

Göçmen Girişimciliğinin Avantaj ve Dezavantajları Üzerine Bir Araştırma

A Research into the Advantages and Disadvantages of Migrant Entrepreneurship

Musa DEMİRDAĞ* Hamdi GENÇ**

ÖZ

Bu çalışmanın amacı göçmenleri girişimciğe iten faktörlerden hareketle göçmen girişimciliğinin avantaj ve dezavantajlarını belirlemektir. Göçmen girişimcilerin avantaj ve dezavantajları zamana, mekâna ve farklı göçmen gruplarına göre değişiklik göstermektedir. Bu bağlamda göçmen girişimcilerin anavatanlarından edindikleri beceriler, hedef ülkedeki etnik piyasalar, din ve dil faktörleri, hükümetlerin politikaları, küresel ve bölgesel piyasalardaki değişim, sürekli çalışma motivasyonu, kültürel uyum veya asimilasyon, göçmen ağırları ve izolasyon ya da kümelenme gibi faktörlerin göçmen girişimciliğini nasıl etkilediği bu makalede üzerine odaklanan konulardır. Göçmen girişimciliğinin avantaj ve dezavantajlarının heterojen bir yapıda olması farklı göçmen girişimci gruplarının farklı stratejileri geliştirmesine neden olmuştur. Çalışmada avantaj ve dezavantaj olarak ifade edilen faktörlerin hem farklı göçmen grupları üzerinde hem de zaman ve mekâna bağlı olarak değişim gösterdiği gözlemlenmiştir. Çalışmada, ayrıca ekonominin küreselleşerek dijitalleşmesi sonucunda göçmen girişimciliğinin geleneksel yapıdan ayrılmaya doğru bir değişime götürdüğü sonucuna ulaşılmıştır. Çalışma ikincil kaynaklardan yararlanarak nitel araştırma yöntemiyle vücuda getirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Göçmen girişimciliği, Avantaj ve dezavantajlar, Sosyal sermaye, Etnik piyasa, Göçmen ağırları

JEL Sınıflaması: F5, P120, P43

*Dr.,

ORCID: 0009-0000-4484-668X

**Prof. Dr., İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi

ORCID: 0000-0003-1139-4351

Corresponding author/Sorumlu yazar:

Musa DEMİRDAĞ

E-mail / E-posta:

muusaademirdag@gmail.com



DOI: 10.62844/jerf.14

Submitted / Başvuru :12.08.2024

Accepted / Kabul :03.09.2024

ABSTRACT

This study aims to figure out the advantages and disadvantages of migrant entrepreneurship by analysing the motivational factors that prompt migrants to participate in entrepreneurial activities. The advantages and disadvantages of immigrant entrepreneurs vary depending on aspects such as the particular immigrant communities, time frame, and geographic location. This study investigates the influence of multiple factors on migrant entrepreneurship. These factors include the skills migrant entrepreneurs acquire in their home countries, the existence of ethnic markets in the destination country, the impact of religion and language, government policies, changes in global and regional markets, the motivation for consistent work, cultural adaptation or assimilation, migrant networks, and the consequences of isolation or clustering. Migrant entrepreneurship encompasses a wide range of advantages and disadvantages, leading different groups of migrant entrepreneurs to adopt unique strategies. The study has identified that the features, which may be classified as either advantages or disadvantages differ among various immigrant groups and are influenced by elements related to time and location. The study additionally discovered that the process of globalisation and digitalisation in the global economy has resulted in a transformation of immigrant entrepreneurship, leading to a departure from its previous framework. The research methodology employed in the study is qualitative, and it relies on secondary sources.

Keywords: Migrant entrepreneurship, Advantages and disadvantages, Social capital, Ethnic market, Migrant networks

JEL Codes: F5, P120, P43

Giriş

Günümüz dünyasının en başta gelen sorunlarından birini ulus ötesi göçler oluşturmaktadır; ancak göçler aynı zamanda ekonomik, ticari, siyasi ve kültürel anlamda fırsatların oluşmasına da katkı yapmaktadır. Fırsatların yaratılmasındaki en önemli aktör göçmen girişimcilerdir. Göçmen girişimciler hem kaynak ülke hem de hedef ülke arasında müspet anlamda bağların oluşmasına vesile olmaktadır. Bu aktörler toplumların ekonomik büyümesine, kalkınmasına, kültürel çeşitliliğin artmasına, siyasi ilişkilerin iyileştirilmesine, teknolojik ve sermaye birikiminin toplanmasına katkı sağlamaktadırlar. Göç, gelişmişlik düzeylerine bakılmaksızın neredeyse her ülkede tartışma konusu olmaya devam etmektedir. Göçün bir sorun olarak algılanması hedef ülkelerdeki göçmen girişimcileri tedirgin etmektedir. Ancak göçmenlerin ekonomik bir özne olmaları politika yapıcılarını ikilemekte bırakmaktadır. Çünkü göçmen girişimciler hedef ülkenin ekonomisinde müspet anlamda bir kaldıraç rolü üstlenmektedirler. Ülke ekonomileri göç çarpanıyla birlikte sosyal, kültürel, politik ve ekonomik açıdan katkı sağlamaktadır.

Bu çalışma, ekonomik bir özne olan göçmen girişimcilerin avantaj ve dezavantajlarına odaklanmıştır. Göçmen girişimcilerin avantaj ve dezavantajları zamana, mekâna ve farklı göçmen gruplarına göre değişiklik göstermektedir. Elindeki makalede de farklı zaman dilimlerinden, farklı coğrafyalardan ve farklı girişimci gruplarından emsal teşkil edebilecek örneklerle göçmen girişimciliğinin etkilendiği faktörler analiz edilmiştir. Öne sürülen bu faktörlerin her göçmen grubu üzerinde aynı derece etkili olduğunu ileri sürmek mümkün değildir. Çünkü etkinin hızı ve derinliği büyük oranda göçmen kitlelerinin sosyal ve kültürel

özelliklerine bağlıdır.

Bu çalışmanın amaçlarından biri, göçmen girişimciliğinin teorik çerçevenin ötesine farklı bir yaklaşım getirmektir. Bir diğer amaç, göçmen girişimciliği geleneksel yaklaşımlarla artık izah edilemeyeceğini tartışma konusu yapmaktır. Son amaç ise, göçmen girişimciliğinin avantaj ve dezavantajlarına odaklanarak göç hareketlerinden nasıl fayda sağlanacağı üzerinedir.

Çalışma ikincil kaynaklardan yararlanarak nitel araştırma yöntemleriyle vücuda getirilmiştir. Çalışma genel olarak iki bölümden müteşekkildir. İlk bölümde göçmen girişimciliği kavramsal açıdan incelenmiştir. İkinci bölüm, çeşitli alt başlıklarla göçmen girişimciliğinin avantaj ve dezavantajları üzerinedir.

Bu makale iki uyarı ile birlikte okunmalıdır. Bunlardan ilki, göçmen ve göçmen girişimciliğinin ayrı kavramlar olduğu idrak edilmesidir. İkincisi, anavatanından başka bir yerde girişimsel faaliyetlerde bulunan her aktörü göçmen girişimci olarak kabul ettiğimiz bilinmelidir.

Göçmen Girişimcilik Olgusu

Göçün bir ekonomik yansıması olarak ifade edilen göçmen girişimciliği kavramsal açıdan 1880'li yıllarda Amerika'da yapılan çalışmalara kadar giden bir geçmişe sahiptir. Ancak bu geçmişe rağmen ekonomik ilerlemenin ve göçün sürekli gelişimi göçmen girişimciliğe yönelik net sınırların belirlenmesinde zorluklara neden olmaktadır. Bu konuda ileri sürülen bazı kavramlar bulunmaktadır. Bu kavramları şu şekilde sıralayabiliriz; etnik girişimcilik, mülteci girişimcilik, azınlık girişimciliği ve diaspora girişimciliği. Bu kavramlar ekseriyetle birbirlerinin yerine kullanılmaktadır (Habip, 2024, s.84). Göçmen girişimciliğinin daha iyi anlaşılmasını sağlamak için bahsedilen bu kavramlara aşağıda kısaca değinilecektir.

Mülteci girişimciliği kaynak ülkeden istemeden ayrılmak ya da kaçmak zorunda kalan ve hedef ülkede kalıcı olmayı planlayıp kâr amaçlı girişimlerde bulunarak serbest meslek sahibi olan aktörlerin girişimsel faaliyetleri olarak tanımlanmaktadır (Akın ve Reyhanoğlu, 2022, s.18). Etnik girişimcilik ise aynı köken ve kültüre ait aktörlerin sahip olduğu girişimleri tanımlamak için kullanılmaktadır. Azınlık girişimcilik de bir ülkenin nüfusunun geri kalanından sayısal açıdan az olup egemen konumda bulunmayan, aynı ülkenin vatandaşı olup ancak nüfusun çoğunluğundan farklı etnik, dini ve dilsel karakterlere sahip ve kültürlerini, geleneklerini ya da dillerini korumaya yönelik bir dayanışma içinde olan aktörlerin girişimcilik faaliyetleri olarak ifade edilmektedir. Son olarak da diaspora girişimciliği ise bir ülkenin veya inanç mensuplarının anavatanları dışında azınlık olarak yaşadığı ve ulusun anayurdundan ayrılmış olan kollarının hedef ülkelerde gösterdikleri girişimcilik türüdür (Duman ve Özdemirci, 2020, s.632). Görüldüğü üzere göçmen girişimcilik birçok kavramla açıklanmaktadır; ancak bu kavramların hiçbiri tam olarak göçmen girişimciliği ifade ettiği söylenemez.

Birçok nedenden dolayı gerçekleşen uluslararası göç hem hedef ülkeyi hem de kaynak ülkeyi sosyal, siyasi ekonomik, kültürel ve demografik açıdan etkilemesi kaçınılmazdır. Hedef ülkedeki yabancılara bakıldığında –öğrenciler, hastalar, diplomatlar vs. istisna tutulursa- ya işçi ya da işveren olarak görülmektedirler (Kayalar ve Yıldız, 2017, s.56). Daha açık bir ifadeyle göçmenler hedef ülkede sadece emek unsuru olarak bulunmazlar, aynı zamanda yerel ve göçmen işgücünü faal hale getiren sermaye sahipleri, girişimciler,

işverenler vs. olarak görülürler. Bilhassa Çinliler, Ermeniler, Yahudiler, Yunanlılar, İtalyanlar ve Lübnanlılar gibi bazı diaspora topluluklarının üyeleri emek faktörü olmaktan ziyade girişimci aktörler olarak öne çıkmışlardır (Kloosterman ve Rath, 2010, s.102).

Göçmen girişimciliği göç ve girişimcilik kavramlarının bir kombinasyonudur (Mago, 2023, s.423-424). Göçmen girişimcilik farklı kültürel mirasa sahip olan ve hedef ülkede yeni ekonomik fırsatlar arayarak girişimsel faaliyetlerde bulunan aktörlerin faaliyetleri olarak okunabilir (Bunse, 2019, s.5). Bu durumda göçmen girişimci ekonomik yönden hayatta kalmak maksadıyla bir ülkeye giden ve orada iş kuran kişidir. Bir başka tanıma göre ise, göçmen girişimci kendi anavatanından gönüllü olarak ayrılıp hedef ülkede süresiz ikamet hakkı elde etmek isteyen ve kâr amaçlı bir girişimde bulunan serbest meslek sahibi bir aktör olarak tanımlanmaktadır (Akın ve Reyhanoğlu, 2022, s.17-18). Bir diğer tanım da gönüllü ya da zorunlu olarak kendi ülkesinden göç etmek zorunda kalan kişilerin hedef ülkelerde kendi tüketim alışkanlıklarını devam ettirmek amacıyla ile başlayan ve etnik tüketim mallarına yönelik yapılan girişimciliktir (Parlak ve Güler, 2022, s.853-854). Göçmen girişimci ise küresel ve stratejik bir düşünce ile üretim faktörlerini bir araya getirip risk ve yönetimi üstlenen, değişim ve yeniliklere açık, temel amacı ekonomik büyüme olan küresel bir oyuncudur (Nişancı, 2015, s.6).

Göç literatüründeki gelişmelere paralel olarak göçmen girişimciliği de literatürde çeşitli teorilerle kendine yer bulmuştur. Bu teorilerden kısaca bahsetmek konunun anlaşılması açısından önem teşkil etmektedir. Göçmen girişimciliği teorilerinden ilki “azınlık aracı” teorisidir. Bu teoriye göre göçmen girişimciler daha müreffeh bir hayat standardına ulaşmak için harekete geçip daha fazla gayret göstermektedirler. Bu durumda, göçmen girişimciler konumları gereği daha pratik olmak zorundadırlar. İkinci teori ise “Anklav Ekonomisi”¹ teorisidir. Bu kurama göre göçmenlerin tüketim piyasalarında ayrımcılığa maruz kaldıkları için sadece etnik anklavlardan temin edilebilen mal ve hizmetlere yönelik talebi doğurmaktadır. Bu da, göçmen girişimcilere çekici bir unsur sağlamaktadır. Bu teorisinin ana faktörleri etnik girişim, dayanışma ve karşılıklı yükümlülük kavramlarından müteşekkildir. Üçüncü teori de, göçmenlerin emek piyasalarına erişimlerinin kısıtlı olduğu ve göçmenler zorunlu olarak girişimciliği tercih ettiklerini açıklamaya çalışan “ayrımcılık” teorisidir. Diğer bir ifadeyle göçmenler hedef ülkede sosyoekonomik dışlanma ve yoksulluk gibi nedenlerle serbest meslek dışında bir seçenek kalmadığı için zorunlu olarak girişimcilik faaliyetlerine başlamaktadır. Dördüncü teori ise “sosyal sermaye” teorisidir. Bu teoriye göre, göçmenlere sosyal ağlar ve kurumlar aracılığı ile göçmenlerin ihtiyaç duydukları kaynaklara erişim fırsatını veren ve hem göç öncesinde hem de göç sonrasında maliyetlerin ve risklerin azaltılmasında, iş imkânlarının sağlanmasında ve barınma sorunlarının çözülmesinde sosyal sermaye önemli rol oynamaktadır. Sosyal sermaye hem ucuz yatırım sermayesine hem de düşük ücretli güvenilir işgücünün erişimine olanak sağlamaktadır (Parlak ve Güler, 2022, s.854-856). Son olarak gömülülük teorisinden bahsedilebilir. Göçmenler hedef ülkede hem iş çevreleriyle hem de birbirleriyle temas halindedirler. Bu ilişkiler yapısal gömülülük, ilişkisel gömülülük ve karma gömülülük teorisine açıklanmaktadır. İlişkisel gömülülük ekonomik aktörlere atıf yapar ve bu aktörler birbiriyle olan kişisel ilişkileri kapsar. Bu nedenle göçmen girişimciler müşteriler, tedarikçiler, bankalar, rakipler ve kanun uygulayıcılarla sosyal bir ilişki ağı içine gömülüdürler. Yapısal gömülülük ise göçmen girişimciler kişisel ilişkilerin ötesinde geniş bir ağla ilişkilendirmektedir. Bu teori

¹ Anklav ekonomisi kavramı yerel olmayan sermayenin hâkim olduğu ekonomik sistemi ifade eder. Çalışmada, bu kavram kaynak ülkeden gelip hedef ülkede ikamet eden girişimcilerin, emek ve sermaye sahiplerinin yaratmış oldukları ekonomik sistemi ifade etmektedir.

kurumsal düzenlemeler, sosyal ilişkiler ya da genel ahlâk arasında ayırım yapmaktadır; ancak fırsat kavramına atıfta bulunmaz. Karma gömülülük teorisi ise hem aktörleri hem de fırsat yapısını daha kapsamlı bir analitik çerçeveye dâhil ederek etkileşimci bir yaklaşım olarak görülebilir. Bu yenilikçi analitik çerçeve göçmen girişimciliğinde – gruplar, sektörler, mekânlar ve ülkeler arasındaki- farklılıkların sistematik olarak nasıl açıklanabileceğine yönelik bir yaklaşım getirmektedir (Kloosterman, 2010, s.27-28).

Yukarıdaki satırlarda yola çıkarak ve günümüz dünyasında iletişim ve ulaşım teknolojilerinin küreselleşmesiyle göçmen girişimciliği çeşitlenmiştir. Bu nedenle göçmen girişimciliği ev sahibi ülkenin ulusal ve mekânsal sınırlarının ötesindedir. Göçmen girişimciliğinin ulus ötesi ve hatta çok uluslu boyutlarının dikkate alınması gerektiği görülmektedir (Rahman ve Lian, 2011, s.256).

Göçmen Girişimciliğin Avantajları ve Dezavantajları

Göç Öncesi Vasıflar ve Olaylar

Göçmenlerin göç etmeden önce kendi ülkelerinde sahip oldukları bilgi, beceri ve kabiliyet göçmen girişimci için hedef ülkede avantaj sunan etmenlerdir. Örneğin, 20.yüzyılın başında ABD'ye göç eden Rus Yahudileri terzilik deneyimine, yüksek düzeyde okuryazarlığa ve ticarete yönelik tarihsel beşeri sermayeye sahiptiler. Onlar göç ettikleri ülkeye getirdikleri bu birikim sayesinde emek piyasası yerine sermaye piyasasına kolay bir şekilde adapte olabildiler. Yahudilerin ABD'de hazır giyim endüstrisinde hızlı yükselişe geçmelerini sağlayan bu etmenlerdi. ABD'de Yahudilerin iş dünyasında İrlandalılardan daha başarılı olması, İrlandalılarında Polonyalılardan daha çok başarılı olmasının nedenlerinden biri göç öncesi faktörlerin etkisidir (Landström, 2005, s.341-342).

Göçmen girişimciler hedef ülkede iş faaliyetlerini başlatmak ve sürdürmek için bilgi, sermaye, beceri ve emek gibi belli kaynaklara ihtiyaç duymaktadırlar. Bu kaynakların bir kısmını kaynak ülkeden beraberlerinde getirmektedirler (Becerikli ve Varol, 2024, s.67). Neoklasik teoriye göre göçmenlerin ortalama kazançlarıyla ölçülen ekonomik başarıları beraberlerinde getirdikleri eğitim, iş deneyimi ve diğer beşeri sermaye unsurları tarafından belirlenir. Kaynak ülkeden getirilen bazı nitelikler hedef ülkede değer görmemesi de göçmenleri girişimciliğe sevk edebilir. Örneğin, eğitim nitelikleri iş piyasalarının bazı kesimlerinde yeterince kabul görmemektedir. Taşınabilir becerilere sahip bu yüksek vasıflı göçmenlerin ekseriyeti özel yeteneklerini en iyi derecede kullanabileceği yerlere akın eden küresel elit göçmenlerin bir parçasıdır (Kloosterman, 2010, s.36-37). Dolayısıyla göçmenlerin kaynak ülkeden getirdikleri nitelikler bazen emek piyasasına giriş için dezavantaj iken sermaye piyasası için avantaj sağlayabilmektedir. Örneğin, Batı Afrika'daki Lübnanlı ilk nesil göçmenlerin ekonomik başarıları neticesinde, Lübnan'dan Batı Afrika'ya yeni göç dalgalarına neden olmuştu. Bunun nedenlerinden biri Lübnanlıların sahip olduğu eğitim seviyesinin Afrikalı yerlilerden üstün olmasıydı. Onlara göre az bir eğitimle yerli rakiplerine karşı iş dünyasında daha fazla fırsatlara erişme imkânlarının var olacağına dair inançtı (Genç ve Demirdağ, 2023, s.227).

Girişimcilik kavramı esasında Weberci “kapitalizm ruhu” kavramı gibi ideolojik bir yatkınlık anlamına da gelmektedir. Bu kavram aynı zamanda bazı göçmen gruplarının iş girişimlerine iten şeyin girişimci bir ruha ve belirli bir kültürel niteliklere sahip olduğunu da ima etmektedir. Bu nedenle göçmen girişimcilik kavramı Weberci bir yönetim benimsemekte ve bazı göçmenlerin risk almaları ve işlerinde başarılı olmaları girişimcilik

ruhu ve kültürel niteliklerle açıklanır (Li, 2010, s.200). Farklı göçmen milletler girişimciliğe daha yatkın olmaları ve başarılı girişimcilik stratejileri geliştirmelerini sağlayan özel kültürel ve psikolojik niteliklere sahip olarak nitelendirilmektedir. Örneğin, Asyalılar sıklıkla daha hırslı, çalışkan ve daha fazla risk alma eğiliminde olan insanlar olarak tanımlanırken, Afrikalılar bir çalışan olarak işten vazgeçmekte zorlanmaktadırlar. Portekiz’de 704 göçmen girişimciyle yapılan bir çalışmada toplanan veriler, kişisel özelliklerin bazı göçmenlerin bir iş geliştirme konusunda diğerlerinden daha yüksek eğilime sahip oldukları sonucuna varılmıştı (Oliveira, 2010, s.142). Örneğin, Batı Afrika’daki Lübnanlıların göç nedenlerinden biri de atalarının bilinmeyen coğrafyalara ve belirsiz yolculuklara sevk eden manevi miras ile açıklandığı görülmüştür (Demirdağ, 2024, s.304). Bu miras nedeniyle, “Bir denizde balık varsa orada Lübnanlı da vardır,” sözü Lübnanlıların girişimcilik ruhu vurgulamaktadır.

Göç öncesinde kaynak ülkede cereyan eden bazı olaylar da göçmenlere avantaj sunabilmektedir. Örneğin, ABD, Holokost’tan kaçan göçmenlere ilk başta kapılarını açmamıştı. II. Dünya Savaşı’nı takip eden yıllarda göçmenlerin ülkeye kabulüne yönelik baskılar giderek arttı ve Holokost’tan kurtulan Yahudiler ve diğer Avrupalılar dâhil olmak üzere 1940’ların sonlarında ABD’ye giriş için kolaylık sağlandı. 1956 Macar Devrimi de benzer bir göçe neden oldu. 1956’da Küba Devrimi nedeniyle ABD’ye 200.000 kişi ülkeye giriş yaptı (Waldinger ve Lee, 2001, s.34). Göçmenlerin bir hedef ülkede yoğunlaşması göçmen girişimcilik açısından avantajlar sunmaktadır. Ucuz ve güvenilir emek gücünün artması ve etnik pazarlarda talebin artması bu avantajlardan birkaçı olarak görülebilir. Ayrıca kaynak ülkeden hedef ülkeye yoğun göçmen akışı sosyal ve aile bağlarının gelişmesine ve göçmen sermayesinin birleştirilmesine olanak sağlamaktadır.

İlgili ülkelerin göç geçmişleri de göçmen girişimciliğini etkileyebilmektedir. Örneğin, Kuzeybatı Avrupa ülkelerinin çoğu II. Dünya Savaşı sonrasında kitlesel göç deneyimi yaşadılar ve bu deneyimle birlikte refah düzenlemelerine ilişkin yasal müktesebatı Avrupa’nın diğer yerlerine kıyasla daha erken geliştirdiler. Güney Avrupa ülkeleri savaş sonrası dönemde göç veren ülkelerdi ve bu göçmenlerin çoğu “misafir işçi” olarak Kuzeybatı Avrupa’ya taşındı. Bu ülkeler de büyük ölçüde göçü deneyimlediler. Bu deneyimlerdeki göçmen nüfusunun büyüklüğü göçmen girişimciliğini teşvik eden özel politikaların varlığı veya yokluğunu etkileyebilmektedir. Örneğin Malta, İzlanda ve Liechtenstein gibi nispeten küçük göçmen nüfusuna sahip ülkelerde çok az önlem alınmış veya hiç alınmamıştır. Bu ülkeler, göçmen girişimciler bir yana, genel olarak göçmenler için özel politikalar geliştirme eğiliminde değildirler (Kloosterman ve Rath, 2010, s.114). Bu ülkelerin aksine, örneğin Kanada, birçok bölgede kendi işini kurmak isteyen yeni göçmenler için rehberlik ve destek sağlamaktadır. Finlandiya’da göçmenlerin yoğun olduğu bölgelerde ve şehirlerde göçmenler için iş kurma ve geliştirme için destek programları oluşturulmuştur (Desiderio, 2010, s.74). Bu politikardan göçmen girişimciliği etkilenmektedir. Örneğin, Danimarka’da göçmen girişimciler ücretli çalışan göçmenlerden daha az kazanırken, Almanya’da serbest meslek sahibi göçmenler ücretli çalışan göçmenlerden iki kat fazla kazanmaktadırlar. Bu durum Danimarka’daki göçmen girişimcilerin Almanya’ya taşınmaları halinde, yetenekleri için daha iyi bir avantaj elde edeceklerini doğrular (Baycan-Levan ve Nijkamp, s.393).

Bazı kaynak ülkelerin göç geçmişleri de girişimciliği öne çıkartmaktadır. Örneğin, Çinlilerin ev sahibi ülkelerde iş yapma konusunda girişimci oldukları kabul edilmektedir. Bunun gerisinde 18. ve 19. yüzyıllarda sömürge döneminde pek çok Güneydoğu Asya ülkelerinde Çinlilerin aracı statüsü, ırk ayrımcılığı ve yasal kısıtlamalar nedeniyle birçok iş kolundan dışlandıkları II. Dünya Savaşı öncesinde Amerika’daki Çinlilerin marjinal konumları göz

önüne alındığında anlaşılır olmaktadır (Li, 2010, s.199). Göç geçmişi göçmen girişimciliğini etkilemektedir. Örneğin, Kanadalı Çinlilerin yarısı başkalarını istihdam ederken, bu oran diğer Kanadalılar arasında %38 ile %39 arasındadır. Dolayısıyla Çinli girişimcilerin girişimcilik eğilimleri bir işveren olarak da diğerlerinden ayrılmaktadır (Li, 2010, s.202).

Din ve Dil Faktörü

Göçmen girişimcilerin avantaj ve dezavantajlarını oluşturan etmenlerden biri de dil ve din faktörleridir. Dil faktörü göçün ilk yıllarında göçmenin yeterli dil kabiliyetine sahip olmaması ona bazı dezavantajlar getirmektedir. Göçmenlerin ilk başta işportacılık gibi işlerle girişimcilik faaliyetlerine başlamalarının nedenlerinden biri dil sorunundan kaynaklıdır. Örneğin, II. Dünya Savaşı'ndan sonra Bolivya'da yaşayan Yahudiler ana pazarlarda gelişme kaydetmemişlerdi; ancak Yahudilerin yaşamlarında istikrarın oluşmaya başlaması onların kırsal kesimlerde İspanyolca bilmeyen kesimlere yönelik seyyar satıcılık yapmakla başlamıştı (Osterweil, 1997, s.157). Dolayısıyla başarı dilsel açıdan ana aktörlerin de dezavantajlı oldukları piyasalarda meydana gelir. Özellikle yerel lehçeyi anlayabilmek göçmenlerin yeni iş kurma olasılıklarını artırmaktadır (Wei, Jiao ve Growe, 2019, s.981).

Göçmenlerin zamanla dil öğrenimi açısından gelişme kaydetmeleri onlara avantaj sağlar. Göçmen girişimci hedef ülkenin dilini öğrenmesi ile birlikte en az iki lisan bilmenin avantajından yararlanır. Örneğin, Silikon Vadisi'ndeki vasıflı göçmenlere Asya'daki dil becerileri, kültürel bilgi ve bağlantılarından yoksun ana akım rakiplerine karşı avantaj sunmaktadır. Diğer bir ifadeyle, Silikon Vadisi'nin göçmen girişimcileri kaynak ülke dili sayesinde ulusal sınırları aşan sermaye, beceri ve teknoloji akışını kolaylaştıran profesyonel ve sosyal ağlar kurmalarına zemin hazırlamaktadır. Göçmen girişimcilerin en az iki lisana hâkim olmaları yerel üreticilerin giderek küreselleşen ekonomiye katılımını sağlayan toplulukların yaratılmasına da fırsat tanımaktadır. Bu ortamdaki başarı kıt kaynaklara ulaşabilme, yabancı ortakları bulma, kültürel ve dilsel sınırların ötesindeki karmaşık ilişkileri yönetme becerisine endekslidir. Bu sayede en küçük üreticilerin bile uzak mesafeler arasında karşılıklı fayda sağlayan ilişkileri kurup sürdürmelerine imkân sunar ve Asya'daki kaynaklara, üretim kabiliyetlerine ve pazarlara erişimini kolaylaştırır (Saxenian, 2002, s.28).

Göçmen girişimciler işletmelerini açarken ve yönetirken sıklıkla çeşitli engellerle karşı karşıya kalmaktadırlar. Yerel iş ortamına entegrasyon sorunları ve özellikle dil zorluklarıyla ilgili olduğunda mevzuat ve düzenlemelerin anlaşılabilmesi gibi göçmenlere özgü bazı zorluklar vardır (Golop, Kleindienst, Makarovič ve Kildi, 2020, s.627). Özellikle yasal düzenlemelerin dil sorunundan dolayı yanlış anlaşılması ya da bilinmemesi göçmenler için bir dezavantajdır.

Din faktöründe göçmen girişimcilere avantaj sağladığı gibi dezavantajlardan da neden olmaktadır. Örneğin, Yahudiler diasporalarının kendilerine sağladığı ekonomik, sosyal ve dini bağlar nedeniyle Katoliklere karşı bir avantaja sahipti. Yahudiler bazı tarihsel nedenlerden dolayı göçmen bir topluluktur ve Yahudi tüccarlar dünyanın çeşitli ülkelerindeki dindaşlarıyla köprü kuran sosyal sermaye sahiptirler. Din faktörünün sağladığı bu ağ, onları uluslararası ticarete işlem maliyetlerinin düşük olmasına imkân tanımıştır. Örneğin Venedik'e Yahudi göçü artıkça Yahudi göçmenlerin avantajları da artmıştır. Çünkü her göçmen grubu Yahudi dünyasını farklı bölgelere bağlantı sağlamıştır. İber Yahudileri Venedik'i İspanya ve Portekiz'e, Alman Yahudileri Avrupa'ya, Levant Yahudileri de Venedik'i Ortadoğu'ya bağlamıştır (Light ve Dana, 2020, s.43-44). Benzer şekilde Batı Afrika'daki Lübnanlılar da din kurumunun sağladığı avantajlardan yararlanmışlardır. Batı Afrika'daki Lübnanlıların

Arapça konuşması onların yerel halk tarafından Müslümanlıkla ilişkilendirilip iyi niyetli bir göçmen grubu olarak görülmüşlerdi (Van der Laan, 1975, s.2).

Göçmen girişimcilerin dini mensubiyeti onlara dezavantaj da olabilmektedir. Örneğin, İslamifobinin siyasi ve kamusal alanlarda yankı bulduğu Avusturalya'da en çok ırkçılığa maruz kalan göçmen kesim Müslümanlardır (Collins, 2020, s.48). Batı Afrika'da özellikle 1960'lardan sonra Lübnan'ın dini kurumları yerel halkı Şiîliğe yönlendirmesi Lübnanlı girişimciler için menfi bir durum yaratmıştı (Leichtman, 2009, s.111). Dolayısıyla göçmenlerin geldikleri ülkelerden farklı olan sosyal, kültürel ve dini ortam bazen girişimcilik faaliyetleri için itici bir unsur olarak da değerlendirilebilir (Parlak ve Güler, 2022, ss.853-854).

İzolasyon, Gettolaşma ya da Kümelenme

Göçmen girişimcilerin avantaj ve dezavantajlarını oluşturan etmenlerden biri de kümelenmedir. Göçmen işletmelerinin mekânsal yoğunlaşmadan da avantaj elde ettikleri görülmektedir. Örneğin, 19.yüzyılda Paris'teki göçmen mahalleleri ve aynı yüzyılda ABD'deki etnik mahalleler göçmenler için iyi fırsatlar sunmaktaydı. Mekânsal yoğunlaşma göçmen girişimcilere hem arz hem de talep avantajı fırsatı yaratmaktadır. İlk olarak mekânsal yoğunlaşma belirli talepler için kritik tüketici oluşumunu elverişli hale getirir. Bu özel talepler geleneksel olarak menşe ülkeden gelen mutfak ürünleriyle alakalıdır. İkincisi göçmen girişimcilere tedarik avantajı sunmaktadır. Fiziksel yakınlık, işlem maliyetinin düşük olmasını sağlayabilir. Mekânsal yoğunluğun olduğu yerlerde, alışılmışın dışında başlangıç sermayesinin oluşumunu sunduğu gibi hem iş mülkleri hem de ucuz ve güvenilir işgücü bulmada erişilebilir kaynaklar sağlamaktadır. Bu avantajlar bir araya getirildiğinde, yüksek göçmen barındıran mahalleler göçmen girişimcileri için avantajlı pazarlar haline gelir (Kloosterman ve Van der Leun, 1999, s.665). Göçmen grupları içinde kaynaklar hem göçmen girişimciliğini ve imalat zincirini oluşturur hem de kümelenmeleri meydana getirir. Süreç içerisinde küme ağları göçmen şirketlerinin birbirleriyle karşılıklı bağımlılığı yaratarak kaynak toplanmasını hızlandırmakta, bilgi paylaşımı ve teknolojik birikimi teşvik etmektedir (Zhang ve Zhang, 2017, s.171).

Göçmen girişimciliği ölçek, hız, etki ve görünürlük açısından büyük ölçüde kentsel ortamlarla ilgilidir. Sosyal ağlar ve kentsel sosyal coğrafya kalıpları, grupların ve ekonomik faaliyetlerin belirli alanlarda mekânsal kümelenmesini şekillendirerek etnik ekonomilerin üzerine inşa edildiği temeli oluşturmaktadır. Etnik ekonomiler göçmen toplulukları için referans noktaları haline gelmekte ve genellikle ekonomik ve toplumsal yaşamın karşılıklı destek ve beslenmeyi içerdiği yerel mahalle düzeyinde bir sosyalleşme alanı ve kimlik kaynağı sağlamaktadır. Göçmenlerin girişimcilik faaliyetleri belirli mahallelerde yoğunlaşması, tüketimi ve şehirlerin kozmopolit karakterini teşvik etmek amacıyla yatırımcılar ve yerel yönetimler tarafından nihai olarak yenilenen ana akım müşterilerini çekebilir (Labrianidis ve Hatziprokopiou, 2010, s.196).

Göçmenlerin mekânsal yoğunlaşmalara gitmelerinin nedeni resmi ağların onların taleplerine cevap vermemesidir. Bu durum, göçmen girişimcilerin hedef ülkedeki topluma entegre olmalarını zorlaştırmaktadır. Bu nedenle asıl iş genellikle gayri resmi ağlarda ve göçmen girişimciler ya da aynı ulustan insanlar arasında gerçekleşmektedir. Gayri resmi ağlar resmi süreçlere gerek duymadığı için işlemler hızlı bir şekilde ilerlemektedir. Başarılı göçmen girişimciler izole bir şekilde değil, ağların üyeleriyle düzenli temas ve iletişim halinde hareket etmektedir. Bu etnik yerleşim bölgeleri ve göçmen girişimcilik ağları bir işletmenin başarısına katkıda bulunur (Bunse, 2019, s.11-12).

Göçmen girişimciler resmi ağlardan da fayda sağlamaktadırlar. Ancak bunun başarılı olması için iş dünyasındaki bağlantılarının güçlü olması gerekir. Ancak resmi ağlardan göçmen girişimciler yerel girişimcilere kıyasla daha fazla engelle karşılaşmaktadır (Bunse, 2019, s.22).

İzolasyon göçmen girişimciler için dezavantaj da oluşturmaktadır. İzolasyon argümanı köprü kuran sosyal sermaye faktörüne zıt düşmektedir. Köprü kuran bağlar belirli fırsatlar yaratsa da, kişinin ağındaki yüksek kapalılık buna engel oluşturabilir. Çünkü aynı ağ içinde olmak aynı piyasa girdabı içinde olmak demektir. Bu durum, göçmen topluluklar en değerli kaynakların kontrolünü elinde bulunduran yerli nüfustan izole eder. Göçmen girişimci sadece aynı ağlara dâhil olduğunda sosyal zorunluluklar, uyum baskısı veya aşağı seviyeye inme normları nedeniyle başarı yukarı doğru engellenebilir. Ayrıca etnik ağlara gömülmek ev sahibi toplumla temasları engelleyebilir ve dolayısıyla entegrasyon sekteye uğrayabilir. Sosyal sermaye ve özellikle bağlayıcı türden olanlar almadan vermek anlamına geldiği için yük oluşturabilir (Lancee, 2012, s.68).

Göçmenler serbest meslek sahibi olmak için bireysel kaynaklardan faydalandıkları gibi aile ve arkadaş çevrelerinden de yatırım finansmanı elde etmektedirler (Brettell ve Alstatt, 2007, s.386). Göçmen girişimciler sosyal yapının teşviklerinin yokluğunda bile bir üyenin sosyal sermayesine katkıda bulunması için motivasyon sağlayabilmektedirler. Üyeler ya ortak değerler ve ortak kader duygusuyla ya da itibar kaybı korkusundan kaynaklanan zorlayıcı güven nedeniyle katkıda bulunma arzusunda olabilmektedirler. Kaynaklar bazen grup üyeleri arasında karşılıksız da sağlanabilir. Sosyal sermaye bireylere ve gruplara sunulan bir onur olarak kabul edilmektedir. Göçmen girişimci gruplarının altında yatan iki tür sosyal yapı mevcuttur. Bunlar aile ilişkileri ve ortak etnik veya bölgesel geçmiştir. Yeni göçmen girişimcilerin, grupların sosyal sermayelerine güvenmeleri kuvvetle muhtemeldir. Çünkü bu grupların bankalar gibi destekleyici kurumlara kısıtlayıcı erişimleri vardır (Kalnins ve Chung, 2006, s.234).

Sonuç olarak göçmen girişimcilerin etnik pazara bağımlı hale gelerek diğer piyasalara girişlerini gereksiz hale getirebilir. Göçmen girişimcinin başlangıç olarak gettolaşan etnik piyasada girişime başlaması finans, emek ve güven açısından önemlidir. Ancak ekonomik anlamda hedef ülkeye uyum sağlayamaması ya da yerel tüketicinin taleplerine cevap verememesi girişimcilik faaliyetlerini yavaşlatarak durdurur.

Etnik Piyasalar

Hedef ülkedeki etnik piyasalar göçmen girişimcilere düşük işgücü imkânı sağlamaktadır. Göçmenlerin hedef ülkede iş ayrımcılığına maruz kalmaları veya iş fırsatlarının yokluğu göçmen işgücünün etnik piyasalarda yoğunlaşmasına sebebiyet vermektedir. Bu piyasalarda emek arzı artıka emek ücreti ucuzlar. Bu durumda göçmen girişimcilere işgücü maliyetleri açısından yerli girişimcilere göre bariz bir avantaj sunmaktadır (Light ve Dana, 2020, s.43-44).

Göçmen işçiler için dezavantaj oluşturan bazı etmenler göçmen girişimciler için avantaj olabilmektedir. Göçmen girişimciliği entegrasyon zorluklarına ve istihdam olanaklarının eksikliğine karşılık serbest meslek seçme eğilimindedir. Bu durum, özellikle ev sahibi ülkeye karşı psikolojik bir mesafeye veya yerel aktörlerle iletişim kurmakta zorlanan kültürel bir geçmişe sahip göçmenler için geçerlidir (Guercini, Ottati, Baldassar ve Johanson, 2017, s.9-10). Bu da hedef ülkelerdeki göçmen ve etnik grupları işgücü piyasasındaki dezavantajlar

ve ana akım toplumda kendileri için mevcut kaynakların eksikliği nedeniyle kendi işlerini kurmaya yöneltmiştir (Lin, 2010, s.34).

Göçmen girişimciler ilk başta kaynak ülke ile bağlantılı piyasalarda ortaya çıkar. Devlet ve büyük şirketlerin yetersiz hizmet sunduğu bu piyasalar ölçek ekonomisinin düşük olduğu piyasalardır. İstikrarsız ve belirsizlikten etkilenen bu piyasalar, göçmen girişimcilere avantaj fırsatı vermektedir. İlk başta göçmen girişimcilere güvenlik sağlasa da piyasadaki kısıtlamalardan dolayı potansiyel büyümeleri için bir dezavantaj kaynağıdır. Çünkü göçmen girişimcilerin potansiyel büyümenin ötesine geçmek için sadece etnik topluluğun müşterilerine değil, aynı zamanda onların ötesine geçme kabiliyetine ve vizyonuna sahip olmaları gerekiyor. Ayrıca göçmen girişimcilerin bulunduğu etnik piyasalar rekabetin yüksek olmasının yanında, var olan sınırlı sayıdaki sektör ve yüksek seviyedeki yoğunlaşma onları daha kazançlı alanlardan çıkmaya zorlayabilir (Landström, 2005, s.340).

Göçmen girişimcilerin diğer göçmenlerle bağlantılarının, finansal sermayeye ulaşmada avantaj sağlamaktadır. Üst ekonomik katmanlardan gelen ve güçlü aile bağları olan göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerinde bulunma ve başarılı olma olasılıkları daha yüksektir. Etnik gurubun göçmenlere sağladığı kaynaklar emlak, para, bilgi birikimi, kültürel değerler, yetenekler, liderlik ve dayanışma gibi kaynaklardır. Bu maddi ve beşeri kaynaklar birleştiğinde ise etnik girişimcilik için fırsatlar ortaya çıkmaktadır (Kulalı, 2020, s.361).

Nitelikli eğitimden yoksun olma, ırkçılık, dışlanma, dil ve kültürel uyum sorunları göçmenlerin istihdam fırsatlarına erişimini zorlaştırır. Bu da, gettolarda kendi pazarlarına yönelik girişimciliği tetiklemektedir (Akin ve Reyhanoğlu, 2022, s.14). Yapılan bir çalışmada Hollanda'da göçmenler arasındaki işsizlik oranı 1997 yılında %18 iken, yerli işgücünün sadece %6.3'ü işsizdi. Özellikle iki etnik grup olan Türklerde işsizlik oranı %18 iken, Faslılarda işsizlik %24 seviyesindeydi. Ana akım işgücü piyasasından dışlanma, giderek artan sayıda göçmenin kendi işlerini kurmasına vesile olmaktadır. 1986 yılında Hollanda'da 11.500 firma göçmenler tarafından işletiliyordu. Bu sayı 1992'de iki katına, 1997'de ise üç katına çıkarak 34.561'e ulaşmıştır. Bu oran Hollanda'da tüm tarım dışı firmaların yaklaşık %5.5'ine denk gelmekteydi. Göçmenlerin toplam nüfus içindeki meslek sahiplerinin payı 1986'da %3.3 iken, 1997 yılında bu oran %7.4'e yükselmiştir. Açıkçası, finansal sermayenin ve insan sermayesinin eksikliği göçmen girişimcileri sermaye harcamaları ve gerekli eğitim nitelikleri açısından giriş engellerinin düşük olduğu pazarlarda girişimsel faaliyetlere yöneltmiştir (Baycan-Levent ve Nijkamp, 2009, s.388).

Göçmen girişimciler için fırsatların ortaya çıkabileceği önemli ve spesifik bir yol da "etnik pazarların" ortaya çıkmasıdır. Bu pazarlardaki talep, bir şekilde menşe bölgeyle bağlantılı belirli etnik ürünlere yöneliktir. Bu pazarlar ekseriyetle yeterince büyük sayıdaki belirli göçmen gruplarının göçünün bir sonucu olarak "etnik talebin" eklenmesiyle ortaya çıkmaktadır. Göçmen girişimciler; ürünler, tedarikçiler, tüketiciler hakkında gerekli bilgiye sahip olma eğiliminde olduklarından fırsatlardan yararlanmak için genellikle en optimal konumdadırlar. Ayrıca eş etnik gruplar da bu pazarlara hitap edebilecek güvenilirliğe sahiptirler. Amsterdam'da Surinamlı müşterilere bir tür mayasız ekmekek olan rotiyi satmak için Surinamlı bir girişimciye ihtiyaç vardır. Çünkü Surinamlılar bu hassas temel gıdayı yapmak için diğer insanlara güvenmezler (Kloosterman, 2010, s.38).

Etnik pazarlar çoğu durumda sınırlıdır. Bu pazarlar tutsak olma eğilimindedirler. Müşterilerin kendi etnik kökenlerinin firmalarına bağlar ve ilk zor aşamada kaldıraç

görevi görürler. Ancak daha sonraki aşamalarda göçmen girişimciler bu özel pazarların kısıtlamalarıyla karşılaşabilirler. O halde işi büyütme tüketici tabanını genişletmeye ve etnik pazarın dışına çıkmaya bağlıdır (Kloosterman ve Rath, 2010, s.111).

Genel olarak göçmen girişimcilerin başlangıç sermayesi, kullanılan işgücü, büyüme sermayesi ve ciro açısından küçük oldukları görülmektedir. Bu işletmeler çoğunlukla kolay giriş ve güçlü rekabet ile karakterize edilen piyasalarda faaliyet göstermektedir. Göçmen girişimciler genellikle kendi göçmen topluluklarında bir niş bulur ve tipik hizmetler ve ürünler sunmak için etik olarak iyi tanımlanmış bir pazarda faaliyete geçerler. Bu durumda bir anklav ekonomisi göçmen girişimcilerin beklentilerini olumlu yönde etkileyebilir (Nijkamp, Sahin ve Baycan-Levent, 2010, s.374).

Yirminci yüzyılın son on yıllarında, göçmenler ve etnik azınlıklar için kendi hesabına çalışma, bir yandan göç akımları arttıkça, diğer yandan da küçük işletme fırsatları genişledikçe daha da önemli hale gelmiştir. Ayrıca daha niteliksel bir değişim de yaşanmıştır. Artan eğitim seviyeleri nedeniyle, az gelişmiş ülkelerden gelen göçmenler artık yazılım hizmetleri veya iş danışmanlığı gibi daha yüksek vasıflı sektörlerde de iş kurabilmektedir (Kloosterman ve Rath, 2010, s.102).

Kültürel Uyum veya Asimilasyon

Kültürel asimilasyon veya uyum göçmen girişimcilere avantaj sunabilmektedir. Örneğin, Çinli ve Japon göçmenler arasında başlangıçta yalnızca küçük işletmelere ve etnik müşteriye yönelik bir eğilim varken, zaman geçtikçe bu eğilim daha geniş bir müşteri kitlesine yönelmiştir. Bu eğilim esasında Amerika mağazalarında satılan şeyleri istemeyi öğrenen Doğulu göçmenlerin kültürel asimilasyonunu göstermektedir (Light, 1973, s.14). Asimilasyon göçmen girişimciliğinin gelişmesine ve ekonomik yönden canlanmasını sağlar (Zhuang, 2020, s.196). Kültürel uyum sayesinde göçmen girişimcilerin müşteri kitlesi genişleyip çeşitlendirdiği için onlara yeni fırsatlar yaratmaktadır (Haas, Castles ve Miller, 2022, s.335).

Modern ekonomik örgütler de kültürel uyuma katkı sağlamaktadırlar. Örneğin, ABD'de eski Çin mahallerindeki tüccar loncalarının aksine modern ekonomik örgütler ve iş dernekleri ekonomik faaliyetleri yürütmek ve genişletmek için büyük ölçüde ulus ötesi ağlara bağlıdır. Bu kuruluşlar ekonomik amaç ve etnik toplulukta kültürel devamlılık için dayanışmayı teşvik ettiği gibi aynı zamanda ABD ekonomisine entegre olmak için güçlü bir istek içindedirler. Ekonomik örgütlerin amaçları göçmen girişimciler arasındaki bağlantıları geliştirmek, hedef ülkedeki çıkarlarını koruyup temsil etmek ve anavatanla bağlantıları kolaylaştırmaktır. Çin örneğine dönülürse, bu kuruluşlar Çin'i ziyaret etmek üzere heyetler düzenleyerek ekonomik işbirliği arayışına girmekte ve potansiyel iş ve yatırım fırsatlarını araştırmaktadırlar. Ayrıca kendilerini küresel ekonominin ön saflarında konumlandırarak Pasifik kıyılarına açılan kapı olarak ulus ötesi araçlar şeklinde hareket etmektedirler (Zhou ve Lee, 2015, s.37-38). İkinci olarak, göçmen kuruluşları hedef ülkede ekonomisinde de iyi bağlantılara sahiptirler. Diğer bir ifadeyle Çin sermayesinin akışını kolaylaştırarak azınlık ekonomisini hem yerel hem de küresel hale getirirler (Zhou ve Lee, 2015, s.52). Örneğin, göçmen girişimcilerin Kanada'da doğmuş girişimci adaylarından daha başarılı yenilikçi işletmeler yarattığı yapılan çalışmalarda teyit edilen yaygın bir bilgidir. Denilebilir ki, girişimcilik çok kültürlü hale gelmiştir ve her zamankinden daha fazla uluslararası yönelimler kazanmaktadır (Etemad, 2018, s.110). Göçmen girişimciler ekonomik asimilasyon sayesinde yerleşim bölgesinin sınırlarını aştıklarında aracı pazarlar daha geniş kitlelere hitap ederek ana akım ekonomiye girişlerini sağladığı gibi onları küresel ekonomik aktörler olarak öne

çıkartmaktadır (Labrianidis ve Hatziprokopiou, 2010, s.197).

Göçmen girişimcilerin fırsat yapısı sadece girişimcilik politikalarından değil aynı zamanda ekonomi, göç, göçmen entegrasyonu, eğitim ve işgücü piyasası politikalarının da bulunduğu çeşitli faktörlerden etkilenmektedir. Örneğin, göçmen entegrasyon politikaları, belirli bir göçmen grubunun ev sahibi topluma entegrasyonunu destekleyebilir ve bu nedenle göçmenlere yönelik kategorik veya daha kapsayıcı bir yaklaşım kullanabilir (Hove, 2017, s.1002). OECD ülkelerinin çoğunda göçmen bir girişimcinin veya yatırımcının eşi ve çocuklarını da kapsayan yürürlükteki düzenlemelerin verdiği bazı avantajlar içeren uygulamalar vardır. Avustralya, Kanada, Danimarka, Yeni Zelanda, Birleşik Krallık ve ABD'de göçmen bir girişimcinin aile üyeleri işgücü piyasasına ve eğitim sistemine erişim hakkına sahiptir. Fransa, aile birleşimi prosedüründen daha az kısıtlayıcı olan bir refakatçi aile prosedürü uygulamaktadır (Desiderio, 2010, s.74).

Sürekli Çalışma Motivasyonu veya Zorunluluğu

Anavatanından ayrı bir yerde yaşamak göçmenler için bir dezavantajdır. Bu dezavantaj büyük oranda siyasi, sosyal ve kültürel desteğin yokluğundan ileri gelmektedir. Göçmenler bu desteğin yokluğunu kapatmak için sürekli çalışma azmi içindedirler. Uzun çalışma süreleri de başta psikolojik olmak üzere bazı sağlık sorunlarına neden olur. Örneğin, ABD'deki Koreliler uzun çalışma saatlerinden kaynaklanan sağlık ve psikolojik sorunlardan mustariptirler. Dahası, Koreli göçmenlerin ekseriyeti suçun yoğun yaşandığı, düşük gelirli insanların ikamet ettiği ve iş faaliyetlerinin fiziksel tehlike içerdiği şehir merkezlerindeki ticari alanlarda yer almaktadır. Yoğun çalışma, fiziksel tehlike, azınlık müşterilerinin reddedilmesi ve düşmanlığı, tedarikçiler ve ev sahiplerinin sömürüsü, asimilasyonun yavaşlaması öne çıkan dezavantajlardır. Bu dezavantajlar zamanla avantaja dönüşebilme olasılığına sahiptir (Min, 1990, s.437).

Göçmenler özellikle göçün ilk yıllarında servet kazanma motivasyonu ile hareket etmektedirler. İşin niteliği, prestiji ve kültürel kodları onlar için önem arz etmez. Anavatanlarında yapmaktan imtina ettikleri işlere girebilirler. Örneğin, ilk nesil göçmenlerin büyük bir kısmı hedef ülkede ilk başta işportacılıkla işe başlamaktadırlar. 19. ve 20. yüzyıllarda Lübnan toplumuna mensup göçmenlerin ilk yaptıkları iş işportacılık olmuştur. Aynı şekilde 20. yüzyılın ilk yıllarında Kolombiya'ya giden Yahudilerin de seyyar satıcı olarak işe başlamışlardı (Fawcett ve Posada-Carbo, 1997, s.65). Göçmenlerin seyyar satıcılıkla işe başlamalarının gerisinde yeteri derecede sermaye sahip olmamaları, kısa zamanda birikim yapmak ve başkasına bağımlı çalışmama gibi düşünceler yer alır. Örneğin, Bolivya'daki Lübnanlılar ya az miktarda sermaye ya da satılacak ürünlerle gelmişlerdi. Sermayesi az olanlar seyyar satıcılık işine girerken, diğerleri şehirlere yerleşerek iş kurmuşlardı (Osterweil, 1997, s.158-159). New York'a gelen Lübnanlıların da aynı faaliyetleri sürdürdüğü tespit edilmiştir (Rowe, 2008, s.106). Göçmenlerin işportacılıkla uğraşmaları yerel halk arasında olumsuz algılara neden olabilir. Arjantin'deki Lübnanlılara yönelik olumsuz algıların başlangıcı seyyar satıcılıkla başlamış ve Arjantinliler Lübnanlıları ilk nitelendirilmeleri "gezginci tüccar" ya da "dilenci" şeklinde olmuştu. Bu algıları zaman içinde onlara yönelik göç kısıtlamaları dâhil birçok düzenlemelerin getirilmesine neden oldu (Hyland, 2011, s.554-555).

Göçmenlerin göçe iten nedenler de göçmen girişimciliğini etkilemektedir. Kendi vatanlarına dönme niyetiyle geçici olarak gelen göçmenler göç ettikleri toplumla sosyal hareketlilik sağlamasıyla değil, esasında sermaye biriktirmeyle ilgilenmektedirler (Landström,

2005, s.341-342). Göçmen girişimcilerin başarısız olma endişesi güçlü bir şekilde çalışma motivasyonuna yönlendirmektedir. Bu duygular ayrıca göçmen girişimcilerin yatırım yapacakları iş alanlarını araştırırken farklılık yaratma ve yapılamayanı yapma yolunu tercih etmelerine de neden olur (Toker ve Kozak, 2020, s.293). Göçmenlerin büyük kısmı hedef ülkeye yeterli finansal kaynaktan yoksun olarak geldiklerinden iş yaşamının en alt basamaklarından giriş yapmışlardır. Ancak sahip oldukları başarı ve çalışma arzusu onlara kısa zaman içinde başarının kapılarının açılmasına imkân vermiştir. Örneğin, Kolombiya'daki Lübnanlıların ticari faaliyetlerinde hızlı bir atak gerçekleştirerek kısa bir süre içinde küçük esnafıktan ülke çapında ve ulus ötesi ülkelere şubeler ve acenteler kuran büyük ölçekli perakendeciler ve toptancılar olarak ortaya çıkmaları buna iyi bir örnek teşkil etmektedir (Fawcett ve Posada-Carbo, 1997, s.70). Aynı şekilde Arjantin'deki Lübnanlılar da seyyar satıcılıktan imalat işlerine doğru ekonomik anlamda bir yükselişleri söz konusuydu (Velcamp, 1997, s.238-239). 1985'te Buenos Aires'teki Lübnanlı göçmenlerin %85'i ticaretle uğraşıyordu. Arapça konuşan her üç göçmenden ikisi ticaretle meşguldü ve bunların %50'sinden fazlası işportacıydı (Hyland, 2011, s.556). Göçmenlerin başarıları hedef ülkede rekabeti kızıştırarak göçmen karşıtlığına neden olabilir.

Göçmenler yerlilere nazaran daha fazla bir başarı hikâyesine ihtiyaç duyarlar. Bu ihtiyaç içinde buldukları maddi ve manevi zorunluluktan ileri gelmektedir. Örneğin, Batı Afrika'daki Lübnanlıların çoğu göç öncesinde aile ve akrabalarından borç almışlardır. Lübnanlılar Marsilya'da karşı karşıya kaldıkları bazı zorluklara rağmen Lübnan'a dönmek yerine "beyaz adamın mezarı" olarak nitelendirilen Afrika'ya gittiler. Çünkü Lübnanlılar anavatanlarına geri dönmeleri halinde karşılaşacakları toplumsal dışlanma ve ailelerine yaşatacakları hayal kırıklığı gibi etmenler onları ölüm pahasına gidilemeyen yerlere gidip girişimcilik faaliyetinde bulunmalarını sağladı (Winder, 1962, s.298).

Hükümetlerin Politikaları

Devletler göç politikaları ve diğer araçları kullanarak göçmen girişimciliği üzerinde büyük bir etkiye sahiptirler. Bu bağlamda devletin mülkiyet erişimine ilişkin yasal düzenlemeleri, işletme sahibi olmaya dönük resmi süreçler girişimciliği müspet veya menfi yönde etkiler. Bazı hedef ülkelerde iş fırsatlarının olduğu yerlere göçmenlerin yerleşimine izin vermesine rağmen göçmenlerin hangi bölgeye yerleşeceklerine dair bazı politikalar vardır. Politika yapıcılar ticaret lisansları ve ikamet izinleriyle göçmen girişimcilerin yerleşimlerini regüle etmektedirler (Landström, 2005, s.341). Örneğin, Almanya, İsviçre ve Avustralya'da çalışma izinleri olsa bile göçmenlerin serbest meslek sahibi olmaları kısıtlanmıştır. Onlara göre göçmenler geçicidir ve yerleşmeye teşvik edilmemelidir (Haas, Castles ve Miller, 2022, s.335).

Devletlerin işgücü piyasalarına müdahalesi de göçmen girişimciliğini etkiler. Asgari ücret, sosyal yardımlar gibi işgücü piyasasına ilişkin düzenlemeler fırsatlar üzerine etkiye sahiptir. Göçmen girişimciler için önem arz eden faktörlerden biri vasıflı işgücü, düşük ücret ve geniş fırsatlardır. Göçmenler çalışan olarak iş bulabildiklerinde yalnızca daha fazla kazanacaklarından emin olanlar girişimciliğe başlamaktadır (Kloosterman, 2010, s.38).

Devletler yatırım stratejilerini oluştururken göçmenlerin erişebildikleri kaynak ve fırsatların zaman veya mekân içinde sabit olmayabileceği dikkate alınması önemlidir. Bir politikanın değişmesi ya da göç konusunda olumlu ya da olumsuz kamuoyu oluşturan belirli bir olay göçmen girişimciliği için fırsat yapısında net değişiklikler yaratabilir (Oliveira, 2010, s.136). Örneğin, Gana'da 1969'da yürürlüğe giren Yabancı Uyum Emri ve 1970'de İş Teşvik Yasası ile Lübnanlı girişimcilere bazı sınırlandırmalar getirilmişti. Bu yasaların amacı Lübnanlıları

toptan ve perakende sektörlerindeki faaliyetlerinin %60'dan vazgeçmeye zorluyordu (Malki, 2013, s.100). Devletlerin yürürlüğe koydukları bazı politikalar göçmen girişimcilere yönelik olmasa dahi onlara pozitif katkı sağlayabilir. Örneğin, 1986 yılında Nijerya'da yürürlüğe konulan Yapısal Uyum Programı sayesinde Lübnanlılar konsolide olup ülkenin önde gelen sanayicileri ve işadamı oldular (Olaniyi ve Ajayi, 2014, s.136-137).

Menşe ülke ile hedef ülke arasındaki anlaşmalar bazı göçmen gruplarını olumsuz etkilerken diğerleri için olumlu olabilir. Örneğin, Jamaikalı göçmen girişimcilerin işletmelerinin küçüklüğü ve etnik profilleri Amerikan ekonomisi ve dış politikası açısından Çinli göçmenlere göre daha az önemlidir. Amerika yönetiminin Çinli girişimcilere sunduğu yasal ve siyasi kurumlarının desteği Jamaikalı göçmenler için rekabet açısından bir dezavantaj oluşturmaktadır (Morawska, 2004, s.335).

Küresel ve Bölgesel Piyasalardaki Konjonktürel Durum

Bölgesel ve küresel piyasaların dinamiklerindeki değişim göçmen girişimciliğin başarısı üzerinde menfi ve müspet anlamda etkilere sahiptir. Örneğin, Lübnanlıların Batı Afrika'ya geldikleri vakit, kıtadaki sömürgecilik politikası toprakları işgal etmekten ziyade toprakları kontrol edip yönetmeye evrilmişti. Sömürgecilerin ana hedeflerinden biri Avrupa'da üretilen sanayi ürünlerine pazar açmak ve Afrika'nın değerli kaynaklarını Avrupa'ya ihraç etmektir. Ancak o dönemde Afrika ekonomisi büyük ölçüde geçimlik ekonomi ile karakterize ediliyordu. Bölgesel pazarların küresel pazarlara entegre edilmesi için birilerinin Afrika'nın iç kesimlerine gidip yerel üreticilerin daha fazla teşvik edilmesi gerektiriyordu. Bazı nedenlerden dolayı Lübnanlılar zorunlu olarak iç kesimlere gidip iki piyasa arasında aracı rolü üstlenmek zorunda kaldılar. Bu zorunluluk onlara girişimcilik açısından başarı sağladı. Küresel ve bölgesel piyasalar arasında birleştirici bir unsur olan bu girişimciler hurma çekirdeği ve kola fıstığı gibi ürünlerin üretimini artırmayı başardılar. 1902'de toplam olarak 60.512 Leone olan ve büyük ölçüde Kriolu tüccarların elinde olan bu sektör, 1912'de 276.350 Leone'ye Lübnanlıların girişimleriyle yükseldi ve Sierra Leone'nin bu sektörüne Lübnanlılar hâkim oldu (Leighton,1974, s.24).

Göçmen girişimciliği hedef ülkede piyasanın alt sınırlarıyla sınırlı küçük mağazalardan oluşmasına rağmen, gelişmiş kent ekonomilerini karakterize eden yüksek değerli faaliyetlerinde görünür hale geldiği bir gerçektir. Göçmenlerin eğitim seviyelerinin yükselmesi ve ekonominin endüstriyel alandan post-endüstriyel alana geçişi bu değişimi sağlamaktadır (Kloosterman ve Rath, 2010, s.123). Bir çalışmaya göre, Avrupa'da göçmen girişimcilerin yaklaşık %18'i inşaat sektöründe, %8'i profesyonel, bilimsel ve teknik sektörde, %6'sı imalat sektöründe ve %6'sı da insan sağlığı ve sosyal hizmet sektöründe çalışmaktadır. ABD'de ise %15 inşaat sektöründe, %12'den fazlası dayanıksız imalat sektöründe, %8'i finans ve sigorta faaliyetlerinde ve %6'sı ise ulaştırma sektöründe çalışmaktadır. Avusturalya'da da %21 inşaat sektöründe, %9.5'i profesyonel ve teknik sektörde, yaklaşık %8'i imalat sektöründe ve %8'i ulaştırma sektöründe çalışmaktadır (Mestres, 2010, s.35). Silikon Vadisi'nde yerleşik Çin ve Hindistanlı girişimcilerin yazılım ürünlerinde küresel emtia zincirlerini organize etmedeki rolü dikkate alındığında, göçmen girişimciler artık gelişmiş kentsel ekonomilerde rekabet gücünü artırabilecek aktörler olarak görülebilir (Kloosterman ve Rath, 2010, s.102). Yapılan bir çalışmada göre ABD'deki göçmenler 2006-2012 yılları arasında 560.000 çalışanı istihdam eden ve yıllık olarak 63 milyar dolar satış yapan tüm teknoloji şirketlerinin %24'3'ünü kurmuşlardı. Göçmenler 1 milyar dolar veya daha fazla değere sahip ABD merkezli start-up'ların yarısından fazlasını da tesis etmişlerdi. (Pruthi ve Mitra, 2020, s.7). Bu örnekler göçmen girişimciliğinin bölgesel ve küresel gelişimine paralel

olarak değiştiğini göstermektedir.

Göçmen Ağları (Network)

Göçmen ağları sayesinde erişilen kaynaklar özellikle girişimciliğin ilk safhasında yerel girişimcilere nazaran göçmen girişimcilere büyük avantajlar sağlamaktadır. Ancak göçmen ağlarına aşırı güven girişimcilik faaliyetlerinin sürdürülebilirliğini kısıtlayabilir (Lassalle, Johanson, Nicholson ve Ratajczak-Mrozek, s.524).

Akrabalık, dostluk ve hemşehrilik bağları gibi sosyal yapılar kaynak seferberliği yaparak göçmen girişimciliğine ön ayak olur. Örneğin, hem aile sermayesinin toplanması hem de küçük işletmeler için çekirdek işgücü faktörü önemlidir. Küçük firmaların hâkim olduğu piyasalarda yoğunlaşan göçmen grupları, büyük ölçekli sektörlerde yoğunlaşan göçmen gruplarına kıyasla iş fırsatları ve ilgili becerileri edinme fırsatı açısından daha iyi konumdadırlar (Landström, 2005, s.341-342). Göçmen girişimciliği etnik bölgelerin ve topluluk pazarının dışında daha rekabetçidir. Yerlilere nazaran ulus ötesi ağlara ve fırsatlara erişmek için daha iyi konumdadırlar. Çünkü etnik ve göçmen faktörleri, bağlantıları ve sürekliliği erişilebilir kılmaktadır (Guercini, Ottati, Baldassar ve Johanson, 9-10).

Göçmen girişimciler hedef ülkedeki göçmenlerin ucuz emeklerinden de fayda sağlamaktadırlar. Bu emek eşlerin, çocukların ya da akrabaların asgari ücretli emeğinin ve uzun çalışma saatlerinin ya da akademisyenlerin “kendi kendini sömürme” olarak adlandırdıkları faktör sayesinde elde edilir (Verdaguer, 2009, s.29). Yapılan bir çalışmada Portekiz’de Çin toplumunun en önemli özelliği aile işletmelerinin ihtiyaç duyduğu işgücü arzına kaynaklık etmeleridir. Aile bireyleri burada temel rol oynaktadırlar. Ankete katılan Çinli girişimcilerin sadece %22,8’i aile işçisi çalıştırmamaktadır ve Çinli girişimcilerin %16,2’si işletmelerinde çalışan akrabalarına maaş ödemediklerini ifade etmişlerdir (Oliveira, 2010, s.141). Göçmen girişimciler ekonomik girişimlerinde diğer göçmenleri işe almayı ve desteklemeyi tercih edebilirler. Çünkü daha fazla işgücü elde etmek ve düşük ücretler ödemek için sıklıkla paternalist düzenlemelere başvurabilirler (Nijkamp, Sahin ve Baycan-Levent, s.374-375).

Göçmen ağları sadece işgücü bulma ve istihdam etme konusunda etkili olmakla kalmıyor, aynı zamanda bu ağlar finansal sermaye birikiminde de önemli roller üstlenmektedirler. Bir çalışmaya göre Asyalı girişimciler, girişimlerini finanse etmek için 1979-87 yıllarında çeşitli kaynaklardan borç almışlardı. Asyalı küçük göçmen girişimcilerin kullandıkları tüm kredilerin %43,1’i finansal kuruluşlardan, %37’7’si aile kaynaklarından, %23’ü arkadaşlardan ve %13,1’i işletmenin eski sahibinden aldıkları görülmektedir. Finans kuruluşlarından kredi alanların %20’4’ü aile üyelerinden de destek almıştı. Aileden alınan miktar finansal kuruluşlardan alınan kredilerin neredeyse yarısı kadardı. Aile ve sosyal ağlar, göçmen işletmeleri için önemli bir mali sermaye kaynağıdır (Ghosh, 1998, s.41). Diğer bir ifadeyle, girişimcilik faaliyetlerini sürdürmek için göçmen topluluğun temel kaynağı aileden temin edilen finansal sermayedir. Birçok göçmen grup, toplumun ihtiyaçlarına cevap vermek için finansal uygulamalar geliştirmektedir. Portekiz üzerine yapılan bir çalışmada, göçmen girişimcilerin %50’4’ü akrabalarının, %24’7’si ise arkadaşlarının desteği ile işlerini kurduklarını beyan etmişlerdir (Oliveira, 2010, s.141-142).

Göçmen toplulukları içindeki ayrıcalıklı temaslar da göçmen girişimcilere pozitif katkı sağlamaktadır. Yapılan bir çalışmada Portekiz’de girişimcilerin yaklaşık %74’ü aynı sektördeki kişilerle, %55,8’i aynı etnik kökenden kişilerle ayrıcalıklı bağlantıları olduğunu

göstermektedir. Aynı çalışmada girişimcilerin %63,2'si tedarikçilerini akraba, arkadaş ve diğer ayrıcalıklı kişilerle gayri resmi temaslar yoluyla belirlediklerini beyan etmişlerdir (Oliveira, 2010, s.142).

Göçmen girişimciler ulus ötesi bağlantılara da sahiptirler. Bu da, kaynak ülkedeki mevcut sosyal ağları harekete geçirir veya stratejik olarak ekonomik faaliyetleri için faydalı olabilecek bağlantıların kurulmasını sağlar (Sommer, 2020, s.35). Bunu destekleyen en iyi örneklerden biri ABD'dedir. ABD'deki göçmenlerin ihracat yapmaları, dış kaynak temin etmeleri ve uluslararası işletmelere sahip olmaları büyük oranda bu bağlantıyla ilişkilidir (Liu, 2020, s.6). Örneğin, Silikon Vadisi'nin göçmen girişimcileri yerel profesyonel ağları organize edip kendi ülkeleriyle bağlantı kurmaktadırlar. Çinli mühendisler Silikon Vadisi ve Tayvan'daki teknolojik ağlarını birbirine temas ettirerek köprü kurdular. Hintliler de ABD'deki işletmeleri Hindistan'daki düşük maliyetli yazılım uzmanlığına bağlayarak kilit araçlar oldular. Bu ağlar girişimci başarısını destekleyen ek bir "etnik kaynaktan" ötesini temsil etmektedir (Saxenian, 2002, s.28). Benzer şekilde, Kanada'daki Çinli girişimcilerin başarılı olmalarının gerisinde onların anavatanlarında üretime başlamaları, Kanada'ya ithalat yapmaları, ABD menşeli ürünleri Asya'ya ihraç etmelerinden ileri gelmektedir. Bu girişimciler Asya ve Kuzey Amerika kültürü, yasaları ve ekonomik ortamı hakkında sahip oldukları bilgilerden avantaj elde ediyorlardı. Ulus ötesi ağlar sayesinde girişimciler sadece etnik müşterilere değil, aynı zamanda bunların ötesindeki müşterileri de hedef kitleleri haline getirdiklerini ifade etmektedir (Vissak ve Zhang, 2014, s.187).

Göçmen girişimcilerin uluslararası pazarları hedeflemesi göçmen girişimciliğini radikal geleneksel göçmen işi anlayışından uzaklaştığını ifade etmektedir. Çok uluslu Japon şirketlerinin ürünlerini küresel piyasalarda tanıtması ve dağıtmasından faydalanan Bangladeşli girişimciler ikinci el arabaları uluslararası piyasada satmak için alternatif yollar keşfetmişlerdir. Bangladeşli girişimciler ikinci el araba sektöründe talebin istikrarlı ve getirinin yüksek olduğu ülkeleri hedeflemeleri bu stratejilerden biridir. Bu bağlamda Bangladeşliler birçok Afrika ülkesinde ikinci el araba galerilerini açmayı tercih ettiler, çünkü Japon arabalarının orta sınıf üstündeki insanların bile ulaşamayacağı bir seviyede olduklarını biliyorlardı ve böylece ikinci el uygun fiyatlı bir pazar inşa ettiler. Hindistan'da üretilen yeni arabalar bu ülkelerde iyi bir pazara sahip olmasına rağmen, Japon arabalarının ikinci el olmasına karşın kaliteleriyle bilinmesi ve uygun fiyatlarıyla birlikte Afrika piyasalarında oldukça talep görmüştür (Rahman ve Lian, 2011, s.270).

Diaspora toplulukları kendi ülkelerinde üretilen ürünler için pazar oluşturmada rol oynayabilir. Buna en iyi örneklerden biri Koreli girişimcilerdir. Koreli girişimciler Kore'de üretilen otomobillerin ve elektronik cihazların Amerika Birleşik Devletleri'ne tanıtılmasına yardımcı oldular. Benzer şekilde, Kanada merkezli bir araştırma, Asya'dan vasıflı göçün iki katına çıkmasının, Asya'nın Kanada'ya ithalatında yüzde 74'lük bir artışla örtüştüğünü ortaya çıkarmıştı (Ki-moon, 2013, s.11).

Farklı kıtalardaki göçmen diasporaları ulus ötesi pazarlarda eşanlı olarak ticari faaliyetlerde bulunabilirler. Örneğin, bazı Bangladeşli göçmen girişimciler 1980'lerin ortalarında kullanılmış araba işine girmiş ve işlerini Asya'nın ötesine taşımışlardır. Arabaları Ortadoğu, Afrika, Latin Amerika, Güney, Doğu ve Güneydoğu Asya ve Rusya'ya ihraç ediyorlardı. Kullanılmış araba işine girmenin bir avantajı, diğer ülkeden doğru alıcı bulunduğu sürece yalnızca minimum girişim sermayesinin gerekli olmasıdır (Rahman ve Lian, 2011, s.264). Bangladeşli girişimciler Latin Amerika, Kuzey Amerika, Afrika, Ortadoğu ve Asya'daki çeşitli ülkelere yaptıkları 1.000-3.000 araç ihracatıyla Japonya'daki ikinci el araç ticaretine öncülük

etmekte oldukları tespit edilmişti. Bunlara ek olarak, Japonya'daki Bangladeşli göçmen girişimciler, ikinci el lastik ve arabaların diğer parçalarının satışlarını da yapmaktadırlar (Rahman ve Lian, 2011, s.265).

İletişim ve ulaşım alanlarında yaşanan teknolojik devrimler piyasaların küreselleşmesiyle sonuçlanmıştır. Bu da, geçmişte göçmen girişimciler için mevcut olmayan fırsatlara erişimin kolaylaşmasına katkı yapmıştır. Bu gelişmeler aynı zamanda aşırı rekabete de neden olmuştur. Örneğin, Bangladeşli göçmen girişimciler artık etnik pazarlara bel bağlamamaktadırlar. En küçük bir fırsat boşluğu rakipler tarafından hemen işgal edilmektedir. Seyahat, ağ kurma ve bilgi toplama kültürü dünyanın farklı bölgelerindeki fırsatlar ve pazarlar hakkında farkındalık yaratmaktadır. Dolayısıyla günümüzde göçmen girişimciliği uluslararası sınırları aşarak ulus ötesi girişimciliğe kapı aralamıştır (Rahman ve Lian, 2011, s.272).

Sonuç

Bu çalışma göçmen girişimcilerin avantaj ve dezavantajları üzerine bina edilmiştir. Göçmen girişimciliğine katkı yapan ya da onların önünde engel teşkil eden unsurların homojen olmadıkları görülmektedir. Ayrıca göçmen girişimcilerin avantaj ve dezavantajları zamansal ve mekânsal düzlemde farklı etkiler yaratmaktadır. Yapılan çalışmada göçmen girişimcileri etkileyen ilk unsurun anavatanlarında edindikleri beceri ve beşeri sermaye olduğu görülmüştür. Bu unsur bazı göçmenlere avantaj sunarken, diğerlerine dezavantaj olabilir. ABD'de Rus Yahudilerinin terzilik tecrübesine ve yüksek düzeyde okuryazarlık becerisine sahip olmaları, onları doğrudan girişimsel faaliyetlere yöneltmiştir. Kore girişimcilerinin bu vasıflara sahip olmamaları, onları bir süreliğine emek piyasalarına hapsedmiş ve girişimsel faaliyetler belirli tecrübeler edinildikten sonra başlanmıştır. Ayrıca bazı toplumlar, Weberci anlamda girişimci ruhuna sahiptir. Bu nitelik onları hem yerli halka karşı hem de diğer göçmenlere karşı daha avantajlı hale getirmektedir. Asyalı göçmenler genel olarak girişimci ve çalışkan olarak nitelenirken, Afrikalı göçmenler ise işten vazgeçmeye pek niyetli olarak görülmemektedirler. İkinci olarak, dil ve din faktörü göçmen girişimcilerin faaliyetlerini etkileyebilmektedir. Göçmenlerin çok lisanlı olmaları en az iki ülke piyasasının bilgisine erişimlerinin var olduğunu gösterir. Kaynak ve hedef ülkelerdeki piyasalardan hem emek hem sermaye hem de müşteri kitlesi açısından bilgi yönünden daha avantajlıdırlar. Din faktörü de girişimcileri etkileyebilir. İslamifobinin bazı ülkelerde rağbet görmesi, göçmen girişimcileri menfi anlamda etkiler. Üçüncü olarak, izolasyon, kümelenme veya gettolaşma faktörü öne sürülebilir. Göçmenlerin şehirlerin belli bölgelerinde yoğunlaşmaları hem yerleşim yeri olarak hem de ticari bir saha olarak ilk başta onlara güvenilir ucuz işgücü ve kolay erişilebilir sermaye kaynağını oluşturur. Ancak göçmenlerin sürekli aynı yerde kalmaları ekonomik bir girdabın içinde olma tehlikesini de beraberinde getirir. Ayrıca göçmenlerin yerli halktan izole olması, onlara karşı siyasi ve sosyal tepkilerin doğmasına yol açabilir. Dördüncü unsur ise etnik piyasalardır. Göçmenler emek piyasalarında hak ettikleri emeğin karşılığını almaması ya da işsiz kalmaları onları farklı arayışlara sürükler. Kaynak ülkeye yönelik piyasaların varlığının sebeplerinden biri budur. Bu piyasadaki ticari aktörler hem kaynakların arzı hem de güvenilirliği açısından avantajlara sahiptirler. Beşinci olarak, kültürel uyum veya asimilasyon faktörü öne çıkmaktadır. Göçmen girişimciliği anlamında asimilasyon yerel tüketici ve üreticinin, politika yapımcılarının ve göçmenlerin ne istediklerine vakıf olmaktır. Kültürel uyum sağlayan göçmen girişimci en az yerel girişimci kadar fırsatlara erişebilme imkânlarına kavuşabilir. Altıncı olarak, göçmenler kaynak ülkeden hareket ettikten itibaren edindikleri en büyük gayelerden biri, daha müreffeh yaşam arzusudur. Hedef ülkedeki girişimci her ne kadar iyi bağlantılara sahip olsa da yabancı bir ülkede kendini güvende hissetmesi beklenemez. Bu sebeple sürekli teyakkuz halindedir ve

en küçük bir fırsatı değerlendirmekten imtina etmez. Yedinci olarak, hükümetler ideolojik ya da başka sebeplerle, ihtiyaç duyulduğu takdirde göçmen politikalarına ve ekonomik stratejilerinde değişikliğe gidebilirler. Olumlu bir durumda, sermaye yeterliliği gibi yeterli kabiliyetleri varsa, ilk yararlanan grup göçmenlerdir. Çünkü odak noktaları fırsatlara yöneliktir. Ancak menfi bir durumda, günah keçisi ilan edilen grupta göçmenlerdir. Sekizinci olarak, küresel ve bölgesel piyasalardaki değişim göçmenlerin girişimcilik faaliyetlerini etkileyebilir. Batı Afrika'daki Lübnanlılar küresel ve bölgesel piyasaların avantajlar elde etme açısından iyi bir örnek teşkil etmektedirler. Dokuzuncu olarak, göçmen ağları hem hedef ülkedeki göçmenler arasında hem hedef ülke ile kaynak ülke arasında hem de farklı hedef ülkelerdeki diasporalar arasında önemli etkilere sahiptirler. Japonya'daki Bangladeşli göçmen girişimcilerin Afrika piyasalarına erişimi, onların her iki kıtadaki bağlantıları sayesinde olmuştur.

Göçmen girişimcilik artık geleneksel anlatıdan uzak bir anlama sahiptir. Küreselleşme ve ticaretin hızla dijitalleşmesi göçmen girişimciliği uluslararası girişimciliğe namzet etmiştir. Bu anlamda göçmen girişimciliği farklı yaklaşımlarla ele alan aktörler ekonomik anlamda daha avantajlı bir konum elde etmeleri kuvvetle muhtemeldir.

Peer-Review: Externally peer-reviewed.

Conflict of Interest: The author has no conflict of interest to declare.

Grant Support: The author declared that this study has received no financial support.

Hakem Değerlendirmesi: Dış bağımsız.

Çıkar Çatışması: Yazar çıkar çatışması beyan etmemiştir.

Finansal Destek: Yazar finansal destek beyan etmemiştir.

Kaynakça

Akın, Ö., & Reyhanoğlu, M. (2022). Benzerlikleri ve Farklılıklarıyla Göçmen Girişimciler ve Mülteci Girişimciler: Bir Tipoloji Önerisi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12 (3), 1-31.

Baycan, Levent, T., & Nijkamp, P. (2009). Characteristics of migrant entrepreneurship in Europe. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 21 (4), 375-397.

Becerikli, K., & Varol, Ç. (2024). Sosyal Sermayenin Göçmen Girişimci Ağlarının Oluşum Sürecindeki Önemi ve Katkısı. *Bölgesel Kalkınma Dergisi*, 2(1) 2024, 62-79.

Brettell, Caroline B. & Alstatt, Kristoffer E. (2007). The Agency of Immigrant Entrepreneurs: Biographies of the Self-Employed in Ethnic and Occupational Niches of the Urban Labor Market. *Journal of Anthropological Research*, 63 (3), 383-397.

Bunse, Anna-Lena. (2019). Migrant Entrepreneurship Network Structures. Springer Gabler.
Collins, J. (2020). Immigrant Entrepreneurship in Sydney: Australia's Leading Global City. Cathy Yang Liu (Eds.), *Immigrant Entrepreneurship in Cities: Global Perspectives* (pp.47-65), Springer Nature.

Demirdağ, M. (2024). Göç ve Girişimcilik: Batı Afrika'daki Lübnanlılar Örneği (1860-1990). (Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Orta Doğu ve İslam Ülkeleri Araştırmaları Enstitüsü, İstanbul.

Desiderio, M., V. & Salt, J. (2010). Main Findings of the Conference on Entrepreneurship and Employment Creation of Immigrants in OECD Countries. Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries (pp.13-19), OECD Publishing.

Desiderio, M., V. (2010). Migration policies in OECD countries to manage the migration of foreign entrepreneurs and investors. Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries (pp.63-98), OECD Publishing.

Duman, E., Ş. & Özdemirci, A. (2020). Türkiye'deki Suriyeli Göçmen Girişimciler Üzerine Bir Alan Araştırması. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 18 (37), 629-656.

Etemad, H. (2018). Advances and challenges in the evolving field of international entrepreneurship: The case of migrant and diaspora Entrepreneurs. *Journal of International Entrepreneurship*, 16,109-118.

Fawcett, L. & Posada-Carbo, E. (1997). Arabs and Jews in the Development of the Colombian Caribbean 1850-1950. *Immigrants & Minorities*, 16 (1-2), 57-79.

Genç, H., & Demirdağ, M. (2023). Lübnan'dan Batı Afrika'ya Göç: Osmanlı, Manda ve Cumhuriyet Dönemi (1860-1990). *Türkiye Ortadoğu Çalışmaları Dergisi*,10 (2), 199-234.

Ghosh, S. (1998). The Legal, Economic, and Policy Roles of Immigrant Entrepreneurs in the Immigration Debate. *Asian Pacific American Law Journal*, 5 (1), 15-43.

Golob, T., Kleindienst, P., Makarovič, M., & Kildi, J., M. (2020). Challenges of Migrant Entrepreneurship in Selected Regions of Central Europe. *Comparative Sociology*, 19 (4-5), 609-631.

Guercini, S., Ottati, G., D., Baldassar, L., & Johanson, G. (2017). Liabilities of Native and Immigrant Entrepreneurship in the Processes of Globalization. Simone Guercini, Gabi Dei Ottati, Loretta Baldassar, Graeme Johanson (Eds.). Native and Immigrant Entrepreneurship. Lessons for Local Liabilities in Globalization from the Prato Case Study (pp.7-29), Springer.

Haas, H., Castles, S. & Miller, M., J. (2022). Göçler Çağı: Modern Dünyada Uluslararası Nüfus Hareketleri. Ankara: Gav Perspektif Yayınları, 2022.

Haas, H., Castles, S., & Miller, M., J. (2022). Göçler Çağı: Modern Dünyada Uluslararası Nüfus Hareketleri. Ankara: Gav Perspektif Yayınları.

Habip, E. (2024). Küresel Ekonomide Göçmen Olmak: Göçmen Girişimciliği. *Tarsus Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(1), 80-98.

Hove, K., V. (2017). The Emergence And Scope Of Migrant Entrepreneurship Promotion At The EU-Level. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13(13), 1001-1010.

Hyland, S. (2011). Arisen from Deep Slumber: Transnational Politics and Competing Nationalisms among Syrian Immigrants in Argentina, 1900–1922. *Journal of Latin American Studies*, 43 (3), 547-574.

Kalnins, A., & Chung, W. (2006). Social Capital, Geography, and Survival: Gujarati Immigrant Entrepreneurs in the U.S. Lodging Industry. *Management Science*, 52 (2), 233-247.

Kayalar, M. & Yıldız, S. (2017). Uluslararası Göç Sonrası Ortaya Çıkan Girişimcilik Türleri. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22 (1), 55-62.

Ki-moon, B. (2013). Report of the Secretary-General to the General Assembly: International Migration and Development, The City College of New York.

Kloosterman, R. & Rath, J. (2010). Shifting landscapes of immigrant entrepreneurship. Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries (pp.101-123), OECD Publishing.

Kloosterman, R., C. & Leun, J., P. V. (1999). Just for Starters: Commercial Gentrification by Immigrant Entrepreneurs in Amsterdam and Rotterdam Neighbourhoods. *Housing Studies*, 14 (5), 659-677.

Kloosterman, R., C. (2010). Matching opportunities with resources: A framework for analysing (migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 22(1), 25-45.

Kulalı, G. (2020). Göçmen Girişimcilerin Kuruluş Aşaması Finansmanı: İsveç/Göteborg'daki Türk Restoran Sahipleri Örnekleme. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8, 359-376.

Labrianidis, L., & Hatziprokopiou, P. (2010). Migrant Entrepreneurship in Greece: Diversity of Pathways for Emerging Ethnic Business Communities in Thessaloniki. *Journal of International Migration and Integration*, 11, 193-217.

Lancee, B. (2012). Immigrant Performance in the Labour Market. Amsterdam University Press.

Landström, H. (2005). Pioneers in Entrepreneurship And Small Business Research. Springer Science + Business Media.

Lassalle, P., Johanson, M., Nicholson, J. D., & 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.

Leichtman, M. (2009). The Authentication of a Discursive Islam Shi'a Alternatives to Sufi Orders. Mamadou Diouf ve Mara A. Leichtman (Eds.). New perspectives on Islam in Senegal: conversion, migration, wealth, power, and femininity (pp.111-138). New York: Palgrave Macmillan US.

- Leighton, N., O. (1974). The Lebanese in Sierra Leone. *Transition*, (44), 23-29.
- Li, P., S. (2010) Chinese entrepreneurship in Canada, Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries (pp.199-211), OECD Publishing.
- Light, I., H. (1973). Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare among Chinese, Japanese, and Blacks. Univ of California Press.
- Light, V., & Dana, L., P. (2020). Entrepreneurs and Capitalism since Luther: Rediscovering the Moral Economy. Lexington Books.
- Lin, X. (2010). Contemporary Diasporic Entrepreneurship: A Conceptual and Comparative Framework. Benson Honig, Israel Drori, and Barbara Carmichael (Eds.). Transnational and Immigrant Entrepreneurship in a Globalized World (pp.31-59), Toronto: University of Toronto Press.
- Liu, C., Y. (2020). Introduction: Immigrant Entrepreneurship Research from a Comparative Perspective. Cathy Yang Liu (Eds.), Immigrant Entrepreneurship in Cities: Global Perspectives (pp.1-9). Springer Nature.
- Mago, S. (2023). Migrant entrepreneurship, social integration and development in Africa, *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 35 (3), 413-449.
- Malki, I., X. (2013). Productive Aliens: Economic Planning And The Lebanese in Ghana, c.1930-1972. *Mashriq & Mahjar: Journal of Middle East and North African Migration Studies*, 1(1), 85-114.
- Mestres, J. (2010). Migrant entrepreneurship in OECD countries and its contribution to Employment. Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries (pp.23-62), OECD Publishing.
- Min, P., G. (1990). Problems of Korean Immigrant Entrepreneurs. *International Migration Review*, 24 (3), 436-455.
- Morawska, E. (2004). Immigrant Transnational Entrepreneurs in New York. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 10 (5), 325-348.
- Nijkamp, P., Sahin, M., & Baycan Levent, T. (2010). Migrant entrepreneurship and new urban economic opportunities: identification of critical success factors by means of qualitative pattern recognition analysis. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 101 (4), 371-391.
- Nişancı, Z., N. (2015). Göçmen Girişimcilik Üzerine: Pittsburgh'daki Türk Girişimciler. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 10 (1) (2015),1-28.
- Olaniyi, R., O. & Ajayi, O., M. (2014). The Lebanese in Ibadan, Nigeria, 1986-2012. *Journal of the Historical Society of Nigeria*, 23, 131-149.

Oliveira, C., R. (2010). The determinants of immigrant entrepreneurship and employment creation in Portugal, *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries* (pp.125-148). OECD Publishing.

Osterweil, M., J. (1997). The Economic and Social Condition of Jewish and Arab Immigrants in Bolivia, 1890–1980. *Immigrants & Minorities: Historical Studies in Ethnicity, Migration and Diaspora*, 16 (1-2), 158-159.

Parlak, N. K., & Güler, Ç. (2022). Göçmen Girişimciliği Bağlamında Suriyeli Girişimciler: İstanbul İli Örneği. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 20 (46), 849-884.

Pruthi, S., & Mitra, J. (2020). Special Issue on 'Migrant and Transnational Entrepreneurs: International Entrepreneurship and Emerging Economies. *Journal of Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies*, 6 (1), 7-11.

Rahman, M. M., & Lian, K., F. (2011). The development of migrant entrepreneurship in Japan: Case of Bangladeshis. *Journal of International Migration and Integration*, 12, 253-274.

Rowe, A. E. (2008). A Trace of Arabic in Granite: Lebanese Migration to the Green Mountains, 1890–1940. *Vermont History*, 76 (2), 91-129.

Saxenian, A. L. (2002). Silicon Valley's New Immigrant High-growth Entrepreneurs. *Economic Development Quarterly*, 16 (1), 20-31.

Sommer, E. (2020). Social Capital as a Resource for Migrant Entrepreneurship: Self-Employed Migrants from the Former Soviet Union in Germany. Springer.

Toker, A., & Kozak, N. (2020). Göçmenlerin Girişimcilik Davranışlarının Kültürel Açıdan İncelenmesi. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 31(3), 287 – 298.

Van der Laan, H. L. (1975). *The Lebanese Traders in Sierra Leone*. The Hague: Mouton.

Velcamp, T., A. (1997). The Historiography of Arab Immigration to Argentina: The Intersection of the Imaginary and the Real Country. *Historical Studies in Ethnicity, Migration and Diaspora*, 16, (1-2), 227-248.

Verdaguer, M., E. (2009). *Class, Ethnicity, Gender and Latino Entrepreneurship*. Routledge.

Vissak, T., & Zhang, X. (2014). Chinese Immigrant Entrepreneurs' involvement in Internationalization and Innovation: Three Canadian Cases. *Journal of International Entrepreneurship*, 12, 183-201.

Waldinger, R., & Lee, J. (2001). New Immigrants in Urban America. Roger Waldinger (Ed.). *Strangers at the Gates: New Immigrants in urban America* (pp.30-79), Univ of California Press.

Wei, X., Jiao, Y., & Growe, G. (2019). Language skills and migrant entrepreneurship: evidence from China. *Small Business Economics*, 53, 981-999.

Winder, R. B. (1962). The Lebanese in West Africa. *Comparative Studies in Society and History*, 4 (3), 296-333.

Zhang, Y., & Zhang, M. (2017). The Mechanism of Sustained Immigrant Entrepreneurship: Wenzhounese Immigrants in Italy. Simone Guercini, Gabi Dei Ottati, Loretta Baldassar, Graeme Johanson (Eds.). *Native and Immigrant Entrepreneurship. Lessons for Local Liabilities in Globalization from the Prato Case Study* (pp.169-187), Springer.

Zhou, M., & Lee, R. (2015). Traversing Ancestral and New Homelands: Chinese Immigrant Transnational Organizations in the United States. Alejandro Portes and Patricia Fernández-Kelly (Eds.). *The State and the Grassroots Immigrant Transnational Organizations in Four Continents* (pp.27-59). Berghahn Books.

Zhuang, Z., C. (2020). The Impact of Immigrant Entrepreneurship on City Building: Learning from Toronto. Cathy Yang Liu (Ed.). *Immigrant Entrepreneurship in Cities: Global Perspectives* (pp.195-211). Springer Nature.