 0,156					

OR: odds ratio ile gösterilen olasılıklar

Yurtdışındaki firmalarla hammadde tedariği/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunma durumunu etkileyen faktörler incelendiğinde; eğitim durumunun ortaöğretim olma

durumu, eğitim durumunun lise olma durumu, sektör tecrübesinin 5-10 yıl olma durumu, işyerinin Hatay'daki kuruluş zamanının 2015 ve öncesi olma durumunun Yurtdışındaki firmalarla iş ilişkilerinde bulunma durumunu etkileyen faktörler olduğu tespit edilmiştir. Bu faktörlerden en etkili olanın ise işyerinin Hatay'daki kuruluş zamanının 2015 ve öncesi olma durumu olduğu görülmektedir (Çizelge 4.32).

Çizelge 4.32. Yurtdışındaki firmalarla hammadde tedariki/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunma durumunu etkileyen faktörler

	β	p	OR	%95 GA Lower	%95 GA Upper
Cinsiyet (Kadın)	-0,993	0,155	0,370	0,094	1,458
Yaş (15-24)		0,616			
Yaş (25-64)	-0,633	0,525	0,531	0,076	3,732
Yaş (65 ve üstü)	-0,802	0,339	0,448	0,087	2,320
Eğitim durumu (ilköğretim ve altı)		0,013*			
Eğitim durumu (ortaöğretim)	-1,896	0,023*	0,150	0,029	0,774
Eğitim durumu (lise)	-1,389	0,012*	0,249	0,084	0,739
Eğitim durumu (üniversite ve üstü)	-0,082	0,837	0,921	0,422	2,011
Türkçe bilme durumu (Evet)	0,557	0,238	1,746	0,692	4,405
Stk üyeliği (Evet)	0,147	0,753	1,159	0,464	2,892
Sektör tecrübesi (0-5 yıl)		0,004*			
Sektör tecrübesi (5-10 yıl)	-1,646	0,003*	0,193	0,065	0,574
Sektör tecrübesi (10 yıl ve üstü)	-0,313	0,494	0,731	0,298	1,794
Eski işyeri ile bağlantı devam etme durumu (Evet)	0,970	0,053	2,639	0,986	7,063
İşyerinin Hatay'daki kuruluş yılı (2015 ve öncesi)	-0,918	0,012*	0,399	0,195	0,820
Suriye savaşı öncesinde Hatay'da aile/akraba/arkadaş olma durumu (Evet)	0,243	0,521	1,275	0,607	2,680
Sabit	-0,381	0,715	0,683		
Cox-Snell R2 =0,135 Nagelkerke R2= 0,214 Hosmer-Lemeshow = 0,071					

OR: odds ratio ile gösterilen olasılıklar

Yurtdışındaki firmalarla iş ilişkilerinde bulunma olasılığı, eğitim durumunun ortaöğretim olanların ilköğretim ve altı olanlara göre 0,150 kat daha azdır. Eğitim durumunun lise olanların ilköğretim ve altı olanlara göre 0,249 kat daha azdır. Dolayısıyla eğitim durumu düşük olan göçmenlerin yurtdışı bağlantı kurma olasılığı yüksek olduğu söylenebilir. Sektörde bulunma süresi 5-10 yıl olanların, 0-5 yıl olanlara kıyasla 0,193 kat daha azdır. İşyerinin Hatay'daki kuruluş yılı 2015 ve öncesi olanların, işyerinin Hatay'daki kuruluş yılı diğer olanlara göre 0,399 kat daha azdır (Çizelge 4.32).

4.3. Göçmen Girişimcilerin Yapısal Gömülülükleri

Karma gömülülük yaklaşımına göre yapısal gömülülük süreçlerinde göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerini etkileyen iki alan tanımlanmaktadır: ilki yerin politik-kurumsal koşulları (yasalar, kurallar, politikalar); ikincisi ise ekonomik ve piyasa koşullarıdır (pazar yoğunlaşması, belirli ürün veya hizmetlere yönelik talep) (Kloosterman ve Rath, 2001). Bunun yanında; etnik grup davranışlarının ve özelliklerinin de yapısal yerleşiklikte önemli bir rol oynadığı söylenebilir (Solano, 2016). Bu tez özelinde, yerin mekânsal özelliklerinin de fırsat yapısı üzerinde etkili olduğu kanıtlanmıştır.

Yasal-politik düzenleyici ve piyasa ortamının girişimcilik için önemli olduğu göz önüne alındığında (Williams ve Vorley, 2015) göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerinde kurumsal çerçevenin göçmenleri nasıl etkilediği önem arz etmektedir. Bu kapsamda bu bölümde, göçmenlerin varış ülkesindeki fırsat yapılarını nasıl algıladıkları ve değerlendirdikleri, bulundukları yerin yasal-politik ve ekonomik koşulları yanı sıra etnik grup davranış özellikleri ve yerin mekânsal özellikleri bağlamında ele alınmaktadır. Bu bağlamların bir göçmenin zorunlu ya da isteğe bağlı olarak girişimciliğe giriş kararı üzerinde doğrudan veya dolaylı etkiler yarattığı söylenebilir. Bu anlamda göçmenlerin yapısal gömülülük süreçleri, göçmenlerin girişimciliğe giriş kararlarını etkileyen bağlamlar/faktörler çerçevesinde incelenmektedir.

Girişimciliğe girme kararında zorunlu koşulların başında göçmenlerin yaşadıkları sosyo-ekonomik dezavantajlar gelmektedir. Geçim sıkıntısı, hareket kısıtlılığı, yerli halkın tutum ve davranışlarının zorunlu olarak girişimciliğe girme nedenleri arasında sayılabilir. İş tutkusu, hırs, tanınma isteği, ülkede kalıcı olma ve vatandaşlık elde etme isteği gibi bireysel koşulların da isteğe bağlı olarak girişimciliğe girme kararını etkileyen faktörlerdendir. Göçmenlerin yapısal gömülülüklerini anlamak için, girişimciliğe girme kararlarına etki eden bu faktörlerin hangi bağlamsal koşullar çerçevesinde ortaya çıktığının incelenmesi gerekmektedir. Bulgular, katılımcıların hikayeleri ve verdikleri yanıtlar doğrultusunda ortaya çıkan ana eğilimleri vurgulamaktadır. Bu eğilimleri desteklemek amacıyla, görüşmelerden alıntılar yapılmakta ve katılımcıların deneyimlerinden örnekler verilmektedir. Bu bölümde, göçmenlerin yapısal gömülülüklerini etkileyen bağlamsal koşullar, belirli başlıklar altında ele alınarak incelenmektedir.

4.3.1. Yasal-politik koşullar

Türkiye’de yaşayan yabancı uyruklu kişiler, farklı statüler ve yasal prosedürler altında istihdama katılmaktadır. Uluslararası koruma statüsü ile geçici koruma statüsünde yer alan yabancılar, 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu’nca uyarınca koşulları sağlamaları halinde ülkemizde çalışma hakkına sahip olabilmektedirler (Yıldız ve İzmirlioğlu, 2022). Bu araştırmanın veri örneklemini, ağırlıkta Suriye uyruklu göçmenler olmak üzere Afgan ve diğer uyruklu göçmenler oluşturmaktadır. Antakya’da bulunan Afgan uyruklu göçmenlerin tamamı Özbek Türklerinden oluşmakta ve çoğu Türk vatandaşlığında yer almaktadırlar. Bu kişiler diğer Türk vatandaşlarının sahip oldukları aynı temel hak ve hizmetlerinden yararlanmaktadır. Dolayısıyla işletme kurma şartlarında Afgan işletmeleri, Türk işletmeleri ile aynı yasa ve düzenlemelere tabidirler. Diğer yandan ülkemizde geçici koruma kapsamında yer alan Suriyelilerin ise işletme kurma şartları, kendileri için düzenlenmiş olan yasa ve yönetmelikler çerçevesinde belirlenmiştir. Veri örnekleminde Suriye uyruklu işletme sayısının fazla olması ve çoğunun geçici koruma statüsünde yer alması dolayısıyla yasal-politik bağlamın gömülülük sürecine etkisi geçici koruma kapsamında yer alan Suriyeliler için düzenlenmiş yasal mevzuatlar çerçevesinde ele alınarak açıklanmaya çalışılmıştır.

Ülkemizde Geçici Koruma Yönetmeliği ile Suriyelilerin yasal statüleri, sağlık, eğitim ve iş piyasasına erişimleri ile faydalanabilecekleri sosyal yardımlar belirlenmiştir (Geçici Koruma Yönetmeliği, Madde:26). Bu yönetmelik kapsamında, ülkemizde işletme kurmak isteyen geçici koruma sağlanan Suriyelilere, çalışma izin belgesi alma hakkı ve işletmelerini bulundukları ilde açma zorunluluğu getirilmiştir. Geçici koruma kapsamındakilerin iş piyasasına erişim hizmetlerini düzenleyen Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Çalışma İzinlerine Dair Yönetmelik (2016) ile, geçici koruma kapsamındaki yabancılara en fazla 1 yıl olmak üzere çalışma izni düzenlenmektedir. Yönetmeliğe göre geçici koruma kapsamındaki kişiler, diğer yabancı uyruklu kişiler için de zorunlu olan çalışma izni kriterlerinin birçoğundan muaf tutulduğu görülmektedir. Çalışma izni kriterleri şunlardır²:

- Vergi mükellefi olunması,
- Ticaret odasında kaydının bulunması,

² <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2003/08/20030829.htm#3> (Erişim Tarihi 04.10.2024)

- İş yeri sigorta tescilinin bulunması,
- Geçici koruma kimlik belgesinin/yabancı tanıtma belgesinin olması,
- En az altı aylık geçici koruma süresinin doldurulmuş olması,
- Geçici koruma kimlik belgesini aldığı şehirde iş yeri açması ve çalışmak üzere başvuru yapması,
- Geçici koruma sağlanan yabancının başka bir işverenin yanında çalışmak üzere düzenlenen çalışma izninin ya da bu yabancı için daha önce yapılmış sonuçlanmayan bir başvurusunun bulunmamasıdır.

Geçici koruma kapsamındaki Suriyeliler iş yeri açtıktan sonra yasal çalışma izni olarak belediyelerden iş yeri ruhsatı alabilmektedirler. İzin kriterlerine bakıldığında geçici koruma belgesinin alındıktan altı ay sonra işyeri açabileceği görülmektedir. Dolayısıyla işletme kurma şartları önünde zorlu bir yasal koşulun bulunmadığı söylenebilir. Ancak, kurulacak işyerinin geçici kimlik belgesinin düzenlendiği yerde bulunması gibi coğrafi bir zorunluluk getirilmiştir. Suriye sınırına yakın olan ve ilk göç edilen yerlerden biri olan Hatay'da Suriyeli işletme sayısının fazla olmasının gerekçesi olarak bu durum olduğu söylenebilir.

Çalışma izni 1 yıla kadar alınabilmekle birlikte gerekçeli sebeplerle bu süre 6 yıla kadar uzatılabilmektedir. Ancak yapılan görüşmelerde geçici koruma kapsamındaki çoğu kişilerin bu şartı sağlayamadıkları için ya kayıt dışı çalışmaya ya da kendi işlerini kurmak zorunda kalmaya sevk ettiği öğrenilmiştir. Diğer yandan Geçici Koruma Yönetmeliğine göre, iş yerinde geçici koruma kapsamında çalışan sayısının aynı iş yerinde çalışan Türk vatandaşı sayısının yüzde onunu geçmemesi şartı yer almaktadır. Tüm bu koşullar göz önünde bulunduğunda, işyerinde çalışan olarak istihdam etmedeki yasal engelin bazı göçmenleri zorunlu olarak girişimciliğe girmeye zorlarken, işletme kurma önündeki bazı yasal engellerin düşük olmasından kaynaklı olarak da birçok girişimciyi de isteğe bağlı olarak girişimciliğe geçmeye teşvik ettiği söylenebilir. Bu durumu bazı girişimciler şu şekilde ifade etmişlerdir:

Ülkemde işyeri açma şartları buradakinden daha zor. Birikimim de olduğu için burada işyeri açmak istedim. (S429)

Çalışma iznim dolduğu için ve tekrar alamadığım için daha önce çalıştığım işyerinden ayrılmak zorunda kaldım. Hangi işi yapabilirim diye düşündüğümde bakkal işini daha kolay yapabileceğimi düşündüm. (S426)

Geçici Koruma Yönetmeliği ile Suriyeliler tarafından kurulan şirketler, diğer tüm Türk işletmeler gibi benzer hak ve ayrıcalıklardan faydalanma hakkına sahip olmaktadırlar. Bu haklardan bazıları, şartları sağlayanlara ikamet etme hakkı ile ülke içinde ve dışında yapılan ulaşım serbestliğidir. Bu anlamda ülkemizde birçok Suriyeli göçmenleri işletme kurmaya teşvik eden temel unsurların, başta ülke içinde ve dışında hareket kolaylığı elde etmek istemeleri ve ülkede kalıcı olmak istemeleri olduğu söylenebilir. Hareket serbestliği istemelerinin nedeni geçici koruma belgesi düzenlenen yerin dışına çıkma engelinin bulunmasından kaynaklanmaktadır. Bu sebeple yapılan görüşmelerde birçok göçmenin şirket kurma yoluna gittiği görülmektedir. Bu durumu bir küçük-orta ölçekli işletme sahibi şu şekilde ifade etmiştir:

Ülkeme sık gidebilmek için şirket kurmaya karar verdim. Böylece sadece kendi ülkeme değil diğer ülkelere de gidebilirim. (S13)

Ülkemizde yabancılara iş kurma hakkı tanınmasına yönelik düzenlenen yasal ve politik düzenlemelerin yanı sıra uluslararası çeşitli kurum ve kuruluşlarca finanse edilen proje ve teşvik düzenlemelerinin de göçmenlerin girişimciliğe girme kararını etkilemektedir. Örneğin; Türkiye'deki yabancı işletmelerin desteklenmesine yönelik olarak Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) tarafından IOM ile ortaklık halinde 1 Şubat 2018-31 Ocak 2023 tarihleri arasında Türkiye'de geçici koruma sağlanan Suriyeliler ve ev sahibi toplulukların ekonomik ve sosyal dayanıklılıklarını arttırmak amacıyla bir proje yürütülmüştür. Bu proje ile işletmelere; yabancılara çalışma izinleri almanın kolaylaştırılması, mesleki sertifikaların verilmesi ve işe yerleştirme gibi konularda çeşitli bilgi ve destek verilmesi sağlanmıştır. Proje, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı koordinasyonunda Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) tarafından yürütülmüştür. Hatay'daki işletmeler, Antakya küçük sanayi sitesi içerisinde yer alan KOSGEB biriminden proje hakkında gerekli bilgilere erişim sağlayabilmektedirler. Ancak görüşme yapılan Suriyeli küçük-orta ölçekli işletme sahiplerinin çoğunun; ülkemizdeki kanunlar ve bankacılık düzenlemeleri yanı sıra teşvikler ve işletme destekleri hakkında yeterince bilgi sahibi olmadıkları tespit edilmiştir. Bunun nedenlerinin; tanıtıcı bilginin eksikliği, yerel halka bütünleşememe ve dil bariyeri olduğu söylenebilir. Göçmenlerin Türkçeye hâkim olmamalarından kaynaklı olarak yasal mevzuatları anlamakta zorlandıkları ve sınırlı sayıda bilgiye erişim sağladıkları söylenebilir. Bunun aksine bazı girişimcilerin yasal mevzuat, işletme destekleri ve banka düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi oldukları ve

bu düzenlemelerden yararlandıkları görülmektedir. Devlet ve kredi desteğiyle işletmesini kuran bazı Suriyeli girişimcilerin iş kurma kararlarını şu şekilde ifade etmektedirler.

Hukuk devleti yasalarının bir kısmını ve niş projelerinin nasıl kurulacağını öğrendikten sonra işyerimi açmaya karar verdim. (S44)

Vatandaşlık almak istedim. Burada işletme kurmak kolay. Evraklarımı topladıktan sonra işyeri açmaya karar verdim. Devletin ve bankanın desteği oldu. (S58)

İşyerimi açmak için bir engelim yoktu. Ben de devletin bana verdiği desteği kullanmak istedim. (S76)

Devletin destek olduğunu duydum. Kendi işimi yapmak ve özgür olmak istedim. (S95)

Ülkemizdeki bankacılık düzenlemelerinin Antakya'daki göçmen girişimcilerin yapıya gömülü olma önünde önemli bir engel teşkil ettiği görülmektedir. Ülkemizde yabancıların sadece iki bankada hesap açma işlemi gerçekleştirebildikleri ve banka desteklerinden ise çok zor yararlanabildikleri yapılan görüşmelerde öğrenilmiştir. Dolayısıyla birçok girişimcinin bankacılık düzenlemelerinden yararlanamadıkları tespit edilmiştir.

Banka desteklerinden yararlanmak isteyen kişilerin ise önündeki yasal engellerin bulunmasından dolayı, bu girişimcilerin gayri resmi para transfer sistemi olan “hawala” sistemini kullanarak para transferlerini gayri resmi şekilde gerçekleştirmelerine ya da yanlarında nakit para bulundurmak zorunda olmalarına neden olmaktadır. Hawala sistemi, bir kişi veya grubun, genellikle lisanssız para borsaları aracılığıyla, parayı başka bir coğrafi bölgeye göndermek için kullandığı bir araçtır ve Hint Yarımadası, Afrika ve Orta Doğu'da yaygın olarak kullanılan bir sistemdir (Yurdakul, 2021). Ülkemizde para transferi gerçekleştiremeyen ve Suriye'deki ailelerine para gönderemeyen bazı girişimcilerin, Suriye'de bulunan aracılarla para transferlerini gerçekleştirdikleri tespit edilmiştir.

Hawala sisteminde yazılı bir sözleşme bulunmamakta, para transferi sözlü anlaşmalar ve güvene dayalı olarak gerçekleşmektedir. Dolayısıyla Suriyeli girişimciler ülkelerinde güvendikleri kişiler aracılığıyla güven esasına dayalı para transferlerini gerçekleştirmektedirler. Bu sistem, yıllardır Arap kültüründe mevcut olduğundan haram sayılmadığı görüşmelerle öğrenilmiştir. Dolayısıyla ülkemizdeki bankacılık

düzenlemelerinden yararlanamayan bazı esnaf ve küçük-orta ölçekli girişimcilerin, güvenli ve haram sayılmayan bu sistemi kullanmaktadırlar.

Diğer yandan bankacılık düzenlemelerinden özellikle yararlanmak istemeyen girişimcilerin de olduğu söylenebilir. Bunun nedeni, dini inançları gereği faizin haram olarak görülmesinden kaynaklanmaktadır. Bu durum bazı göçmen girişimciler için yapısal olarak gömülü olma önündeki engellerinden birinin de sahip oldukları etnik dini inanış ve tutumların etkisi olduğu söylenebilir.

Zorunlu olarak girişimciliğe girme nedenlerinden bir diğer unsur; ülkelerinde sahip oldukları uzmanlık mesleklerini (öğretmenlik, mühendislik, mimarlık vb.) yürütmelerinin önündeki yasal engellerdir. Ülkemizde lisans diplomalarının onaylanmasındaki zorlukların bazı göçmenlerin mesleklerini sürdürememelerine ve kolay icra edebilecekleri esnaflık mesleğine yönelmelerine sebep olduğu yapılan görüşmelerle tespit edilmiştir. Suriye’de öğretmenlik ve mühendislik diploması almış olan birkaç esnafın mesleklerini icra edemedikleri veya alanıyla ilgili bir işte çalışamadıkları, mevzuatın buna olanak vermediği belirlenmiştir. Bu durum şu şekilde ifade edilmiştir:

Ben ülkemde kimya analistiydim, burada kendimi lise mezunuyum diyorum. Diploma denkliğini alamadığım için mesleğimi de burada dile getirmemin bir anlamı olmadığını düşünüyorum. (S454)

Mesleğim öğretmenlik ama diplomam geçersiz olduğu için esnaflık yapmak zorunda kaldım. (S17)

Özetle ülkemizdeki kurumsal ve politik koşulların Antakya’daki geçici koruma kapsamında yer alan Suriyelilerin girişimcilik faaliyetlerinin şekillenmesinde önemli bir rol oynadığı görülmektedir. Yasal ve politik düzenlemelerin göçmenleri zorunlu ya da isteğe bağlı olarak girişimciliğe geçmelerine olanak tanımaktadır. Bu durum bazı işletmelerin gelişmesi için gerekli koşulların yaratılmasına yardımcı olabilirken ve bazı girişimciler için ise belirli bir sektörü seçmek zorunda olmalarına neden olmaktadır. Örneğin diploma denkliği alamayanların kendi bildikleri meslek yerine başka bir mesleğe yönelmek zorunda olmaları gibi. Bu tür düzenlemelerin Antakya’daki girişimcilerin piyasaya erişimini kısıtladığı söylenebilir. Bu durum, Kloosterman ve Rath (2001)’ın da vurguladığı gibi, işletmeler için

fırsat yapısı özünde piyasalarla ilgili olsa da ulusal düzeydeki kurumsal düzenlemelerin bu piyasalara erişimi düzenlediği ve etkilediği görüşüyle tutarlıdır.

Bunun yanında teşvik ve fırsatlardan oluşan kurumsal düzenlemeler yoluyla da girişimcilik faaliyetlerinin etkilenebileceği vurgulanmaktadır (Solano, 2016). Yapılan görüşmelerde küçük-orta ölçekli işletme sahiplerinin ülkemizde şirket kurma avantajlarından yararlandıkları görülmektedir. Bu avantajlardan bazıları; gümrük vergi muafiyeti, vergi indirimi, yurt dışına para transfer serbestisi, KDV istisnası gibi destek ve teşvikler³ olduğu söylenebilir. Dolayısıyla bu durum Antakya'daki birçok küçük-ölçekli işletme sahiplerinin esnaflara göre farklı pazarlara girmelerine ve yurt dışı bağlantıları olan işler kurmalarına olanak tanımaktadır.

4.3.2. Ekonomik koşullar

Ekonomik bağlam, girişimcilerin işleri için yakalayabilecekleri fırsatlar yaratarak girişimcilik kararlarını etkileyebilmektedir. Antakya'daki göçmen girişimcilerin ekonomik bağlamdaki fırsatların ağırlıkta müşterileri ve onların isteklerini ifade eden pazar koşullarından oluştuğu söylenebilir. Bu pazar koşulları ağırlıkta etnik ürün ve hizmeti sunan işletmelerin oluşumunu sağlamıştır. Pazar koşulları yanı sıra belirli ürün ve hizmetler sunan tedarikçilerin varlığına dayalı oluşan üretim sistemindeki fırsatlardan yararlanan girişimcilerin de olduğu söylenebilir.

Girişimcilerin yararlandıkları pazar koşullarına bakıldığında; esnafların genellikle yerel düzeyde etnik ürün hizmetlerine dayalı pazar özelliklerini kullandıkları, küçük orta ölçekli işletmelerin ise ağırlıkta menşei, varış ve diğer ülkelerin üretim ve pazar koşullarındaki bağlamsal özelliklerden yararlandıkları söylenebilir. Örneğin Afgan Özbek Türklerinin varlığı, Afgan kıyafetleri ve Özbek pirincinin Afganistan'dan tedarik edilmesi bağlamında Afgan işletmeleri için bir pazar fırsatı sunmaktadır. Benzer şekilde Suriyeli göçmenlerin varlığı, kahvenin Kanada, Etiyopya gibi ülkelere tedarikini gerekli kılmış ve bu durum Suriyeli işletmeler için bir pazar fırsatı yaratmıştır. Benzer şekilde Suriyelilerin damak tüketim kültürüne yönelik ihtiyaç duyulan özel baharatların tedariki, Suriye, Suudi Arabistan gibi Arap ülkelerden sağlanmaktadır. Dolayısıyla tedariğe dayalı pazar fırsatı yakalayan

³ <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/06/20120619-1.htm>

girişimcilerin, menşei ülkelerinin ya da diğer ülkelerin üretimine dayalı uzmanlaşmasından yararlandıkları sylenabilir.

Hatay'ın lojistik sektörü açısından güçlü bir pazar yapısına sahip olması, ithalat ve ihracat yapan Suriyeli firmaların oluşumunu desteklemiştir. Hatay'ın lojistik altyapısı, diğer ülkelerden ürünlerin tedarik edilmesini kolaylaştırdığı gibi, bu ürünlerin farklı ülkelere ihraç edilmesini de mümkün kılmıştır. Örneğin bir küçük-orta ölçekli girişimci bu durumu şu şekilde ifade etmiştir.

Suriye ihracat anlamında Hatay'dan daha geride o yüzden buraya geldikten sonra ihracatla uğraşmaya başladım. Sabunlarımı Arap ülkelerine buradan daha kolay ihraç edebiliyorum (S455)

Bu girişimci Hatay'ın lojistik olanaklarını kullanarak ürettiği ürünü uluslararası pazarlara ulaştırabilmektedir. Hatay'ın bu yapısı, üretim ve ticaret ağlarının genişlemesini desteklerken, göçmen girişimcilerin bölgedeki ekonomik faaliyetlere de gömülü olmasını sağlamıştır. Bu bağlamda, Hatay'ın lojistik anlamındaki pazar yapısı, bölgedeki ticaretin ve göçmen girişimciliğin gelişiminde kritik bir rol oynadığı söylenebilir.

Bunun yanında Hatay'ın üretime dayalı pazar yapısı, bazı girişimciler için bir ekonomik fırsat yapısı oluşturduğu söylenebilir. Örneğin Hatay'ın mobilya üretimi konusunda uzmanlaşması bazı girişimcilerin bu üretim fırsattan yararlanmasını mümkün kılmıştır. Bir Suriyeli marangoz aletleri tedarikçisi bu fırsattan yararlandığını şu şekilde ifade etmiştir:

lkemde marangoz ustasıydım. Hatay'a geldiğimde marangoz aletleri konusunda bir talep olduğunu fark ettim. İşimi kurdumnk bu için tutabileceğini biliyordum. Daha sonra marangoz aletleri ithalatçıları ile temas kurdum. (S193)

Girişimciler için fırsatlar yalnızca pazar koşulları bağlamında değil, aynı zamanda kişisel beceriler, gemişalışma deneyimi gibi bireysel özelliklerden de kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla bazı girişimcilerin bireysel sermayelerinden kaynaklı olarak fırsat koşullarından yararlandıkları söylenebilir. Örneğin Arap ofis mobilyaları oyma işçiliğinde uzmanlaşmış bir girişimciyle yapılan görüşmede, girişimcinin Antakya'da mobilya zanaatkarlarının bulunmamasından kaynaklı olarak bu pazar boşluğunu keşfettiği ve işini sürdürebildiği tespit edilmiştir. Benzer şekilde Arap makyajında uzmanlaşmış bir kuaför işletmesi sahibi, Antakya'da Arap makyajı bilmeyen ve bu konuda hizmet sunamayan işletmelerin

yokluğundan kaynaklı olarak bu pazar boşluğunu doldurduğu söylenebilir. Dolayısıyla hem esnaflar hem de küçük-orta ölçekli işletmeler için belli bir etnik ürüne duyulan ihtiyaç, tedarikçilerin eksikliği ve bireysel sermayeden kaynaklı pazar koşulları girişimcilerin yakalayabilecekleri fırsatlar yaratmaktadır.

Bazı girişimciler için fırsatlar müşteri koşulları ile sınırlıdır. Bu girişimciler için müşteri koşulları bağlamında fırsatlar, etnik bir grubun yoğunlaşmasıyla ortaya çıkmaktadır. Örneğin Suriyelilerin yoğunlaştığı Akasya, Saraykent ve Aksaray mahallerinin kesişimindeki Şükrü Balcı Caddesinde yer alan tatlıcı, restoran ve nargile dükkanları, Arap damak lezzetlerine ve tüketimine yönelik ürünler ve hizmetler sunmaktadır. Bu işletmeler etnik yoğunlaşmadan gelen müşteri koşulları bağlamındaki fırsatlardan yararlanmaktadır. Suriyelilere yönelik ürünler sunan bir market sahibi bu durumu şu şekilde ifade etmektedir:

Bu mahallede Suriyeli çok sayıda insan var. Daha işe başlamadan önce bile ürünlerimi satabilecek birçok müşteri bulabildim, bu yüzden burada bu işe başladım. (S388)

Bunun yanında bağlamsal koşullara bağlı fırsatlardan kısmen kopuk ya da herhangi bir özel fırsatı değerlendirmeyen girişimcilerin de olduğu söylenebilir. Bunlar ağırlıkta geçim şartlarını iyileştirmek, çocuklarına daha iyi bir gelecek sunmak ya da kendi mesleklerini sürdürmek isteyen girişimcilerin yanı sıra daha önce çalıştıkları yerlerin yaşam koşullarının zorluğundan kaynaklı olarak iş yeri açmak zorunda kalan girişimcilerden oluşmaktadır. Örneğin kendi etnik grubuyla bağlantılı olmayan ürünler sunan bir bakkal sahibi iş yeri açma kararını şu şekilde ifade etmiştir: “(S291) Kendi mesleğimi yapmak istediğim için ve Hatay’da kalmak istediğim için işyeri açtım, belli bir sebebi yok.” Benzer şekilde başka bir işletme sahibi işyeri açma kararını, “(S294) Ağır bir işte çalışıyordum ve arkadaşlarımdan yardımından sonra aileme ve çocuklarıma destek olmak için özel bir iş yeri açmaya karar verdim.” şeklinde ifade etmiştir. Bu girişimcilerin bağlamsal koşullardan gelen herhangi bir özel fırsatı değerlendirmedikleri söylenebilir.

Bazı yasal ve politik koşullardan kaynaklı (zorla iskân ettirilme, istihdam kotası, diploma denkliği vb) olarak (Bölüm 4.3.1) işyeri açmak zorunda kalan girişimcilerin de olduğu söylenebilir. Bazı Afgan ve Suriyeli girişimciler bu durumu şu şekilde ifade etmişlerdir:

Devlet bizi Hatay’a yerleştirdi. Geçimimi sağlamak için bu işyerini açtım. (A433)

Beni ve ailemi buraya devlet kendisi getirdi. Geçimimi sağlamak zorundayım. Ailemi geçindirmek için dükkân açmak istedim. Bakkal işini herkes yapabilir ben de bu işi yapmak istedim. (A443)

Hatay'a geldiğimde başka bir yerde çalışmak istedim ancak daha fazla Suriyeli işçi çalıştırmayız dediler. Biraz param vardı ailemin de desteğiyle bu dükkânı açmak zorunda kaldım. (S312)

Dolayısıyla ekonomik bağlamsal koşullardan farklı olarak yasal-politik düzenlemelerden gelen koşullar girişimcinin yararlanacakları fırsatları etkileyebildiği söylenebilir:

Sonuç olarak ağırlıkta esnaflar için ekonomik bağlamdan gelen koşullar, daha çok etnik bir grubun yoğunlaşmasından kaynaklı gelen fırsatlar tarafından şekillendiği söylenebilir. Etnik bir ürüne duyulan ihtiyaç etnik ürün hizmeti sunan belli işletmelerin oluşmasını sağlamıştır. Küçük-orta ölçekli girişimciler için bağlamsal koşullar ağırlıkta üretim ve tedariğe dayalı piyasa koşullardan gelen fırsatlardan oluşmaktadır. Üretim ve tedariğe dayalı ortaya çıkan fırsatların, Hatay'daki ya da diğer ülkelerdeki etnik toplulukların ihtiyaç duydukları tüketim tercihlerinden kaynaklandığı söylenebilir.

4.3.3. Etnik grup davranış ve özellikleri

Yukarıdaki örneklerde de görüldüğü gibi, fırsatlar bazı grupların gelenekleri veya grup davranış biçimleriyle (örneğin Arap ve Afgan Özbek elbiseleri veya Arap mobilyalarına olan talep gibi ya da Özbek pirinci, Suriye kahvesi veya Suriye tatlı ve yemekleri tüketimi gibi tüketici alışkanlıkları) bağlantılı olarak da ortaya çıkmaktadır. Bazı özel ihtiyaçları olan belirli bir grubun varlığı, iş için fırsatlar yaratan koşulları oluşturmaktadır (Solano, 2016). Dolayısıyla tüketim normlarına yönelik gelişen davranış biçimleri, bazı girişimciler için yararlanabilecekleri bir fırsat yapısı yaratmaya katkıda bulunur. Bu bağlamda, belirli bir grubun belirli bir yerde yoğunlaşması genellikle girişimcilere istedikleri ürünleri satabilecekleri bir pazar koşulu yaratmaktadır.

Antakya'daki göçmenler için bulundukları mahallenin etnik topluluk özelliklerinin ve davranış biçimlerinin (ihtiyaçlar, gelenekler, vb.), girişimciliğe girme kararlarında önemli bir rol oynadığı söylenebilir. Akasya, Saraykent, Aksaray, Emek gibi görece Suriye nüfusunun fazla olduğu mahallelerin etnik nüfus yoğunluğunun ve öneminin (Bölüm 4.1.3), etnik topluluğun ihtiyaçlarını karşılayan işletmelerin (restoranlar, marketler, tatlıcı

dükkanları, kahve-nargile dükkanları, giyim mağazaları gibi) oluşumunu teşvik etmiştir. Bunun yanında zorunlu iskân ettirilen Afgan Özbek Türklerinin yer aldığı Ovakent mahallesinde ise Özbek pirinci, Özbek kıyafetleri ve yeşil çay gibi etnik ürünlerin satışına yönelik işletmelerin olduğu söylenebilir. Bu durum bazı göçmen girişimcilerin, etnik topluluk davranışlarının sağladığı iş fırsatlarına odaklanma eğiliminde olduklarını göstermektedir.

Etnik grup davranış biçimlerinden kaynaklanan fırsatlardan yararlanan girişimcilere dair bazı örnekler şunlardır:

Suriye’de tatlı kültürü çok fazladır. Bulunduğum mahallede de Suriyeli çok var ama tatlı dükkânı çok az var. Ben de Antakya’da bulunmadığı için tatlı dükkânı açmaya karar verdim. (S333)

Daha önce Türk bir kuaför dükkanında çalışıyordum. Patronum Suriyeli bir çalışan istedi, çünkü müşterilerinin çoğu Suriyeliydi. Suriyeli müşteriler buradaki kadınlardan farklı göz sürmeleri, makyajlar, saç şekilleri ister. Türk patronum da nasıl yapılır pek bilmiyordu. Beni işe aldı ve sonra paramı biriktirince kendi dükkanımı açtım. (S339)

Antakya yemeklerinde baharat, acı olur ama bizim damak tadımıza pek hitap etmiyor yine. Suriye’de aşçıydım zaten. Burada da dükkanımı açmak istedim. Şimdi çevremden özel siparişler alıyorum. (S15)

Suriyelilerin sevdiği parlak, taşlı kıyafetler burada pek yok. Bu yüzden ülkemdeki mallarımı buraya getirdim. Çarşıda bulamadıkları kıyafetleri satıyorum. (S114)

Burada dedelerimiz çocuklarımız olsun hepimiz Özbek giysisi giyeriz. Hatay’da olmadığı için kıyafetleri Afganistan’dan getiriyorum. Burada satıyorum. (A431)

Suriye’de Arap sabunu imalatı yapıyordum. Ülkeme geri dönemeyeceğimi anladığım için burada bir Arap sabunu işletmesi kurdum. Ürünlerimi ülkemde Arap ülkelerine satıyordum zaten. Şimdi Hatay’daki ve Türkiye’deki Araplara da satıyorum. (S455)

Bu ifadelerden de görüleceği gibi, bazı grupların gelenekleri veya grup davranış tarzlarıyla bağlantılı olarak pazar fırsatları ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla grup davranış biçimleri, göçmenlerin yararlanabileceği fırsat yapısının yaratılmasına katkıda bulunmaktadır. Bu bağlamda, belirli bir grubun belli bir bölgede yoğunlaşması, girişimciler için istedikleri ürünleri satabilecekleri bir pazar yaratmaktadır. Aynı zamanda, Antakya’daki Suriyeli ve Afgan göçmenlerin kültürlerini, yaşam tarzlarını ve geleneklerini varış ülkelerinde de

sürdürme eğiliminde oldukları gözlemlenmektedir. Bu durum, bazı göçmen girişimcilerin bulundukları mahallenin sosyo-kültürel ve ekonomik yapısının farkında olmalarını ve etnik topluluğun tercihlerini gözeterek etnik pazarda kendilerine yer bulmalarını sağlamıştır.

Suriyeli göçmenler özelinde gerçekleşen davranış normlarından biri de işe geç başlama davranışıdır. Suriye'nin iklim koşullarına bağlı olarak insanların geç saatlerde dışarı çıkmalarından kaynaklı olarak çoğu işletme sahibi işyerlerini geç saatlerde açmaktadır. Bu durum Antakya'daki bazı girişimcilerin kendi işine sahip olmalarına neden olmuştur. Örneğin daha önce başka bir Türk işletmesinde çalışan plastik ve temizlik ürünleri dükkânı sahibi bir Suriyeli girişimci, işe geç başlama saatlerindeki normdan kaynaklı olarak kendi işini açma kararını şu şekilde ifade etmiştir:

Suriye'de herkes dükkanını sabah 11'de açar. Burada dükkanlar çok erken açılıyor. Eskiden çalıştığım yerde sürekli işe geç geliyordum. Patronum bu durumdan pek hoşlanmadı. Ben de kendi dükkanımı açtım, kendi işimin patronu oldum. (S49)

Kuaför dükkânı sahibi bir Suriyeli kadın girişimci ise iş dışında evine ve çocuklarına vakit ayırmak için nasıl işletme sahibi olduğunu şu şekilde ifade etmiştir:

Eski patronumdan bazı zamanlarda çocuklarımı okula götürmek ya da yemeğimi yapmak için evime daha erken gitmek için izin isterdim. Ama çoğu zaman patronum buna izin vermezdi. Suriye'de bu konuda herkes birbirine yardımcı olurdu. Ben de paramı biriktirdikten sonra kendi kuaför dükkanımı açtım. Şimdi çalışanlarıma dükkânı bırakıp evimdeki işleri halledebiliyorum. (S373)

Bu durum, sadece grup davranış normlarının değil, aynı zamanda yere özgü cinsiyet normlarının da girişimcilik kararları üzerinde etkili olduğunu göstermektedir.

Yapılan gözlemlerde Arap kültürünün sorumluluk, dayanışma, ortaklık, görev ve yükümlülük gibi değerlerle karakterize edildiği görülmüştür. Yukarıdaki kadın girişimci vakası, bu birliktelik duygusunun bir örneğini temsil etmektedir. Benzer şekilde ikinci el ev eşyaları satan Suriyeli bir girişimciyle yapılan görüşmede, ürünlerini ihtiyaç sahibi Suriyelilere ücretsiz olarak verdiğini ifade etmiştir. Aynı şekilde aşevi sahibi bir Suriyeli işletme sahibi sadece savaş mağduru Suriyelilere değil ihtiyaç sahibi yerlilere de yemek hizmeti sunduğunu ifade etmiştir. Bu destekler, onların zor durumda ve eylem halinde birliktelik duygularına nasıl önem verdiklerinin göstermektedir. Bu birliktelik duygusu; aynı etnik kökenden gelen kişilere maddi eşyalarını ve hatta boş zamanlarını kullanmalarına

neden olmuştur. Bu durum, aynı davranış normlarını ve standartlarını paylaşan bireylerin davranışlarını bencillikten kolektif eyleme kaydardıklarını ve hem yükü hem de faydayı paylaşmaya istekli olduklarını öne süren önceki araştırmalar tarafından da desteklenmektedir (Solano, 2016; Adler ve Kwon, 2002).

4.3.4. Yerin mekânsal özellikleri

Hatay'ın sosyo-mekânsal, kültürel ve coğrafi özelliklerinin, fırsat yapısında önemli bir rol oynadığı ve göçmenlerin girişimcilik kararlarını etkileyen önemli faktörler olduğu belirlenmiştir. Yerelin iklim yapısı, tüketim tarzı, kültürel özelliği ve jeopolitik konumu gibi mekânsal özelliklerinin göçmenlerin iş kurma süreçlerinde önemli rol oynadığı tespit edilmiştir.

Hatay'ın çok kültürlü yapısı nedeniyle, Suriyelilerle benzer dil ve kültürel özellikler taşıdığı söylenebilir. Bazı Suriyeli girişimciler, Hatay'ın Suriye'ye yakınlığı ve halkının kendileriyle benzer dil ve kültüre sahip olmasından kaynaklı olarak Hatay'da işyeri açma kararı almışlardır. Bu durumu şu şekilde ifade etmişlerdir:

Hatay ucuz, para kazanabileceğim bir şehir. Bizimle aynı dili bildikleri için burada açmak istedim. (S94)

Savaş çıktıktan sonra sınırda herkes Hatay gitmek istediğini söyledi. Savaş bitince daha kolay dönebiliriz dediler. Evimize yakın dediler. Türkiye'de Hatay dışında başka l bilmiyorum. Ben de burada dükkanımı açtım. (S124)

“Sınıra yakın olduğu için Hatay'da işyerimi açtım. Zamandan ve yoldan tasarruf aparak ailemi ve mallarımı daha rahat götürebilirim diye burayı seçtim. (S126)

Hataylıların bize karşı davranışları güzel olduğu için burada açtım. Hatay halkını seviyorum. (S274)

Hatay ucuz ve güvenli bir şehir. Burada para biriktirebiliyorum. (S386)

Savaştan önce Hatay'da tanıdıklarım çoktu. İnsanları da bizim dilimizi biliyor zaten. Burada rahat ettim için dükkanımı açtım. (S251)

Daha önce Kocaeli’nde ve Bolu’da dinlenme tesislerinde çalıştım. Orada çok dışlandım. Hatay’ın insanları sıcak kanlı. Akrabalarım da Hatay’da olduğu için buraya geldim. İşimi kurdum. (S148)

Yerelin tutum ve davranışlarını olumlu görenlerin yanında olumsuz birtakım tutumlardan dolayı işyeri açmaya karar veren girişimcilerin de olduğu söylenebilir. Örneğin görüşme yapılan Suriyeli emlak dükkânı sahibi bir girişimci, yerli mülk sahiplerinin yabancılara konut vermediği bu nedenle kendi vatandaşlarına destek olmak için emlak işini yürüttüğünü dile getirmiştir.

Hatay’ın sahip olduğu jeopolitik konum avantajının girişimciliğe girme kararında etkisi olduğu söylenebilir. Hatay’ın Suriye’ye diğer Ortadoğu ülkelerine açılan Zeytinalı, Cilvegözü ve Laskiye sınır kapılarına sahip olması, lojistik faaliyetlerinde küçük-orta ölçekli işletmeler için bir avantaj sağlamaktadır. Çoğu işletme sahibi Zeytinalı gümrük kapısından (Kumlu ilçesi) Afrin’e ticaret ya da çeşitli nedenlerle geçiş yapabilmektedir. Görüşme yapılan Suriyeli küçük-orta ölçekli girişimcilerin çoğu, sınır kapılarından dolayı Hatay’da şirket kurmayı tercih ettiklerini dile getirmişlerdir.

Hatay’ın jeopolitik konum avantajının yanı sıra yaşam maliyetinin diğer illere göre daha ucuz olmasından kaynaklı göçmenlerin Hatay’ı tercih etmelerine neden olmuştur. Görüşmeciler arasında diğer şehirlerde iş girişiminde bulunan ancak pahalı olduğu ve tanıdık olmadığı için Hatay’a geri dönmek zorunda kalan girişimciler vardır. Bunun yanında işlerini başka il ya da yurtdışına genişletmek amacıyla Hatay’ı kuluçka merkezi olarak gören dolayısıyla işletmesini ilk olarak Hatay’a kurmak isteyen girişimcilerin de olduğu söylenebilir.

Hatay’ın iklimsel koşulları, endemik bitki türlerinin çeşitliliğine imkân vermekle birlikte; bu çeşitlilikten yararlanarak girişimcilik faaliyetinde bulunan girişimcilerin de olduğu tespit edilmiştir. Örneğin arıcılık sektöründe faaliyet gösteren bir girişimci Suriye’de yetiştirilen özel bir arı türünden üretilen balı, Hatay’ın flora çeşitliliği sayesinde tekrar üretebileceğini fark etmiştir. Bu girişimci Suriye’de yetişen endemik bir çiçeğin Hatay’da da yetiştiğini görerek, daha önce Suriye’de üretebildiği, Arap damak kültürüne hitap eden “gannep” balını Hatay’ın bu özel koşulunu değerlendirerek üretmeye başlamıştır. Benzer şekilde Hatay’da yetişen defne yaprağından yararlanarak kendi üretim tarzına yönelik Arap sabunu üreten ve bunu Arap ülkelerine ihraç eden girişimciler de vardır. Yine Hatay’da yetişen meyan kökü

bitkisiyle üretilen meyan şerbetini, Suriye’de de bu bitkinin yetişmesinden dolayı Hatay’da satışını yapan girişimcilerin de olduğu tespit edilmiştir. Bu örnekler Hatay’ın coğrafi ve iklimsel koşullarının da fırsat yapısına etki edebileceğini göstermektedir.

4.4. 6 Şubat 2023 Depremi: Göçmen İşletmelerin Durumu ve Gömülü Olma Sürecine Etkisi

Bu bölümde, Kahramanmaraş merkezli 6 Şubat 2023 Depreminin Antakya’daki göçmen girişimcilerin gömülü olma sürecine etkisi ayrıntılı olarak ele alınmıştır. Önceki bölümlerde, göçmen girişimcilerin deprem öncesi fırsatları nasıl keşfettikleri ve bu fırsatlardan nasıl yararlandıkları, ilişkisel ve yapısal gömülü olmanın rolü üzerinden incelenmişti. Bu bölümde ise, depremin göçmen girişimcilerin gömülü olma çabalarını nasıl şekillendirdiği dinamik bir bakış açısıyla ele alınmıştır. Bulgular, Ekim-Kasım 2023 ve Eylül 2024 aylarında Antakya’da çeşitli kurum, kuruluş ve işletme sahipleriyle yapılan yerinde gözlemler ve yüz yüze görüşmeler sonucunda elde edilmiştir. Elde edilen bulgular, göçmenlerin değişen bağlam koşullarına nasıl uyum sağladıklarını ve bu süreçte kendilerini yeniden nasıl yapılandırdıklarını anlamaya yardımcı olması açısından karma gömülü yaklaşımına dinamik bir süreç kazandırdığı söylenebilir.

İlk olarak sahadaki görüşmeler ve gözlemler sonucunda, işletmelerin deprem sonrası durumları ve mekânsal değişimleri ele alınacaktır. Ardından, depremin gömülü olma sürecine etkisi ortaya konulacaktır.

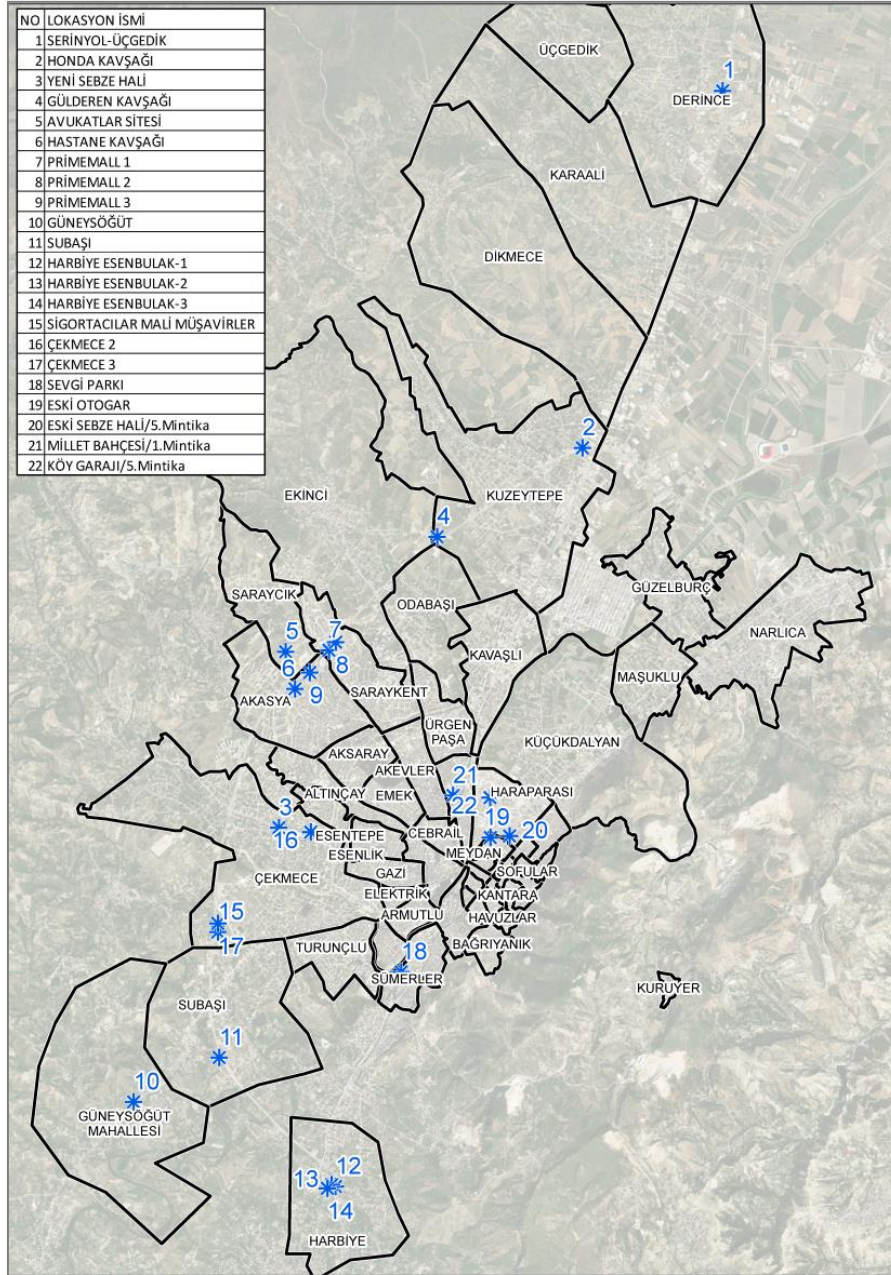
4.4.1. 6 Şubat Depremi sonrası göçmen işletmelerin durumu

6 Şubat 2023 Depreminden sonra Ekim-Kasım 2023 ve Eylül 2024 aylarında yapılan saha çalışmasında, Antakya İl Ticaret Müdürlüğü, ATSO, HESOB ve Suriyeliler Derneği yanı sıra Afgan ve Suriyeli olmak üzere çeşitli sektörlerdeki toplam 15 işletme sahibi (iletişim ve teknoloji, mobilyacı, kuyumcu, kahveci, dönerci, kuruyemiş vb.) ile yüz yüze görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bunların yanı sıra, göçmen işletmelerin durumunu anlamak amacıyla bazı Türk işletmelerle de görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bu görüşmelerde, deprem sonrası göçmen işletmelerin istatistiki ve mekânsal durumlarına ilişkin bilgiler edinilmiş ve deprem öncesi yeniden gömülü olma durumlarının deprem sonrasında nasıl bir değişim yarattığı incelenmiştir.

Yapılan görüşmelere ilişkin bulgular aşağıda maddeler halinde sunulmuştur:

- Göç İdaresi Başkanlığı tarafından 7 Şubat 2023 tarihinde yayınlanan genelge ile, depremin etkilediği bölgelerdeki geçici koruma kimliğine sahip Suriyelilerin kayıtlı olduğu ilden başka ile geçiş izni verildiği; ayrıca Suriye'ye 6 ay içinde dönme imkânı ile geçiş yapılmasına izin verildiği öğrenilmiştir. (Başka bir ile geçiş kısıtlamasının kaldırılmasıyla birlikte Hatay'daki Suriyelilerin yaklaşık %80'ninin Suriye'ye ya da Türkiye'nin batı bölgelerindeki yakınlarının yanına doğru harekete geçmiş olabileceği tahmin edilmektedir)
- Yayınlanan genelgeyle şehir dışına çıkış izni verilen Suriyelilerin gittikleri illerin valiliklerince 90 gün süreli yol izni alabilecekleri belirtilmiş olup, yapılan saha gözlemlerinde yol izni biten bazı Suriyelilerin süre uzatım talebinin uygun bulunmaması nedeniyle Hatay'a geri dönmek zorunda kaldıkları tespit edilmiştir.
- Hatay Valiliği tarafından işletme faaliyetlerinin devam ettirilebilmesi amacıyla Antakya ve Defne merkez ilçelerinde toplam 20 adet prefabrik çarşı merkez oluşturulmuştur (Harita 4.3). Bu çarşılardan belli şartları sağlayan işletmeler yararlanabilmektedir.⁴ Belirlenmiş şartları sağlayan az sayıda Suriyeli işletmelerin olduğu yapılan prefabrik çarşı ziyaretlerinde tespit edilmiştir (5 prefabrik çarşı ziyaretinde sadece 1 adet suriyeli işletme olduğu tespit edilmiştir.)

⁴ 1. Deprem öncesinde, Antakya Ticaret ve Sanayi Odasına, Antakya veya Defne Esnaf ve Sanatkarlar Odalarından birine kayıtlı olmak ve fiilen çalışır durumda olmak 2. İşyerinin depremde tamamen yıkılmış, acil yıkılacak, ağır hasarlı veya orta hasarlı olması. 3. Tahsis tarihinden itibaren en geç 3 iş gününde, mesleği icra etmeye yönelik mal, malzeme ve dükkân için ekipmanı yerleştirerek tahsis edilecek işyerini derhal faaliyete geçirebilir durumda olmak (Kaynak: <http://www.hatay.gov.tr/prefabrik-carsi-isyeri-tahsis-basvurusu-ilani-20-04-2023> Erişim Tarihi: 28.11.2023).

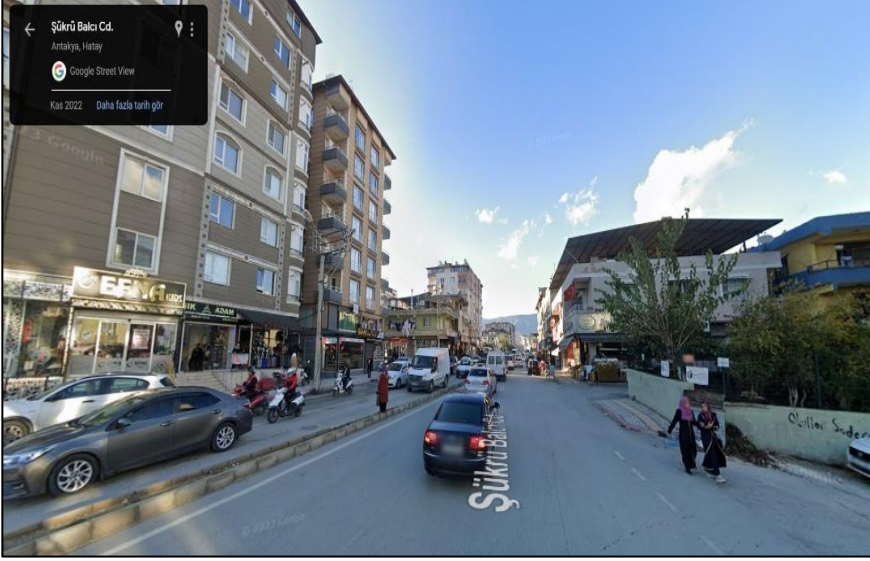


Harita 4.3. Antakya'daki prefabrik çarşılar

- Prefabrik işyerlerinin alanının küçük olması (15 m²) nedeniyle, bu işyerlerinden geniş depolama ve kullanım alanına ihtiyaç duyan küçük-orta ölçekli işletmelerden ziyade ağırlıkta esnafların (emlakçı, sigortacı, bakkal, terzi, gibi) yararlanabildikleri tespit edilmiştir.
- Prefabrik Çarşı işyerlerinden yararlanamayan ve işyerleri orta ya da az hasarlı olan Suriyelilerin aynı yerde faaliyetine devam ettikleri, işyerleri yıkılanların ise yıkılan işyerlerinin ya da kendileri için ayrılan geçici yaşam alanlarının yakınlarında kurdukları derme çatma işyerleri ile faaliyetlerine devam ettirdikleri öğrenilmiştir.

- Suriyeli göçmenlerin, deprem öncesinde Suriyelilerin mekânsal olarak yoğunlaştıkları mahalleler olan Akasya, Aksaray, Saraykent, Ekinci ve Narlıca mahallelerinin çevrelerinde yer alan geçici yaşam alanlarında yaşamlarını sürdürdükleri; işyerleri faaliyetlerini ise bu yaşam alanlarının yakınlarında kendi imkanlarıyla kurdukları derme çatma dükkanlarla sürdürdükleri tespit edilmiştir (Resim 4.1; Resim 4.2; Resim 4.3; Resim 4.4). (Bunlar ağırlıkta yol izni sonrasında dönmek zorunda kalan ya da başka bir ile gidemeyen esnaflardan oluşmaktadır)
- Bazı esnafların da deprem öncesi Suriye işletmelerinin yoğun olduğu ticari kent merkezindeki Yavuz Sultan Selim ve Kemalpaşa caddelerindeki az ya da orta hasar almış işlerinde faaliyetlerine devam ettikleri tespit edilmiştir (Resim 4.5; Resim 4.6). (Yavuz Sultan Selim Caddesi ve Kemalpaşa caddesinde depremden sonra sadece 10 adet Suriyeli işletme faaliyetini sürdürmektedir. Bu işletmeler, kuyumculuk, kuruyemiş, bakkal, ayakkabıcılık sektöründe faaliyet göstermektedirler.)
- Diğer mahallelere göre daha az zarar gören Ovakent mahallesinde yer alan Afgan esnafların bazıları aynı yerde faaliyetine devam ederken, bazı esnafların mahalle içerisinde derme çatma dükkanlarda faaliyetine devam ettiği görülmüştür (Resim 4.7).

Resim 4.1. Şükrü Balı Caddesi (Aksaray ve Saraykent mahallesi) deprem öncesi ve sonrası görüntü (yazar arşivi)



Deprem Öncesi



Deprem Sonrası



Deprem Öncesi



Deprem Sonrası

Resim 4.1. (devam) Şükrü Balcı Caddesi (Aksaray ve Saraykent mahallesi) deprem öncesi ve sonrası görüntü (yazar arşivi)



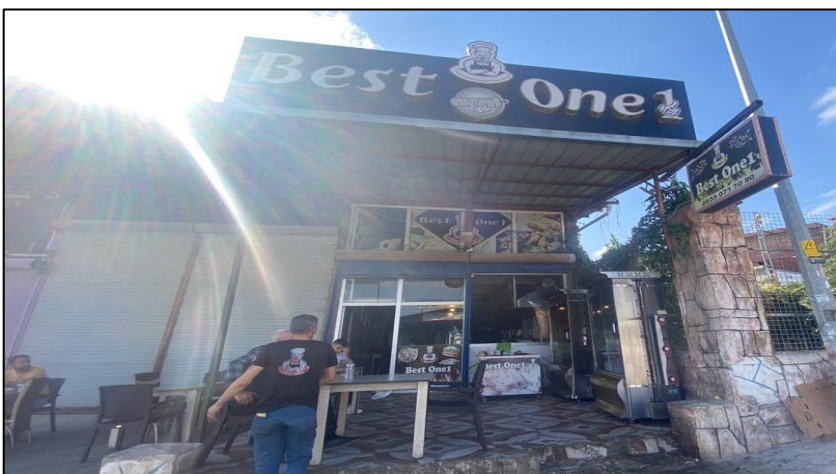
Deprem Öncesi



Deprem Sonrası



Resim 4.2. Deprem öncesi Şikrî Balı Caddesinde yer alan bazı Suriyeli işletmelerden görüntüler (Yazar arşivi)



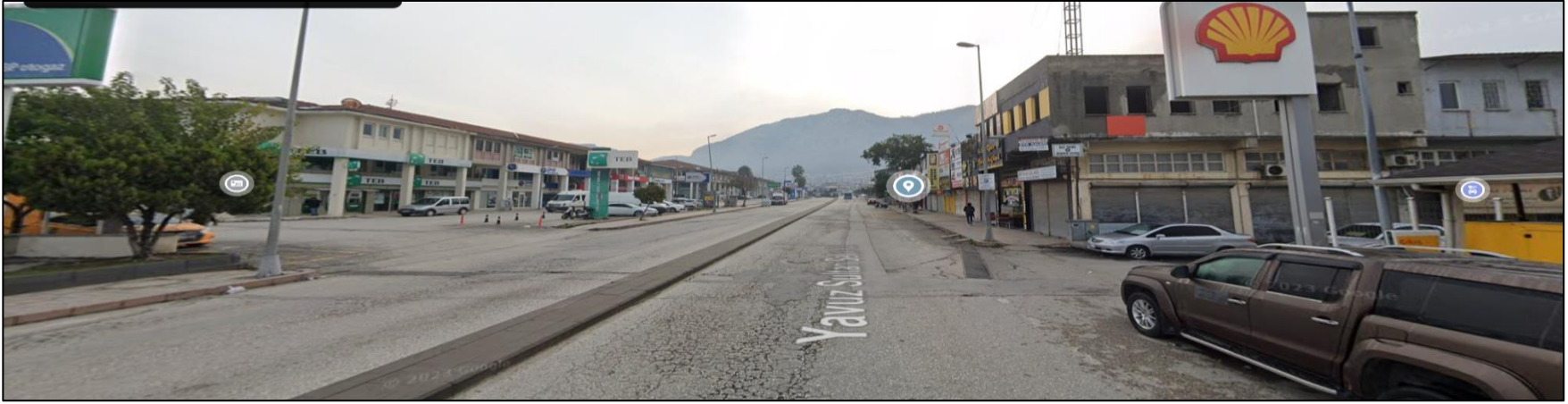
Resim 4.3. Deprem sonrası Şükrü Balı Caddesinde yer alan bazı Suriyeli işletmelerden görüntüler
(yazar arşivi)



Resim 4.4. Deprem sonrası derme çatma işyerlerinden görüntüler (Narlıca Mahallesi ve çevresi Suriyeli işletmeciler) (Yazar arşivi)



Resim 4.4. (devam) Deprem sonrası derme çatma işyerlerinden görüntüler (Narlıca Mahallesi ve çevresi Suriyeli işletmeler) (Yazar arşivi)



Deprem Öncesi



Deprem Sonrası

Resim 4.5. Yavuz Sultan Selim Caddesi deprem öncesi ve sonrası görüntü (Haraparası Mahallesi) (yazar arşivi)

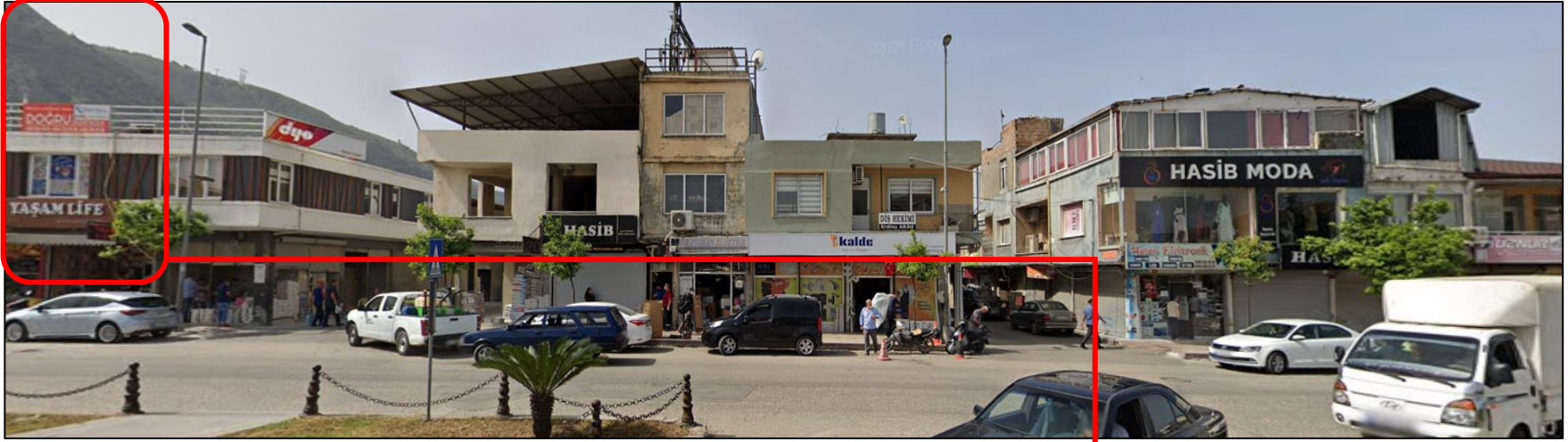


Deprem Öncesi



Deprem Sonrası

Resim 4.6. Yavuz Sultan Selim Caddesi deprem öncesi ve sonrası Suriyeli işletmelerden görüntüler (Haraparası Mahallesi) (yazar arşivi)



Deprem Öncesi



Deprem Sonrası

Resim 4.6. (devam) Yavuz Sultan Selim Caddesi deprem öncesi ve sonrası Suriyeli işletmelerden görüntüler (Haraparası Mahallesi) (yazar arşivi)

Resim 4.7. Deprem sonrası Afgan işlemlerinden görüntüler (Ovakent Mahallesi) (Yazar arşivi)



Resim 4.7. (devam) Deprem sonrası Afgan işletmelerinden görüntüler (Ovakent Mahallesi) (yazar arşivi)



- Faaliyetine devam eden bazı esnafların bölge ihtiyacının değişmesiyle mevcut sektörlerinde ürün çeşitliliğine gittikleri tespit edilmiştir. Örneğin, deprem öncesinde sadece kahve ürünü satan bir kahvecinin kahve yanında çay, tatlı, şarküteri ürünlerini de satması.
- Depremden sonra toplam 35 yabancı firmanın (34'ü Suriyeli) faaliyetini sonlandırdığı, depremden sonra tamamı Suriyeli firmalar olmak üzere toplam 12 firmanın kurulduğu ve Kasım 2023 itibari ile toplam 1062 Suriye uyruklu firma olduğu, ancak faal olarak hizmet vermedikleri ATSO yetkililerinden öğrenilmiştir.
- Antakya'da faal olarak hizmet vermeyen küçük-orta ölçekli işletme sahiplerinin resmi olarak işyerlerini taşımasalar da gayri resmi olarak başka illerde faaliyetini devam ettirdikleri öğrenilmiştir. Bunun nedeni olarak Afrin'e ve çeşitli Ortadoğu ülkelerine ticaret ya da çeşitli nedenlerle geçiş yapabilmek için Zeytindalı gümrük kapısından (Kumlu ilçesi) yararlanmak istemelerinden kaynaklanmaktadır.
- Mekansal yakınlığa ihtiyaç duyan (ağırlıkta imalat sektörü) küçük-orta ölçekli işletmelerin bir kısmı, mevcut KSS ve Mobilyacılar Sitesindeki onarılan işyerlerinde üretim faaliyetine devam ettikleri, geniş üretim ve depolama alanı bulamayanların ise Adana ve Gaziantep bölgesine taşındığı öğrenilmiştir.
- Mekânsal yakınlığa ihtiyaç duymayan işletmelerin (ör. Teknoloji, kuyumculuk, lojistik) ise faaliyetlerini daha önce bağlantıda oldukları başka illere (ağırlıkta İstanbul, Mersin, Gaziantep) kaydardıkları öğrenilmiştir. (Ağırlıkta taşımacılık ve lojistik sektöründe faaliyet gösteren firmaların filolarını Mersin bölgesine kaydarmıştır).
- Başka ile gidemeyen ya da işyerini taşımak istemeyen küçük-orta ölçekli işletmelerin çoğu faaliyetini, güvenlik ve konum açısından (Suriye, Kilis, Gaziantep'e yakınlık) Reyhanlı ilçesine (Hatay) kaydardığı öğrenilmiştir.

Yapılan kurum/işletme görüşmeleri ve saha gözlemleri neticesinde, yukarıda belirtilen durumlar, yasal koşullar nedeniyle Hatay'a dönmek zorunda kalan ya da bireysel sebeplerle başka bir ile gidemeyen göçmen girişimcilerin deprem sonrası mekânsal ve sektörel durumlarını ortaya koymaktadır. Bu kişiler ağırlıkta geçici koruma belgesine sahip olan Suriyeli esnaflardan oluşmaktadır. Küçük-orta ölçekli işletme sahiplerinin çoğu ulaşım serbestliğine ya da Türk vatandaşlığına sahip olması bakımından başka illerde faaliyetine devam ettikleri yapılan gözlem ve görüşmelerle tespit edilmiştir.

Bunun yanında kendi imkan ve istekleriyle başka bir ile giden ve orada kendi işine sürdüren girişimcilerin de olduğu söylenebilir. Bunlar ağırlıkta Türk vatandaşlığına geçmiş esnaflardan oluşmaktadır. Ancak yapılan gözlemlerde, bu kişilerin gittikleri illerde deprem öncesi Antakya'daki sahip oldukları ağlarını (iş ağlarının veya aile/akraba ve etnik topluluğun olmaması) yeniden kuramamaları, yüksek konut kiralari, benzer dili konuşan kişilerin azlığı ve iş konusunda yaşadıkları bazı dezavantajlar nedeniyle Hatay'a geri dönmek zorunda kaldıkları tespit edilmiştir. Geri dönenlerin bir kısmının girişimcilik faaliyetine devam ettiği, bazılarının ise girişimcilikten istihdama geçiş yaptıkları yapılan görüşmelerle tespit edilmiştir.

Afgan işletmelerinin ise, mahallelerinin az hasarlı olması nedeniyle Antakya'da faaliyetlerine devam ettikleri tespit edilmiştir. Bazı tekstil firmalarının ise deprem öncesi iş bağlantısında bulundukları İstanbul iline geçici olarak taşındıkları, ancak ucuz işgücü ihtiyacı nedeniyle Antakya'ya geri dönmek zorunda kaldıkları tespit edilmiştir.

4.4.2. 6 Şubat Depremi sonrası göçmen girişimcilerin gömülü olma süreçleri

6 Şubat Depremi, göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerinde ve gömülü olma süreçlerinde önemli değişikliklere yol açmıştır. Bu değişikliklerin, değişen yasal-politik ve ekonomik koşullar ile etnik topluluk varlığından kaynaklı olarak işletme ölçeklerine ve uyruklara göre farklılık gösterdiği söylenebilir. Bunun yanında, bireysel koşullar ve Hatay'ın mekânsal özellikleri bağlamında girişimcilik faaliyetlerinin ve gömülü olma süreçlerinin de şekillendiği söylenebilir.

Deprem sonrasında İl Göç İdaresi Başkanlığınca yayımlanan genelge ile, geçici koruma belgesine sahip olan göçmenlerin başka bir ile geçiş yasağı kaldırılmasına rağmen kısa süre içerisinde (90 gün) belgelerinin düzenlendiği ile geri dönme zorunluluğu getirilmiştir. Bu durum, Antakya'da geçici koruma belgesine sahip Suriyeli göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerinde ve gömülü olma süreçlerinde birtakım değişikliklere yol açmıştır. Esnafların birçoğunun geçici koruma belgesine sahip olması nedeniyle, deprem sonrasında Hatay'a dönmek ve değişen ekonomik koşullara uyum sağlamak zorunda kalmışlardır. Bazı esnafların deprem öncesinde var olan işlerini sürdürebildiği, bazılarının ise kaybettikleri kaynaklar nedeniyle işlerini sürdüremediği tespit edilmiştir. Kaybettikleri bu kaynaklar, deprem öncesinde sahip oldukları aile, akraba ve etnik topluluk desteğinden gelen

kaynaklardan oluşmaktadır. Birçok esnafın, depremde aile veya akrabalarını kaybetmesi ya da mekânsal olarak yoğunlaşmış etnik topluluğun dağılması nedeniyle işlerini sürdüremediği tespit edilmiştir.

Yapılan saha gözlemlerinde Aksaray, Saraykent ve Akasya mahalleri gibi görece Suriyeli nüfusunun fazla olduğu mahallelerde az sayıda Suriyeli yaşamına devam ettiği gözlemlenmiştir. İşini sürdüren esnafların, bu mahallelerdeki etnik topluluğun yakınlarında kendi imkânlarıyla kurdukları derme çatma işyerlerinde faaliyetlerini sürdürdükleri tespit edilmiştir. Deprem öncesinde dönercilik sektöründe yer alan geçici koruma kapsamındaki bir Suriyeli girişimci, depremden sonra bu mahallede işine neden devam etmek zorunda kaldığını şu şekilde ifade etmiştir:

Depremden sonra gittiğim ilde yol iznimi uzatmadıkları için Antakya'ya dönmek zorunda kaldım. Dükkanım bu caddede idi (Şükrü Balcı Caddesi). Orta hasarlı ama yine de geçimimi sağlama için işime devam etmek zorundayım. Burada az da olsa Suriyeli var. Müşterilerim az da olsa oluyor. (S451)

Bu girişimciye Suriye'ye geri dönmeyi düşünüp düşünmediği sorulduğunda;

Savaşta Suriye'de her şeyimi kaybettim. Tüm paramla burayı zar zor açtım. Tüm akrabalarım buradaydı, zor da olsa savaştan sonra burada bir şekilde düzen kurabilmişti herkes. Suriye'de kimsenin akrabası kalmadı. Burada benim gibi kalan esnafların az da olsa bir müşterisi var.

şeklinde ifade etmiştir.

Bu durum, bazı girişimcilerin menşei ülke sonrası varış ülkesinde yeniden gömülü olma çabaları olduğunu göstermekle birlikte, deprem sonrasında da bu yeniden gömülü olma çabalarını korumaya çalıştıklarını ortaya koymaktadır. Nitekim deprem sonrası yapılan görüşmelerde, depremin savaştan daha fazla maddi ve manevi zarar verdiği ifade edilmiştir. Bunun nedeni, varış ülkesine geldikten sonra deprem öncesine kadar, Antakya'da var olma çabalarını uzun bir sürede gerçekleştirebilmiş olmalarıdır. Bu anlamda, deprem öncesinde birçok girişimcinin, etnik topluluğun sahip olduğu kaynaklar ve sınırlı dayanışma sayesinde işlerini sürdürebildiği (Bölüm 4.2) ve depremden sonra da mevcut bu kaynaklardan yararlanmaya devam etmek istedikleri söylenebilir.

İşlerini sürdürebilen esnafların, depremde önce olduğu gibi depremde sonra da etnik topluluğun yoğunlaşmasından yararlandıkları görülmektedir. Suriyelilerin en yoğun olarak yaşadığı yerlerden biri olan Narlıca mahallesinde yapılan gözlemlerde, depremde sonra bu mahallenin çevresine kentin birçok yerine dağılmış olan Suriyeliler için geçici barınma merkezleri kurulmuştur. Dolayısıyla, etnik yoğunlaşmadan yararlanmak isteyen birçok esnaf, bu geçici barınma merkezleri etrafında derme çatma işyerleri kurarak işlerini sürdürme yoluna gitmiştir (Bkz Resim 4.4). Kısa bir süre sonra geçici barınma merkezinin bu alandan alınıp başka bir yere tahliyesinin yapıldığı öğrenilmiştir. Ancak yine de bazı işletmelerin bu alanda faaliyetine devam ettiği gözlenmiştir (bkz. Resim 4.4.). Bir kasap dükkânı sahibi kalma nedenini şu şekilde ifade etmiştir:

Benim işyerim Şükrü Balcı Caddesindeydi (Aksaray mahallesi). Oradaki Suriyelileri buraya yerleştirdiler, ben de burada bir baraka dükkân açtım. Ama daha sonra burada yaşayanları Expo alanına taşıdılar. Bazı esnaf arkadaşlarım gitti ama ben taşınmak istemedim çünkü buraya yine Suriyelileri tahliye edecekleri söyleniyor. Ben de bekliyorum, şimdilik müşterilerim Narlıca mahallesinde yaşayan Suriyeliler. (S452)

Dönerci (S451) gibi bu kasap dükkânı sahibi için de piyasa bağlamındaki fırsat yapısı, depremde sonra kalan etnik topluluk müşteri koşuluna bağlı olduğu söylenebilir.

Yasal koşullar nedeniyle Hatay dışına çıkamayan girişimcilerin dışında, depremde sonra kendi istekleriyle başka bir ilde gidip ve tekrar Antakya'ya dönen girişimcilerin de olduğu görülmüştür. Bu kişiler, ağırlıklı olarak Türk vatandaşlığına geçmiş esnaflardan oluşmaktadır. Antakya'ya geri dönmek istememelerinin nedeni olarak o ilde yaşadıkları bazı dezavantajlar yer almaktadır. Bunlar iklim koşulları, aile/akraba ya da tanıdığı olmaması, dil sorunu, yüksek kira ve yerel halkın tutumu olduğu tespit edilmiştir. Depremde sonra Denizli'ye giden bir Suriyeli market sahibi geri dönme nedenini şu şekilde ifade etmiştir:

Amcam Denizli'de olduğu için depremde sonra Denizli'ye gittim. Orada dükkanımı açmak istedim ama orada Antakya'daki gibi ne müşteri ne de mallarımı temin edecek kişiler bulabildim. Kiralar çok yüksek ve çok soğuk bir memleket. Ben de Antakya'ya taşındım ve burada bakkal dükkânı işime geri döndüm. (S453)

Benzer şekilde kahve dükkânı sahibi bir girişimciye “Depremde sonra başka bir yere gidip işinizi kurmayı denediniz mi?” sorusu yöneltildiğinde;

Kilis'e gittim. Orada işimi kurmak istedim. Ancak mallarımı temin etme konusunda zorluk yaşadım. Buraya geri döndüm ve depremden önce bağlantıda olduğum kişilerden mallarımı temin etmem daha kolay oldu. (S454)

Akademik yazında sıklıkla vurgulandığı üzere, yeni bir organizasyonun başlangıcında finansal sermaye, bilgiye ve işgücüne ihtiyaç vardır. Ancak genellikle girişimciler, çalışan bağlılığından, çevreye ilişkin bilgiden ve gerekli olan müşteri ve tedarikçi ağlarından yoksundurlar (Stinchcombe, 1965). Buna göre depremden sonra başka bir ile giden esnafların o ilde faaliyetlerini sürdürememelerinin en önemli nedenlerinden biri, piyasa koşulları bağlamında etnik topluluk yapılarına gömülü olmaları dolayısıyla ihtiyaç duydukları müşteri ve tedarikçilerden yoksun olmaları olduğu söylenebilir. Dolayısıyla, bazı esnafların Antakya'da elde ettikleri kaynak organizasyonunu gittikleri ilde kuramamaları nedeniyle faaliyetlerini sürdüremedikleri görülmüştür. Aynı zamanda, bu girişimcilerin gittikleri ilde depremden önce sınırlı dayanışma sonucunda geliştirdikleri aidiyet duygusundan da yoksun oldukları söylenebilir.

Piyasa koşulları bağlamında etnik topluluk yapılarından ziyade yerin ekonomik koşullarına gömülü olan bazı esnafların ise bu gömülü olma sürecinden kopmamak için değişen ekonomik bağlam koşullarına uyum sağlamaya çalıştıkları söylenebilir. Örneğin, depremden önce ticaretin nabızı olan Yavuz Sultan Selim Caddesi ve Kemalpaşa Caddesi'nde bulunan bazı Suriyeli esnafların, depremden sonra bu alanda işlerini sürdürmeye çalıştıkları ve sektörlerinde ürün çeşitliliğine gittikleri görülmektedir. Deprem öncesi sadece kahve ürünleri satan bir işletme sahibi bu durumu şu şekilde ifade etmiştir:

Yayladağı'ndan (Hatay) gidiş geliş yapıyorum. Her gün 1 saatlik yolu çekiyorum. Yayladağı'nda ya da başka bir yerde işimi açabilirdim ama burası ticaretin en yoğun olduğu yer. Burada en fazla iş yapabilirim. Başka yerde açmak istemem. (S454)

Depremden sonra burada çarşı merkezler kuruldu. Buradaki insanların bakkal ihtiyacını ya da yemek ihtiyacını giderecek benim dışında dükkân pek yok, ben de kahvenin yanında bakkal ve gıda ürünleri de satmaya başladım. (S454)

Bu girişimcinin yerin piyasa koşullarından kopmak istemediği gibi değişen bağlam koşullarına da uyum sağladığı görülmektedir. Bu nedenle depremden sonra ortaya çıkan fırsatı görebildiği ve bu fırsatı değerlendirebildiği söylenebilir. Aynı bölgede yer alan kuyumcu ve çerez dükkânı sahipleri, depremden önce aynı bölgede iki şubeleri olduğunu ve

piyasanın işleyişinden kopmamak için orta hasarlı kalan işyerlerinde faaliyetlerine devam ettiklerini dile getirmişlerdir.

Küçük-orta ölçekli girişimciler, esnaflara kıyasla yasal olarak hem ülke içinde hem de ülke dışında daha fazla hareket serbestliğine sahiplerdir. Bu durum, deprem sonrası yeni fırsatlara erişim, yeni pazarlara ulaşım ve kaynak çeşitliliği açısından onlara önemli avantajlar sağlamıştır. Örneğin teknoloji-iletişim işletmesi sahibi bir girişimci bu durumu şu şekilde ifade etmiştir:

Depremden önce İstanbul'da iş bağlantılarımız vardı. Depremden sonra İstanbul'a taşındık, işimizi oradan devam ettiriyoruz. Ürünlerimizi Suudi Arabistan'a ve diğer ülkelere ihraç etmeye devam ediyoruz. (S135)

İhracat ve ithalat firması sahibi bir girişimci ise deprem sonrası durumunu şu şekilde ifade etmiştir:

Depremden önce altınla ilgili hammadde teminini ve üretim işini Antep'teki bağlantıda olduğum şirketten temin ediyordum ve bu malları İstanbul'daki firmaya gönderiyordum. Depremden önce zaten şirketimi İstanbul'a taşımak istiyordum. Antakya sadece Suriye'ye yakın ve akrabalarının burada olmasından dolayı geçici bir yerdi benim için. Şirketim Antakya'da ama işimi İstanbul'dan devam ettiriyorum. (S456)

Bu girişimciler deprem öncesi sahip oldukları zayıf bağların avantajını yaşadıkları söylenebilir. Zayıf iş ağlarına sahip olmaları deprem sonrasında hızlı koordine olmalarını ve faaliyetlerini sürdürebilmelerini sağlamıştır.

Küçük-orta ölçekli işletmelerin gömülülüklerinin ekonomik bağlamda bulundukları yerin yanı sıra menşei ve diğer ülkelerin piyasa koşullarına bağlı olması (Bölüm 4.3), deprem sonrasında faaliyetlerini sürdürebilmelerini sağlamıştır. ATSO ile yapılan görüşmelerde depremde önce olduğu gibi depremde sonra da küçük-orta ölçekli işletmelerin resmiyette işyerlerinin Antakya'da olduğu ancak çoğunun faal olarak hizmet vermediği belirtilmiştir. Bu durumun temel nedeni, küçük-orta ölçekli girişimcilerin Hatay'ın jeopolitik konumunun sağladığı avantajlardan yararlanmak istemeleridir. Hatay, Suriye'ye yakınlığı ve sınır ötesi ticaret olanaklarıyla bu girişimcilerin farklı pazarlara erişimini kolaylaştırarak onların ülke içi ve dışı hareketliliklerini teşvik etmektedir. Bu nedenle, birçok girişimci Hatay'ın sağladığı bu avantajları kaybetmemek amacıyla işletmelerini başka bir ile taşımak

istememektedir. Küçük-orta ölçekli girişimciler, Hatay'ın jeopolitik konumunun sunduğu ticaret fırsatlarını ve pazar erişimini sürdürebilmek için resmiyette işyerleri Hatay'da bulunsa bile faaliyetlerini çeşitli bölgelere yöneltmeyi tercih etmişlerdir. Örneğin lojistik sektöründeki firmaların çoğu filolarını Mersin bölgesine kaydırmıştır. Bu durum, işletmelerin varlıklarını koruma ve büyüme çabalarının bir yansıması olarak değerlendirilebilir.

Sonuç olarak 6 Şubat Depremi, Antakya'daki göçmenlerin gömülü olma sürecini değişen ekonomik ve yasal-politik koşullar bağlamında etkileyerek işletme ölçeklerine göre farklı sonuçlar doğurmuştur. Deprem sonrası özellikle esnafların sınırlı kaynakları ve kaybettikleri etnik topluluk ağları nedeniyle deprem öncesi gömülü olma süreçlerinde bazı değişimlere yol açarken, küçük-orta ölçekli işletmeler daha geniş sosyal ağları ve yasal olarak hareket serbestlikleri sayesinde gömülülüklerini koruma ya da yeniden yapılandırma konusunda daha esnek davranabilmiştir. Dolayısıyla, işletme ölçeği büyüdükçe gömülü olma sürecinin depremin getirdiği zorluklara karşı daha dirençli hale geldiği gözlemlenmiştir.

Deprem sonrası, özellikle esnafların sınırlı kaynakları ve kaybettikleri etnik topluluk ağları nedeniyle, gömülü olma süreçlerinde belirli değişiklikler yaşanmıştır. Esnaflar, kaybettikleri ağlar ve kaynaklar nedeniyle işlerini sürdürmede zorluklarla karşılaşmışlardır. Çoğu esnafın deprem öncesinde sahip oldukları kaynakları yeniden oluşturmaya çalıştıkları ve böylece gömülü olma süreçlerini sürdürmeye çalıştıkları söylenebilir. Öte yandan, küçük-orta ölçekli işletmeler, daha geniş sosyal ağlara ve yasal olarak daha fazla hareket serbestliğine sahip olmaları nedeniyle esnaflara göre değişen koşullara daha esnek ve uyum sağlayabilmişlerdir. Bu sayede, deprem öncesi gömülü olma durumlarında daha az değişim yaşanmış ve çoğu girişimci gömülü olma süreçlerini korumuştur.

4.5. Bulguların Genel Değerlendirmesi

Bu bölümde, tezin amacı doğrultusunda, girişimcilerin değişen bağlam koşullarında fırsatları nasıl değerlendirdikleri ve hangi kaynakları harekete geçirdikleri, yapısal ve ilişkisel gömülü olma süreçleri üzerinden analiz edilmekte ve bulguların genel bir değerlendirmesi yapılmaktadır.

İlk olarak göçmen girişimcilerin ve işletmelerin özelliklerinin genel bir değerlendirilmesi ortaya konmakla birlikte bulgular, deprem öncesi ve deprem sonrası olmak üzere iki dinamik süreç kapsamında ele alınarak yorumlanmıştır. Bu süreçlerde fırsat yapısını etkileyen bağlamlar ve göçmenlerin girişimciliğe giriş stratejileri incelenmiş, göçmenlerin gömülü olma süreçlerinin nasıl değiştiği anlaşılmaya çalışılmıştır. Buna göre bulgular belli başlıklar altında sunulmuştur.

Göçmen girişimcilerin ve işletmelerin özellikleri

Görüşme yapılan 450 göçmen girişimci ağırlıkta Suriye (%94,2) ve Afgan uyruklu (%4,7) girişimcilerden oluşmaktadır. Bunlar ağırlıkta erkek (%91,1), 25-64 yaş aralığında (%87,1), yüksek eğitim seviyesine sahip (%69,1'i lise ve üstü) ve sektörde 5-10 yıl geçmişi olan (%47,6) girişimcilerdir. Bu durum Antakya'daki göçmen girişimcilerin ağırlıkta zorunlu göçle gelen sektörde yeni ve genç girişimciler olduğunu göstermektedir.

Göçmen girişimciler benzer oranlarda mikro ölçekli işletmelerde (%51,8) ve küçük-orta ölçekli işletmelerde (%48,2) faaliyet göstermektedir. Görüşme yapılan Afgan göçmen girişimcilerin çoğunluğu esnaflık düzeyinde faaliyet gösterirken, Suriyeli girişimciler ise benzer oranlarda hem esnaflık hem de küçük-orta ölçekli işletmelerde faaliyetlerini sürdürmektedir (Bölüm 4.1.2).

Esnaflık düzeyinde faaliyet gösteren Suriyeli girişimcilerin kozmetik, tütün-nargile, kahve, giyim, bakkal, lokanta gibi ağırlıkta etnik ürün pazarına hitap eden sektörlerde faaliyet gösterdikleri tespit edilmiştir. Bu sektörlerin genellikle etnik bir nişe hitap eden ve korunan bir pazar özelliği taşıdığı, ayrıca Suriyeli işletmelerin bu sektörlerde uzmanlaştığı söylenebilir. Bu işletmelerin Antakya'nın hemen hemen her mahallesine dağıldığı görülmekle birlikte, en fazla yoğunlaştıkları belirli başlı mahallelerin olduğu tespit edilmiştir (Bölüm 4.1.3). Bu mahalleler görece Suriye nüfusunun yoğunlaştığı ve aynı zamanda ticari faaliyetlerin en yoğun yaşandığı ulaşım akslarının kesişiminde yer alan mahallelerden oluşmaktadır. Küçük-orta ölçekli işletmelerde ağırlıkta Suriyeli girişimciler (%96,8) yer almakla birlikte sadece 2 adet Afganlı girişimci faaliyet göstermektedir. Küçük-orta ölçekli işletmeler ise KSS/OSB gibi sanayi alanlarını içinde barındıran ve ticari yoğunluğun fazla olduğu mahallelerde yer almaktadır (Bölüm 4.1.3).

Esnaflık düzeyinde faaliyet gösteren Afgan işletmelerinin ise ağırlıkta bakkal, terzi, giyim, berber gibi herkese hitap eden genel pazarlarda faaliyet gösterdiği tespit edilmiştir. Bunun yanında az sayıda Afgan özel giyim kıyafetleri ve Özbek pirinci gibi özel tüketim ihtiyaçlarına yönelik işletmelerin de olduğu tespit edilmiştir. Afgan işletmelerin tamamı zorla iskân ettirilen Ovakent mahallesinde yer almaktadır.

Göçmen girişimcilerin sektörel deneyimlerine bakıldığında; küçük-orta ölçekli işletmelerde yer alan girişimcilerin esnaflık düzeyinde yer alan girişimcilere kıyasla sektörde daha yeni oldukları görülmektedir (Bölüm 4.1.4). Esnafların çoğunun (%51,9) daha önce Hatay’da bir işte çalışmadığı; küçük-orta ölçekli işletmelerde yer alan girişimcilerin ise çoğunun (%64,1) ise daha önce Hatay’da bir işte çalıştıkları tespit edilmiştir. Ayrıca her iki işletme ölçeğinde yer alan girişimcilerin yarıdan fazlasının kendi ülkelerinde farklı sektörlerde yer aldığı tespit edilmiştir. Farklı sektörlerde yer almaları Hatay’ın ekonomik ve yasal-politik koşullarından gelen fırsat yapısından kaynaklandığı söylenebilir. Bu yapısal koşullardan kaynaklanan fırsat yapısı, göçmenleri isteğe bağlı ya da zorunlu olarak farklı sektörlerde faaliyet göstermeye yönlendirmiştir. Örneğin, diplomaların geçersiz olması gibi yasal engellerin bazı göçmenleri zorunlu olarak farklı sektörlerde girişimciliğe yönlendirdiği, buna karşın işletme kurma önündeki yasal engellerin düşük olması nedeniyle birçok göçmenin isteğe bağlı olarak farklı sektörlerde girişimciliğe geçmelerine neden olduğu söylenebilir. Göçmenlerin sektörde yeni olmaları bu durum ile açıklanabilir olmakla birlikte, fırsat yapısını anlamada Hatay’da daha önce bir işte çalışma durumlarının etkisi olduğu söylenebilir. Diğer bir değişle; göçmen girişimciler işletme kurma öncesinde farklı bir işte çalışarak sermaye elde ettikleri ve piyasa dinamiklerini keşfettikleri söylenebilir.

Deprem öncesi ilişkisel ve yapısal gömülülük süreçleri

İlişkisel gömülülük, aktörlerin temaslarını ve bu temaslar arasındaki ilişkileri ifade ettiğinden, Antakya’daki göçmen girişimcilerin sosyal ağlarının gömülü olma sürecinde önemli bir rol oynadığı tespit edilmiştir. Göçmen girişimcilerin sosyal ağlar yoluyla fırsatları nasıl değerlendirdikleri ve kaynaklarını nasıl harekete geçirdikleri iş ağları ile aile/akraba ve etnik topluluk ağlarından gelen kaynakların varlığı üzerinden incelenmiştir.

Göçmen girişimcilerin iş ağlarını, Hatay, Türkiye ve yurtdışında bulunan firmalarla olan bağlantılar oluşturmaktadır. Bulgular incelendiğinde, göçmen girişimcilerin iş

bağlantılarının ağırlıklı olarak yerel ve ulusal düzeyde olduğu, bunun yanında düşük düzeyde uluslararası bağlantıların olduğu görülmektedir (Bölüm 4.2.1). Esnaflar ağırlıkta yerel düzeyde bağlantılar kurarken; küçük-orta ölçekli girişimciler ise ağırlıkta yerel ve ulusal düzeyin yanı sıra düşük oranda uluslararası düzeyde bağlantılar kurdukları tespit edilmiştir. Bu durum bazı göçmen girişimcilerin yerel ve ulusal düzeyde eklemlenme çabalarının olduğunu göstermekle birlikte, bazı girişimcilerin de uluslararası düzeyde eklemlenme çabalarının da olduğunu göstermektedir.

Esnafların ağırlıkta yerel düzeyde hem kendi uyruklarındaki hem Türk firmalarla bağlantı kurdukları; küçük-orta ölçekli işletmelerin ise benzer ağırlıkta yerel ve ulusal düzeyde ağırlıkta kendi uyruklarındaki firmaların yanı sıra uluslararası düzeyde ise ağırlıkta yine kendi uyruklarındaki firmalarla bağlantı kurdukları tespit edilmiştir. Bu farklılık, işletme ölçeğine göre ağ kurma stratejilerinde de bir çeşitlilik olduğunu göstermektedir. Nitekim firma ilişkilerin ağ yapısı incelendiğinde; esnafların ağ ilişkilerinin ağırlıkta yerel düzeyde yoğunlaşmış ve ağ bağlantılarının (uyruk yapısına göre) heterojen olduğu görülmekte; küçük-orta ölçekli işletmelerin ise daha geniş mekânsal düzeye yayılmış ve ağ bağlantılarının (uyruk yapısına göre) homojen bir ağ özelliği gösterdiği görülmektedir. Bu bağlamda, esnaflar için yerel düzeyde yoğunlaşmış etnik ve yerel topluluk iş ağlarının, küçük-orta ölçekli işletmeler için ise farklı mekânsal düzeylerdeki etnik topluluğa dayalı daha geniş ağların önemli birer kaynak oluşturduğu söylenebilir. Bu farklı ağ yapıları, göçmen girişimcilerin fırsatları nasıl keşfettikleri ve ilişkisel gömülü olma durumlarının birbirinden nasıl farklılaştığını ortaya koymaktadır.

Göçmen girişimcilerin ağırlıklı olarak kendi uyruklarındaki firmalarla yanı sıra, yerel firmalarla olan bağlantılarına da büyük önem verdikleri görülmektedir. Bu durum, göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerinin ilk aşamasında yerel topluluk ağlarını kullanmalarının olumlu bir strateji olarak görüldüğü akademik yazınla tutarlı olduğu söylenebilir. Akademik yazın göçmenlerin girişimcilik başarılarının yerli ve etnik topluluk ağlarındaki gömülüliğe bağlı olduğunu vurgulamaktadır (Turkina ve Thai, 2013). Dolayısıyla hem etnik hem de yerel topluluk iş ağlarının, yerel pazarın sunduğu fırsatları değerlendirebilmeleri açısından Antakya'daki girişimciler için önemli bir kaynak oluşturmaktadır. Bu durum ayrıca bazı girişimcilerin yerele gömülü olmanın gerekliliğinin farkında olduğunu ve yerel iş ağlarına entegre olma çabalarının olduğunu göstermektedir.

Göçmen girişimcilerin firma bağlantılarını kurmada yararlandıkları aracı kişilerin işletme ölçeğine göre farklılık gösterdiği görülmektedir. Esnaflar, bağlantılarını genellikle Hatay'da bulunan aile, akraba veya etnik topluluk ağları üzerinden kurarken, küçük-orta ölçekli girişimciler ise menşei ülkelerinde ya da Hatay'da bulunan iş arkadaşlıkları ya da tanıdıkları aracılığıyla bu bağlantıları sağlamaktadır. Bu durum, bazı göçmen girişimcilerin menşei ülke ağlarından elde ettikleri kaynakları varış sonrası iş süreçlerine aktardıklarını ve bu ağların yeniden gömülü olma süreçlerine katkı sağladığını ortaya koymaktadır.

Bunun yanında, kendi tanınırlıkları sayesinde bağlantı kuran küçük-orta ölçekli girişimcilerin de olduğu görülmektedir. Bu girişimcilerin, daha önce Hatay'da bir işte çalışmış olmaları ya da Suriye savaşı öncesinde Hatay'da bulunan tanıdıklarının olması nedeniyle tanınırlık kazandıkları tespit edilmiştir. Bu bağlamda, göçmen girişimcilerin yerel pazarla ilişkilerinde tanınırlığın ve güvenilirliğin önemli bir avantaj sağladığı hem iş bağlantılarının kurulmasını kolaylaştırdığı hem de girişimcilerin yerel topluluk tarafından kabul görmesini desteklediği söylenebilir. Aynı zamanda bu durum Suriye savaşı öncesi Hatay-Suriye ekonomik ve kültürel ilişkilerin, küçük-orta ölçekli girişimcilerin yerel pazarı anlamalarını ve ağ bağlantılarını kurmada avantaj sağladığını göstermektedir.

İş bağlantılarını kurmada ve girişimcilik faaliyetlerinde gerekli olan kaynakları elde etmede hem menşei ülkedeki hem de Antakya'daki aile/akraba ve etnik topluluk ağlarının göçmen girişimciler için önemli bir kaynak teşkil ettiği tespit edilmiştir. Nitekim bulgular; göçmen girişimcilerin menşei ülke ya da Antakya'daki aile, akraba ve etnik topluluklarından çalışan, bilgi, finansal sermaye ve iş bağlantısı desteği aldığını göstermektedir (Bölüm 4.2.3). Bu durum, Antakya'daki göçmen girişimcilerin sosyal ağlarından gelen sosyal sermayeye güvendiklerini göstermekle birlikte bu ağlardan gelen kaynakların göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerinde önemli bir rol oynadığını göstermektedir. Bu bağlamda sosyal ağlar yoluyla elde edilen sosyal sermaye göçmen girişimcilerin ilişkisel gömülü olma süreçlerinde önemli bir kaynak teşkil ettiği söylenebilir.

Yasal-politik koşulların Suriyeli göçmenlerin girişimcilik kararında ve yapısal gömülü olma süreçlerinde önemli bir rol oynadığı tespit edilmiştir. Özellikle geçici koruma kapsamında yer alan Suriyeliler için çalışma haklarını düzenleyen çalışmalara bakıldığında; bu düzenlemelerin ülkemizde bulunan diğer yabancılara göre daha sınırlayıcı olduğu görülmektedir. Bulunduğu yerde işyeri açma gibi coğrafi zorunluluk, işyerinde Suriyeli işçi

barındırmadaki istihdam kotası, belli sektörlerde bulunma zorunluluğu ve çalışma izin süresinin kısa olması gibi düzenleyici kısıtlamalardan bazılarını oluşturmaktadır. Diğer yandan ülkemizde geçici koruma kapsamı dışında düzenli olarak pasaportla giriş yapan Suriyeli göçmenler de bulunmaktadır. Bunlar, işyeri açma koşulları bağlamında yabancılar kanununa tabi olup; Türk işletmelere tanınan benzer haklara sahiptirler. Bu haklar; belli şartları sağlayanlara ikamet hakkı, yurtdışına çıkış serbestliği ve vergi muafiyetidir.

Ülkemizde iş piyasasına yönelik düzenlenen hak ve ayrıcalıkların, göçmenlerin sahip oldukları statülere göre değişiklik göstermesi, Antakya'daki Suriyeli göçmenlerin isteğe bağlı ya da zorunlu olarak girişimciliğe yönelmelerine neden olduğu söylenebilir. Yapılan görüşmelerde, yasal-politik düzenlemelerin esnafları girişimciliğe zorunlu olarak yönlendirdiği, küçük ve orta ölçekli girişimcilerin ise isteğe bağlı olarak girişimciliğe geçiş yaptıkları tespit edilmiştir. Bu durum göçmen girişimcileri, zorunluluk ve fırsat tiplerine göre sınıflandıran akademik yazınla tutarlı olduğu söylenebilir (Shinnar ve Young, 2008). Literatüre göre, yapısal koşullar nedeniyle uygun pazarlarda istihdam edilememek, göçmenleri zorunlu olarak girişimciliğe yönlendirebilmektedir (Clark ve Drinkwater, 2000). Öte yandan bu koşullardan kaynaklanan bazı fırsatlar, göçmenlerin kar, bağımsızlık ve en önemlisi sosyal hareketlilik kazanmak için kaynaklarını kullanarak bu fırsatları değerlendirebilmelerine olanak tanıyarak göçmenleri isteğe bağlı olarak girişimciliğe geçmeye teşvik edebilmektedir (Chrysostome, 2010). Bu anlamda, yasal-politik koşullardan doğan fırsat yapısı, Antakya'daki bazı girişimcileri belli kazanımlar elde etmek için isteğe bağlı girişimciliğe yönlendirirken; bazılarını ise, mevcut koşulların sınırlamaları nedeniyle girişimciliğe zorunlu olarak geçmelerini sağlamaktadır. Örneğin lisans eğitim diplomalarının geçersizliği ve işyerlerinde uygulanan yabancı istihdam kotası gibi yasal-politik düzenlemeler, finansal sermayeden yoksun olan Suriyeli göçmenleri boş pozisyonlardaki ya da düşük giriş engeli bulunan bakkal, kuaför, giyim gibi sektörlerde iş kurmaya zorlamıştır.

Öte yandan şirket kurma önündeki yasal engellerin düşük olması, şirket kurmaya yönelik devlet destekleri ve teşviklerinin bulunması gibi yasal-politik düzenlemelerin birçok göçmeni şirket kurmaya teşvik etmiştir. Bu durum küçük-orta ölçekli girişimcilere ülke içinde ve ülke dışında hareket serbestliği ve şartı sağlayanlara ikamet etme hakkı imkânı vermektedir. Dolayısıyla finansal sermayeye sahip Suriyeli göçmenlerin bu imkanlardan yararlanmak için isteğe bağlı olarak girişimciliğe geçtiği tespit edilmiştir. Bu koşullar,

küçük-orta ölçekli girişimcilerin farklı mekânsal ölçeklerden (yerel/ulusal/ulusötesi) gelen özel fırsatları değerlendirmelerine olanak tanıyarak onların ekonomik bağlamda farklı yerlere yapısal olarak gömülü olmalarını sağlamıştır.

Diğer yandan, bankacılık düzenlemelerinden kaynaklanan yabancı şirketlerin yararlanabilecekleri kredi desteğinin düşük olması, göçmen girişimcilerin banka desteklerinden yeterince faydalanamamalarına ve bu nedenle girişimcilik faaliyetlerini sürdürememelerine neden olduğu tespit edilmiştir. Bankacılık düzenlemelerinden yararlanamayan girişimcilerin, Arap kültüründe yıllardır süre gelen ve güven esasına göre yürütülen gayriresmi para transfer sistemi olan hawala sistemini kullandıkları tespit edilmiştir. Bu durumun, bazı göçmen girişimcilerin finansal sermaye anlamında aile, akraba ve etnik topluluk ağlarına bağımlı olmalarına yol açmıştır. Bunun yanında isteğe bağlı olarak bankacılık düzenlemelerinden yararlanmak istemeyen girişimcilerin de olduğu tespit edilmiştir. Bunun nedeni, dini inançları gereği faizin haram olarak görülmesinden kaynaklanmaktadır. Bu durum bazı göçmen girişimciler için yapısal olarak gömülü olma önündeki engellerinden birinin de sahip oldukları etnik dini inanış ve tutumların etkisi olduğu söylenebilir.

Ekonomik koşullar bağlamında fırsat yapısının, belirli bir ürün veya hizmete ihtiyaç duyan müşterilerin varlığı ve bu ürün ya da hizmeti sağlayan tedarikçilerin varlığına dayalı pazar koşullarından etkilendiği söylenebilir. Esnaflar için fırsatlar, genellikle etnik ürün ve hizmete ihtiyaç duyan müşteri talepleri doğrultusunda ortaya çıkarken; küçük-orta ölçekli işletmeler için fırsatlar, menşei ülkenin, Antakya'nın veya diğer ülkelerin üretim ve hizmetlerin tedariğine yönelik pazar koşullarından ortaya çıktığı tespit edilmiştir.

Esnafların kendi etnik topluluklarının bağlamsal koşullarından gelen özel fırsatları değerlendirerek girişimcilik kararı aldıkları, bu bağlamda bağlı oldukları etnik toplulukların pazar koşullarının, yapısal gömülülüklerinde önemli bir rol oynadığı söylenebilir. Yapısal gömülülüğün önemine dair güçlü örnekleri, etnik ürün ve hizmet sunan işletmelerde görmek mümkündür. Örneğin, Araplara yönelik nargile, kahve ve sabun gibi ürünlerin satışını yapan Suriyeli girişimciler veya Afganlar için Özbek kıyafetleri satan Afgan girişimciler, kendi toplulukların özel ihtiyaçlarının sunduğu fırsatları değerlendirdiklerinden pazar koşulları bağlamında kendi etnik topluluk yapılarına gömülü olduğu söylenebilir. Esnaflar için müşteri koşulları bağlamında fırsatlar, etnik bir grubun mekânsal olarak yoğunlaşmasıyla

ortaya çıkmaktadır. Etnik pazardaki girişimciler, kendi etnik topluluk yoğunlaşmasının sunduğu avantajlardan yararlanmakta, bu topluluklara gömülü olmaları sayesinde karşılırları çıkan fırsatları fark edip değerdendirebilmektedirler. Ancak etnik topluluk yoğunlaşmasından Suriyeli esnafların Afganlı esnaflara göre daha yoğun yararlandıkları tespit edilmiştir. Bunun, Suriyelilerin Afganlara kıyasla daha fazla geleneksel tüketim normlarına bağılı olmaları ve daha büyük bir nüfusa sahip olmalarıyla ilişkili olduğı söylenebilir. Bu durum, kendi topluluklarından gelen ürün ve hizmetlere olan talebi artırırken, aynı zamanda bu talebi sunan etnik işletmelerin olunmasını sağlamıştır.

Etnik pazar dışındaki bazı esnaflar söz konusu olduğunda ise, fırsatları yakalamak için yapısal gömülülüğü daha az önemli olduğı görünmektedir. Örneğın bakkal dükkânı sahibi bir girişimci için çoğı durumda işini yürüttüğü ortamın bilgisi onun için önemli değildir. Bu işi yapmaya karar verdi çünkü;

Babamdan gelen bir meslek. Bildiğim bir meslek olduğı için burada da denemek istedim. Şansıma müşterilerim çok oldu, gelirim arttı. Başka bir sebebi yok. (S58)

Bu girişimci yaşadığı yerin özel koşullarını değerdendirmiyor ve kendi etnik topluluk temaslarından yararlanmıyor. Dolayısıyla etnik pazar dışındaki bazı esnaflar için, yerlere veya gruplara yapısal olarak gömülü olmanın, iş fırsatlarını belirlemede ve yakalamada önemli bir rol oynamadığı tespit edilmiştir. Bu durumu ağırlıkta ana akım piyasaya hizmet sunan Afgan işletmelerinde görmek mümkündür.

Hatay'ın ya da diğer ülkelerin üretim ve tedarik uzmanlaşmasından kaynaklanan pazar yapısı, özellikle Suriyeli küçük-orta ölçekli girişimciler için önemli fırsatlar sunmaktadır. Örneğın Hatay'ın, mobilya üretimindeki uzmanlığı özellikle Arap ülkelere ofis mobilyası ihracatını mümkün kılarken benzer şekilde zeytinyağı üretiminde uzmanlığı sayesinde yine Arap ülkelere yönelik olarak Arap sabunu ihracatını mümkün kılmaktadır. Benzer şekilde kahve üretimi konusunda uzmanlaşmış Kanada, Etiyopya gibi ülkelere ithal edilen kahvenin, Hatay iç satışını yapan işletmelerin oluşmasını sağlamıştır. Bu ürünlerin ihraç veya ithal edilmesi Hatay'ın lojistik sektörü anlamında önemli pazar yapısına sahip olmasının yanı sıra etnik toplulukların tüketim tarzlarına yönelik olan taleplerden kaynaklandığı tespit edilmiştir. Suriyeli küçük-orta ölçekli girişimciler, Hatay'ın lojistik olanaklarını kullanarak yereldeki etnik topluluklarının ihtiyacı için diğer ülkelere ürün tedarik edebilmekte veya ürettikleri ürünleri yine kendi etnik topluluklarının tüketimi için

yerel ve uluslararası pazarlara ulaştırabilmektedir. Bu anlamda küçük ve orta ölçekli girişimciler, Hatay'ın pazar yapısını uluslararası ağlara erişim sağlamak için stratejik bir araç olarak kullanmaktadır. Bu durum, küçük-orta ölçekli girişimcilerin Hatay'daki yerel koşulları, uluslararası pazarlara geçişte bir köprü olarak değerlendirdiklerini göstermektedir. Uluslararası pazarlara erişimde özellikle Hatay'daki ve menşei ülkelerindeki kendi etnik topluluklarından tanıdıklarıyla kurdukları ilişkilerden yararlandıkları tespit edilmiştir. Bu durum; küçük-orta ölçekli girişimcilerin hem ilişkisel hem de yapısal gömülülüklerini uluslararası ağlara erişmek için etkin bir şekilde kullandıklarını göstermektedir.

Diğer yandan, bazı girişimciler için fırsatlar, kişisel beceriler veya geçmiş çalışma deneyimi gibi bireysel sermayelerinden kaynaklanan pazar koşullarından oluştuğu söylenebilir. Örneğin, Arap ofis mobilyaları oyma işçiliğinde uzmanlaşmış bir girişimciyle yapılan görüşmede, Antakya'da bu alanda mobilya zanaatkarlarının bulunmamasının yarattığı pazar boşluğunu fark ederek işini bu doğrultuda sürdürdüğü tespit edilmiştir. Benzer şekilde, Arap makyajında uzmanlaşmış bir kuaför işletmesi sahibi de Antakya'da Arap makyajı hizmeti sunabilen işletmelerin eksikliğini fark etmiştir. Bu durum, göçmen girişimcilerin kendi etnik topluluk ihtiyaçlarını ve pazar boşluklarını doğru analiz ettiklerini ve bu koşullardan gelen fırsatları değerlendirdiklerini göstermektedir. Bu bağlamda belli bir etnik ürün veya hizmete duyulan ihtiyaç, tedarikçilerin eksikliği ve bireysel sermayeden kaynaklı pazar koşullarının girişimcilerin yakalayabilecekleri fırsatlar yarattığı söylenebilir.

Pazar koşulları yanı sıra Suriyeli esnaflar için Antakya'nın mekânsal özelliklerinin girişimcilikte önemli bir rol oynadığı tespit edilmiştir. Özellikle Hatay'ın Suriye'ye yakınlığı, benzer iklim yapısı ve yerel halkın Arapçayı bilmesi Suriyeli esnaflar açısından Hatay'ın tercih edilme nedenlerindendir. Örneğin bazı Suriyeli girişimcilerin geleneksel üretim tarzlarını Hatay'ın iklim yapısını kullanarak geliştirdikleri görülmektedir. Ülkesinde arıcılık faaliyetinde bulunan bir Suriyeli girişimci, sadece Suriye'de yetiştirilen özel bir arı türünden üretilen “ğannep” balını, Hatay'ın iklim koşulları sayesinde burada da üreteceğini fark ederek girişimcilik faaliyetine başlamıştır. Benzer şekilde Hatay'da yetişen defne yaprağını kullanarak kendi özel Arap sabunlarını üreten girişimcilerin olduğu tespit edilmiştir. Hatay'ın sunduğu bu iklimsel avantajlar, göçmen girişimcilerin kendi etnik topluluklarının tüketim alışkanlıklarına uygun bir şekilde üretim yapmalarını sağlamaktadır. Dolayısıyla, Hatay'ın mekânsal özelliklerinin Suriyeli girişimciler için fırsat yaratabileceği ve mekânsal koşullar bağlamında gömülü olan girişimcilerin de bulunduğu söylenebilir.

Özetle ekonomik ve mekânsal koşullar değerlendirildiğinde ortaya çıkan fırsatların, etnik grup davranış özellikleriyle bağlantılı olarak ortaya çıktığı söylenebilir. Özellikle Arap tüketim normlarına yönelik gelişen davranış biçimlerinin, göçmen girişimciler için belirli etnik ürün ve hizmetlerin sunumuna yönelik önemli bir pazar koşulu yarattığı söylenebilir. Göçmen girişimciler, bu pazar koşullarını Hatay'ın ekonomik ve mekânsal özelliklerini kullanarak değerlendirmekte ve yerele yeniden gömülü olmak için kullanmaktadırlar. Aynı zaman da bu yerele gömülü olma durumunu uluslararası ticaret ağlarına erişim sağlamak için kullanmaktadırlar. Hatay'ın coğrafi konumu, lojistik altyapısı ve kültürel yakınlığı, göçmen girişimcilerin özellikle kendi kültürlerine ait ülkelerle ticaret yapmalarını kolaylaştırmaktadır. Göçmenler, yerel pazarda elde ettikleri deneyim ve ağlarını, küresel pazarlara erişebilmek için bir avantaj olarak kullanmaktadırlar.

Deprem sonrası ilişkisel ve yapısal gömülülük süreçleri

6 Şubat Depremi, göçmen girişimcilerin gömülü olma süreçlerinde önemli değişikliklere neden olmuştur. Deprem sonrası değişen ekonomik ve yasal-politik koşullar göçmen girişimcilerin pazar ilişkilerini yeniden yapılandırmalarını ve mevcut iş ağlarını yeniden gözden geçirmelerini gerektirmiştir. Deprem sonrası göçmenlerin gömülü olma sürecindeki değişiklikler işletme ölçeklerine ve uyruklara göre farklılık gösterdiği söylenebilir. Bu farklılıkların, göçmen girişimcilerin deprem öncesinde sahip oldukları kaynak organizasyonun varlığına, yasal statülerine ve bağlı oldukları bağlam koşullarına yapısal ve ilişkisel gömülü olma düzeyine göre çeşitlilik gösterdiği söylenebilir.

Deprem öncesi ve deprem sonrası uygulanan yasal-politik düzenlemeler, göçmen grupların gömülü olma süreçlerini farklı şekillerde etkilediği söylenebilir. Deprem öncesi Suriyelilere uygulanan başka bir ile geçiş yasağının depremden sonra da devam etmesi, deprem sonrası gömülü olma süreçleri açısından bazı dezavantajlara yol açtığı tespit edilmiştir. Bu durum şu şekilde açıklanabilir.

Deprem sonrasında geçici koruma statüsünde yer alan Suriyeli göçmenlere en fazla 90 gün olmak üzere başka bir ile geçiş izni verilmesine yönelik yasal düzenleme getirilmiştir. Geçiş izni biten birçok Suriyeli, Hatay'a geri dönmek zorunda kalmış ve bu durum, bazı girişimcilerin işlerini Hatay'da devam ettirmek zorunda kalmalarına neden olmuştur. Ağırlıkta esnaflardan oluşan geçici koruma statüsüne sahip girişimciler, depremden sonra

kaybettikleri aile, akraba ve etnik topluluk ağıları nedeniyle işlerini sürdürmekte zorlandıkları tespit edilmiştir.

Suriyeli esnaflar, deprem nedeniyle aile, akraba ve etnik topluluklardan aldıkları destekleri kaybetmiş veya bu destekler önemli ölçüde azalmıştır. Deprem öncesinde, bu göçmen girişimciler, etnik topluluklarının tüketim alışkanlıklarına ve ihtiyaçlarına yönelik pazarlarda faaliyet gösteriyorlardı ve çoğunlukla bu topluluklardan müşteri ve tedarikçi desteği sağlıyorlardı. Ancak, ağ desteğinin zayıflaması işlerini ve deprem öncesi bağlantıda oldukları firmalarla ilişkilerini sürdürebilmelerini zorlaştırmıştır. Bu da gömülü olma süreçlerini kesintiye uğratmıştır. Bu durum deprem öncesi esnafların pazar koşulları bağlamında etnik topluluk yapılarına aşırı gömülü olduklarını göstermektedir.

Deprem sonrası işlerini devam ettirebilen Suriyeli girişimcilerin, mekânsal bağlamda etnik topluluklarından kopmak istemedikleri tespit edilmiştir. Suriyelilerin yoğun olarak yaşadığı mahallelerde faaliyetlerini sürdüren işletmelerin, bu topluluklardan gelen müşteri ve ağ desteğini kaybetmemek için aynı mahallede işlerine devam ettikleri gözlemlenmiştir. Bazı girişimciler ise, mekânsal değişiklik yaparak iş yerlerini Suriyelilerin yerleştirildikleri yaşam alanlarının yakınlarına taşımışlardır. Bunun nedeni göçmen girişimcilerin, etnik topluluklarından gelen pazar koşullarını devam ettirmek istemeleridir. Deprem sonrası Suriyeli girişimcilerin, işlerini sürdürmek için Suriyelilerin yoğun olarak yaşadığı mahallelerde faaliyet göstermeye devam etmeleri veya iş yerlerini Suriyelilerin yeni yerleşim alanlarına taşımaları, deprem öncesi gömülü olma durumlarını korumaya çalıştıklarını göstermektedir. Bu durum depremden sonra da etnik topluluklarından gelen ağ desteklerinin ve müşteri ilişkilerinin göçmen girişimcilerin yeniden gömülü olma sürecinde kritik bir öneme sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

İşlerini sürdürebilen Suriyeli girişimcilerin arasında, değişen ekonomik taleplere uyum sağlamak amacıyla ürün ve hizmet çeşitliliğine giden girişimcilerin de olduğu tespit edilmiştir. Örneğin, depremden önce sadece kahve satışı yapan bir işletme sahibinin, deprem sonrası işletmesini bakkal dükkanına dönüştürerek temel ihtiyaç ürünleri sunmaya başlaması, bu dönüşümün somut bir örneğidir. Bu tür değişiklikler, girişimcilerin yerel pazar dinamiklerine duyarlılığını ve uyum yeteneklerini göstermekle birlikte bu girişimcilerin, mevcut koşullara uyum sağlayabilen, fırsatları fark edebilen ve bu fırsatlardan yararlanabilen esnek ve bilişsel bir düzeye sahip bireyler olduğunu göstermektedir. Yeni talepleri

karşlamak amacıyla yapılan bu stratejik dönüşüm, bazı girişimcilerin hem varlıklarını devam ettirme hem de müşteri tabanlarını genişletme çabalarını yansıtmaktadır. Bu durum, bazı Suriyeli esnafların kriz sonrası bağlamda ekonomik hayatta kalma stratejilerini ve esnekliklerini ortaya koymakla birlikte ekonomik koşullara yeniden gömülü olmaya çalıştıklarını da göstermektedir.

Deprem sonrası Afgan göçmen girişimcilerin ise işlerini büyük ölçüde aynı mahallelerde sürdürdükleri tespit edilmiştir, çünkü Afganlıların yaşadığı Ovakent mahallesi Suriyelilerin mahallelerine kıyasla depremden daha az etkilenmiştir. Bu durum, Afgan girişimcilerin sosyal ve ekonomik ağlarını koruyabilmelerini sağlamış, müşteri tabanlarında önemli bir kayıp yaşamalarını engellemiştir. Suriyeli girişimcilerin aksine, Afgan girişimcilerin iş ağlarını büyük ölçüde koruyarak faaliyetlerine devam ettikleri söylenebilir. Bunun temel nedeni, Afgan girişimcilerin iş ağlarının büyük bir kısmını yerel firmalarla kurmuş olmaları ve pazar koşulları bağlamında yerele gömülü olmalarıdır. Deprem sonrası yerel firmaların faaliyetlerini sürdürmesi, Afgan girişimcilerin iş bağlantılarını kaybetmelerini engellemiş ve bu durum gömülü olma süreçlerini devam ettirmelerini sağlamıştır.

Afganlı göçmen girişimcilerin gömülü olma süreçlerini sürdürebilmelerine neden olan durumlardan birinin Afganlara yönelik uygulanan zorunlu iskân politikası olduğu söylenebilir. Bu düzenleme nedeniyle Afgan topluluklarının belirli bir mahallede yoğunlaşması sağlanmış ve yasal koşullar gereği hareket özgürlükleri sınırlandırılmıştır. Afganlıların depremden sonra bu yer değiştirememesi nedeniyle topluluğun dağılması engellenmiş ve sosyal ağlarının korunması sağlanmıştır. Ayrıca, bu mahallelerin depremden daha az zarar görmesi, Afgan girişimcilerin ekonomik faaliyetlerini sürdürebilmelerini sağlamıştır. Bu bağlamda, zorunlu iskân uygulamaları, deprem sonrası Afgan girişimcilerin gömülü olma süreçlerini olumlu yönde etkilediği söylenebilir.

Küçük-orta ölçekli girişimcilerin, esnaflara göre depremden daha az etkilendiği söylenebilir. Bu durum, sahip oldukları yasal-politik avantajlardan ve mekânsal olarak geniş iş ağlarına sahip olmalarından kaynaklanmaktadır. Küçük ve orta ölçekli girişimcilerin, yasal olarak esnaflara kıyasla daha fazla hareket serbestliğine ve geniş iş ağlarına sahip olmaları, deprem sonrasında gömülü olma durumlarının olumsuz etkilenmesini büyük ölçüde engellediği söylenebilir. Özellikle geniş iş ağlarına ve zayıf bağlara sahip olmaları deprem sonrasında faaliyetlerini sürdürebilmelerini sağlamıştır.

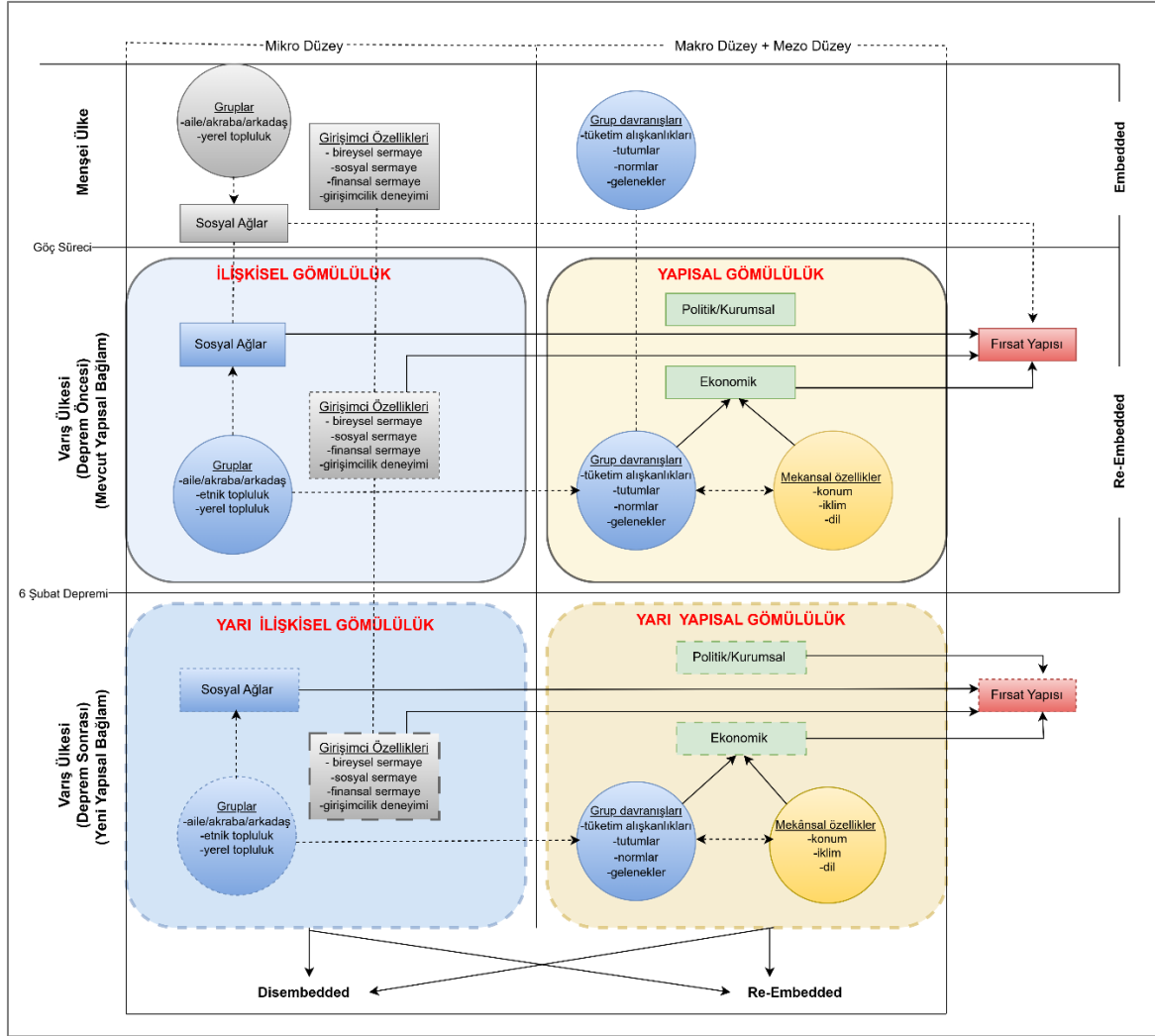
Küçük ve orta ölçekli göçmen girişimciler, deprem öncesinde menşei ülkelerindeki ve Antakya'daki etnik topluluk ağlarını esnaflara kıyasla daha etkin bir şekilde kullanmaktaydılar ve yerel pazardan ziyade uluslararası pazarı hedefliyorlardı. Hatay'ın stratejik konumunu da kullanarak, uluslararası ticaret ağlarını genişletme fırsatını elde etmişlerdi. Deprem sonrası süreçte de bu girişimcilerin geniş uluslararası ağları ve menşei ülkeleriyle olan iş bağlantıları sayesinde faaliyetlerini büyük ölçüde devam ettirebildikleri gözlemlenmiştir. Uluslararası pazarlara yönelik stratejilerinin, depremden sonra faaliyetlerine devam ettirmelerini mümkün kılmıştır. Bu bağlamda depremin, küçük-orta ölçekli girişimcilerin iş yapma süreçlerinde ve gömülü olma durumlarında köklü bir değişiklik yaratmadığı söylenebilir. Bu durum, küçük ve orta ölçekli girişimcilerin gömülü olma süreçlerinin esnek ve sürdürülebilir bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir. Nitekim yapılan çalışmalarda, ulusötesi faaliyetlere sahip işletmelerin, ulusötesi olmayan işletmelere göre ekonomik krize karşı dayanıklılık ve direnç konusunda daha güçlü bir kapasiteye sahip oldukları bulunmuştur (Wang ve Liu (2015)). Küçük-orta ölçekli girişimcilerin, esnaflara kıyasla daha zengin bir sosyal sermaye ve geniş bir sosyal ağa sahip olmaları, onların deprem sonrasında ayakta kalma olasılıklarını artırmıştır. Dolayısıyla, sosyal sermayesi güçlü olan küçük-orta ölçekli işletmeler, gömülü oldukları ekonomik yapıyı deprem sonrasında da sürdürebilme olanağına sahip olmuşlardır.

Hatay'ın sahip olduğu mekânsal özelliklerinin yarattığı fırsatları, bazı girişimcilerin depremden sonra da kullanmaya devam ettikleri görülmüştür. Hatay'ın coğrafi ve iklim koşulları, Suriye'ye olan yakınlığı ve yerel halkın benzer dili konuşması, Suriyelilerin deprem öncesinde olduğu gibi deprem sonrasında da Hatay'da girişimcilik faaliyetlerini sürdürme isteğini artıran başlıca faktörler arasında yer almıştır. Uygun iklim koşulları ve dil benzerliği gibi faktörler, esnafların deprem sonrası Hatay'da girişimcilik faaliyetlerini sürdürme isteğini artırırken, küçük ve orta ölçekli girişimciler ise Hatay'ın jeopolitik konumunun sağladığı avantajlardan faydalanmak istedikleri tespit edilmiştir. Özellikle depremden sonra gittikleri ilde dil sorunu yaşamaları ve iklimin Suriyelilerin alışkın oldukları koşullara benzer olmaması, Suriyeli esnafların yeniden Hatay'a dönme nedenleri arasında önemli bir rol oynadığı tespit edilmiştir. Hatay'ın Suriye'ye kültürel ve mekânsal olarak benzerlik göstermesi, Suriyeli göçmenler için tanıdık bir yaşam alanı sunarak kendilerini daha güvende hissetmelerini sağladığı söylenebilir. Bu durum, bazı göçmen girişimcilerin depremden önce mekânsal ve kültürel olarak Hatay'a gömülü olduklarını ve

deprem sonrasında da bu gömülü olma durumlarını sürdürmek istediklerini ortaya koymaktadır.

Sonuç olarak, yasal-politik düzenlemeler, piyasa koşulları (müşteri ve tedarikçi ilişkileri), etnik toplulukların varlığı ve bu toplulukların kaynakları, Hatay'ın pazar yapısı ile mekânsal özelliklerinin, Antakya'daki göçmen girişimcilerin deprem sonrası değişen bağlam koşullarında gömülü olma süreçlerini önemli ölçüde etkilediği tespit edilmiştir. Göçmen girişimcilerin gömülü olma durumlarını koruma veya yeniden inşa etme çabalarının, bu bağlamdaki unsurların etkileşimiyle şekillendiği ve farklı göçmen grupları ile işletme ölçeklerine göre çeşitlilik gösterdiği söylenebilir.

Antakya'daki göçmen girişimcilerin değişen bağlamlara göre gömülü olma süreçleri, şekil 4.8'deki modelle açıklanmaktadır. Bu model, göçmen girişimcilerin iş faaliyetlerinde hangi bağlamların fırsat yapısına etki ettiğini ve değişen bağlam koşullarının gömülü olma süreçlerini nasıl şekillendirdiğini anlamak adına önemli bir çerçeve sunmaktadır.



Şekil 4.8. Karma gömülülük ve göçmen girişimcilik modeli

Göçmen girişimcilerin girişimcilik faaliyetlerinde, yasal-politik düzenlemeler, ekonomik bağlamlar, mekânsal özellikler, etnik grup davranış özellikleri ve sosyal ağları gibi unsurlar fırsat yapısını şekillendiren temel faktörler olarak öne çıkmaktadır. Hatay’a geldikten sonra başlayan yapısal gömülü olma süreçleri etkileyen bu bağlamlar, göçmen girişimcilerin yerel, ulusal veya uluslararası pazarlarda kendilerine bir yer bulmalarını sağlamakta aynı zaman da girişimcilik faaliyetlerini mümkün kılmakta ya da kısıtlamaktadır.

Göçmen girişimcilerin bu süreci, sahip oldukları bireysel sermaye, menşei ülkelerindeki veya Hatay’daki aile, akraba ve etnik topluluk ağları ile şekillenmektedir. Bu ağlar, sosyal sermaye kaynakları ve ilişkisel gömülülük olarak önemli bir rol oynamakta, onların varış sonrası hem yeni bir ekonomik düzen kurmalarına hem de etnik topluluk davranışları çerçevesinde girişimcilik faaliyetlerini organize etmelerine olanak tanımaktadır. Bu durum,

göçmenlerin Hatay’da yeniden gömülü olma çabalarına katkı sağlamakta ve yerelin ekonomik fırsatlarını değerlendirmelerinde belirleyici bir etki yaratmaktadır.

Deprem sonrası değişen bağlam koşulları —örneğin ekonomik değişiklikler ve etnik topluluk ağlarının kopuşu— bazı göçmen girişimcilerin fırsat yapılarını yeniden değerlendirmelerine yol açmıştır. Deprem sonrası dönemde değişen bağlamlar, bazı girişimcilerin deprem öncesi gömülü olma süreçlerinde kopuşlara yol açarken, bazıları için bu süreçte devamlılık gözlemlenmiştir. Kopma yaşayan girişimciler, yeniden gömülü olma çabası içerisine girerken, bu süreçte yine etnik topluluk ağlarını ve davranış özelliklerini kullanmaya devam ettikleri gözlemlenmiştir. Özellikle, deprem öncesi mekânsal özelliklerin sunduğu fırsatları kaybetmek istemeyen bu girişimciler, ekonomik faaliyetlerini sürdürebilmek adına bu özelliklere bağlı kalmaya ve ilişkisel gömülülük kaynaklarını kullanarak iş faaliyetlerini sürdürmeye çalıştıkları tespit edilmiştir. Yeniden gömülü olma çabası, onların mevcut ağlarını koruma ya da yeniden inşa etme becerilerini göstermektedir.

Gömülü olma sürecinde devamlılık gözlemlenen girişimcilerin ise; deprem öncesinde sahip oldukları geniş iş ağlarının, zayıf bağlarının ve uluslararası pazar koşullarına bağlılıklarının avantajını yaşadıkları tespit edilmiştir. Bu girişimciler, sadece yerel pazarlarla sınırlı kalmayıp sınırlı da olsa uluslararası pazar koşullarıyla da ilişki kurmaları sayesinde, değişen bağlamlara karşı daha esnek olabilmişlerdir. Sahip oldukları bu ağlar, onların değişen koşullara daha kolay uyum sağlamalarını ve ekonomik faaliyetlerini sürdürmelerini kolaylaştırmıştır. Bu esneklikleri sayesinde iş faaliyetlerini sürdürebilmiş, gömülü olma süreçlerini etkin bir şekilde koruyabilmişlerdir.

Bu model, göçmen girişimcilerin çeşitli bağlam koşullarına gömülü olma çabalarının sürekli bir dönüşüm içerisinde olduğunu göstermektedir. Bu çerçevede, deprem, savaş gibi kriz durumlarının, bu süreçleri kesintiye uğratabilse de göçmen girişimcilerin bu kesintilere karşı kendi topluluklarının sosyal sermayesini ve ilişki ağlarını etkin bir şekilde kullanarak fırsatlarını nasıl kullandıklarını ya da değişen bağlama nasıl uyum sağladıklarını anlamaya yönelik kapsamlı bir yaklaşım sunmaktadır.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Göç, bireylerin veya toplulukların ekonomik, sosyal, politik ya da çevresel nedenlerle bir yerden başka bir yere hareket etmesi olarak tanımlanmaktadır. Göç olgusu hem göç eden bireylerin hem de göç edilen yerlerin sosyal, ekonomik ve kültürel yapıları üzerinde önemli etkiler yaratmaktadır. Göçmenler varış ülkesinde yaşamlarını sürdürebilmek için bir yandan ekonomik faaliyetlere katılırken, diğer yandan geleneklerini, değerlerini ve alışkanlıklarını koruyarak bunları yeni yerleşim yerinin koşullarına uyarlama çabası içinde bulunmaktadırlar. Yeni yerleşim yerlerinde istihdam olanakları kısıtlandığında göçmenler, ekonomik hayatta varlıklarını sürdürebilmek için uygun bir strateji olarak kendi işletmelerini kurma yoluna gidebilmektedirler. Bu bağlamda, göçmenlerin varış ülkesinde mevcut fırsatları değerlendirerek ekonomik faaliyetlerini kendi işletmeleri üzerinden yürütme çabası, göçmen girişimcilik olarak tanımlanmaktadır.

Göçmen girişimcilik, yalnızca ekonomik bir faaliyet olarak değil, aynı zamanda göçmenlerin geçmiş deneyimlerini, ağlarını ve kültürel özelliklerini girişimcilik süreçlerinde nasıl kullandıklarını anlamak için de önemli bir inceleme alanı sunmaktadır. Karma gömülülük yaklaşımı ise, göçmen girişimciliğini anlamak için bireysel, toplumsal ve yapısal bağlamları bir arada değerlendiren kuramsal bir çerçeve sunmaktadır. Bu yaklaşım, girişimcilerin ekonomik faaliyetlerini şekillendiren yasal-politik düzenlemeler, pazar koşulları, mekânsal dinamikler ve sosyal ağlar gibi çok boyutlu bağlamları bütüncül bir perspektifle ele alarak, göçmen girişimcilerin bu bağlamlarla etkileşimlerini ve girişimcilik faaliyetlerini hangi dinamikler üzerine inşa ettiklerini anlamak için kapsamlı bir çerçeve sunmaktadır. Akademik yazın, kaynakların insanlar arasındaki sosyal ağlar ve kurumsal yapılarla karşılıklı etkileşimler yoluyla yaratıldığını ve göçmen girişimcilerin bu kaynaklara yalnızca bu ağlara ve yapılara gömülü olduklarında erişebildiklerini öne sürmektedir. Bu anlamda göçmen girişimciler, sahip oldukları ağları kullanarak bulundukları yerlerin sunduğu fırsatları değerlendiren ve karmaşık, dinamik bir gömülü olma süreci yaşayan aktif aktörler olarak kabul edilmektedir.

Bu tez, Antakya'daki göçmen girişimcilerin çeşitli bağlam koşullarına nasıl gömülü olduklarını, bu bağlamların onlara sunduğu fırsatları nasıl değerlendirdiklerini ve bu süreçlerin girişimcilik faaliyetlerini nasıl etkilediğini karma gömülülük yaklaşımı çerçevesinde incelemiştir. Göçmen girişimcilerin sosyal ağlar aracılığıyla kaynakları elde

etmede ilişkisel gömülülüklerini nasıl gerçekleştirdikleri ve çeşitli bağlam koşullarına (yasal-politik, ekonomik, mekânsal özellikler, etnik grup davranış özellikleri) bağlı olarak yapısal gömülü olma süreçleri, dinamik faktörler (6 Şubat Depremi ve varış sonrası durum) çerçevesinde ele alınmıştır. Bu kapsamda, farklı işletme ölçeklerinde ve farklı uyruk yapılarında yer alan Antakya'daki 450 göçmen girişimcinin gömülü olma süreçleri, çeşitli nicel (istatistiksel analiz, SAA analizi) ve nitel analizlere (girişimci hikayeleri) dayanarak analiz edilmiştir.

Araştırma bulguları, göçmen girişimcilerin hem sosyal ilişkiler yoluyla sağladıkları ilişkisel gömülülüğün hem de çeşitli bağlam koşullarına yapısal gömülülüğün, fırsatları değerlendirmede ve girişimcilik faaliyetlerini şekillendirmede önemli rol oynadığını ortaya koymuştur. Ayrıca, işletme ölçeğine ve farklı uyruk yapılarına göre gömülü olma sürecinin değişkenlik gösterdiği ve bu girişimcilerin, bağlama uyum sağlamak için farklı stratejiler geliştirdikleri görülmüştür. Ortaya çıkan bulgular kısaca şu şekilde özetlenebilir.

İlişkisel gömülülük ve sosyal ağların rolü

İlişkisel gömülülük, göçmen girişimcilerin sosyal ağları aracılığıyla kaynak ve fırsat elde etme süreçlerinin merkezinde yer almaktadır. Bulgular, Suriyeli göçmen girişimciler için aile, akraba ve etnik topluluk ağlarının işletme kuruluş sürecinden itibaren hem varış hem de deprem sonrasında kritik bir rol oynadığını göstermektedir. Suriyeli esnaflar, genellikle yerel düzeydeki bu ağlardan faydalanırken, küçük-orta ölçekli girişimciler ise daha geniş ve heterojen ağ yapıları kurarak, yerel, ulusal ve uluslararası düzeyde de bağlantılar geliştirmiştir. Bu durum, farklı işletme ölçeklerine sahip Suriyeli göçmen girişimcilerin ağ kurma stratejilerinde önemli bir çeşitlilik olduğunu göstermektedir.

Ancak Afganlı göçmen girişimciler söz konusu olduğunda, Suriyeli girişimcilere kıyasla aile, akraba ve etnik topluluk ağlarının daha az önem kazandığı görülmektedir. Bunun nedeninin, Afgan göçmenlerin sayıca daha az olması ve pazar koşulları bağlamında etnik topluluklarından ziyade yerelin pazar dinamiklerine bağlı olması olduğu söylenebilir. Dolayısıyla Afganlı girişimcilerin, sınırlı bir etnik topluluk desteğiyle yerel pazar odaklı bir yaklaşım benimseyerek daha bağımsız bir şekilde iş yapma eğiliminde olduğu söylenebilir. Bu durum ortaya çıkan bulguların, Suriyeli girişimciler özelinde daha belirleyici sonuçlar

elde edilmesini sağlamıştır. Bu anlamda bulgular, ağırlıkta Suriyeli göçmen girişimciler özelinde yorumlanarak değerlendirilmiştir.

Suriyeli esnaflar için Hatay'daki aile, akraba ve etnik topluluk ağlarının kritik bir kaynak olarak öne çıktığı görülmüştür. Esnaflar, varış sonrasında bu ağlar sayesinde finansal destek bulabilmekte, işgücü desteği sağlayabilmekte, pazara giriş konusunda rehberlik alabilmekte ve iş süreçlerinde karşılaştıkları zorlukları aşabilmektedirler. Ayrıca ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetleri sağlayan tedarikçilere de erişim sağlayabilmektedirler. Bu anlamda Suriyeli esnafların kendi etnik topluluk ağlarına ilişkisel olarak gömülü olmalarının, iş süreçlerinde önemli bir rol oynadığı tespit edilmiştir. Deprem sonrasında ise etnik topluluk ağlarından aldıkları desteklerin kaybolması, bu girişimcilerin işlerini sürdürmelerini zorlaştırmıştır. Dolayısıyla esnaflar deprem öncesinde etnik topluluk ağlarına aşırı gömülü olmanın dezavantajını yaşamışlardır. Varış sonrası inşa ettikleri yeniden gömülü olma süreçlerinin deprem sonrasında kesintiye uğradığı söylenebilir. Ancak Suriyeli girişimcilerin büyük bir kısmının, etnik topluluklarının yoğun olarak yaşadığı mahallelerde yeniden işini sürdürerek, bu topluluklardan gelen ağ ve müşteri desteğini kaybetmemek için çaba gösterdiği tespit edilmiştir. Bazı girişimciler de işyerlerini Suriyelilerin yerleştirildiği yeni alanlara taşımışlardır. Dolayısıyla kaybettikleri gömülü olma süreçlerini deprem sonrasında yeniden inşa etmeye ya da korumaya çalıştıkları söylenebilir.

Suriyeli küçük-orta ölçekli girişimciler ise, varış sonrası menşe ülkelerindeki ya da diğer ülkelerdeki etnik topluluklarından aldıkları destek ile daha geniş sosyal sermayeye erişim kazanmışlardır. Bu etnik ağlar; pazar bilgisi, talep eğilimleri ve ticaret fırsatları konusunda girişimcilere önemli bilgiler sağlamaktadır. Etnik topluluklarla kurulan bu ağlar, girişimcilere yerel ve ulusal pazarlara erişim kazandırırken, aynı zamanda uluslararası pazarlara erişim sağlamak için de fırsatlar yaratmaktadır. Bu ağlar aracılığıyla hem yerel/ulusal pazarda hem de uluslararası pazarlarda kendi kültürel kimliklerine özgü ürün ve hizmet sunabilme imkânı kazanmakta ve bu sayede rekabet kazanabilmektedirler. Yerel ve ulusal düzeydeki iş bağlantıları söz konusu olduğunda bu durumun, hammadde ve ürün tedariki için hem Türk hem de kendi topluluklarındaki firmalara yönelmelerine neden olurken, müşteri ve pazar ilişkilerinde ise ağırlıklı olarak Türk firmalarına yönelmelerine neden olduğu söylenebilir. Türk firmalarına yönelmeleri, bazı girişimcilerin yerel pazara entegrasyon çabalarını gösterirken, aynı zamanda etnik topluluk ağları sayesinde bu pazarlarda tanınırlık da sağladığı söylenebilir. Bunun yanında, hiçbir tanıdığı olmaksızın

kendi çabalarıyla piyasada tanınırlık ve güvenilirlik kazanan girişimcilerin de olduğu görülmektedir. Bu durum bazı girişimcilerin, yerel topluluk tarafından kabul görüldüğünü ve yerelin onları benimsediğini göstermektedir. Piyasada tanınırlıkları, Suriye savaşı öncesindeki Hatay-Suriye sosyo-kültürel ve ekonomik ilişkilerinin bir sonucu olarak açıklanabilir. Savaş öncesinde, Hatay ve Suriye arasında güçlü ticaret ve kültürel bağların olması, yerelin onları daha kolay kabul etmelerini sağlamıştır. Dolayısıyla tanınırlık, Suriyeli özellikle küçük-orta ölçekli girişimcilerin ilişkisel gömülülük süreçlerini hızlandırırken, aynı zaman da onların yerel pazarın dinamiklerini anlamalarına ve yerel firmalarla bağlantılar kurabilmelerine olanak tanımıştır. Bu durumun, Suriyeli küçük-orta ölçekli girişimcilerin yerelin pazar koşullarına daha kolay gömülü olmalarını sağladığı söylenebilir.

Küçük ve orta ölçekli girişimcilerin, esnaflara kıyasla depremde daha az etkilendiği tespit edilmiştir. Daha geniş iş ağlarına sahip olmaları ve uluslararası pazara yönelik stratejiler geliştirmeleri, onların deprem sonrası işlerini sürdürebilmelerini mümkün kılmıştır. Bu girişimcilerin pazar koşulları anlamında etnik topluluk yapılarına daha az gömülü olmaları, depremde sonra onlara avantaj sağladığı söylenebilir. Bu durum deprem sonrası daha esnek olabilmelerini sağlamıştır.

Yasal-politik koşullar

Yasal-politik koşullar, göçmenlerin girişimcilik kararlarını ve yapısal gömülülük süreçlerini etkileyen bir diğer önemli faktördür. Afgan girişimcilerin Türk vatandaşlığına sahip olmaları, yasal-politik düzenlemelerden doğrudan etkilenmelerini engellerken, geçici koruma statüsündeki Suriyeli girişimcilerin bu düzenlemelere sıkı bir şekilde tabi oldukları söylenebilir. Bu durum, Suriyeli girişimciler ile diğer uyruklu girişimciler arasında gömülü olma süreçlerinde ve girişimcilik stratejilerinde farklılıklar yaratmaktadır.

Suriyeli girişimciler, geçici koruma statüsünden kaynaklanan hareket serbestliği kısıtlamaları, belirli bir ilde kalma zorunluluğu ve çalışma izinleri gibi düzenlemelerle karşı karşıya kalmaktadır. Bu tür düzenlemeler, onların ekonomik faaliyetlerini yürütmelerini zorlaştırmıştır. Örneğin diploma denkliğindeki zorluklar veya yabancı istihdam kotası gibi işgücü piyasasında karşılaşılan kısıtlamalar, finansal açıdan yetersiz olan Suriyeli esnaflarını kendi mesleklerinin dışındaki sektörlere zorunlu olarak geçmelerine neden olmuştur. Aynı şekilde, başka bir ile geçiş yasağı, deprem sonrası bile devam etmiş ve bu durum, işlerini

farklı bir ilde sürdürmek isteyen girişimciler için ciddi bir engel oluşturmuştur. Bu tür düzenlemeler Suriyeli esnafların hareket kabiliyetini kısıtlamış ve onları etnik topluluk yapılarına bağımlı olmalarına neden olmuştur.

Türk vatandaşlığına sahip Afgan girişimciler ise, bu tür yasal kısıtlamalardan muaf oldukları için daha geniş bir hareket alanına sahiplerdir. Bu durum, onların depremde sonra bile iş ağlarını ve pazar erişimlerini sürdürebilmelerine olanak tanımıştır. Bu nedenle Afgan girişimciler yerel firmalarla kurdukları iş bağlantılarını büyük ölçüde koruyabilmiş ve daha az zarar görmüş mahallelerinde faaliyetlerini sürdürme avantajına sahip olmuşlardır. Öte yandan, Afganlılara yönelik uygulanan zorunlu iskân politikasının depremde sonra Afgan girişimcileri için bir avantaja dönüştüğü söylenebilir. Bu politika, Afgan topluluklarının tek bir mahallede bir arada kalmasına katkıda bulunmuş ve sosyal ağların korunmasını sağlamıştır.

Bu hukuki farklılıklar, göçmen girişimcilerin yapısal gömülü olma süreçleri üzerinde doğrudan bir etkiye sahiptir. Suriyeli girişimciler için yasal düzenlemelerin getirdiği kısıtlamalar, depremde önce ve sonra ekonomiye hızlı bir şekilde uyum sağlamalarını zorlaştırırken, Afgan girişimciler bu tür kısıtlamalardan muaf oldukları için yerelin pazar koşullarına daha kolay uyum sağlayabilmelerini kolaylaştırmıştır. Sonuç olarak, yasal-politik düzenlemelerin kapsamı, göçmen girişimcilerin ekonomik faaliyetlerini şekillendiren kritik bir faktör olarak, hukuki statü farklılıklarının bu süreç üzerindeki belirleyici etkisini ortaya koymaktadır.

Diğer yandan bazı yasal-politik düzenlemeler, küçük-orta ölçekli girişimciler için birtakım fırsatlar doğurmuş ve isteğe bağlı olarak girişimciliğe geçmelerini sağlamıştır. Şirket kurma önündeki yasal engellerin düşük olması, şirketlere uygulanan devlet destekleri ve teşviklerin bulunması gibi düzenlemeler, birçok göçmeni şirket kurmaya teşvik etmiş; bu durum, finansal sermayeye sahip Suriyeli göçmenlerin bu imkanlardan yararlanarak girişimciliğe geçişini kolaylaştırmış ve küçük-orta ölçekli girişimcilerin ülke içinde ve dışında hareket serbestliği kazanmasını sağlamıştır. Bu koşullar, küçük-orta ölçekli girişimcilerin yerel, ulusal ve uluslararası fırsatları değerlendirerek ekonomik bağlamda farklı mekânsal ölçeklere yapısal olarak gömülü olmalarına olanak sağlamıştır.

Küçük ve orta ölçekli girişimcilerin, sahip oldukları bu yasal-politik avantajların ve geniş iş ağlarının depremde esnaflara göre daha az etkilenmelerini sağlamıştır. Deprem öncesinde etnik topluluk ve yerel topluluk iş ağlarını etkin bir şekilde kullanmaları ve uluslararası pazarı hedeflemeleri, bu girişimcilerin ekonomik faaliyetlerini sürdürebilmelerini sağlamıştır. Farklı mekânsal düzeylerdeki iş bağlantılarına sahip olmaları, deprem karşısında dayanıklılıklarını artırmıştır. Dolayısıyla, küçük-orta ölçekli girişimcilerin bu esnek ve sürdürülebilir gömülü olma süreçleri, ekonomik bağlamda farklı ölçeklere uyum sağlama kapasitelerini ortaya koymaktadır.

Öte yandan bankacılık düzenlemelerinden yeterince faydalanılamaması, göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerini sürdürebilmeleri açısından önemli bir dezavantaj oluşturmuştur. Suriyeli göçmenlerin kredi desteğinden düşük düzeyde yararlanabilmesi, bu girişimcileri sermaye açısından aile, akraba ve etnik topluluk ağlarına bağımlı olmalarına neden olduğu söylenebilir. Bankacılık kısıtlamalarından kurtulmak isteyen bazı Suriyeli girişimcilerin, kendi kültürlerinde mevcut olan ve haram olarak görülmeyen gayri resmi transfer sistemi “hawala”yı kullandıkları tespit edilmiştir. Öte yandan, dini inançları nedeniyle faize karşı olan bazı girişimcilerin ise isteğe bağlı olarak bankacılık düzenlemelerinden yararlanmayı reddetmesi, bu girişimcilerin ekonomik bağlamdaki hareket alanını kısıtladığını ortaya koymaktadır. Bu bağlamda; Suriyeli girişimcilerin dini inanış ve tutumlarının, isteğe bağlı olarak yapıya gömülü olma önünde bir engel teşkil ettiği söylenebilir. Bu durum; bankacılık düzenlemeleri bağlamında, Suriyeli girişimcilerin yapısal gömülü olma süreçlerinde belirleyici bir faktör olabileceğini göstermektedir.

Sonuç olarak, yasal-politik düzenlemelerin göçmenlerin girişimcilik kararlarında hem sınırlayıcı hem de fırsat yaratıcı etkilere neden olduğu ve bu yapısal engellerin ve fırsatların göçmenlerin girişimcilik faaliyetleri ile gömülü olma süreçlerini şekillendirdiği söylenebilir.

Ekonomik koşullar

Ekonomik koşullar bağlamında fırsat yapısının, genellikle etnik topluluklarının pazar dinamikleriyle ortaya çıktığı tespit edilmiştir. Suriyeli esnaflar Afgan esnaflarına kıyasla etnik topluluklarının özel ihtiyaçlarına yanıt veren pazar boşluklarını değerlendirmektedirler. Afgan esnafları genellikle ana akım piyasaya hizmet veren yerel pazarlarda faaliyet gösterirken, etnik toplulukların pazar koşullarına gömülü olan Suriyeli

esnafların ise kendi topluluklarının tüketim normlarından ve yoğunlaşmasından yararlandıkları görülmektedir. Suriyeli esnaflar, geleneksel tüketim alışkanlıklarına bağlılık ve nüfus büyüklüğü nedeniyle depremden önce bu tür fırsatları Afgan esnaflara kıyasla daha yoğun bir şekilde değerlendirebilmiştir. Bu durum Suriyeli esnafların ekonomik koşullar bağlamında etnik topluluk yapılarına gömülü olmalarını sağlamıştır. Buna karşılık, daha geniş bir müşteri kitlesine hitap eden genel ürün ve hizmet sunan Suriyeli esnafların da olduğu görülmektedir. Bu esnafların etnik topluluklardan gelen herhangi bir özel koşulu değerlendirmedikleri ve dolayısıyla bu tür girişimciler için etnik topluluk yapılarına gömülü olmanın girişimcilik faaliyetlerinde önemli bir rol oynamadığı söylenebilir.

Öte yandan bazı girişimciler için ise fırsatlar, bireysel beceri, geçmiş çalışma deneyimi ve uzmanlık alanlarından kaynaklanmaktadır. Örneğin, mobilya oymacılığı veya makyaj gibi özel alanlarda beceri sahibi girişimciler, yerel pazarlarda var olan boşlukları tespit ederek bu doğrultuda faaliyet göstermektedir. Bu tür örnekler fırsat yapısının, göçmen girişimcilerin yalnızca sosyal ağlarından veya yerin ekonomik koşullarından değil, aynı zamanda kendi bireysel sermayelerinden de ortaya çıkabileceğini göstermektedir. Bu da bireysel sermayenin, girişimcilik fırsatlarını belirlemede ve ekonomik koşullar bağlamında yerele gömülü olmada önemli bir rol oynadığını ortaya koymaktadır.

Deprem, özellikle etnik topluluk pazar yapısına aşırı gömülü olan Suriyeli esnaflar için ciddi dezavantajlar yarattığı söylenebilir. Deprem sonrası etnik toplulukların dağılması ve müşteri desteğinin kaybolması, yalnızca etnik ürün ve hizmetlere odaklanan işletmelerin sürdürülebilirliğini olumsuz yönde etkilemiştir. Bu durum, bazı esnafların aşırı gömülü olmanın getirdiği kısıtlamalardan kurtulmak için stratejiler geliştirmelerine neden olmuştur. Bazı esnaflar, yeniden etnik topluluklarına yakın olabilmek için işyerlerini taşımış ve kaybettikleri yapısal gömülülüklerini, topluluğun bulunduğu yeni yerlere giderek yeniden inşa etmeye çalışmış; böylelikle faaliyetlerini sürdürme yoluna gitmişlerdir. Bazı esnafların ise; ana akım ürün ve hizmet sunumuna yönelerek yeni stratejiler benimsediği görülmüştür. Örneğin sadece Suriyelilere yönelik kahve satışı sunan bir esnafın depremde sonra işyerini bakkal dükkânına dönüştürmesi bunun bir örneğidir. Bu tür girişimcilerin, etnik topluluklara aşırı gömülü olmanın riskini fark eden, esnek ve bilinçli girişimciler oldukları söylenebilir. Bu durum, girişimcilerin esneklik ve farkındalık düzeylerinin, deprem gibi krizlere karşı dayanıklılıklarını artırmada kritik bir rol oynadığını göstermektedir.

Afgan esnafların genellikle ana akım pazara ürün ve hizmet sunmaları ve yerel pazar dinamiklerine gömülü olmaları nedeniyle, deprem sonrası süreçte yapısal gömülülüklerini korumaya ve sürdürmeye devam edebilmişlerdir. Etnik topluluklarına aşırı gömülü olmadıkları için depremden kaynaklanan müşteri ve ağ kaybından Suriyeli esnaflar kadar etkilenmemişlerdir. Bu durum, Afgan esnafların ekonomik faaliyetlerini sürdürebilmelerini ve krizlere karşı daha dirençli olmalarını sağlamıştır. Dolayısıyla, yerel pazar dinamiklerine bağlı olan esnafların, kriz koşullarında ekonomik faaliyetlerini ve gömülü olma süreçlerini devam ettirme açısından önemli bir avantaj sağladıkları söylenebilir.

Küçük-orta ölçekli girişimcilerin ise, sadece yerel düzeyde değil ulusal ve uluslararası düzeyde de etnik topluluk pazar koşullarına gömülü olmaları nedeniyle, onların depremden sonra işlerini sürdürebilmelerini sağlamıştır. Bu girişimciler, yerel pazarla sınırlı kalmayıp, düşük düzeyde de olsa uluslararası ağlara dahil olmaları sayesinde daha geniş fırsatlara erişmiş ve esnek bir yapıya sahip olmuşlardır. Özellikle, uluslararası pazarlara erişim sağlayabilme yetenekleri, onların değişen ekonomik koşullara daha kolay uyum sağlamalarına olanak tanımıştır. Deprem gibi kriz durumları karşısında bu girişimciler, daha önceki yapısal gömülü olma durumlarını sürdürebilmişlerdir. Bu da onların krizlere karşı daha dirençli ve esnek olduklarını göstermektedir.

Mekânsal özellikler

Hatay'ın coğrafi konumu, lojistik altyapısı ve Suriye'ye benzer kültürel yakınlığı, genellikle kendi etnik topluluklarına yönelik iş yapan Suriyeli girişimciler için önemli avantajlar sunduğu tespit edilmiştir. Özellikle Hatay'ın Suriye'ye benzer iklim koşulları, Suriyeli girişimcilerin kendi tüketim kültürlerine özgü ürünleri üretmelerini ve bu ürünleri hem yerel hem de uluslararası alandaki etnik topluluklarına sunmalarını kolaylaştırmıştır. Dolayısıyla Hatay'ın coğrafi yapısı, bu girişimcilere hem kendi kültürel kimliklerine uygun hem de talepleri karşılayacak nitelikteki ürünleri üretme ve pazarlama konusunda önemli bir avantaj sunmaktadır.

Bunun yanında, Hatay'ın lojistik altyapısı, etnik topluluk ürünlerinin ithalatına ve ihracatına dayalı fırsatlar yaratmıştır. Özellikle küçük-orta ölçekli girişimciler, Hatay'ın bu özelliğinden yararlanarak hem yereldeki hem de uluslararası alandaki kendi topluluklarına

Arap ürünlerini pazarlama fırsatı bulmuştur. Hatay'ın sunduğu bu avantajlar, bazı Suriyeli göçmen girişimcilerin yerin mekânsal özelliklerine gömülü olmalarını sağlamıştır.

Depremden önce Hatay'ın sunduğu mekânsal avantajların depremden sonra da Suriyeli girişimcilerin işlerini sürdürme isteğini artırmıştır. Özellikle Suriye'ye yakınlık, ortak dil ve benzer iklim koşulları, depremden önce onlar için bir güvenlik alanı oluşturmuş ve bu unsurlar onları depremden sonra da Hatay'da kalmaya teşvik etmiştir. Örneğin, yasal koşullar bakımından hareket kısıtlılığı olmayan girişimcilerin bile Hatay'ın sahip olduğu bu avantajlardan yararlanmak için, başka illere gitmek yerine Hatay'da kalmalarını ya da başka bir ile gidenlerin tekrar Hatay'a dönmelerini sağladığı görülmüştür. Dolayısıyla Hatay'ın mekânsal özellikleri Suriyeli girişimcilerin işlerini sürdürme konusunda önemli bir etken oluşturmakla birlikte hem deprem öncesi hem de deprem sonrası gömülü olma süreçlerinde önemli bir rol oynadığı söylenebilir.

Çalışmanın katkısı

Bu tez, göçmen girişimcilerin karma gömülülük süreçlerini analiz ederek, bu alanda dört temel katkıda bulunduğu söylenebilir.

İlk olarak bu tez, literatürde genellikle istikrarlı ve statik bir olgu olarak ele alınan karma gömülülük yaklaşımını, dinamik bir süreç olarak yeniden değerlendirmektedir. Girişimcilik çalışmalarında, girişimcilerin bağlamlarının zamanla değişmesine rağmen gömülülüğün dönüşümüne yeterince odaklanılmamıştır (Harima, 2022). Girişimcilerin birden fazla bağlama gömülü olabileceği kabul edilse de bir bağlamdan kopmanın veya yeni bir bağlama gömülmenin girişimciler ve ekonomik faaliyetleri için ne anlama geldiği hakkında sınırlı bilgi bulunmaktadır (Wigren-Kristoferson ve diğerleri, 2022). Bu tez, karma gömülülük yaklaşımını yerinden kopmanın ve yeniden gömülmenin dinamik bir süreci olarak ele alarak bu boşluğu doldurmayı amaçlamıştır. Bu süreçlere odaklanarak, göçmenlerin savaş ve deprem gibi beklenmedik durumlar karşısında menşei ve varış ülkesindeki sosyal ilişkilerini ve kaynaklarını nasıl yeniden inşa ettiklerini analiz etmektedir. Bağlamların değişken yapısı ve göçmenlerin bu bağlamları yorumlayarak varış ülkesinde yeniden şekillendirmesi tezde detaylı bir şekilde ele alınmıştır. Bulgular, göçmenlerin değişen bağlam koşullarında fırsatları nasıl değerlendirdiklerini ve sahip oldukları ağları ve bu ağlardan gelen sosyal sermayelerini nasıl yeniden yorumlayarak kullanabildiklerini ortaya koymaktadır. Sonuç

olarak, bu tez, gömülülüğün dinamik bir süreç olarak yeniden düşünülmesine katkı sağlayarak, göçmen girişimcilerin hem krizlere karşı direnç geliştirme hem de kriz sonrası yeniden yapılanma süreçlerini anlamada önemli bir kavramsal çerçeve sunmaktadır.

İkinci olarak, bu tez sadece gömülülüğü tek bir bağlamda değil birden fazla bağlamda ele alarak incelemektedir. Literatürde gömülülüğün sosyal yönü ağırlıklı olarak vurgulanmış olsa da girişimcilerin birden fazla bağlamla etkileşim içinde olduğu ve bu etkileşimlerin göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerini şekillendirdiği bilinmektedir (Kloosterman, 2010). Bu tez, göçmen girişimcilerin yalnızca sosyal ağlarıyla değil, aynı zamanda ekonomik, politik-kurumsal ve mekânsal bağamlarla da etkileşim halinde olduğunu ve bu çok yönlü etkileşimlerin girişimcilik faaliyetleri üzerindeki etkisini ele alarak mevcut literatüre katkı sağlamaktadır. Aynı zamanda bu çalışma, göçmen girişimcilerin, sadece varış ülkesine değil menşei ve diğer ülkelere de gömülü olabildiklerini ve birden fazla mekânsal düzeyden gelen kaynakları birleştirebildiklerini ortaya koyması açısından da karma gömülülük yaklaşımına çok odaklı bakış açısı kazandırdığı söylenebilir.

Üçüncüsü; karma gömülülüğün yapı- fail ikilik tartışmalarında, girişimcinin rolünün büyük ölçüde ihmal edildiği ve kavramın deterministik bir bakış açısıyla ele alındığı vurgulanmaktadır (Jack ve Anderson, 2002). Bu tez, fırsatların yapı içinde var olduğunu ancak bu fırsatların, girişimcilerin farkına vararak birden fazla bağlamla etkileşimleri sonucu ortaya çıkabileceğini göstermiştir. Dolayısıyla bu tez, girişimcileri, fırsatları harekete geçiren aktif birer aktör olarak ele alması açısından literatüre katkı sağlamaktadır.

Son olarak; karma gömülülük çalışmalarında, gömülülüğün genellikle olumlu bir durum olduğu ortaya konmakta ancak aşırı gömülülüğün dezavantajına yeterince değinilmemektedir (Korsgaard ve diğerleri, 2022). Bu çalışma, beklenmedik durum olan deprem karşısında etnik topluluk ağlarına ve pazar yapısına aşırı gömülü olmanın nasıl kaynak kaybına yol açtığını göstermekte ve aşırı gömülü olmanın dezavantajını ortaya koymaktadır.

Öneriler

Bu tezin ağırlıklı veri setini, Antakya’da zorunlu göçle gelen Afgan ve Suriyeli girişimciler oluşturmaktadır. Çalışma, girişimcilerin menşei ülkelerinde ve varış ülkelerinde edindikleri

kaynakların gömülü olma süreçlerindeki rolünü ve varış ülkesinin yapısal bağlamlarıyla etkileşimlerini incelemiştir. Ayrıca, düşük düzeyde de olsa diğer ülkelerle bağlantılarının gömülü olma süreçlerindeki etkisi ortaya konulmuştur. Birçok göçmenin birden fazla ülkeyle ağ bağlantısına sahip olduğu göz önüne alındığında, gelecekte yapılacak çalışmalarda ulusötesi gömülülük boyutunun daha ayrıntılı olarak incelenmesi önemli bir araştırma alanı sunmaktadır. Bu tür bir çaba Avrupa ülkeleri özelinde yapılmış olsa da (örneğin, Gertner ve diğerleri, 2015; Solano, 2016; Bagwell, 2018; Kloosterman) özellikle, sürekli göç alan ve göçmen çeşitliliği fazla olan Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde bu çalışmaların yapılması, bölgesel bağlama uygun içgörüler sağlayabilmesi açısından önemli katkılar sunabilir.

Öte yandan, göçmen girişimcilerin ulusötesi ağlarını daha etkili bir şekilde kullanabilmelerine yönelik geliştirilecek politikaların, girişimcilerin uluslararası ağlarından gelen desteğin artmasına ve bu ağların güçlenmesine katkı sağlayabilir. Bu politikalar aynı zamanda yerelin ve bölgenin ekonomik kalkınmasına da katkıda bulunabilir. Örneğin, küçük-orta ölçekli girişimcilerin ithalat ve ihracat imkanlarının artırılması, göçmen girişimcilerin hem menşei ülkelerindeki hem de uluslararası pazarlardaki potansiyelini değerlendirmelerine yardımcı olabilir. Böylelikle, göçmen girişimciler hem bölge ekonomisine katkıda bulunabilir hem de uluslararası ilişkilerde aktif birer aktör haline gelebilir.

Bu tez, aynı zamanda çeşitli bağlam koşullarının göçmenlerin girişimcilik faaliyetini nasıl mümkün kıldığını veya kısıtladığını ortaya koymuştur. Göçmen girişimciliğinin desteklenmesi için göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerinin önündeki yapısal koşulların iyileştirilmesi gerekmektedir. Özellikle göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerini engelleyen yasal-politik koşulların iyileştirilmesi, onların hem sahip oldukları bireysel sermayelerinin daha etkin bir şekilde kullanmalarını hem de ekonomik hareketlilik kazanmalarını teşvik edebilir. Örneğin diplomaların tanınması süreçlerinin kolaylaştırılması, eğitimlerine ve becerilerine uygun alanlarda girişimcilik yapmalarını destekleyebilirken; başka bir ile geçiş yasağının kaldırılması onların ulusal veya uluslararası alanlarda ekonomik hareketlilik kazanmalarına olanak verebilir.

Diğer yandan girişimciliği teşvik eden iş destek programlarının ve finansman olanaklarının geliştirilmesi, özellikle finansal açıdan kısıtlı olan esnafların girişimcilik potansiyellerini

daha etkin bir şekilde hayata geçirmelerine katkı sağlayabilir. Bu tür destekler, göçmenlerin sadece kendi ekonomik faaliyetlerini sürdürebilmelerine değil, aynı zamanda yerel ekonominin de sürdürülebilirliğine katkıda bulunabilir. Sonuç olarak göçmen girişimciliğinin geliştirilmesine yönelik uygulanacak politikaların, göçmenlerin iş faaliyetlerini ve gömülü olma süreçleri kolaylaştırmakta kalmayıp aynı zaman da bulundukların yerlerin kalkınmasına da katkı sağlayacaktır.

Son olarak bu tez, göçmen girişimcilerin deprem ve savaş gibi kriz durumlarında yapısal ve ilişkisel gömülü olma süreçlerinde nasıl bir dönüşüm yaşandığını ortaya koymuştur. Gelecek çalışmalarda, göçmen girişimcilerin farklı bağlamlarda kriz yönetimi stratejilerine odaklanılabilir. Yapılacak bu çalışmalar da politika yapıcılarına kriz dönemlerinde göçmen girişimcilerin dayanıklılığını artırmaya yönelik politikalar geliştirmelerine önemli katkılar sağlayabilir.

KAYNAKLAR

- Adler, P. S., ve Kwon, S. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *The Academy of Management Review*, 27(1), 17-40.
- Akan, Y. ve Arslan, İ. (2008). *Göç Ekonomisi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama* (1. Baskı). Ankara: Ekin Yayınevi, 3.
- Akıncı, B., Nergiz, A. ve Gedik, E. (2015). Uyum süreci üzerine bir değerlendirme: Göç ve toplumsal kabul. *Yaşam Bilimleri Dergisi*, 1(2), 58-83.
- Akkoyunlu Ertan, K., ve Ertan, B. (2017). Türkiye'nin göç politikası. *Contemporary Research in Economics and Social Sciences*, 1(2), 7-39.
- Aksoy, Z. (2012). Uluslararası göç ve kültürlerarası iletişim. *Journal of International Social Research*, 5(20), 292-303.
- Akyıldız, İ. E. (2022). Comparative analysis of mass and internal migration movements: Turkey evaluation. *İçtimaiyat*, 6(Göç ve Mültecilik Özel Sayısı), 1-15.
- Alden, L., ve Hammarstedt, M. (2016). Discrimination in the credit market? Access to financial capital among self-employed immigrants. *Kyklos*, 69(1), 3-31.
- Aldrich, H. E., ve Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through social networks. In D. Sexton ve R. Smilor (Eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*. New York: Ballinger, 3-23.
- Aldrich, H., ve Kim, P.H. (2007). Small worlds, infinite possibilities? How social networks affect entrepreneurial team formation and search. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(1-2), 147-165.
- Aldrich, H., ve Waldinger, R. (1990). Ethnicity and entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 16, 111-135.
- Aliaga-Isla, R., ve Rialp, A. (2013). Systematic review of immigrant entrepreneurship literature: previous findings and ways forward. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(9-10), 819-844.
- Alshareef, S. (2022). Does location matter? Unpacking the dynamic relationship between the spatial context and embeddedness in women's entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, 34(3-4), 294-318.
- Anderson, A. R. (2000). Paradox in the periphery: An entrepreneurial reconstruction? *Entrepreneurship and Regional Development*, 12(2), 91-109.
- Anderson, A. R., ve Jack, S. L. (2002). The articulation of social capital in entrepreneurial networks: a glue or a lubricant? *Entrepreneurship and Regional Development*, 14(3), 193-210.

- Anderson, A. R., Warren, L., ve Bensemman, J. (2018). Identity, enactment, and entrepreneurship engagement in a declining place. *Journal of Small Business Management*, 57(4), 1559-1577.
- Arregle, J. L., Batjargal, B., Hitt, M. A., Webb, J. W., Miller, T., ve Tsui, A. S. (2015). Family ties in entrepreneurs' social networks and new venture growth. *Entrepreneurship theory and Practice*, 39(2), 313-344.
- Atsan, N. (2017). Etnik Girişimlerin Doğuşu ve Gelişiminde Sosyal Ağların Rolü: Almanya'da Türk Girişimciler Örneği. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 1-16.
- Aygül, H. H. (2018). Mülteci emeğinin Türkiye işgücü piyasalarındaki görünümü ve etkileri. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 9(20), 68-82.
- Bagwell, S. (2008). Transnational family networks and ethnic minority business development: The case of Vietnamese nail-shops in the UK. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 14(6), 377-394.
- Bagwell, S. (2015). Transnational entrepreneurship amongst Vietnamese businesses in London. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 41 (2), 329-349.
- Bagwell, S. (2018). From mixed embeddedness to transnational mixed embeddedness: An exploration of Vietnamese businesses in London. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 24(1), 104-120.
- Bakas, F. E., Duxbury, N., ve Vinagre de Castro, T. (2019). Creative tourism: Catalysing artisan entrepreneur networks in rural Portugal. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(4), 731-752.
- Balland, P. A., Boschma, R., ve Frenken, K. (2015). Proximity and innovation: From statics to dynamics. *Regional Studies*, 49(6), 907-920.
- Baltacı, A. (2018). Nitel araştırmalarda örnekleme yöntemleri ve örnek hacmi sorunsalı üzerine kavramsal bir inceleme. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(1), 231-274.
- Bates, T. (2022). Minority entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 7(3-4), 151-311.
- Baycan-Levent, T., ve Nijkamp, P. (2009). Characteristics of migrant entrepreneurship in Europe. *Entrepreneurship and Regional Development*, 21(4), 375-397.
- Berglund, K., Gaddefors, J., ve Lindgren, M. (2016). Provoking identities: entrepreneurship and emerging identity positions in rural development. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(1-2), 76-96.
- Bird, M., ve Wennberg, K. (2016). Why family matters: The impact of family resources on immigrant entrepreneurs' exit from entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31(6), 687-704.

- Bizri, R. M. (2017). Refugee-entrepreneurship: A social capital perspective. *Entrepreneurship & Regional Development*, 29(9-10), 847-868.
- Bliemel, M. J., McCarthy, I. P., ve Maine, E. M. (2016). Levels of multiplexity in entrepreneur's networks: implications for dynamism and value creation. *Entrepreneurship Research Journal*, 6(3), 247-272.
- Bonacich, E. (1973). A theory of middleman minorities. *American Sociological Review*, 38(5), 583-594.
- Borgatti, S. P. (2005). Centrality and network flow. *Social Networks*, 27,55-71.
- Borjas, G. J. (1986). The self-employment experience of immigrants. *The Journal of Human Resources*, 21(4), 485-506.
- Boschma, R. (2005). Proximity and innovation: a critical assessment. *Regional Studies*, 39(1), 61-74.
- Bosma, N., Coduras, A., Litovsky, Y., ve Seaman, J., Carmona, J. F., ve Wright, F. (2017). *GEM Manual: A report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor*. Boston, MA: GEM Consortium, 1-95.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Westport, CT: Greenwood, 241-258.
- Broekel, T. (2015). The co-evolution of proximities - A network level study. *Regional Studies*, 49(6), 921-935.
- Bruin, A. D., ve Dupuis, A. (2003). Introduction: Concepts and themes. In A.D. Bruin ve A. Dupuis (Eds.), *Entrepreneurship: New Perspectives in a Global Age*. London: Routledge Revivals, 1-24.
- Burt, R. S. (2000). The network structure of social capital. *Research in Organizational Behavior*, 22, 345-423.
- Burt, R. S. (2004). Structural holes and good ideas. *American Journal of Sociology*, 110(2), 349-399.
- Castles, S., ve Miller, M. J. (2008). *Göçler çağı: Modern dünyada uluslararası göç hareketleri*. (çev. B.U. Bal ve İ. Akbulut), İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları, 37-38.
- Changanti, R., ve Greene, P. (2002). Who are ethnic entrepreneurs?: A study of entrepreneurs ethnic involvement and business characteristics. *Journal of Small Business Management*, 40(2), 126-143.
- Chen, W., ve Tan, J. (2009). Understanding transnational entrepreneurship through a network lens: Theoretical and methodological considerations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(5), 1079-1091.
- Christakis, N. A. ve Fowler, J. H. (2012). *Sosyal ağların şaşırtıcı gücü ve yaşantımızı biçimlendirme etkisi*. (çev. D. Yüksel). İstanbul, Varlık Yayınları, 41.

- Chrysostome, E. (2010). The success factors of necessity immigrant entrepreneurs: In search of a model. *Thunderbird International Business Review*, 52(2), 137-152.
- Clark, K., ve Drinkwater, S. (2000). Pushed out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales. *Labour Economics*, 7(5), 603-628.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94(1), 95-120.
- Comola, M., ve Mendola, M. (2015). Formation of migrant networks. *The Scandinavian Journal of Economics*, 117(2), 592-618.
- Çokluk, Ö. (2010). Lojistik regresyon analizi: kavram ve uygulama. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 10(3), 1357-1407.
- Dabić, M., Vlačić, B., Paul, J., Dana, L. P., Sahasranamam, S., ve Glinka, B. (2020). Immigrant entrepreneurship: A review and research agenda. *Journal of Business Research*, 113, 25-38.
- Dana, L. P. (1993). An inquiry into culture and entrepreneurship: case studies of business creation among immigrants in Montreal. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 10(4), 16-31.
- Dana, L. P. (1997). The origins of self-employment in ethno-cultural communities: distinguishing between orthodox entrepreneurship and reactionary enterprise. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 14(1), 52-68.
- Deakins, D., Ishaq, M., Smallbone, D., Whittam, G., ve Wyper, J. (2007). Ethnic Minority Businesses in Scotland and The Role of Social Capital. *International Small Business Journal*, 25(3), 307-326.
- Demirhan, Y., ve Aslan, S. (2015). Türkiye'nin sınır ötesi göç politikaları ve yönetimi. *Birey ve Toplum Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(1), 23-62.
- Den Butter, F., Masurel, E., ve Mosch, R. (2007). The economics of co-ethnic employment: incentives, welfare effects and policy options. In L. P. Dana (Ed.), *Handbook of research on ethnic minority entrepreneurship: A co-evolutionary view on resource management*. Northampton, UK: Edward Elgar, 42-60.
- Dheer, R. J. S. (2018). Entrepreneurship by immigrants: A review of existing literature and directions for future research. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(3), 555-614.
- Dijst, M. J., ve Van Kampen, R. (1991). Minority business and the hidden dimension: The influence of urban contexts on the development of ethnic enterprise. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 82, 128-138.
- Doghan, A. H. (2018). *1980 sonrası dönemde Türkiye'ye yerleşen Afgan Türkmenlerinin göç süreçleri ve intibak problemleri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya, 73.

- Dönmez Kara, C. Ö. (2016). Türkiye’de yabancıların çalışma hakkı: Suriyelilerin işgücü piyasasındaki durumu. *Üsküdar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (2), 151-174.
- Duman, E. Ş., ve Özdemirci, A. (2020). Türkiye’deki Suriyeli göçmen girişimciler üzerine bir alan araştırması. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 18(37), 629-656.
- Duruel, M. (2017). Suriyeli sığınmacıların karşılaştıkları temel sorunlar, algı ve beklentiler: Hatay örneği. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, 62, 57-79.
- Engelen, E. (2001). ‘Breaking in’ and ‘Breaking out’: A weberian approach to entrepreneurial opportunities. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(2), 203-223.
- Erder, S. (1986). *Refah toplumunda “Getto” ve Türkler*. İstanbul: Teknografik Matbaacılık, 9.
- Ergüven, N. S., ve Özturanlı, B. (2013). Uluslararası mülteci hukuku ve Türkiye. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 62(4), 1007-1062.
- Eser, M. T. ve Aksu, G. (2021). Karesel atama ile çoklu regresyon ve lojistik regresyon sonuçlarının teori çeşitlemesi kapsamında karşılaştırılması. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 21(4), 1159-1171.
- Fadahunsi, A., Smallbone, D., ve Supri, S. (2000). Networking and ethnic minority enterprise development: insights from a North London study. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 7(3), 228-240.
- Falcão, R. P. de Q., Machado, M. M., Cruz, E. P., ve Hossein, C. S. (2021). Mixed embeddedness of Brazilian entrepreneurs in Toronto. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 27(7), 1724-1750.
- Field, J. (2008). *Sosyal sermaye* (2. Baskı.). (Çev. B. Bilgen ve B. Şen), İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları, 4.
- Fong, E., Jeong, J., Hoe, A., ve Tian, S. (2015). Earnings of immigrant entrepreneurs and paid workers in Canadian gateway and non-gateway metropolises. *Population Research and Policy Review Dordrecht*, 34(2), 279-305.
- Freeman, L. C. (1978). Centrality in social networks conceptual clarification. *Social Networks*, 1(3), 215-239.
- Fregetto, E. (2004). Immigrant and ethnic entrepreneurship: A U.S. perspective. In H.P. Welsch (Ed.), *Entrepreneurship: The way ahead*. New York: Routledge, 253-268.
- Gençler, A. (2004). Avrupa Birliği’nin göç politikası. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 49, 173-197.
- Gereffi, G. (1998). *Commodity chains and regional divisions of labor: comparing East Asia and North America*. Paper presented at the International Sociological Association (ISA) Conference, Montreal.

- Giorgas, D. (2000). *Community formation and social capital in Australia*. Paper presented at the 7th Australian Institute of Family Studies Conference, Sydney.
- Gnyawali, D. R., ve Madhavan, R. (2001). Cooperative networks and competitive dynamics: A structural embeddedness perspective. *Academy of Management Review*, 26(3), 431-445.
- Granovetter, M. (1992). Economic institutions as social constructions: A framework for analysis. *Acta Sociologica*, 35(1), 3-11.
- Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.
- Granovetter, M. S. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Greve, A., ve Salaff, J. W. (2005). Social network approach to understand the ethnic economy: A theoretical discourse. *GeoJournal*, 64(1), 7-16.
- Güngördü, Z., ve Kurtarır, E. (2016). Mülteciler ve Hatay'da geleceğin plansız inşası. *Göç Dergisi*, 3(1), 83-98.
- Gürsakal, N., ve Aksan A. (2003). *R, NodelXL, Gephi, Ucinet Uygulamalı Sosyal Ağ Analizi*. Bursa: Dora Yayıncılık, 1,105.
- Harima, A. (2022). Theorizing disembedding and re-embedding: Resource mobilization in refugee entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, 34(3-4), 269-293.
- Harunoğulları, M., ve Cengiz, D. (2014, 23-24 Ekim). *Suriyeli göçmenlerin mekânsal analizi Hatay örneği*. Tücaum VIII. Coğrafya Sempozyumunda sunuldu, Ankara.
- Head, K., ve Ries, J. (1998). Immigration and trade creation: Econometric evidence from Canada. *The Canadian Journal of Economics*, 31(1). 47-62.
- Hevey, D. (2018). Network analysis: A brief overview and tutorial. *Health Psychology and Behavioral Medicine*, 6(1), 301-328.
- Hite, J. M., ve Hesterly, W. S. (2001). The evolution of firm networks: From emergence to early growth of the firm. *Strategic Management Journal*, 22(3), 275-86.
- Hjalager, A. (1989). Why no entrepreneurs? Life modes, everyday life, and unemployment strategies in an underdeveloped region. *Entrepreneurship and Regional Development*, 1(1), 85-97.
- Hoang, H., ve Antoncic, B. (2003). Network-based research in entrepreneurship: A critical review. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 165-87.
- Hogan, B., Carrasco, J. A., ve Wellman, B. (2007). Visualizing personal networks: Working with participant-aided sociograms. *Field Methods*, 19(2), 116-144.

- Huber, F. (2011). On the role and interrelationship of spatial, social and cognitive proximity: Personal knowledge relationships of R&D workers in the Cambridge information technology cluster. *Regional studies*, 46(9), 1169-1182.
- İçduygu, A., ve Sirkeci, İ. (1999). Cumhuriyet dönemi Türkiye'sinde göç hareketleri. O. Baydar (Der.), *75 yılda köylerden şehirlere*, İstanbul: Tarih Vakfı Yayınları, 252.
- İlhan, S. (2005); Bazı değişkenler açısından Elâzığ'da girişimci profili, *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (15):1, 217-248.
- İnan, C. E. (2016). Türkiye'de göç politikaları: iskân kanunları üzerinden bir inceleme. *Göç Araştırmaları Dergisi*, 2(3), 10-33.
- İnce, C. (2023). Türkiye'nin göç politikasına genel bir bakış. *Muhakeme Dergisi*, 6(2), 84-93.
- İnternet: İçduygu, A. (2003). Irregular Migration In Turkey. International Organization for Migration. URL: file:///C:/Users/pc/Downloads/Irregular_Migration_in_Turkey_co-authore.pdf. Son Erişim Tarihi: 10.07.2020.
- İnternet: İletişim Başkanlığı, (2024). Türkiye'de Bulunan Yabancıların Sayısı ve Vatandaşlık Durumları ile İlgili İddialara Dair Açıklama. URL: <https://www.iletisim.gov.tr/turkce/haberler/detay/turkiyede-bulunan-yabancilarin-sayisi-ve-vatandaslik-durumlari-ile-ilgili-iddialara-dair-aciklama>. Son Erişim Tarihi: 30.12.2024.
- İnternet: Kap, D., (2014). Suriyeli Mülteciler: Türkiye'nin Müstakbel Vatandaşları. URL: [http://www.ikv.org.tr/images/files/Akademik-Perspektif-Aralik-2014_30-35\(1\).pdf](http://www.ikv.org.tr/images/files/Akademik-Perspektif-Aralik-2014_30-35(1).pdf), Son Erişim Tarihi: 11.01.2025.
- İnternet: Organisation for Economic Co-operation ve Development (OECD), (2010). Entrepreneurship and Migrants. Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship. Paris: OECD. URL: <https://www.oecd.org/cfe/smes/45068866.pdf>. Son Erişim Tarihi: 10.03.2020.
- İnternet: Solano, G. (2016). Immigrant Self-Employment and Transnational Practices: The Case of Moroccan Entrepreneurs in Amsterdam and Milan [University of Amsterdam]. URL: https://pure.uva.nl/ws/files/4505966/170983_Solano_Thesis_complete_.pdf. Son Erişim Tarihi: 27.11.2024.
- İnternet: Türk Dil Kurumu (TDK), (2024). Türk Dil Kurumu Sözlükleri. URL: <https://sozluk.gov.tr/>. Son Erişim Tarihi: 11.11.2024.
- İnternet: Uluslararası Göç Örgütü (IOM), (2009). Göç Terimleri Sözlüğü. URL: [https://www.goc.gov.tr/Kurumlar/Goc.Gov.Tr/Files/Goc_Terimleri_Sozlugu\(1\).Pdf](https://www.goc.gov.tr/Kurumlar/Goc.Gov.Tr/Files/Goc_Terimleri_Sozlugu(1).Pdf). Son Erişim Tarihi: 11.11.2024.
- Jack, S. L., Drakopoulou Dodd, S., ve Anderson, A. R. (2008). Change and the development of entrepreneurial networks over time: A processual perspective. *Entrepreneurship and Regional Development*, 20(2), 125-159.

- Jack, S. L., ve Anderson, A. R. (2001). The effects of embeddedness upon the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 17(5), 467-487.
- Jack, S. L., ve Anderson, A. R. (2002). The effects of embeddedness upon the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 17(5), 467-487.
- Jamaludin, N. A., Senik, Z., Hamid, H., ve Muhamad, N. (2020). Opportunity recognition in immigrant entrepreneurship through social capital and geographical proximity: A conceptual framework. *Malaysian Journal of Society and Space*, 16(3), 94-107.
- Jones, T., Ram, M., ve Villares-Varela, M. (2019). Diversity, economic development and new migrant entrepreneurs. *Urban Studies*, 56(5), 960-976.
- Karag l, M., ve Akçay, S. (2002). Ekonomik büyüme ve sosyal sermaye: Ampirik bir kanıt. *İktisat İşletme ve Finans*, 17(198), 82-90.
- Karakaya, H. (2020). Türkiye’de güç ve etkileri. *Firat University International Journal of Economics and Administrative Sciences*, 4(2), 93-130.
- Karakayacı,  . (2011). *Sanayi kümelerinin başarısında sosyal sermayenin rolü: Ankara ve Konya makine imalat sanayi  rneği*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Karan, O.,  akır, B., ve Kurtarır, E. (2020). Hatay’daki Suriyeli mültecilerin girişimcilik alanındaki deneyimleri ve mekânsal faktörler. *G   Dergisi*, 7(1), 77-94.
- Karđın, M., Akta , H., ve Demirel Arıcı, N. (2019). Türkiye’de göçmen girişimciliği: 2010-2019 d nem  üzerine bir analiz. M. Miynat, T. Özdil, M. H. Yalçınkaya, C.  ılbant (Der.), *Yeni Nesil Girişimcilik ve Ekonomi* içinde. Ekin Yayınları, 421-438.
- Kayalar, D. D. M., ve Yıldız, S. (2017). Uluslararası göç sonrası ortaya çıkan girişimcilik türleri. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(1), 55-62.
- Kırdar, M. G. ve Saraçoğlu,  . D. (2012). İ  g  , bölgesel yakınsama sorunu ve ekonomik büyüme: Türkiye  rneği. *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni*, 2012/75.
- Kiri  i, K., ve Karaca, S. (2015). Ho g r  ve çelişkiler: 1989, 1991 ve 2011’de Türkiye’ye yönelen mülteci akımları. M. M. Erdoğan ve A. Kaya (Der.), *Türkiye’nin G   Tarihi: 14. yüzyıldan 21. Yüzyıla Türkiye’ye G  ler* içinde. İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 295-314.
- Kloosterman, R. (2005). Mixed embeddedness as a conceptual framework for exploring immigrant entrepreneurship. *Eurexe Lecture*, 8, 1-18.
- 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.
- Kloosterman, R., Van Der Leun, J., ve Rath, J. (1999). Mixed embeddedness:(in) formal economic activities and immigrant businesses in the Netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23(2), 252-266.

- Klyver, K., ve Hindle, K. (2007). The role of social networks at different stages of business formation. *Small Enterprise Research*, 15(1), 22-38.
- Knoben, J., ve Oerlemans, L. A. G. (2006). Proximity and inter-organizational collaboration: A literature review. *International Journal of Management Reviews*, 8(2), 71-89.
- Korsgaard, S., Müller, S., ve Welter, F. (2021). It's right nearby: How entrepreneurs use spatial bricolage to overcome resource constraints. *Entrepreneurship & Regional Development*, 33(1-2), 147-173.
- Korsgaard, S., Wigren-Kristofersen, C., Brundin, E., Hellerstedt, K., Alsos, G. A., ve Grande, J. (2022). Entrepreneurship and embeddedness: Process, context and theoretical foundations. *Entrepreneurship & Regional Development*, 34(3-4), 210-221.
- Kossoudji, S. A. (1989). Immigrant Worker Assimilation: Is It a Labor Market Phenomenon? *The Journal of Human Resources*, 24(3), 494-527.
- Kourtit, K., ve Nijkamp, P. (2011). Strategic choice analysis by expert panels for migration impact assessment. *International Journal of Business and Globalisation*, 7(2), 166-194.
- Langevang, T., Gough, K. V., Yankson, P. W. K., Owusu, G., ve Osei, R. (2015). Bounded entrepreneurial vitality: The mixed embeddedness of female entrepreneurship. *Economic Geography*, 91(4), 449-473.
- Larson, A., ve Starr, J. A. (1993). A network model of organization formation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(2), 5-15.
- Lassalle, P., Johanson, M., Nicholson, J. D., ve Ratajczak-Mrozek, M. (2020). Migrant entrepreneurship and markets: The dynamic role of embeddedness in networks in the creation of opportunities. *Industrial Marketing Management*, 91, 523-536.
- Lassalle, P., ve Scott, J. M. (2018). Breaking-out? A reconceptualisation of the business development process through diversification: The case of polish new migrant entrepreneurs in Glasgow. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 44(15), 2524-2543.
- Lem, W. (2010). Mobilization and disengagement: Chinese migrant entrepreneurs in urban France. *Ethnic and Racial Studies*, 33(1), 92-107.
- Leung, M. (2002). From four-course Peking duck to take-away Singapore rice: An inquiry into the dynamics of the ethnic Chinese catering business in Germany. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 8(1/2), 134-47.
- Li, M. (2013). Social network and social capital in leadership and management research: A review of causal methods. *Leadership Quarterly*, 24(5), 638-665.
- Light, I., ve Rosenstein, C. (1995). Expanding the interaction theory of entrepreneurship. In A. Portes (Ed.), *The economic sociology of immigration: Essays on networks, ethnicity, and entrepreneurship*. New York: Russell Sage Foundation, 166-212.

- Lin, N. (2001). *Social capital: A theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press, 20.
- Longhi, S., Nijkamp, P., ve Poot, J. (2010). Meta-analyses of labour-market impacts of immigration: key conclusions and policy implications. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 28(5), 819-833.
- Malerba, R. C., ve Ferreira, J. J. (2020). Immigrant entrepreneurship and strategy: a systematic literature review. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 33(2), 183-217.
- Marin, A., ve Wellman, B. (2014). Social network analysis: an introduction. In *The SAGE Handbook of Social Network Analysis*. Los Angeles: SAGE Publications Ltd., 11-25.
- Marsden, P. V., ve Campbell, K. E. (1984). Measuring tie strength. *Social Forces*, 63(2), 482-501.
- Massey, D. S., ve España, F. G. (1987). The social process of international migration. *Science*, 237(4816), 733-738.
- Masurel, E., Nijkamp, P., ve Vindigni, G. (2004). Breeding places for ethnic entrepreneurs: A comparative marketing approach. *Entrepreneurship & regional development*, 16(1), 77-86.
- Mavratsas, C. N. (1997). Conventional approaches to the study of immigrant and ethnic enterprise: the structuralist bias and a culturalist reformulation. *Journal of Business and Society*, 10(1), 107-130.
- Mayer, A., ve Puller, S. L. (2008). The old boy (and girl) network: Social network formation on university campuses. *Journal of public economics*, 92(1-2), 329-347.
- McKeever, E., Anderson, A., ve Jack, S. (2014). Social embeddedness in entrepreneurship research: The importance of context and community. In E. Chell ve M. Karataş-Özkan (Eds.), *Handbook of research on small business and entrepreneurship*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 222-236.
- McKeever, E., Jack, S., ve Anderson, A. (2015). Embedded entrepreneurship in the creative re-construction of place. *Journal of Business Venturing*, 30(1), 50-65.
- Meister, A. D., ve Mauer, R. (2019). Understanding refugee entrepreneurship incubation-an embeddedness perspective. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(5), 1065-1092.
- Mulligan, G. F., ve Reeves, R. W. (1983). The theory of the firm: Some spatial implications. *Urban Geography*, 4(2), 156-172.
- Müller, S. (2016). A progress review of entrepreneurship and regional development: What are the remaining gaps?. *European Planning Studies*, 24(6), 1133-1158.
- NDoen, M. L., Gorter, C., Nijkamp, P., ve Rietveld, P. (1999). Ethnic entrepreneurship and migration: A survey from developing countries. In *The current state of economic science*. Austin: Spellbound Publications, 2317-2333.

- Ndofor, H. A., ve Priem, R. L. (2011). Immigrant entrepreneurs, the ethnic enclave strategy, and venture performance. *Journal of management*, 37(3), 790-818.
- Nişancı, Z. N. (2015). Göçmen girişimcilik üzerine: Pittsburgh'daki Türk girişimciler. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 10(1), 1-28.
- Özdamar, K. (2002). *Paket programlar ile istatistiksel veri analizi I*. Eskişehir: Kaan Kitabevi, 633.
- Özkul, G., ve Dengiz, S. (2018). Göçmen girişimcilik bağlamında Suriyeli göçmenlerin Hatay iline olan ekonomik katkıları. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(26), 897-919.
- Öztürk, N. Ö. (2017). Geçici korumanın uluslararası koruma rejimine uyumu üzerine bir inceleme. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 66(1), 201-216.
- Parthymos, A., ve Daskalopoulou, I. (2024). Entrepreneurship and social capital: some evidence on micro-spatial interactions. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 36(1), 108-129.
- Percoco, M. (2012). Entrepreneurship, Social Capital and Institutions: Evidence from Italy. *Spatial Economic Analysis*, 7(3), 339-355.
- Polanyi, K. (1944). *Büyük dönüşüm Çağımızın siyasal ve ekonomik kökenleri* (1. Baskı). (Çev. A. Buğra), İstanbul: İletişim Yayınları, 85-99.
- Polanyi, K. (1957). The economy as instituted process. In K. Polanyi, C. M. Arensberg, H. W. Pearson (Eds.), *Trade and market in the early empires. Economies in history and theory*. New York: Free Press, 243-270.
- Portes, A., Guarnizo, L. E., ve Haller, W. J. (2002). Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation. *American Sociological Review*, 67(2), 278-298.
- Portes, A., ve Sensenbrenner, J. (1993). Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action. *American Journal of Sociology*, 98(6), 1320-1350.
- Portes, A., ve Stepick, A. (1985). Unwelcome immigrants: The labor market experiences of 1980 (Mariel) cuban and haitian refugees in South Florida. *American Sociological Review*, 50(4), 493-514.
- Ram, M. (1994). Unravelling social networks in ethnic minority firms. *International Small Business Journal*, 12(3), 42-53.
- Ram, M., Jones, T., ve Villares-Varela, M. (2017). Migrant entrepreneurship: Reflections on research and practice. *International Small Business Journal*, 35(1), 3-18.
- Ram, M., ve Jones, T. (2008). Ethnic-minority businesses in the UK: A review of research and policy developments. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 26, 352-374.

- Razin, E. (2002). The economic context, embeddedness and immigrant entrepreneurs (Conclusion), *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 8(1/2), 162-167.
- Razin, E., ve Light, I. (1998). The income consequences of ethnic entrepreneurial concentrations. *Urban Geography*, 19(6), 554-576.
- Richmond, A. H. (1988). Sociological theories of international migration: The case of refugees. *Current Sociology*, 36(2), 7-25.
- Roberts, B. R. (1995). Socially Expected Durations and the Economic Adjustment of Immigrants. In A. Portes (Ed.), *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*. New York: Russell Sage Foundation, 42-86.
- Ruef, M. (2002). Strong ties, weak ties and islands: structural and cultural predictors of organizational innovation. *Industrial and Corporate Change*, 11(3), 427-449.
- Sanders, J. M., ve Nee, V. (1996). Immigrant self-employment: The family as social capital and the value of human capital. *American Sociological Review*, 231-249.
- Santamaria-Alvarez, S. M., Muñoz-Castro, D. C., Sarmiento-González, M. A., ve Marín-Zapata, S. I. (2018). Fragmented networks and transnational entrepreneurship: Building strategies to prosper in challenging surroundings. *Journal of International Entrepreneurship*, 16(2), 244-275.
- Sasse, G., ve Thielemann, E. (2005). A research agenda for the study of migrants and minorities in Europe. : *Journal of Common Market Studies*, 43(4), 655-671.
- Savran, S. (2020). *Ankara'da geçici koruma kapsamındaki Suriyelilerin farklılaşan gündelik yaşam pratikleri: Altındağ örneği*. Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara, 251.
- Saxenian, A. (1999). *Silicon Valley's new immigrant entrepreneurs*. San Francisco: Public Policy Institute of California, 15.
- Seçkin Codal, K. (2016). Sosyal ağlarda odağın ağ ve davranış dinamikleri üzerindeki etkisinin matematiksel bir model yardımıyla ölçülmesi. Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya, 35.
- Setiawan, E., Irawati, D., ve Rutten, R. (2016). Indonesian entrepreneurs in the UK: A social capital perspective on challenges and opportunities of migrant entrepreneurs. In H. Westlund ve J. P. Larsson (Eds.), *Handbook of social capital and regional development*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 193-220.
- Shane, S. (2012). Reflections on the 2010 AMR decade award: Delivering on the promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 37(1), 10-20.
- Shane, S., ve Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.

- Shepherd, D. A., Saade, F. P., ve Wincent, J. (2020). How to circumvent adversity? Refugee-entrepreneurs' resilience in the face of substantial and persistent adversity. *Journal of Business Venturing*, 35(4), 105940.
- Shinnar, R. S., ve Young, C. (2008). Hispanic immigrant entrepreneurs in the Las Vegas metropolitan area: Motivations for entry into and outcomes of self-employment. *Journal of Small Business Management*, 46(2), 242-262.
- Shinnar, R. S., ve Zamantılı Nayır, D. (2018). Immigrant entrepreneurship in an emerging economy: The case of Turkey. *Journal of Small Business Management*, 57(2), 559-575.
- Sithas, M. T. M. ve Dissanayake, D. M. R. (2019). Social network and ethnic minority entrepreneurship: A theoretical review and practices. *Archives of Business Research*, 7(6), 1-8.
- Solano, G. (2023). Social networks for cross-border business activities: A comparison between transnational and domestic Moroccan migrant entrepreneurs. *Globalizations*, 21(3), 508-530.
- Sommer, E., ve Gamper, M. (2018). Transnational entrepreneurial activities: A qualitative network study of self-employed migrants from the former soviet union in Germany. *Social Networks*, 53, 136-147.
- Sternberg, R. (1999). Innovative Linkages and Proximity: Empirical Results from Recent Surveys of Small and Medium Sized Firms in German Regions. *Regional Studies*, 33(6), 529-540.
- Steyaert, C., ve Katz, J. (2004). Reclaiming the space of entrepreneurship in society: geographical, discursive and social dimensions. *Entrepreneurship & regional development*, 16(3), 179-196.
- Stinchcombe, A. L. (1965). Social structure and organizations. In J. G. March (Ed.), *Handbook of organizations*. Chicago, IL: Rand McNally, 142-193.
- Surangi, H. (2013). Research on entrepreneur networks: A comprehensive review of literature., *Economics and Geography*, 182-186.
- Şahin, M., Nijkamp, P., ve Baycan-Levent, T. (2007). Multicultural diversity and migrant entrepreneurship: The case of the Netherlands. *Journal of Faculty of Architecture*, 4(1), 20-44.
- Şahin, M., Nijkamp, P., ve Stough, R., (2011). Impact of urban conditions on firm performance of migrant entrepreneurs: A comparative Dutch-US study. *The Annals of Regional Science*, 46(3), 661-689.
- Tavassoli, S., ve Tripl, M. (2019). The impact of ethnic communities on immigrant entrepreneurship: Evidence from Sweden. *Regional Studies*, 53(1), 67-79.
- Telsaç, C. (2022). Uluslararası ve ulusal mevzuata göre Türkiye'ye kitlesel olarak göç edenler için tanımlanan hukuki statüler. *Anlambilim MTÜ Sosyal ve Beşerî Bilimler Dergisi*, 2(1), 1-17.

- Ter Wal, A. L., ve Boschma, R. A. (2009). Applying social network analysis in economic geography: framing some key analytic issues. *The Annals of Regional Science*, 43, 739-756.
- Thomas, W. F., ve Ong, P. M. (2015). Ethnic mobilization among Korean dry-cleaners. *Ethnic and Racial Studies*, 38(12), 2108-2122.
- Thornton, P. H. (1999). The sociology of entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 25, 19-46.
- Timmermans, H. (1986). Locational choice behaviour of entrepreneurs: An experimental analysis. *Urban Studies*, 23, 231-240.
- Torre, A. (2014). Proximity relationships and entrepreneurship: Some reflections based on an applied case study. *Journal of Innovation Economics & Management*, 2, 83-104.
- Torre, A., ve Wallet, A. (2005). Proximity and localization. *Regional Studies*, 39(1), 47-59.
- Turkina, E., ve Thai, M. T. T. (2013). Social capital, networks, trust and immigrant entrepreneurship: a cross-country analysis. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 7(2), 108-124.
- Uysal, O. ve Birol, D. (2022). Genç çiftçi projesi desteğinden yararlanma durumunu etkileyen faktörlerin belirlenmesi: akdeniz bölgesi örneği. *Turkish Journal of Agriculture—Food Science and Technology*, 10(1), 66-74.
- Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 42(1), 35-67.
- Van Delft, H., Gorter, C., ve Nijkamp, P. (2000). In search of ethnic entrepreneurship opportunities in the city: a comparative policy study. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 18(4), 429-451.
- Venkataraman, S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research: An editor's perspective. In J. Katz ve R. Brockhaus (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*. Greenwich, CT: JAI Press, 119-138.
- Verheijen, V. W., Nguyen H., ve Chin, B. (2014). The making of ethnic migrant women entrepreneurs in New Zealand. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 23(3), 296-312.
- Volery T. (2007). Ethnic entrepreneurship: A theoretical framework. In L. P. Dana (Ed.), *Handbook of research on ethnic minority entrepreneurship*. Cheltenham: Edward Elgar, 30-41.
- Wadhwa, V., Saxenian, A., Rissing, B., ve Gereffi, G. (2007). America's new immigrant entrepreneurs. Part I. *Duke Science, Technology & Innovation Paper*, 23, 3-41.
- Waldinger, R. (1989). Immigration and urban change. *Annual Review of Sociology*, 15(1), 211-232.

- Wang, Q., ve Liu, C. Y. (2015). Transnational activities of immigrant-owned firms and their performances in the USA. *Small Business Economics*, 44(2), 345-359.
- Weber, D. (2014). *Migrant Networks: A Literature Review*. Working Paper Number 5, Collage of Humanities and Social Sciences, Massey University, New Zealand, 6-19.
- Wellalage, N. H., Fernandez, V., ve Bui, T. (2023). Immigration and entrepreneurship: is there a uniform relationship across countries? *International Review of Economics & Finance*, 85, 270-285.
- Welter, F. (2011). Contextualizing entrepreneurship—conceptual challenges and ways forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35, 165-184.
- Wigren-Kristoferson, C., Brundin, E., Hellerstedt, K., Stevenson, A., ve Aggestam, M. (2022). Rethinking embeddedness: a review and research agenda. *Entrepreneurship & Regional Development*, 34(1-2), 32-56.
- Williams, N., ve Vorley, T. (2015). The impact of institutional change on entrepreneurship in a crisis-hit economy: the case of Greece. *Entrepreneurship & Regional Development*, 27(1-2), 28-49.
- Winters, P., De Janvry, A., ve Sadoulet, E. (2001). Family and community networks in Mexico-US migration. *Journal of Human Resources*, 36, 159-184.
- Wong, L., ve Primecz, H. (2011). Chinese migrant entrepreneurs in Budapest: changing entrepreneurial effects and forms. *Journal of Asia Business Studies*, 5(1), 61-76.
- Yalçın, C. (2004). *Göç sosyolojisi*. Ankara: Anı Yayıncılık, 1.
- Yang, C., Colarelli, S. M., Han, K., ve Page, R. (2011). Start-up and hiring practices of immigrant entrepreneurs: An empirical study from an evolutionary psychological perspective. *International Business Review*, 20(6), 636-645.
- Yıldız, A., ve İzmirlioğlu, A. (2022). Türkiye’de yaşayan uluslararası koruma ve geçici koruma statüsündeki yabancıların çalışma izni, iş sözleşmeleri, diploma denklik ve meslek icrasına ilişkin durumlarının hukuki açıdan değerlendirilmesi. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 71(1), 25-63.
- Yiğit, R. (2017). *Türkiye'nin yeni dönem göç politikaları kapsamında sivil toplumun yeri (Suriye örneği)*. Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kırıkkale, 16-17.
- Yinger, J. M. (1985). Ethnicity. *Annual Review of Sociology*, 11, 151-180.
- Yli-Renko, H., Sapienza, H. J., ve Hay, M. (2001). The role of contractual governance flexibility in realizing the outcomes of key customer relationships. *Journal of Business Venturing*, 16(6), 529-555.
- Yurdakul, A. (2021). Terörizmin finansmanı ve karapara aklama aracı olarak gayri resmi değer transfer sistemleri: Hawala örneği. *Business and Economics Research Journal*, 12(4), 829 - 841.

- Zahra, S. A. (2007). Contextualizing theory building in entrepreneurship research. *Journal of Business venturing*, 22(3), 443-452.
- Zhang, J., ve Luo, Y. (2017, March). *Degree centrality, betweenness centrality, and closeness centrality in social network*. Paper presented at the 2017 2nd International Conference on Modelling, Simulation and Applied Mathematics (MSAM2017). Bangkok.
- Zhou, M. (2004). Revisiting ethnic entrepreneurship: convergences, controversies, and conceptual advancements. *International Migration Review*, 38, 1040-1074.
- Zhu, H., Feng, J., ve Pan, F. (2019). Mixed embeddedness and entrepreneurial activities of rural migrants in the host region: The case of Yuhuan City, China. *Journal of Urban Affairs*, 41(3), 390-404.

EKLER

EK-1. Yabancı İşletmelerin Sektöre Göre Dağılımı

	Sayı
01-ÇİRCİRLAMA, ARICILIK, TAHİL, ÇİÇEK, SEBZE FİDESİ, DENİZ ÜRÜNLERİ, MEYVELERİ YENEN SEBZE VE HAYVAN YETİŞTİRİCİLİĞİ MESLEK GRUBU	30
02-ZEYTİNYAĞI, AYÇİÇEĞİ VE BİTKİSEL SIVI YAĞ İMALATI, YAĞLI TOHUM VE YAĞLI MEYVE TOPTAN TİCARETİ MESLEK GRUBU	11
03-HER TÜRLÜ MOBİLYA VE KERESTE İMALATI VE SATIŞI, AHŞAP KAPI, PENCERE VE MUTFAK MOBİLYALARI İMALATI VE MOBİLYALARIN BOYANMASI MESLEK GRUBU	26
04-DEĞERLİ METALLERDEN TAKI VE MÜCEVHERAT İMALATI VE SATIŞI VE SAAT TİCARETİ MESLEK GRUBU	37
05-İKAMET AMAÇLI BİNALARIN İNŞAATI MESLEK GRUBU	56
06-HAFRİYAT, ELEKTRİK TESİSATI DÖŞEME, İNŞAAT MALZEMELERİ MONTAJI, BETON İŞLERİ VE GAZ TESİSATI FAALİYETLERİ MESLEK GRUBU	15
07-YAPI KOOPERATİFİ FAALİYETLERİ, İKAMET DIŞI BİNALARIN İNŞAATI, SU KUYUSU AÇMA, ELEKTRİK ENERJİSİ ÜRETME VE SANRALİ İNŞAATI, DOĞALGAZ İŞLEME TESİSLERİ İNŞAATI, TELEKOM AĞLARININ BAKIM VE ONARIMI MESLEK GRUBU	23
08-OTEL, LOKANTA, PASTANE, SEYAHAT ACENTELERİ VE TUR OPERATÖRLERİ FAALİYETLERİ, HAZIR YEMEK İŞLETMECİLERİ VE DİĞER HİZMET FAALİYETLERİ MESLEK GRUBU	43
09-OTOMOTİV, AKARYAKIT, ULAŞTIRMA, TÜPGAZ TİCARETİ, LİNYİT MADENCİLİĞİ VE İŞ TAKİBİ FAALİYETLERİ MESLEK GRUBU	95
10-YÜK VE YOLCU TAŞIMACILIĞI KOOPERATİFLERİ VE KARAYOLU İLE YOLCU TAŞIMACILIĞI, OTOYOL VE GARAJ İŞLETMECİLİĞİ, POSTA VE KARGO FAALİYETLERİ, DEPOLAMA, GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ MESLEK GRUBU	2
11-SİGORTA ACENTELERİ VE ARACILARININ FAALİYETLERİ, GAYRİMENKUL ACENTELERİ VE LEASİNG FAALİYETLERİ MESLEK GRUBU	16
12-EĞİTİM, MESLEK BİRLİK VE KOOPERATİFLERİ, TAHİL TOPTAN TİCARETİ, KIRTASIYE VE DERS KİTAPLARININ YAYIMLANMASI, DERSHANELER, TÜTÜN ÜRÜNLERİ TOPTAN TİCARETİ, ÖZEL GÜVENLİK VE DİĞER HİZMET FAALİYETLERİ MESLEK GRUBU	362
13-AYAKKABI, DERİ VE KÜRK İMALAT, TOPTAN, PERAKENDE MESLEK GRUBU	4
14-İNŞAAT MALZEMELERİ, HAZIR BETON İMALATI, TARIM VE ORMAN ALETLERİ VE MALZEMELERİ MESLEK GRUBU	23
15-ZİRAİ ÜRÜNLER, PAMUK TOPTAN TİCARETİ, HAYVAN YEMİ VE CANLI HAYVAN TOPTAN TİCARETİ, ÇİÇEK VE BİTKİ SATIŞINI YAPAN ARACILAR MESLEK GRUBU	56
16-GIDA MADDELERİ İMALAT, TOPTAN, PERAKENDE MESLEK GRUBU	94
17-TUHAFİYE, MANİFATURA, MEFRUŞAT VE KONFEKSİYON TOPTAN VE PERAKENDE MESLEK GRUBU	27
18-DAYANIKLI TÜKETİM MALLARI, ELEKTRİKLİ CİHAZLAR, BİLGİSAYAR, FOTOĞRAFÇILIK, TELEKOMİNİKASYON HİZMETLERİ, PLASTİK POŞET İMALATI, YANGIN SÖNDÜRÜCÜLER VE TEMİZLİK ÜRÜNLERİ TİCARETİ MESLEK GRUBU	85
19-BANKALAR, FİNANS VE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MESLEK GRUBU	22
20-SAĞLIK HİZMETLERİ, MÜHENDİS VE MİMARLIK HİZMETLERİ VE YAPI DENETİM KURULUŞLARI MESLEK GRUBU	31
21-EĞİTİM VE EĞİTİMİ DESTEKLEYİCİ FAALİYETLER MESLEK GRUBU	14
TOPLAM	1072

EK-2. Anket Formu

Sayın katılımcı;

Bu anket formu, Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Şehir ve Bölge Planlama Anabilim Dalı **Doktora Öğrencisi Kezban BECERİKLİ'nin** Prof. Dr. Çiğdem VAROL ÖZDEN danışmanlığında yürüttüğü "Göçmen Girişimcilik, Sosyo-Mekansal Yakınlık ve Ağlar: Hatay Örneği" adlı doktora tezi kapsamında hazırlanmıştır.

Bu araştırma ile, Antakya'daki yabancı uyruklu göçmenlerin iş kurma süreçlerinde kullandıkları ağların ve girişimcilik deneyimlerinin anlaşılması amaçlanmaktadır. Araştırma süresince dile getirecekleriniz tümüyle gizli kalacak olup herhangi bir kişi ya da kurumla paylaşılmayacak, yalnızca bu çalışmaların amaçları doğrultusunda kullanılacaktır. Çalışmaya katılım sağlamak tamamen gönüllülük esasına bağlı olup, rahatsız olduğunuz noktada anketi sonlandırma hakkına sahipsiniz. Anketin 15-20 dakika aralığında sürmesi öngörülmektedir. Araştırmaya gösterdiğiniz ilgi ve yaptığınız katkılar için şimdiden teşekkür ederiz.

Anket Tarihi:/...../.....

Anket No:Sektör Kodu:.....

Firma Adı:

Firma Uyruğu:

Anket Yapılan Kişinin Adı Soyadı:

Anket Yapılan Kişinin Firmadaki Görevi:

I. GİRİŞİMCİ YAPISI SORULARI

İşletme sahibinin;

1. Cinsiyeti: 1> K 2> E
2. Yaşı: 1>15-24 2>25-64 3>65-74 4>75 üstü
3. Doğum yeri:
Medeni durumu: 1> Evli 2> Bekar |
Eğitim durumu: >İlköğretim 2>Ortaöğretim 3>Lise
4>Üniversite 5>Lisansüstü 6>Okuryazar değil
4. Mesleği:
5. Baba mesleği:
6. Türkiye'ye ne zaman geldiniz?
7. Hatay'a ne zaman geldiniz?
8. Türkçe biliyor musunuz?
1> Evet 2> Hayır
9. Hatayı neden tercih ettiniz?
1> Suriye'ye yakın olduğu için 2> Aile/akraba/arkadaşların burda olduğu için
3> İş olanağı olduğu için 4> Tesadüfen 5> Diğer.....
10. Yaşadığınız mahalle:
11. Neden bu mahaleyi tercih ettiniz?
1> Suriye'ye yakın olduğu için 2> Aile/akraba/arkadaşların burda olduğu için
3> İş olanağı olduğu için 4> Tesadüfen 5> arapça bildikleri için
6> Diğer.....
12. Hatay'da bir Sivil Toplum Kuruluşuna (STK) (dernek, meslek odası, vakıf vb.) üyeliğiniz var mı?
1>Evet (STK Adı)..... 2>Hayır
13. Kaç senedir bu sektöresiniz?
1>0-5 yıl 2>5-10 yıl 3>10-20 yıl 4>20 yıl üstü
14. Ülkenizde de bu sektörde mi çalışıyordunuz?
1> Evet 2> Hayır (Hangi Sektör).....

EK-2. (devam) Anket Formu

15. a. Hatay'da daha önce bir işte çalıştınız mı? *(Hayır ise 16.soruya geçiniz.)*
 1> Evet 2> Hayır
- b. Aynı sektörde miydi?
 1> Evet 2> Hayır (Hangi Sektör)
- c. Bu eski işyerinizle bağlantınız devam ediyor mu?
 1> Evet 2> Hayır
- d. Bağlantılarınız hangi konuda devam ediyor? *(Birden fazla seçeneği işaretleyebilirsiniz.)*
 1>Fason iş/üretim ilişkisi 2> Ürün pazarlama ilişkisi
 3> Müşteri bulma 4> Çalışan desteği
 5> Diğer.....
16. Hatay'da iş yerinizi açmaya nasıl karar verdiniz? Hangi durumlar etkili oldu?

.....

.....

.....

EK-2. (devam) Anket Formu

II. FİRMA/İŞLETME YAPISI SORULARI

1. İşyerinizin Hatay'daki kuruluş yılı:
1> 2010 öncesi 2> 2010-2015 3> 2016-2020 4>2020 sonrası
2. İşyerinizin bulunduğu mahalle:.....
3. İş yerinizi açmak için neden bu mahallevi tercih ettiniz?
.....
.....
.....
4. Başka bir yerde şubeniz/işletmeniz var mı? (Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz)
1>Hatay'da var 2>Başka bir ilde 3>Yurtdışında var 4>Yok
5. Çalışan sayısı:
1> 1-9 2> 10-49 3> 50-249 4> 250 ve üstü
6. İş yerinizde ailenizden ya da akrabalarınızdan çalışanlarınız var mı?
1> Var (Sayısı)..... 2>Yok
7. A. Aile dışında çalışan var mı? (Cevabınız Yok ise 8. Soruya geçiniz)
1>Var 2> Yok
b. Aile dışında çalışanlarınız hangi uyruktan?
1> Aym uyruk (Suriyeli vb) 2> Türkiyeli 3> Diğer uyruk.....
8. Çalışanlarınızı nasıl işe aldınız?
1>Tavsiye
2>Akraba /Aile üyesi
3> İlan
4>Tesadüfen.....
98>Çalışan yok
9. İşyerinizin kuruluşunda sermayeyi nerden buldunuz? (Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz)
1> Kendi sermayem 2> Aile/ Arkadaş /Akraba 3> Devlet desteği
4> Banka/Kredi birlikleri 5>Diğer.....

EK-2. (devam) Anket Formu

III. GİRİŞİMCİ AĞI SORULARI

Bu bölüm; hammadde/tedarik, ~~müşteri~~, finansman bulma, iş tavsiye ve destek alma süreçlerinizde kullandığınız ağı ilişkilerinin yapısını ve içeriğini anlamaya yönelik sorulardan oluşmaktadır.

1. a. Hatay'da hammadde tedarigi/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunduğunuz firmalar var mı?

(Cevabınız yok ise 2. soruya geçiniz)

1> Var 2>Yok

- b. Bu firmalar hangi uyruktan? (Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz.)

1> Aynı uyruk (Suriyeli vb) 2> Türkiyeli 3> Diğer uyruk.....

- c. Bu firmalar ağırlıkta hangi sektörde faaliyet göstermektedir?

.....

- d. Bu firmalarla bağlantıyı nasıl kurdunuz? Aracı kişi var mı?

.....
.....
.....

- e. Daha önce ülkenizde bu firmalarla bağlantınız var mıydı?

1>Evet 2> Hayır

2. a. Türkiye'de hammadde tedarigi/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunduğunuz firmalar var mı?

(Cevabınız yok ise 3. soruya geçiniz)

1> Var 2>Yok

- b. Bu firmalar hangi uyruktan? (Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz.)

1> Aynı uyruk (Suriyeli vb) 2> Türkiyeli 3> Diğer uyruk.....

- c. Bu firmalar ağırlıkta hangi sektörde faaliyet göstermektedir?

.....

- d. Bu firmalar ağırlıkta hangi illerde faaliyet göstermektedir?

Bağlantı türü	İller
Hammadde tedarigi	
Üretim süreci	
Müşteri/pazar	

- e. Bu firmalarla bağlantıyı nasıl kurdunuz? Aracı kişi var mı?

.....
.....
.....

- f. Daha önce ülkenizde bu firmalarla bağlantınız var mıydı?

1>Evet 2> Hayır

3. a. Yurtdışında hammadde tedarigi/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunduğunuz firmalar var mı?

☐Var ☐Yok

EK-2. (devam) Anket Formu

b. Bu firmalar hangi uyruktan? (Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz.)

1> Aynı uyruk (Suriyeli ☒) 2> Türkiyeli 3> Diğer uyruk.....

c. Bu firmalar ağırlıkta hangi sektörde faaliyet göstermektedir?

.....

d. Bu firmalar ağırlıkta hangi ülkelerde faaliyet göstermektedir.

Bağlantı türü	Ülkeler
Hammadde tedariki	
Üretim Süreci	
Müşteri-pazar	

e. Bu firmalarla bağlantıyı nasıl kurdunuz? Aracı kişi var mı?

.....

.....

f. Daha önce ülkenizde bu firmalarla bağlantınız var mıydı?

1>Evet 2> Hayır

4. İşinizle ilgili bilgi, maddi-manevi destek aldığınız kişiler var mı?

1> Aile ve akrabalarımın destek aldım
2> Arkadaşlarımdan destek aldım
3> Daha önce çalıştığım yerden destek aldım
4> Ülkemde daha önce iş bağlantısı içinde olduğum kişilerden destek aldım
5> Diğer.....
98> Kimseden destek almadım

5. İşinizle ilgili finansal desteği nereden sağlıyorsunuz?

1> Aile ve akraba desteği
2> Arkadaş desteği
3> Kredi/banka desteği
4> Devlet desteği
5> Diğer
98> Kimseden destek almıyorum

6. a. Geldiğiniz ülkeyle iş ilişkilerinde bulunuyor musunuz? (Cevabınız Hayır ise 7. Soruya geçiniz.)

1>Evet 2> Hayır

b. Ülkenizde iş ile ilgili kimlerle bağlantı kuruyorsunuz? (Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz)

1> Aile/Akraba 2> Arkadaş 3> Tüccarlar 4> Diğer

c. Ülkenizdeki bu kişilerle ne zamandır bağlantı içerisindesiniz?

1> Hatay'a geldiğimden beri 2> İş yerimi açtığımda ve sonrasında
3> İş yerimi açmadan önce 4> Diğer.....

7. a. Suriye savaşı öncesinde Hatay'da aile/akraba/arkadaş var mıydı?

(Cevabınız Hayır ise 7. Soruya geçiniz.)

1>Evet 2> Hayır

b. Bu kişiler hangi uyruktan? (Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz)

1> Suriyeli 2> Türkiyeli

c. Bu kişilerin işinizle ilgili ne tür destekleri oldu? (Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz)

EK-2. (devam) Anket Formu

1> Bilgi 2> Sermaye 3> Tavsiye 4> Çalışan desteği (işçi desteği)
 5> Hammadde/ürün tedarikinde 6> Müşteri bulmada 7> Diğer
 98> Herhangi bir destekleri olmadı

8. a. Suriye savaşı sonrasında Hatay'a yerleşen aile/akraba/arkadaşınız var mı?
 (Cevabınız Hayır ise 4. bölüme geçiniz.)

1> Evet 2> Hayır

- b. Bu kişilerin işinizle ilgili ne tür destekleri oldu? (Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz)

1> Bilgi 2> Sermaye 3> Tavsiye 4> Çalışan desteği (işçi desteği)
 5> Hammadde/ürün tedarikinde 6> Müşteri bulmada 7> Diğer
 98> Herhangi bir destekleri olmadı

EK-2. (devam) Anket Formu

IV. ETNİK GRUP İÇİ/DIŞI İLİŞKİLERDE GÜVEN ve REKABETÇİ DAVRANIŞLARIN VARLIĞI

Bu bölümde güven, güvenilirlik, rekabetçi davranışlar ve etnik grup içi/dışı ilişkiler sorgulanmaktadır. Size en yakın gelen cevabı işaretleyiniz.

		Katlıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum
Rekabetçi Davranışlar	a. Hataylı işletmelerle birbirimizle rekabet ederiz.	1	2	3
	b. Rakiplerim benim müşterilerimi elimden alıyor.	1	2	3
	c. Rakiplerimizle birbirimizi destekleriz.	1	2	3
	d. Rakiplerimden farkım; daha önce Antakya'da olmayan yeni ürünler/hizmetler sunuyorum.	1	2	3
Güvenilirlik	e. İş konusunda devlet kurumlarının herkese davrandığı gibi bize de adil davrandığını düşünüyorum	1	2	3
	f. Bağlantı içerisinde olduğum kamu kurum/kuruluşlarına güvenirim.	1	2	3
	g. Devlet kurumları iş ile ilgili sorunlarımı çözmede yardımcı olurlar	1	2	3
Güven	h. İş alımlarda öncelikle kendi uyruğumdan kişileri işe alırım.	1	2	3
	i. İtibarı ve tanınırlığı iyi olan güvenilir işletmelerle bağlantı kurarım.	1	2	3
	j. Aynı etnik kültüre (din, dil, ırk ve hemşeri) sahip işletmelerle/kişilerle ilişki yürütmek daha güvenlidir.	1	2	3
	k. İş ilişkilerini güvene dayalı çözerim. Nadiren yazılı sözleşme yaparım	1	2	3

IV. SOSYAL AĞ ANALİZİ SORULARI

Bu bölüm en fazla bağlantı içerisinde olduğunuz firmalar hakkında sizin bakış açınızla ilgili bilgileri içerir.

Aklınıza ilk gelen iş ilişkisinde bağlantı içerisinde olduğunuz **3 firma** ismi söyler misiniz? Bu firmalara ilişkin aşağıdaki bilgileri doldurunuz.

[illegible]

EK-3. Ki-kare Analiz Sonuçları

Bölüm 4.1.4’te belirtilen şekilde; göçmen girişimcilerin sektör deneyimleri (sektör yılı, iş tecrübesi) ile girişimcilerin yaş ve eğitim durumları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı ki-kare testiyle analiz edilmiştir. Aşağıda ki-kare analiz ve çapraz tablo sonuçları sırasıyla verilmiştir.

Girişimcilerin yaşları ile sektör yılı arasındaki ilişki

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)	Point Probability
Pearson Chi-Square	20,709 ^a	6	,002	,005		
Likelihood Ratio	17,834	6	,007	,007		
Fisher-Freeman-Halton Exact Test	18,868			,003		
Linear-by-Linear Association	10,528 ^b	1	,001	,001	,001	,000
N of Valid Cases	450					
a. 3 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,49.						
b. The standardized statistic is 3,245.						

			Kaç senedir bu sektöredesiniz?				Toplam
			0-5 yıl	5-10 yıl	10-20 yıl	20 yıl ve üstü	
YAŞ	15-24	Count	25	11	4	1	41
		Expected Count	14,0	19,5	6,3	1,2	41,0
		% within YAŞ	61,0%	26,8%	9,8%	2,4%	100,0%
	25-64	Count	124	197	61	10	392
		Expected Count	134,2	186,4	60,1	11,3	392,0
		% within YAŞ	31,6%	50,3%	15,6%	2,6%	100,0%
	65 ve üstü	Count	5	6	4	2	17
		Expected Count	5,8	8,1	2,6	,5	17,0
		% within YAŞ	29,4%	35,3%	23,5%	11,8%	100,0%
Toplam		Count	154	214	69	13	450
		Expected Count	154,0	214,0	69,0	13,0	450,0
		% within YAŞ	34,2%	47,6%	15,3%	2,9%	100,0%

EK-3. (devam) Ki-kare Analiz Sonuçları

Girişimcilerin eğitim durumları ile sektör deneyimleri arasındaki ilişki

		Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)	Point Probability
Pearson Chi-Square		17,718 ^a	6	,007	,007		
Likelihood Ratio		16,797	6	,010	,012		
Fisher-Freeman-Halton Exact Test		17,006			,007		
Linear-by-Linear Association		6,717 ^b	1	,010	,010	,005	,001
N of Valid Cases		450					
a. 3 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,46.							
b. The standardized statistic is -2,592.							
				Sektör deneyimi			Toplam
				0-5 yıl	5-10 yıl	10 yıl ve üstü	
Eğitim durumu	İlköğretim- ortaöğretim	Count	35	52	31	118	
		% within eğitim durumu	29,7%	44,1%	26,3%	100,0%	
	Lise	Count	41	82	23	146	
		% within eğitim durumu	28,1%	56,2%	15,8%	100,0%	
	Üniversite	Count	76	77	25	178	
		% within eğitim durumu	42,7%	43,3%	14,0%	100,0%	
	Okuryazar değil	Count	2	3	3	8	
		% within eğitim durumu	25,0%	37,5%	37,5%	100,0%	
Toplam		Count	154	214	82	450	
		% within eğitim durumu	34,2%	47,6%	18,2%	100,0%	

Girişimcilerin yaşları ile Hatay'da daha önce çalışma durumu arasındaki ilişki

		Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)	Point Probability
Pearson Chi-Square		3,301 ^a	2	,192	,190		
a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7,52.							
			Hatay'da daha önce bir işte çalıştınız mı?		Total		
			evet	hayır			
YAŞ	15-24	Count	24	17	41		
		Expected Count	22,9	18,1	41,0		
		% within YAŞ	58,5%	41,5%	100,0%		
	25-64	Count	214	178	392		
		Expected Count	218,6	173,4	392,0		
		% within YAŞ	54,6%	45,4%	100,0%		
	65 üstü	Count	13	4	17		
		Expected Count	9,5	7,5	17,0		
		% within YAŞ	76,5%	23,5%	100,0%		
Total		Count	251	199	450		
		Expected Count	251,0	199,0	450,0		
		% within YAŞ	55,8%	44,2%	100,0%		

EK-3. (devam) Ki-kare Analiz Sonuçları

Girişimcilerin yaş ile Hatay'da daha önce aynı sektörde çalışma durumu arasındaki ilişki

		Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)	Point Probability
Pearson Chi-Square		,275 ^a	2	,872	,855		
a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5,39.							
				Hatay’da daha önce aynı sektörde çalıştınız mı?		Total	
				Evet	Hayır		
YAŞ	15-24	Count	9	15	24		
		Expected Count	9,9	14,1	24,0		
		% within YAŞ	37,5%	62,5%	100,0%		
	25-64	Count	89	125	214		
		Expected Count	88,7	125,3	214,0		
		% within YAŞ	41,6%	58,4%	100,0%		
	65 Üstü	Count	6	7	13		
		Expected Count	5,4	7,6	13,0		
		% within YAŞ	46,2%	53,8%	100,0%		
Total		Count	104	147	251		
		Expected Count	104,0	147,0	251,0		
		% within YAŞ	41,4%	58,6%	100,0%		

Girişimcilerin yaş ile daha önce kendi ülkelerinde aynı sektörde çalışma durumu arasındaki ilişki

		Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)	Point Probability
Pearson Chi-Square		2,111 ^a	2	,348	,350		
a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7,90.							
				Ülkenizde de bu sektörde mi çalışıyordunuz?		Total	
				Evet	Hayır		
YAŞ	15-24	Count	20	21	41		
		Expected Count	19,0	22,0	41,0		
		% within YAŞ	48,8%	51,2%	100,0%		
	25-64	Count	184	208	392		
		Expected Count	182,1	209,9	392,0		
		% within YAŞ	46,9%	53,1%	100,0%		
	65 Üstü	Count	5	12	17		
		Expected Count	7,9	9,1	17,0		
		% within YAŞ	29,4%	70,6%	100,0%		
Total		Count	209	241	450		
		Expected Count	209,0	241,0	450,0		
		% within YAŞ	46,4%	53,6%	100,0%		

EK-3. (devam) Ki-kare Analiz Sonuçları

Eğitim durumu ile ülkelerinde aynı sektörde çalışma durumu arasındaki ilişki

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)	Exact Sig. (2- sided)	Exact Sig. (1- sided)	Point Probability
Pearson Chi-Square	22,000 ^a	3	,000	,000		
Likelihood Ratio	22,719	3	,000	,000		
Fisher-Freeman-Halton Exact Test	21,967			,000		
Linear-by-Linear Association	10,682 ^b	1	,001	,001	,001	,000
N of Valid Cases	450					
a. 2 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,72.						
b. The standardized statistic is 3,268.						
				Ülkenizde de bu sektörde mi çalışıyordunuz?		Total
				Evet	Hayır	
Eğitim durumu	İlköğretim- ortaöğretim	Count	63	55	118	
		Expected Count	54,8	63,2	118,0	
		% within eğitim durumu	53,4%	46,6%	100,0%	
	Lise	Count	83	63	146	
		Expected Count	67,8	78,2	146,0	
		% within eğitim durumu	56,8%	43,2%	100,0%	
	Üniversite- lisansüstü	Count	62	116	178	
		Expected Count	82,7	95,3	178,0	
		% within eğitim durumu	34,8%	65,2%	100,0%	
	Okuryazar değil	Count	1	7	8	
		Expected Count	3,7	4,3	8,0	
		% within eğitim durumu	12,5%	87,5%	100,0%	
Total		Count	209	241	450	
		Expected Count	209,0	241,0	450,0	
		% within eğitim durumu	46,4%	53,6%	100,0%	

EK-3. (devam) Ki-kare Analiz Sonuçları

Eğitim durumu ile Hatay'da daha önce bir işte çalışmış olma durumu arasındaki ilişki

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)	Exact Sig. (2- sided)	Exact Sig. (1- sided)	Point Probability
Pearson Chi-Square	,885 ^a	3	,829	,839		
Likelihood Ratio	,888	3	,828	,839		
Fisher-Freeman-Halton Exact Test	,961			,833		
Linear-by-Linear Association	,799 ^b	1	,371	,375	,196	,021
N of Valid Cases	450					
a. 2 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,54.						
b. The standardized statistic is ,894.						
				Hatay'da daha önce bir işte çalıştınız mı?		Total
				Evet	Hayır	
Eğitim durumu	İlköğretim- ortaöğretim	Count	70	48	118	
		Expected Count	65,8	52,2	118,0	
		% within eğitim durumu	59,3%	40,7%	100,0%	
	Lise	Count	80	66	146	
		Expected Count	81,4	64,6	146,0	
		% within eğitim durumu	54,8%	45,2%	100,0%	
	Üniversite- lisansüstü	Count	97	81	178	
		Expected Count	99,3	78,7	178,0	
		% within eğitim durumu	54,5%	45,5%	100,0%	
	Okuryazar değil	Count	4	4	8	
		Expected Count	4,5	3,5	8,0	
		% within eğitim durumu	50,0%	50,0%	100,0%	
Total		Count	251	199	450	
		Expected Count	251,0	199,0	450,0	
		% within eğitim durumu	55,8%	44,2%	100,0%	

EK-3. (devam) Ki-kare Analiz Sonuçları

Eğitim durumu ile Hatay’da daha önce aynı sektörde çalışma durumu arasındaki ilişki

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)	Point Probability
Pearson Chi-Square	3,309 ^a	3	,346	,359		
Likelihood Ratio	4,757	3	,191	,240		
Fisher-Freeman-Halton Exact Test	2,976			,397		
Linear-by-Linear Association	,214 ^b	1	,644	,681	,340	,037
N of Valid Cases	251					
a. 2 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,66.						
b. The standardized statistic is ,463.						
				Aynı sektörde miydi?		Total
				evet	hayır	
Eğitim durumu	İlköğretim	Count	29	41	70	
		Expected Count	29,0	41,0	70,0	
		% within eğitim durumu	41,4%	58,6%	100,0%	
	Lise	Count	36	44	80	
		Expected Count	33,1	46,9	80,0	
		% within eğitim durumu	45,0%	55,0%	100,0%	
	Üniversite	Count	39	58	97	
		Expected Count	40,2	56,8	97,0	
		% within eğitim durumu	40,2%	59,8%	100,0%	
	Okuryazar değil	Count	0	4	4	
		Expected Count	1,7	2,3	4,0	
		% within eğitim durumu	0,0%	100,0%	100,0%	
Total		Count	104	147	251	
		Expected Count	104,0	147,0	251,0	
		% within eğitim durumu	41,4%	58,6%	100,0%	

EK-4. Afgan İşletmelerinin Hatay/Türkiye/Yurtdışı Bağlantılarının Durumu

Bölüm 4.2.1’de belirtilen Afgan işletmelerinin Hatay/Türkiye/yurtdışı bağlantılarının durumuna yönelik istatistiki sonuçlar aşağıda verilmiştir.

HATAY				
			n	%
Hatay’da hammadde tedariği/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunduğunuz firmalar var mı?		Var	18	85,7
		Yok	3	14,3
Bu firmalar hangi uyruktan?	Aynı uyruk (Suriyeli vb.)	Evet	1	5,6
		Hayır	17	94,4
	Türkiyeli	Evet	17	94,4
		Hayır	1	5,6
	Diğer uyruk	Evet	1	5,6
		Hayır	17	94,4
Daha önce ülkenizde bu firmalarla bağlantınız var mıydı?		Evet	-	-
		Hayır	18	100,0
TÜRKİYE				
			n	%
Türkiye’de hammadde tedariği/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunduğunuz firmalar var mı?		Var	8	38,1
		Yok	13	61,9
Bu firmalar hangi uyruktan?	Aynı uyruk (Suriyeli vb.)	Evet	-	-
		Hayır	8	100,0
	Türkiyeli	Evet	7	87,5
		Hayır	1	12,5
	Diğer uyruk	Evet	1	12,5
		Hayır	7	87,5
Daha önce ülkenizde bu firmalarla bağlantınız var mıydı?		Evet	1	12,5
		Hayır	6	75,0
YURTDIŞI				
Yurtdışında hammadde tedariği/ üretim süreci /müşteri-pazar ilişkilerinde bulunduğunuz firmalar var mı?		Var	3	14,3
		Yok	18	85,7
Bu firmalar hangi uyruktan?	Aynı uyruk (Suriyeli vb.)	Evet	1	33,3
		Hayır	2	66,7
	Türkiyeli	Evet	1	33,3
		Hayır	2	66,7
	Diğer uyruk	Evet	2	66,7
		Hayır	1	33,3
Daha önce ülkenizde bu firmalarla bağlantınız var mıydı?		Evet	1	33,3
		Hayır	2	66,7

EK-5. Etik Kurul İzni

Evrak Tarih ve Sayısı: 20.01.2022-E.264166



T.C.
GAZİ ÜNİVERSİTESİ
Etik Komisyonu

Sayı : E-77082166-302.08.01-264166
Konu : Bilimsel ve Eğitim Amaçlı

20.01.2022

FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Üniversitemiz Fen Bilimleri Enstitüsü Şehir ve Bölge Planlama Ana Bilim Dalı **Doktora Öğrencisi Kezban BECERİKLİ'nin, Prof.Dr.Çiğdem VAROL ÖZDEN'in** danışmanlığında yürüttüğü "*Göçmen Girişimcilik, Sosyo-Mekansal Yakınlık ve Ağlar: Hatay Örneği*" adlı tez çalışması ile ilgili konu Komisyonumuzun **11.01.2022** tarih ve **01** sayılı toplantısında görüşülmüş olup,

İlgilinin çalışmasının, yapılması planlanan yerlerden izin alınması koşuluyla yapılmasında etik açıdan bir sakınca bulunmadığına oybirliği ile karar verilmiş ve karara ilişkin imza listesi ekte gönderilmiştir.

Bilgilerinizi rica ederim.

Araştırma Kod No: 2022 - 034

Prof. Dr. İsmail KARAKAYA
Komisyon Başkanı

Ek:1 Liste

DAĞITIM

Gereği:

Sayın Prof. Dr. Çiğdem VAROL ÖZDEN

Bilgi:

Fen Bilimleri Enstitüsü Müdürlüğüne

Belge Doğrulama Kodu :BSUC296F13

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Takip Adresi : <https://belgedogrulama.gazi.edu.tr/belgedogrulama.aspx>

Emniyet Mahallesi Bandırma Caddesi No :6/1 06560 Yenimahalle/ANKARA
Tel:0 (312) 202 20 57 - 0 (312) 2... Faks:0 (312) 202 38 76
İnternet Adresi :<http://etikkomisyon.gazi.edu.tr/>
Kep Adresi: gaziuniversitesi@hs01.kep.tr

Bilgi için :Ayfer Çekmez
Genel Evrak Sorumlusu
Telefon No:202 38 81



Bu belge,güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

EK-6. Hatay İl Göç İdaresi Müdürlüğü İzin Belgesi

Evrak Tarih ve Sayısı: 25.08.2022-E.438632

Evrak Pasif ve Sayısı: 25.08.2022-E.438608



T.C.
HATAY VALİLİĞİ
İl Göç İdaresi Müdürlüğü



Sayı : E-31963903-000-79982
Konu : Kezban BECERİKLİ)

24.08.2022

GAZİ ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜNE

İlgi : 09.08.2022 tarihli ve 17311665-044.08.01-E.426133 sayılı yazınız.

İlgide kayıtlı yazı ile Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Şehir ve Bölge Planlama Ana Bilim Dalı Doktora Öğrencisi Kezban BECERİKLİ'nin "Göçmen Girişimcilik, Sosyal Mekansal Yakınlık ve Ağlar: Hatay Örneği" konulu tez çalışması kapsamında anket yapmak istediği belirtilmiş olup bahse konu anket izni talebine verilecek cevaba ilişkin esas teşkil edecek görüşlerimizin bildirilmesi talep edilmiştir.

Söz konusu talep Göç İdaresi Başkanlığı tarafından değerlendirilmiş olup; bahsi geçen çalışma 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu 94'üncü maddesinde belirtilen gizlilik ilkesine gerekli hassasiyetin gösterilmesi; 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'ndaki ilgili hususlara dikkat edilmesi; çalışmaya konu yabancılardan ve/veya aile üyelerinden ad, soyad, telefon, e-posta adresi, ikametgâh adresi, dini mezhepsel bilgiler, etnik köken, belli bir toplumsal gruba mensubiyet gibi hassas bilgilerin istenmemesi; çalışma esnasında fotoğraf, ses/video kaydı alınmaması; çalışma sonuçlarının çalışma amacı dışında kullanılmaması kaydı ile uygun bulunmuş olup; çalışma sonuçlarının Göç İdaresi Başkanlığı ile paylaşılması hususunda,

Bilgilerinize arz ederim.

Murat KESKİN
Vali a.
İl Göç İdaresi Müdürü V.

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Doğrulama Kodu: ecrdwk-ou3Q0Z-g0IuYv-7+cbL6-3HbrZ2B0 Doğrulama Linki: <https://www.turkiye.gov.tr/icisleri-ebys>

Narlıca Mh.Atatürk Cad. No: 1 Antakya / Hatay
Telefon No: (326)234 58 73 Faks No: (326)234 59 60
e-Posta: hatay@goc.gov.tr İnternet Adresi: <http://www.icisleri.gov.tr>
Kep Adresi: icisleribakanligi@hs01.kep.tr

Bilgi için: Ece BAYDAR
İl Göç Uzman Yardımcısı
Telefon No:



EK-7. BAP Proje Kabul Metni



TC
GAZİ ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ
(Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi)

Konu:Yürürlüğe Giren Proje Öneriniz

Tarih
04.08.2022

Sayın : Prof.Dr. ÇİĞDEM VAROL ÖZDEN

Aşağıda bilgileri özetlenen proje önerinize yönelik değerlendirme süreci tamamlanmış ve BAP Komisyonu tarafından desteklenmesi uygun görülen projeniz, proje sözleşmesinin Rektörlük Makamı tarafından onaylanmasıyla yürürlüğe girmiş bulunmaktadır.

Tebrik eder, çalışmalarınızda başarılar dilerim.

Saygılarımla,

Prof.Dr. RAMAZAN BAYINDIR
Koordinatör

Proje Başlığı: Göçmen Girişimcilik, Sosyo-Mekansal Yakınlık ve Ağlar: Hatay Örneği

Proje No: FDK-2022-7733

Proje Türü: Doktora

Süresi: 18 ay

Başlama Tarihi: 04.08.2022

Onaylanan Bütçesi: 95073 TL

Proje Yürütücüsü: Prof.Dr. ÇİĞDEM VAROL ÖZDEN

Araştırmacı(lar): ÖĞRENCİ KEZBAN BECERIKLI



Gazili olmak ayrıcalıktır