KONYA'DAKİ SURİYELİ MİSAFİRLERİN EKONOMİK POTANSİYELLERİ VE İŞBİRLİĞİ İMKÂNLARININ BELİRLENMESİ ARAŞTIRMASI

PROJE RAPORU

14 / ARALIK / 2015

www.musiadkonya.org.tr
Havzan Mh. Sapanca Sk. No:1/A 42090 Meram/KONYA

Bu Rapor T.C. Mevlana Kalkınma Ajansının desteklediği "KONYA'DAKİ SURİYELİ MİSAFİRLERİN EKONOMİK POTANSİYELLERİ VE İŞBİRLİĞİ İMKÂNLARININ BELİRLENMESİ ARAŞTIRMASI" kapsamında hazırlanmıştır. İçerikle ilgili tek sorumluluk "MÜSİAD Konya Şubesine" ait olup Mevlana Kalkınma Ajansının görüşlerini yansıtmaz.

KONYA'DAKİ SURİYELİ MİSAFİRLERİN EKONOMİK POTANSİYELLERİ VE İŞBİRLİĞİ İMKÂNLARININ BELİRLENMESİ ARAŞTIRMASI

PROJE SORUMLUSU

Abdürrahim YALÇIN

MÜSİAD Konya Şubesi Yönetim Kurulu Üyesi

ARAŞTIRMA EKİBİ

Prof. Dr. Abdullah TOPCUOĞLU

S.Ü. Sosyoloji Bölümü

Doç. Dr. Ertan ÖZENSEL

S.Ü. Sosyoloji Bölümü

Yrd. Doç. Dr. Ahmet KOYUNCU

N.E.Ü. Sosyoloji Bölümü

ARALIK - 2015

YÜKLENİCİ

İÇİNDEKİLER

TABLOLAR LİSTESİ 5
TAKDİM 7
ÖZET 9
GİRİŞ 21
ARAŞTIRMANIN KÜNYESİ 25

I. BÖLÜM
NİCEL ARAŞTIRMA (ANKET) VERİLERİ 27

1.1. İstihdam ve Çalışma Hayatı 29
1.2. Eğitim 45
1.3. Geri Dönüş 55
1.4. Demografik Özellikler 63

II. BÖLÜM
NİTEL ARAŞTIRMA (MÜLAKAT) VERİLERİ 71

2.1. Suriyeli İş Adamları İle Gerçekleştirilen Arama Konferansı Verileri 73
2.2. Konya'da Yatırım Yapmış Suriyeli İş Adamları Mülakat Verileri 87
2.3. Türk İşletmecilerin Mülakat Verileri 95

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME 103
Kaynakça 109
Anket 111

TABLOLAR LİSTESİ

1.1. Suriyelilerin Türkiye'ye Geliş Tarihi
1.2. Suriyelilerin Konya'ya Geliş Tarihi
1.3. Suriyelilerin Konya'yı Tercih Sebebi
1.4. Şu Anda Gelir Getirici Bir İşte Çalışma Durumları
1.5. Suriyelilerin Konya'da Meşgul Olunan İş/Meslek
1.6. Katılımcı Dışında Ailede Çalışan Suriyeli Kişi Sayısı
1.7. Katılımcı Dışında Ailede Çalışan Kişinin Yakınlık Derecesi
1.8. Katılımcı Dışında Aile De Çalışanın Yaşı
1.9. Katılımcı Dışında Aile De Çalışanın Şu An Yaptığı İş
1.10. Katılımcı Dışında Aile De Çalışanın Uzmanlığı
1.11. Kendi Uzmanlık Alanımda Çalışma Durumu
1.12. Çalışılan İş Yerinin Uzmanlıklarına Uygun Donanıma Sahip Olma Durumu
1.13. Uzmanlık ve Tecrübesine Göre Alınan Ücretin Yeterlilik Durumu
1.14. Konya'daki Tanıdıklarının Uzman Olduğu İşlerde Çalışma Durumu
1.15. Çalışma Hayatınızda Karşılaşılan Güçlükler
1.16. Konya'da Bir İş Kurma Düşüncesi
1.17. Konya'da Mülk Edinme İsteği
1.18. Konya'da Bir İş Kuramama Durumu
1.19. Uzmanlaşmak İstenilen Meslek/Sektör
1.20. Türk İş Adamları İle Ortak Olma Düşüncesi

2.1. Şu an Eğitim Gören Çocuğun Cinsiyeti
2.2. Şu an Eğitim Gören Çocuğun Eğitim Düzeyi
2.3. Çocukların Eğitim Görememe Sebebi

3.1. Suriye'de Geride Bırakılan Ev Sahipliliği Durumu
3.2. Suriye'de Geride Bırakılan Taşıt/Araba Sahipliliği Durumu
3.3. Suriye'de Geride Bırakılan Dükkan Sahipliliği Durumu
3.4. Suriye'de Geride Bırakılan Fabrika Sahipliliği Durumu
3.5. Savaştan Sonra Suriye'ye Dönme İsteği
3.6. Suriye'ye Gönderilme Kaygısı
3.7. Avrupa Kapılarını Mültecilere Açsa Avrupa'ya Gitme İsteği
3.8. Avrupa'ya Gitme İsteğinin Sebepleri
3.9. Avrupa'ya Gitmeme İsteğinin Sebepleri

4.1. Cinsiyet
4.2. Yaş Dağılımları
4.3. Eğitim Durumu
4.4. Medeni Durum
4.4. Çocuk Sayısı
4.6. Hane Halkı
4.7. Suriye'de İkamet Edilen Yerleşim Birimi
4.8. Suriye'deki Meslek
4.8. Uzmanlık Alanı
4.9. Suriye'deki Geliri

TAKDİM

2011 yılının Mart ayında başlayan ve günümüze kadar devam eden Suriye'deki iç savaş, ülke sınırlarını aşarak hem bölgesinde hem de tüm dünyada pek çok sorunun kaynağını oluşturmuştur. Ülkede yaşanan çatışmalar geniş çaplı bir insanlık dramının ortaya çıkmasına sebep olmuş, masum sivil halk yaşamlarına yönelen ciddi tehditler karşısında başta komşu devletler olmak üzere çareyi çeşitli ülkelere sığınmakta bulmuşlardır.

Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği (UNHCR) verilerine göre Suriye'deki savaştan kaçanların toplam sayısının 4 milyon olarak belirtilmesine rağmen bu sayının çok daha yüksek olduğu tahmin edilmektedir. İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü Ağustos 2015 resmi verilerine göre 1 milyon 905 bin 984 olarak belirtilmesine rağmen bugün için ülkemizde 2 milyonu aşkın Suriyeli bulunmaktadır. Konya'da ise son resmi rakamlara göre 45 binin üzerinde resmi kayıtlı Suriyeli bulunmaktadır.

Kısa süre içinde 2 milyondan fazla göç alan Türkiye'de, başlangıçta kısa süreli ve geçici bir durum olarak görülen Suriyeli göç dalgası, gün geçtikçe kalıcı bir duruma dönüşmüş ve giderek toplumsal, siyasal ve ekonomik boyutları olan bir uyum sorunu ve güvenlik meselesine dönüşmüştür. Bugüne kadar sorun çeşitli çevrelerce farklı boyutlarda ele alınarak değerlendirilmeye çalışılmaktadır. Bu çalışmaların önemli bir kısmında, bu yeni olgu, daha çok göçün olumsuz sonuçları bağlamında ele alıp değerlendirilmiştir.

MÜSİAD Konya Şubesi olarak soruna başka bir açıdan bakılabileceğini ve "Konya'daki Suriyeli Misafirlerin Ekonomik Potansiyelleri ve İşbirliği İmkânlarının Belirlenmesi"nin, gerek Konya gerekse de ülkemiz açısından önemli ekonomik kazanımlara dönüşebilme imkânına sahip olabileceğini düşündük. Bu bağlamda MEVKA işbirliği ile bu projenin gerçekleştirilmesi mümkün oldu.

Konya'daki Suriyeli iş adamları ile işbirliği potansiyelini ortaya koymayı hedefleyen ve bu konuda yeni açılımlar sağlama potansiyeline sahip olan bu araştırmanın gerçekleştirilmesine katkı sağlayan, emeği geçen herkese teşekkür ediyor, Konya'mız ve ülkemiz adına hayırlı neticelere yol açmasını temenni ediyorum.

Dr. Lütfi ŞİMŞEK
MÜSİAD Konya Şube Başkanı

KONYA'DAKİ SURİYELİ MİSAFİRLERİN EKONOMİK POTANSİYELLERİ VE İŞBİRLİĞİ İMKÂNLARININ BELİRLENMESİ ARAŞTIRMASI

ÖZET

"Konya'daki Suriyeli Misafirlerin Ekonomik Potansiyelleri ve İşbirliği İmkânlarının Belirlenmesi Araştırması", MÜSİAD Konya Şubesi tarafından MEVKA desteği ile gerçekleştirilmiştir. Araştırma iki ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm, Suriye vatandaşlarının potansiyel iş güçlerini tespit etmek amacıyla gerçekleştirilen nicel verilere dayalı anket sonuçları, ikinci bölüm ise, Suriyeli sermaye sahiplerinin iş kurma ve Türk iş adamları ile işbirliği ve ortaklık tesis etme konusundaki potansiyellerini tespit amacıyla gerçekleştirilen nitel verilere dayalı mülakat sonuçlarından oluşmaktadır. Araştırma Konya il merkezinde, 1000 adet anket ve 300 adet mülakat uygulaması gerçekleştirilmiştir.

Araştırma sonucunda aşağıdaki sonuç ve önerilere ulaşılmıştır.

Suriye'de ortaya çıkan insanlık dramı karşısında, Türk Hükümetinin izlediği politika ve sığınmacılara sunduğu imkânlar Suriyelilerin Türkiye'yi tercihlerinde önemli bir yer tutmaktadır. Suriyelilerin Konya'yı tercih etmelerinin başında, iş ve yatırım imkânlarından ziyade, Konya'nın dindar bir şehir olması ve hemşeri bağları temel öncelik olarak görülmektedir. Dolayısıyla gerek sanayisi, gerek ticareti, gerekse istihdam imkânları açısından yatırımcılara ve nitelikli personellere birçok avantajlar sunabilecek bir potansiyele sahip olan Konya'nın bu imkânlarının görünür kılınması gerekmektedir.

Göç edenler açısından en öncelikli konu istihdam olarak ortaya çıkmaktadır. Ancak istihdam edilen misafirler açısından en temel sorun uzmanlık alanlarının dışında ve hatta çoğu zaman vasıfsız işlerde çalıştırılmalarıdır. Bu anlamda misafirlerin uzmanlık alanlarının tespiti yoluyla gerek sanayimizin ihtiyaç duyduğu ara eleman eksikliğinin giderilmesi gerekse misafirlerden daha kaliteli ve verimli hizmet alınmasının sağlanabileceği tespit edilmiştir.

Sığınmacıların çalışma hayatına ilişkin yaşadıkları zorluklara bakıldığında, Suriyeli oldukları için Türklerden daha çok çalıştırıldıklarını, mevcut işlerinde kapasitelerini tam olarak kullanamadıklarını, mesleklerini hakkıyla icra edemediklerini, aynı işi yapan Türklere göre düşük ücret aldıklarını, Türkiye'deki çalışma saatlerinin ve iş temposunun çok ağır olduğunu ve sigortalarının yapılmadı yönündeki serzenişlerini görmek mümkündür. Fakat tüm serzenişlere rağmen katılımcıların yüksek bir oranı çalıştıkları işlerden aldıkları ücretlerden memnuniyetlerini dile getirmişlerdir.

Katılımcıların kendi uzmanlık alanında çalışma imkanı bulamaması, daha ziyade mevsimlik sektörlerde vasıfsız işlerde ve düşük ücretlerle istihdam edilmelerine, iş yerindeki teknolojinin uzmanlıkları ile uyuşmaması sebebiyle nitelik ve verimliliklerinin düşmesine yol açmaktadır.

Örneklemimiz içindeki katılımcılar sermayeleri olması halinde Konya'da bir iş kurmaya, mülk edinmeye ve Türk iş adamları ile işbirliği ve ortaklık yapmaya sıcak bakmaktadır. Türk iş

adamlarına ilişkin tecrübe ve güven üzerinden şekillenen bu işbirliği ve ortaklık talebi, gerekli hukuki zeminin oluşturulması ve iş adamlarının doğru yönlendirilmesi durumunda, sadece bugün için değil gelecekte de (savaş sonrası Suriye'nin inşa edilmesinde de) iki ülke arasında başta ekonomi olmak üzere birçok alanda işbirliklerine katkı sağlayacaktır.

Sığınmacıların içinde bulunduğu zor şartlar, maddi imkânsızlıklar, dil sorunu ve bürokratik işlemlerden habersiz olmaları ve çocukların eğitimi konusu en önemli engellerdir. Bununla birlikte sığınmacılara yönelik olarak Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı okullarda ya da Suriyelilere yönelik olarak oluşturulmuş Geçici Eğitim Merkezleri'nde sunulan imkânlar eğitime olan ilgiyi artırmıştır.

Sığınmacıların Türkiye'deki kalış süresinin uzamasına paralel olarak, burada yeni bir hayat ve yeni bir düzen kurdukları, dolayısıyla geri dönüş kararının yeniden gözden geçirme ihtiyacı hissedecekleri tespit edilmiştir. Ayrıca, AB'nin son dönem göçmen politikaları, Avrupa'da gittikçe artan İslamofobi, yabancı düşmanlığı, ırkçılık ve mültecilere ilişkin aşağılayıcı tutumlar sebebiyle, Avrupa'ya iltica etme konusunda istekli olmadıkları görülmektedir.

Yatırımlar konusunda en temel sorun bürokratik işlemlerin zorluğu ve fazlalığıdır. Ayrıca iş yeri açma konusundaki yasal gereklilikler konusunda da yeterli bilgiye sahip değildirler.

Şu ana kadar yatırımcılara yönelik uygulamalar, Suriyeli yatırımcıların işbirliği ve ortaklığa şüpheci, mesafeli ve temkinli yaklaşmalarına sebep olmaktadır. Ayrıca Suriyeli iş adamlarına Belediyelerce dükkan/işyeri açma izni verilmemekte olup, bu durum yatırımcıları mağdur etmektedir. Diğer yandan Suriyeli yatırımcıların şahısları üzerine gayrimenkul edinmeleri konusunda ciddi bürokratik engeller mevcuttur.

Suriyeli yatırımcıların şu ana kadar yaptıkları yatırım ortaklıklarının önemli bir kısmı resmi olmayıp işletmelerin önemli bir kısmı bir Türkiyeli kişi üzerinden gerçekleştirilmektedir. Resmi ortaklıklarda da şirketlerin büyük hissesi Türk ortağa aittir. Bu durum Suriyeli yatırımcı için ciddi bir risk olarak algılanmaktadır. Nitekim Suriyeli yatırımcılarının yaşadıkları olumsuz tecrübeler (dolandırılma-kandırılma) sadece bu tecrübeyi yaşayan yatırımlar tarafından değil potansiyel yatırımcılar açısından da bir risk oluşturmaktadır.

İki ülke vatandaşı yatırımcılar arasında işbirliği ve ortaklıkların geliştirilmesinde, Ticaret Odası, Sanayi odası, MÜSİAD gibi itibar sahibi kurumsal iş örgütlerinin desteği son derece önemli görünmektedir.

Çalışma izninin her sene yenilenmesi zorunluluğu, Suriyeli yatırımcılar açısından istikrar ve güven sorunu teşkil etmektedir.

Belli bir sermayeye sahip Suriyeli yatırımcılara Türk vatandaşı olma konusunda kolaylıklar sağlanması ya da belirli oranda yatırım yapanlara geçici vatandaşlık verilmesi talep edilmektedir.

Suriyeli yatırımcılar, Konya'daki sektörler ve bu sektörlerin yapısı ve ekonomiye katkıları konusunda yeterli bilgiye sahip değildirler. Bu bağlamda MÜSİAD Konya Şubesi, KTO ve KSO marifetiyle gerçekleştirilen sektör analizleri ve raporların Arapçaya tercüme edilerek ilgili Suriyeli yatırımcıların bilgilendirilmesi sağlanmalıdır.

Konya'daki Suriyeli iş adamları için veri tabanı oluşturulmalıdır. Ayrıca Suriyeli yatırımcılara, bürokratik ve hukuki işlemler konusunda destek verecek mekanizmalar oluşturulmalıdır.

Konya'da faaliyet gösteren Suriyeli iş adamları ile Konyalı iş adamları arasında işbirliği ve ortaklığa zemin hazırlayacak bir ofis kurulmalıdır.

Suriyeli yatırımcılar, savaş sonrası dönemde de, Konyalı iş adamları ile Suriye'de ortak yatırım yapma konusunda istekli olup, özellikle inşaat sektörü ve imalat sanayinin öncelikli sektörler olması muhtemel gözükmektedir.

Konya'daki Suriyeli iş adamlarının başta MÜSİAD Konya Şubesi olmak üzere ilgili meslek odalarına üye kabulünü talep etmektedirler.

Suriyeli iş adamları, Konya'nın iş potansiyelinin ve imkânlarının Arap dünyasının tanınmadığını, iyi bir tanıtımın Konya'ya ciddi bir Arap sermayesinin girmesinin söz konusu olacağını ifade etmişlerdir.

Konya'da yatırım yapmaya istekli Suriyeli işadamlarının çocuklarını gönderebilecekleri, eğitim kalitesi yüksek, ilk ve orta öğrenim okullarına olan talepleri de sıkça dile getirilmektedir.

Suriyeli nitelikli elemanların hızla Türkçe öğrenmelerinin sağlanması gerekmektedir.

Suriyeli misafirlerin diploma denkliklerinin sağlanarak mesleklerine yönelik işlerde çalışmalarına imkân sağlanabilmesi mümkün görünmektedir.

Suriyeli misafir çalışan personelin çalışma izinleri konusunda mali yükümlülüklerin azaltılması ve resmi prosedürün kısaltılması talep edilmiştir.

Suriyeli çalışanlara sigortalı olma imkânın getirilmesi ya da işvereni yükümlülükten kurtaracak, çalışanlara sağlık ve sosyal imkânları sağlayacak bir düzenlemenin hızla gerçekleştirilmesi talep edilmektedir.

Suriyeli doktorların çalışabilecekleri ve en azından sadece Suriyeli vatandaşları muayene ve tedavi edecekleri sağlık merkezlerinin kurulması talep edilmektedir.

البحث عن تحديد إمكانية الشراكة والقوى الاقتصادية لدى إخواننا السوريين في قونيا

الخلاصة

البحث عن تحديد إمكانية الشراكة والقوى الاقتصادية لدى إخواننا السوريين في قونيا تم من قبل موسيئاد شعبة قونيا بدعم جمعية موكا. فالبحث متكون من قسمين رئيسيين، القسم الأول: نتائج الإحصائيات المعتمدة على المعلومات الشخصية التي تمت بهدف تثبيت القوى الاقتصادية لدى السوريين، فالقسم الثاني: نتائج المقابلات المعتمدة على المعلومات العامة التي أجريت بهدف تحديد القوى الاقتصادية لإمكانيات العمل المشترك مع رجال الأعمال الأتراك وإمكانية تأسيس شركة أو استثمار للمستثمرين السوريين. وتم تحقيق البحث من خلال 1000 احصائية و300 مقابلة في مركز محافظة قونيا.

من خلال البحث تم الحصول على المقترحات والنتائج التالية:

أخذت تركيا مكانا مهما بترجيح السوريين لها لما قدمته الحكومة التركية من تسهيلات في إمكانية اللجوء ومساعدات في مجالات إنسانية وتعليمية عدة تجاه الفاجعة الإنسانية التي أرغمتهم على الهجرة من أوطانهم. وتأتي محافظة قونيا من أولى المحافظات المرغوبة لدى السوريين لما تشتهر به من طابع ديني ولكثرة السوريين المتواجدين بها فضلا عن إمكانية الاستثمار والعمل فيها، لذا يلزم على الجهة المسؤولة أن تبين وتوضح للمستثمرين العرب مكانة قونيا من حيث القوة التجارية والصناعية وفرص العمل فيها لذوي الخبرة وإمكانية الاستثمار وما تمتلكه قونيا من مميزات وإيجابيات في هذه المجالات.

تأتي مسألة التوظيف بالنسبة للإخوة المهاجرين على رأس القائمة إذ من الملاحظ أن أكبر مشكلة يعاني منها الضيوف السوريون هي: توظيفهم في غير اختصاصاتهم أو تشغيلهم بأعمال غير لائقة بمستوياتهم، وفي هذا الخصوص يجب تحديد وتثبيت اختصاصات وخبرات أهل الاختصاص والخبرة من الإخوة السوريين وتوظيفهم في نفس مجالاتهم. فبذا نسد حاجتنا وافتقارنا في هذه المجلات وبنفس الوقت نستفيد من خبراتهم وتجربتهم.

عندما ينظر للصعوبات التي يعاني منها السوريون في مجال حياتهم العملية نستنتج ما يلي:

تشغيل السوريين أكثر من الأتراك،

تشغيل السوريين دون المستوى المناسب لخبراتهم واختصاصهم،

قلة الرواتب مقارنة بأجور الأتراك الذين يقومون بنفس أعمالهم،

طول ساعات العمل وثقله،

عدم التأمين الصحي للعمال السوريين،

ولكن رغم هذه الشكايات معظم العمال السوريين ممنونون من أعمالهم وأجورهم.

نظرا لهذه المشاكل نرى أن عمل السوريين في غير مجالات اختصاصاتهم وعملهم في أعمال موسيمية وقبولهم العمل بأجور قليلة لا يحقق الهدف المنشود والاستفادة المرجوة. وحسب الإحصائيات والمقابلات التي قمنا بها وجدنا أن إخوة السوريين يريدون برغبة تأسيس شركة خاصة في قونيا وإمكانية حق التملك والعمل المشترك مع الأتراك. عندما تتحقق هذه الشراكة بين الطرفين سيكون لكليهما الفائدة والنفع في عدة مجالات ولا سيما في المجال الاقتصادي وهذا الأمر سيصبح أكثر أهمية في مرحلة ما بعد الحرب لتنمية وإنشاء سوريا المستقبل من جديد.

وبالنظر لما يواجهه السوريون في تعليم أطفالهم نرى المشاكل التالية:

الظروف الصعبة التي يعيشها السوريون،

ضعف الإمكانيات المادية،

مشكلة اللغة،

عدم المعرفة بالإجراءات الحكومية الرسمية المتعلقة بمجال التعليم،

لكن رغم كل ذلك نرى أن عدد الراغبين بتعليم أطفالهم بازدياد في المدارس المؤقتة المختصة للسوريين والمدارس الحكومية التي تقبل الطلاب السوريين.

وبالنسبة لطول فترة الأزمة السورية بدأ كثير من السوريين بتأسيس ظروف معيشية جديدة لحياة جديدة في تركيا فهذا مما سيقلل احتمال رغبتهم بالعودة إلى أوطانهم في المستقبل، وفي مرحلة الأخيرة نرى أن سياسة الاتحاد الأوروبي تجاه اللاجئين وخوفهم من الإسلام والمسلمين وعنصوريتهم ونظرتهم القومية وتصرفاتهم السيئة تجاه اللاجئين أصبحت من الأسباب الرئيسية لرغبة السوريين بالبقاء في تركيا وعدم الهجرة إلى أوروبا.

أما في موضوع الاستثمار فالمشكلة الأساسية هي صعوبة القرارات الرسمية المفروضة عليهم وكثرة شروطها وعدم المعرفة الكافية بهذه الشروط لتأسيس شركة أو افتتاح محلات تجارية خاصة بهم.

ونظرا لصعوبة وكثرة القرارات والشروط المترتبة على المستثمرين السوريين يجعلهم في خوف وقلق من الشراكة مع الأتراك وعلاوة على ذلك نجد البلديات في المحافظات التركية لا تمنح الإذن والحق للسوريين بافتتاح دكان أو مكان عمل فهذا مما يجعلهم مهضومي الحق في تركيا.

ومن ناحية أخرى نرى أن السوريين لا يستطيعون حق التملك الشخصي الغير منقول.

وإلى غاية الآن كل الاستثمارات التي قام بها السوريون بعضها قاموا بها بطريقة غير رسمية لكن معظمها أجريت على اسم شريك تركي ويكون النسبة الأكبر في هذه الشراكة لطرف التركي وذلك يجعل المستثمرين السوريين في خوف وقلق دائم من هذه الشراكة. وهذه المشكلة هي ليست مشكلة على السوريين الذين استثمروا من قبل فحسب، وإنما هي مشكلة كبيرة على المستثمرين في المستقبل.

ولتحقيق العمل المشترك وتطوير مجالات الاستثمار بين كلا الدولتين يجب الأخذ الاعتبار أهمية دور موسيئاد وغرفة التجارة وغرفة الصناعة في هذا المجال. ولزوم تجديد إذن العمل كل سنة مما يجعل مشكلة لدى المستثمرين السوريين.

يطلب تسهيل الحصول على الجنسية التركية لمن يمتلك مبلغا محددا من المال أو جنسية مؤقتة لمن يستثمر.

المستثمرون السوريون ليسوا على دراية في المجالات التجارية في قونيا ولا على ما تحتويه هذه المجالات في خصوص تنمية الاقتصاد بشكل كاف. وفي هذا الخصوص يجب ترجمة التقارير التي تجهزها موسيئاد وغرفة تجارة قونيا وغرفة صناعة قونيا وإيصالها إلى المستثمرين السوريين.

يجب تجهيز قاعدة البيانات لرجال الأعمال السوريين المتواجدين في قونيا ويجب أيضا تشكيل الغرف لمساعدة المستثمرين السوريين في مجال الإجراءات الرسمية المترتبة عليهم.

يجب تشكيل غرفة تختص بتحقيق العمل المشترك بين رجال الأعمال السوريين والأتراك.

رجال الأعمال السوريون متفائلون وراغبون بالعمل المشترك مع رجال الأعمال الأتراك في سوريا بعد نهاية الحرب ويرون أن تكون المجالات الأولى بعد الحرب في مجال البناء والصناعة.

يطلب المستثمرون السوريون المتواجدون في قونيا الانضمام لموسيئاد والغرف التجارية الأخرى.

أفاد رجال الأعمال السوريون بأن العالم العربي لا يعرف إمكانية العمل في قونيا ولو عرف ذلك لاتجه كثير من العرب لقونيا مع ثرواتهم لإقامة مشاريع عدة.

يطلب رجال الأعمال السوريون مدارس عالية المستوى في قسم الابتدائي والإعدادي وتيسير التسجيل لأطفالهم في تلك المدارس.

يجب تعليم اللغة التركية للمتخصصين في مجالاتهم العملية.

يقترح المعادلة لأصحاب الشهادات والاعتراف بها وتوظيفهم ضمن اختصاصاتهم.

يطلب التجار السوريون تخفيف الشروط المفروضة عليهم في تشغيل العمال من وزارة المالية.

يطالب تأمين صحي للعمال السوريين وذلك لصالح أصحاب العمل من الأتراك ولمعالجة السوريين وذويهم.

يطلب مراكز صحية للسوريين خاصة وتوظيف الأطباء السوريين فيها.

A STUDY ON EDETERMINATION OF THE ECONOMIC POTENTIALS OF SYRIAN GUESTS IN KONYA AND POSSIBILITIES OF COOPERATION WITH THEM

ABSTRACT

"A Study on Determination of the Economic Potentials of Syrian Guests and Konya and Possibilities of Cooperation with Them" was conducted by the Konya branch of MÜSİAD with sponsorship from MEVKA. The study consists of two main sections. The first section contains the results of a questionnaire based on quantitative data conducted to determine the potential manpower of Syrian citizens whereas the second section involves the results of interviews based on qualitative data conducted to determine the potentials of Syrian capital owners to establish businesses and enter into cooperation and partnerships with Turkish businessmen. 1000 surveys and 300 interviews were implemented in Konya within the scope of the study.

The following conclusions and suggestions were arrived at as a result of the study.

The policies which the Turkish government has pursued and the opportunities which it has offered to the Syrian refugees in the face of the humanitarian tragedy taking place in Syria constitute a significant reason why Syrians prefer Turkey. On the other hand, rather than the business and investment opportunities it offers, the fact that Konya is a religious city and there is a strong sense of being a resident of Konya top the reasons why Syrian refuges prefer Konya to settle in. Therefore, it seems necessary that since Konya has the potential to offer many advantages to investors and qualified personnel in terms of industry, commerce and employment, these opportunities need to be made more visible.

The most prioritized issue in terms of the immigrants appears to be employment. However, the most fundamental subject in terms of the guests who are employed is that they are employed in fields that are outside of their area of expertise and require no skills. In this sense, it has been discovered that by identifying the areas of expertise of the guests, the shortage of intermediate staff members that are needed by industry can be eliminated and better quality and more efficient services can be obtained from the guests.

When the difficulties encountered by the refugees in working life are examined, it is possible to hear some complaints such as that they are made to work longer than Turks as they are Syrians, they cannot make full use of their capacity, cannot perform their professions duly,

receiver lower wages than Turks who do the same job, working hours are too long and work schedule is very busy and they do not get insured. However, despite all these complaints, a large portion of the participants expressed their satisfaction with the wages they earn from their employments.

The fact that the participants cannot finds jobs in their own areas of expertise causes them to be employed generally in seasonal and unskilled jobs and at lower wages; moreover, the fact that the technology in their workplace does not match their expertise leads to a decrease in their qualification and efficiency.

The participants in our sample seem to be eager to establish business in Konya if they have capital, and enter into cooperation and partnerships with Turkish businessmen. This demand for cooperation and partnership based on their observations of and confidence in Turkish businessmen will contribute to cooperation in many fields, notably in economy, between the two countries not only today but also in the future (in rebuilding Syria after the war) if the necessary legal basis is founded and if the businessmen are directed accurately.

The difficult conditions that the refugees are in, financial shortcomings, language barrier, their being unaware of the bureaucratic procedures and education of their children are among the most prominent problems. However, opportunities offered to the refugees at schools affiliated with the Ministry of National Education or Temporary Education Centers created specifically for the Syrians have increased the interest in education.

It has been found that in parallel with the prolonged stay of the refugees in Turkey, they have established a new life and order here and therefore they will feel it necessary to revise their decision to return to their country. Moreover, they do not seem to be eager to take refuge in Europe due to reasons such as recent EU policies, rising Islamophobia in Europe, xenophobia, racism and humiliating treatment of refugees.

The most fundamental problem with regard to investments concerns the high number and difficulty of bureaucratic procedures. In addition, they do not have adequate information about the legal requirements connected with opening a business.

Practices aimed at the investors so far have caused Syrian investors to approach cooperation and partnership with doubts, lukewarm and cautious. Furthermore, Syrian businessmen are not given permission by the Municipalities to open shops/workplaces, which

cause investors to suffer. On the other hand, there are serious bureaucratic barriers that prevent Syrian investors from buying property in their own name.

A significant portion of the investment partnerships which Syrian investors have so far entered into are not official and most of the businesses are conducted via a Turkish person. In official partnerships, too, the larger share of companies belongs to the Turkish partner. This situation is perceived as a serious risk by Syrian investors. Indeed, negative experiences which Syrian investors have experienced (swindling/cheating) constitute not only for investors who go through these experiences but also for potential investors.

The support of respectable institutional business organizations like Chamber of Commerce, Chamber of Industry and MÜSİAD seems to be extremely important in the development of cooperation and partnerships among investors from both countries.

The obligation to renew the work permit every year forms a problem of stability and confidence in terms of Syrian investors.

It is demanded that Syrian investors who have a certain amount of capital be helped in obtaining Turkish citizenship or temporary citizenship be granted to those who make a certain amount of investment.

Syrian investors do not have adequate information about sectors in Konya and the structures of these sectors and their contributions to economy. In this context, sector analyses and reports conducted by the Konya branch of MÜSİAD, Konya Chamber of Commerce and Konya Chamber of Industry should be translated into Arabic, thereby informing Syrian investors in this regard.

A database should be formed for Syrian businessmen in Konya. Moreover, mechanisms should be created that will support Syrian investors with regard to bureaucratic and legal affairs.

An office should be established that will serve as a base for cooperation and partnership between Syrian businessmen operating in Konya and businessmen of Konya.

Syrian investors are enthusiastic about making joint investments in Syria with businessmen from Konya in the post-war era and the construction sector and the manufacturing industry seem likely to be among prioritized sectors.

Syrian businessmen in Konya demand that they be accepted as members to relevant trade associations, notably the Konya branch of MÜSİAD.

Syrian businessmen have stated that the business potential and opportunities of Konya are not known adequately within the Arab world and that a serious Arab cop tail could be drawn to Konya via a well-planned promotional campaign.

It is also frequently stated that Syrian businessmen eager to make investment in Konya demand good quality primary, secondary and higher education schools where they can send their children.

Qualified Syrian individuals need to be helped to learn Turkish rapidly.

It seems possible that Syrian guests can be enabled to work in jobs matching their professions by providing their diploma equivalency.

It has been demanded that Syrian guest employees' financial obligations and official procedures be reduced.

It is demanded that Syrian employees be enabled to get insurance or a regulation that will rid employers of the obligation and provide employees with health and social benefits be rapidly passed.

It is demanded that health center be established where Syrian doctors will work and at least examine and treat only Syrian citizens.

GİRİŞ

2010 yılında Arap coğrafyasında yaşanan ve Arap Baharı olarak isimlendirilen sürecin 2011 yılı Mart ayında Suriye'ye yansımasıyla başlayan ve kısa sürede bir iç savaşa dönüşen olaylar sebebiyle yüz binlerce sivil hayatını kaybetmiş, 2 milyondan fazla Suriyeli ülkemize sığınmıştır. Şu ana kadar Türkiye, BM standartlarında hesaplandığında, 8 milyar doları aşkın bir miktarı Suriyeli misafirlerin gıda, sağlık, güvenlik, barınma, eğitim ve hijyen gibi ihtiyaçlarını karşılamak için harcamıştır. Bu kadar kısa sürede 2 milyondan fazla göç alan Türkiye'de, hukuktan dış politikaya, güvenlikten sağlığa, eğitimden istihdama, ekonomiden kültüre toplumsal yapının tümünde kendini hissettiren birçok sorunun ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu yeni durum kendini kentlerde çok daha görünür kılmıştır.

Konya'da söz konusu süreçten etkilenen illerden biri olmuştur. Çatışmaların başladığı tarihten itibaren Suriyeli misafirler Konya'ya da gelmiş, özellikle 2012 sonrası dönemde sığınmacı sayısında büyük bir artış yaşanmıştır. Buna göre 2014'ün ilk aylarında 10 bin civarında olan kayıtlı mülteci sayısı 2015 sonu itibariyle 45 bini geçmiştir. STK raporları ve tahminlere göre bu sayı 55-60 bini bulmaktadır.

Tarihsel olarak göç alan değil göç veren bir il konumunda olan Konya'ya bu kadar kısa sürede farklı bir coğrafya ve kültürden yaşanan yoğun göç, doğal olarak kentin yatırım ve istihdam olanaklarını da etkilemiştir. Her ne kadar göçle birlikte, göçmenlerin ülke ekonomisine büyük yük getirecekleri, istihdam imkanlarını yerel halkın aleyhine etkileyecekleri, işsizliği artıracakları vb. birçok eleştirel görüş serdedilmiş olsa da, göçün toplumsal kazanımları sürekli ihmal edilmiş ya da sıklıkla zikredilmemiştir. Göç sadece bir nüfus hareketi olmanın ötesinde sosyal, kültürel, ekonomik ve siyasal alanda etkileri olan bir olgudur ve göç kendi ekonomisini de beraberinde getirebilmektedir. Gıdadan barınmaya, beyaz eşyadan tekstile kadar bir insanın ihtiyaç duyacağı bütün mal ve hizmetler Suriyeli misafirler için de bir ihtiyaçtır ve bu ihtiyaçların karşılanması beraberinde ekonominin canlanması anlamına gelmektedir. Diğer yandan sanayimizin ihtiyaç duyduğu vasıfsız ve nitelikli ara eleman ihtiyacının karşılanmasın da Suriyelilerin üstlendiği rol unutulmamalıdır. Nitekim nitelikli donanımlara sahip Suriyelilerin ülke ekonomisi için bir kazanç olduğu birçok iş adamı tarafından dile getirilmektedir. Ayrıca Suriyeli sermayedarların yatırımlarını Türkiye'ye yapmaları da hem sektörel zenginlik hem ihracat potansiyelinin artması hem de istihdam açısından önemli bir kazanımdır.

TOBB verilerine göre 2013 sonu itibariyle Türkiye'de kurulan yabancı ortak sermayeli şirket sayısı 3.875'dir. Bu şirketlerin 489'u Suriye, 394'ü Alman, 280'i İran ortaklıdır. Kurulan yabancı ortak sermayeli şirketlerin toplam sermayelerinin %76,43'ı yabancı sermayeli ortak payı oluşturmaktadır. Ortak olunan şirketlerdeki yabancı ortak sermaye toplamı 1.218.407.003 TL'dir. Bir yıl sonra, yani Aralık 2014 itibariyle bakıldığında kurulan 4.736 yabancı ortak sermayeli şirketin 1.257'si Suriye, 302'si Almanya ve 275'i Irak ortaklıdır. Kurulan yabancı ortak sermayeli şirketlerin toplam sermayelerinin %53,31'i yabancı sermayeli ortak payı oluşturmaktadır. Ortak olunan şirketlerdeki yabancı ortak sermaye toplamı 1.234.076.120 TL'dir. Elbette bu rakamlar resmi veriler olup, toplamda 1746 şirketin yabancı ortağı Suriyelidir. Ancak bugün itibariyle basına da yansıdığı üzere ülke genelinde küçüklü büyüklü 10 binden fazla Suriyeli işletme bulunduğu bilinmektedir.

Bu anlamda ülkemizin 2023 hedeflerine ulaşabilmesi noktasında en önemli önceliklerden biri yabancı sermayenin ülkemize getirilmesi ve yatırım imkanlarının artırılarak istihdama katkı sağlanmasıdır. Nitekim Kalkınma Bakanlığı 2014-2018 yıllarını kapsayan 10. Kalkınma Planında yatırım politikaları açısından toplam kamu yatırımları içerisinde özel sektörün üretken faaliyetlerini destekleyecek nitelikteki altyapı yatırımlarına odaklanılması ve öncelikli alanlarda üretim ve ihracat kapasitesini artıran uluslararası doğrudan yatırım alanları belirlemeye yönelik strateji çalışmaları yürütülmesi öncelikli hedefler arasında yer almaktadır. Yine aynı planda bölgesel, yerel ve sektörel işgücü dinamikleri dikkate alınarak nitelikli istihdam imkanlarının geliştirilmesi, refah artışının hızlandırılması yolunda, uzun vadeli bakış açısıyla yüksek ve istikrarlı büyüme ortamının sağlanması noktasında özel sektör öncülüğünde dışa açık ve rekabetçi üretim yapısının geliştirilmesi yönünde atılacak adımlar desteklenmektedir. Bu çerçevede KOBİ'lerin markalaşmaları, kurumsallaşmaları ve yenilikçi iş modelleri geliştirmeleri, uluslararası işbirliği kapasitesinin güçlü bir zemine kavuşturulabilmesi, bölgesinde kalkınmanın sınır aşan bir perspektifle ele alınması ve yakın coğrafyada kalkınmanın yayılması yönündeki politikalara katkı sağlanması ve komşu ülkelerle karşılıklı ekonomik faaliyetlerin artırılması hedeflenmektedir. Yanı sıra iş ve yatırım ortamının geliştirilmesi, bunun için gerekli Türkiye'de iş ve yatırım ortamına ilişkin hukuki süreçlerin ve altyapının geliştirilmesi, işgücü piyasasının etkinleştirilmesi, nitelikli insan gücü için çekim merkezi oluşturulması, yerelde kurumsal kapasitenin güçlendirilmesinin ön plana çıkarıldığı görülmektedir.

Bu anlamda Konya, gelişen sanayisi, çeşitlenen sektörleri, istihdam imkanları, artan ihracatı, rekabet gücü ve pazar imkanları, gün geçtikçe büyüyen ticaret hacmi ile 2023 hedeflerine giden yolda üzerine düşen sorumluluğun bilinciyle süreçteki yerini almada önemi mesafeler kaydetmiştir. Toplam 24 meslek komitesinden oluşan ve 1480 üyesi bulunan KSO (Konya Sanayi Odası), 70 meslek komitesi ve 20 binin üzerinde üyesiyle Türkiye'nin en büyük 6. odası unvanına sahip KTO (Konya Ticaret Odası), 24 meslek komitesinde toplam 314 üyesi ile Türkiye'nin en büyük şubesi olan MÜSİAD Konya Şubesi, iş dünyası ile ilgili faaliyet gösteren ve aktif durumda olan irili ufaklı toplam 158 dernek ve 31 odası ile Konya önemli bir potansiyele sahiptir. Bu potansiyel kentimizde ikamet eden Suriye vatandaşları ile kurulacak işbirliği ve ortaklıklarla daha da ileriye taşınma imkanına sahiptir.

Tüm bu söylenenler ışığında kentimizde ikamet eden sermaye sahibi Suriye vatandaşlarının ve sorunlarının tespiti, yatırım tercihlerinin belirlenmesi, Konyalı iş adamları ile işbirliği ve yatırım ortaklıklarının tesis edilmesi önemli bir açılım olacaktır. Ayrıca Konya sanayindeki nitelikli-birikimli eleman ihtiyacı sorununun giderilmesi noktasında Suriyeli misafirlerden istifade edilmesi, böylece hem Konya sanayisinin kalkınması hem de misafirlerin onurlu bir yaşama kavuşması amacıyla MÜSİAD Konya Şubesi öncülüğünde MEVKA desteği ile bu proje hayat bulmuştur.

Bu bağlamda oluşturulacak olan ortaklıkların ileride Suriye'nin imarı, sanayileşmesi ve ticaret hacminin şekillenmesinde Konyalı iş adamlarının aktif rol almasına imkan tanıyacak ve Konya'nın sanayi ve ticaret oranlarını daha da yükseltecektir. Tesis edilen işbirlikleri ve ortalıklar aracılığıyla Konya'nın kalkınması ve rekabet gücünün artırılması, yenilikçilik ve girişimcilik kapasitesinin geliştirmesi sağlanacaktır.

Bilindiği gibi, ülkemiz sanayisinin 2023 hedeflerine ulaşması için ülkemizde yeteri kadar vasıflı-birikimli iş gücü bulunmamakta, halihazırdaki eğitim sisteminin söz konusu vasıflı eleman ihtiyacını 2023'e kadar karşılaması da güç görünmektedir. Dolayısıyla ilimizde bulunan Suriye vatandaşları içerisinde Konya sanayisinin ihtiyaç duyduğu nitelikli işgücünün tespit edilmesi vasıflı personel açığının kısa vadede çözümü için Suriye vatandaşı vasıflı işgücünün ilgili sektörlere kazandırılması son derece anlamlıdır.

Bu anlamda projenin genel amacı, TR52 Düzey 2 Bölgesinde 2014-2023 Konya Karaman Bölge Planında çerçevesinde ulusal ve küresel düzeyde daha rekabetçi işletmelerin sayısının artırılması, yabancı sermaye aracılığıyla yatırım imkanlarının ve çeşitliğinin zenginleştirilmesi, bu yolla TR52 Düzey 2 Bölgesinin, bölgesel rekabet imkanlarının ve lojistik

altyapısının güçlendirilmesi, ülkemizde bulunan yabancı uyruklu nitelikli ve katma değer üreten bireylerin potansiyelinin tespiti, üretim ve yatırım ortamına kazandırılması çerçevesinde yerel ve bölgesel kalkınmaya katkı sağlamaya yönelik stratejik araştırma, planlama, fizibilite çalışmalarına ve diğer faaliyetlere destek sağlamayı amaçlamaktadır.

Ayrıca İlimizde bulunan sermaye sahibi Suriye vatandaşlarının tespit edilmesi yoluyla, iki ülke arasında sermaye ve yatırım işbirliğine imkan tanıyacak, büyük hacimli yatırım kararlarının alınmasını sağlayarak ulusal ve küresel düzeyde daha rekabetçi işletmelerin sayısının artırmak veya bu tür yatırım kararlarının yönlendirilmesi ile odalar ve borsaların üyeleri olan şirketlerde kurumsallaşmanın sağlanmasına katkı sağlayabilecek stratejik eylem planlarına veri oluşturulması da bir diğer amaçtır.

Bu amaçlar doğrultusunda, proje kapsamında (1) kentimizde ikamet eden sermaye sahibi Suriyeli sermaye sahibi iş adamları ve ilgili çevrelerin katılımı ile, MÜSİAD Konya Şubesi önderliğinde bir arama konferansı çalışması gerçekleştirilmiştir. (2) Suriye vatandaşlarının temel sorun alanlarının tespiti, yatırım tercihlerinin belirlenmesi, Konyalı iş adamları ile işbirliği ve yatırım ortaklıklarının tesis edilmesine ilişkin 300 adet yarı yapılandırılmış mülakatlar gerçekleştirilmiştir. (3) Gerek arama konferansı gerekse yarı yapılandırılmış mülakatlardan elde edilen veriler ışığında Suriye vatandaşı vasıflı-birikimli işgücünün tespiti, pratikte karşılaşılan problemlerin belirlenmesi için ilimizde ikamet eden Suriye vatandaşlarına 1000 adet anket uygulanmıştır. Son olarak (4) konunun muhataplarının katılımıyla tespit edilen sorunlara ilişkin çözüm odaklı bir çalışma toplantısı gerçekleştirilmiştir.

Bu araştırmada, ifade edilen çalışmalar kapsamında elde edilen veriler bölümler halinde sunulmuş ve araştırmada elde edilen bulgular doğrultusunda bazı önerilerde bulunulmuştur.

ARAŞTIRMANIN KÜNYESİ

Konya'daki Suriyeli Misafirlerin Ekonomik Potansiyelleri ve İşbirliği İmkânlarının Belirlenmesi Araştırması, iki ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm, Suriye vatandaşlarının potansiyel iş güçlerini tespit etmek amacıyla gerçekleştirilen nicel verilere dayalı anket sonuçları, ikinci bölüm ise, Suriyeli sermaye sahiplerinin iş kurma ve Türk iş adamları ile işbirliği ve ortaklık tesis etme konusundaki potansiyellerini tespit amacıyla gerçekleştirilen nitel verilere dayalı mülakat sonuçlarından oluşmaktadır.

Araştırmanın evreni Konya ili merkez ilçeleridir. Araştırmanın birinci bölümünde, Konya'nın merkez ilçeleri olan Selçuklu, Meram ve Karatay ilçelerinde yüz yüze görüşme yoluyla toplam 1000 Suriyeli misafir ile anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Örneklem seçiminde Suriyeli misafirlerin sosyo-ekonomik ve kültürel özellikleri dikkate alan ve Konya merkezi temsil ettiği düşünülen bir örneklemde anket formu uygulanmıştır.

Araştırmanın ikinci bölümünde ise, Suriyeli 65 iş adamı ile MÜSİAD Konya Şubesi toplantı salonunda bir arama konferansı yapılmış ve Suriyeli iş adamlarının Konyalı iş adamları ile iş potansiyelinin geliştirilmesine yönelik sorun ve öneriler tespit edilmiştir.

Ayrıca Suriyeli sermaye sahiplerinin iş kurma ve Türk iş adamları ile işbirliği ve ortaklık tesis etme konusundaki potansiyellerini tespit amacıyla da çeşitli sektörlerde iş piyasasına girmiş ya da bu potansiyele sahip 243 Suriyeli iş adamı ve Suriyeli çalıştıran 57 Türk iş adamı ile toplam yüz yüze 300 mülakat gerçekleştirilmiştir.

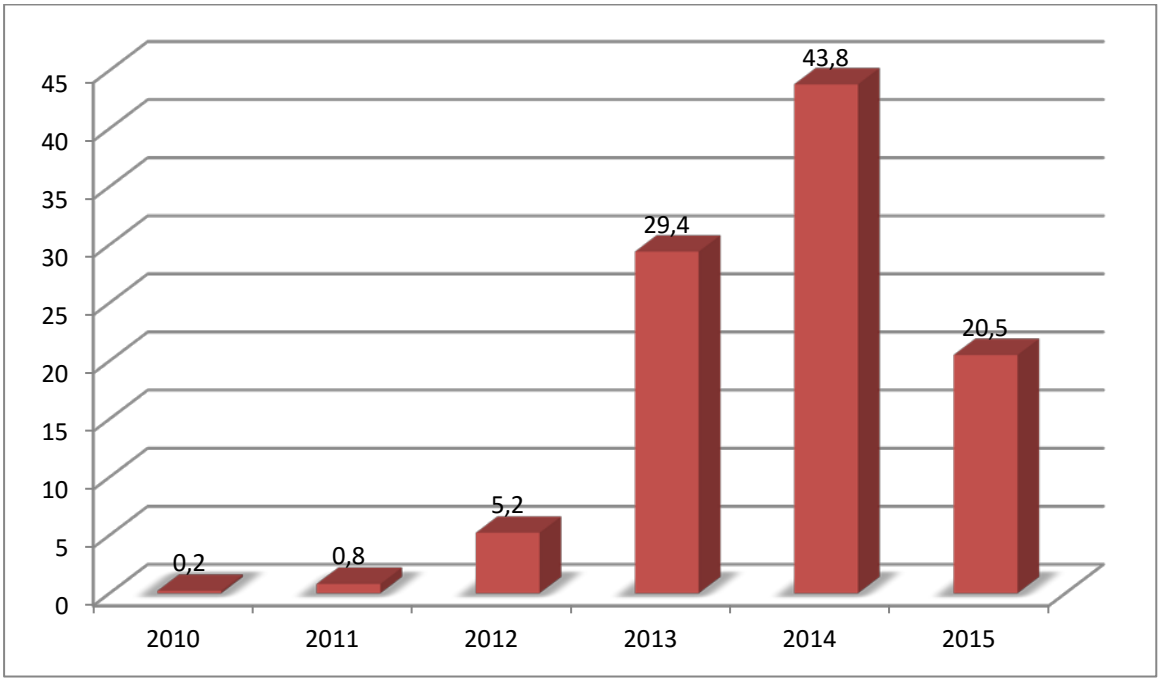
Araştırma kapsamı içinde yer alan nicel ve nitel çalışmalar 2015 yılı Kasım ve Aralık aylarında gerçekleştirilmiştir.

I. BÖLÜM

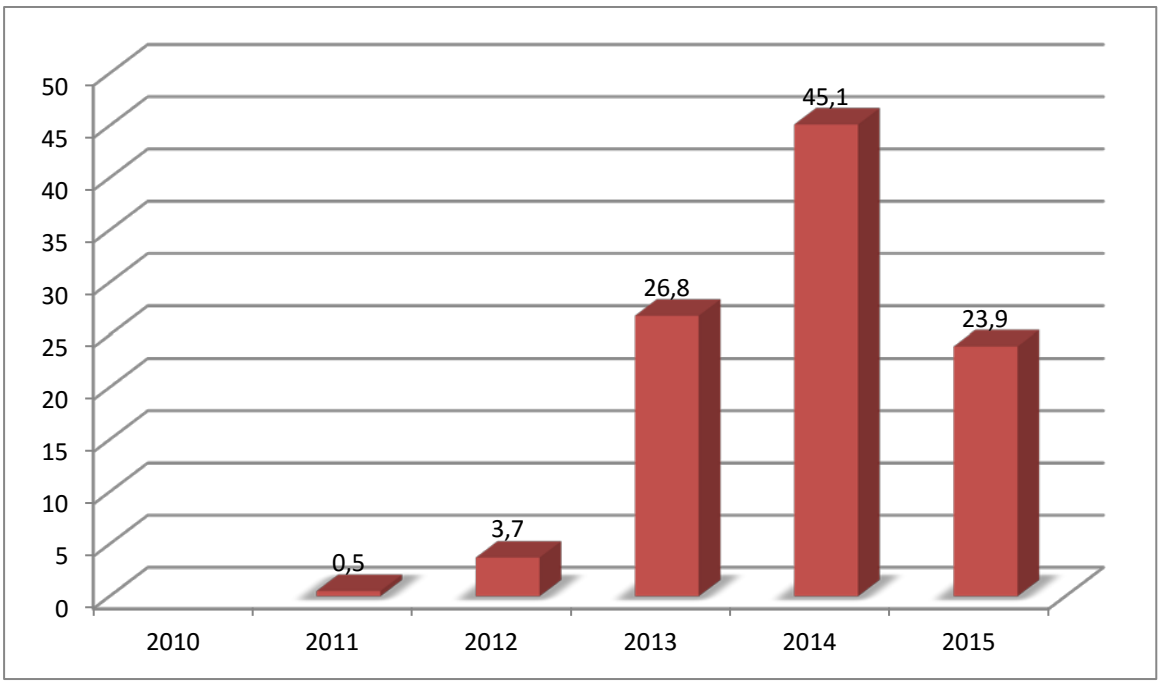
NİCEL ARAŞTIRMA (ANKET) VERİLERİ

1.1. İstihdam ve Çalışma Hayatı

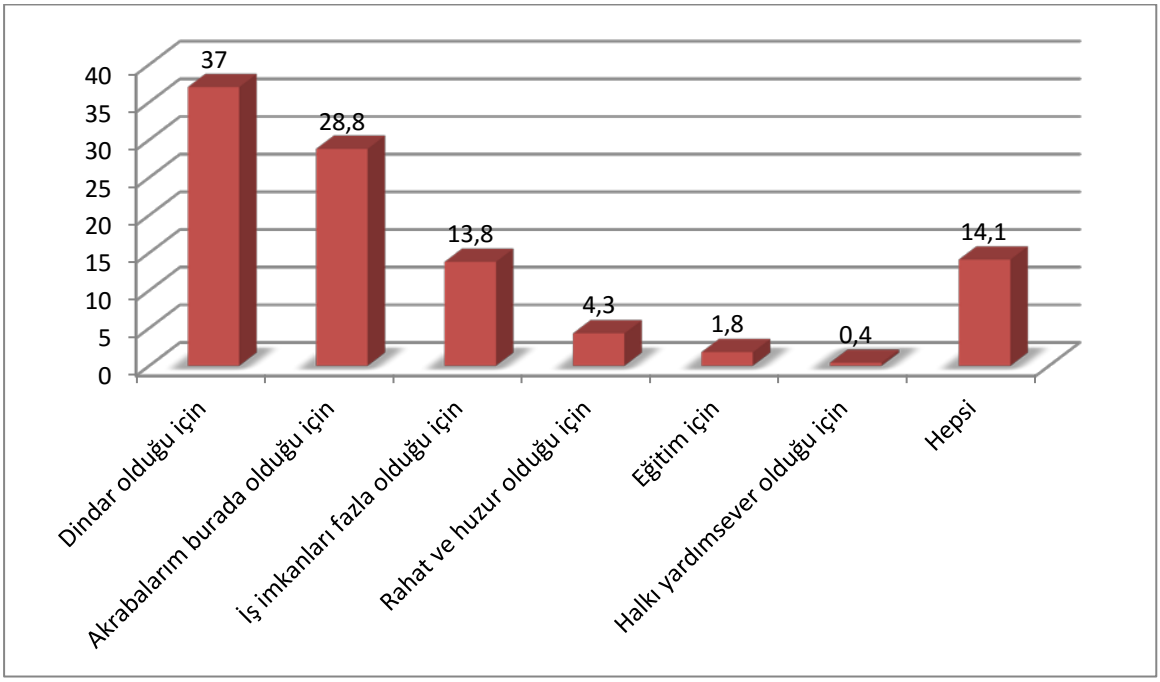
1.1. Suriyelilerin Türkiye'ye Geliş Tarihi



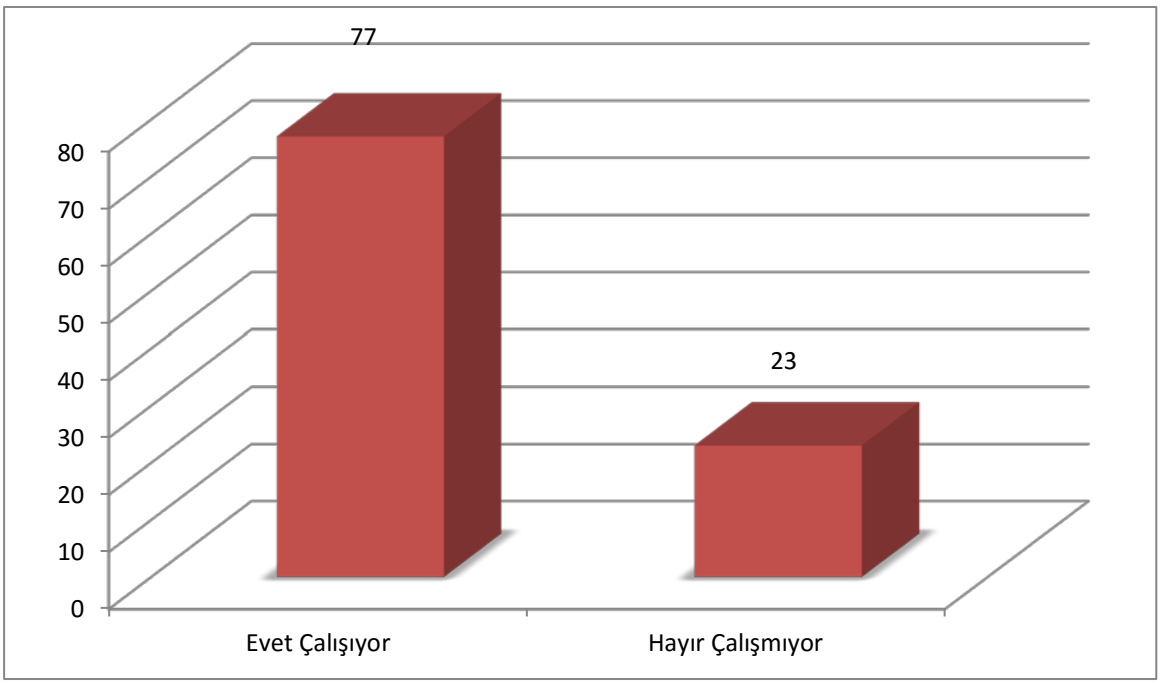
1.2. Suriyelilerin Konya'ya Geliş Tarihi



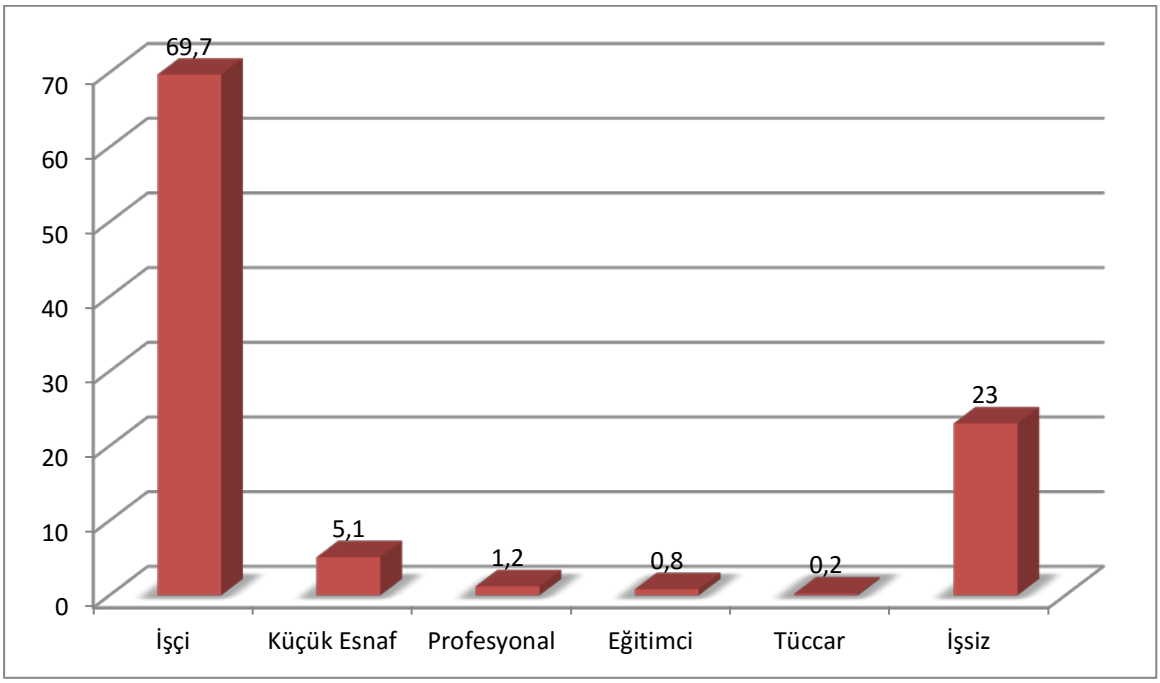
1.3. Suriyelilerin Konya'yı Tercih Sebebi



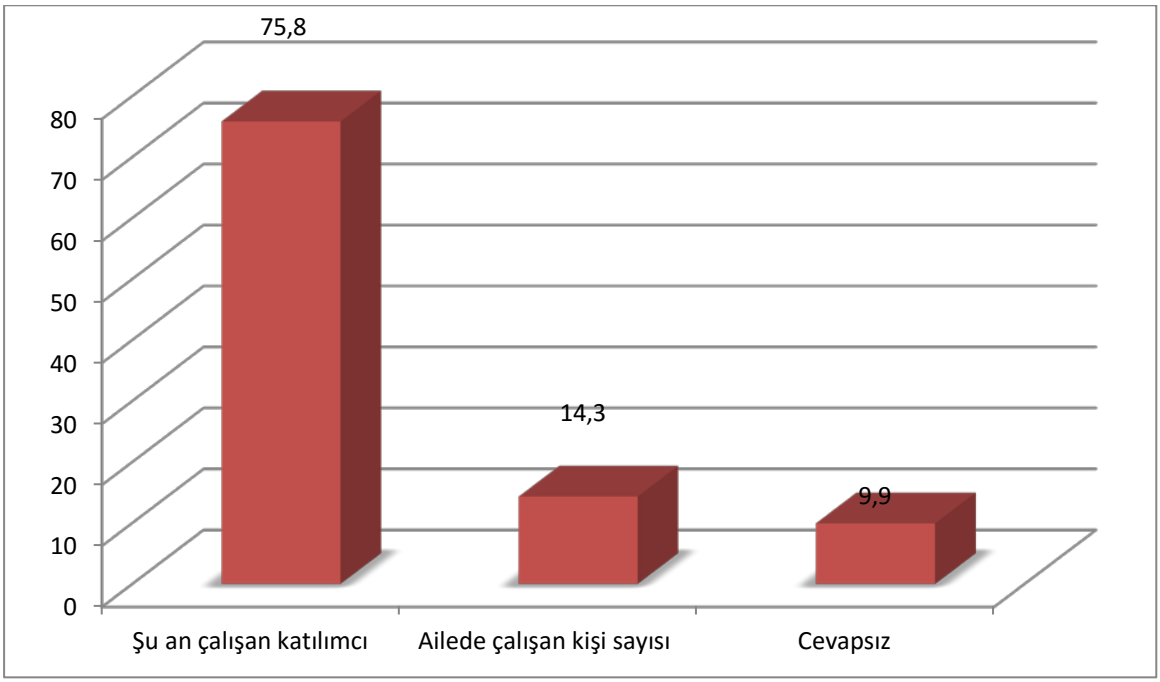
1.4. Şu Anda Gelir Getirici Bir İşte Çalışma Durumları



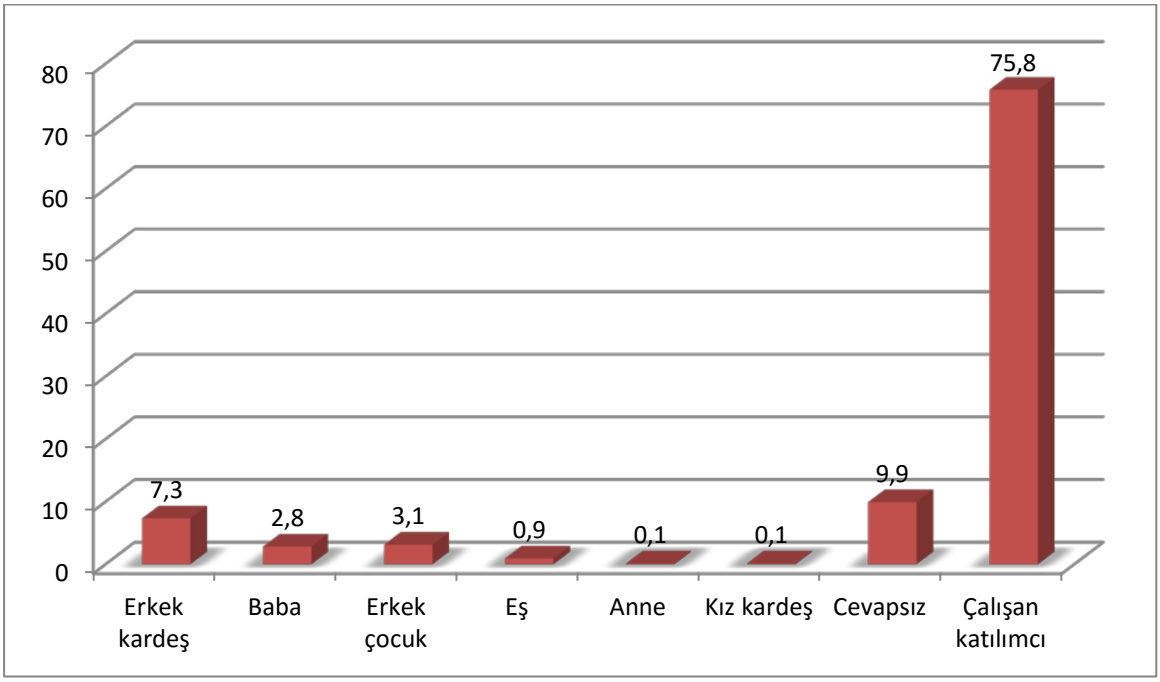
1.5. Suriyelilerin Konya'da Meşgul Olunan İş/Meslek



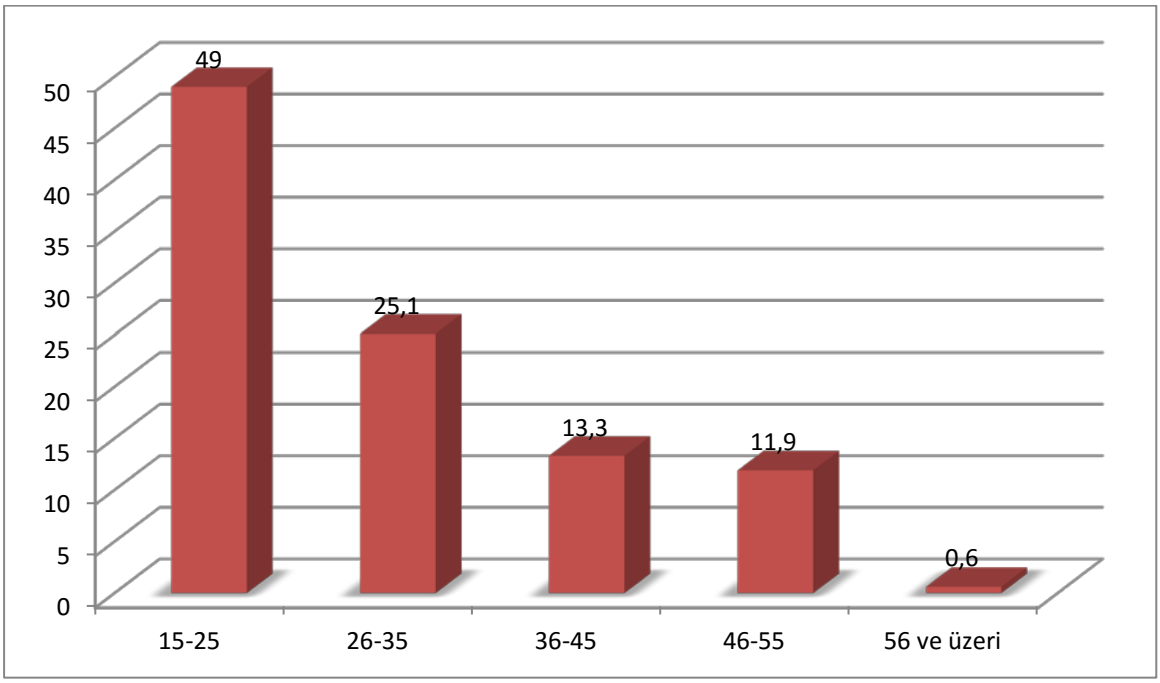
1.6. Katılımcı Dışında Ailede Çalışan Suriyeli Kişi Sayısı



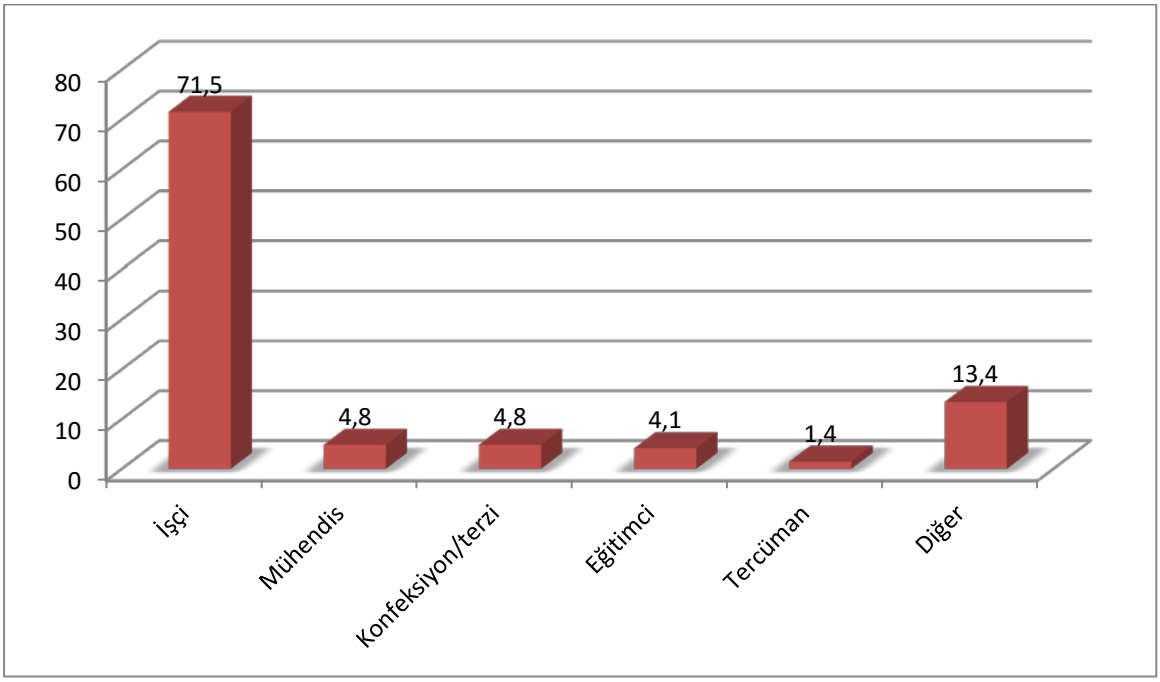
1.7. Katılımcı Dışında Ailede Çalışan Kişinin Yakınlık Derecesi



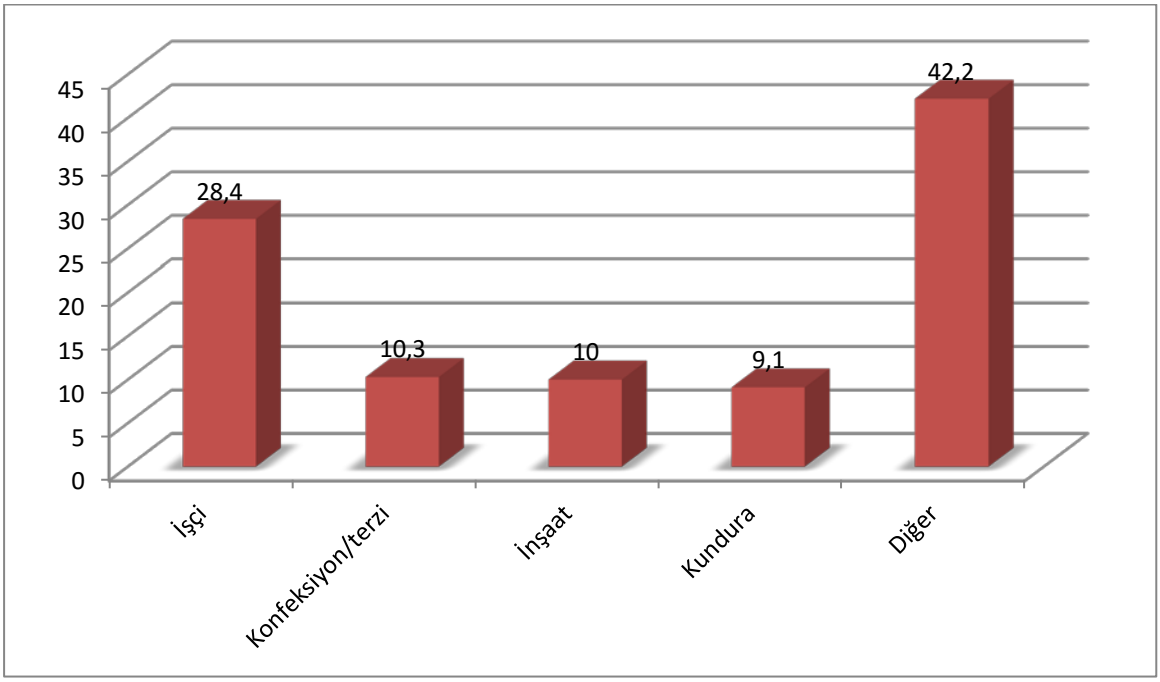
1.8. Katılımcı Dışında Aile De Çalışanın Yaşı



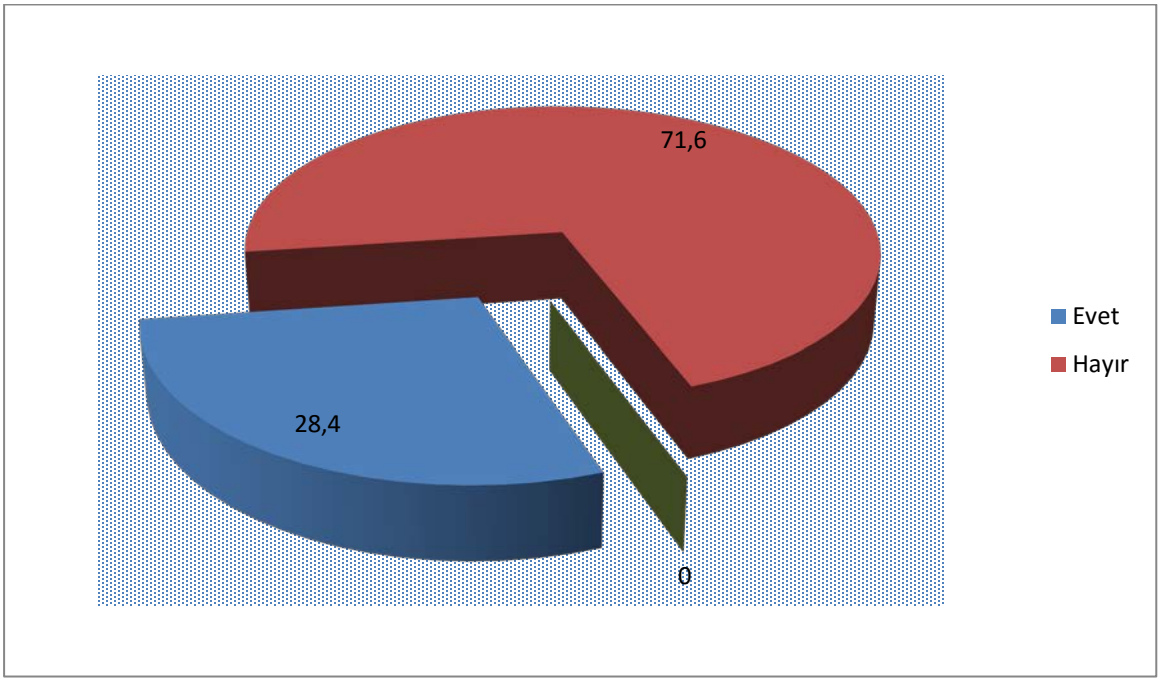
1.9. Katılımcı Dışında Aile De Çalışanın Şu An Yaptığı İş



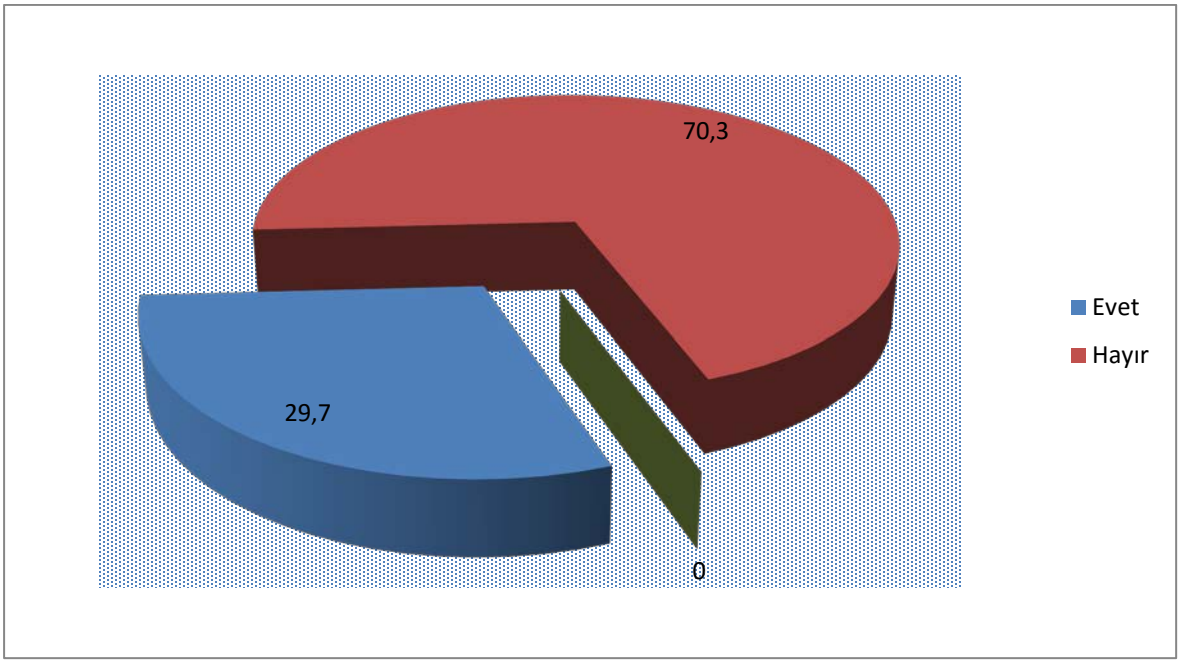
1.10. Katılımcı Dışında Aile De Çalışanın Uzmanlığı



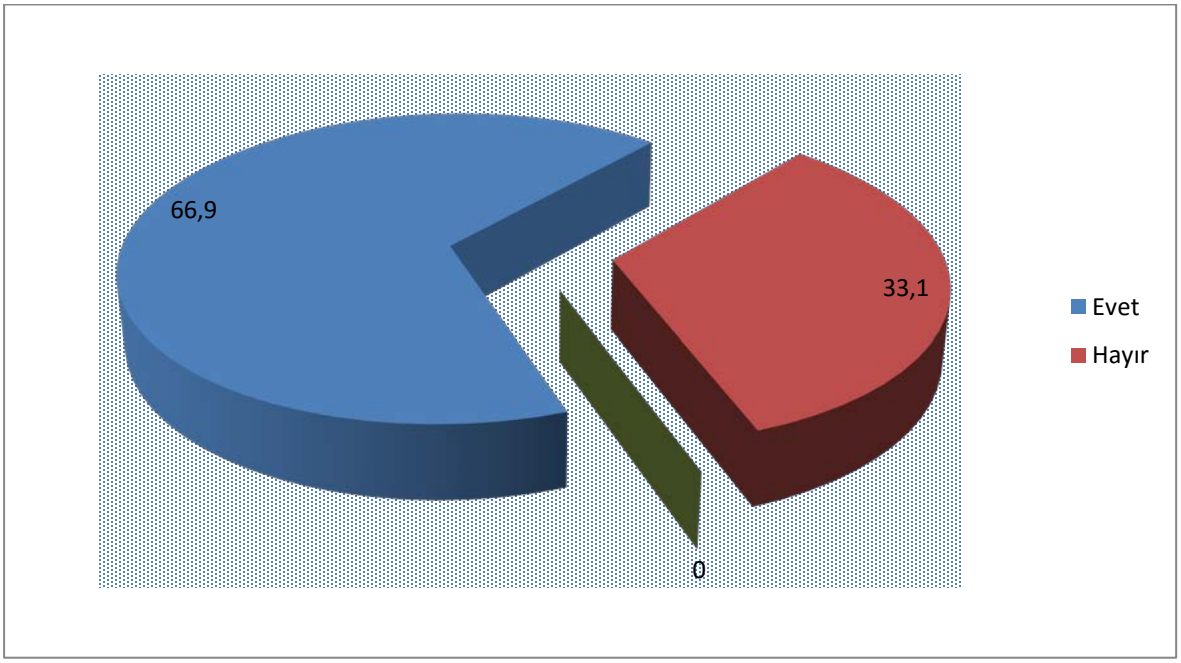
1.11. Kendi Uzmanlık Alanımda Çalışma Durumu



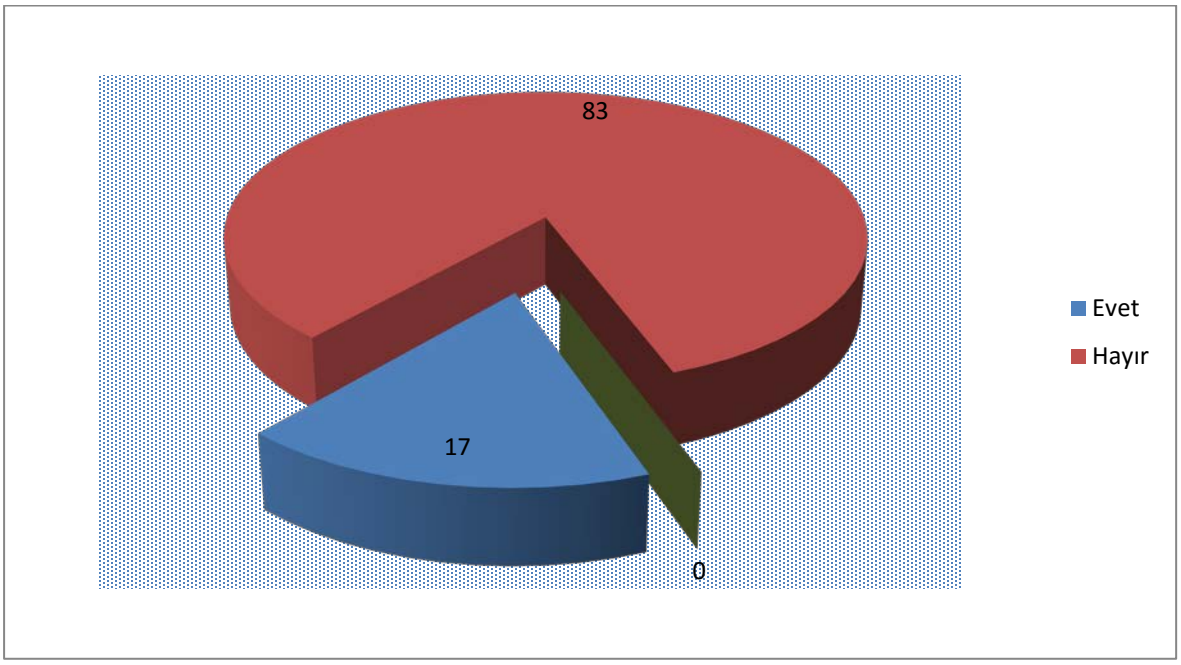
1.12. Çalışılan İş Yerinin Uzmanlıklarına Uygun Donanıma Sahip Olma Durumu



1.13. Uzmanlık ve Tecrübesine Göre Alınan Ücretin Yeterlilik Durumu



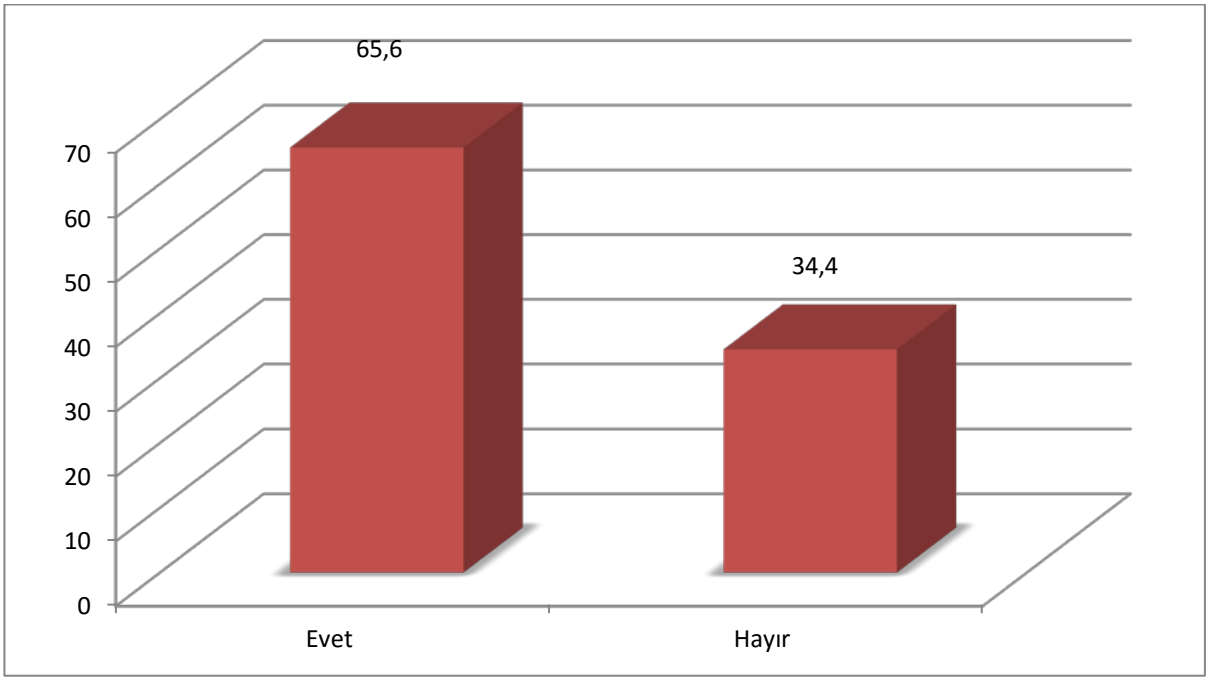
1.14. Konya'daki Tanıdıklarının Uzman Olduğu İşlerde Çalışma Durumu



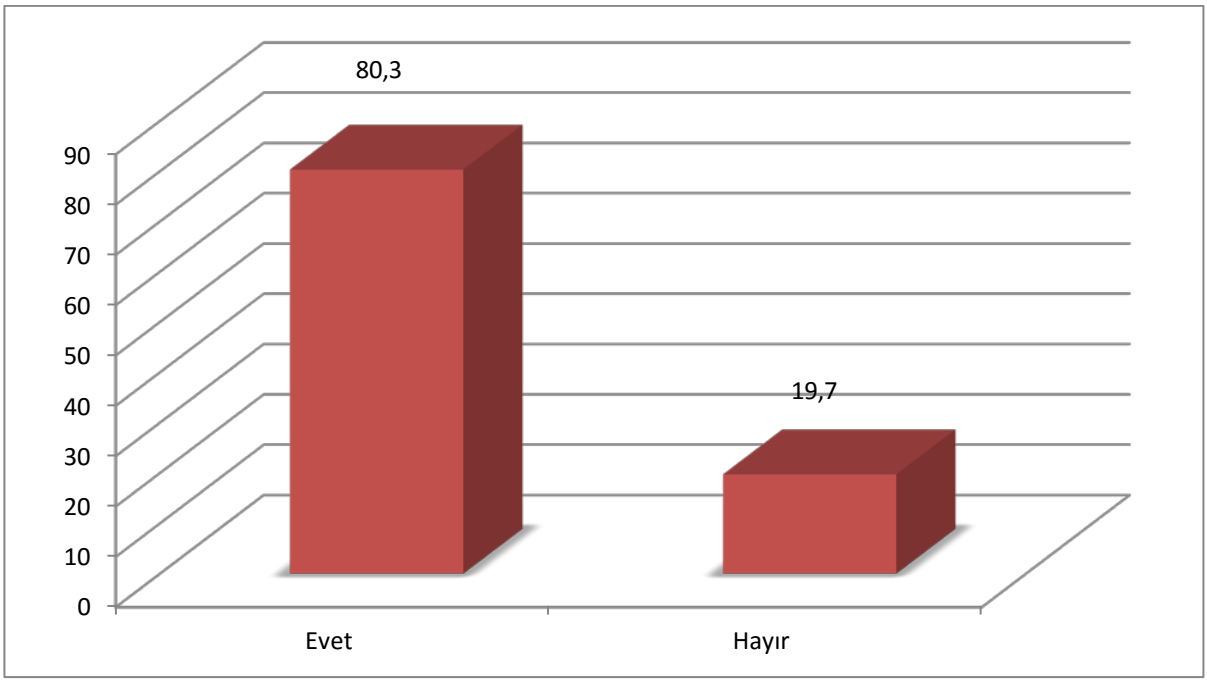
1.15. Çalışma Hayatınızda Karşılaşılan Güçlükler

	Hiç / Asla %	Çok Nadir %	Bazen %	Sık Sık %	Her Zaman %
Suriyeli olduğum için Türklerden daha çok çalıştırıldım	12,1	13	27,6	38,3	9
Suriyeli olduğum için kapasitemin çok altında alıştırıldım	14,1	12	17,8	22,7	33,4
Aynı işi yapan Türklere göre daha düşük ücretle alıştırıldım	6,7	7,7	17,6	26,7	41,3
Suriyeli olduğum için mesleğimi hakkıyla icra etmeme izin verilmedi	12,2	19,6	16,3	19	32,9
Suriyeli olduğum için işveren tarafından kötü muameleye maruz kaldım	30,8	15,3	42	6,4	5,6
Suriyeli olduğum için çalışma arkadaşlarım tarafından kötü muameleye maruz kaldım	31,9	13,7	45	5,5	3,8
Suriyeli olduğum için yevmiyem/aylığım ödenmedi	21,6	20,3	46,1	5,7	6,3
Dil bilmediğim için tarif edilen işi anlayamıyorum	13,9	27,1	46,1	7,8	5,1
İşyerinde kullanılan teknolojiye hakim değilim	31,6	47,6	10,7	7,9	2,2
Türkiye'deki çalışma saatleri (iş temposu) çok ağır	7	11,8	7,3	55,3	18,6
Suriyeli olduğum için sigortam yapılmadı	21,6	2,8	3,2	7,6	64,8

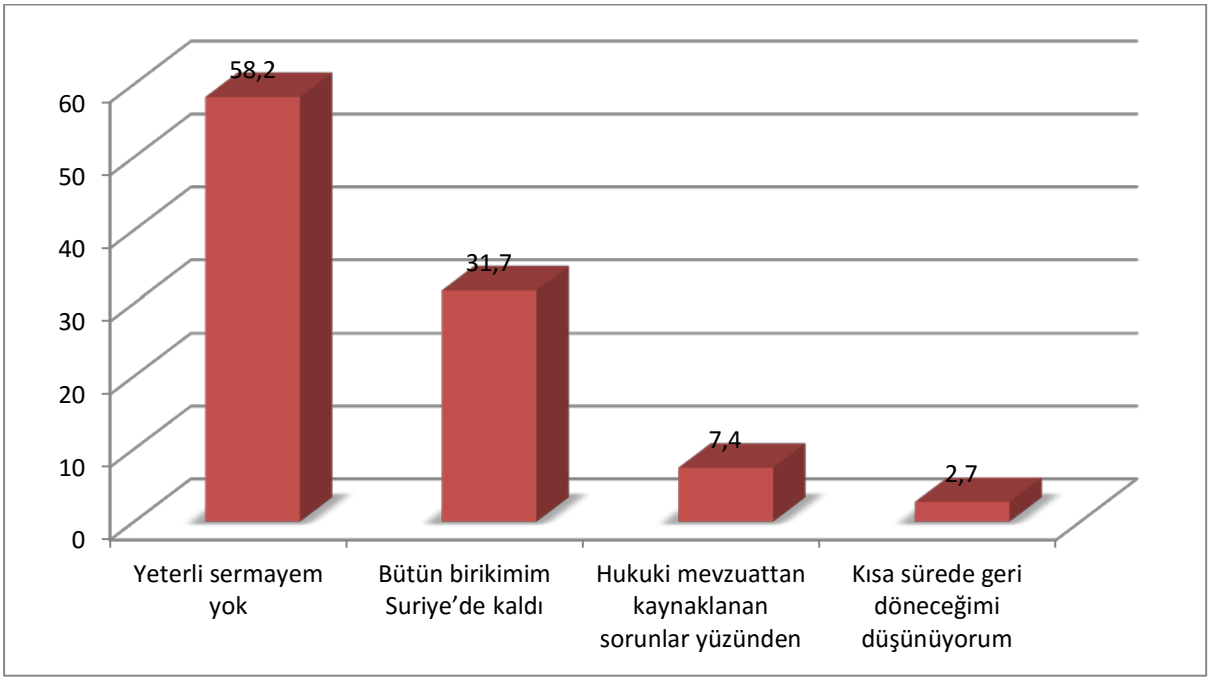
1.16. Konya'da Bir İş Kurma Düşüncesi



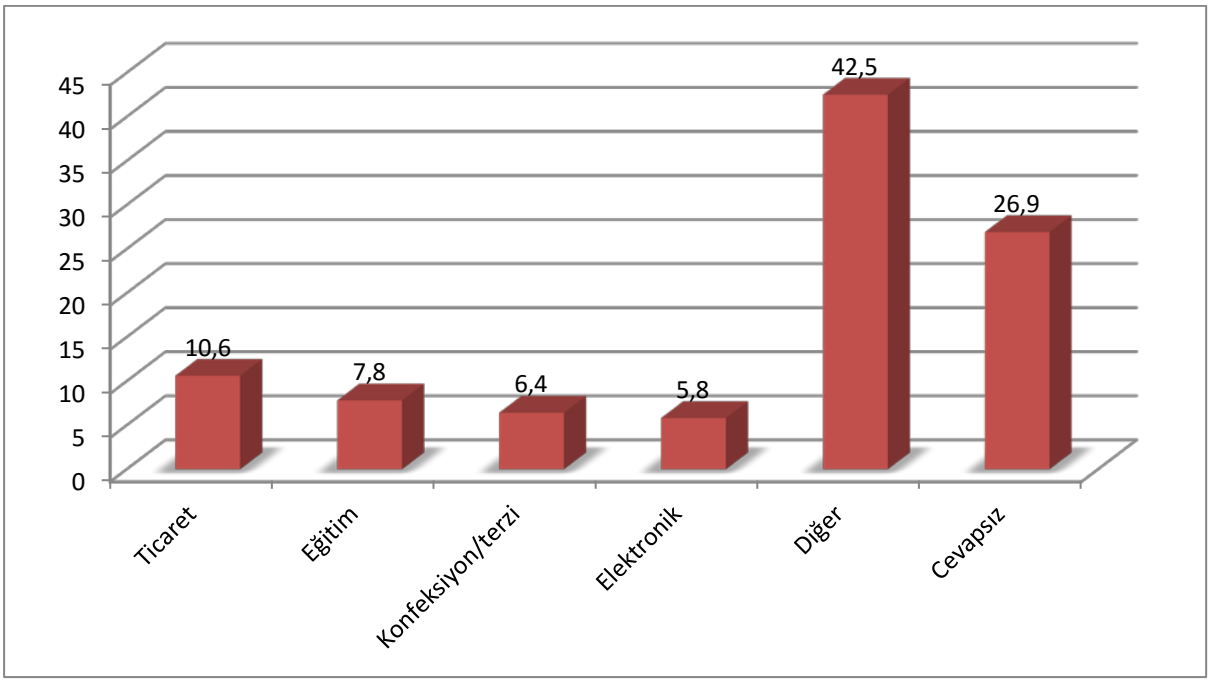
1.17. Konya'da Mülk Edinme İsteği



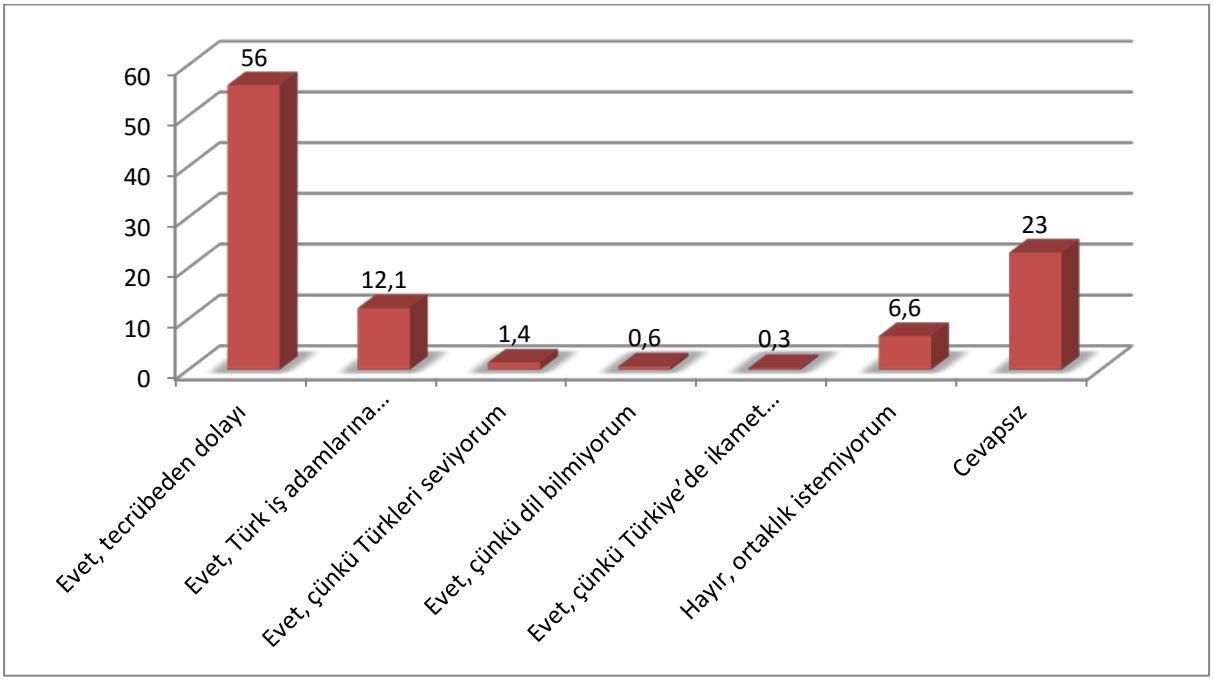
1.18. Konya'da Bir İş Kuramama Durumu



1.19. Uzmanlaşmak İstenilen Meslek//Sektör



1.20. Türk İş Adamları İle Ortak Olma Düşüncesi



2011 yılının Mart ayında, Suriye'de meydana gelen iç savaş sebebiyle 100 binlerce insan hayatını yitirmiş ve milyonlarca Suriyeli yaşadıkları yerleri terk etmek zorunda bırakılmışlardır. İç savaşın kısa sürede sona ermeyeceğinin anlaşılmasıyla birlikte özellikle 2012 sonrasında Suriye'den kalabalık gruplar halinde göçler gerçekleşmiştir. Nitekim Tablo 1 ve Tablo 2'ye bakıldığında gerek Türkiye'ye gerekse Konya'ya gerçekleşen göçün 2013 yılında büyük bir artış gösterdiği ve 2014 yılında zirveye ulaştığı görülmektedir. Buna göre, 19 Mayıs 2014 tarihi itibariyle Konya ilinde kayıtlı mülteci sayısı 22.673'tür. Söz konusu mültecilerin 17.014'ü Suriyelidir. Pasaportu ile müracaat edip ikamet izni alan Suriyeli misafir sayısı 4.500, ikameti pasaportu olan yakınının üzerine olan 5.471, pasaportu olmadığı halde kayıt altına alınan 7.043 kişidir. Bir hafta sonra yani 26 Mayıs 2014 tarihi itibariyle Konya ilinde kayıtlı mülteci sayısı 23.572'ye çıkmıştır. Söz konusu mülteciler içinde Suriyelilerin sayısı, bir haftada 867 kişilik artışla 17.881'e ulaşmıştır. Buna göre, pasaportu ile müracaat edip ikamet izni alan Suriyeli misafir sayısı 4.500'den 4.586'ya, ikameti pasaportu olan yakınının üzerine olan 5.471'den 5.830'a, pasaportu olmadığı halde

kayıt altına alınan 7.043'ten 7.465'e çıkmıştır. Temmuz 2014'te itibariyle 26.896'ya ulaşan kayıtlı misafir sayısı, Konya Valiliği İl Göç İdaresi Müdürlüğü 04.12. 2015 tarihli verilerine göre 45.037'dir. Yaş ve cinsiyet dağılımları ise şu şekildedir.

0-18 Yaş (sayı)	19-50 Yaş (sayı)	51 ve üstü Yaş (sayı)	Erkek (sayı)	Kadın (sayı)	Toplam (sayı)
22.133	20.177	2.727	23.762	21.275	45.037

Resmi rakamların 45.000 Suriyelinin şu an Konya'da ikamet ettiğini gösterse de, Göç İdaresine kayıt yaptırmayanlarla birlikte toplam 55-60 binin üzerinde Suriyelinin Konya'da yaşadığı tahmin edilmektedir.

Suriye'de ortaya çıkan insanlık dramı karşısında, Türk Hükümetinin iç karışıklıklardan etkilenen Suriye vatandaşları için "açık kapı" politikası izlemesi, Türkiye'nin (özellikle Halepliler için) coğrafi olarak daha yakın olması, Türkiye'ye girişte pasaport ya da vize istenmemesi, Suriye'ye komşu ülkeler içinde Türkiye'nin her alanda daha iyi imkanlara sahip olmasının yanı sıra birçok Suriyelinin burada bir akraba ya da yakını olması ülkemizi tercihte önemli rol oynamıştır.

Suriyeli misafirlerin Konya'yı tercih etmelerindeki en önemli sebep ise (%37 ile) Konya'nın dindar bir şehir olmasıdır. Bu oranı göç edilen mekanın belirlenmesinde önemli bir role sahip olan akrabalık ve hemşeri bağları (%28,8) takip etmektedir. Ortaya çıkan bu oranlar önceki çalışmalarla da örtüşmektedir. Koyuncu'nun 2014 yılında yaptığı çalışmada da Konya halkının dindar, yardımsever ve misafirperver oluşu, kentin güvenlik, huzur, iş, sağlık, eğitim, ulaşım gibi imkanlar açısından birçok avantajlar sunmasının Konya'nın tercih edilmesinde belirleyici olduğu vurgulanmıştır. Özellikle Haleplilerin gerek dindar bir şehir oluşu gerek iklim ve coğrafyanın benzerliği gerekse kültürel yakınlık sebebi ile Konya'da kendilerini evlerinde hissettikleri görülmektedir (2014: 72).

Bununla birlikte araştırmanın amacı ve kapsamı açısından dikkat çekici bir diğer veri ise ikamet için Konya'yı tercih sebepleri arasında yer alan iş imkanlarının (%13,8)düşük sayılabilecek bir orana sahip olmasıdır. Oysa Konya, gerek sanayisi gerek

ticareti gerekse istihdam imkanları açısından yatırımcılara ve nitelikli personellere birçok imkanlar sunabilecek bir potansiyele sahiptir.

Göç söz konusu olduğunda göç edenler açısından en öncelikli konular arasında istihdam gelmektedir. Asli ihtiyaçların karşılanması ve onurlu bir yaşam için iş bulmak temel önceliktir. Her ne kadar ülkemizdeki Suriyelilerin yasal statülerinden kaynaklanan problemler olsa da, katılımcıların üçte ikisinden fazlasının (%77) hali hazırda istihdam ediliyor olması oldukça önemlidir. Ancak istihdam edilen misafirler açısından en temel sorunlardan biri uzmanlık alanlarının dışında ve hatta çoğu zaman vasıfsız işlerde çalıştırılmalarıdır ki, esas itibariyle bu durum göçün ana karakteristiklerinden birini oluşturmaktadır. Bu anlamda katılımcıların çok farklı uzmanlık alanlarına sahip olmalarına karşın şu, an Konya'da iştigal ettikleri işlere bakıldığında %90,8'inin işçi olduğu görülmektedir.

Göçmenlerin farklı bir kültüre gelmiş olmaları, başka bir ifadeyle hayata zorunlu olarak yeni bir başlangıç yapmaları, dil bilmemeleri, yasal sorunlar, sektörel farklılıklar, teknoloji kullanımı, uyum sorunu gibi birçok nedenden dolayı göçmenler uzman oldukları alanların dışında çalışmaktadırlar. Nitekim şu an bir işte çalışan katılımcıların %71'i kendi uzmanlık alanında çalışmadığını ifade etmiştir. Katılımcıların kendi uzmanlık alanında çalışma imkanı bulamaması, daha ziyade mevsimlik işlerde vasıfsız olarak çalışmalarına, düşük ücretlerle istihdam edilmelerine ve iş yerindeki teknolojinin uzmanlıkları ile uyuşmamasına sebep olmaktadır.

Bu bağlamda göçmenler yaşadıkları ekonomik güçlükleri aşabilmek için çalışabilecek durumda olan aile üyelerinin istihdamı yolunu tercih etmektedir. Nitekim katılımcıların kendileri dışında çalışan aile üyesinin %14,3 olup, çalışma yaşının 15-25 yaş aralığında (%49) yoğunlaştığı, büyük bölümünün işçi olarak istihdam edildiği ve daha ziyade erkek kardeşlerin istihdama dahil edildiği görülmektedir.

Yine göçün temel karakteristiklerinden biri olarak, göçmenlerin çalışma hayatına ilişkin yaşadıkları zorlukları burada da görmek mümkündür. Suriyeli katılımcılar, Suriyeli oldukları için Türklerden daha çok çalıştırıldıklarını, mevcut işlerinde kapasitelerini tam olarak kullanamadıklarını, mesleklerini hakkıyla icra

edemediklerini, aynı işi yapan Türklere göre daha düşük ücret aldıklarını, Türkiye'deki çalışma saatlerinin (iş temposunun) çok ağır olduğunu ve sigortalarının yapılmadığını belirtmişlerdir.

Söz konusu sorunlar dış göç alan ülkelerin hemen hepsinde göçmenlerin yaşadığı ortak sorunlarıdır. Burada sevindirici olan mezkur olumsuzluklara ilişkin oranların Batı ülkelerine oranla daha düşük seviye de olmasıdır. Son dönemde Avrupa da gittikçe artan yabancı düşmanlığı ve yükselen ırkçı eylemler dikkate alındığında Suriyelilerin işveren ve çalışma arkadaşları tarafından kötü muameleye maruz kalanların oranın oldukça düşük olması, ayrıca ücretlerinin ödenmesi ile ilgili ciddi bir sorun (%8,3) yaşanmaması önemli göstergelerdir. Ayrıca, işyerinde yaşadıkları dil sorunun gittikçe azalması, Suriyeli sığınmacılar için uyum sürecinde önemli bir eşiğin aşıldığını göstermesi bakımından oldukça olumlu bir gelişmedir.

Bütün göç teorilerinde de ifadesini bulduğu üzere göçmenler, göç ettikleri ülkeyi/kültürü tanıdıkça, bu kültürle entegre oldukça ve kendi ayakları üzerine duracak konuma geldikçe, gerek statüleri gerekse yaşam standartlarında önemli iyileşmeler söz konusu olacaktır. Bu yolla göçmenler başta ekonomi ve ticaret olmak üzere kentin imkanlarından daha fazla faydalanma olanağı bulacaklar ve birçokları kendi uzmanlık alanlarında (daha yüksek statü ve maaş ile) çalışabilecek ya da kendi işlerini kurabileceklerdir. Bu bağlamda katılımcıların %90'ının hali hazırda sermayesi olmasa da %65,6'sının Konya'da bir iş kurmayı ve mülk edinmeyi (%80,3) düşündüğü görülmektedir.

Bu oranlar her ne kadar katılımcıların Suriye'deki savaş biter bitmez ülkelerine dönmek istedikleri beyanı (%58,6) ile çelişiyor gibi görünebilir. Fakat Suriye'deki belirsizliğin halen devam ediyor olması ve insanlar doğal olarak en iyi bildiği işi yapmak istemesi ve asli bir ihtiyaç olan barınma noktasında kendilerine ait bir mesken talebi son derce doğaldır. Burada mülk edinme noktasında göz ardı edilmemesi gereken bir husus da kendine ait meskenin Suriyeliler için en temel öncelikler arasında yer alıyor olmasıdır. Bu öncelikte kendini güvende hissetme ve Suriye meskenin en vazgeçilmez yatırım araçlarından biri olması oldukça etkilidir.

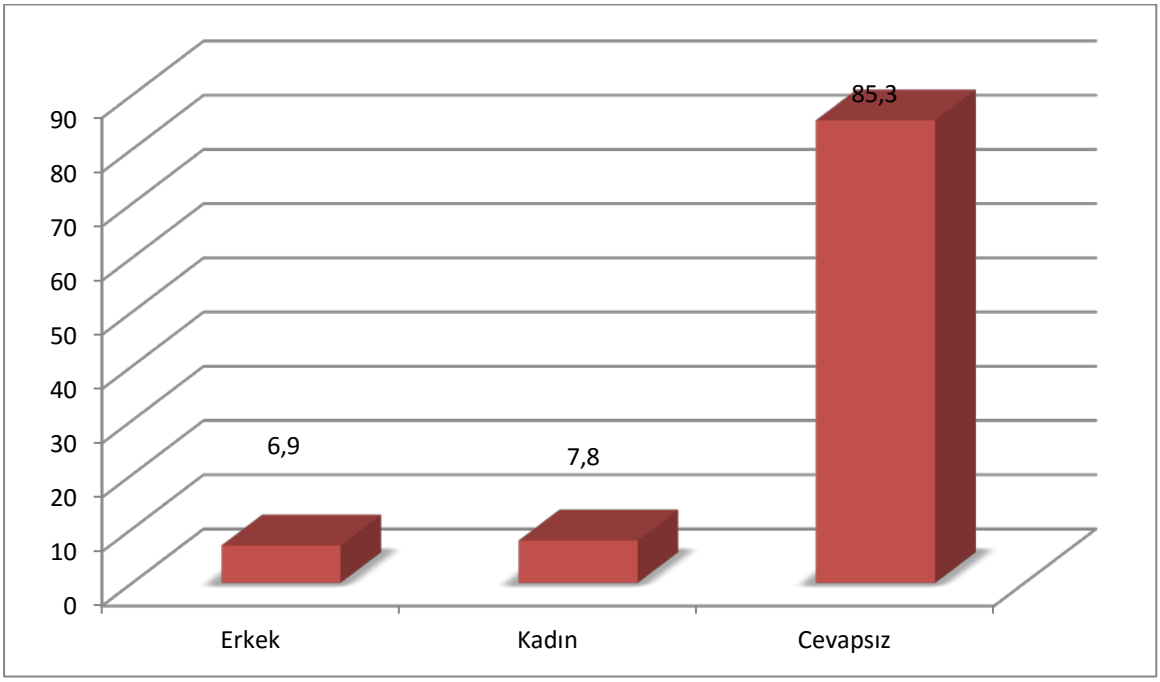
Bu noktada daha çok ticaret, eğitim, konfeksiyon/terzilik, elektrik-elektronik gibi alanlarda uzmanlaşmak isteyen katılımcıların yeterli sermayeyi bulmaları halinde Türk iş adamları ile ortaklığa sıcak baktığı da (%91,4) görülmektedir. Bu tercihte, Türk iş adamlarının tecrübelerinden istifade etmek (%72,7) ve yine Türk iş adamlarına duyulan güven (%15,7) öncelikli sebepler arasında yer almaktadır. Yoğun olarak tecrübe ve güven üzerinden şekillenen bu işbirliği ve ortaklık talebi gerekli hukuki zeminin oluşturulması ve iş adamlarının doğru kanalize edilmesi durumunda sadece bugün için değil gelecekte de (savaş sonrası Suriye'nin inşa edilmesinde de) iki ülke arasında başta ekonomi olmak üzere birçok alanda işbirliklerine katkı sağlayabilecektir.

Bu anlamda Konya'nın ekonomik potansiyelinin değerlendirilmesi önemlidir. Ancak ikinci bölümde ayrıntılı olarak belirtmeye çalıştığımız mevcut sorunlar sebebiyle, Suriyeli sermayedarların kendilerinin iş kurmaları ve Türk işadamları ile ortaklık tesis etmeleri noktasında sorunlar ortaya çıkmaktadır. Nitekim Aralık 20015 itibariyle Konya Ticaret Odası'na kayıtlı faaliyet gösteren Suriyeli kişilerin sahibi ya da ortağı olduğu sadece 35 firma bulunmaktadır. Bu firmalar üretim, ticaret ve pazarlama olarak çeşitli sektörlerde faaliyetlerini sürdürmektedirler. Genel olarak bu sektörler şunlardır.

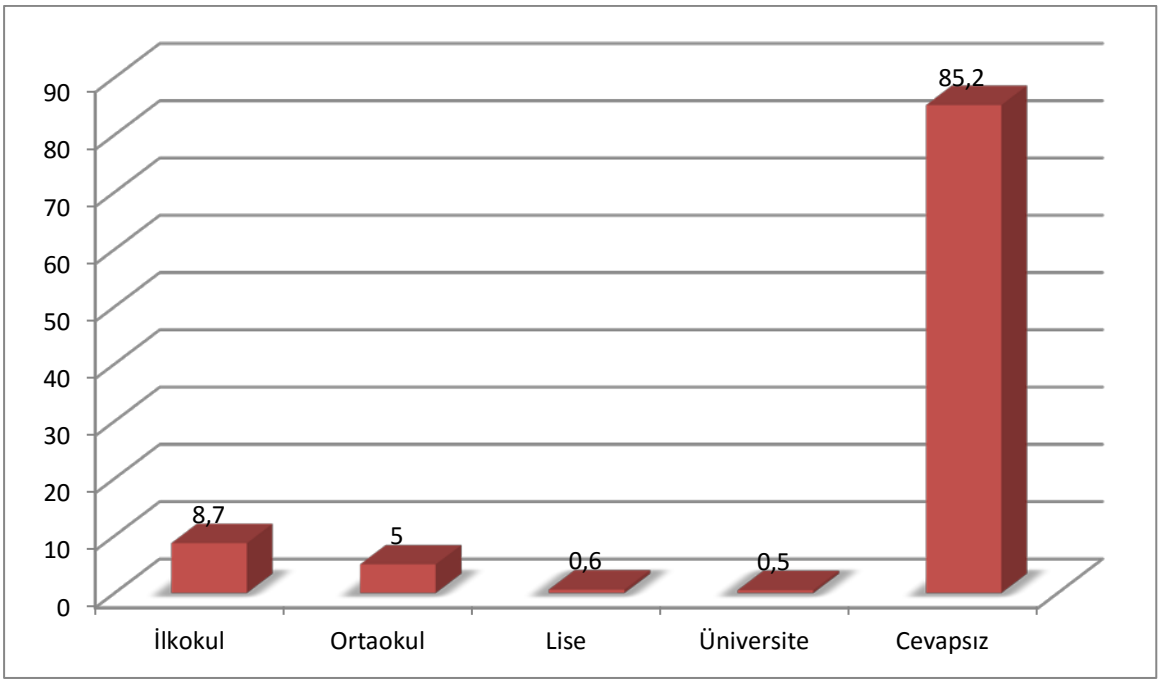
- Tarımsal araçlar imalatı
- Ortopedik sağlık ürünleri
- Bilgisayar yazılım ve donanımları
- Tarım, Orman ürünleri ticareti
- Toptan mal ihracatı
- Fırın ürünleri imalatı
- İnşaat
- Makine imalatı
- Motorlu taşıt alım ve satımı
- Perakende gıda satışı
- Lokantacılık ve kafeterya işletmeciliği
- Kozmetik ürünleri toptan satışı
- Sebze ve meyve konserve imalatı
- Hayvancılık

1.2. Eğitim

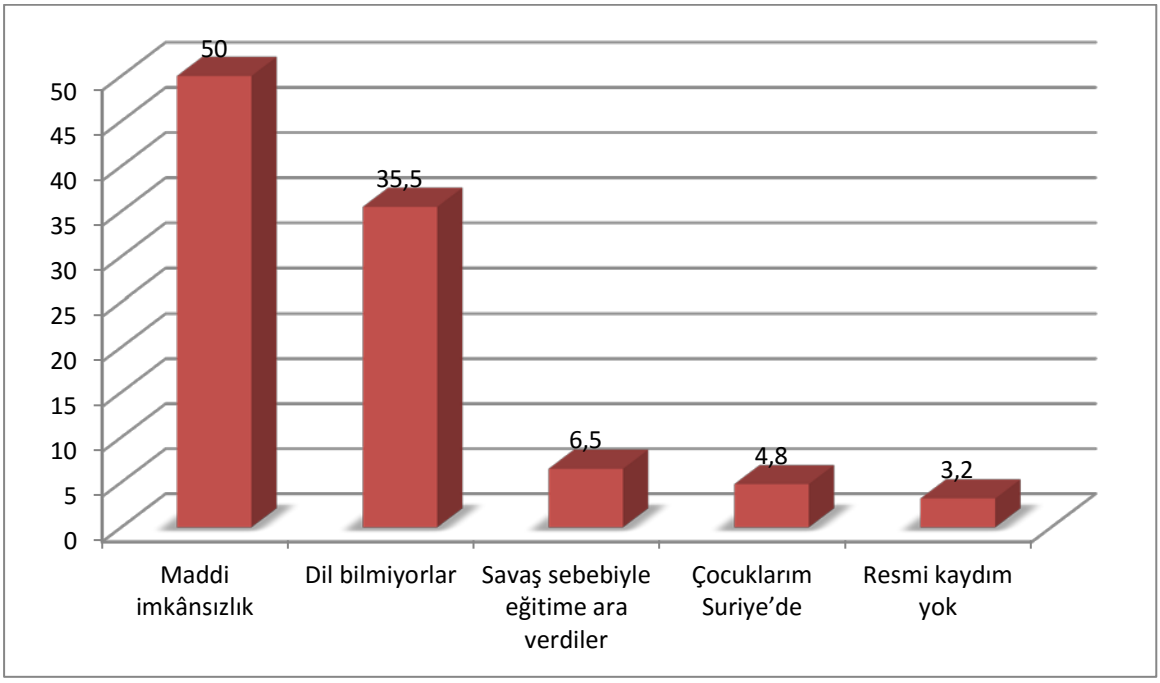
2.1. Şu an Eğitim Gören Çocuğun Cinsiyeti



2.2. Şu an Eğitim Gören Çocuğun Eğitim Düzeyi



2.3. Çocukların Eğitim Görememe Sebebi



Türkiye Cumhuriyeti kanunlarına göre, yabancılar dahil Türkiye'deki tüm çocuklar ilk ve orta öğrenim görme hakkına sahiptir. Suriyelilerin hukuki statüsü ve faydalanabileceği yasal çerçeve 2014'te yürürlüğe giren Geçici Koruma Yönetmeliği kapsamında oluşturulmuştur. Geçici Koruma Yönetmeliği'nin yanı sıra, eğitim hakkına erişimle ilgili 2014/21 sayılı Yabancılara Yönelik Eğitme ve Öğretme Hizmetleri Genelgesi düzenlenmiştir. 2014/21 Sayılı genelge Suriyeli ve resmi kayıt olmuş çocukların, Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı okullarda ya da Suriyelilere yönelik olarak oluşturulmuş Geçici Eğitim Merkezleri'nde eğitim alabileceklerini ifade etmektedir. 2014/21 Sayılı genelgenin yayınlanmasının ardından Türkiye'deki Suriyeli çocuklar, Suriyeli öğrencilerin devam ettiği Geçici Eğitim Merkezleri'ne veya Türkiye'deki devlet okullarına yasal olarak kayıt olma olanağı kazanmıştır.

Üniversitelerle ilgili olarak ise Yüksek Öğretim Kurulu (YÖK) tarafından 3 Eylül 2013 tarihinde YÖK Genel Kurulu'nda alınan kararla, Suriye sınırındaki illerde bulunan 7 üniversitenin, Suriyeli mültecileri "özel öğrenci" statüsünde kayıt olmalarına olanak tanınmıştır. Genelgeye göre, sadece 2012-13 yılına mahsus olmak şartıyla mülteciler hiçbir belge göstermeden, yalnızca "beyanla" üniversitelere "özel öğrenci" statüsü ile kayıt olabilecektir (URL-1).

İnsan Hakları İzleme Örgütü'nün Haziran 2015'te Milli Eğitim Bakanlığı verilerine dayandırarak hazırladığı "Geleceğimi Hayal Etmeye Çalıştığımda Hiçbir Şey Göremiyorum: Türkiye'deki Suriyeli Mülteci Çocukların Eğitime Erişiminin Önündeki Engeller" isimli rapora göre, Türkiye'de 708 bin Suriyeli çocuk okul çağındadır. 2014'de çocukların sadece 212 bini ilk ve ortaöğretime kaydolmuş olup, kamplarda okula kayıt oranı yüzde 90 seviyesindedir. Ancak Suriyelilerin çoğu kamp dışında yaşamaktadır ve kampların dışında yaşayan okul çağındaki çocukların sadece yüzde 25'i okullara kayıt yaptırmıştır. Başka bir ifade ile Türkiye'deki Suriyeli çocukların üçte ikiden fazlası örgün eğitim alamamaktadır.

İlimizde ise eğitim imkanlarından faydalanma konusunda sadece Milli Eğitim Bakanlığına bağlı okullarda değil Büyükşehir Belediyesi Meslek Edindirme Kurslarında da eğitim imkanlarından faydalanıldığı görülmektedir. KOMEK'lerdeki eğitimin ücretsiz olması buradaki Türkçe dil kurslarına katılımı artırmaktadır. Şu ana kadar KOMEK'e Türkçe öğrenmek için belirli sürelerde kurs alanların resmi oranları aşağıda görüldüğü gibidir.

KOMEK Selahattin Eyyubi Kurs Merkezi

Kategoriler	Kız Öğrenci	Erkek Öğrenci	TOPLAM
1. Sınıf	36	43	79
2. Sınıf	21	24	45
3. Sınıf	23	19	42
4. Sınıf	13	21	34
5. Sınıf	12	18	30
6. Sınıf	16	15	31
7. Sınıf	14	15	29
8. Sınıf	15	11	26
TOPLAM	**150**	**166**	**316**

Kategoriler	Sayı
Yetişkinler (2013-2015)	2850
2015 Suriyeli Çocuklar İçin Yaz Okulu	1121
2015 Yetişkinler	450
TOPLAM	**4421**

GENEL TOPLAM: 316+4421: **4.737**

KOMEK verilerine göre şu ana kadar toplam 4.737 kişi Türkçe öğrenmek maksadıyla kurslara katılmıştır.

Suriyeli çocukların eğitimi konusunda Konya İl Milli Eğitim Müdürlüğü ile görüşmemiz sonucunda ise şu anda Suriyeli misafirlerin çocuklarına yönelik eğitim faaliyetleri konusunda kapsamlı bir çalışmanın sürdürüldüğü ifade edilmiştir. Bu faaliyet ve uygulamalar kısaca şu şekilde özetlenebilir.

Oku öncesi ve 1. Sınıflar için hiçbir sorun yoktur. Öğrenciler isterlerse Milli Eğitime bağlı tüm okullarda okuyabilmektedirler.

Ayrıca şu an itibariyle Geçici Eğitim Merkezleri kurulmakta ve bu merkezlerde Suriye'de eğitimlerine ara verdikleri sınıflarda eğitimlerini sürdürebilmektedirler. Şu anda Konya'da 14 Geçici Eğitim Merkezi faaliyetini sürdürmektedir.

Bu merkezlere gelen öğrencilerden her hangi bir denklik istenmemektedir. Elinde denklikleri bulunanlar doğrudan ilgili sınıflara yerleştirilmekte, denklik belgeleri olmayanlar yaşlarına göre sınıflara yerleştirilmektedir. Mezun olduklarında da Türkiye denklikleri verilmektedir.

Geçici Eğitim Merkezlerinde Milli Eğitim Bakanlığınca bildirilen eğitim müfredatı uygulanmaktadır.

Geçici Eğitim Merkezlerindeki öğretmenlerde yine Suriyelidirler ve öğretmenler gönüllü olarak buralarda çalışmaktadırlar. Bu öğretmenler her hangi bir ücret almamaktadırlar. Fakat UNICEF'le anlaşma esasına göre bu yıldan itibaren burada çalışan öğretmenlerin aylık 200 dolar bir ücret bağlanması söz konusudur.

Gönüllü Eğitim Merkezlerinde zorunlu olarak haftada 5 saat Türkçe dersi verilmektedir. Bu dersleri Milli Eğitimde görevli öğretmenler vermektedir ve bu öğretmenler ders ücreti almaktadırlar.

12. sınıftan (lise) mezun olarak gelenlere Milli Eğitim Bakanlığı denklik sınavı uygulamaktadır. Bu sınavda başarılı olanlara lise denkliği verilmektedir. Ayrıca bu sınavda başarılı olanlara yabancı uyruklular kontenjanından Üniversite sınav giriş hakkı verilmektedir.

Konya'daki Geçici Eğitim Merkezlerinde ve Milli Eğitime bağlı okullarda Aralık 2015 sonu itibariyle, Geçici Eğitim Merkezlerinde 2.500, Milli Eğitim Bakanlığına bağlı okullarda ise 3.000 olmak üzere toplam 5.500 öğrenci değişik kademelerde eğitim ve öğretime devam etmektedir. Aralık 2015 sonu itibariyle 6.000 öğrenciye ulaşması beklenmektedir. Diğer yandan Konya Milli Eğitim Müdürlüğü Suriyeli öğrencilerin okullaştırma çalışmalarına yoğun bir şekilde devam etmektedirler.

Ayrıca Milli Eğitim Müdürlüğü Konya'daki Suriyeli öğrencilerin okullaştırılması yönündeki hedeflerinin 10.000 öğrenci olduğunu ve kısa sürede bu hedefe ulaşmak için yoğun bir çaba içinde olduklarını ifade etmişlerdir.

Milli Eğitim Müdürlüğü öğrencilerin okullara devam etmesi konusunda güçlük yaşadıklarını ve çocuklarını okullara gönderme konusunda ailelerin çok istekli olmadıklarını belirtmişlerdir. Nitekim araştırma verilerinde de çocukların okula devam edip etmeme durumuna yönelik soruda "cevapsız" oranının yüksek olması, ailelerin çocuklarını okula gönderme konusunda çok istekli olmamaları ile açıklanabilir. Milli Eğitim Müdürlüğü çocukların okula devam etmesi konusunda Büyükşehir Belediyesi ile ortak işbirliği yaptıklarını, hatta çocuklarını okullara göndermeyen ailelere verilen yardımlar konusunda güçlük çıkaracaklarını belirterek, ailelerin çocuklarını okullara gönderme konusunda ikana etmeye çalıştıklarını belirtmişlerdir.

Suriyelilerin içinde bulunduğu zor şartlar, başta gıda temini ve barınma olmak üzere temel ihtiyaçlarını karşılamakta çeşitli sıkıntılar yaşayan misafirlerin, eğitim ihtiyacını şimdilik göz ardı ettikleri görülmektedir. Diğer yandan Suriyeli misafirlerin bir bölümünün hâlâ ikamet kaydının olmaması, resmi prosedürden habersiz olmaları ve nereye başvuracaklarını bilmemeleri gibi nedenler zorunlu eğitim yaşında olan çocukların eğitimlerine devam etmelerinin önündeki en büyük engeller arasında gösterilebilir.

Nitekim proje kapsamında yaptığımız araştırma sonuçlarına göre katılımcıların büyük bölümü eğitim ile ilgili sorulara kayıtsız kalmış, soruları cevaplayanların %50'si ise çocukların eğitim görememe sebebini maddi imkansızlığa, %35,5'i ise dil bilmemeye bağlamıştır. Anketten elde edilen verilere göre hali hazırda eğitim çağındaki çocukların %58,8 ilkokul, %33,8'i ortaokul, %4,1'i lise, %3,4'ü ise üniversite eğitimine devam etmektedir. Lise ve üniversite eğitimine devam eden öğrenci sayısının oldukça düşük oranlarda seyretmesinin en temel sebebi ise bu grupta yer alan nüfusun önemli bir kısmının ailesine maddi destek sağlamak amacıyla istihdama dahil olmasıdır. Nitekim katılımcıların kendileri dışında aile üyeleri içinde çalışan kişilerin yaşlarına bakıldığında 15-25 yaş gurubunun en yüksek orana sahip olduğu (%49) görülmektedir. Burada sevindirici olan ise eğitim gören çocukların cinsiyetine bakıldığında kız çocuklarının (%53,1) eğitime imkanından mahrum edilmemesidir.

Ülkemizde bulunan misafirlerin genel anlamda düşük bir eğitim seviyesine sahip olması da bu konuda etkendir. Nitekim AFAD araştırmasında, Türkiye'deki Suriyeli misafirlerin çoğunluğunun ilkokul mezunu olduğu görülmektedir. Kamplarda yaşayanlar ile kamp dışında yaşayanlar içerisinde ilkokul mezunu olan misafirlerin yüzdesi sırasıyla yüzde 37 ve yüzde 33'tür. Özet olarak söylemek gerekirse, ilkokul mezunu ve altı eğitimliler, kamplarda yaşayan Suriyeli misafirlerin yüzde 54'ü iken, kamp dışında yaşayanların yüzde 61'ini oluşturmaktadır. Bunun tersine, lise ve üstü eğitimliler kamplarda yaşayanların yüzde 21'i iken kamp dışında yaşayanların yüzde 19'unu oluşturmaktadır. İlkokul mezunlarının çoğunluğu oluşturduğu iller arasında Halep, Hasici, Humus, İdlip, Lazkiye, Rakka ve Şam bulunmaktadır ki daha önce de ifade edildiği gibi Halep ve İdlip en fazla misafirin geldiği illerdir. Ortaokul seviyesinde

olanların çoğunluğu oluşturduğu ilin Hama; üniversite seviyesinde olanların çoğunluğu oluşturduğu iller arasında ise Deyrizor, Humus ve Rakka bulunmaktadır (AFAD, 2014: 63).

Burada önemli olan bir diğer husus da kamp dışında yaşayan ve eğitimini yarım bırakarak gelmiş okul çağındaki çocuklarla gençlerin eğitim hizmetlerine erişim noktasında kamplarda yaşayanlara nazaran çok daha fazla sıkıntı yaşıyor olmasıdır. Kamplarda yaşayan ve kayıtlı sığınmacılar için bazı illerde eğitim hizmeti verilmekte ve bu sığınmacılar üniversitelere anlaşmalı olarak devam edebilmektedir. Kamp dışında yaşayan ve sınırdan yasa dışı geçiş yapmış sığınmacı statüsü almamış Suriyeliler ise bu imkandan büyük oranda mahrum bulunurken, az bir kısmı eğitim olanaklarından faydalanabilmektedir (MAZLUMDER, 2014: 30).

KAMER'in yaptığı araştırmada da okul çağındaki çocuk veya gençler arasında eğitim olanaklarına sahip olanlar %16 gibi oldukça düşük bir orana sahiptir. Bu kesimin de kendini Türkmen olarak tanımlayan ve Türkçe konuşabilen ailelerin çocukları olduğu görülmektedir. Eğitim olanaklarına sahip olmayanların oranı ise %78'dir. Bunun dışında %6'lık bir kesimin zaman zaman misafir öğrenci ya da okul öncesi eğitim kurumlarından yararlandıkları tespit edilmiştir.

Türkiye'de misafir statüsünde bulunan Suriyelilerin diğer büyük sorunlardan birisi de şüphesiz lisan sorunudur. Aynı sorun Konya'da yaşayan Suriyeliler içinde geçerli olmaktadır. Araştırmaya göre, eğitim alanında en temel sorun doğal olarak dildir. Dil sorunu %33,3 gibi bir rakam ile eğitim için önemli bir engel teşkil ederken, kırtasiye ihtiyaçları %17,6 ile ön plana çıkan bir diğer sorundur. Burada dikkati çeken önemli bir veri de dil, kırtasiye ihtiyacı, kayıt ve tümü şıklarının yer aldığı soruya katılımcıların %32,4'nün tümü yanıtını vermesidir ki, bu da sorununun boyutunu göstermesi açısından oldukça anlamlıdır (KAMER, 2013: 19-20).

Bununla birlikte, savaş koşulları sebebiyle resmi evrakların (diploma, sertifika vb.) birçoğunu yanına alamayan misafirler için okul çağındaki çocukların Türkiye'de kaçıncı sınıftan eğitimine devam edeceği, bir okuldan (ilk, orta, lise, üniversite) mezun olanların diploma denkliklerinin nasıl sağlanacağı vb. sorunlar da mevcuttur. Yukarıda

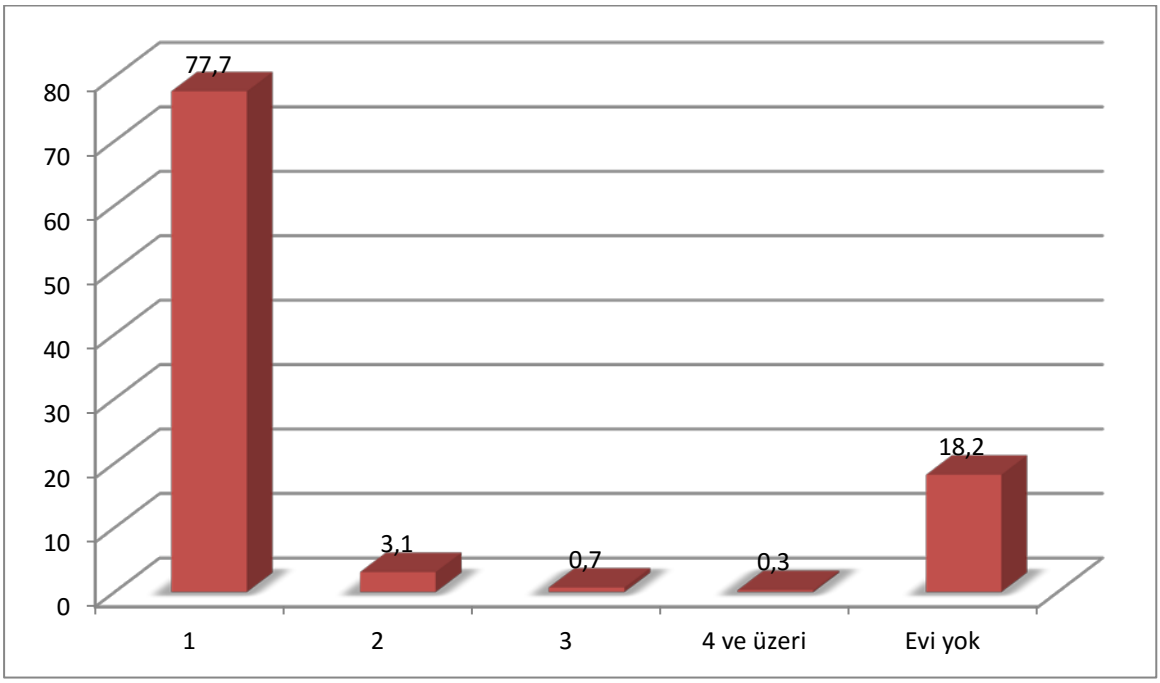
belirttiğimiz gibi Milli Eğitim Bakanlığı Suriyeli çocukların eğitimlerini sürdürmesi konusunda önemli çalışmalar yapmakta, çocukların kaçıncı sınıfa devam edeceği ve denklik konusunda karşılaşılan sorunları çözmektedir. Fakat Suriyeli ailelerin bu konuda bilinç düzeylerinin düşük olması sorunun devamına katkı sağlamaktadır. Ayrıca okul ortamında öğrenciler arasında misafir çocuklara ilişkin sosyal dışlama, yok sayma, aşağılama gibi durumlarla da karşı karşıya kalabilmeleri onların okula devam etmelerindeki motivasyonu düşürebilmektedir.

Sonuç itibariyle, gerek Ortadoğu gerekse Suriye'deki mevcut koşullar dikkate alındığında, Suriyeli misafirlerin daha uzun süre burada kalacakları açıkça görülmektedir. Bu durum doğal olarak misafirleri burada yeni bir yaşam ve yeni bir düzen kurmaya mecbur bırakmaktadır. Dolayısıyla misafirlerin özellikle de okul öncesi ve okul çağındaki çocukların ve gençlerin eğitiminin teşvik edilmesi bu konudaki çalışmalara devam edilmesi gerekmektedir.

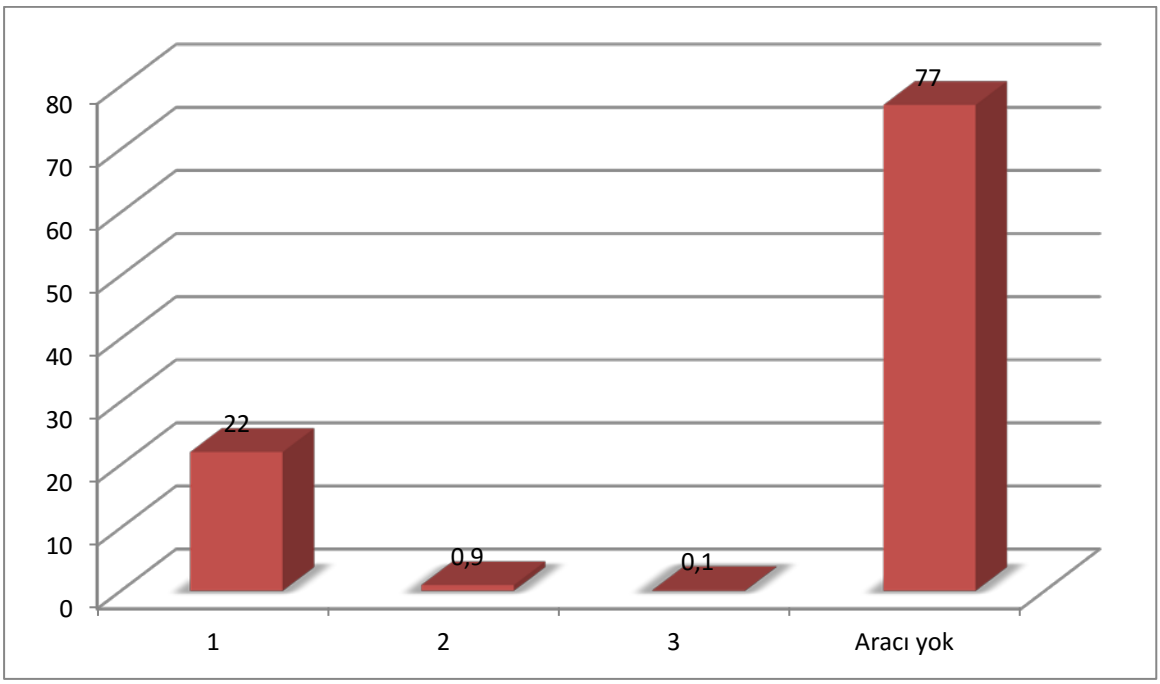
Bu anlamda ülkemizdeki Suriyelilerin içinde yaşadıkları kültüre uyum ve entegrasyonlarını sağlamaları açısından eğitim en önemli imkanlardan biridir. Her şeyden önemlisi de, çocukların okullara devam edip eğitim almaları önemli bir sorumluluktur. Diğer yandan, misafirlerin savaş sonrası Türkçeyi bilerek ülkelerine dönmeleri iki ülke arasında ekonomik, sosyal ve kültürel ilişkilerin güçlenmesine önemli katkı sağlayacaktır. Ayrıca Kendi ülkeleri ya da başka ülkeye iltica etmeleri durumunda da, gittikleri ülkede Türkiye adına bir nevi kültür elçisi olma ihtimalleri de göz ardı edilmemelidir.

1.3. Geri Dönüş

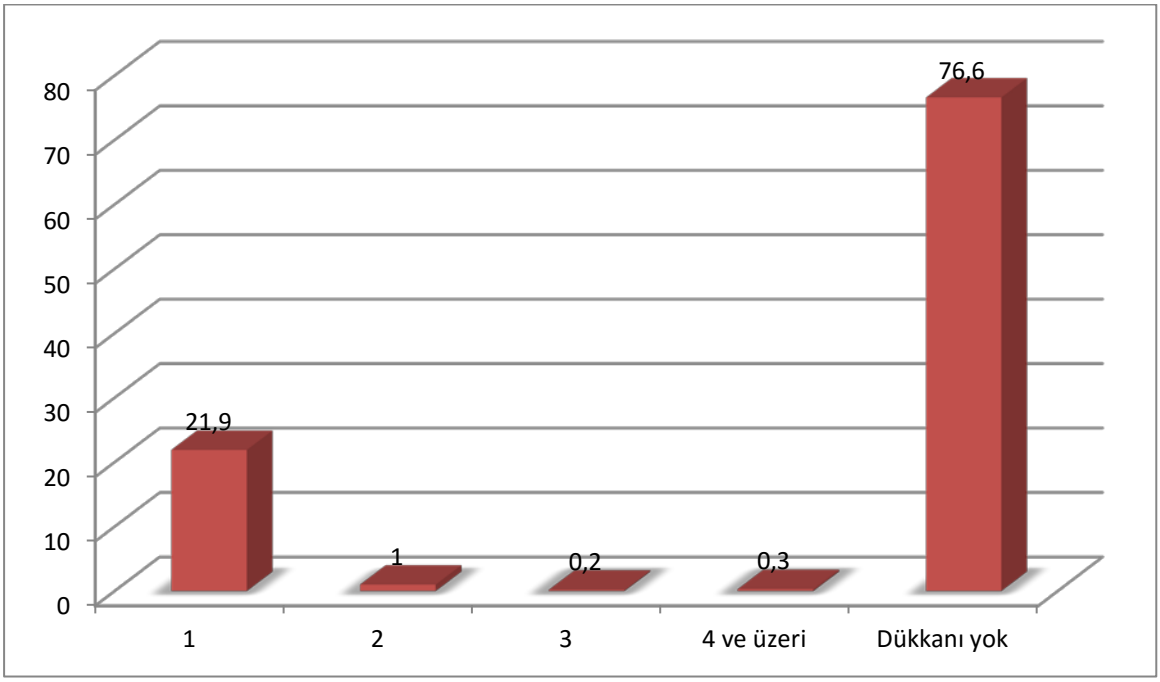
3.1. Suriye'de Geride Bırakılan Ev Sahipliliği Durumu



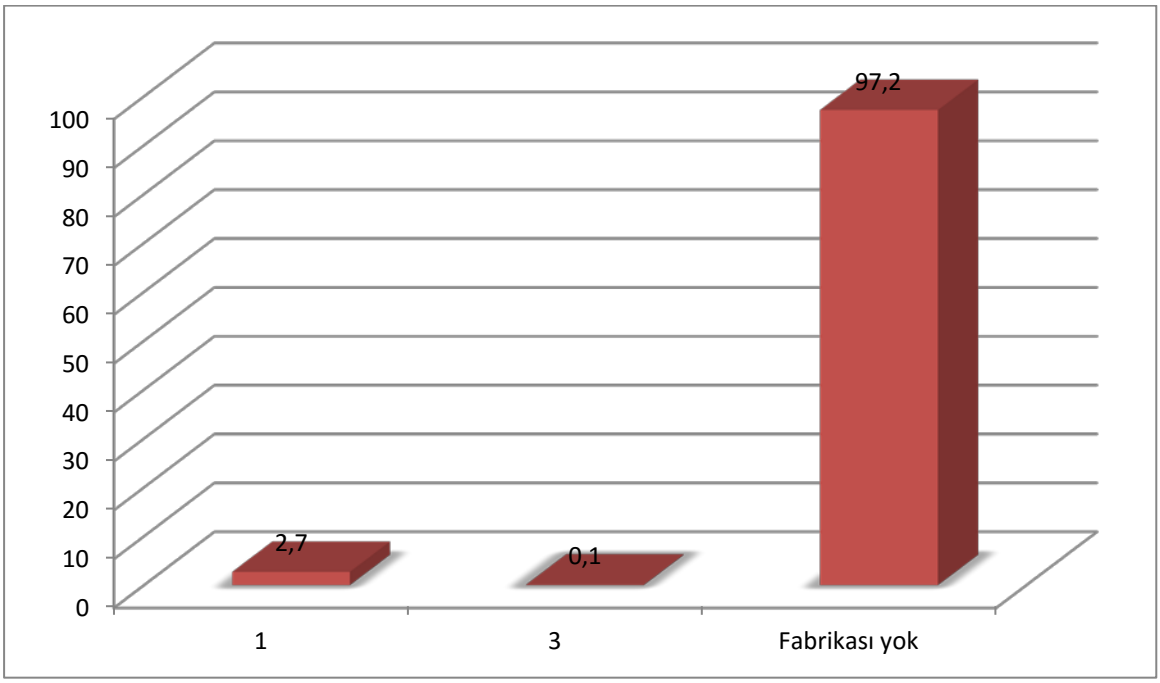
3.2. Suriye'de Geride Bırakılan Taşıt/Araba Sahipliliği Durumu



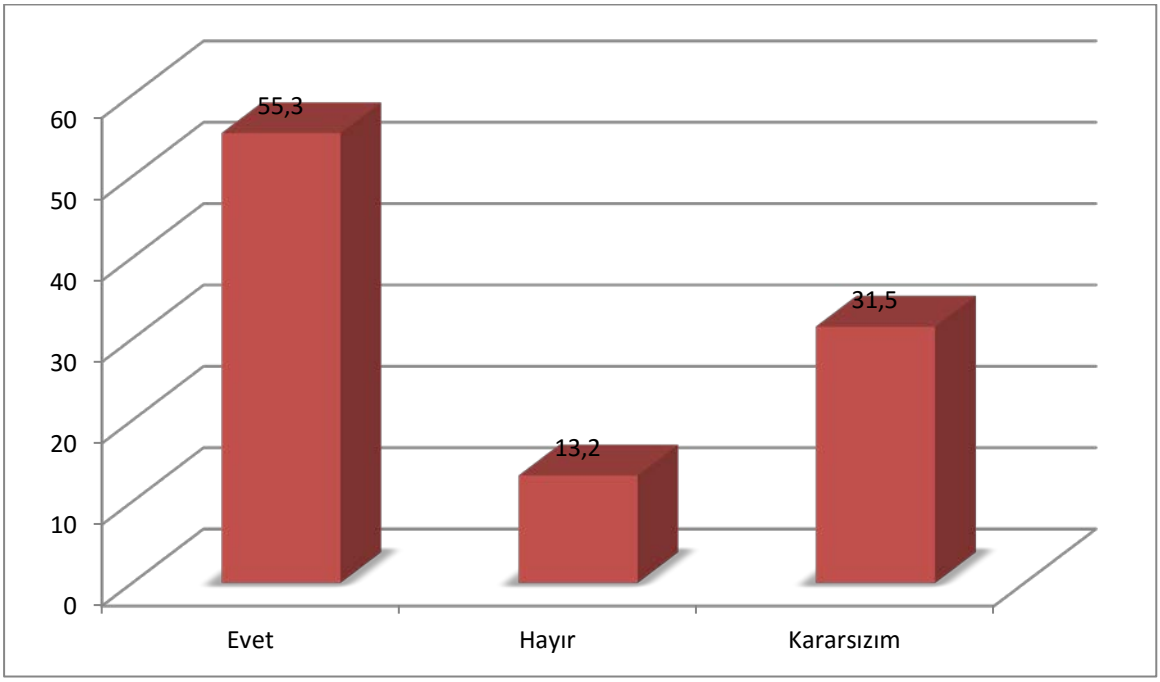
3.3. Suriye'de Geride Bırakılan Dükkan Sahipliliği Durumu



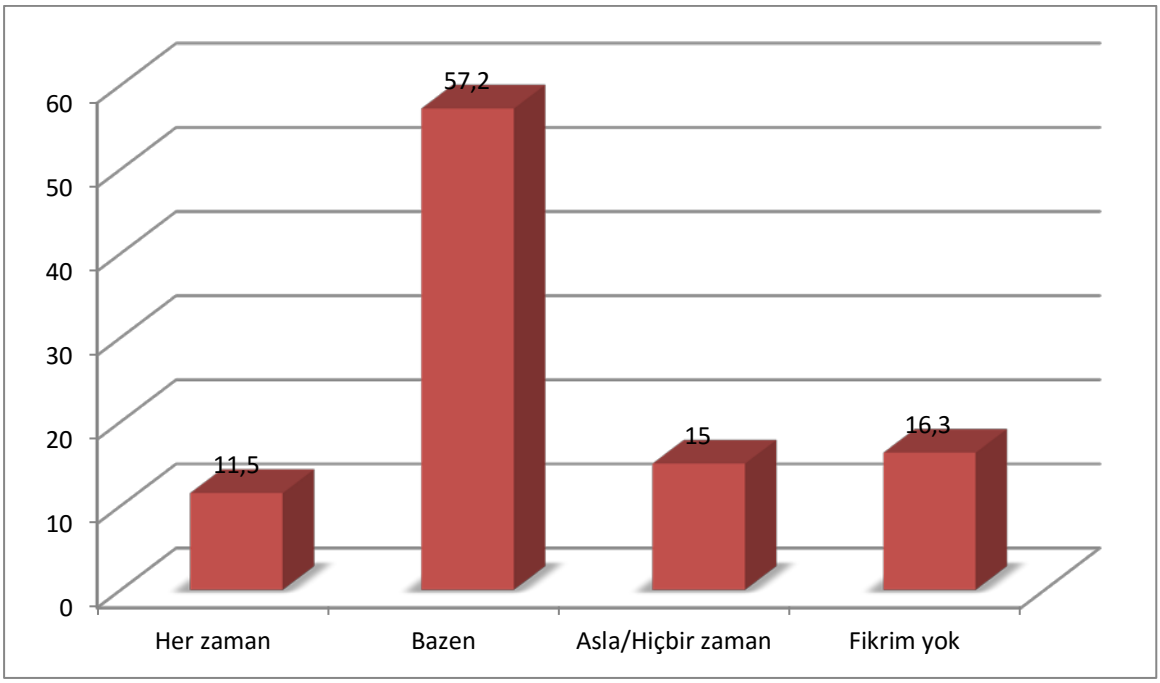
3.4. Suriye'de Geride Bırakılan Fabrika Sahipliliği Durumu



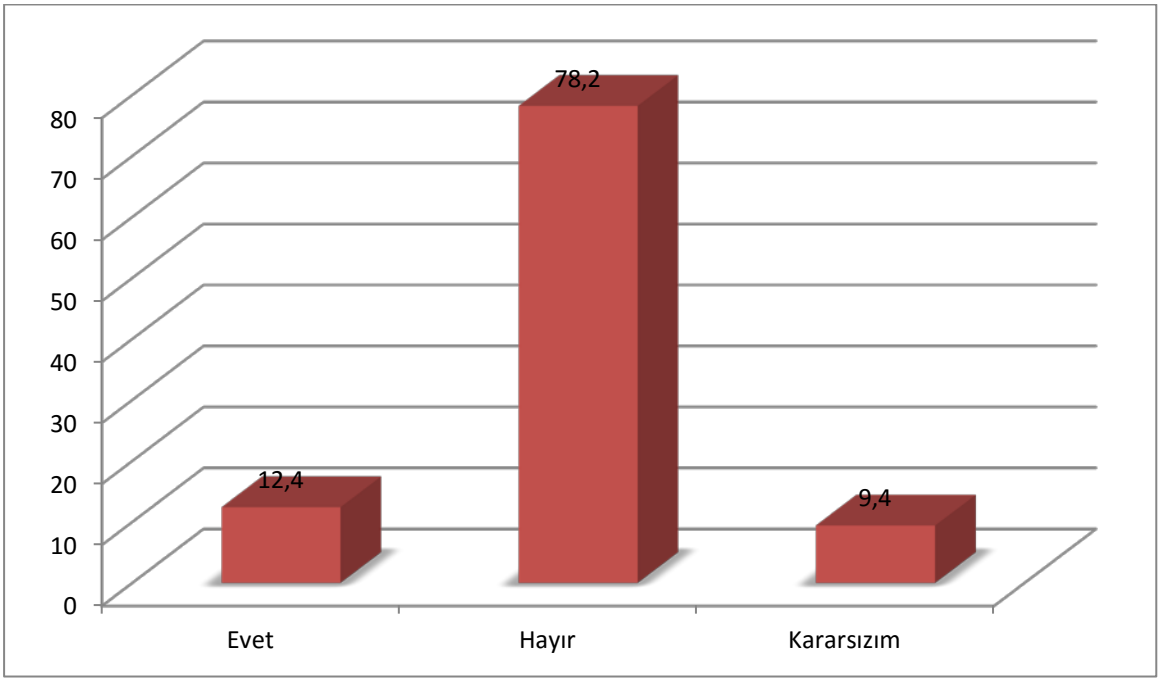
3.5. Savaştan Sonra Suriye'ye Dönme İsteği



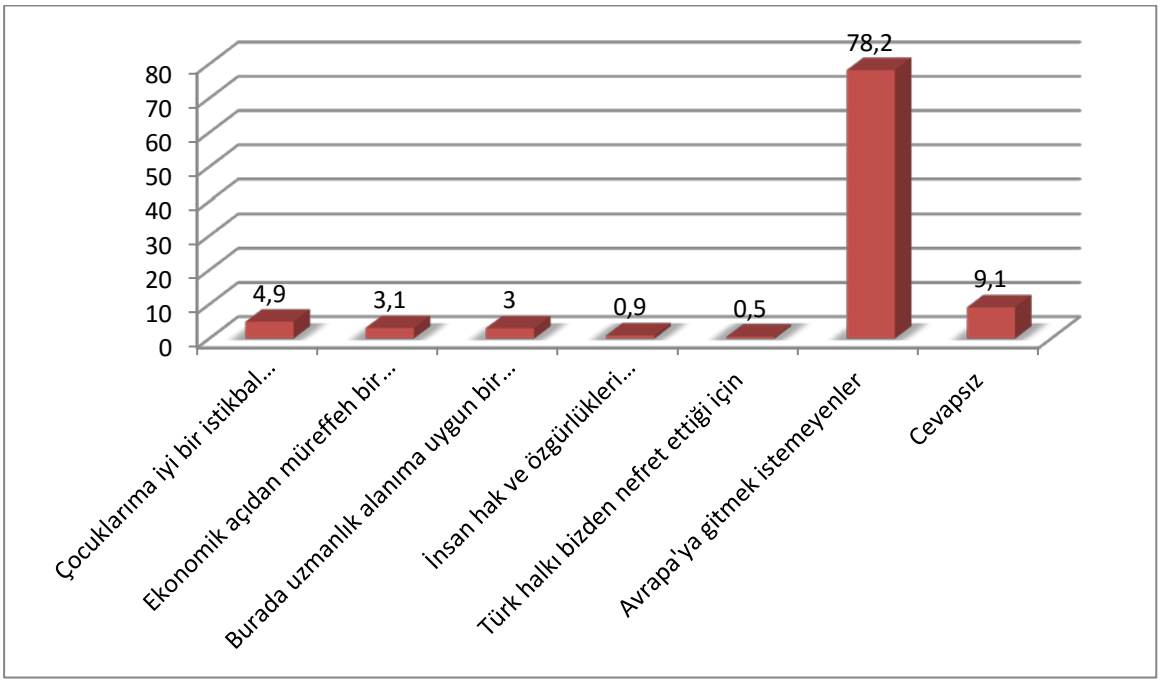
3.6. Suriye'ye Gönderilme Kaygısı



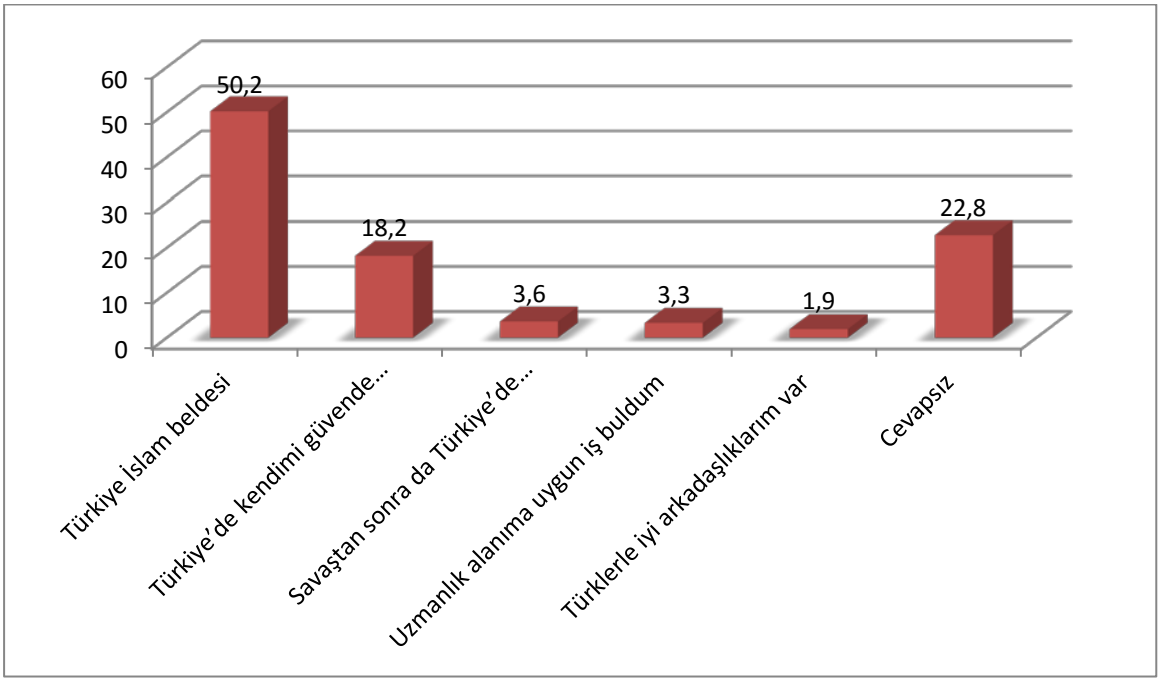
3.7. Avrupa Kapılarını Mültecilere Açsa Avrupa'ya Gitme İsteği



3.8. Avrupa'ya Gitme İsteğinin Sebepleri



3.9. Avrupa'ya Gitmeme İsteğinin Sebepleri



Suriyeli sığınmacılar ülkelerinde bıraktıkları ve terk etmek zorunda kaldıkları çeşitli gayrimenkul ve mallara sahiptirler. Örneklemimiz içindeki katılımcıların büyük bir kısmı (%77,7) Suriye'de bir eve, 3,1'i ise iki eve sahip olduklarını belirtmişlerdir. Suriye'de ev sahibi olmadıklarını belirtenlerin oranı ise %18,2'dir. Suriye'de iken araba sahibi olma durumu ise daha düşük oranlardadır. Fakat bir iş yerine sahip olma durumu dikkat çekici bir orandadır. Nitekim Suriye'de bir dükkâna sahip olanların oranı %21,9'dur. Bu durum Konya'daki Suriyeli misafirlerin iş yeri kurma potansiyeline sahip olmaları açısından oldukça anlamlıdır.

Bugün itibariyle gelinen noktada katılımcılar arasında yakın bir zamanda Suriye'de savaşın bitmeyeceği, rejim düşse bile egemen güçler ve radikal gruplar arasındaki çatışmaların süreceği, güvenliğin uzun yıllar tesis edilemeyeceği inancı hakimdir. Suriye'nin asla eskisi gibi olmayacağı görüşü katılımcılar arasında oldukça yaygın bir kanıdır. Yaşanılan şehirlerin ve geride bırakılan taşınır ve taşınmaz gayrimenkullerin yerle bir olduğu ve Suriye'nin eski haline gelebilmesi için on yıllara ihtiyaç olduğu dillendirilmektedir. Sığınmacılar için artık ne barınacak bir evleri, ne

çalışacak bir işleri, ne çocuklarını okutacakları bir eğitim kurumu ne de tedavi olacakları bir sağlık kuruluşu mevcut değildir.

Nitekim USAK tarafından 2013 yılında gerçekleştirilen "Sınırlar Arasında Yaşam Savaşı, Suriyeli Mülteciler Alan Araştırmasında Türkiye'ye sığınan mültecilerin zihinlerinde ülkelerindeki savaşın geleceğine dair belirsizliğin sürdüğü görülmekte olup, savaşın ne zaman biteceğine ilişkin soruya %56'sı (uzak bir geleceğe işaret edecek biçimde) "Allah bilir" cevabını vermiştir. Suriye'deki iç savaşın sona ermesinden sonra ülkenin istikrara kavuşması konusunda da umutsuz olanların oranı oldukça yüksektir.

Bununla birlikte, misafirler arasında savaşın bitmesi konusunda genel manada ciddi bir umutsuzluk hâkim olsa da, yapılan derinlemesine mülakatlarda savaşın sona ermesi halinde ülkeyi yeniden imar etme noktasında yoğun bir arzu ve heyecan duydukları ifade edilmiştir. Buna göre, Türkiye'ye sığınan mültecilerin önemli bir kesimi geleceklerini yine Suriye'de görmektedir. Katılımcıların üçte ikisinden fazlası savaş sonrası kesinlikle geri döneceğini belirtmiştir (Güçer vd., 2013: 28).

İlk dönem gerçekleştirilen çalışmaların tümünde benzer sonuçları bugünde görmek mümkündür. Bununla birlikte genel olarak göçün karakterine bakıldığında gidilen ülkede kalınan süre uzadıkça geri dönüş nadir karşılaşılan bir durumdur. Yasin Aktay'ın ifadesiyle "Göç, tüpten çıkmış macuna benzer." Bugüne kadar Suriye'de yaşananları bir kenara bıraksak bile sığınmacıların Türkiye'deki kalış süresi uzamasına paralel olarak burada yeni bir hayat ve yeni bir düzen kurdukları, dolayısıyla geri dönüş kararının yeniden gözden geçirme ihtiyacı hissedecekleri unutulmamalıdır. Ayrıca göç edilen yer (Türkiye-Konya gibi), gelinen yere göre daha iyi ve daha fazla imkana sahip ise geri dönüş de o kadar zor olmaktadır.

Bu bağlamda katılımcıların geri dönüşe ilişkin görüşlerine bakıldığında geri dönmeyi isteyenlerin oranının %53,5, kararsızların ise %31,5 olduğu görülmektedir. Yukarıdaki bahsi geçen araştırmalarla kıyaslandığında her geçen yıl geri dönme isteğinin daha da azaldığı ve kararsızların ve Türkiye'de kalmak sayısında ciddi bir artış olduğu görülmektedir. Sığınmacıların mevcut hukuki statülerinde yapılacak bir iyileştirmenin ya da düzenlemenin bu oranları çok daha yükselteceği de sığınmacılar tarafından açıkça

ifade edilmektedir. Nitekim geri gönderilme kaygısı duyanların toplamda %68,7 gibi yüksek bir orana sahip olması yani sığınmacıların Türkiye'deki geleceğine ilişkin mevcut hukuki belirsizlik kalıcı olma noktasında sığınmacıları endişeye sevk etmekte ve geleceğe dönük uzun vadeli planlar yapılmasına engel teşkil etmektedir.

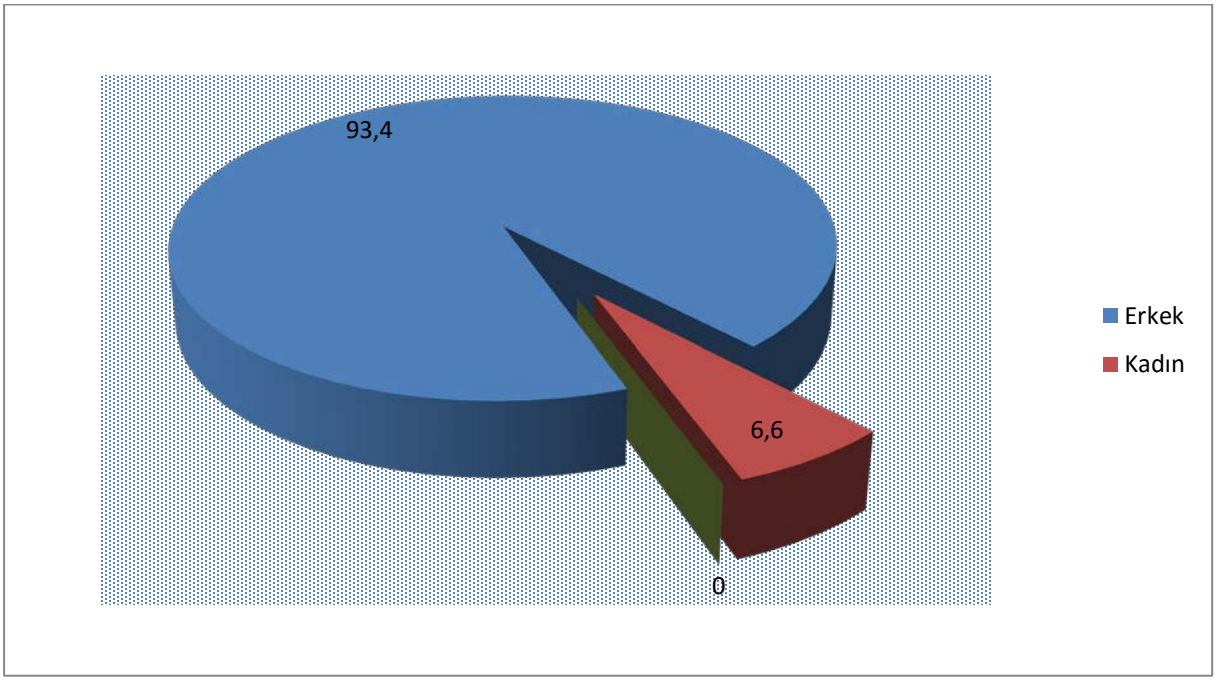
Bununla birlikte bir geri dönüş söz konusu olacak ise, nitelikli-vasıflı kesimlerin daha istekli olacağı da unutulmamalıdır. Bu kesimler nitelikli ve Türkiye'de/Konya'da aradığını bulamayan yani Suriye'deki standartlarına ulaşamayan profesyonel/vasıflı misafirler olup, yeniden eski statü ve standartlarına ulaşmak açısından geri dönüş için daha istekli olacaklardır. Zaten savaş sonrası Suriye'nin yeniden imarında bu kesimlere ihtiyaç duyulacağı da ortadır.

Ek olarak sığınmacıların Avrupa'ya iltica etme konusunda da istekli olmadıkları dahası büyük çoğunluğunun (%78,2) bu fikre sıcak bakmadığı da açıkça görülmektedir. Bu anlamda Avrupa'nın eski popülaritesini yitirdiği, yanı sıra özellikle son dönem göçmen politikaları, Avrupa'da gittikçe artan İslamofobi, yabancı düşmanlığı, ırkçılık ve mültecilere ilişkin aşağılayıcı tutumların bu kararda etkili olduğu da bilinmektedir.

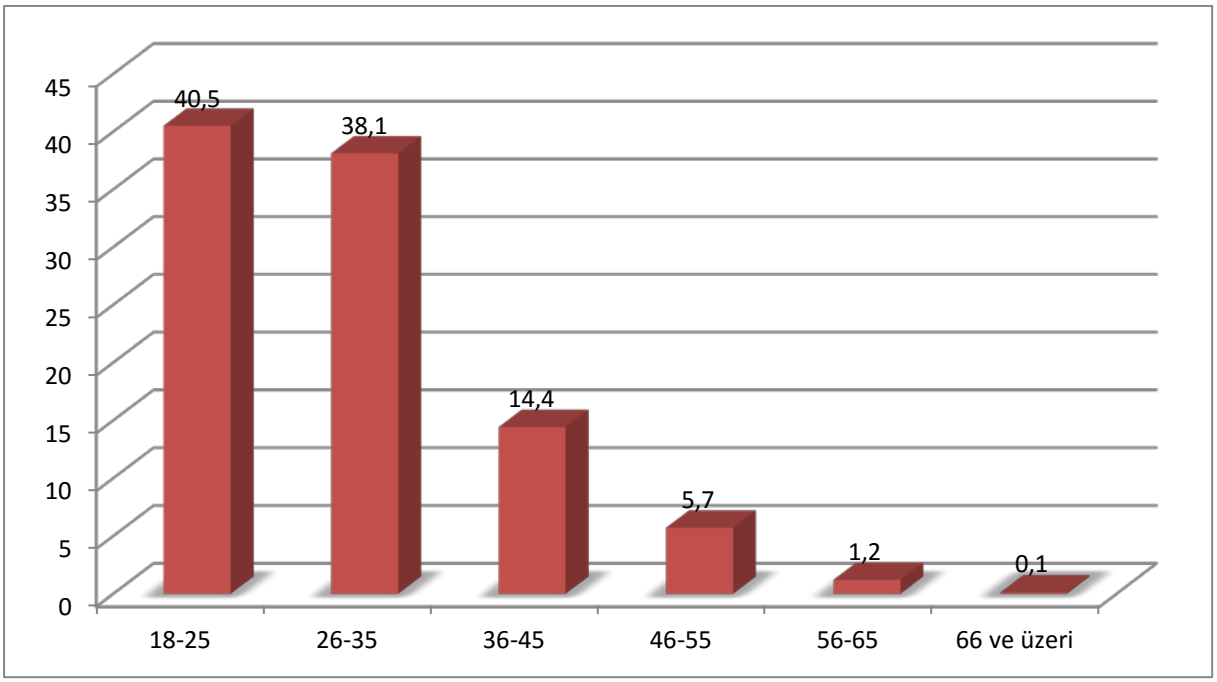
Nitekim saha araştırmasının devam ettiği dönemde başta TV'ler olmak üzere medyaya yansıyan Avrupa ülkelerindeki mültecilere yönelik insan hakkı ihlalleri, aşağılama ve yabancı düşmanlığı (özellikle Yunanistan, Yugoslavya ve Macaristan da yaşananlar) da bu oranların ortaya çıkmasında önemli bir etki yapmıştır. Bu bağlamda Türkiye'nin bir İslam beldesi olmasının (%50,2) ve yine bununla bağlantılı olarak sığınmacıların kendilerini Türkiye'de güvende hissetmesinin (%18,2) Avrupa'ya gitmeme sebebi olarak gösterilmesi de son derece manidardır.

1.4. Demografik Özellikler

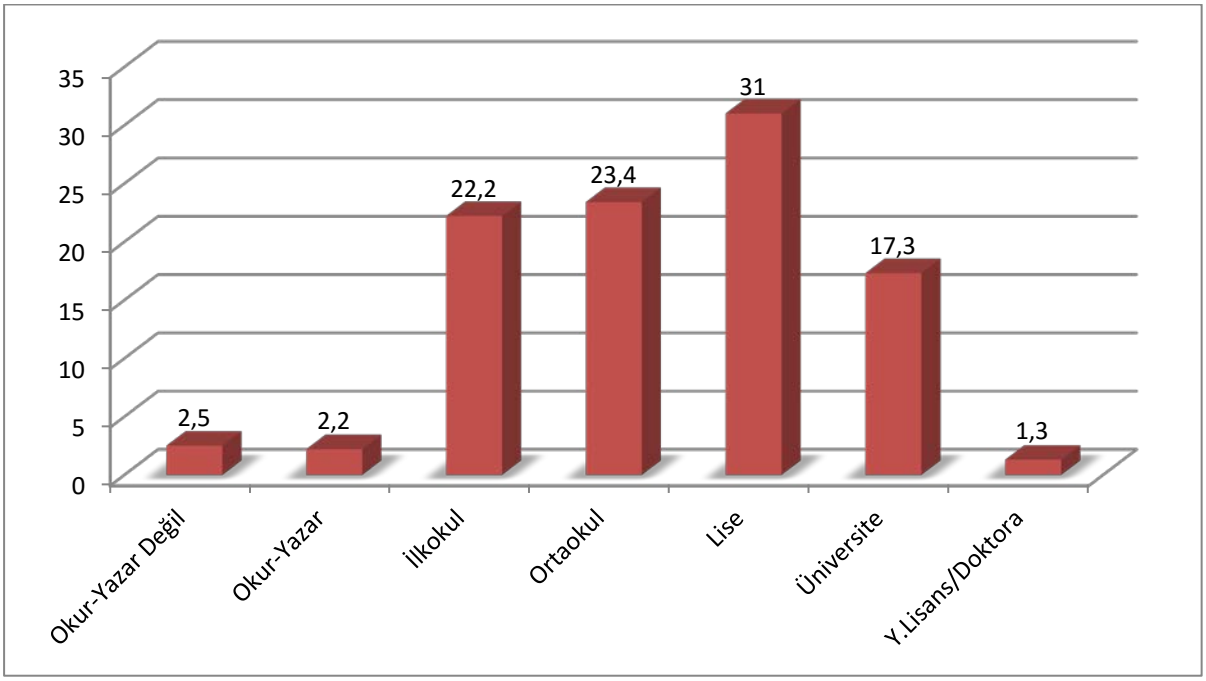
4.1. Cinsiyet



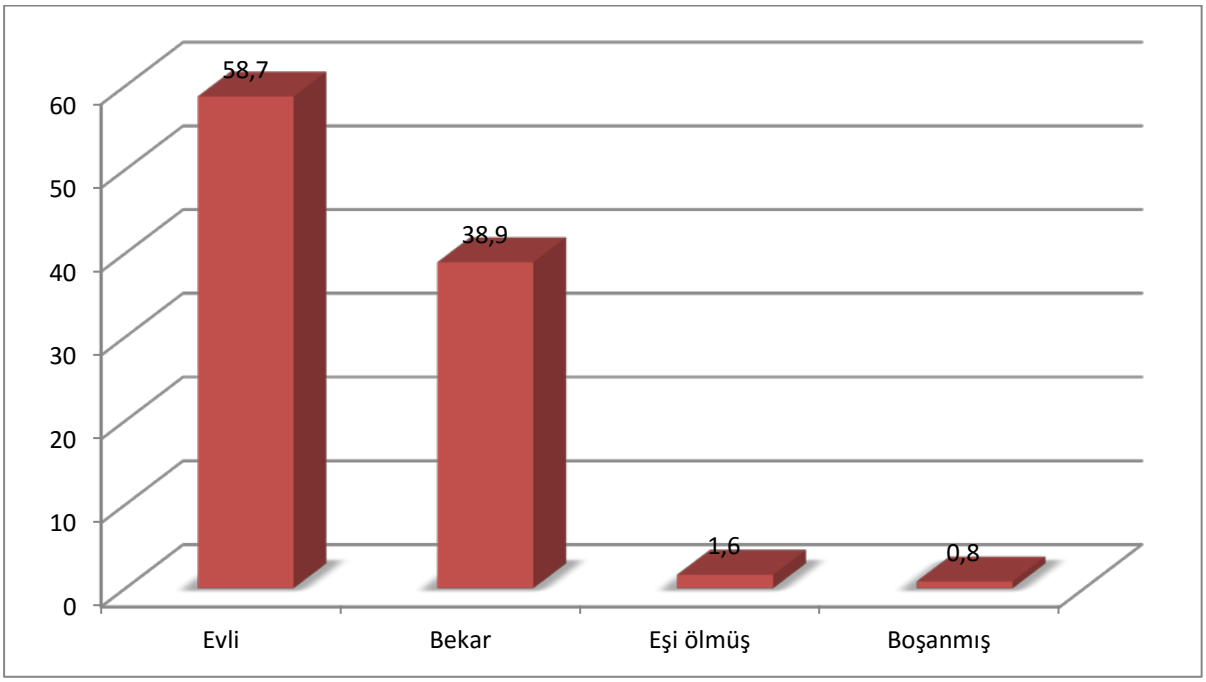
4.2. Yaş Dağılımları



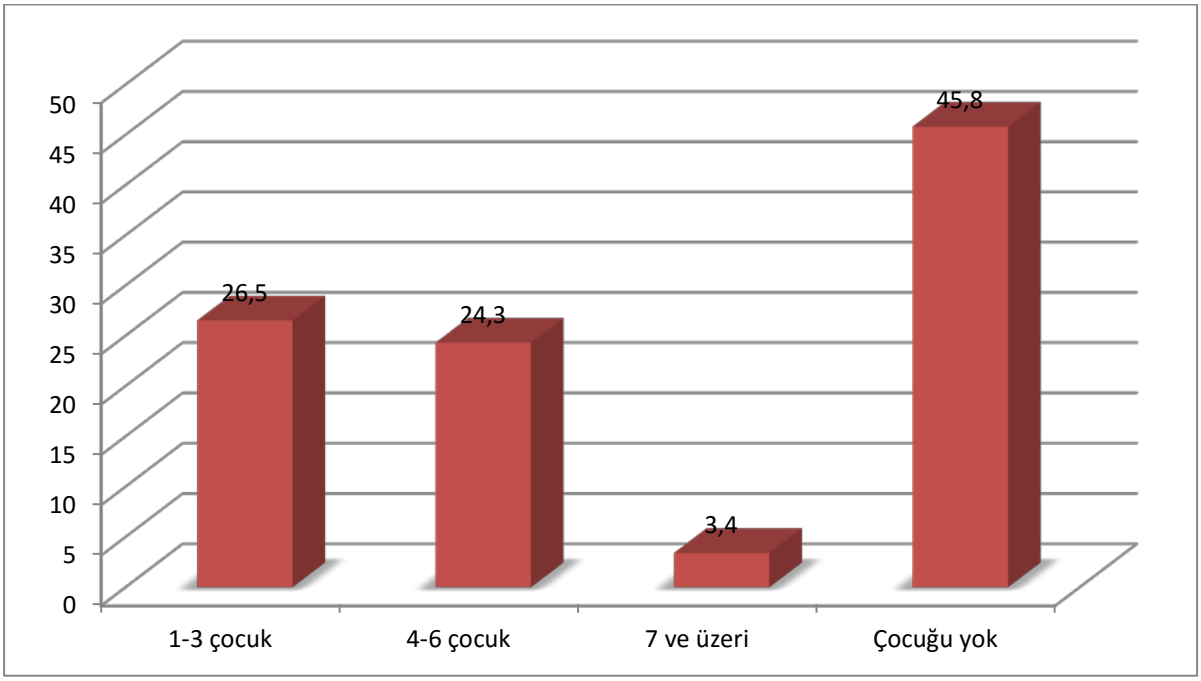
4.3. Eğitim Durumu



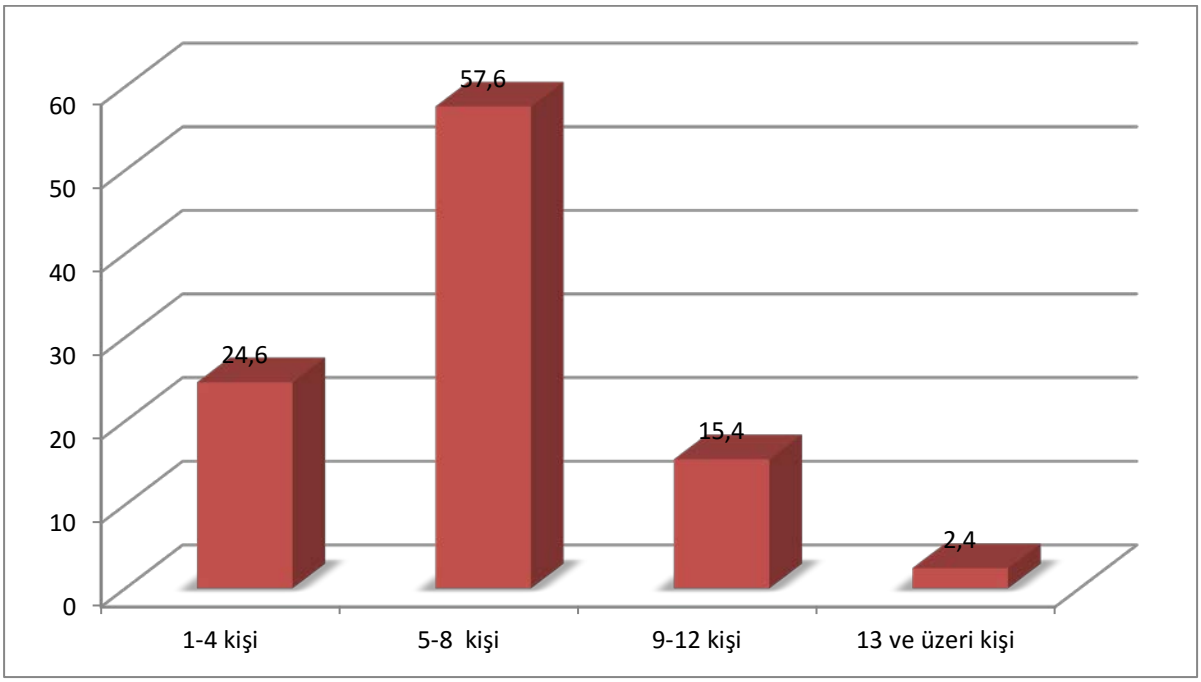
4.4. Medeni Durum



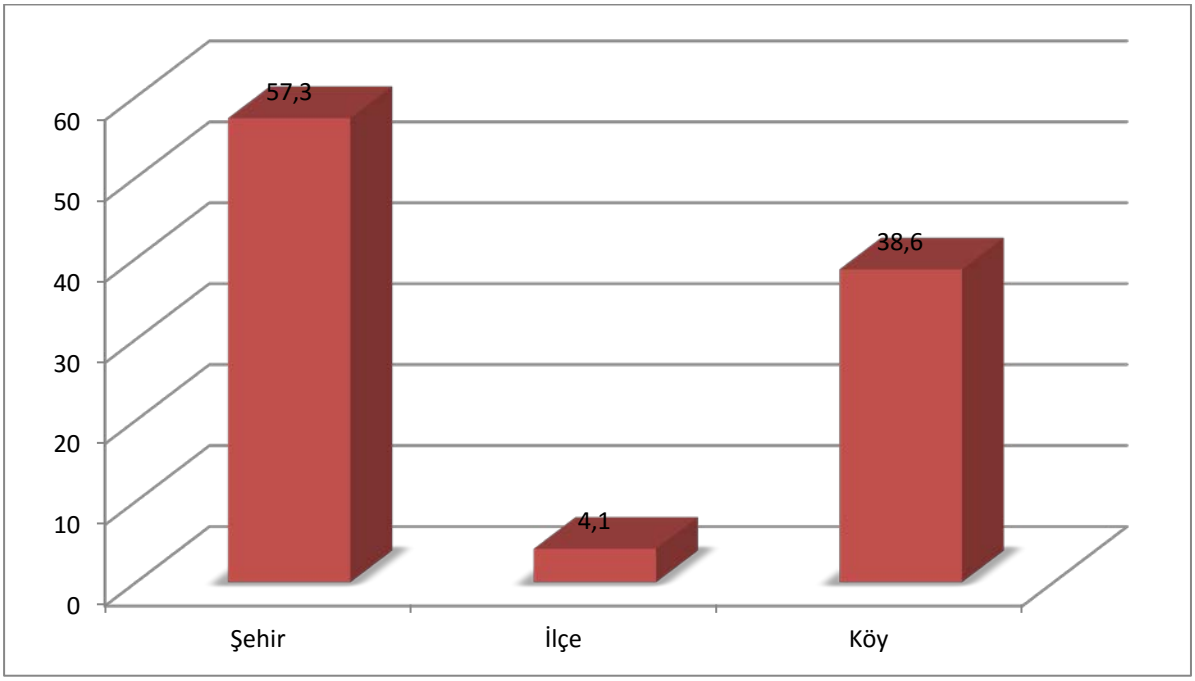
4.4. Çocuk Sayısı



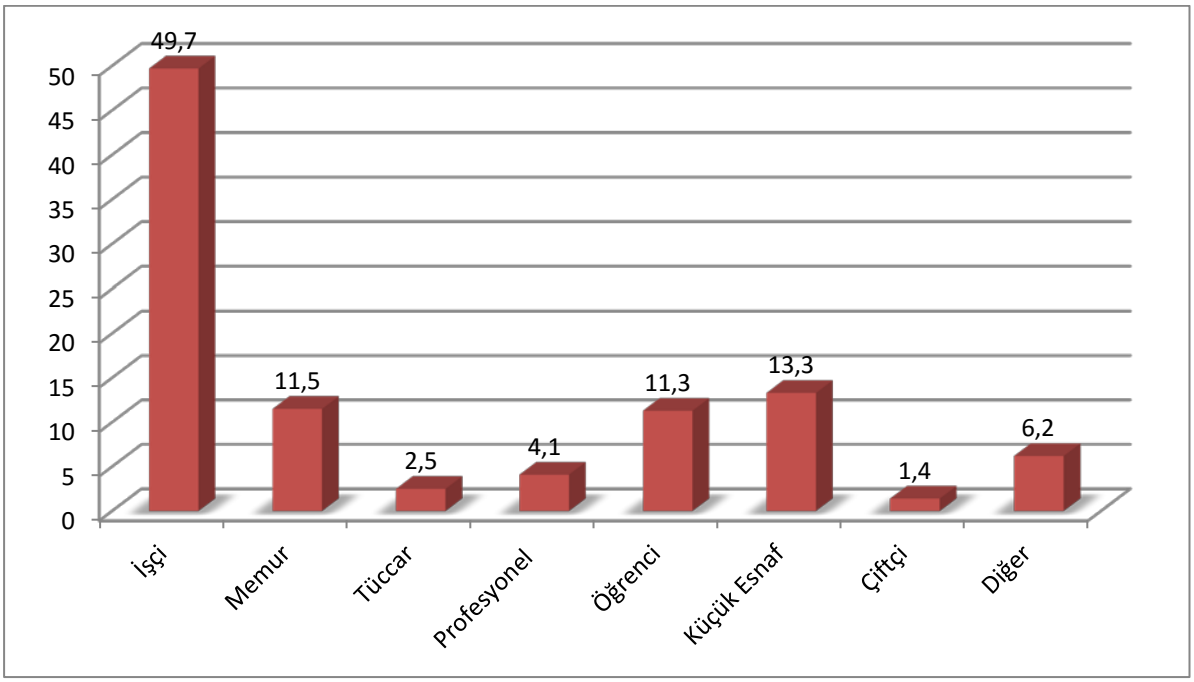
4.6. Hane Halkı



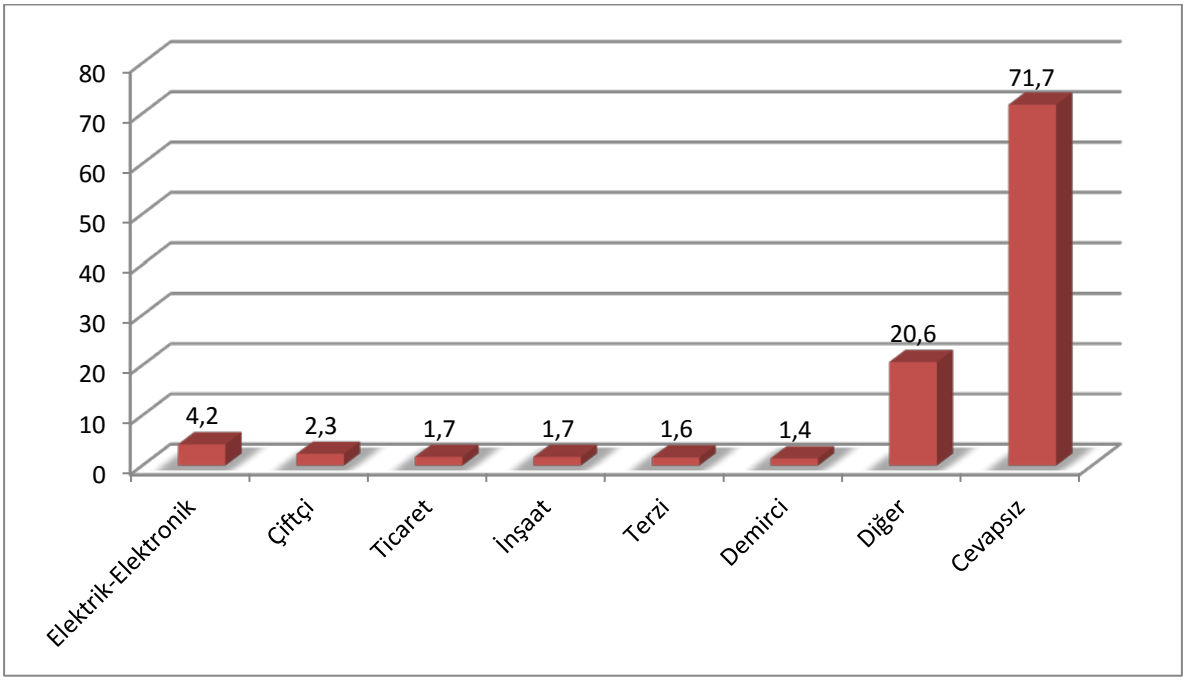
4.7. Suriye'de İkamet Edilen Yerleşim Birimi



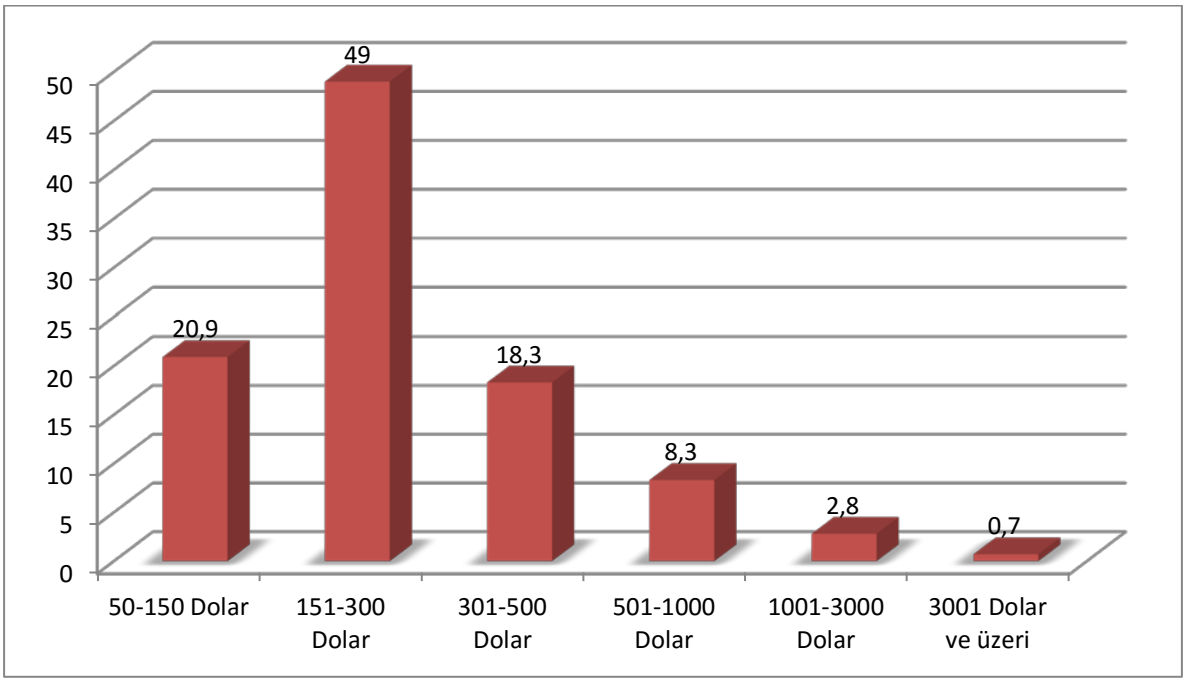
4.8. Suriye'deki Meslek



4.8. Uzmanlık Alanı



4.9. Suriye'deki Geliri



Araştırma örneklemimiz içindeki katılımcıların %93,4'ü erkek, %6,6'sı kadınlardan oluşmaktadır. Bu rakamlar cinsiyet değişkeni açısından örnekleme ilişkin bir soru işareti doğurabilir. Ancak araştırmacının temelde nitelikli ve sermayedar Suriyelilere yoğunlaşması, başka bir ifade ile istihdam, çalışma hayatı ve yatırıma odaklanması ve bu alanlarda erkek sığınmacıların bilinçli olarak daha fazla oranda tercih edilmelerine neden olmuştur. Ayrıca geleneksel toplumlarda erkeğin iş yaşamında çok daha fazla yer alması, kadın katılımcıların soruları erkeklere yöneltilmesi konusundaki isteği, örneklemin bu şekilde oluşmasına yol açmıştır.

Araştırma örneklemimizin %40,5'i 18-25, %38,1'i 26-35, %14,4'ü 36-45, %5,7'si 46-55, %1,2'si 56-65 ve %0,1'i de 66 ve üzeri yaş grubundan oluşmaktadır. Araştırmanın çalışan nüfusa dönük olması sebebiyle 18-25 ve 26-35 arası yaş gruplarının örneklemin büyük bir bölümünü oluşturduğu görülmektedir.

Katılımcıların eğitim durumlarına baktığımızda ise, %2,5'i okuryazar değildir. %2,2'si herhangi bir okul mezunu olmayıp sadece okur-yazar, %22,2'si ilkokul, %23,4'ü ortaokul, %31'i lise, %17'3'ü üniversite ve %1,3'ü de yüksek lisans/doktora mezunlarından oluşmaktadır. Tabloya bakıldığında lise mezunlarının çoğunluğu oluşturduğu üniversite mezunlarının da %20'ye yakın bir orana sahip olduğu görülmektedir. Bu oranlar AFAD rakamları ile çelişir gibi görünse de katılımcıların neredeyse tamamının erkek olması ve çalışmanın daha ziyade nitelikli personelleri hedeflemesi itibariyle anlamlıdır. Nitekim katılımcıların Suriye'de iken ikamet ettikleri yerleşimlerine ilişkin tablo da bu savı destekler veriler içermektedir.

Katılımcıların medeni durumuna bakıldığında ise %58,7'sinin evli, %38,9'unun bekar, %1,6'sının eşi ölmüş ve %0,8'inin ise boşanmış kişilerden oluştuğu görülmektedir.

Katılımcıların çocuk sayılarına baktığımızda, %26'5'inin 1-3 çocuk, %24'3'ünün 4-6 çocuk, %3,4'ünün 7 ve üzeri çocuğa sahip oldukları görülmektedir. Katılımcıların %45,8'inin ise çocuğu yoktur. Nitekim katılımcıların %38,9'unun bekar olduğu, bekar yaş dağılımlarına bakarak yeni evlenenlerin varlığı göz önüne alındığında bu oran daha net olarak anlaşılacaktır.

Katılımcıların hane halkı oranlarına baktığımızda, %24'6'sının 1-4 kişi, %57,6'sının 5-8 kişi, %15,4'ünün 9-12 kişi, %2,4'ünün ise 13 ve üzeri nüfusa sahip oldukları görülmektedir. Bu oranlar çocuk sayıları ile de uyumludur.

Katılımcıların Suriye'de ikamet ettikleri yerleşim birimine bakıldığında %57,3'ünün şehirde, %4,1'inin ilçede ve %38,6'sının köylerde ikamet ettikleri görülmektedir.

Katılımcıların Suriye'de iken %49,7'si işçi, %13,3'ü küçük esnaf, %11,5'i memur, 11,3'ü öğrenci, %4,1'i profesyonel, %2,5'i tüccar, %1,4'ü çiftçi ve %6,2'si diğer meslek gruplarında faaliyet göstermektedir. Uzmanlık alanlarında ise elektrik-elektronik, çiftçilik, ticaret, inşaat, terzilik ve demirciliğin ön plana çıktığı görülmektedir.

Katılımcıların Suriye'de iken ortalama aylık gelirlerine baktığımızda, %20,9'u 50-150 Dolar, %49'u 151-300 Dolar, %18,3'ü 301-500 Dolar, %8,3'ü 501-1000 Dolar, %2,8'i 1001-3000 Dolar ve %0,7'si de 3001 Dolar ve daha yüksek oranda aylık gelire sahip oldukları görülmektedir. Savaş öncesi dönemde Suriye'de ortalama memur maaşlarının 300 Dolar civarında olduğu bilinmektedir. Nitekim AFAD (2013: 31) raporuna göre, ülkemizdeki kamplarda yaşayan Suriyelilerin yarıdan fazlası Suriye'de iken 155 dolar veya daha az gelire sahiptir. Buna karşılık, kamplarda yaşayan Suriyeli sığınmacıların yaklaşık yüzde 21'i ve kamp dışında yaşayanların yüzde 30'u Suriye'de iken, 231 dolar veya daha fazla gelir elde etmektedir. Buna göre, kamp dışında yaşayan Suriyeli sığınmacıların kamp içindekilere göre daha büyük bir kısmı, Suriye'de iken göreceli olarak parasal açıdan daha iyi bir durumdadır.

Araştırmamızın örneklemini teşkil eden katılımcıların %30'undan fazlasının ortalamanın üstünde bir gelire sahip olduğu görülmektedir ki, çalışmanın nitelikli personelleri dolayısıyla geliri ortalamanın üstünde olan sınıfları hedeflemesi açısından son derece manidar olup, örneklem seçiminin hedef kitleye ulaşma noktasında başarılı olduğunu göstermektedir.

II. BÖLÜM

NİTEL ARAŞTIRMA (MÜLAKAT) VERİLERİ

2.1. Suriyeli İş Adamları İle Gerçekleştirilen Arama Konferansı Verileri

MÜSİAD Konya Şubesi toplantı salonunda 50'si Suriyeli 15'i de Suriyelilerle çeşitli işbirliği ilişkisi içine girmiş 65 iş adamı, ilgili çevre ve akademisyenle bir arama konferansı gerçekleştirilmiştir. Suriyeli iş adamlarından bazıları masalarda bulunan hazirun listelerine isim ve iletişim bilgilerinin yazılmasını istememiş, bunun üzerine bu kişilerin listelere isimleri yazılmamıştır.

Arama konferansı çalışması bir çalışma toplantısı düzeninde gerçekleştirilmiştir. Öncelikle birlikte akşam yemeği yenmiş, kısa tanışmadan sonra projenin amaç ve hedeflerine yönelik proje koordinatörleri tarafından Suriyeli misafirlere bir sunum yapılmıştır. Daha sonra oluşturulan 5 masada daha önce araştırmacılar tarafından hazırlanan sorular bağlamında projenin hedefleri doğrultusunda Suriyeli iş adamlarının ekonomik potansiyelleri ve işbirliği imkanları tespit edilmeye çalışılmıştır. Her masada ayrıca en az bir tercüman ve yine konusunda yetkili röportörler yer almıştır.

Arama konferansı çalışma toplantısında aşağıdaki sorulara yer verilmiştir.

1. Konya'da veya Türkiye'de şimdiye kadar herhangi bir iş yatırımı yapma girişiminiz oldu mu? Ne tür sorunlarla karşılaştınız?
2. Yatırım konusunda karşılaşılan bu sorunları çözmek için ne tür önerileriniz olabilir?
3. Şuan da Konyalı iş adamları ile Konya'da ortak yatırım yapma imkanı var mıdır? Konya'nın avantajları ve dezavantajları nelerdir? Eğer yatırım imkanı var ise sizce bu sektörler hangileri olmalıdır?
4. Savaş sonrası dönemde Konyalı iş adamları ile Suriye'de ortak yatırım yapmak ister misiniz? Bu konudaki öncelikli sektörler neler olmalıdır?
5. Suriyeli iş adamları açısından Konya'nın yatırımlar noktasında bir cazibe merkezi olabilmesi için önerileriniz nelerdir?
6. Konya'da şuan ikamet eden Suriyeli nitelikli işgücüne sahip elemanları Konya sanayisine kazandırmak için neler yapılabilir?

Suriyeli Misafir İş Adamlarının Konya'da Veya Türkiye'de Şimdiye Kadar Herhangi Bir İş Yatırımı Yapma Girişimleri ve Ne Tür Sorunlarla Karşılaşma Durumları:

Katılımcıların tamamına yakını Konya'da veya Türkiye'de bulundukları süre içinde bir iş kurma ya da yatırım yapma girişimlerinde bulundukları, hatta çeşitli işler kurdukları tespit edilmiştir. Fakat bu girişimlerinde yine tamamı çeşitli sorunlarla karşı karşıya kaldıkları ve bu sorunların büyük oranlarda halen devam ettiği belirlenmiştir.

Bu sorunların başında, bürokratik işlemlerin zorluğu, fazla olması ve iş yeri açma konusundaki yasal gereklilikler konusunda da yeterli bilgiye sahip olmamaları gelmektedir. Şüphesiz farklı bir ülkeden gelen kişilerin Türkiye'deki prosedürlere yönelik şikâyetleri normal olarak değerlendirilebilir. Bilindiği gibi kurumsal ve bürokratik yapılanmada önemli bir aşama kaydetmiş Türkiye'de iş kurma ya da yatırım yapmanın hukuki süreci ve kuralları belirli bir rasyonel süreçte mümkün olabilmektedir.

Diğer yandan Suriyeliler mevcut mevzuatın Türk vatandaşlarına (yatırımcılarına) imtiyazlar sağladığı dolayısıyla işbirliği ve ortaklıklar hususunda yaşanacak sorunlarda hukukun Türk vatandaşlarını (yatırımcılarını) koruyacağı algısının da hakim olduğu görülmektedir. Bu durum Suriyeli yatırımcıların işbirliği ve ortaklığa şüpheci, mesafeli ve temkinli yaklaşmalarına sebep olmaktadır. Böyle bir algı Suriyelilerin iş kurması konusunda çekingen davranmalarına neden olmaktadır.

Tüm bu sorunları daha da büyüten en büyük handikapların başında "lisan" sorunu gelmektedir. Suriyelilerin Türkçeyi yeterli düzeyde bilmemeleri mevcut prosedürü ve ilgili kurumlardaki iletişimi güçleştirmektedir. Dolayısıyla lisan sorunu Suriyeliler için öncelikli problemlerin başında gelmektedir.

Dikkat çeken bir husus da bir iş yeri açmada finans konusunda sıkıntılarla karşılaşılıyor olmalarıdır. Özellikle resmi yollardan paranın Türkiye'ye sokulmasındaki işlemler konusunda ciddi güvensizlik ve tereddüt yaşamaktadırlar. Türkiye'deki statülerinin belirgin olmaması bu güvensizliğin en önde gelen nedenlerindedir.

Suriyeli katılımcılar, ev ve işyeri kiralamakta çok büyük sıkıntı çektiklerini ifade etmişlerdir. *"Suriyeli olduğumuzu anlayınca kiralık ev ve işyeri vermiyorlar ya da çok yüksek kira istiyorlar"* demektedirler.

Hemen tüm katılımcıların şikayet ettikleri önemli hususların başında belediyelerce kendilerine dükkan/işyeri açma ruhsatı verilmemesidir. Hukuken bu konuda bir sınırlandırma söz konusu olmamakla birlikte, Belediyelerin iş yeri açma ruhsatı vermemeleri, Suriyelilerin irili ufaklı iş yeri açma konusunda en büyük engellerinden bir diğeridir. Yine Anonim Şirket kurma konusunda da önlerinde hukuki bir engel olmamasına rağmen, şirket kurma konusundaki prosedürlerin ve mali külfetin daha fazla olması onların şirket kurma tercihlerini engellemektedir. *"Şirket kurduğumuzda da Belediyelerin iş yeri ruhsatı verme konusundaki engeli bizim yatırımlarımızı engellemektedir"* biçimindeki ifadeleri tüm katılımcıların ortak yakınmaları arasındadır.

Günümüz şartlarında bir şirketin kurulması için gerekli olan yaklaşık 10 bin TL, birçok Suriyeli tarafından oldukça yüksek bulunmaktadır. Ayrıca şirketin kapatılmasına ilişkin bürokratik işlemlerin yaklaşık 2 yıl gibi uzun bir süreyi kapsaması da konuya ilişkin bir diğer sorun olarak dile getirilmektedir.

Özellikle fikir ve proje noktasında sıkıntılarının olmadığını fakat Türkiye'deki iş piyasasının işleyişini bilemediklerini, bazı karşılaştıkları olumsuzlukların da kendilerini yıldırdıkları iş adamları tarafından sıklıkla vurgulanmıştır.

Tüm bu güçlüklere rağmen Suriyelilerin çeşitli yatırımları söz konusu olmaktadır. Fakat bu yatırımlar ancak Türkiyeli bir ortakla ya da Türkiyeli birinin üzerine işletmeyi açmak mümkün olabilmektedir. Genellikle üzerine iş yeri açılan Türkiyeli kişiler her hangi bir işi gücü olmayanlardır. Genellikle işletme sürecinde çok ciddi sorunlarla karşılaşılmaktadır. İş yeri Türkiyeli bir kişinin üzerine açılınca, Suriyeli sermayedar resmi olarak işletmede her hangi bir hak ve ortaklığı söz konusu olmamaktadır. Suriyeliler işyerlerini Türkiyeli birilerinin üzerine açmaları durumunda sıklıkla kendilerinin çok mağdur olduklarını ve dolandırıldıklarını ifade etmektedirler. Bu konuda ifade edilenleri şu şekilde sıralamamız mümkündür.

"Türklerle ortaklıkta ortaklığın yasal çerçevesini bilmememiz büyük sorun. Haklarımızı nasıl koruyacağımızı bilmiyoruz. Bir sorunla karşılaşıldığında nasıl uzlaşılacak nasıl çözüm bulunacak ya da nereye başvurulacağı konusunda bir bilgimiz yok". "Büyük bir market açmak istedik ancak Belediyeden ruhsat verilmediği için ve en az 3 Türk

çalıştırma ve bir Türk ortak şartını sağlayamadığımız için açamadık". "Ankara'da Siteler civarında bir lokanta devraldık. Belediyeden ruhsat almak sorun olmasın diye resmi olarak üzerimize almadık. Dolayısıyla belediyeye hiç başvurmadık. 90.000 TL yatırım yaparak eksikleri tamamladık. Kira sözleşmesi yaptık. İki ay sonra Belediye kentsel dönüşüm kapsamında dükkânımızı yıktı. Ama dükkanı devreden dahil yıkılacağını kimse bize söylememişti. Bu olaydan dolayı, yine zarar ederiz diye başka bir işe girişemedik". "Alaaddin'de Kilisenin alt sokağında Dönerci dükkanı açmak istedik, ancak Belediye ruhsat vermedi. Belediyeler arasında Suriyelilere yönelik farklı muamele söz konusu". "Şuan çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren iş yerlerimiz var. Büyük bir fabrika açmak istiyoruz ancak ruhsatı kendi adımıza alamıyoruz. Türklerin üzerine işyeri açıldığı zaman, boşuna para gidiyor, sürekli bu ortaklığı suiistimal ediliyorlar, Türkler gönderdikleri adamların çalıştırılmasını, sigortasının yatırılmasını ve kendisine de kardan komisyon istiyor". "Üzerine dükkanları açtığımız kişilerin BAĞ-KUR'larını ödüyoruz, her ay hiçbir iş yapmadıkları halde düzenli para veriyoruz, hatta iş yeri açarken onlara para veriyoruz". "İş yeri açma izni alamadığımdan dolayı Türklerin üzerine iki market açtım fakat kapatmak zorunda kaldım. Şikayet için resmi makamlara gittiğimde kovuldum. Fakat para kazanıp bir şeyler yapmam gerekiyordu yine bir Türkün üzerine bir dükkan açtım, şimdilik orayı çalıştırıyorum fakat yarın ne olur bilemiyorum". "Suriye'de büyük fabrikam vardı, lakin şimdi Türkiye'de herhangi bir iş açamıyorum. Fabrika açabilmek için Ankara'da ne lazımsa yaptım, çalışmak izni ve ikamet izni aldım, ancak Konya'dan iş yeri açma ruhsatı izin alamıyorum". Başka şehirlerde arkadaşlarımız var, İstanbul'da, Bursa'da böyle bir sıkıntı yok, onlar izin alabiliyorlar". "Konya'daki ruhsat sıkıntısından dolayı birçok arkadaşımız, İstanbul başta olmak üzere Mersin, Bursa gibi illere gittiler, sanırım bizde gideceğiz". "Suriye'deki dokuma fabrikamı bin bir güçlükle buraya getirdim. Fabrikamı büyütecek gücüm de var. Ama benim hukuki güvenceye ihtiyacım var. Bu anlamda vatandaşlık veya uzun süre çalışma izni olabilir. Bu konuda yardım bekliyorum". "Suriye'de 45 yıl boyunca makina mühendisliği yaptım, kendimin bir iş yeri de vardı. İyi bir tecrübeme rağmen Türkiye'de özellikle yaşından dolayı iş bulamadım, kendim bir iş yeri açıp bir şeyler yapmak istiyorum fakat kendi başıma bunu yapmam mümkün

görünmüyor. Bu konuda tecrübeli elamanların istihdamında MÜSİAD gibi kurumların aracı olmasını bekliyorum".

Diğer yandan Türkiye'de yatırım yapma konusunda ilgili prosedürden de katılımcıların sıklıkla şikayetler dile getirdikleri görülmektedir. Örneğin Suriye'de tekstil üretimi yapan bir katılımcı *"Suriye'de tekstil çok gelişmiştir, ancak Türkiye'de tekstil yatırımı yapma konusunda çeşitli güçlüklerle karşılaşıyoruz. Bu nedenle benimle birlikte Konya'ya gelen 25 yatırımcı Konya'yı hatta Türkiye'yi terk etti". "Bir şirket kurup tesis açmaya kalktığımızda, mutlaka belirli sayıda yerel işçilerin bu işyerinde çalışması gerektiğini bize belirttiler".*

Suriyeli yatırımcıların şahısları üzerine gayrimenkul edinmeleri konusunda ciddi engeller mevcuttur. Özellikle alımı üzerinde anlaşılan gayrimenkulün Suriye vatandaşlarına devri için gerekli bürokratik işlemlerin 45 ila 60 gün arasında değişmesi satıcılar için büyük bir handikap oluşturmakta ve bu durum çoğu zaman anlaşmanın iptali ile sonuçlanmaktadır. Bu sebeple Suriyeli yatırımcılar, gayrimenkul alımını şirketler üzerinden gerçekleştirmektedir. Ancak Suriyeli yatırımcıların yatırım ortaklıklarının bir kısmı resmi değildir. Resmi ortaklıklarda da şirketlerin büyük hissesi Türk ortağa ait olup, Suriyeli yatırımcının şahsı için aldığı gayrimenkul şirketin malı olduğundan bu durum ciddi bir risk olarak algılanmaktadır.

Diğer yandan bir şekilde Suriye'den Türkiye'ye kaçak olarak giriş yapmış kişilerin iş yapma konusunda karşılaştıkları sorunlar katılımcılar tarafından dile getirilmiştir. Bu kişilerin pasaportları olmadıkları için yaşadıkları güçlüklerdir. Örneğin bir katılımcı *"Pasaportum yok ama kimliğim mevcut. İşe başlamak istiyorum, fakat bir türlü kendimin burada bulunduğuma dair resmi belgeleri alamıyorum. Suriye'de döviz işi yapıyordum. Burada da aynı işi resmi olarak yapmak istiyorum. Bir türlü hukuki konuları aşmadım, desteğe ihtiyacım var"* demektedir. Benzer durumda birçok kişinin olduğu ve pasaport sorununun çözülmesi gerektiğini de Suriyeli iş adamları vurgulamışlardır.

Ayrıca Türkiye'deki çalışma izinleri konusunda büyük güçlüklerle karşılaştıklarını ifade etmişlerdir. Bu iznin alınmasındaki ilgili prosedürün güç olması, izin belgesi için maliyetin yüksek olması ve çalışma izinlerinin her yıl yenilenmesi şikayet edilen konular arasındadır.

Büyük yatırımcılar Konya'da eğitimin önemli bir problem olduğunu ifade etmişlerdir. *"Konya'ya yatırım yapmak için öncelikli olarak çocuklarımıza eğitim verecek uluslararası eğitim kurumlarının olması gerekir. Bu nedenle üç arkadaşım Konya'ya gelmekten vazgeçti. Konya'da eğitim verecek bir okul geçen yıla kadar yoktu. Ancak kaliteli bir okul hala yok. Milli Eğitim bazı uygulamalara bu yıl başladı fakat bunlarda da ciddi problemlerimiz var". "Çocuklarımızın eğitimleri yarı da kaldı, onları okutamıyoruz, diploma ve sınıf denkliğinde ciddi sorunlar yaşıyoruz. Geleceğimiz olan çocuklar eğitim almadan büyüyorlar."*

Yatırım konusunda karşılaşılan bu sorunları çözmek için Suriyeli iş adamlarının önerileri:

Suriyeli misafir iş adamlarına karşılaştıkları bu sorunların çözümü konusunda kendi önerileri konunun aydınlatılması açısından önemli olduğu düşünülmüş ve bu bağlamda kendi önerilerinin neler olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. Suriyeli misafir iş adamları yukarıda ifade ettikleri sorunlara yönelik önerilerini şu şekilde sıralamaktadırlar.

Türkiye Cumhuriyeti Devleti Türk yatırımcılara sağladığı bürokratik kolaylıkları ve kredi gibi ekonomik destekleri Suriyeli yatırımcılara da sağlanmasını talep etmektedirler. *"Devlet bize bazı bürokratik kolaylıkları sağlayamaz mı? Yatırımlarımız konusunda bize teminat veremez mi?"* şeklindeki talepler sıklıkla dile getirilmiştir. Ayrıca yapılan iyileştirmelerin Suriyelilere özgü bültenler ile Suriyelilerin bilgilendirilmesi gerekmektedir. Devletin Suriyeliler için çıkardığı uygulamalardan ya haberleri olmadıkları ya da ağızdan ağıza durumun yanlış aksettirildiği de vurgulanmıştır.

Çalışma izninin her sene yenilenmesi zorunluluğunun kendileri açısından bir istikrar ve güven sorunu teşkil ettiğini, söz konusu iznin her yıl yerine 3 yılda bir yenilenmesinin yatırımların artmasında olumlu katkı sağlayacağını ifade etmişlerdir. Nitekim bir katılımcı *"ben her şeye rağmen yatırım yapacağım fakat seneye ne olacağını bilemiyorum ki, devlet en azından süre konusunda bana teminat versin"* demektedir.

Suriyeli yatırımcılar açısından öncelikli husus güvendir. Yatırımcılar gerek iş ve yatırım ortaklığı konusunda gerekse Türklerle yapılan ticarette güvenilir iş adamları ve

esnaflarla işbirliği yapma arzusundadır. Nitekim Suriyeli yatırımcılarının yaşadıkları olumsuz tecrübeler (dolandırılma-kandırılma) sadece bu tecrübeyi yaşayan yatırımlar tarafından değil potansiyel yatırımcılar açısından da bir risk oluşturmaktadır. Bu bağlamda Suriyeli yatırımcılara gerek iş ortaklıkları gerekse ticaret yapacakları kişilerin güvenirliliği hususunda destek verecek, bu konularda danışabilecekleri, bilgi alabilecekleri kurumsal bir yapıya/yapılara ihtiyaç vardır. Nitekim *"bize yatırımlarımız konusunda başvurabileceğimiz güvenilir kurumlar gösterin, kazıklanmak ya da yanlış yönlendirilmek istemiyoruz"* şeklindeki talepler sıklıkla dile getirilmiştir.

İki ülke vatandaşı yatırımcılar arasında işbirliği ve ortaklıkların geliştirilmesinde MÜSİAD gibi itibar sahibi kurumsal iş örgütlerinin desteği son derece önemlidir. Bu anlamda başta MÜSİAD olmak üzere benzer kurum ve kuruluşların iş adamlarını bir araya getirerek yeni tanışıklıklara ve sektörel işbirliklerine öncülük etmeleri gerekmektedir. Özellikle yatırımcılar *"MÜSİAD gibi kurumlar niye şimdiye kadar bizimle ilgilenmedi, bize yol göstermedi, güvenip danışabileceğim böyle kurumlara ihtiyacımız var"* demektedirler

Yatırımcılar, belirli bir oranda yatırım yaptıklarında, kendilerine Türk vatandaşlığı verilmesi gerektiğini vurgulamaktadırlar. Bu konuda bir katılımcı "*Büyük işadamları ve yatırım yapma gücü olanlara istisnai, geçici vatandaşlık verilerek doğrudan kendilerinin yatırım yapmaları sağlanabilir*" şeklinde bir öneri getirmektedir.

Çalışma toplantısında hemen her katılımcının talep ettiği hususlardan biri de MÜSİAD üyeliğidir. MÜSİAD üyeliğinin kendilerine yatırım konusunda güven sağlayacağını ve kendilerini Türkiye'de daha rahat hissedeceklerini ifade etmişlerdir.

Türk halkında Suriye'den gelenlere yönelik bir güvensizliğin olduğu, bu güvensizlik durumunun resmiyete de yansıdığını ve bir an önce bu güvensizliğin çözülmesi gerektiğini vurgulamışlardır.

Yatırım konusunda karşılaşılan güçlükleri aşmak için bu tür toplantıların periyodik yapılmasını, ayrıca toplantıların konuları daha spesifik hale getirilmesi (sağlık, çalışanlar, tekstil, inşaat vb. alanlarda) gerektiği ve konu ile alakalı Türk iş adamları ve ilgili kurum yetkilileriyle buluşturulması gerektiğini ifade etmişlerdir.

Yatırım yapabilmek için danışılacak bir mekanizma ya da kurum yok. Acilen bu kurumların oluşturulması gerekiyor. Örneğin bir katılımcı, *"çeşitli ülkelerde bu tür kurumlar var, örneğin ben biliyorum Malezya'da bu konuda danışılabilecek yerler mevcut"* demiştir. Ayrıca bu tip toplantılar az da olsa olduğu fakat bunlarında resmiyette bir karşılığı olmadığı ifade edilmiştir.

Suriyeliler kendi adına yer açamadıklarından mutlaka bir Türk ortağa ihtiyaç duyulduklarını fakat şu ana kadar birçok Türk ortakların bu durumu suistimal ettiklerini, fakat Suriyelilerin hak talebinde bulunabilecekleri bir yerin olmadığını belirtmişlerdir. Bu durumun yatırım yapma konusunda önlerindeki en büyük engellerden biri olduğunu ifade etmişlerdir.

Özellikle iş kurma konusunda düzenlemeleri bilen tercümanlara ihtiyaçları olduğu bu konuda kendilerine yol gösterilmesi gerektiği talep edilmiştir. Bir katılımcı, *"gelişigüzel denk gelenlerin yaptığı çevirilerde de bazen farklı olarak çevirdiklerinde derdimizi tam anlatamıyoruz. Trafik kazası vb. durumlarda da polis ya da görevlilerle anlaşamıyoruz, para ödeyip gidiyoruz"* diyerek sorunu dile getirmeye çalışmıştır.

Bir başka iş adamı da *"Bahsedilen sebepler dolayısıyla Suriyeli işadamları Konya'ya gelmedikleri gibi Konya'dakiler de Mersin'e ve İstanbul'a gidiyorlar. Suriyelilerin en fakir tabakası Konya'ya geliyor. Eğitimsiz olanların çalışma izni alma ihtimali hiç yok. Bunlar istismar edilerek çok düşük ücrete izinsiz çalıştırılıyorlar. Denetleyen devlet memurlar da bunları görmezden gelerek iyilik yaptığını sanıyor ancak bu istismarın devam etmesine neden oluyor"* demiştir.

Şuan da Kendilerinin Konyalı İş Adamları İle Konya'da Ortak Yatırım Yapma İmkanı Olup Olmadığı ve Konya'nın Avantajları ve Dezavantajları neler olduğu, Eğer Bireysel ve Ortak Yatırım İmkanının Öncelikli Sektörler Hangileri Olduğu:

Suriyeli misafir işadamlarının tamamına yakını gerek bireysel gerekse de ortaklarla iş yapma konusunda oldukça olumlu düşüncelere sahip oldukları tespit edilmiştir. Suriyeli iş adamları ortak iş yapma konusunda öncelikle kendilerinin bildikleri sektörlerde bu yatırımları tercih edeceklerini fakat uygun ve güvenilir bir yatırım olduğunda diğer sektörlerde de yatırıma hazır olduklarını belirtmişlerdir.

Bir çok yatırımcı Konya'da bulunmalarının öncelikli nedeninin Konya'nın muhafazakar bir şehir olduğunu, kendi değerlerine uygun bir şehir olduğunu, çocuklarını böyle bir şehirde büyütmek istediklerini vurgulamışlardır.

Fakat şu ana kadar yaşadıkları olumsuz süreç, Türkiye'de ve Konya da yatırım düşüncelerinde umutsuz olmalarına yol açtığı belirlenmiştir. Bu umutsuzluklarını çeşitli iş adamları kısaca şu şekilde dile getirmişlerdir.

"Tanıdığım birçok iş adamının Konya'da büyük çaplı bir iş kurmada kendine ortak bulamadığını bu nedenle Ankara, İstanbul, Antalya gibi şehirlere gittiler, oralarda kendilerine ortaklar bulabiliyorlar". "Suriyeliler Konya'da ikinci sınıf insan muamelesi görüyor, en büyük dezavantajlardan biri bu hatta bu durumu Suriyeli çocukların bile hissedebiliyorlar". "Konya'nın yatırım konusundaki önemli dezavantajlardan birisinin de Konya şehrinin Arap aleminde yeterli bir tanınırlığı yok. Sınırlı çevrelerde Mevlana'nın bilindiğini ancak bunun yatırım anlamında bir karşılığının olmadığı, bunun için Konya'nın sanayi, kültür ve sosyal yapısının Arap dünyasına tanıtılması gerekmektedir". "Konya iş adamları ile Suriyeli iş adamları karşılıklı bir araya getirecek güçlü platformların oluşturulması gerekir şu ana kadar bu konuda neredeyse hiçbir şey yapılmadı". "Konyalı iş adamları ile iletişimde kanalların sağlanması gerekir. Örneğin MÜSİAD öncülüğünde Suriyeli iş adamlarının bir bilgi bankası oluşturulmalıdır". "Öncelikle böyle bir yatırım imkanının ortaya çıkması için her iki tarafın birbirini tanımasına ihtiyacı var. Suriye'de daha önce Konya ile çalışan arkadaşlar hemen ellerindeki sermayelerini yatırıma dökebildiler. Bizim de bilgi desteğine ihtiyacımız var. Bunu bir ofis açılarak buradan yapılacak bilgi desteği ile uzun vadeli ortaklıkların ortaya çıkması içten bile değil". "Konyalı işadamlarıyla iş yapmak istiyoruz ancak çok büyük bir güven sorunu var. Çoğu iş yapmayı kabul etmiyor". "Burada da iş kurmak için mecburi olarak Türk birisini bulmak zorundayız. Bu durum Konya'da devam ederse İstanbul'a gitmeyi düşünüyoruz. Uygun fırsatı bulunca buradan ayrılmayı düşünüyoruz". "Konyalılarla iş yapmak istiyoruz ama kime güvenebileceğimizi bilmiyoruz. Konya iş yapmak ve yaşamak için avantajlı bir şehir. Çünkü Suriye'de bizim yaşadığımız ortama çok yakın, halkı dindar. İnşaat yatırımı konusunda araştırma yaptık ancak "size yaptırmazlar, mafyayla muhatap olursunuz

dedikleri için vazgeçtik". "Konya özellikle sanayi ve inşaat sektörü konusunda çok gelişmiş. Ancak yabancılara bu sektörlerde yer yok".

Savaş Sonrası Dönemde Suriyeli İş Adamlarının Konyalı İş Adamları İle Suriye'de Ortak Yatırım Yapmak İsteme Durumları ve Bu Konudaki Öncelikli Sektörlerin Neler Olduğu:

Suriyeli yatırımcılar savaş sonrası dönemde Konyalı iş adamları ile Suriye'de ortak yatırım yapma konusunda istekli olduklarını fakat şu andaki belirsizliğin kendilerinin ileriye dönük beklentilerini de olumsuz yönde etkilediklerini belirtmişlerdir.

"Savaştan çıkmış bir toplum olarak Suriye'nin yeniden inşası söz konusu olacaktır. Bu anlamda elbette Türkiye'de yaşayan biz Suriyelilerin ilk adresi Türkiye'de kazanacağımız ortaklarımız ve onların bağlantıları olacaktır" yine "*İyi bir ortam kurabilirsek Konya'da savaştan sonra da birlikte çalışıp iş ortaklığı yağabiliriz. İşimize kolaylık sağlanıp, ortam oluştuktan sonra iş süreci de devam edecektir. Suriye'nin iyileşmesi için ortak hareket edebiliriz"* şeklindeki ifadeler birçok Suriyeli iş adamı tarafından dile getirilmiştir.

İş birliği yapılacak sektörlerin başında da, inşaat, alt yapı, sağlık, finans, tekstil, ajans(reklam) alanları olduğunu ifade etmişlerdir. Bu sektörlerin söylenmesinin nedenin ne olduğu sorulduğunda da, birinci neden kendi çalıştıkları alan olduğu için bu alanda Türklerle Suriye'ye yönelik iş yapabileceklerini, ikincisi ise savaş sonrası Suriye'nin ihtiyacı olacağını düşündükleri alanların bunlar olacağını belirtmişlerdir.

Yine bir iş adamı, *"Biz zaten 20 senedir Türklerle iş yapıyoruz. Elektrikli küçük ev aletleri ithalatı yapıyorduk. Savaş sonrası bunu sürdürmek isteriz. Beyaz eşya, küçük ev aletleri, mutfak gereçleri ve inşaat sektörü bizim iş yapabileceğimiz sektörler"* olarak ifade etmiştir. Bir diğer iş adamı da *"Halep'te yaşadığımız için hep kendimizi Türklere hep yakın hissettik. Bazı Suriyelilerin dilencilik yapması ve diğer bazı illegal durumlara karışan Suriyelilerden dolayı genel olarak Suriyelilere karşı bir kötü bir tavır var ancak biz Türkleri hala yakın hissediyoruz kendimize. Savaş sonrası dönemde Türk kardeşlerimizle birlikte*

hareket etmeliyiz çünkü en zor zamanımızda bize insani bir şekilde yaklaştılar, hiçbir ülke kabul etmezken bizi ülkelerine kabul ettiler".

Suriyeli İş Adamlarının Konya'nın Yatırımlar Noktasında Bir Cazibe Merkezi Olabilmesi İçin Önerileri:

Suriyeli misafir iş adamları bu konuda bazı öneriler getirmişlerdir. Bu önerilerin önemli bir kısmı şu anda yaşadıkları sıkıntıların giderilmesi hususundadır. Ayrıca Konya'nın tanıtılması konusunda da bazı öneriler getirdikleri tespit edilmiştir.

Konya'da Suriyeli yatırımcılar bilgilendirme ve sorunlarının tartışılacağı bir platform oluşturulması gerektiğini, bütün sorunlarını burada açıkça ifade edebilmeleri gerektiğini ifade etmişlerdir.

Yasal prosedürlerin azaltılması ve belediyelerin iş yeri açma ruhsatı vermeme tavrını değiştirmeleri gerektiğini ve Suriyeli yatırımcılar bürokratik işlemler konusunda destek verilmesi gerektiğini sıklıkla ifade etmişlerdir.

Ayrıca sadece iş imkanları açısında değil, ailelerinin sorunları ile de ilgilenecek onları yönlendirecek belirli merkezlerin olması gerektiğini belirtmişlerdir.

Suriyeli iş adamları kendilerinin çalışma alanlarına Türkiyeli iş adamları ile bir araya gelebilmeleri gerektiğini, özellikle yatırımlar açısından buna çok ihtiyaç hissettiklerini belirtmişlerdir.

Konya'da İkamet Eden Suriyeli Nitelikli İşgücüne Sahip Elemanları Konya Sanayisine Kazandırılması Konusunda Suriyeli Misafir İşadamlarının Önerileri:

Suriyeli misafir iş adamları, şu anda Konya'da yaşayan belirli alanlarda nitelikli iş gücüne sahip birçok elemanın var olduğunu fakat bunların bu güne kadar yeterince değerlendirilmediğine vurgu yapmışlardır. Ayrıca iş bulamayan birçok nitelikli elemanın fırsat bulduğunda diğer illere gittiğini de belirtmişlerdir.

Nitelikli elemanların, Konya sanayisinde değerlendirilmesi konusunda şu önerilerde bulunmuşlardır.

Öncelikle Konya'da ikamet eden Suriyeli nitelikli işgücüne ilişkin veri tabanı hazırlanmalıdır. Bu konuda da bu elemanların başvurabilecekleri merkezler olmalıdır.

Suriye'de nitelikti iş gücüne sahip kişiler sahip oldukları diplomaları Türkiye'de kullanamıyorlar. Bu diplomalara yönelik çalışma izinlerini alamıyorlar. Diploma sorununun ivedilikle giderilmelidir.

Suriyeli nitelikli iş gücünün sıkıntısı ikamet izni ve çalışma izni konusunda yaşanan sıkıntılar çözülmelidir. Katılımcılardan biri bu durumu kısaca şu şekilde özetlemektedir, *"İkamet izni nispeten hızlı bir süreçte alınıyor ancak bu sefer çalışma izninde sorun yaşanıyor çalışma izni alındığında ise ikamet izninin bitimi geliyor bu yüzden tekrar ikamet izni almak gerekiyor. Bu nedenle bu konulardaki prosedür hızlandırılmalıdır".*

Suriyeli işçilerin belli bir merkezden istihdamın sağlanması önemli bir katkı sağlayacaktır.

Suriyeli işçilerin sigortalı olarak çalıştırılması konusunda ilgili mevzuatın değiştirilmesi gerekmektedir.

İşçilerin sağlık sorunları için çözüm bulunmalıdır.

Konya'da işçilere düşük ücret ödeniyor oysa diğer bazı illerde daha iyi ücret aldıkları için nitelikli elemanlar başka illere gidiyorlar.

Benzer sorunları ifade eden bir katılımcı sorunu şu şekilde özetlemektedir. *"Eğitimli ve yatırım yapmak isteyen, parası olan Suriyelilere kolaylık gösterilmediği ve çalışma izni verilmediği için başka şehirlere gidiyorlar, burada sadece fakir ve kalifiye olmayan eğitimsizler kalıyor. Konya bu konuda çok geç kaldı. Çalışma izni ve ruhsat verilmeyerek bu konuda dezavantajlı bir duruma geldi".*

2.2. Konya'da Yatırım Yapmış Suriyeli İş Adamları Mülakat Verileri

Araştırmada Suriyeli misafir olarak Konya'da yaşayan ve küçük ya da büyük bir iş kurmuş yatırımcılara yönelik yarı yapılandırılmış sorularla mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Araştırmada hedef gruba ulaşmak için "kartopu örneklem yöntemi" kullanılarak hedef kitleye ulaşılmaya çalışılmıştır.

Konya'da yaşayan işletme sahibi olan Suriyeliler, ruhsat almadaki güçlüklerden dolayı genellikle işletmelerini bir Türk üzerine açmaktadırlar. Bu durum hedef kitleye resmi kayıtlar üzerinden ulaşmayı güçleştirdiği hatta imkansız hale getirdiği için bir Suriyeli yatırımcıdan yola çıkarak diğer yatırımcılara ulaşılmıştır. Lokanta, dönerci gibi işletmelerde ilanlarında kullandıkları Arapça yazılar dolayısıyla Suriyeli yatırımcılara ulaşmak daha kolay iken, diğer sektörlerde işletmelere ulaşmak çok kolay değildir.

Bilindiği gibi kartopu örnekleme yöntemi araştırmalarda evrenin sınırlarının ve elemanların kesin olarak belirlenemediği durumlarda kullanılır. Bu tip bir örneklemede araştırmacı, evreni temsil edebileceği düşündüğü araştırma konusuyla ilgi bir örnek bulduktan sonra, bu örneğe tanıdığı başka örneklerin bulunup bulunmadığını sormaktadır. Daha sonra mevcut örnek tarafından önerilen bu yeni kişiler de araştırmaya dahil edilerek çalışma yürütülmektedir. Dolayısıyla zincirleme olarak örnek büyüklüğü artmaktadır. Dolayısıyla bu araştırmada özellikle farklı sektörlerde faaliyet gösteren Suriyeli işletmelere kartopu örneklem yöntemi ile ulaşarak mülakatlar gerçekleştirilmiştir.

Ayrıca yine Türkiyeli bir ortakla gerçekleştirilen hayvancılık, yedek parçacılık vb. sektörlere yatırım yapan Suriyeli iş adamları da bulunmaktadır. Bazı Suriyeli iş adamları savaş öncesi dönemde Konyalı iş adamları ile ticaret yaptıkları için, savaş sonrası dönemde bir şekilde bu kişi/işletmelerle çeşitli düzeylerde iş yapmaya devam etmektedirler.

Mülakatlar yarı yapılandırılmış sorulardan oluşmakta ve yüz yüze karşılıklı görüşmeler şeklinde gerçekleştirilmiştir. Mülakatlarda araştırmacı ile birlikte tercümanlarda kullanılmıştır. Bazı Suriyeli işletme sahipleri bazı kaygılar taşıdıklarından dolayı görüşme taleplerimizi kabul etmemiştirler.

Bu görüşmelerde Suriyeli yatırımcıların bilgi vermede çekingen oldukları tespit edilmiştir. Mümkün oldukça araştırmanın hedef ve amaçları net bir şekilde açıklanarak görüşmenin sağlıklı bir şekilde yapılması sağlanmaya çalışılmıştır.

Özellikle araştırmanın MEVKA tarafından desteklendiği ve MÜSİAD tarafından gerçekleştirildiği belirtilerek güven ortamının oluşması sağlanmaya çalışılmıştır.

Araştırmada 243 Suriyeli yatırımcı kişi ile yüz yüze mülakatlar yapılmıştır. Görüşmeler dört farklı kategoriyi kapsayan kişilerle gerçekleştirilmiştir. (1) Bu kişilerin büyük bir kısmı bakkal, lokanta, telefoncu gibi daha küçük işletmecilerdir. (2) Diğer kısım orta ve daha yüksek düzeyde işletme sahibi olan işletmeciler ve (3) küçük ya da orta ölçekte bir işletme açmış fakat çeşitli nedenlerden dolayı işletmesini kapatmış kişiler ve (4) bir işletme açma düşüncesinde olan kişilerden oluşmaktadırlar. Görüşmeleri gerçekleştirdiğimiz Suriyeli iş adamlarının tamamına yakını sermaye birikimlerini ve yatırım potansiyellerini tamamıyla açıklamaktan çekinmişlerdir.

Bu bölümde Suriyeli misafir yatırımcılara toplam 7 sorulmuştur.

1. Hangi sektörde faaliyet gösteriyorsunuz?
2. Neden Konya'yı tercih ettiniz? Başka bir şehre gitmeyi düşünüyor musunuz?
3. Şu anda faaliyet gösterdiğiniz sektörün dışında başka bir alanda yatırımınız oldu mu?
4. Konya'daki ticari hayatınızda karşılaştığınız sıkıntılar nelerdir?
5. Konya'nın size göre avantaj ve dezavantajları nedir?
6. Savaş sonrası dönemde Türk iş adamları ile Suriye'de ortak iş yapmak ister misiniz? Savaş sonrası Suriye'de öncelikli ticari alanlar sizce neler olmalıdır?
7. Alanında uzman Suriyelilerin Konya'daki çeşitli sektörlerde istihdamı için sizce neler yapılmalıdır?

Suriyeli Misafirler İş Adamlarının Faaliyet Gösterdikleri Sektörler:

Araştırma örneklemi içine giren Suriyeli yatırımcıların hali hazırda Konya'da çeşitli sektörlerde faaliyet gösterdikleri belirlenmiştir. Suriyeli işletmelerin önemli bir kısmı Konya'ya gelmeden Suriye'de yaptıkları iş alanları ile ilgilidir. Fakat daha önce bilmedikleri sektörlerde iş yapan Suriyelilerde bulunmaktadır. Bu kişiler farklı iş yapmalarının gerekçesi olarak, sermayelerinin Suriye'de kaldığı, kendi adına işletme açmada yaşadıkları sorunlar, güven eksikliği ve yarınlarının belirsiz olması gibi nedenleri ileri sürmüşlerdir.

Katılımcıların faaliyet gösterdikleri küçük işletme olarak nitelendirilebilecek sektörlerin başında, lokantacılık, dönercilik, telefonculuk, bakkalcılık gelmektedir. Daha büyük ölçekteki işletmelerde çeşitlilik arz etmektedir. Bu sektörlerden bazıları şu şekilde sıralanabilir; marketçilik, tekstil ve tuhafiyecilik, hurdacılık, demircilik, oto yedek parçacılığı, parfüm imalatı, nakliyecilik ve Türkiye'deki işletmelere ortak olmuş sanayici ve iş adamları

Konya'yı Tercih Etme Nedenleri ve Başka Bir Şehre Gitmeyi Düşünme Durumları:

Suriyeli yatırımcıların Konya'yı tercih etme nedenleri şu şekilde sıralanabilir;

Konya'nın kültürlerine yakın olması

Bu şehirde Suriyelilere yardım edilmesi,

Dindar bir şehir olması,

Hayat şartlarının uygun ve fiyatların düşük olması,

Konya sanayisinin kendi sektörüne uygun olması,

Konya sanayisinin potansiyelinin yüksek olması,

Daha önce Konya'ya gelip gitmelerinde dolayı şehri tanımaları,

Savaş öncesi Konya ile ticaret yapması ve bu ilişkiyi sürdürmeleri.

Görüşülen kişilerin başka bir şehre gitmeyi düşünüp düşünmedikleri konusunda üç farklı düşüncenin var olduğu belirlenmiştir. Katılımcıların yarıya yakını başka bir

şehre gitmek istemedikleri belirtirken, bir kısmı iş yeri ruhsatı konusunda yaşadıkları güçlükler nedeniyle başka bir şehre gitmeyi düşündüklerini belirtmişlerdir. Daha az bir orandaki katılımcı ise başka bir şehre gitme konusunda kafalarının karışık olduğunu ifade etmişlerdir.

Konya'da Faaliyette Oldukları İşi Yapmadan Önce Başka Bir Alanda İş Yapma Durumları:

Katılımcıların büyük bir kısmı şimdiye kadar Konya'da yaptıkları tek işin şu anda yaptıkları iş olduğunu ifade etmişlerdir. Özellikle küçük esnaf olarak ifade edebileceğimiz işleri yapanların küçük bir oranı aynı işi farklı yerlerde açıp kapattıklarını ifade etmişlerdir.

Bu arada yaptıkları işi, Türk ortakları ile anlaşamadıklarından, dolandırıldıklarından ve ruhsat alamadıklarından dolayı kapattıklarını ifade eden katılımcılar da söz konusudur.

Konya'daki ticari hayatlarında karşılaşılan sıkıntılar:

Katılımcıların her fırsatta sıklıkla ifade ettikleri gibi ticari hayatlarında karşılaştıkları en büyük problemin belediyelerin iş yeri açma ruhsatı vermemeleridir.

Ayrıca, ön plana çıkan diğer sorunlar ise şu şekilde sıralanabilir;

Lisan farkından dolayı anlaşma güçlüğü,
Resmi dairelerde karşılaşılan sorunlar,
Karşılaştıkları sorunları aktarmada muhatap bulamamaları,
İş yerlerini Türkiyeli birinin üstüne açma zorunluluğu,
Suriyelilere iş yeri ve ev kiraya verilmek istenmemesi,
Kira ve hava paralarının yüksek olması.

Diğer yandan büyük işletmeciler ise, Konya'dan daha ziyade karşılaştıkları genel sorunlardan sıklıkla şikayetçi olmuşlardır. Bu şikayetlerin başında ise, oturma ve çalışma

izninden kaynaklanan güçlükler, mülk edinmedeki zorluklar, işi gereğince sık yut dışına çıkmadaki vize zorlukları, para transferinde yaşanan güçlükler gelmektedir.

Suriyeli Misafir Yatırımcılara Göre Konya'nın Avantaj ve Dezavantajları:

Görüşme gerçekleştirdiğimiz Suriyeli misafir iş adamlarının önemli bir kısmı Konya'nın en büyük avantajının "dindar ve kendi kültürlerine yakın bir şehir" olması olarak ifade etmişlerdir. Bunun dışında sırasıyla, halkının yardım sever olduğunu, sanayisinin gelişmiş olduğunu, güvenli ve sakin bir şehir olduğunu, iş imkanlarının çok olmasını ve yatırım yapmaya müsait olduğunu ifade etmişlerdir.

Konya'nın dezavantajları olarak da sırasıyla, resmi işlemlerde kendilerine kolaylık sağlanmadığı, karşılaştıkları sorunları dile getirebilecekleri mercilerin olmayışı, iş yeri açma ruhsatı alamamaları, ticari ahlakın sorunlu olduğu, Suriyelilere kiralık ev vermemeleri, kiraların pahalı olması olarak ifade etmişlerdir. Ayrıca çok az sayıdaki katılımcı, halkın kendilerine iyi davranmadığını, kendilerini dilenci olarak görmeleri olarak ifade etmişlerdir.

Diğer yandan katılımcılardan belirli bir kısmı ise Konya'nın aslında hiçbir dezavantajı olmadığı iş hayatı ve yaşam için iyi bir şehir olduğunu belirtmişlerdir.

Savaş Sonrası Dönemde Türk İş Adamları İle Suriye'de Ortak İş Yapmak İsteme Durumları ve Savaş Sonrası Suriye'de Öncelikli Ticari Alanların Neler Olduğu:

Konya'da şu anda ikamet eden ve çeşitli işletmelere sahip olan Suriyeli Misafir iş adamlarının tamamına yakını savaş sonrası dönemde Suriye'de ortak iş yapma arzusunda bulunduklarını ifade etmişlerdir. Fakat bunun için şu anda birlikte iş yapabilme kapasitelerini geliştirmeleri ile çok daha mümkün olabileceğini belirtmişlerdir.

Öncelikli sektör olarak büyük işletme sahipleri daha çok kendi sektörleri ile ilgili alanlarda bunun gerçekleştirilebileceğini ifade ederlerken, genel olarak, inşaat,

inşaat malzemeleri, tekstil, oto yedek parçalarının öncelikli sektörler olduklarını ifade etmişlerdir.

Alanında Uzman Suriyelilerin Konya'daki Çeşitli Sektörlerde İstihdamı Konusunda Nelerin Yapılması Gerektiği:

Uzman Suriyelilerin Konya'da istihdam edilmeleri konusundaki önerileri sorusu, Suriyeli sermayedarların sıklıkla yakındıkları durumlardan biri olmuştur. Bu konuda gerekli çalışmaların yapılamamasından dolayı birçok kişinin kendi uzmanlık alanının dışındaki işlerde çalıştıklarını ifade etmişlerdir. Hatta alanında uzman birçok kişinin bir yolunu bulup Türkiye'yi terk ettiğini ve kalanların bir kısmının da yine bir yolunu bulduklarında Türkiye'yi terk etmeye çalıştıklarını belirtmişlerdir. Tanıdıkları bazı kişilerin geçinebilmek için çok farklı işler yaptıklarını dile getirmişlerdir. Hatta dört dil bilenin kasaplık, iyi yazılımcının bakkallık, avukatın seyyar satıcılık, doktorun dönercilik yaptığı gibi birçok örneği sıraladıkları görülmektedir.

Alanında uzman Suriyeli elemanların istihdamı konusunda katılımcıların önerilerini şu şekilde sıralamamız mümkündür.

Devlet ya da ilgili kurumlar bu konuda bir birim oluşturmalı, bu kurum öncelikle nitelikli elemanları tespit etmeli ve ihtiyaç duyulan sektörlere yönlendirilmesi,

Alanında uzman olup fakat teknolojik açıdan bazı eksiklikleri olan Suriyelilere eğitim verip bu eksikliklerin giderilmesi,

Sigorta ve sosyal güvenlik açısından haklarının devletçe verilmesi,

Türkiye'de alanında uzmanlaşmış kişilerle aynı ücret verilmesi,

Diploma eşdeğerliliklerinin sağlanması,

Suriyeli Nitelikli elemanların hızla Türkçe öğrenmelerinin sağlanması,

Acil bir şekilde Suriyeli doktorların çalışabilecekleri ve sadece Suriyeli vatandaşları muayene ve tedavi edecekleri sağlık merkezlerinin kurulması.

2.3. Türk İşletmecilerin Mülakat Verileri

Türkiyeli yatırımcılar işletmelerde çeşitli sayılarda Suriyeli nitelikli niteliksiz elemanlar çalıştırdıkları bilinen bir gerçektir. Bu bölümde özellikle Suriyeli işçilerin çalışma kültürleri, Türkiyeli işçilerle çalışma ilişkileri, güvenilirlikleri vb. durumlarının ortaya konulması hedeflenmiştir.

Araştırmada Suriyeli çalıştıran çeşitli büyüklükteki işletme sahibi 57 Türkiyeli yatırımcılarla da görüşülmüştür.

Türkiyeli işletmeciler de sorulara cevap vermede oldukça çekingen davranmışlardır. Bu işletmelerde çalışan Suriyeli işçilerle ilgili resmi prosedürlerin eksik olması bu çekingenliğin en önemli nedeni olduğu söylenebilir. Bu işletmelere araştırma raporunda şirket ve şahıs isimleri belirtilmeyeceği taahhüdü verilmiştir. Ayrıca bu işletmelere görüşmeye genelde kendilerinin tanıdığı ve güvendiği üçüncü şahıslarla ya da onların referansıyla gidilmiştir.

Bu amaçla aşağıdaki mülakat soruları işletme sahiplerine sorulmuştur.

1. Suriyeli çalışanlardan genel memnuniyetiniz nedir.
2. Suriyeli çalışanların çalışma ahlakları sizce nasıldır?
3. Neden Suriyelilerle çalışmayı tercih ettiniz?
4. Suriyeli personel çalıştırmada ne tür hukuki sorunlarla karşılaşıyorsunuz?
5. Sorunlar çözülürse daha fazla Suriyeli personel istihdam etmeyi düşünürümsünüz?
6. Suriyeli personelin güvenilirlik durumu nedir?
7. Türk personelinizle yabancı personel çalıştırmaktan dolayı yaşadığınız sorunlar var mıdır? Nelerdir?
8. Suriyeli bir yatırımcı ile ortak yatırım yapmayı düşünür müsünüz?
9. Savaş sonrası Suriye de yatırım yapmayı düşünür müsünüz?

Suriyeli İşçi Çalıştıran Şirketlerin Çalıştırdıkları İşçilerden Memnuniyet Durumu:

Türk işletmelerinin Suriyeli çalışanlardan genel memnuniyet düzeylerinin azımsanmayacak ölçüde yüksek olduğu belirlenmiştir. Zaman zaman Suriyeli işçilerle sorunlar yaşadıklarını bu yüzdende sıklıkla işçi değiştirmek zorunda kaldıklarını fakat zaman içinde bu tür problemlerin daha da azaldığını ifade etmişlerdir. Başta lisan ve çalışma kültürlerindeki farklılıkların sorunların temel kaynağını oluşturduğu tespit edilmiştir.

Türk İşletmelerinin Suriyeli Çalışanlarının İş Ahlakları Konusundaki Görüşleri:

Türk işletmelerinin Suriyeli çalışanların iş ve çalışma ahlakları konusunda zaman zaman güçlükler yaşamakla birlikte geçen süre içinde belirli bir standartta ulaştıklarını belirtmişlerdir. Çoğu iş veren Suriyelilerin fırsat bulduklarında işten kaytardıklarını, ertesi günü hiçbir şey söylemeden işe gelmediklerini, iki üç gün sonra yine hiçbir şey yokmuş gibi tekrar işe geldiklerinden şikayetçi olmuşlardır. Fakat zamanla çalışma düzenlerinin belirli bir yola girdiklerini de ifade etmişlerdir. Özellikle ailesi burada olanlar ve üzerlerinde aile sorumluluğu olanların işlerinde daha hassas davrandıkları sıklıkla belirtilmiştir.

Ayrıca işletmelerde Suriyeli işçilerin işe girip çıkmalarında firmada çalışılan ve güvenirliliğini kanıtlamış başka bir Suriyelinin etkin rol aldığı da tespit edilmiştir. Hatta hangi Suriyelinin işe girip girmeyeceğine karar veren de yine bu şef konumundaki Suriyeli olmaktadır. Böylece üretim sürecinde yetki ve sorumluluğun Suriyeli bir çalışan üzerinden gerçekleştirilmesi, Suriyelilerle karşılaşılan çeşitli sorunların çözümüne büyük bir katkı sağladığı da ifade edilmiştir.

Türk İşletmelerinin Suriyeli Çalıştırma Tercihleri:

Türkiyeli iş adamlarının Suriyeli çalıştırma konusunda çok istekli olmadıkları görülmektedir. Öncelikli tercihleri Türk elemanlar olmaktadır. Fakat hemen her

sektörde vasıflı vasıfsız eleman sıkıntısının had safhada olduğunu, bu yüzden de Suriyeli personelle çalıştıklarını belirtmişlerdir. İşsizlik oranlarının %10'lara ulaştığı Türkiye'de vasıflı vasıfsız çalışacak eleman bulunmaması ilgi çekici bir konu olup şüphesiz başka bir araştırma konusudur. Bu durum daha çok Türkiye'deki iş kültürü ile açıklamak mümkün görünmektedir.

Özellikle Suriyeli işçiler Türkiye'de hemen her sektörde çalıştıkları bilinen bir gerçektir. Konya'da da bu durum geçerlidir ve Suriyelilerin çalışmadığı neredeyse hiçbir sektör yoktur. Konya'da özellikle vasıflı Suriyeli işçilerin daha yoğun çalıştığı sektörlerin başında, tekstil ve kundura imalatı gelmektedir. Neredeyse Konya'da faaliyet gösteren bu sektördeki imalathane ve fabrikaların her birinde çok sayıda Suriyeli işçiler çalışmaktadır. Araştırmamızın Suriyeliler üzerinde gerçekleştirdiği anket çalışması ve Türkiyeli iş adamların Suriyeli çalışanlar memnuniyetini değerlendirmek üzere bu iki sektörde (tekstil ve kundura) gerçekleştirdiği mülakatlarda önemli sonuçlara ulaşılmıştır.

İlgili sektördeki iş adamlarının nerdeyse tamamına yakını *"Suriyeliler olmasa şu anda buradaki atölyelerin en az %80'ni kapanırdı"* demektedirler. Dolayısıyla sektörlerde çok ciddi anlamda nitelikli eleman ihtiyacı devam etmektedir. Suriyelilerin bu açığı önemli oranda kapatması, Türk ekonomisi açısından önemli bir kazanım olarak değerlendirilebilir.

Özellikle iş adamlarının kamuoyunda yaygın bir kanaat olarak var olan "Suriyelileri düşük ücretli çalıştırdıkları" yönündeki kanaati doğrulamadıkları, *"Türk işçilere verdiğimiz ücreti onlara da veriyoruz"* şeklinde bir değerlendirme yaptıklarına şahit olmaktayız. Suriyeli işçilerin ise, *"Türk işçilerle aynı ücreti almadıkları"* yönündeki yakınmaları ise büyük oranda devam etmektedir.

Türkiyeli İş Adamlarının Suriyeli İşçi Çalıştırma Konusunda Karşılaştırdıkları Hukuki Sorunları:

Türkiyeli iş adamlarının Suriyeli işçi çalıştırma konusunda karşılaştıkları en büyük hukuki sorunun, çalıştırdıkları bu işçilere sigorta yaptıramamalarıdır. Daha küçük işletme sahiplerinin bir kısmı, bir işçinin sigorta yapılmaması sonucunda üzerlerine düşen mali külfetin az olması, Suriyeli çalıştırmada tercih nedeni olduğunu belirttikleri

de görülmektedir. Fakat Türk iş adamlarının çok büyük bir kısmı, çalışan Suriyelilere sigortalı çalıştırma imkanının sağlanmasını talep etmektedirler. Özellikle daha büyük işletmelerde bu talep daha yüksek oranlardadır. *"Sigorta yaptırmaktan kaçınmayacaklarını hatta bu yüzden Suriyeli işçi çalıştıramadıkları",* birçok Türkiyeli iş adamı tarafından sıklıkla dile getirilmiştir. Sigortalı çalıştırmanın kendilerine sanıldığının aksine çok yüksek maliyet getirmediğini, üstelik herhangi bir iş kazası sonucunda kendilerine çok büyük maddi, cezai ve manevi sorumluluk yüklediğini ifade etmişlerdir.

Ayrıca Türk iş adamları çalışma izni konusunda mali külfetin çok yüksek olması ve bürokratik işlemlerin uzun sürmesi, kendilerinin önündeki diğer büyük engellerden biri olduğunu ifade etmişlerdir. Türk iş adamları, yüksek nitelikli elemanlar konusunda çalışma izni alma girişimleri olduğunu hatta bu kapsamda sınırlı da olsa Suriyeli elemanlarla çalıştıklarını belirtmişlerdir. Çalışma izni için yaklaşık 4.000 dolarlık bir paranın bankaya yatırılması da ciddi bir engel olduğunu, çükü bir çok Suriyeli elamanın bu parayı yatırma imkanına sahip olmadığını belirtmişlerdir. Diğer yandan Türk iş adamları, kendilerinin bu parayı yatırmaya razı olduklarını fakat çalıştırmayı düşündükleri Suriyeli elemanın iş devamı konusunda ellerinde bir garantinin bulunmamasının da ayrı bir problem oluşturduğunu söylemişlerdir. Ayrıca Türk iş adamları vasıflı ve vasıfsız her eleman için bu paranın yatırılmasının da mümkün olmayacağını belirterek, çalışma izni konusundaki prosedürün azaltılmasını talep etmektedirler.

Görüşme gerçekleştirdiğimiz Türk iş adamlarından hiç biri Suriyeli sigortasız işçi çalıştırma konusunda her hangi bir yaptırımla karşılaştırmadıklarını fakat her an bir cezai müeyyide ile karşı karşıya kalmaktan da korktuklarını belirtmişlerdir. Fakat Suriyeli yatırımcıların sorunlarıyla ilgilenen ve çok sayıda Suriyeli iş adamının muhasebe işlerini takip eden bir Mali Müşavir, *"kendi mükellefinden bazılarının bu konuda çeşitli düzeylerde cezaya çarptıklarını hatta bir mükellefinin 13.000 TL cezaya çaptırıldığını"* ifade etmiştir.

Türkiyeli İş Adamlarının Hukuki Sorunların Çözülmesi Durumunda Daha Fazla Suriyeli Personel İstihdam Etme düşünceleri:

Türkiyeli iş adamlarının nerdeyse tamamı şüphesiz öncelikli tercihlerinin Türk eleman çalıştırmak olmakla birlikte, çok daha fazla sayıda Suriyeli eleman çalıştırabileceklerini ifade etmişlerdir. Özellikle bu işçilerin sigortalı çalıştırma sorunlarının çözülmesi, çalışma izinlerindeki mali prosedürün azaltılması ve bürokratik sürecin kısaltılmasıyla, bu istihdamın kat kat artabileceği sıklıkla ifade edilmiştir.

Hatta Organize Sanayi Bölgesinde görüştüğümüz iş adamları, ilgili prosedürün azaltılması ve sigortalı çalışma imkanlarının sağlanması durumunda, ihtiyaçları olup da temin edemedikleri vasıflı ve vasıfsız eleman eksikliğini Suriyeli işçilerden giderebileceklerini sıklıkla vurgulamışlardır. Türkiyeli iş adamları şu anda çalışacak eleman bulamadıklarından dolayı vardiyalı olarak çalışamadıklarını ve üretim artışlarını yeterince gerçekleştiremediklerini belirtmişlerdir. Hatta Hükümetten bu konuda acil bir çözüm getirmesini talep etmektedirler.

Türkiyeli İş Adamlarının Suriyeli Personelin İş Güvenilirlikleri Konusundaki Düşünceleri:

Türkiyeli iş adamaları, çalıştırdıkları Suriyeli personelin güvenirlilikleri konusunda bazı kaygılar beslemektedirler. Özellikle iş kültürlerinin zayıf olduğunu en ufak bir boşlukta çalışmadıklarını belirtmişlerdir. Ayrıca Suriyelilerin iş sadakatlerinin zayıf olduğunu kendilerinin "personeli için bugün var yarın yok" olarak baktıklarını, yarın işe gelip gelmemelerinden emin olmadıklarını ifade etmişlerdir.

Diğer yandan güven konusundaki bu olumsuz algının tüm Suriyeli personele genelleştirilemeyeceğini, çok sadık, düzgün, ahlaklı personelin sayısının da azımsanmayacak oranda olduğunu da belirtmişlerdir.

Türkiyeli İş Adamlarının Türk Personelinizle Yabancı Personel Çalıştırmaktan Dolayı Türk Personeliyle Yaşadığı Sorunlar:

Türkiyeli iş adamları bu konudaki en büyük sorunun, Türk işçilerin önemli bir kısmının "Suriyeli işçiler olmadığında kendilerinin daha değerli, daha alternatifsiz ve daha yüksek ücret elde ederiz" şeklindeki düşüncelerinin yaygın olduğunu bu konuda kendilerinin ne düşündükleri de sorulmuştur. İş adamları bu yargının doğru olmadığını ister Türk ister Suriyeli olsun herkese niteliklerine göre sektörün ve şartların gerektirdiği ücreti verdiklerini ifade etmişlerdir. Diğer yandan Suriyelilerin çalışmaya başlaması ile Türk işçileri üzerinde de iş sadakati hususunda olumlu bir katkı sağladığını da belirtmişlerdir.

Diğer yandan iş ortamında sosyal bazı sorunlarında zaman zaman yaşandığını, doğal olarak Suriyelilerin kendi hemşerileriyle daha sıkı ilişki kurmaları, daha çok bir arada olmaları, Türk işçiler tarafından sürekli şikayet konusu olduğunu, bunun da zaman zaman sorunlara yol açtığını belirtmişlerdir. Özellikle lisan meselesinin bu sorunların çıkmasında etkili olduğunu ve her hangi bir durumda Suriyelilerin kendi aralarında Arapça konuşmaları bazen tartışmaların hararetini de artırdığını ifade etmişlerdir.

Türkiyeli İş Adamlarının Suriyeli Yatırımcılarla Ortak Yatırım Yapmayı Düşünme Durumu:

Küçük çapta iş yapan Türkiyeli iş adamlarının tamamına yakını, Suriyeli yatırımcılarla ortaklık yapma konusunda istekli olduklarını fakat kendilerinin bu potansiyele sahip olmadıklarını belirtmişlerdir. Bu iş adamları şu an kendilerinin işlerini zar zor götürdüklerini, bu konuda ne sermaye ne de alt yapıya sahip olmadıklarını belirtmişlerdir.

Belirli bir iş potansiyeline sahip Türkiyeli iş adamlarının tamamına yakını ise, bu tür ortaklığın mümkün olabileceğini ve bu konuda her hangi bir ön yargıya sahip olmadıklarını ifade etmişlerdir. Bu konuda öncelikle kendilerinin iştigal ettikleri sektörlerde ortaklıkların gerçekleştirilmesinin mümkün olabileceğini de belirtmişlerdir.

Türkiyeli iş adamlarının Savaş Sonrası Suriye'de Yatırım Yapmayı Düşünme Durumları:

Organize Sanayi Bölgesinde bulunan ve görüşme gerçekleştirdiğimiz Türkiyeli iş adamlarının tamamına yakını, savaş sonrası dönemde Suriye'ye yatırım yapma konusunda istekli olduğu belirlenmiştir. Bu konuda öncelikli tercihlerinin kendi sektörleriyle ilgili olduğunu ifade etmişlerdir. Hatta birçok sanayici, savaş öncesi Suriye ile ticaret yaptıklarını, bu ticaretin devam ettirilmesi ve Suriye'de yatırıma dönüşebileceğini de ifade etmişlerdir.

Ayrıca savaş sonrası Suriye'nin yeniden yapılandırılacağı düşünüldüğünde birçok sektörde yatırım yapılabileceğini fakat bu noktada devletin ve ilgili kurumların kendilerine öncülük yapmalarını ve çeşitli destekler sağlaması gerektiğini de ısrarla vurgulamışlardır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Yukarıda belirtildiği gibi araştırma iki temel bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm nicel araştırmadır ve Konya'da şu anda ikamet eden Suriyeli nitelikli iş gücünü tespit etmeye yöneliktir. İkinci bölüm ise nitel araştırma bölümüdür ve Suriyeli iş adamlarının yatırım ve iş birliği potansiyelini tespit etmeye yöneliktir.

Araştırmanın her iki bölümünden elde edilen sonuç ve öneriler aşağıda değerlendirilmiştir.

Suriye'de ortaya çıkan insanlık dramı karşısında, Türk Hükümetinin izlediği politika ve sığınmacılara sunduğu imkânların yanı sıra birçok Suriyelinin burada bir akraba ya da yakının olması, ülkemizi tercihte önemli rol oynamış olup, çatışmaların sürdüğü bugün de yaşanması muhtemel göçler açısından sığınmacılar için Türkiye'yi bir cazibe merkezi kılmaktadır.

Suriyeli misafirlerin Konya'yı tercih etmelerindeki sebepler arasında öncelikli tercihlerinde iş ve yatırım imkânlarından ziyade, Konya'nın dindar bir şehir olması ve hemşeri bağları temel öncelik olarak görülmektedir. Dolayısıyla gerek sanayisi, gerek ticareti, gerekse istihdam imkânları açısından yatırımcılara ve nitelikli personellere birçok avantajlar sunabilecek bir potansiyele sahip olan Konya'nın bu imkânlarının görünür kılınması gerekmektedir.

Göç söz konusu olduğunda göç edenler açısından en öncelikli konu istihdam olarak ortaya çıkmaktadır. İlimizde Suriyelilerin farklı sektörlerde istihdam edildikleri görülmektedir. Ancak istihdam edilen misafirler açısından en temel sorunlardan biri uzmanlık alanlarının dışında ve hatta çoğu zaman vasıfsız işlerde çalıştırılmalarıdır. Bu anlamda misafirlerin uzmanlık alanlarının tespiti yoluyla gerek sanayimizin ihtiyaç duyduğu ara eleman eksikliğinin giderilmesi gerekse misafirlerden daha kaliteli ve verimli hizmet alınmasının sağlanabileceği tespit edilmiştir.

Katılımcıların kendi uzmanlık alanında çalışma imkanı bulamaması, daha ziyade mevsimlik sektörlerde vasıfsız işlerde ve düşük ücretlerle istihdam edilmelerine, iş yerindeki teknolojinin uzmanlıkları ile uyuşmaması sebebiyle nitelik ve verimliliklerinin düşmesine, ayrıca Türk iş adamlarının sığınmacılarla ilgili olarak dile getirdikleri işyerinde kullanılan teknolojiye hakim olmadıkları eleştirilerine zemin hazırlamaktadır.

Sığınmacıların çalışma hayatına ilişkin yaşadıkları zorluklara bakıldığında, Suriyeli oldukları için Türklerden daha çok çalıştırıldıklarını, mevcut işlerinde kapasitelerini tam olarak kullanamadıklarını, mesleklerini hakkıyla icra edemediklerini, aynı işi yapan Türklere göre düşük ücret aldıklarını, Türkiye'deki çalışma saatlerinin ve iş temposunun çok ağır olduğunu ve sigortalarının yapılmadı yönündeki serzenişlerini görmek mümkündür.

Katılımcılar, ticaret, eğitim, konfeksiyon/terzilik, elektrik-elektronik gibi alanlarda uzmanlaşmak istemektedir.

Örneklemimiz içindeki katılımcılar sermayeleri olması halinde Konya'da bir iş kurmaya, mülk edinmeye ve Türk iş adamları ile işbirliği ve ortaklık yapmaya sıcak bakmaktadır. Türk iş adamlarına ilişkin tecrübe ve güven üzerinden şekillenen bu işbirliği ve ortaklık talebi, gerekli hukuki zeminin oluşturulması ve iş adamlarının doğru yönlendirilmesi durumunda, sadece bugün için değil gelecekte de (savaş sonrası Suriye'nin inşa edilmesinde de) iki ülke arasında başta ekonomi olmak üzere birçok alanda işbirliklerine katkı sağlayacaktır.

Sığınmacıların içinde bulunduğu zor şartlar, maddi imkânsızlıklar, dil sorunu ve bürokratik işlemlerden habersiz olmaları ve çocukların eğitimi konusu en önemli engellerdir. Bununla birlikte sığınmacılara yönelik olarak Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı okullarda ya da Suriyelilere yönelik olarak oluşturulmuş Geçici Eğitim Merkezleri'nde sunulan imkânlar eğitime olan ilgiyi artırmıştır.

Eğitim noktasında, diploma denklikleri ile 15-25 yaş gurubunda yani lise ve üniversite çağında olanların eğitimlerine devam etmek yerine, ailesine maddi destek sağlamak amacıyla istihdama dahil olması çözüm bekleyen konular arasındadır.

Katılımcıların önemli bir kısmı savaş bittikten sonra ülkelerine dönmek istediklerini beyan etmekle birlikte, yakın bir zamanda Suriye'de savaşın bitmeyeceği, rejim düşse bile, egemen güçler ve radikal gruplar arasındaki çatışmaların süreceği, güvenliğin uzun yıllar tesis edilemeyeceği inancı hakimdir.

Sığınmacıların Türkiye'deki kalış süresinin uzamasına paralel olarak, burada yeni bir hayat ve yeni bir düzen kurdukları, dolayısıyla geri dönüş kararının yeniden gözden geçirme ihtiyacı hissedecekleri tespit edilmiştir. Nitekim yapılan araştırmalara

bakıldığında, süre uzadıkça kararsızların ve Türkiye'de kalmak isteyenlerin sayısının gün geçtikçe arttığı görülmektedir.

Sığınmacıların AB'nin son dönem göçmen politikaları, Avrupa'da gittikçe artan İslamofobi, yabancı düşmanlığı, ırkçılık ve mültecilere ilişkin aşağılayıcı tutumlar sebebiyle, Avrupa'ya iltica etme konusunda istekli olmadıkları görülmektedir.

Yatırımlar konusunda en temel sorun bürokratik işlemlerin zorluğu ve fazlalığıdır.

Suriyeli yatırımcılar bürokratik işlemlerin yanı sıra iş yeri açma konusundaki yasal gereklilikler konusunda da yeterli bilgiye sahip değildirler.

Şu ana kadar yatırımcılara yönelik uygulamalar, Suriyeli yatırımcıların işbirliği ve ortaklığa şüpheci, mesafeli ve temkinli yaklaşmalarına sebep olmaktadır.

Suriyeli iş adamlarına Belediyelerce dükkan/işyeri açma izni verilmemekte olup, bu durum yatırımcıları mağdur etmektedir.

Suriyeli yatırımcıların şahısları üzerine gayrimenkul edinmeleri konusunda ciddi bürokratik engeller mevcuttur. Özellikle alımı üzerinde anlaşılan gayrimenkulün Suriye vatandaşlarına devri için gerekli işlemlerin 45 ila 60 gün arasında değişmesi satıcılar için büyük bir handikap oluşturmakta ve bu durum çoğu zaman anlaşmanın iptali ile sonuçlanmaktadır.

Suriyeli yatırımcıların yatırım ortaklıklarının önemli bir kısmı resmi değildir. Resmi ortaklıklarda da şirketlerin büyük hissesi Türk ortağa ait olup, Suriyeli yatırımcının şahsı için aldığı gayrimenkul şirketin malı olduğundan bu durum Suriyeli yatırımcı için ciddi bir risk olarak algılanmaktadır.

Suriyeli yatırımcılar resmi prosedürün güçlüğü ve ruhsat almadaki zorluklar sebebiyle şirket kurmayı tercih etmemektedirler. Ayrıca şirketin kapatılmasına ilişkin bürokratik işlemlerin uzun bir süreyi kapsaması da konuya ilişkin bir diğer sorun olarak dile getirilmektedir.

Çalışma izninin her sene yenilenmesi zorunluluğu, Suriyeli yatırımcılar açısından istikrar ve güven sorunu teşkil etmektedir.

Suriyeli yatırımcılar açısından öncelikli husus güvendir. Yatırımcılar gerek iş ve yatırım ortaklığı konusunda gerekse Türklerle yapılan ticarette güvenilir iş adamları ve

esnaflarla işbirliği yapma arzusundadır. Nitekim Suriyeli yatırımcılarının yaşadıkları olumsuz tecrübeler (dolandırılma-kandırılma) sadece bu tecrübeyi yaşayan yatırımlar tarafından değil potansiyel yatırımcılar açısından da bir risk oluşturmaktadır.

İki ülke vatandaşı yatırımcılar arasında işbirliği ve ortaklıkların geliştirilmesinde, Ticaret Odası, Sanayi odası, MÜSİAD gibi itibar sahibi kurumsal iş örgütlerinin desteği son derece önemli görünmektedir.

Belli bir sermayeye sahip Suriyeli yatırımcılara Türk vatandaşı olma konusunda kolaylıklar sağlanması talep edilmektedir.

Suriyeli yatırımcılar, Konya'daki sektörler ve bu sektörlerin yapısı ve ekonomiye katkıları konusunda yeterli bilgiye sahip değildirler. Bu bağlamda MÜSİAD Konya Şubesi, KTO ve KSO marifetiyle gerçekleştirilen sektör analizleri ve raporların Arapçaya tercüme edilerek ilgili Suriyeli yatırımcıların bilgilendirilmesi sağlanmalıdır.

Konya'da faaliyet gösteren Suriyeli iş adamları ile Konyalı iş adamları arasında işbirliği ve ortaklığa zemin hazırlayacak bir ofis kurulmalıdır.

Suriyeli yatırımcılar, savaş sonrası dönemde, Konyalı iş adamları ile Suriye'de ortak yatırım yapma konusunda istekli olup, özellikle inşaat sektörü ve imalat sanayinin öncelikli sektörler olması muhtemel gözükmektedir.

Suriyeli yatırımcılar, bürokratik ve hukuki işlemler konusunda destek verecek mekanizmalar oluşturulmalıdır.

Konya'daki Suriyeli iş adamları için veri tabanı oluşturulmalıdır.

Konya'da ikamet eden Suriyeli nitelikli işgücüne ilişkin de veri tabanı hazırlanmalı ve bu veriler ihtiyaç duyulan sektörlerle paylaşılmalıdır. Ayrıca bu elemanların başvurabilecekleri merkezler olmalı ve bu merkezden istihdamları sağlanmalıdır.

Konya'daki Suriyeli iş adamlarının başta MÜSİAD Konya Şubesi olmak üzere ilgili meslek odalarına üye kabulünü talep etmektedirler.

Belirli bir iş yapma potansiyeline sahip yatırımcıya, geçici vatandaşlık hakkı tanınmalı talebi sıklıkla dile getirilmiştir.

Suriyeli iş adamları, Konya'nın iş potansiyelinin ve imkânlarının Arap dünyasının tanınmadığını, iyi bir tanıtımın Konya'ya ciddi bir Arap sermayesinin girmesinin söz konusu olacağını ifade etmişlerdir.

Konya'da yatırım yapmaya istekli Suriyeli işadamlarının çocuklarını gönderebilecekleri, eğitim kalitesi yüksek, ilk ve orta öğrenim okullarına olan talepleri de sıkça dile getirilmektedir.

Alanında uzman olup teknolojik açıdan bazı eksiklikleri olan Suriyelilere eğitim verip bu eksikliklerin giderilerek iş potansiyellerinin arttırılması söz konusu olabilecektir.

Suriyeli nitelikli elemanların hızla Türkçe öğrenmelerinin sağlanması gerekmektedir.

Suriyeli misafirlerin diploma denkliklerinin sağlanarak mesleklerine yönelik işlerde çalışmalarına imkân sağlanabilecektir.

Türkiyeli işverenler Suriyeli çalışanların iş ahlakı ve iş kültüründen şikâyetçi olmakla birlikte zaman içinde bu sorunların giderek çözüldüğünü belirtmişlerdir.

Türkiyeli iş adamlarının Suriyeli işçi çalıştırma tercihlerinin başında vasıflı ve vasıfsız Türk işçisi bulamamalarıdır. Birçok sektörde var olan nitelikli iş gücünün belirli oranlarda Suriyeli çalışanlar tarafından kapatıldığı vurgulanmaktadır.

Organize Sanayi Bölgesindeki Türk iş adamları ilgili prosedürün azaltılması ve sigortalı çalışma imkanlarının sağlanması durumunda, ihtiyaçları olup da temin edemedikleri vasıflı ve vasıfsız eleman eksikliğini, Suriyeli işçilerden giderebileceklerini sıklıkla vurgulamışlardır. Ayrıca bu sayede vardiyalı çalışma imkanına kavuşarak verimliliklerini arttırabileceklerini belirtmişlerdir.

Suriyeli misafir çalışan personelin çalışma izinleri konusunda mali yükümlülüklerin azaltılması ve resmi prosedürün kısaltılması talep edilmiştir.

Suriyeli çalışanlara sigortalı olma imkânın getirilmesi ya da işvereni yükümlülükten kurtaracak, çalışanlara sağlık ve sosyal imkânları sağlayacak bir düzenlemenin hızla gerçekleştirilmesi talep edilmektedir.

Suriyeli doktorların çalışabilecekleri ve en azından sadece Suriyeli vatandaşları muayene ve tedavi edecekleri sağlık merkezlerinin kurulması talep edilmektedir.

Kaynakça

AFAD (Türkiye Cumhuriyeti Başbakanlık, Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı), (2013), Türkiye'deki Suriyeli Sığınmacılar, 2013 Saha Araştırması Sonuçları, https: // www.afad.gov.tr / Dokuman / TR / 60-2013123015491-syrian-refugees-in-turkey-2013_baski_30.12.2013_tr.pdf, erişim tarihi: 10.01.2014

AFAD (Türkiye Cumhuriyeti Başbakanlık, Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı), (2014a), Suriye'den Türkiye'ye Nüfus Hareketleri, Kardeş Topraklarındaki Misafirlik Raporu, https://www.afad.gov.tr/Dokuman/TR/79-20140529153928-suriye'den-turkiye'ye-nufus-hareketleri,-kardes-topraklarindaki-misafirlik,-2014.pdf, erişim tarihi: 08.05.2014

Güçer, M., Karaca, S., Dinçer, O.B. (2013), Sınırlar Arasında Yaşam Savaşı, Suriyeli Mülteciler Alan Araştırması, Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kurumu (USAK), USAK Sosyal Araştırmalar Merkezi, Rapor No: 13-04, Mayıs 2013.

HRW, (İnsan Hakları İzleme Örgütü) "Geleceğimi Hayal Etmeye Çalıştığımda Hiçbir Şey Göremiyorum: Türkiye'deki Suriyeli Mülteci Çocukların Eğitime Erişiminin Önündeki Engeller", https: // www.hrw.org / sites / default / files / report_pdf / turkey1115tu_web.pdf, Haziran 2015, erişim tarihi: 01.11.2015

KAMER (Kadın Merkezi Vakfı), (2013), Suriyeli Mülteciler: Dışarıda Kalanlar-İhtiyaç Analizi Anketi, http://www.kamer.org.tr/icerik_detay.php?id=178, erişim tarihi: 11.04.2014

Koyuncu, Ahmet, Kentin Yeni Misafirleri Suriyeliler, Konya: Çizgi Kitabevi, 2014.

MAZLUMDER (2014), Kamp Dışında Yaşayan Suriyeli Kadın Sığınmacılar Raporu, http://www.mazlumder.org/webimage/MAZLUMDER%20KAMP%20DI%C5%9EINDA%20YA%C5%9EAYAN%20SUR%C4%B0YEL%C4%B0%20KADIN%20SI%C4%9EINMACILAR%20RAPORU(2).pdf, erişim tarihi: 19.06.2014

URL-1- http: // www.unhcr.org.tr / uploads / root / faq_-_turkish.pdf, erişim tarihi: 18.07.2014

40- إن لم يدرس أولادك الآن ما هو سبب ذلك؟

اكتب:.....

.....

41- ما هي أملاكك التي تركتها في سوريا؟

بيت	**العدد:**	**سيارة**	**العدد:**	**دكان**	**العدد:**	**مصنع**	**العدد:**

42- هل تفكر بالعودة إلى سوريا بعد نهاية الحرب؟ نعم:..... لا:..... ليس لدي فكرة:.....

43- هل لديك قلق من تغيير تركيا لسياستها تجاه السوريين والإقدام على إرسالهم إلى سوريا؟

دائما	**أحيانا**	**أبدا**	**ليس لدي فكرة**

44- إذا فتحت الغرب أبوابها للاجئين السوريين هل تفكر في السفر إلى أوربا؟

نعم	**لا**	**لست متأكدا**

45- لماذا تريد السفر إلى أوربا؟ (يجيب على هذا السؤال من يريد السفر)

لأني سأمضي حياة مرفهة من ناحية الاقتصاد	**لأجهز مستقبلا جيدا لأطفالي**	**لا اشعر بأمان في تركيا**
لم أجد عملا في تركيا يناسب مهنتي	**الشعب التركي يكرهنا**	**لأن حقوق الإنسان وحرياته في أوربا أفضل**

46- لماذا لا تريد السفر إلى أوربا؟ (يجيب على هذا السؤال من لم يرد السفر)

أشعر بأمان وراحة في تركيا	**لأن تركيا بلد إسلامي**	**لأن لي صداقة جيدة مع الأتراك**
وجدت عملا في تركيا يناسب مهنتي	**أتقاضى راتبا جيدا في تركيا**	**لأني أفكر بالبقاء في تركيا بعد الحرب**

الاسم والكنية:.....

رقم الهاتف:.....

تاريخ:.....

23- هل ترغب في التملك في قونية إذا سمحت القوانين بذلك؟ نعم:..... لا:.....

24- ما هي الأمور التي واجهتك أثناء عملك في قونية؟	أبدا	قليلا	أحيانا	كثيرا	دائما
25- كونى سوري أعمل أكثر من الأتراك					
26- كوني سوري عملت دون مستوى مهاراتي					
27- لم أتقاض الأجر الذى استحقه مقارنة مع أجور الأتراك					
28- كوني سوري يوجد تدخل في عملي حتى لو كنت أجيده					
29- كوني سوري واجهني الكثير من المعاملة السيئة من قبل صاحب العمل					
30- كوني سوري واجهني الكثير من المعاملة السيئة من قبل زملاء العمل					
31- كوني سوري لم يدفع راتبى بشكل منتظم					
32- بسبب عدم معرفتي للغة لا افهم ما يطلب مني					
33- الآلات الحديثة الموجودة في العمل لا أجيد استخدامها					
34- ساعات العمل كثيرة					
35- كوني سوري لا استطيع الحصول على التأمين الصحي					

36- كم عدد أفراد أسرتك الذين يعملون؟ اكتب.....

صلة القرابة (كالأب والأم)	عمره	عمله	اختصاص عمله

37- كم لديك من الأولاد؟ اكتب بالرقم:.....

38- هل تفكر تعليم أولادك في تركيا؟ نعم:..... لا:.....

39- إذا كان أولادك يدرسون فأين يدرسون؟ اكتب.....

العمر	الجنس	المدرسة

11- متى أتيت إلى قونية؟ في سنة:..... في شهر:.....

12- لماذا اخترت قونية؟

لأن أقاربي هنا	لأن قونية محافظة دينيا	لأن فيها أمنا وسلاما
لأن أهلها يساعدون الغير	لأن فرص العمل فيها كثيرة	من أجل التأمين الصحي والعلاج
لأن فرص التعليم جيدة وكثيرة	جميع ما سبق	آخر، اكتب.....

13- هل تعمل حاليا؟

نعم:..... لا:.....

(إذا كان جوابك لا فلا تجب على الأسئلة الخمسة التالية واستمر من السؤال التاسع عشر)

14- هل تعمل ضمن اختصاصك؟	نعم	لا
15- هل ما تحتاج إليه ضمن اختصاصك متوفر في مكان عملك؟	نعم	لا
16- هل تتقاضى أجرا مناسبا لخبرتك في العمل؟	نعم	لا
17- هل تعرف أشخاصا من السورين يعملون في قونية ضمن اختصاصهم؟	نعم	لا

18- ما هو العمل الذي تمارسه الآن؟ اكتب:.....

19- هل فكرت في تأسيس عمل خاص بك في قونية؟ نعم:..... لا:.....

20- (لمن كان جوابه نعم في السؤال التاسع عشر) ما هو سبب عدم تأسيس عمل خاص بك في قونية؟

رأس المال لا يكفي	تركت كل ما أملكه في سوريا
أفكر بالعودة إلى سوريا قريبا	لا أرى تركيا تصلح للاستثمار
بسبب الشروط القانونية المفروضة على الأجانب	آخر، اكتب.....

21- إذا كنت تريد أن تتخصص في مهنة معينة فأى مهنة ستختار؟

اكتب:.....

22- إذا تم تأمين رأس المال الكافي هل تقبل الشراكة مع رجال الأعمال الأتراك في قونية؟ لماذا؟

اكتب:.....

.....

الإمكانيات الاقتصادية للضيوف السوريين المتواجدين في قونية وتحديد إمكانية الشراكة معهم

عزيزي المشارك،

هذا الاستبيان جهز من قبل جمعية موسيئاد فرع قونية بدعم مباشر من قبل جمعية موكا لمعرفة الإمكانيات الاقتصادية للضيوف السوريين المتواجدين في قونية وتحديد إمكانية الشراكة معهم، وحتى يكون البحث ذا أهمية يرجى الإجابة على جميع الأسئلة بصدق وموضوعية ووضع إشارة (X) على الإجابة المختارة. ونرجو منكم اختيار جواب واحد فقط لكل سؤال.

نشكركم لمشاركتكم

1- الجنس؟

ذكر	أنثى

2- العمر؟

25-18	35-26	45-36
55-46	65-56	66 وفوقه

3- الحالة الاجتماعية؟

متزوج	عزب	أرملة	مطلق

4- المستوى العلمي؟

أمي	ملم	الشهادة الابتدائية	الشهادة الإعدادية
الشهادة الثانوية	خريج جامعي	الدراسات العليا	

5- عدد أفراد الأسرة مع الأبوين؟ اكتب بالرقم: .....

6- أين كنت تقيم في سوريا؟

المدينة	المحافظة	القرية

7- قبل مجيئك إلى تركيا ماذا كنت تعمل؟ اكتب:.....

8- هل لديك اختصاص آخر في مجالات العمل؟ اكتب:.....

9- كم كان راتبك في سوريا قبل الحرب بالليرة التركية إذا كانت الليرة التركية تعادل 30 ليرة سورية؟

.....

10- متى أتيت إلى تركيا؟ في سنة:..... **في شهر:**.....

www.musiadkonya.org.tr
Havzan Mh. Sapanca Sk. No:1/A 42090 Meram/KONYA

Bu Rapor T.C. Mevlana Kalkınma Ajansının desteklediği "KONYA'DAKİ SURİYELİ MİSAFİRLERİN EKONOMİK POTANSİYELLERİ VE İŞBİRLİĞİ İMKÂNLARININ BELİRLENMESİ ARAŞTIRMASI" kapsamında hazırlanmıştır. İçerikle ilgili tek sorumluluk "MÜSİAD Konya Şubesine" ait olup Mevlana Kalkınma Ajansının görüşlerini yansıtmaz.

KONYA'DAKİ SURİYELİ MİSAFİRLERİN EKONOMİK POTANSİYELLERİ VE İŞBİRLİĞİ İMKÂNLARININ BELİRLENMESİ ARAŞTIRMASI

Aralık - 2015

www.musiadkonya.org.tr

KILAN Ltd. Şti. 151214 © 2015