

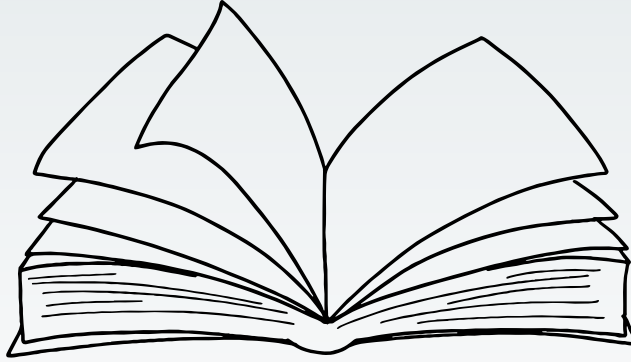


This project is funded by the European Union.
Bu proje Avrupa Birliği tarafından finanse edilmektedir.
هذا المشروع تم تمويله من قبل الاتحاد الأوروبي



GEÇİCİ KORUMA ALTINDAKİ SURIYELİLERİN TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK FAALİYETLERİNE İLİŞKİN ODAK GRUP GÖRÜŞME RAPORU

2023



HAZIRLAYAN:

İSTANBUL GELİŞİM ÜNİVERSİTESİ
MY BUSINESS PARTNER PROJE EKİBİ



Avrupa Birliği tarafından finanse edilen ve Uluslararası Göç Politikaları Geliştirme Merkezi (ICMPD) tarafından, T.C Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü koordinasyonuyla yürütülen ENHANCER Projesi çerçevesinde İstanbul Gelişim Üniversitesi tarafından uygulanmakta olan My Business Partner Projesi kapsamında Geçici koruma statüsündeki Suriyelilerin Türkiye’de ticari faaliyet yürütmelerine ilişkin odak grup görüşmesi gerçekleştirilmiştir. 3’ü halihazırda girişimci, 3’ü ise girişimci adayı olmak üzere toplam 6 katılımcı ile gerçekleştirilen yarı yapılandırılmış görüşmede Suriyelilerin girişimciliğe ilişkin tutum ve deneyimlerinin ortaya konulması sağlanmıştır.

Görüşme sonucu hazırlanan bu rapor, Türkiye’de ticari faaliyette bulunan veya bulunmak isteyen geçici koruma statüsündeki Suriyelilerin girişimcilik deneyimlerini ve ihtiyaçlarını anlamak amacıyla yarı yapılandırılmış görüşme formu kullanılarak gerçekleştirilen bir odak grup görüşmesinin bulgularını sunmaktadır. Çalışma kapsamında katılımcıların girişimcilik motivasyonu, girişim fikrinin şekillenmesinde rol oynayan etmenler, girişimcilik yolculuğunda yaşanan güçlükler ve Türkiye’de ticari faaliyette bulunmaya ilişkin süreçlerin değerlendirilmesi noktasında sorular yöneltilmiştir. Proje eğitim koordinatörü tarafından gerçekleştirilen ve 60 dakika süren görüşme sonucu hazırlanan raporun Türkiye’de ticari faaliyette bulunan/bulunmak isteyen geçici koruma statüsündeki Suriyelilerin ticari faaliyetlerine ilişkin deneyim ve düşünceleri ışığında politika yapıcılar için kılavuzluk etmesi hedeflenmiştir.

Yüz yüze olarak gerçekleştirilen odak grup görüşmesine ilişkin bulgular aşağıda yer almaktadır. Ortak yöneltilen sorular “O” ile, Yalnızca girişimci adaylarına yöneltilen sorular “YGA” ile, yalnızca girişimcilere yöneltilen sorular ise “YG” ile gösterilmiştir. Buna göre soru dağılımı aşağıdaki gibidir:

Ortak yöneltilen sorular (O):

O1: Girişimcilik noktasında motivasyonunuz nedir?

O2: Türkiye’de ticari faaliyette bulunmak noktasında düşünceleriniz neler?

Yalnızca girişimcilere yöneltilen sorular (YG):

YG1: Girişim fikrinizin şekillenmesinde sizin için önemli unsurlar nelerdi? Neleri dikkate alarak bu girişimde buldunuz?

YG2: Girişiminizde fikir safhasından bu yana sizi en çok ne/neler zorladı?

YG3: Bugün bulunduğunuz noktadan baktığınızda yeniden girişimde bulunmak ister miydiniz?



This project is funded by the European Union.
Bu proje Avrupa Birliği tarafından finanse edilmektedir.
هذا المشروع تم تمويله من قبل الاتحاد الأوروبي

Yalnızca girişimci adaylarına yöneltilen sorular (YGA):

YGA1: Bir girişimde bulunacaksınız girişim fikrinizi hangi unsurlar şekillendirir?

YGA2: Sizi girişim fikrinizi hayata geçirmekten alıkoyan şey/şeyler nedir?

Ayrıca, girişimci adaylarının ifadeleri GA1, GA2, GA3 olarak; girişimcilerin ifadeleri ise G1, G2, G3 olarak gösterilmiştir.

ODAK GRUP GÖRÜŞMESİ SORULARI

Soru 1: Girişimcilik noktasında motivasyonunuz nedir? (O)

GA1: Girişimcilik maddi ve manevi bakımdan bağımsızlığı içerdiğinden girişimci olmak istiyorum.

GA2: Girişimcilik benim için iyi bir gelir yanında bağımsız ve keyifli bir çalışma olanağı anlamına geldiğinden girişimci olmak istiyorum.

GA3: Girişimcilik benim için uygun ve sürdürülebilir bir projeye öncülük etmek ve projenin türüne ve niteliğine göre çalışma yöntemi geliştirmeyi ifade ediyor.

G1: Girişimcilik benim için finansal özgürlüğü ifade ediyor. Finansal özgürlük ile sosyal ilişkilerin iyileştirilerek farklı dünyaların kapılarının açılması sağlanabilir.

G2: Girişimcilik, yaptığım işin seviyesini yükseltmek, kişisel ve toplumsal düzeyde fark yaratmak ve iş becerilerimi geliştirmek anlamına geliyor.

G3: Girişimcilik benim için gelişim, iş fikri ile bağımsızlık kazanmak anlamına geliyor.

Katılımcıların girişimcilik noktasındaki motivasyonlarının ortaya konulmasına yönelik yöneltilen ilk soruda katılımcılar için “girişimcilik” kavramının genel itibariyle olumlu bir anlam taşıdığı görülmektedir. Girişimcilik motivasyonu, doğrudan girişimcinin vizyonu, değerleri ve beklentileri ile ilgili olduğundan katılımcılar, farklı değerler ekseninde bu soruyu yanıtlamışlardır. GA1, GA2, G1 ve G3 ile gösterilen katılımcılar girişimciliği genel itibari ile “bağımsızlık” kavramı üzerinden tanımlarken GA3 ve G2 ile gösterilen katılımcıların girişim kavramına ilişkin algılarının “sosyal fayda” kavramı ile öne çıktığı görülmektedir. Bu noktada GA3 ve G2 ile gösterilen katılımcıların girişimcilik motivasyonlarının sosyal girişimcilik ekseninde şekillendiği saptanmıştır.

Soru 2:

- a) Girişim fikrinizin şekillenmesinde sizin için önemli unsurlar nelerdi? Neleri dikkate alarak bu girişimde bulundunuz? (YG)**

G1: Ben çanta işi ile ilgileniyorum. Moda doğrultusunda üretimler yapıyoruz. Piyasada bir sorun var: herkes pahalı ve edinmesi zor olan lüks bir deri çanta satın almak istiyor. Bu bakımdan tüketici taleplerine cevap vermek durumundayız. Talebe göre arz gerçekleşir ise üretilen her ürün doğrudan alıcısı ile buluşabilir. Bir de marka yaratma ve dijitalleşme çok önemli. Bu kapsamda ben de uluslararası bir marka yaratmak ve dünyanın her yerine deri ürünleri satmak için elektronik bir platform oluşturmak istiyorum.

G2: Çalışmaları mantık çerçevesinde ve sürdürülebilir bir şekilde yürütmek için iyi bir organizasyon ve finansman ihtiyacı söz konusu. Bu kapsamda uzun ömürlü bir işletme için piyasayı iyi bir şekilde araştırmak ve tüketici ihtiyaçlarını iyi analiz etmek gerekiyor.

G3: İş fikrimi şekillendirirken inovatif ve kreatif bir biçimde toplumsal sorunların çözümü ve toplumda mevcut ihtiyaçların karşılanması noktasında planlamalar gerçekleştirdim. Aynı zamanda ekonomik koşulları değerlendirdim. Bu sayede nitelik ve niceliksel olarak ihtiyaca göre üretim sağlayabildim.

**b) Bir girişimde bulunacaksanız girişim fikrinizi hangi unsurlar şekillendirir?
(YGA)**

GA1: Girişim fikrinin belirlenmesinde pazardaki veya toplumdaki ihtiyaç doğrultusunda pazarda yeni bir fikir yaratmak ve girişimin kar hedeflerine ulaşmak için bir strateji belirlemek oldukça önemli. Bu sayede başarılı girişim gerçekleştirilebilir.

GA2: Ürünün nasıl satılacağına bilinmesi, hedef pazarın ve ürünü kullanabilecek veya talep edebilecek tüketici profiline belirlenmesi ve ürün fikrinin yenilikçiliği girişimin başarısında ve sürdürülebilirliğinde önemli yer tutar.

GA3: Başarılı bir girişimden söz edebilmek için önemli ve temel faktörler; sağlam bir plan çizmek, ekonomik konjoktüre ve işe uygun hedefler oluşturmak, zorluklar ve engeller ne olursa olsun tamamlayabilmek, farklı ve özgün bir ortam ve marka yaratmaktır.

Başarılı girişim fikirlerinin hayata geçirilmesi noktasında gerek girişimciler gerek ise girişimci adaylarının söylemlerinde “yenilikçilik”, “yaratıcılık”, “stratejik planlama”, “piyasa analiz edilerek ihtiyaca göre üretim”, “hedefler doğrultusunda üretim” ve “markalaşma” kavramlarının öne çıktığı görülmektedir. Yalnız G1 ile gösterilen katılımcının “uluslararası bir marka oluşturma” ve “dijitalleşme” süreçlerinin önemine ilişkin vurgusu diğer katılımcılardan ayrılmaktadır.

Soru 3:

a) Girişiminizde fikir safhasından bu yana sizi en çok ne/neler zorladı? (YG)

G1: Finansal kaynak eksikliği, yeni bir logo oluşturma ve markayı tescil ettirme süreçlerinde çok zorlandım.

G2: Yeterli finansman ve nitelikli insan gücü bulunması noktasında zorluk yaşadım.

G3: Ekip oluşturma, finansman kaynağı bulma ve gerekli izinleri alma konusunda zorluk yaşadım.

b) Sizi girişim fikrinizi hayata geçirmekten alıkoyan şey/şeyler nedir? (YGA)

GA1: Girişimci olmak hem kişisel hem de toplumsal bağlamda çok fazla artıya sahip ancak kuruluş ve faaliyetlerin devamlılığı bakımından finansman, hukuki süreçler, tescil süreçleri ve rekabet ortamından duyduğum endişe dolayısıyla ne yazık ki girişim fikrimi hayata geçirmeye cesaret edemiyorum.

GA2: Öncelikle kuruluş için finansman, işyerinin seçilmesi, ekonomik istikrarsızlık ve pazardaki rekabetin boyutu, ardından tescil süreçlerinin karmaşık gelmesi dolayısıyla çekiniyorum.

GA3: Kuruluşun başlangıcında herkesin karşılaşabileceği en büyük zorluk başarısızlık ve beklenen hedefe ulaşamama korkusudur. Ancak bence en büyük zorluk girişim fikrini geliştirmek ve iyileştirmek için kendine meydan okumak ve işletmenin gelişimine yardımcı olan bir çalışma sistemini takip etmek ve kısa sürede sonuç almak için acele etmemektir. Çünkü işletmeler de tıpkı bebekler gibi önce emekler, sonra yürür ve sonra koşarlar. Bu bakımdan emekleme döneminden biraz endişe etsem de sonucun iyi olacağını düşünüyorum.

Katılımcıların girişimcilik faaliyetleri esnasında karşılaştıkları zorlukların ortaya konulması noktasında yöneltilen soru kapsamında girişimcilerden alınan cevapların genel itibarıyla zorluklar bakımından hukuki süreçler, finansman ve yetişmiş insan kaynağı paydasında bulunduğu görülmektedir. Girişimci adaylarının çekinceleri ise genel itibarıyla girişimcilerde olduğu gibi finansman güçlüğü yanında ekonomik istikrarsızlık, pazardaki rekabetin boyutu ve başarısızlık üzerine yoğunlaşmaktadır. Her iki grup için de ticari faaliyetler bakımından ortak çekincenin finansman güçlüğü olduğu saptanmıştır.

Soru 4: Türkiye’de ticari faaliyette bulunmak noktasında düşünceleriniz neler? (O)

GA1: Türkiye’de ticari faaliyette bulunmak için pazarı çok dikkatli bir şekilde incelemek, sorunsuz bir kuruluş süreci için tescil prosedürünü derinlemesine araştırmak, etkili pazarlama stratejileri geliştirmek ile bunun yanında etkin ve sürdürülebilir bir faaliyet için Türkçe öğrenmek gerektiğini ve Türk toplumunu yakından tanımak gerektiğini düşünüyorum.

GA2: Hedeflerim doğrultusunda, büyük pazar ve güçlü rekabet nedeniyle Türkiye’de ticari faaliyette bulunmaya ilişkin düşüncem ticaretin büyük finansman gerektirdiği yönündedir. Bu bakımdan ticari faaliyete girişmeden sektör araştırması, ürün ve maliyetler düzeyinde detaylı analizler gerektiğini düşünüyorum.

GA3: Çok fazla sektör var. Ticari faaliyete girişilmeden önce sektörler incelenmeli, ihtiyaç saptanmalı ve o şekilde faaliyete başlanmalı.

G1: Gerek Türkiye’de gerek ise tüm dünyada bulunulacak ticari faaliyetlere ilişkin faaliyet alanı ihtiyaca göre şekillendirilmeli diye düşünüyorum. Örneğin çalışma gösterdiğim çanta sektörü bağlamında dünya dijitale evrilmişken geleneksel yöntemle maksimum kar hayali çok ütöpik olur. Bu bakımdan deri ürünlerinin satışı için elektronik bir platform kurulması kar maksimizasyonunu artıracaktır.

G2: Türkiye’de ticari faaliyette bulunmak yüksek enflasyon ve dil gereksinimi dolayısıyla zorlayıcı olabilir. Bu bakımdan koşulların iyi değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum.

G3: Türkiye’de ticaret yapmanın çok fazla rekabet olması dolayısıyla zor olduğunu düşünüyorum.

Katılımcıların Türkiye’de mevcut şartlar dahilinde ticari faaliyette bulunmalarına ilişkin düşüncelerinin ortaya konulmasını amaçlayan bu soru dahilinde katılımcılardan alınan dönüşler genel itibarıyla gerekli analizler gerçekleştirilmeksizin ticari faaliyette bulunulmasının zorlayıcı olabileceği yönündedir. Bazı katılımcılar pazarı, tescil prosedürünü, pazarlama stratejilerini ve Türkçe’yi çok iyi araştırmak ve öğrenmek gerektiğini düşünmektedir. Bazıları ise ticaretin büyük finansman gerektirdiğini, sektör, ürün ve maliyet analizlerinin önemli olduğunu belirtmektedir. Yine bunun yanında katılımcılar sektör seçiminin ihtiyaca göre yapılması, faaliyetlerde kar maksimizasyonu için dijital platformların kullanılması ve girişimde bulunmadan evvel enflasyon sorununun dikkate alınması gerektiğine dikkat çekmişlerdir. Türkiye’de ticaret yapmanın çok rekabetçi olduğu da katılımcılar için ortak bir görüş olarak yer almaktadır.

Soru 5: Bugün bulunduğunuz noktadan baktığınızda yeniden girişimde bulunmak ister miydiniz? (YG)

G1: Evet, bunu tutkuyla ve güçlü bir motivasyonla yapmak istiyorum.

G2: Tabii ki, üretmek ve kazanmak çok kıymetli. Bu bakımdan en başa dönsem, tüm zorluklara rağmen yeniden girişimci olmak isterdim.

G3: Elbette çok isterim.

Katılımcıların yaşadıkları zorlukları da göz önünde bulundurarak girişimciliğe ilişkin genel itibarıyla memnuniyet düzeylerinin ortaya konulmasına ilişkin yöneltilen bu soru kapsamında alınan yanıtlara istinaden her 3 girişimci de başa dönecek olsalar karşılaştıkları her zorluğa rağmen yeniden girişimde bulunmak istediklerini belirtmektedirler. Girişimciliğin katılımcıların söylemlerinde bir tutku, bir motivasyon ve bir değer kaynağı olarak olumlu bir anlam taşıdığı görülmektedir. Bu noktada katılımcılar, girişimcilik faaliyetleri ile zorluklardan korkmadan üretmeye ve kazanmaya devam etmek istemektedirler.

BULGULARIN ANLAMLANDIRILMASI VE SONUÇ

Görüşmeler sonucunda katılımcıların girişimciliği genellikle bağımsızlık veya sosyal fayda ile ilişkilendirdikleri anlaşılmıştır. Bunun yanında başarılı girişim fikirleri için ise katılımcıların genel itibarıyla yenilikçilik, yaratıcılık, stratejik planlama, piyasa analizi, hedef odaklılık ve markalaşma gibi kavramlara yoğunlaştıkları görülmektedir.

Katılımcılar arasında halihazırda girişimci olanlar tarafından girişimcilik faaliyetlerinde en büyük zorlukların hukuki süreçler, finansman ve yetişmiş insan kaynağı olduğu belirtilmektedir. Girişimci adayları ise ekonomik istikrarsızlık, pazar rekabeti ve başarısızlık korkusu gibi çekinceler dile getirmektedirler.

Ayrıca, katılımcılar tarafından Türkiye’de ticari faaliyette bulunmak için süreç evvelinde gerekli analizlerin yapılması, sektör seçiminin ihtiyaca göre belirlenmesi, dijital platformların kullanılması ve enflasyon sorununun göz önünde bulundurulması gerektiği vurgulanmaktadır. Ticaretin çok rekabetçi olduğu da ortak bir görüş olarak ifade edilmektedir.

Bununla birlikte girişimciler, karşılaştıkları zorluklara rağmen girişimcilikten memnun olduklarını ve mevcut şartlar dahilinde karşılaştıkları her türlü zorluğa rağmen yeniden girişimde bulunmaya istekli olduklarını belirtmektedirler.

Sonuç olarak edinilen bulgular, Suriyeli girişimcilerin ve girişimci adaylarının Türkiye’de ticari faaliyette bulunmaya ilişkin hem fırsatlar hem de zorluklarla karşılaştığını göstermektedir. Bu bağlamda, politika yapımcıların aşağıdaki hususları dikkate alması önerilmektedir:

- Suriyeli girişimciler ve girişimci adayları için yasal çerçevenin ve idari prosedürlerin iyileştirilmesi,
- Suriyeli girişimcilere ve girişimci adaylarına mali destek ve teşvik sağlanması,
- Suriyeli girişimciler ve girişimci adayları için bilgi ve rehberliğe erişimin artırılması,
- Suriyeli girişimcilerin ve girişimci adaylarının beceri ve kapasitelerinin geliştirilmesi,
- Suriyeli girişimcilerin ve girişimci adaylarının sosyal entegrasyonunun ve ağ oluşturmalarının teşvik edilmesi.