

T.C.
HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

**KADIN GİRİŞİMCİLİĞİNDE KULLANILAN FİNANSMAN TEMİN YOLLARI VE
KARŞILAŞILAN SORUNLAR. GAZİANTEP İLİ ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

HAZIRLAYAN
KÜBRA ÖZKEÇECİ

GAZİANTEP 2021

T.C.
HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

**KADIN GİRİŞİMCİLİĞİNDE KULLANILAN FİNANSMAN TEMİN YOLLARI VE
KARŞILAŞILAN SORUNLAR. GAZİANTEP İLİ ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

HAZIRLAYAN
KÜBRA ÖZKEÇECİ

TEZ DANIŞMANI
PROF. DR. İBRAHİM YILDIRIM

GAZİANTEP 2021

ÖNSÖZ

Yüksek Lisans tez çalışma sürecimde tecrübesi ve güler yüzüyle yol gösteren çok değerli hocam ve tez danışmanım Prof. Dr. İbrahim YILDIRIM' a,

Yüksek Lisans eğitim sürecine başlamam için beni cesaretlendiren, fikirlerini ve desteklerini esirgemeyen, katılımcılara ulaşma konusunda bana yardımcı olan, fakat tezimi bitirdiğimi göremeyen, çok özlediğimiz rahmetli kayınpederim Mehmet Hayri ÖZKEÇECİ'ye,

Bu çalışma için görüşmeye katılan, bilgilerini ve tecrübelerini aktaran kadın girişimcilerimize,

Son olarak, hayatımın her alanında beni destekleyen ve yanımda olan aileme çok teşekkür ederim.

Gaziantep, 2021

Kübra ÖZKEÇECİ

ÖZET

Günümüz rekabet dünyasında ülkeler refah seviyelere yükselme adına tüm gelişim faktörlerini bir araya getirmeye çalışmaktadırlar. Ülkeler olarak bu gelişimin gösterilmesinin en önemli adımlarından biri aktif kadın girişimci sayısının artırılmasından geçmektedir. Devlet kurumları, sivil toplum kuruluşları ve diğer topluma yön veren kurumların kadın girişimcilere gerekli maddi ve manevi desteği sağlaması kişilerin ve toplumun ilerlemesi açısından oldukça önem taşımaktadır. Ancak her alanda olduğu gibi kadın girişimciler, finansman temin yollarında da sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Çalışmada, bu sorunlar açığa çıkarılmaya çalışılmıştır. Kadın girişimcilerin hangi kaynaklardan finansman temin ettiklerini, finansman temin ederken karşılaştıkları sorunları ve bu sorunlara yönelik çözüm önerilerini ortaya koymak amacıyla; inşaat sektöründe ve hizmet sektöründe işveren toplam 26 kadın girişimciyle nitel bir araştırma yapılmıştır. Görüşmelerde elde edilen verilerin analizinde MAXQDA programından yararlanılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Kadın girişimci, Finansman Temin Yolları

ABSTRACT

In today's competitive world, countries are trying to bring together all development factors in order to rise to welfare levels. As countries, one of the most important facts increases the number of active entrepreneurs. It is important for the progress of individuals and society that government institutions, non-governmental organizations, and other institutions that shape the society provide the necessary material and moral support to entrepreneurs. However, as in every field, women entrepreneurs also encounter problems in the way of financing. In this study, these problems were tried to be revealed. Qualitative research was conducted with 26 women entrepreneurs who are employers in the construction sector and the service sector in order to reveal from which sources women entrepreneurs obtain financing, the problems they encounter while obtaining financing, and the solutions for these problems. The MAXQDA program was used in the analysis of the data obtained from the interviews.

Keywords: Entrepreneurship, Entrepreneurship, Sources Of Finance

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

ÖNSÖZ.....	i
ÖZET.....	ii
ABSTRACT	iii
TABLolar LİSTESİ.....	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xi
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xiii

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ.....	1
1.1. Problem Durumu.....	3
1.1.1. Problem Cümlesi	4
1.1. Araştırmanın Amacı.....	4
1.2. Araştırmanın Önemi.....	5
1.3. Araştırmanın Varsayımları.....	5
1.4. Araştırmanın Sınırlılıkları	6
1.5. Tanımlar	6

İKİNCİ BÖLÜM

KAVRAMSAL ÇERÇEVE	8
2.1. Girişimcilik İle İlgili Temel Kavramlar	8
2.1.1. Girişimciliğin Önemi.....	23
2.1.2. Türkiye’de Girişimciliğin Tarihçesi	26
2.1.3. Türkiye’de Girişimciliğin Güçlü ve Zayıf Yönlerine İlişkin Değerlendirmeler .	30
2.1.4. Girişimcilerin Özellikleri	35
2.1.4.1. Girişimcilerin Bireysel (Psikolojik) Özellikleri	36

2.1.4.2. Girişimcilerin Demografik Özellikleri.....	41
2.1.5. Girişimciliği Etkileyen Faktörler.....	47
2.1.6. Girişimcilik Çeşitleri	55
2.1.7. Girişimcilikte Finansman	59
2.1.7.1. Öz Sermaye Kaynakları	61
2.1.7.2. Yabancı Sermaye Kaynakları.....	65
2.2. Kadın Girişimciliği	68
2.2.1. Kadın Girişimciliği Modelleri	72
2.2.2. Kadın Girişimciliği Özellikleri.....	74
2.2.3. Kadın Girişimciliğin Önündeki Engeller.....	75
2.2.4. Kadın Girişimciliğinde Başarıyı Destekleyen Faktörler	80
2.2.4.1. Kurumsal Destek Faktörleri	81
2.2.4.2. Sosyal Destek Faktörleri.....	82
2.2.5. Kadın ve Erkek Girişimciler Arasındaki Farklılıklar	82
2.2.6. Türkiye’de Kadın Girişimciliğin Geliştirilmesine Yönelik Çalışmalar.....	88
2.2.7. Türkiye’de Kadın Girişimciliğinde Kullanılan Finansman Temin Yolları	92
2.2.7.1. Kamu Kuruluşları:	93
2.2.7.1.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)	93
2.2.7.1.2. Türkiye İş Kurumu (İşKUR).....	96
2.2.7.1.3. Ticaret Bakanlığı.....	98
2.2.7.1.4. Gıda, tarım ve Hayvancılık Bakanlığı.....	99
2.2.7.1.5. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı.....	100
2.2.7.1.6. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)	100
2.2.7.1.7. Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu (TESK).....	103
2.2.7.1.8. Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü (KSSGM)	103
2.2.7.2. Sivil Toplum Kuruluşları (STK).....	105

2.2.7.2.1. Türkiye İş Kadınları Derneği (TİKAD)	105
2.2.7.2.2. Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER)	106
2.2.7.2.3. Turkish Women's International Network (Turkish WIN)	107
2.2.7.2.4. Ankara Girişimci İş Kadınları Derneği (ANGİKAD)	108
2.2.7.2.5. Kadın Emegini Destekleme Vakfı (KEDV)	108
2.2.7.2.6. Kadın Dayanışma Vakfı (KADAV)	109
2.2.7.2.7. Çağdaş Kadın ve Destek Vakfı (ÇKGV)	109
2.2.7.2.8. Kadın Adayları Destekleme Derneği (KA-DER)	109
2.2.7.2.9. Kadın Merkezi (KAMER-KM)	110
2.2.7.2.10. Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri (ABİGEM)	110
2.2.7.2.11. Kadın Girişimci İş Geliştirme Merkezi (KİŞGEM)	111
2.2.7.2.12. GAP Bölgesi Girişimci Destekleme Merkezleri (GİDEM)	112
2.2.7.2.13. Türkiye Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD)	112
2.2.7.2.14. Türkiye Genç İşadamları Derneği (TÜGİAD)	112
2.2.7.3. Özel Sektör	113
2.2.7.3.1. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)	113
2.2.7.4. Üniversiteler	114
2.2.7.5. Banka Destekleri	116
2.2.7.5.1. Halk Bankası Destekleri	116
2.2.7.5.2. Ziraat Bankası Destekleri	117
2.2.7.5.3. Garanti Bankası Destekleri	117
2.2.7.5.4. İş Bankası Destekleri	118
2.2.7.5.5. Kredi Garanti Fonu (KGF)	119
2.2.7.6. Medya Desteği	119
2.2.7.7. Diğer Finansman Kaynakları	120
2.2.7.7.1. Leasing	121
2.2.7.7.2. Melek Yatırımcı	121

2.2.8. Kadın Girişimciliği ve Finansman Temini Konusunda Yapılan Literatür Çalışmaları Sonuçları	124
2.2.9. Dünyada Kadın Girişimciliği.....	130

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

YÖNTEM	138
3.1. Nitel Araştırma Yöntemi.....	138
3.2. Örneklem Seçimi	139
3.3. Geçerlilik ve Güvenilirlik	140
3.4. Veri Toplama Araçları ve Yöntemleri	141
3.5. Verilerin Analizi	141
3.6. Verilerin Kodlanması.....	142
3.7. Araştırmanın Modeli.....	146

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

BULGULAR VE YORUMLAR.....	147
4.1.Araştırma Kapsamında Görüşme Yapılan Kadın Girişimcilerin Demografik Bilgilerine İlişkin Bulgular	147
4.2.Araştırma Kapsamında Kullanılan Finansman Temin Yolları Bilgilerine İlişkin Bulgular	150
4.3.Araştırma Kapsamında Bilinen Finansman Temin Yolları Bilgilerine İlişkin Bulgular	154
4.4.Araştırma Kapsamında Kullanılan Finansman Temin Yollarının Avantajları ve Dezavantajları Bilgilerine İlişkin Bulgular.....	157
4.5.Araştırma Kapsamında Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar Bilgilerine İlişkin Bulgular	166
4.6.Araştırma Kapsamında Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlara Çözüm Önerileri Bilgilerine İlişkin Bulgular	169

4.7.Araştırma Kapsamında Finansman Teminine Yönelik Yeni Girişimcilere TavsiyelerBilgilerine İlişkin Bulgular	172
4.8. Analiz Yapılan Kod - Alt Kod - Bölümler Modeline İlişkin Elde Edilen MAXQDA Bulguları	174
4.9. Analiz Yapılan Kod Haritası Modeline İlişkin Elde Edilen MAXQDA Bulguları	187

BEŞİNCİ BÖLÜM

SONUÇ ve ÖNERİLER.....	190
5.1. Sonuç	190
5.2. Öneriler.....	197
KAYNAKÇA	198
EKLER.....	212
Ek 1: Görüşme Formu.....	212

TABLULAR LİSTESİ

Sayfa No.

Tablo 1: Girişimciliğin Geçmişten Günümüze Gelişimi	15
Tablo 2: Avrupa Birliği Sürecinde KOBİ Tanımı	20
Tablo 3: Daha Geniş Alanla İlişkili Olarak Kadın Girişimciliğinin Evrimi	71
Tablo 4: Modern Kadın Girişimci ve Geleneksel Kadın Girişimci Özellikleri.....	74
Tablo 5: Yeni Girişimcilerin Arz ve Cinsiyet Tipine Göre Özellikleri.....	84
Tablo 6: Kadın Girişimcilerle Erkek Girişimciler Arası Farklılıklar	86
Tablo 7: Yeni Girişimci Desteği Destek Unsurları	94
Tablo 8: Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı, Hibe Destek İstatistikleri ...	102
Tablo 9: Finansal Kaynaklar	123
Tablo 10: Kadın girişimciliğinin teşviki için keşif çerçevesi	135
Tablo 11: Kadın Girişimciliğinde Kullanılan Finansman Temin Yolları ve Karşılaşılan Sorunlar Konulu Araştırmanın, Tema İle Kodları	142
Tablo 12: Katılımcıların Yaş Aralıklarına İlişkin Bulgular	147
Tablo 13: Katılımcıların Eğitim Durumuna İlişkin Bulgular	148
Tablo 14: Katılımcıların İş Yapma Sürelerine İlişkin Bulgular	148
Tablo 15: Katılımcıların Medeni Durumu Bilgilerine İlişkin Bulgular	149
Tablo 16: Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar İle Sektör Değişkeni Çapraz Tablo Gösterimi	169
Tablo 17: Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlara Çözüm Önerileri İle Sektör Değişkeni Çapraz Tablo Gösterimi	172
Tablo 18: Finansman Teminine Yönelik Yeni Girişimcilere Tavsiyeler İle Sektör Değişkeni Çapraz Tablo Gösterimi	174
Tablo 19: Katılımcılara Göre Aile, Eş, Akraba, Arkadaştan Sağlanan Borçlanmanın Avantajı	176
Tablo 20: Katılımcılara Göre Aile, Eş, Akraba, Arkadaştan Sağlanan Borçlanmanın Dezavantajı.....	178
Tablo 21: KatılımcılaraGöre Banka Kredileri Kullanmanın Avantajı	179
Tablo 22: Katılımcılara Göre Banka Kredileri Kullanmanın Dezavantajı	181
Tablo 23: Katılımcılara Göre Kosgeb Desteği Kullanmanın Avantajı	182
Tablo 24: Katılımcılara Göre Kosgeb Desteği Kullanmanın Dezavantajı	184
Tablo 25: Katılımcılara Göre Öz Sermaye Kullanmanın Avantajı	185

Tablo 26: Katılımcılara Göre Öz Sermaye Kullanmanın Dezavantajı..... 187



ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa No.

Şekil 1: Girişimcilik Süreci Modeli	18
Şekil 2: Girişimci Fikir Üretme Nitelikleri.....	49
Şekil 3: Girişim Evreleri ve Finansman İhtiyaçları	60
Şekil 4: Katılımcıların Yaptıkları İşe İlişkin MAXQDA Bulguları	149
Şekil 5: Hizmet Sektöründe Kullanılan Temin Yolu Alt Kodların Yatay Çubuk Grafik Gösterimi.....	150
Şekil 6: İnşaat Sektöründe Kullanılan Temin Yolu Alt Kodların Yatay Çubuk Grafik Gösterimi.....	151
Şekil 7: Kullanılan Temin Yolu İki- Vaka Modeli	153
Şekil 8: İnşaat Sektöründe Bilinen Temin Yolu Alt Kodların Yatay Çubuk Grafik Gösterimi	154
Şekil 9: Hizmet Sektöründe Bilinen Temin Yolu Alt Kodların Yatay Çubuk Grafik Gösterimi	155
Şekil 10: Bilinen Temin Yolu İki- Vaka Modeli	156
Şekil 11: Aile, Eş, Akraba, Arkadaş'tan Sağlanan Borçlanmanın Avantajı İki- Vaka Modeli	157
Şekil 12 : Aile, Eş, Akraba, Arkadaş'tan Sağlanan Borçlanmanın Dezavantajları İki- Vaka Modeli	158
Şekil 13: Banka Kredisi Kullanmanın Avantajı İki – Vaka Modeli	159
Şekil 14: Banka Kredisi Kullanmanın Dezavantajları İki- Vaka Modeli	160
Şekil 15: Kosgeb Desteğinin Avantajı İki- Vaka Modeli	161
Şekil 16: Kosgeb Desteğinin Dezavantajları İki- Vaka Modeli	163
Şekil 17: Öz Sermayenin Kullanılmasının Avantajı İki - Vaka Modeli	164
Şekil 18: Öz Sermaye Kullanılmasının Dezavantajları İki – Vaka Modeli	165
Şekil 19: Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar İki- Vaka Modeli.....	166
Şekil 20: Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlara Çözüm Önerileri İki – Vaka Modeli	170
Şekil 21: Finansman Teminine Yönelik Yeni Girişimcilere Tavsiyeler İki – Vaka Modeli .	173
Şekil 22: Aile, Eş, Akraba, Arkadaş' tan Sağlanan Borçlanmanın Avantajı Kod - Alt Kod Bölümler Modeli	175

Şekil 23: Aile, Eş, Akraba, Arkadaş' tan Sağlanan Borçlanmanın Dezavantajları Kod - Alt Kod Bölümler Modeli	177
Şekil 24: Banka Kredisi Kullanmanın Avantajları Kod - Alt Kod Bölümler Modeli	178
Şekil 25: Banka Kredisi Kullanmanın Dezavantajları Kod - Alt Kod Bölümler Modeli	180
Şekil 26: Kosgeb Desteğinin Avantajı Kod - Alt Kod Bölümler Modeli	181
Şekil 27: Kosgeb Desteğinin Dezavantajları Kod - Alt Kod Bölümler Modeli	183
Şekil 28: Öz Sermayenin Kullanılmasının Avantajı Kod - Alt Kod Bölümler Modeli	184
Şekil 29: Öz Sermayenin Kullanılmasının Dezavantajları Kod - Alt Kod Bölümler Modeli	186
Şekil 30: Kullanılan Finansman Temin Yolları Kod Haritası	188
Şekil 31: Bilinen Finansman Temin Yolları Kod Haritası	189



KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ABİGEM	: Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezi
ABİGEM	: Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri
ANGİKAD	: Ankara Girişimci İş Kadınları Derneği
ÇKGV	: Çağdaş Kadın ve Destek Vakfı
DFDS	: Birleşmiş Buharlı Gemiler Şirketi
GİDEM	: GAP Bölgesi Girişimci Destekleme Merkezleri
GİSEP	: Türkiye Girişim Stratejisi ve Eylem Planı
GSYİH	: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
İŞGEM	: İş Geliştirme Merkezi
İŞ-KUR	: Türkiye İş Kurumu
KADAV	: Kadın Dayanışma Vakfı
KA-DER	: Kadın Adayları Destekleme Derneği
KAGİDER	: Türkiye Kadın Girişimciler Derneği
KAMER-KM	: Kadın Merkezi
KEDV	: Kadın Emegi Destekleme Vakfı
KGF	: Kredi Garanti Fonu
KİŞGEM	: Kadın Girişimci İş Geliştirme Merkezi

KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	:Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KSEP	:KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı
KSSGM	:Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü
OECD	: İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı
OSB	: Organize Sanayi Bölgesi
STK	: Sivil Toplum Kuruluşu
TEKMER	: Teknoloji Geliştirme Merkezleri
TESK	: Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu
TGB	: Türkiye Gençlik Birliği
TİKAD	: Türkiye İş Kadınları Derneği
TKDK	: Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TTGV	: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
TÜBİTAK	: Türkiye Bilim ve Teknoloji Araştırma Kurumu
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜGİAD	: Türkiye Genç İşadamları Derneği
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
TÜSİAD	:Türkiye Sanayicileri ve İşadamları Derneği

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ

Sanayi devriminden bilgi çağına geçilen topluluklarda yeni ve farklı öncelikler kazandırılması zorunlu hale gelmiştir. İnsan sermayesi, ekonomik büyüme ve kalkınma gibi temalar ülkelerin ön plana çıkmaları adına gerekli bir hale gelmiştir. İnsana yapılan yatırımlar ve bilginin üretim sürecinde ki önemi daha çok ortaya çıkmıştır. Zamanla rekabetçi toplumlar arasında sektörel yarışlar başlamış ve bu durum çeşitli sorunları doğurmuştur. İşsizlik sorunun çözüm yolu olarak girişimcilik faaliyeti meydana gelmiş ve ülkelerin ekonomik refah seviyelerini güçlendirmek, üretim serüvenlerine yenilik kazandırmak amacıyla girişimcilik çalışmaları arttırılmaya başlanmıştır. Gelişen ülkeler girişimcilik ruhunu benimserken, gelişmekte olan ülkeler de bu ruhu kazanmak ve topluluklara aktarmak adına yoğun bir çaba sarf etmektedirler. İstihdam sağlamak, verimliliği yoğunlaştırmak, ekonomik büyümeyi hızlandırmak ve toplumun refah düzeyini yükselmeye taşımak gibi hedeflerin yolu girişimcilik çalışmalarının hız kazanmasıyla orantılı olmaktadır. Girişimciliğin diğer bir özelliği ise; yerel anlamda gelişme seviyesinde ki farklılıkları ortadan kaldırmasıdır. Bu sebeplerle; ülkemizdeki girişimci miktarı, girişimci kabiliyeti ne kadar çoğalırsa, yatırımlar ve bununla bağlantılı istihdam oranlarında o denli artacaktır (Pehlivanoglu ve Kayan, 2019: 59).

Kalkınmanın sağlanabilmesi ve ekonomik gelişimin süreklilik kazanabilmesi amacıyla bütün kısıtlı kaynakların verimli bir şekilde kullanıma sunulması gerekmektedir. Yıllar boyunca üstlerine yapışan belli roller çerçevesinde sınırlı kalan kadınları da bu sürece dahil etmek, hem onları güçlendirecek hem de ekonomik büyüme, dengeli ve adil bir sosyal kalkınma sağlayacaktır. Kadınların iş yaşamında etkin olmaları bölgelerinin gelişimi açısından oldukça önemli bir durumdur. Kadının sistemin içinde bulunması, ekonomiye hız kazandıracaktır. Bu nedenlerle, yeni iş alanları doğurması, yeni fırsatlar ele geçirilmesi ve ülke ekonomisine katkı oluşturması için devamının sağlanabilmesi için kadın girişimciliğinin var olması, sayılarının her geçen gün arttırılması gerekmektedir (Yavuz Özgül, 2019: 2). Ancak dünyanın neredeyse yarısını kaplayan kadınların iş gücüne katılımının bu kadar öneme sahip olmasının yanında, halenerkeklere oranla çok az olduğu yadsınamaz bir gerçektir. Ülkemizde de ne yazık ki kadın girişimcilik faaliyeti oldukça azdır. Avrupa Belediyeler ve Bölgeler Konseyi'nin (CEMR) hazırladığı, kadınların siyasette temsilinin son on yıldaki gelişimini ele alan rapora göre; kadınların siyasetteki temsilinde Türkiye, 41 ülke arasında en

alt dilimde yer almaktadır. Türkiye'yi kapsayan bütün temsilciler arasında ki kadınların oranı yüzde 11.1, yerel yönetimlerde ise bu oran yüzde 10.7'dir. Avrupa ortalamasının yüzde 15 seviyesinde olduğu kadın belediye başkanı oranında, Türkiye yüzde 3.2 ile en düşük seviyeye sahip ülkelerden biridir. Türkiye'de, on yıl önce ki düzenlenen rapor içeriğine göre; kadın belediye başkanı oranında yüzde 0.9'dan yüzde 3.2'ye yükselerek, yüzde 256'lık bir ilerleme kazandığı da raporda bulunan bilgiler arasındadır (<http://www.skdturkiye.org/>, 2019).

Ülkemizde üretim yapan, özgür bir çalışma arzusu barındıran, yenilik sahibi ve her türlü risk alabilen bireylerin sayıları çok değildir. Bundan dolayı, girişimciliğin gelişimi için kullanılan unsurların kullanımı az ve kısıtlıdır. Erkek ve kadına biçilen görev ve sorumluluklar birbirinden tamamen ayrılmış olup toplumsal hayat, kültür, sanat, siyaset, edebiyat ve bilimde ki gibi aynı şekilde girişimcilik anlamında da kadınlar geride bırakılmaktadır. Her sektörde olduğu gibi kadınlara, işletmecilik etkinliklerinde de adil koşullar sunulmamaktadır. Yeni bir iş kurma düşüncesinin karşısında tecrübe, yetenekler ve kendine güven eksikliği boy göstermektedir. Kadınların başlattığı girişim faaliyetleri, Avrupa'da da hemen sona gelmektedir. Bunun sebebi, kadınların talep ettiği sektörlerdir. Kadınlar sektör seçiminde, toplumun kalıplarına uymak adına yetenekler geliştirdiğinden, genellikle hizmet, sağlık, eğitim, tekstil, gıda vb. bölümlerle kısıtlanarak işlerini seçmektedirler (Savrul ve Akyüz, 2016: 167).

Girişimcilik faaliyetlerine karar verme aşamasında ki sorunları geçip, yeni bir iş yeri açma düşüncesi ile harekete başladıklarında da, kadınları sınırlayan ve zorlayan çeşitli problemler karşısına çıkmaktadır. Bunların başında finansman eksikliği problemi yer almaktadır. Toplumun ve kadınların, mali konulara uzak olmalarından, kurumların referans sağlamamalarından ve yeterli kaynakları temin edecek yerler hakkında bilgi sahibi olmamalarından dolayı bilgilendirilmesi, cesaretlendirilmesi ve desteklenmesi oldukça önemlidir. Özellikle ülkemizi kalkındırmak ve ekonomimizi aydınlatmak için kadınların pazarda dahil olmaları zorunlu bir durumdur.

Bu çalışmada, kadın girişimciliğinde kullanılan finansman temin yollarının belirlenmesi ve finansman temininde karşılaşılan sorunlar üzerinde durulmuştur. Bununla birlikte, finansman temini konusunda karşılaşılan sorunlar belirlenerek, sorunlara yönelik öneriler yapılabilir.

Bu düşünceler ile yapılmasına karar verilen araştırmanın birinci bölümünde; “Giriş” başlığı altında, çalışmanın problem durumu, amacı, önemi, varsayımları, sınırlılıkları ve tanımları bulunmaktadır.

İkinci bölümünde; “Kavramsal Çerçeve” başlığı altında, girişimcilik kavramı, tanımı, önemi, tarihçesi ve ülkemizde ki güçlü ve zayıf yönleri değerlendirildikten sonra girişimcilik özellikleri, girişimciliği etkileyen temel faktörler, girişimcilik çeşitleri genel olarak ele alınmıştır. Bu yönde girişimcilikte finansman kaynakları incelenerek, kadın girişimciliği konusuna başlanmış ve kadın girişimciliği modelleri, özellikleri, karşılaşılan engeller, başarıyı destekleyen faktörler, kadın ve erkek girişimciliği arası farklılıklar, bu yönde çalışmalar, kadın girişimciliğinde kullanılan finansman temin yolları belirlenmektedir.

Üçüncü bölümünde; “Yöntem” başlığı altında, araştırmanın yöntemi, örneklem seçimi, geçerlilik ve güvenilirliği, veri toplama araçları ve yöntemleri, verilerin analizi, verilerin kodlanması ve araştırmanın modelinden bahsedilmektedir.

Dördüncü bölümünde; “Bulgular ve Yorum” başlığı altında, analiz edilen ve yorumlanan veriler doğrultusunda bulgular ortaya konularak, konuyla ilgili yorumlarda bulunmaktadır.

Beşinci bölümünde; “Sonuç ve Öneriler” başlığı altında, çalışmanın sonuçları belirlenmiş, bu sonuçlardan hareketle öneriler verilmektedir. Çalışmanın sonunda ise; araştırma için yararlanılan kaynaklar ve ekler yer almaktadır.

1.1.Problem Durumu

Kadın girişimciliği Türkiye’de 1990’lı yıllar itibarıyla kamu kurumlarında, sivil toplum kuruluşlarında, uluslararası kuruluşlar da gündem güne var olduklarını kanıtlamışlardır. Kadınların ekonomik olarak faaliyetlere katılımlarının sağlanması, bunun sonucunda ekonomik olarak bağımsız olmaları ve işsizliğe de bir çözüm olması adına geliştirilmiş bir sistem olmaktadır (Ecevit, 2007). Fakat kadınların kendi hesabına çalışmasını sağlayan girişimcilik yöntemleri sonucu düşük gelir sağlanması ve her türlü güvenceden uzak bir çalışma teşvik edilmektedir. İstihdamın artırılması amacıyla kamu ve özel sektörlerde ki iş imkânı açılan kadın erkek eşitsizliği içermesi açısından oldukça anlaşılması güç bir durum oluşturmaktadır (Kadın Emeği İstihdamı Girişimi [KEİG], 2013: 18).

Ülkemizde ki kadın girişimciliği olgusu gün geçtikçe değişmiştir. Ecevit (2010)’a göre, yıllar içerisinde kadın girişimciliğinin önemi kavranmış 1990 ve 2000’li yıllar da Kadının

Statüsü Genel Müdürlüğü (KSGM) ulusal mekanizma oluşturulmuştur. Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) ve KOSGEB' in de aynı şekilde çalışmaları olmuştur. 2000 yılı ve sonra ki yıllarda ise kadın girişimciliği kaynakları çeşitlenmiş ve bu konuda ki kurumlar da genişlemiştir. Kadın girişimciliğin de ki sorunlar göz önüne alındığında Ecevit (2010) kadın girişimciliğindeki en büyük sorunlardan birinin şüphesiz kısa vadeli projeler olduğunu ileri sürmüştür. Projeler sonlandıktan sonra kadınların destek programları da sona ermektedir. Kadın temalı girişimcilik destek programlarında süreci izleme ve sonrası değerlendirmeler eksiktir. Kadın girişimciliğinde uygulanan gerçek anlamda tamamlayıcı bir destek politikası bulunmamaktadır. Bu destek politikaları genellikle karışık, birbiriyle ilişkisiz ve tekrara dayalı projeleri bulunduran faaliyetleri kapsamaktadır (Ecevit, 2010).

Güçlü bir destek politikasının var olması, yüksek bütçeli ve sürdürülebilir çalışmalar olsa dahi konu kadınlar olunca iş yapılan toplumun da kadın girişimciliğine bakış açısı oldukça önemlidir. Toplumda cinsiyetçi bir bakış mevcut ise, bu durum kadınların durumunu iyileştirmez aksine kadınlar için daha da yıpratıcı bir süreç oluşturabilir. Mikro finans konusunda uzmanlaşmış LindaMayoux'a göre: "Mikro krediler, finansal anlamda sürdürülebilir olsalar bile toplumsal cinsiyet körü iseler kadınları güçsüzleştirebilir ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğini de artırabilirler" (Ecevit, 2010).

İlgili alan yazında kadın girişimciliğinde finansman temin yolları incelenerek, kadın girişimcilerin bu konuda yaşadıkları zorluklara değinilecek ve çözüm yolları geliştirilmeye çalışılacaktır. Araştırmanın konusu, "Kadın Girişimciliğinde Finansman Temin Yolları ve Karşılaşılan Sorunlar, Gaziantep İli Örneği"dir. Kadın girişimciliğinde ki finansman temin yollarındaki temel sorunlar incelenerek, yapılan çalışma sonucunda kadınların girişimcilik sorunlarına çözüm geliştirilmesine katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

1.1.1. Problem Cümlesi

Bu araştırmada çalışılması gereken problem cümlesi, "Kadın girişimciliğinde finansman temin yolları nelerdir? Ve "Kadın girişimcilerin bu alanda karşılaştıkları sorunlar nelerdir? Cevaplarını belirlemektir.

1.1.Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın temel amacı, kadın girişimcilerin hangi kaynaklardan finansman temin ettiklerini ve finansman temin ederken karşılaştıkları sorunları ve bu sorunlara yönelik çözüm

önerilerini ortaya koymaktır. Araştırma sonuçlarının, kadın girişimcilerin finansman temin yolları hakkında ayrıntılı bilgi vermesi gelecek araştırmacıları ve bu konuda bilgi eksikliği yaşayan kadınların yararlanması açısından katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

1.2.Araştırmanın Önemi

Dünya küresel rekabet ortamında son yıllarda artış gösteren ekonomik krizler, bu krizlerle başa çıkma çabası, bir taraftan işletmeler ve ülkeler çok yüksekte seyir ederken bir tarafta da ekonomik çöküşte olan ülkeler ve bunun sonuçları olarak ekonomik dengelerin belirsizliği, pazarda kalabilme mücadelesi, işsizliğin artması gibi nedenlerle bir çözüm arayışına gidilmektedir. Girişimcilik bu anlamda ortaya çıkan bir kavram olup, kadın girişimciliğiyle de istihdamın artması ve güçlenmesini sağlamak amaçlanmaktadır. Kadın girişimciliğine olan destekler artmış, gerekli yasal düzenlemelerle de kadınların girişimciliğe katkı sağlayıp ülkelerini refah seviyesine taşımaları hedeflenmektedir.

Kadın girişimcilerin artması, destek sağlanması ve bu desteklerinde bilinmesi için gerekli araştırmaların yapılması gereksinimi doğmaktadır. Kadın girişimcilerin niteliklerini, karşılarına çıkan zorlukları, çalışma şartlarını, nasıl yönetildikleri ya da nasıl yönettikleri, işlerini kurma aşamalarını ve bu aşamalar sonucunda bekledikleri teşvikleri belirlemek araştırmacıların sorumluluğundadır. Eskiye oranla şuan da yapılan çalışmalar kadınların çalışma hayatlarını şekillendirmelerine yardımcı olmaktadır. Türkiye’de belirlenen araştırma sonuçlarına göre; iş yeri açma sayısı artmış fakat kadınların iş piyasası ve yaticaret alanlarında bilgi ve tecrübe eksikliği yaşadıkları görülmektedir. Ayrıca çalışma sonucunda cinsiyet ayrımcılığı yaşadıkları için çeşitli zorluklarla baş başa kaldıkları da görülmektedir (Çakıcı, 2003: 73). Çalışma hayatında bir erkek egemenliği olması, kadınların iş yapabilecekleri alanların sınırlı olması, toplum aracılığıyla omuzlarına binen roller ve görevler, kadın girişimciliğinin önündeki engelleri ortaya çıkarmaktadır (İlter, 2008: 141).

Çalışmamızda; Türkiye’de kadın girişimciliğinde finansal temin yollarına ilişkin bilgilere ulaşılarak, bu konuda gerekli bilgi aktarımı sağlanmasına ortaya çıkan sorunlar sonucu gerekli düzenlemelerin yapılmasıyla birlikte kadınlardaki girişimcilik kaygısının daha kolay bir şekilde aşılmasına ve daha çok kadın girişimcinin iş hayatına aktarımına katkı sağlanılmasına yol açacağı düşünülmektedir.

1.3.Araştırmanın Varsayımları

Araştırmada kullanılacak olan analiz teknikleri araştırma amacına uygun olacağı varsayılmaktadır. Araştırmaya yönelik olarak gerçekleştirilmiş olan literatür araştırması kapsamlı ve yeterli olduğu varsayılmaktadır. Çalışmanın örneklemini oluşturan katılımcıların araştırmada uygulanacak olan mülakat sorularına samimi ve doğru cevaplar verecekleri varsayılmaktadır. Kadın girişimcilere uygulanacak mülakatlar ile finansman teminine dair sorunlar ve finansman teminini etkileyen unsurların tespit edileceği varsayılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgularla, bölgede kadın girişimciliğinde finansman temin sorunlarına getirilebilecek çözüm önerilerinin yararlı olacağı varsayılmaktadır.

1.4. Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırmada ki çalışma alanını, Gaziantep'te ki kadın girişimciler oluşturmaktadır. Sadece bu ildeki görüşlerle çıkarımlar yapılmaktadır. Farklı bölgelerde farklı sonuçlar çıkarılabileceğinden bu durum araştırmanın sınırlılığdır.

Konu sınırlılığı açısından ise; finansman temin yolları ve karşılaşılan sorunlar çalışma alanımızı oluşturmaktadır. Sektör olarak hizmetler sektörü ve inşaat sektöründe bulunan kadın girişimciler olarak sınırlandırılmaktadır. Araştırma, yapılacak olan kısıtlı sayıda mülakatlarla ve toplanan verilerle sınırlı kalmaktadır.

1.5. Tanımlar

Araştırma konusuyla alakalı, araştırmada kullanılacak ve araştırma kapsamını belirtecek nitelikteki anahtar kavramlar aşağıda tanımlanmaktadır.

Girişimci: "Fırsatları fark edip değerlendiren; geliştirerek pazarlanabilir faaliyetlere dönüştüren; beceri, zaman, para ve çaba harcayarak değer katan; bu fikirleri uygulayabilmek için rekabetçi piyasaların risklerini üstlenen ve bu çabaların ödülünü alan, nakde dönüştüren kişilerdir" (Döm Tomak, 2017: 1).

Girişimcilik: Fırsatları değerlendirilebilme olanağı sağlayan ürün ve/veya süreç, bu fırsatlardan yararlanmak hedefiyle, yeni bir pazarda ekonomik faaliyete başlanması ya da büyütülmesini kapsayan güç olarak betimlenmektedir (Er, Şahin, ve Mutlu, 2015: 32).

Kadın Girişimciliği: "Tek başına veya en az %30 payla bir işletmenin sahibi olan kadın ve potansiyel kadın girişimcilerdir" (GİSEP, 2014: 8). Yeni girişimlerin başlamasına sebep olarak işletmenin başında bulunan, işin gereği kadar olan ölçüde riske ve finansal sorumluluklara,

yönetim ile ilgili sorumluluklara, toplum ile ilgili sorumluluklara katlanarak, yönetim işini benimseyen kadın olarak belirtilmektedir (Özyılmaz,2016:26).

Finans: Bankacılık, borç, kredi, sermaye piyasaları, para ve yatırımlarla ilgili faaliyetleri açıklayan bir kelimeyi ifade etmektedir.Temel olarak finans, para yönetimini ve gerekli fonları elde etme sürecini kapsamaktadır (Çelik, 2020).

Finansman: Bir işletmenin yaptığı yatırımlarını ve yatırımların devamlılığı için gerekli olan para ya da sermayenin sağlanması işlemidir (Er, Şahin, & Mutlu, 2015: 32).



İKİNCİ BÖLÜM

KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Kavramsal çerçeve başlığında ilk olarak girişimcilik ile ilgili temel kavramlar, alt başlıklarında ise; girişimciliğin önemi, Türkiye’de girişimciliğin tarihçesi, Türkiye’de girişimciliğin güçlü ve zayıf yönlerine ilişkin değerlendirmeler ve girişimcilerin özellikleri verilmektedir. Girişimciliği etkileyen faktörler, girişimcilik çeşitleri, girişimcilikte finansman başlıkları ele alınmaktadır. İkinci ana başlık olarak kadın girişimciliği alt başlıklarda ise; kadın girişimciliği modelleri, kadın girişimciliği özellikleri, kadın girişimciliğin önündeki engeller, kadın girişimciliğinde başarıyı destekleyen faktörler, kadın ve erkek girişimciler arasındaki farklılıklar, Türkiye’de kadın girişimciliğin geliştirilmesine yönelik çalışmalar, Türkiye’de kadın girişimciliğinde kullanılan finansman temin yolları bilgileri verilmektedir. Kadın girişimciliği ve finansman temini konusunda yapılan literatür çalışmaları sonuçları verilerek son olarak Dünya’da kadın girişimciliği konusuiçeriği incelenmektedir.

2.1. Girişimcilikle İlgili Temel Kavramlar

Bu güne gelinceye dek girişimcilik kavramları temasında birbirinden farklı çeşitli tanımlar oluşturulmuştur. Bu konu hakkında araştırmacılar fikir birliği sağlayamamışlardır. Günümüzde de bu farklı tanımlamalar halen var olmaktadır. Girişimcilik alanı sosyal bilimler, fen bilimleri ve politik bilimleri de kapsayan tüm kolların ilgisini çekmektedir. Girişimcilik kavramının ortak bir tanıma dayanmamasıyla birlikte bu konuya ilişkin ilgi ve ihtiyaç da gün geçtikçe artmaktadır (Döm Tomak, 2017: 1). Girişimciler, kişisel ve toplumsal zenginlik yaratmadaki önemlerinden dolayı uzun süredir yoğun bir çalışmanın konusu olmuştur. Yeni fikirleri formüle eden girişimciler, bir iş kurma riskini üstlenerek topluma katma değere çevirmek ve dolayısıyla ekonomik büyümenin önemli bir kaynağı olmuşlardır. Girişimcilerle ilgilenen birçok araştırmacı, “Neden bazıları fırsatları fark ederken diğerleri fark etmiyor?” Ve “Neden bazıları bu tür fırsatları geliştirmeye çalışırken diğerleri etmiyor?” Gibi sorulara ilişkin önemli çalışmalar yapmışlardır. Altta yatan temel öncül, girişimciler, belirli özellikler bakımından diğer insanlardan farklıdır ve fırsatları fark etmelerine, peşlerinden gitmelerine vb. neden olan bu farklılıklarından kaynaklanmaktadır (Baron, 1998: 276).

18. Yüzyılın başlarında, Richard Cantillon girişimcilik tanımını yapan ilk teorisyen olmuştur. 1755 yılında girişimcinin risk alma özelliğini “Essai sur la nature du commerce en general” adlı eserinde belirtmiştir. Fransız iktisatçı Jean Baptiste Say’ de girişimcilik kavramını kullanmış, terimi daha geliştirerek; “girişimcinin risk alması kadar üretim faktörlerini örgütleme ve yönetme özelliklerine de sahip olması gerektiği” vurgulamıştır (Çetinkaya Bozkurt vd. 2012: 232).

20. Yüzyılda ise gelişen toplumlar tarafından girişimcilik kavramına ve küçük işletme araştırmalarına ilgi oldukça artmıştır. Girişimcilik yalnızca ekonomi bilimlerinin konusu olmaktan çıkıp davranış bilimleri ve yönetim bilimleri vs. farklı bilimsel akademik çalışmalara da taşınmıştır (Landström’den [2005] aktaran Tunçil Bölükbaş, 2016: 16). Girişimcilik ve girişimci kavramlarına ilişkin oldukça geniş ve farklı alan yazın taramaları karşımıza çıkmaktadır.

Girişim: Girişim, belli bir pazarı olan ve bu pazarda bir bedel gerektiren, ihtiyaçları yerine getirmek amacıyla ekonomik mal ve hizmetleri belirlemek ve girişimciye kar sağlamak sebebiyle kurulan bir işletme, ticari hareketleri uygulamak için kurulan ekonomik bir birimdir (Tokat ve Şerbetçi, 1998: 10). Bir başka tanıma göre; girişim mal ve hizmet üretmek sebebiyle oluşturulan yatırımlardır, oluşan bu yatırımların devamlı bir meslek süreci gerçekleştirmesine de girişimcilik adı verilmektedir (Tutar ve Küçük, 2003: 23).

Girişimi işletme ile aynı olup fakat ayrı işleve sahip olarak düşünenlerde vardır. Bu çerçevede girişim ve işletmenin bir organizasyon da iki ayrı işlevi olduğu söz konusudur. Üretim faktörleriyle ilgili faaliyetler işletmenin fonksiyonuyken; pazarlama, organizasyon, finansman ve alım gibi hareketler girişimin fonksiyonu olarak belirtilmektedir. Buradan çıkarılan sonuç; işletme teknik özelliği belirtirken, girişim ise yasal ve finansal terimleri tabir etmektedir (Akat ve Budak, 2002:4).

Bu belirtilen teorilere göre iki farklı boyut mevcuttur; ilkinde girişim kavramı; hizmet ve mal üretimi bunların pazarlanması için üretim fonksiyonlarının birlikte bulunduğu, üretim sürecinde hizmet ve malların belirtildiği teknik, ekonomik ve hukuki üniteler olduğu ifade edilmektedir. İkinci teoriye göre girişim teriminden daha soyut bahsedilmiştir. Girişimcilerin bir işletme kurma aşamalarında öne çıkardıkları gayret ve başlarına gelen sorunlardır (Cici, 2013: 13).

Girişimci: Girişimci terimi köken olarak Fransızca “entreprende” kelimesinden üretilmiştir. İngilizce’de ise “entrepreneur” olarak kullanıma geçmiştir. Terimin sözlük anlamı, “girişmek, üstlenmek, yüklenmek” anlamlarına gelmektedir (Döm Tomak, 2017: 1).

Girişimci teriminin ilk başladığı tarihin ortaçağ olduğu varsayılmaktadır. Ortaçağ’ da bu kavramı çeşitli üretim tasarılarını yöneten kişiye verilen ad olarak tanımlanmıştır. Bu tanımlamanın içeriğine göre üretim tasarısını yöneten bu kişi risk almamaktadır (Tulunay’dan [2010] aktaran Cici, 2013: 14).

Fransız akademisyenler aracılığıyla çok sayıda gelişme yaşanmış olsa da 18. Yüzyılda ise risk kavramı gün yüzüne çıkmış, üretimi karşılamak ve hizmeti yerine getirmek amacıyla hükümetle anlaşma sağlayan bireylerin girişimci oldukları belirlenmiştir. Richard Cantillon; her türlü ticari faaliyetteki bireylerin sattıkları ürünlerin bedellerinin belirli olmaması sebebiyle bu kişileri risk alıcılar olarak değerlendirmiştir (Culhane,2003:19).

Fransız akademisyenler tarafından pek çok gelişme kaydedilmiş olsa da, 18. yüzyılda Britanya’da pek bir şey yapılmamıştır. Smith, 1776 tarihli çığır açan çalışması "Ulusların Zenginliği" nde girişimciyi şöyle tasvir etmektedirler(Sciascia ve De Vita,2004: 4):

- Bir tehlike arayışı içinde olduğu için maceracı,
- Projeksiyon yapabildiği ve geleceği öngören planlar yapabildiği için projektör,
- Akıllıca riskler aldığından, uygunsuz yatırımlar için hazır olduğundan müteahhittir.

1890’da Marshall (1930), inovasyon ve dolayısıyla ilerlemenin sağlanmasında girişimci işlevini tanımlamıştır. Marshall’ın formülasyonunda, hâlihazırda tüm iş adamlarının, sadece bu anlamda girişimci olarak kabul edilemeyeceğinin altını çizdiği önemlidir (Sciascia ve De Vita,2004: 5).

Schumpeter (1934), girişimciyi, "yeni kombinasyonların gerçekleştirilmesi" olarak tanımlanan ve "eskinin rekabetçi bir şekilde ortadan kaldırılması" anlamına gelen ekonomik kalkınmanın ana unsuru olarak görmüştür. Ekonomik kalkınma kavramı aşağıdaki beş durumu kapsamaktadır(Sciascia ve De Vita,2004: 6):

- a) Yeni bir malın veya bir malın yeni bir niteliğinin piyasaya sürülmesi,
- b) Yeni bir üretim yönteminin getirilmesi,
- c) Yeni bir pazarın açılması,

d) Yeni bir hammadde tedarik kaynağının veya yarı mamul malların fethi,

e) Herhangi bir endüstrinin yeni organizasyonunun yürütülmesidir.

Schumpeter'in bu alandaki araştırmaya katkısını anlamak için, bu tür bir inovasyonun piyasada zaten var olan ve zaten girişimcinin kontrolü altında olan kaynaklardan geldiğinin altını çizmek önemlidir. Bu anlamda yenilik, bir buluşun sonucu değildir. Buluş aslında ekonomik dinamikler açısından dışsal bir faktör olarak işlemektedir. Elbette buluşlar bazı kaynakların algılanan değerini değiştirebilir, ancak bu firmaların olağan faaliyetlerinde uygulanmalarından sonra olabilir. Girişimciler mucit olabilir, ancak bir yeniliğin doğuşu herhangi bir icat gerektirmez (Sciascia ve De Vita, 2004: 6).

Ekonomik açıdan girişimci tanımlamaları (Hebert ve Link, 1989: 41);

1. Girişimci, belirsizlik söz konusu ise bu riski değerlendiren kişidir.
2. Girişimci, finansal sermaye kaynağı sağlayan kişidir.
3. Girişimci, bir yenilikçidir.
4. Girişimci, bir karar merciidir.
5. Girişimci, bir endüstri lideridir.
6. Girişimci, bir yönetici ya da üstündür.
7. Girişimci, ekonomik kaynakların organizatörü ve koordinatörüdür.
8. Girişimci, bir işletmenin sahibidir.
9. Girişimci, üretim faktörlerinin bir işverenidir.
10. Girişimci, bir yüklenicidir.
11. Girişimci, bir hakemdir.
12. Girişimci, alternatif kullanımlar arasında bir en iyi neticeye varan kişidir.

Bygrave ve Hofer'in 1991' de yaptığı tanıma göre; girişimci, bir fırsatı algılayan ve onu takip etmek için bir organizasyon oluşturan kişidir (Bygrave ve Hofer, 1991:14).

Ulhoi'nin tanımına göre girişimci; girişim etkinliğini başlatan, potansiyel olarak pazarlanabilir bir girişim fikrine sahip olan ve bu fikri savunan kişilerin olduğunu belirtmiştir (Ulhoi, 2005: 940).

Girişimcinin başarısını sağlayan en önemli özelliklerden biriside hızlı davranabilme yeteneğidir. Günümüz rekabet koşullarında alınan kararların hızlı bir şekilde yerine getirilmesi rekabetteki kaliteyi artırıcı bir unsur olmaktadır (TÜGİAD, 1993).

Girişimcilik kavramı zaman geçtikçe farklı alanlara yayılmış, farklı tanımlarda kazanmıştır. Bir ekonomi uzmanı için girişimci; geçmişte kazandığı değere şuan daha fazla değer kazandıran, bunu oluştururken kaynakları, gücünü, malzemeleri kullanan, değişime ve yenilikçiliğe açık bir şekilde yapan kişidir. Bir psikolog için girişimci tanımı; kişilere ulaşma ve bu yönde tecrübeler elde etme, başarıma, farklı kişilerin oluşturabileceği otoritelerinden uzaklaşma ve ya otoriteye sahip olma gereksinim ve isteği olan ve bu tür eylemlerle faaliyete geçen kişilerdir. Bir iş insanı için girişimci; bir tehdit faktörü ve sert bir rakip anlamındadır. Bir müşteri için girişimci; birlik içinde ve diğerlerinin refah ve huzuru amacıyla çalışan kişiler olarak tanımlanır (Hisrich ve Peters, 2002).

Girişimcilik: II. Dünya Savaşı sonrası dönemden itibaren girişimcilik önceye oranla daha önemli hale gelmiştir. Girişimcilik, kişilerden firmalara, firmalardan bölgeye ve hatta ulusa dayanan farklı gözlem birimlerini kapsayan çok değişkenli bir kavramdır. Girişimcilik ve ekonomik büyüme arasında pozitif yönde güçlü bir ilişki vardır. Girişimcilik ve büyüme arasındaki pozitif ilişkinin hem Avrupa hem de Kuzey Amerika bağlamında var olduğu doğrulanmıştır. Girişimcilik faaliyetini oluşturan öğeler, hem bireylerin hem de işletmelerin girişimci etkinliklerinde bulunma yeteneklerine ve girişimcilik talebine özel boyutları barındırır. Girişimcilikle birlikte ekonomik büyüme teşvik edildiğinden kamu politikalarının girişimci faaliyetleri özendirme büyük ölçüde önemlidir (Audretsch, 2003:2).

Girişimci ve girişimcilik kavramları bugün çoğu insanın kelime dağarcığı için ortak ve konu antropoloji, tarih, yönetim, psikoloji, sosyoloji ve ekoloji gibi farklı disiplinlerden akademisyenlerin araştırma gündemlerinde önemli bir yere sahiptir. Akademik anlamda birçok okulda girişimcilik eğitimleri lisans ve yüksek lisans seviyesinde verilmektedir. Birçok alanda girişimcilik çalışma merkezleri etkinliklerini sürdürmektedir. Yöneticilerin bu terim hakkında bilgilendirilmesi için tüm ülkede faaliyet gösteren vakıflar kurulmuştur. Girişimciliğin bu anlamda önem kazanmasının en büyük nedenlerinden biri iyi bir girişimcinin yeni bir işletme oluşturabilmesi ve ya var olan işletmeyi çalışmalarıyla canlandırabilme gücüdür (Hebert ve Link, 1989: 39).

Schumpeter girişimciyi; bir icadı, daha önce hiç kullanılmamış malzeme ve imkânlarını ortaya çıkararak üretim sistemini güncelleyen bir kişi olarak belirtmektedir. Yeni teknik imkânlar verilerek, yeni bir ürün üretimi, yeni bir hammadde temini, dağıtım sağlanırken yeniden güncellemeyi, yeniliği ve değişimi sağlayan kişi olarak göstermektedir (Schumpeter[1950] aktaran İltar, 2008: 6-7).

Drucker girişimciyi, işveren olmayıp ancak bir çalışan olabilir ve ya bir işi kendi başına yapan kişi, olarak betimlemektedir. Bu nedenle girişimciliği, ister birey ister kurum olsun her durumda ayırt edici bir özellikte olduğunu vurgular. Girişimciliği belirleyen sadece bir kişilik özelliği bulunmayıp çok çeşitli mizaçlarda insanların iyi birer girişimci olduklarını söylemektedir. Bu dönemde karar verme sürecinin önemli olduğunu, ancak karar verme süreçleriyle yüzleşebilen herkes girişimci olmayı ve girişimci davranmayı öğrenebileceğini belirtmektedir (Drucker'den [1989] aktaran İlter, 2008: 7).

Uluslararası temelde yeni bir girişim yaratma ve büyütme sürecini anlamak için, Hisrich, Peters ve Shepherd girişimciliği beş ana bölüme ayırmıştır. Girişimci perspektifinden; girişimciliğin yeni girişimler yaratmak ve ekonomik gelişmeyi etkilemek için bir mekanizma olarak rolü ve doğası, kariyer yönleri ve girişimciliğin gelecekteki yönü ile birlikte sunulmaktadır. Fikirten fırsata geçiş; oluşturma ve yenilikçiliğin yönlerine ve girişimciliğin yeniliği oluşturma bir parçası olan tüm unsurlara odaklanır. Fırsattan iş planına geçerken; tüm önemli iş planlarına odaklanır. Pazarlama planı, finansal plan ve organizasyon planı gibi. İş planından girişimin finansmanına; yeni bir girişim, sermaye yaratma ve kurmanın en zor yönlerine odaklanır. Son olarak, girişimin finansmanından yeni girişimin başlatılması, büyümesi ve sonlandırılmasına aşaması ise; genişleme ve büyüme odaklı dış kaynaklara erişimin sağlanması için girişimcilik stratejisinin geliştirilmesine özel önem verilir (Hisrich, Peters ve Shepherd, 2017).

Girişimcilik; yaşadığımız ortam içerisinde karşımıza çıkan fırsatları fark edebilme, farkında olduğumuz fırsatları projelere çevirme, projeleri uygularken de kişilerin yaşamlarını kolaylaştırabilme amacını gerçekleştirmektir. Girişimcilik ekonomik etkinliklerin önemini vurgulamaktadır. Ülkemizde TÜSİAD, girişimciyi“bilinenleri mükemmel yapan ve kabiliyetleriyle aklını da kullanan, olağan ve olağan dışı şartlarda işgücü ve sermaye kaynaklarını verimli bir şekilde kullanacak tedbirleri tartan, analizini yapan, planlayan, yürürlüğe koyan, uygulayan ve sonuçlarını kontrol edebilen birey yaratıcı girişimcidir” şeklinde belirlemektedir. Bu tanıma bakarak, girişimciliğin yalnızca maddi yönüyle değil, bilişsel kabiliyetlerden uygulamaya koyulduğu ve geliştiği belirtilmektedir (Johnson, 2001).

Girişimciyi belirleyen özellikler ise; kontrol odağı, başarı ihtiyacı, bağılı olmadan risk üstlenebilme, özgüven, yenilik yapabilme, yenilikçi düşünebilme, sebatkâr, esneklik ve iş deneyim ve becerileridir (Arslantat, 2001).

Girişimcilik ile ilgili olan araştırmaların gözlemlenmesi sonucu bazı başlıkların çok tekrar edildiği ortaya çıkmıştır. Bu başlıklar şöyle sıralanmıştır (Başar, Ürper ve Tosunoğlu 2013: 4):

1. Başlatma/bulma/yaratma
2. Yeni işletme
3. Yenilik/yeni ürünler/yeni pazar
4. Fırsatların peşinden koşma
5. Risk alma/risk yönetimi/belirsizlik
6. Kâr arzusu/kişisel fayda
7. Üretim yolları ve kaynaklar
8. Yönetim
9. Değer yaratma
10. Büyüme arzusu
11. Girişim
12. Değer işim yaratma
13. Sahiplik
14. Sahiplik/sorumluluk/yetki
15. Strateji oluşturma

Yukarıdaki kelime gruplarından anlaşılacağı gibi girişimcilik hakkında tek bir tanımlama yapmak oldukça zordur. Bu da girişimciliğin kendisinin sürekli bir değer işim içinde olduğunu göstergesidir. Birçok öğeyi içinde barındıran girişimcilik kavramı çevresel durumları değer işimiyle de farklı şekiller alabilmektedir (Başar, Ürper ve Tosunoğlu, 2013: 4). Bu nedenlerin sonucuna göre ortak ve tek bir girişimcilik tanımı yapmamız mümkün değerdir (Cici, 2013: 21).

Tablo 1: Girişimciliğin Geçmişten Günümüze Gelişimi

Geçmişte	Şimdi
Küçük işletme kurucusu	Gerçek girişimci
Patron	Önder
Yalnız Bekçi	Sosyal ve İş ağı oluşturucu
Gizli	Açık
Kendine güvenen	Meraklı
Pantolon koltuğu	İş planı
Ani kararlar	Uzlaşma
Erkek mülkiyeti	Karma mülkiyet
Fikir	Yürütme
1982'de, 500 şirketin CEO'larının% 80'i, şirketlerinin başarısının yeni, benzersiz veya tescilli fikirlere dayandığına inanıyordu.	1992'de, 500 şirketin CEO'larının% 80'i, şirketleri için fikirlerin sıradan olduğunu ve başarılarını daha iyi İş modellerine borçlu olduklarını söyledi.
Ticari Bilgi	İş Bilir
Amerika Birleşik Devletleri'ndeki ilk havayollarından biri olan Estern'in başına pilot EddieRickenbacker geçti.	Federal Ekspres, Yale'de MBA için, okurkenFred Smith tarafından yazılan bir iş planından bir gecede teslimat hizmeti geliştirildi.
Otomasyon	İnovasyon
Teknoloji, insanların her zaman yaptığı işi otomatikleştirmesini sağlar.	Teknoloji, insanların daha önce hiç yapılmamış şeyleri yapmalarına izin verir.

Kaynak: Richman, 1997: 50-53.

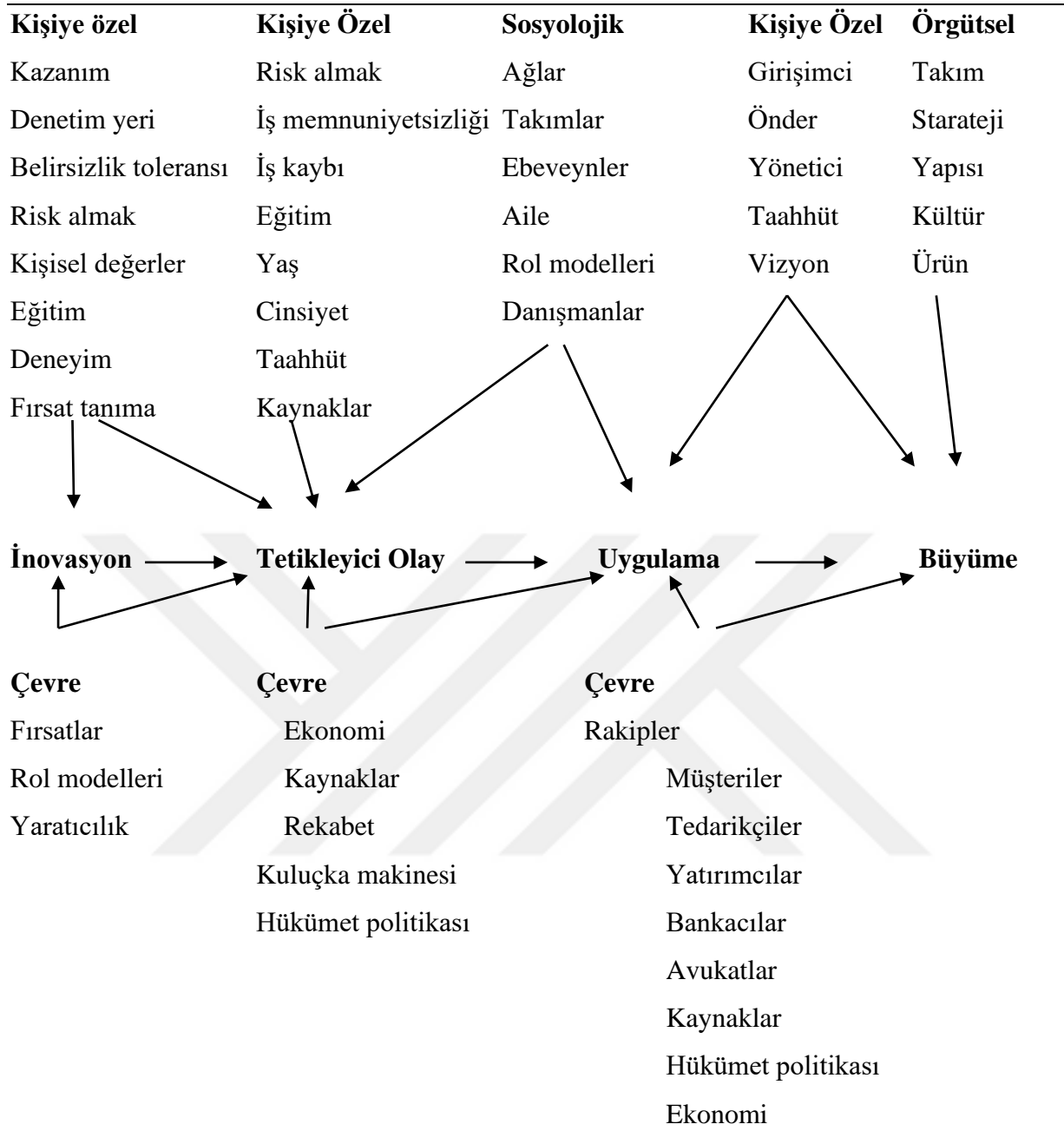
Girişimciler bir zamanlar güçlü bir bağımsız çizgiye ve belki de dramatik bir yeteneğe sahip küçük işletme kurucuları olarak görülürken şimdi işler değişmektedir. Bugün iş ortamını analiz etmek için hem yöntemleri hem de teknolojiyi kullanan, cesaretlerinden çok beyinlerine güvenen ve bu konuda eğitilmiş bir profesyonel girişimciler sınıfı ortaya çıkmaktadır. Tablo 1'e bakıldığında bazı önemli eğilimler ortaya çıkmaktadır. Birincisi, liderliğe artan bir vurgu olduğudur. Liderlik karmaşık bir fenomendir ve çoğumuz bunun için bir miktar kapasiteye sahip olsak da, uzmanlar olağanüstü liderlik konusunda her zaman yetersiz kaldığını düşünmektedirler. Girişimci, organizasyonuna ve çalışanlarına liderlik etmelidir. İkinci bir eğilim daha iyi yönetimdir. Girişimci; planlama, işin başarılarını izleme, organizasyon aracılığıyla iş ve bilgi akışını kontrol etme ve girişimi diğer liderler ve yetkin yöneticilerle birlikte çalıştırmak görevlerini üstlenen bir yönetici olmalıdır. New Hampshire Üniversitesi fahri profesörü Bill Wetzel'e göre, eski tarz girişimci veya işletme kurucusunun öncelikle geçimini sağlamakla ilgilendiğinin düşünüldüğünü, günümüz girişimcisinin ise "girişimci ve yatırımcılar için zenginlik yaratabilecek önemli bir şirket kurma niyeti olduğunu" söylemektedir (Dollinger, 2008: 14-15).

Yeni Bir Girişim Kurmak İçin Kritik Faktörler mevcuttur. Girişimcilik sürecini Şekil 1'e göre incelediğimizde burada bahsettiğimiz olgular, yeni bir girişimi doğuran kişisel, sosyolojik ve çevresel faktörlerdir. Bir kişi, kasıtlı bir arama veya tesadüfî bir karşılaşma yoluyla yeni bir iş için fikir edinmektedir. Bu fikri takip etmeye karar verip vermeyeceği, alternatif kariyer beklentileri, ailesi, arkadaşları, rol modelleri, ekonominin durumu ve kaynakların mevcudiyeti gibi faktörlere bağlı olmaktadır (Bygrave, 2011: 3-5).

Girişimcilik süreci içinde, süreç boyunca üretilen farklı olaylar vardır. İnovasyon; girişimcinin yenilikçi fikri ürettiği, pazar fırsatını belirlediği ve bilgi aradığı zamandır. Ayrıca fikirlerin fizibilitesini, ondan değer elde etme yeteneğini ve ürün veya hizmetin gelişiminin nasıl üretileceğini görmeye başlar. Tetikleyici olay; bu olay, projenin gebelik süresidir (<https://barrazacarlos.com>). Neredeyse her zaman yeni bir organizasyonun doğmasına neden olan tetikleyici bir olay vardır. Belki de girişimcinin daha iyi bir kariyer beklentisi olmayabilir. Örneğin; Melanie Stevens, bir dizi küçük işten sonra kariyer seçenekleri tükenen bir liseyi terk etmişti. Kendi küçük işyerinde kanvas çanta yapmanın, başka biri için çalışarak düşük maaş kazanmaktan daha iyi olduğuna karar verdi. Birkaç yıl içinde Kanada'da bir perakende mağazaları zinciri kurdu. Bazen kişi terfi için devredilir, işten çıkarılır veya kovulurdu. Howard Rose, ilaç endüstrisindeki birleşme ve konsolidasyonların bir sonucu

olarak dört kez işten çıkarılmıştı ve buna doymuştu. Böylece kendi ilaç paketleme işi olan Waverly Pharmaceutical'ı kurdu (Bygrave, 2011: 3-5).

Girişimci, bir iş kurmak ve devam etmeye karar vermek için kendini motive etmeye başlar. İş planı, gerekli kaynakların, proje riskinin, fonların kaynağının ve bunları nasıl kullanacaklarının tanımlanmasının yanı sıra oluşturulur. Uygulama; bu etkinlik, kaynakların birleştirilmesini ve yeni işlerini piyasaya sürmek için projeyi silahlandırmayı içerir. Strateji ve iş planı gün geçtikçe gelişmeye başlar ve kaynakların kullanımı başarılı bir şirket kurmak için yapılır. Büyüme; herhangi bir girişimci için ideal etkinlik, şirketlerinin sürekli olarak nasıl büyüdüğünü görmektir. Önceki etkinliğin faaliyetleri, ideal olarak işletmeyi daha iyi faydalar için karlılığı en üst düzeye çıkarmak için bir olgunluk aşamasına götürür. Büyüme, girişimci tarafından harcanan zaman ve çabanın yansıtıldığı girişimcilik sürecinin aşamasıdır. Bu zamanda, iş büyümesinin hızını korumak için, girişimci, iç büyümesini de sürdürmek için kişisel gelişimini sürdürmelidir. Bu büyüme nihayetinde işbirliğine dayalıdır, karşılıklı çalışmaya da yardımcı olan girişimci bir ekosistem iyileştirmesi vardır (<https://barrazacarlos.com>).



Şekil 1:Girişimcilik Süreci Modeli

Kaynak:Bygrave, 2011: 4.

Girişimcilik serüveninin geçmişten bugüne gelişim sürecine bakıldığında (Örnek ve Danyal, 2015: 1149);

- Aile Şirketleri

Her işletme, başlangıçta bireysel bir çabanın ürünüdür. Büyüdükçe aile şirketine dönüşmektedir. Aile şirketi başka bir ifadeyle girişimcilikle eş değer bir terimdir. Bu, bir girişimci veya girişimci grubun bir fikir etrafında bir araya gelmesi ve varlığını bu fikrin ilerlemesi etrafında organize etmesi anlamına gelir. İlk hedef, hayatta kalmak ve şirket dışında ölmemektir. Kurumun büyümesi için her türlü çaba gösterilmektedir (İlter, 2008: 5).

Aile şirketlerinin büyüme serüveni dokuz evrede özetlenmektedir (Güney, 2015: 269):

- Girişimcilik ve işe başlangıç,
 - İşte kazanılan başarı evresi,
 - Büyüme ve gelişme sağlama evresi,
 - Mülkiyeti yaygınlaştırma evresi,
 - Kanaat evresi,
 - Alışlagelen eski kazanımları isteme evresi,
 - Düzen arayışına kapılma ve uzmanlaşma evresi,
 - Yeni nesillere devir etme evresi,
 - Tasfiye evresi.
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ'ler)

Dünya ülkelerindeki gibi ülkemizde de ekonomiye yön veren en önemli etkenlerden birini KOBİ'ler tamamlamaktadır. Ülkemizde önemli bir yer tutan KOBİ'ler, tüm işletmelere oranla %99 undan fazlasında yer almaktadır. İstihdam oluşturmaktan yatırım imkânına, girişimcilik olgusuna olan katkısına ve sonucunda bölgesel kalkınma sağlamasına, verimliliğe, rekabetin iyileştirilmesine ve makro ekonomik göstergelere büyük ölçüde fayda sağlamaktadır. Aynı zamanda KOBİ'ler toplumun refah düzeyinin artmasına ve sosyal düzenin iyileşmesinde de büyük öneme sahiptir (Büyük, 2012: 109).

Tablo 2: Avrupa Birliği Sürecinde KOBİ Tanımı

TÜRKİYE	Tanım Kriteri	Mikro İşletme	Küçük İşletmeler	Orta Ölçekli İşletmeler
	Çalışan Sayısı	0-9	10-49	50-249
	Yıllık Net Satış Hasılatı	≤ 1 Milyon	≤ 5Milyon	≤ 25Milyon
	Yıllık Mali Bilançosu	≤ 1 Milyon	≤ 5Milyon	≤ 25Milyon

Kaynak: Büyük, 2012: 112.

Uygulanamaya konulan yönetmelik ile birlikte KOBİ'lerin fonlardan yararlanmak için yapacakları başvurularda dolduracakları beyannameler AB uygulamalarına uyumlu hazırlanmaktadır. 10 kişiden az çalışan barındıran ve yıllık net satış hâsılatı 1 milyon TL'yi geçmeyen çok küçük ölçekli işletmeler mikro işletmelerdir. 50 kişiden az çalışanı olan ve yıllık net satış hâsılatı 5 milyon TL'yi geçmeyen işletmeler küçük işletmelerdir. 250 kişiden az çalışanı olan ve yıllık net satış hâsılatı 25 milyon TL'yi geçmeyen işletmeler KOBİ olarak belirtilmiştir (Büyük, 2012: 113).

KOBİ'lerin karşılaştıkları finansal ve yapısal birçok sorun bulunmaktadır. Yapılan araştırmalar sonucunda finansal sorunlar şu şekilde belirtilmektedir (Güney, 2015: 39-40):

- Genel kredi miktarı içinde KOBİ'lere ayrılan kredilerin toplamın içerisindeki payı azdır.
- Kaynak elde edilmesinde teminat zorluğu görülmektedir.
- Öz sermaye azdır.
- Tasarruf azdır.
- Yatırım kredileri azdır.
- Sermaye piyasasına giriş problemleri mevcuttur.
- Vergi ödemek zorundadırlar.
- Faiz oranları yüksektir.
- Rekabet koşulları iyi değildir.

Yeni ürün üretimi zaman ve yoğun bir çalışmanın sonucunda ortaya çıkmaktadır. Bu sebepten yönetimin hemen bir sonuç almayı beklemek yerine uzun vadede çalışanlara gerekli zamanı tanınması gerekmektedir. Kurum içi girişimcilik hususu gönüllü olarak yapılması gereken bir durumdur. Yöneticilerin baskısı ya da belirli kurallar koymasıyla elde edilebilecek

bir dürtü değildir. Yöneticilerin zorlaması oldukça yanlış olup desteklemesi ise girişimciliğin geliştirilmesi adına çok doğru bir harekettir (Döm Tomak, 2017: 11). Kurum içinde olması gereken girişimcilik ortamı maddeleri aşağıda yer almaktadır (Hisrich ve Peters'dan [1995] aktaran Döm Tomak, 2017: 11):

- Teknoloji temalı etkinlik gösteren örgütler,
 - Yeni fikirlerin doğuşunun desteklenmesi,
 - Deneme yanılma yolunun açık olması,
 - Hataların hoşgörüsüyle idare edilmesi,
 - Fırsat oluşturabilecek kaynakların olması,
 - Kaynaklara ulaşımın kolaylaştırılması,
 - Sıkı bir düzen içerisinde ekip çalışması,
 - Uzun zaman ufkuna sahip olunması,
 - Gönüllülük esaslı etkinlikler,
 - Doğru bir ödüllendirme sisteminin bulunması,
 - Üst yönetimin desteğinin bulunmasıdır.
- Yenilikçi ve Teknoloji Odaklı Şirketler

5746 sayılı araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin desteklenmesi hakkında kanunun dördüncü maddesinin yedinci fıkrasına istinaden Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu Teknoloji ve İnovasyon Destek Programı Yönetmeliği yayımlanmıştır. Yönetmelik çerçevesinde, yenilikçi ve teknoloji odaklı kurumların ilkeleri çizilmektedir. İlkeler çerçevesinde 1508 kodlu TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Odaklı Girişimleri Destekleme Programı (TÜBİTAK, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu) bulunmaktadır. Programın temelini oluşturan TÜBİTAK Teknoloji ve İnovasyon Odaklı Girişimleri Destekleme Programı Uygulama Esasları'nın ikinci maddesine göre: "Yeni ürün veya yeni üretim teknolojileri geliştirme alanlarında yürüttüğü Ar-Ge nitelikli projeler ve girişimcilerin inovasyon tanımı çerçevesinde bu projeleri yürüttüğü işletmelerdir" (Örnek ve Danyal, 2015: 1149).

Ülkemizdeki 80 milyonluk nüfus ekonominin en gerekli itici kuvvetini oluşturmakta ve GSYİH'nin yüzde 60'ı özel tüketimden sağlanmaktadır. Gelişimi sürdürmek ve genç nüfusa çalışma imkânları sunmak adına hükümet kalkınma amaçlarında teknoloji odaklı, kuvvetli çalışma alanları geliştirmeye fayda sağlamakta ve katkı sunmaktadır. Teknoloji girişimciliği,

hükümetin amaçlarını sunmakta kilit noktada bulunması nedeniyle birden fazla bakanlığın stratejik planlarında büyük alan kaplamaktadır (Global Entrepreneurship Monitor, Global Report, 2018: 10).

Türkiye teknoloji girişimciliği ekosisteminde dört önemli gelişim faaliyetinden söz edilmektedir (Global Entrepreneurship Monitor, Global Report, 2018:10):

- İlk olarak, kamu idareleri teknoloji alanının büyümesinde kuvvetli bir karar vericilik göstermekte, bu isteklerin faaliyet alanı daha kontrollü bir tarzda çoğaltılabilir.
- Fon oluşturmak, Türk teknoloji girişimcilik ekosisteminde karşılaşılan tartışılmaz bir güçlüktür. Fon olanaklarının artırılıp, çoğaltılması, teknolojik girişimciliğin ekonomiyle olan önemliliğini gösterecektir.
- Kabiliyetlerdeki aksamalar ve gelişmiş ülke şartlarının arkasında görünen asıl eğitim, bölgesel yeteneklerin geliştirilmesini ve teknoloji girişimciliğinin büyümesini kuvvetlendirmektedir.
- Mevcut duruma duyulan bağlılığı ödüllendiren kültürel yasal durumların incelenmesi ve girişimcilik ile alakalı öncelik sağlama arasındaki farkın sistemli bir biçimde tanımlanması, yeni gelen nesilde yavaş yavaş yeni davranış ölçütlerinin şekillenmesini sağlayacaktır.

- Startup ve Teknoloji Odaklı Şirketler

Günümüzde ortalama iş hayatı giderek azalmaktadır İşletmelerin ortalama 5 yıl sonra varlıklarını devam ettirmeleri, satın alan şirket veya birleşme yoluyla gerçekleşmektedir (Örnek ve Danyal, 2015: 1149).

Teknoloji girişimlerinin zaferle sonuçlanmasının yolu doğru zamanlarda gerekli finansman imkânına ulaşabilmekten geçmektedir. Startupların gereksinimlerine yarar şekilde değişik sermaye imkânları, eş zamanlı yapılan yeterli bir yönlendirme ve gerekli destek sağlanarak, hedeflenen büyüme de gerçekleştirilebilmektedir. Girişimciler için beş önemli sermaye finansman kaynağı yer almaktadır (Global Entrepreneurship Monitor, Global Report 2018: 30):

- Kişisel Yatırımcılar: Bireysel bağlantılar, melek yatırımcılar ve kitle fonlaması maddelerini içermektedir. Genellikle ilk oluşma aşamasında kullanılmaktadır.

- Girişim Sermayesi: Kurumsal yatırım da denilebilmektedir. İlk oluşum aşamasından,önemli gelir isteklerini kapsayan, diğer aşamaları içeren geniş bir gelişim basamak yığınına içermektedir.
- Kamu Fonlaması: Yardımlar, devlet yatırım fonları, fonların fonlarını içermektedir. Farklı basamaklardaki eksiklerin tamamlanması ve üzerinde durulması gereken sektörlerin etkinliklerinin artırılması adına çalışmaları içermektedir.
- Kurumsal Yatırım: Doğrudan yatırım ve kurumsal girişim fonları (CVC) vasıtasıyla sektöre yönelik çözümler oluşturabilmek ya da kurumsal inovasyon hedefiyle oluşan yatırımları içermektedir.
- Halka Arz Yoluyla Sermaye Artımı: Yerli ve yabancı borsalarda gerçekleştirilen halka arzlar kapsamakta hem de daha farklı çoğunluklara da ulaşarak başarılı olmanın yolunu açmaktadır.

Şuan da, Türk teknoloji çevresinin sermaye fonlama gereksinimleri, başta verilen devlet destekleri, melek yatırımcılar ve girişim sermayeleri kapsayan bir paket ile verilmektedir. Katılımı sınırlı olan kurumsal yatırımcılar ya da kredi olanağı sağlayan finansal kurumlar mevcut olmaktadır (Global Entrepreneurship Monitor, Global Report 2018: 30).

2.1.1. Girişimciliğin Önemi

Geçen yüzyılın ortalarından itibaren batıda önem kazanan girişimcilik kültürel bir gerçektir. Girişimci ruhun varlığı, ülkelerin kalkınmasında kolaylaştırıcı bir role sahiptir. Türkiye'de 1980'lerden itibaren girişimcilik konusunda ciddi bir hareketlilik yaşandığı söylenebilir. Türkiye'deki birçok vakıf girişimcilere finansal ve teknik destek sağlamaktadır (Örnek ve Danyal, 2015: 1146).

Kişilerin etrafındaki mevcut olan fırsatları belirlemek ve bu fırsatları değerlendirmek için uyguladıkları etkinlikler sürecini tamamlatan girişimcilik, günümüz rekabet dünyasının koşullarında önemli bir yere sahip olup, ekonomik gelişmelerin itici kuvveti olmuştur (Karabey, 2013: 144).

Özgür bir işletme ekonomisinde, değişen koşulların bedelini ödemek şartıyla istedikleri her türlü sorunu çözmeye zaman ayırabilen girişimciliğe olan önem gün geçtikçe artmaktadır (Casson, 2010: 254). Girişimcilik konusu, önceleri ekonominin düzeni içindeyken günümüzde özgür bir niteliğe sahip olabilecek kadar genişlemiştir. Girişimciliğin türlü niteliklerine

değinen farklı boyutlar, girişimcilik konusunun özelliklerini ve tarifini ortaya çıkarmaya çalışmışlardır. Girişimciler ekonomik ve teknolojik alanlardaki değişimlerin öncüleri olarak bilinirler. Özellikle küçük ve orta boyutlu işletmelerin ekonomideki statüsü, sorunları ve geliştirme politikalarına bakıldığında bu alanda yoğunlaşan çalışmaların dışında kalan yaklaşımlarda bu duruş sergilenmektedir. Girişimciler kuruluşları düzenlerler ve risk alarak ekonomik etkinliklerini sürdürürler. Girişimciler fırsatları ortaya çıkarırlar, üretim faaliyetlerini toplayarak yenilikçi yaklaşımlarla ürünleri piyasaya tanıtır ve aldıkları riskle gelirlerini en yüksek seviyeye çıkarmayı hedeflerler. Pazar idaresindeki ekonomiye, karşılaştıkları fırsatlar ile ilgili bilgilendirme ve yenilikler sunarak başarıya katkı sağlarlar. Ekonomik düzene verimlilik ve rekabet oluştururlar ve yeni iş sektörleri kazanımıyla sistemi refaha çıkarırlar (Sakarya, Kosa ve Namal, 2006: 100).

Stratejik yenilenme reaktif bir davranış modeli olduğu söylenebilirken, işletmelerin proaktif davranışları sağlayacak simgelere bürünmesiyle, yenilikçilik, mucitlik ve kurumsal girişimcilik gibi karakterlerini kazanmasıyla sağlanır. Bu noktada kurumsal girişimcilik teriminin gerekliliği ön plana çıkmaktadır. İşletmelerdeki sürdürülebilir rekabetçi üstünlüğün kazanılmasında yenilikçi davranabilmek ve bunu yaparken de girişimcilik kavramı üstünde düşünerek hareket etmek önemlidir (Öğüt, Bülbül ve Yılmaz, 2006: 84).

Girişimciliğin önemi tüm ülkelerde yadsınamaz bir gerçektir. Girişimciliğin niteliğini kapsayan en önemli üç sahayı belirtmek gerekirse bunlar (Coulter, 2001: 11);

- Yenilikçilik – İcatçılık,
- Yeni işletmelerin doğması ve büyümesi,
- Yeni iş alanları yaratmaktır.

Yeni iş yerlerinin oluşturulması ile birlikte ekonomiye üretim ve istihdam verimliliği girişimcilik sayesinde elde edilmektedir. Drucker'in (1985) ABD'de yaptığı araştırma sonuçlarına göre, 1965-85 yılları arası nüfusun 129 milyondan 180 milyona çıkarken, çalışan ABD'li sayısı da 71 milyondan 106 milyona yükselmiştir. 20 yıl içinde 35 milyon kişi istihdam edilmiş olup, bunun 24 milyonu sadece 1974-84 yılları arasında oluşturulan yeni girişimler sonucunda meydana gelmiştir. İstihdam oranındaki bu yükselişin sebebinin girişimcilik olduğunu Drucker belirtmiştir (Drucker'den[1985] aktaran Çetindamar, 2002: 40-41).

Girişimci, yeni firmaların doğuşunu ve piyasaya girdikten sonra da büyümenin önündeki engelleri kaldırmak adına çalışmalar yapar. Ekonomik büyüme için önemli olan, yeni katılımcıların başarılı bir şekilde ilerlemeleri için diğer firmalarında yenilik halinde olup, rekabet koşulları sağlanarak bu alanın genişlemesiyle verimli bir şekilde etkinliklerini sürdürmektir (European Commission, 2003: 7).

Girişimciliğin teşvik edilmesi konusu hem gelişmekte olan hem de gelişmiş ülkelerin ihtiyacı olan bir durum haline gelmektedir. Bu tespit sonucunda girişimcilere hem maddi hem manevianlamda verilen kurumsal destek yönelimleri her alanda uygulanmaktadır. Girişimcilik duygusunu yaşanan toplumun bir parçası haline getirmek ve genç yaşlarda kişilerin girişimciliğe adım atmasını sağlamak hedefleriyle üniversite seviyesinde girişimcilik eğitimleri yaygın hale getirilmektedir. Bu bağlamda ülkemizde de son zamanlardaönemli gelişmeler kaydedilmiş ve girişimcilik alanında yapılacak eğitimler ders programlarına eklenmiştir. (Döm Tomak, 2017: 47). Girişimciliğintoplumlar için bu kadar vazgeçilmezolmasını sağlayan öğeler şunlardır (Döm Tomak, 2017: 48):

1. Ekonomik Gelişme ve İşsizlik Problemi: Girişimcilik istihdam yaratma, ekonomik büyüme gücüne katkıda bulunmaktadır. İş gücü verimliliği unsurunu önemseydiği ve toplam verimlilik artışını sağladığı görülmektedir (European Commission, 2003: 6).

Bir ülkede girişimci sayısı ve girişimcilik faaliyeti çoğaldıkça, ülkede yeni ve farklı iş kolları da çoğalmaktadır. Ülkemizde de işsizlik problemi oldukça yoğun yaşanmaktadır. Bu tarz ülkelerde yeni iş kollarının oluşturulması ve istihdam imkanlarının artırılması çok önemli problemler halinde ülkenin gündemini oluşturmaktadır. Girişimcilik faaliyetinin artırılması, işsizlik sorununun da eş zamanlı olarak azalmasına sebep olacağından girişimciliğe yeterli desteğin sağlanması çoğu ülkede devlet politikası halinde uygulanmaktadır (Döm Tomak, 2017: 48).

2. Rekabet Ortamı: Girişimcilik, rekabet gücüne katkıda bulunur(European Commission, 2003: 6).

Bir toplumda rekabet çoğaldıkça işletmelerin faaliyetleride çoğalacak, bunun sonucunda da tüketiciler için daha iyi mal ve hizmet sağlanacağından toplum olarak gelişme kaydedilecektir. Bir ülkede rekabet imkânı çoğaldıkça, girişim faaliyetleri arttıkça işletmeler de üretim kapasitelerini arttırmak ve verimli bir üretim aşaması gerçekleştirmek zorunda kalmaktadırlar. İşletmeler adına iş ortamı zorlu koşullar içerirken, tüketiciler için daha iyi bir

satın alma ortamı gerçekleşmektedir. Mal ve hizmetleri hem daha kaliteli hem de daha uygun fiyatlara tüketicilerin tercihlerine sunmaya hazır etmektedir (Döm Tomak, 2017: 48).

3. Toplumsal Çıkarlar: Girişimcilik faaliyetlerinin yönlendirilmesi ve başarı ile sonuçlanan girişimler prodüktivite ve iş imkânlarını çoğaltarakülke olarak zenginleşmeye de yardımcı olmaktadır. Ekonomik etkinliklerin, toplum ve çevre üzerindeki tesirleriyle eş zamanlı olarak bireylerin umutları da çoğalmaktadır. Çevrenin korunması önceliğindeki işletmecilik bakış açısı, şuan da çok daha fazla değer görmektedir. Çevre ile uyumlu ve zararsız ürünler üretilmesi, çevre kirliliği oluşumuna engel olan araçlarla üretim sağlanması, sorumlu girişimcilik düşüncesinin bir parçasıdır. Toplum çıkarlarını gözeterek ilerleyen işletmeler, medyaya da yansımakta ve iyi bir bakış sağlamaktadır. Sonucunda o ürüne olan pozitif ilgi çoğalmaktadır (Döm Tomak, 2017: 48).
4. Kişisel Çıkarlar: Girişimcilik, kişisel potansiyeli ortaya çıkarır ve birçok yerel topluluk için bir odak noktası sağlar (European Commission, 2003: 6).

Motivasyon kuramları kapsamında en çok dikkate alınan Maslow'un ihtiyaçlar teorisine göre bireyler gereksinimlerini karşılamak amacıyla belirli yönde davranış sergilemektedir. Bu sebeple karşılaşılan gereksinimler uygulanacak davranışı ortaya çıkarmaktadır. Bu gereksinimler teoride belirlenen sıraya göre şu şekildedir; fizyolojik ihtiyaçlar, güvenlik ihtiyaçları, sosyal ihtiyaçlar, kendini gösterme ve kendini tamamlama ihtiyaçlarıdır. Özgür bir çalışma ortamı ve kendilerini gerçekleştirme gibi üst seviyede gereksinimler, kişileri girişimciliğe ve risk almaya yönlendirmektedir (Döm Tomak, 2017: 48).

Girişimci, toplumun refah seviyesini yükselterek, büyük bir alana yayılmasına ve orta kademenin gelişmesine yardım etmiş olacaktır (İlhan, 2005: 221). Bölge olarak gelişmişlik seviye farklılığını azaltarak ve ya yok ederek girişimci sayısının artmasıyla gerçekleşecektir (Özkul ve Dulupçu, 2007: 90).

2.1.2. Türkiye'de Girişimciliğin Tarihçesi

Anadolu'nun konumuyıllar boyunca ticarete önemli bir yer tutmuştur. Var olan üretici tüccarların yanında, ne tam olarak üretici ne de tamamen tüketici özelliği olmayan yeni bir

terim ortaya çıkmıştır. Bu tarz değişik tüccarlar o dönemdeki girişimciliğin ilk adımlarını atmışlardır. Gelişen yerlerdeki ihtiyaçları belirleyip, üreticisinden ürünü tedarik edip, farklı yerlerdeki tüketicilere ulaştırma işini yapmışlardır. Bu tarz seyyar tüccarlar buldukları yerlerdeki yakın şehirlere ürünleri ulaştırırken, uzak şehirlere ürünleri ulaştırmak için ise kervanlar kullanılmıştır. Bu ihtiyaç sonucu yapılan kervansaraylar, ticaretin Anadolu’da ne kadar önemsendiğinin göstergesidir. Uzun mesafeli kara ticareti için o zamanda develer kullanılırken, kısa mesafeli ticarete kağnılar tercih edilmektedir (Gümüşoğlu ve Karaöz, 2014: 102).

Türkiye’de girişimciliği aslında temel olarak dört bölümde açıklanabilir. Osmanlı İmparatorluğu dönemi, cumhuriyetin ilk zamanlarını kapsayan dönem, 1950 yılları ile 1980 yılları arası ve sonrası dönem olarak sınıflandırılabilir (TÜSİAD, 1987: 7).

Osmanlı İmparatorluğunda, ticaretin gelişmesinin en önemli sebeplerinden biri konumunun doğu ve batı ticaret yolları arasında bulunmasındandır. Merkezî yapıda bir yol izlemelerinin sebebi Osmanlı İmparatorluğunun bu yöndeki ticari gelişimidir. 16. Yüzyıl ile birlikte Osmanlı İmparatorluğu temel iktisadi politikasını provizyonizm sistemiyle oluşturmuştur. Bu sisteme göre, piyasada istenilen kalitede, uygun fiyatta yeteri kadar mal bulunmalıdır. Bu nedenle Osmanlı’da üretime önem verilmiştir. Osmanlı İmparatorluğu’nda deniz ticareti de çok büyük bir yere sahiptir. Bu ticaretin başkahramanları olan gemilerin savaş olduğu zamanlarda bile sefere yollandıkları söylenmektedir. Yapılan keşiflerle birlikte rotaların değişmesi Osmanlı İmparatorluğunun ticaretine de tesir etmiştir. Sanayi devriminden sonra, Batı ile kurulan yakın irtibatlar sonucu Yahudi, Rum, İtalyan asıllı Türk vatandaşları ekonomi alanında girişimci yetişmişlerdir (Güney, 2015: 32).

İlk dış borçlanmanın ortaya çıkmasıyla birlikte girişimcilik faaliyeti Osmanlı İmparatorluğu döneminde tekrar gündeme gelmiştir. Padişah Abdülmecit tarafından gerçekleştirilen ilk dış borçlanma ile Şirket-i Hayriye ismiyle bir hizmet şirketi oluşturulmuş ama sanayi şirketi yapılamamıştır (Aşkın, Nehir ve Vural, 2011: 63).

Osmanlı İmparatorluğunun son devirlerine doğru İttihat ve Terakki döneminde “Türk’ten iş adamı ve tüccar yapma”, “Müslüman ve Türk ticaret adamı oluşturma” amaçlı uygulamalar belirlenmeye çalışılmıştır. Bu amaçla, Yahudi, Rum ve İtalyan asıllı Türk vatandaşlarının gerçekleştirdiği girişimcilik çalışmaları, Batı’da oluşan Sanayi Devrimi sonrası döneme denk gelmektedir (Marangoz, 2013: 23).

İmparatorluk dönemindeki farklı girişimci niteliklerinden biride askeri nedenlerden dolayı uygulanan faaliyetleri kapsamaktadır. Bu tür faaliyetlerin yabancılarla gerçekleştirilmesi Osmanlı ailesinden kişilerin sanayici olarak bilinmemesine sebep olmuştur (Güney, 2015: 33).

Cumhuriyetin ilk zamanlarında Türkiye; savaştan yeni çıkmış olmanın verdiği yorgunluk, fakirlik ve çoğu insanını kaybetmişliğin sonucu olarak hüzünlü, belirsizlik içerisinde bir ülke olarak bulunmaktadır. Ekonomik belirsizlikten kurtulmak ve ülkeyi geliştirebilmek için çeşitli faaliyetler yapılmıştır. Bu faaliyetler kapsamında Cumhuriyetin ilanından önce bir araya gelen İzmir İktisat Kongresi'nde "Türk Müslüman ahaliden tüccar ve iş adamı insanlar oluşturma" ilkesi ışığında, milli bankaların kurulması kararlaştırılmıştır (Gümüsoğlu ve Karaöz, 2014: 103).

1923-1930 yılları arasında girişimciliği amaçlanan kararlar doğrultusunda 178 anonim şirket kurulmuştur. Bu dönemde özel işletme sayısının artması göz önüne alındığında girişimci oluşturma amacının istenilen noktaya geldiği görülmektedir (Cansız, 2013: 35). Sümerbank ve Etibank gibi devlet kurumları 1930'lu yıllarda yürütülmeye başlanan devletçilik politikasının başarılı girişimcilik uygulamalarının örneklerindedir (Sinanoğlu, 2005: 28).

1950'den sonra Türk girişimci oluşturma isteğinin sonucunda, "her mahallede bir milyoner oluşturma" ilkesi benimsenmiştir (TÜSİAD, 1987: 8).

Milli girişimciler oluşturma çabası, Sevr Anlaşma'sına yapılan tepki ile 1980'li yıllara değin verilen teşvikler ve ihracatta sağlanan korumaları barındırmıştır. Bu desteklerin karşılığı ise ancak 1970'ler de değer kazanmıştır. 1970'lerin girişimci özellikleri incelendiğinde; birçoğu iyi eğitim görmüş kişilerdir, var olan ürünlerini bir sonraki basamağa çıkarmayı hedeflemektedirler, yatırım bilgilerinin temelinde yalnızca üretim hırsları mevcuttur. Eskişehir'de, Antep'te, Çorum'da ve Isparta'da hızla çoğalan girişimciler ortaya çıkmıştır. Kamu yetkililerinden aldıkları teşvikler olsa da bu girişimciler kriz işletmeciliği yapmak durumunda kalmışlardır (Güney, 2015: 34).

1980'li yıllardan itibaren özellikle girişimcilik temasında Türkiye'de önemli kazanımlar elde edilmiştir. Ekonomik gelişme hususunda uygulamaya konulan 24 Ocak 1980 kararıyla yapılan strateji değişikliği yaşanan gelişmede önem arz etmektedir. İthal ikamesine özgü kalkınma stratejisi yerine serbest piyasa ekonomisi ışığında ihracata ait bir kalkınma stratejisi

geliştirilmiştir. Serbest piyasa ekonomisi düzenini ve bu düzenin en önemli aracı olan girişimciliği destekleme adına uygulanan politikalar bu strateji değişikliğinin sonucu olarak ortaya çıkmıştır (Arıkan, 2015: 35). Serbest piyasa ekonomisi uygulaması sayesinde girişimcilerin dünyaya yayılmaları şansı oluşmuştur. Bunun sonucunda Türkiye, ekonomik özellikleriyle dünya piyasalarıyla koordinasyon konusunda ciddi ilerlemeler kazanmıştır. Hatta bu devrede girişimcinin görünüşü konusunda da çeşitli gelişmeler kaydedilmiştir. Doğal olarak pazarda yeni ve başarılı girişimler ortaya çıkmıştır. Anadolu kaplanları olarak bilinen Anadolu'nun her ilinde fazla sayıda başarılı girişimciler oluşmuştur. 5 Nisan 1994 yılında oluşan ekonomide önemli bir kriz dönemi içerisinde bile bu gelişmeler sonucunda üstesinden gelinmiştir. 1998 yılında Asya'da başlayan, Rusya'da ilerleyen ve dünyanın çoğu bölgelerinde geçerli olan ekonomik kriz ve durgunluk Türk ekonomisinin etkilenmesinde de büyük paya sahiptir (Tekin'den [1999] aktaran İlter, 2008: 29). Fakat girişimci duyguya sahip Türk insanı kriz olduğu dönem içinde de olumsuzlukları fırsata dönüştürmeyi başararak, birçok işletmenin krizlerden sonra daha güçlü ilerlediğini ortaya koymuştur (İlter, 2008:30).

Yirmi birinci yüzyıl bilgi asrında bilgiye erişim hızlanmış, Türk insanın da bulunan, azim, cesaret, değişikliklere duyulan uyum gibi özellikler girişimciliğin önemli kavramları arasında bulunmaktadır. Eğitim ve bilgi asrının da geçmesiyle girişimcilik alanında önemli gelişmelere fırsat verilecektir. Büyük oranda var olan girişimcilik kabiliyetinin daha çok az bir bölümü uygulanmaktadır. Hatta kadın girişimci varlığının da yapıya girişiyle birlikte girişimcilik temasında ki uygulamaların hız kazanması kaçınılmazdır. Bu sayede de ülkenin refahı ve kalkınması temin edilmiş olabilecektir (İlter, 2008: 30).

9. Kalkınma Planında 2007-2013 dönemleri içerisinde girişimcilik politikalarına destek verilmesi ve aktif işgücü politikalarının geliştirilmesi teması ışığında, girişimcilik ve istihdam garantisi altında programlar, mesleki danışmanlık programları ve rehberlik hizmet destekleri ile mesleki eğitim kursları faaliyetleriyle verimli işgücü politikalarının etkinlik göstermesi amaçlanmaktadır. Özellikle kırsal alanlarda ve az gelişmiş bölgelerde uygun gelir dağılımının sağlanması adına girişimcilik özendirme uygulamaları gerçekleştirilmektedir. Girişimciliğin ve yenilikçiliğin ilerlemesi ve işgücü verimliliğinin kazanılması ile Türkiye'nin son zamanlarda dünya ekonomisi sistemindeki yükselişi devam edecektir. Vurgulanan girişimcilik anlayışı ile özel sektör devlet ortaklığı temelinde, yeni teknolojilerin ve yenilikçiliğin ilerlemesi amaçlanmaktadır (Kırım, 2010).

2.1.3. Türkiye’de Girişimciliğin Güçlü ve Zayıf Yönlerine İlişkin Değerlendirmeler

Girişimcilerin ve KOBİ’lerin gelişmesi adına, ülkemizdeki ihtiyaçlar ile eş zamanlı olarak strateji ve uygulamalar ortaya çıkmıştır. KOBİ Stratejisi ve Eylem Planından (KSEP) ayrı olarak yalnızca girişimcilik temasını göz önüne alan bir strateji ve eylem planı geliştirme gereksinimi oluşturmuştur. Bu anlamda 2012 yılında çalışmalar yürütülmüş ve 2015-2018 yıllarını içeren “Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı (GİSEP)” yapılmıştır. KOBİ Politikaları KSEP bünyesinde, girişimcilik politikaları ise GİSEP bünyesinde değerlendirilecektir. GİSEP’in esas amacı: “Ülkemizde girişimcilik kültürünü yaymak, kuvvetli bir ekosistem haline getirmek ve girişimciliği geliştirmektir”. Asıl hedefe varmak için uygulan ve 2015-2018 yıllarında faaliyete geçecek altı maddeli eylem ve tasarı planı aşağıda verilmektedir (GİSEP, 2014: 7):

1. Girişimci yanlısı olarak sistemli alanın geliştirilmesi,
2. Yenilikçi girişimciliğin teşvik edilmesi,
3. Kadın girişimciliği, genç girişimciliği, eko girişimcilik, sosyal girişimcilik ve küresel girişimcilik gibi öncelik sağlanması gereken konularda ve genel alanlarda sürekliliğini koruyan bir destek sisteminin geliştirilmesi ve uygulanması,
4. Türkiye’de girişimciyi ve girişimciliği özümsemiş bir kültürün oluşturulması,
5. Örgün ve yaygın eğitim seviyesinde girişimcilik eğitimlerinin artırılması ve girişimcilere has danışmanlık düzeneğinin oluşturulması,
6. Girişimcilerin finansmana ulaşımının kolaylaştırılmasıdır.

Türkiye’nin 2023 stratejisi ve 10. Kalkınma Planı girişimcilik amaçları doğrultusunda, GİSEP’te yenilik temalı potansiyel ve yeni girişimcilere odaklanılmış olup, bu yaklaşım destek türleri ve oranlarına da iletilmiştir (GİSEP,2014:9).

Türkiye’de girişimciliğin güçlü, zayıf tarafları, fırsatlar ve tehditler aşağıda sunulmaktadır (Pehlivanoglu ve Kayan, 2019: 72-73).

Güçlü Tarafları (Pehlivanoglu ve Kayan, 2019: 72-73):

- Genç ve canlı nüfus yapısı: Girişimciliğe giriş cesareti açısından bulunması avantaj sağlayacak önemli bir unsurdur.
- Geniş iç pazar,
- İş kurma kolaylığı,
- Avrupa ve Asya pazarlarına yakın olma ve güçlü ulaşım ağı mekanizması,
- Girişimciliğin büyümesi adına devletin yaptığı teşvik uygulamaları,
- Son zamanlarda devlet aracılığıyla Ar-Ge'ye verilen payın çoğalması,
- Değişik ekonomik etkinlik alanlarının var olması,
- TGB, TEKMER, OSB gibi girişimcilik amaçlı gerekli fiziki altyapının bulunması,
- İşletmelerin iyi bir uyum sağlayabilme yeteneğine sahip olması,
- Küreselleşme düşüncesi için genellikle pozitif bir bakış sergilenmesidir.

Zayıf Tarafları:

Girişimcilik kapasitesi ile alakalı zayıf taraf: GEM araştırması içeriğinde, girişimcilik kapasitesini; kişilerin yeni bir iş oluşturmak için gereği kadar bilgi ve kabiliyet barındırıp barındırmadıkları o bireylere danışarak belirler. Girişimcilik kapasitesi, fırsatları görmenin ve uygulamanın yanı sıra, bireylerin yeni bir işe başlamalarını tetikleyen diğer önemli bir unsurdur. Bireyler, etraflarında fırsatları fark etmek ve değerlendirmek amacıyla gerekliseviyede girişimcilik kapasitesine ihtiyaç duymaktadır (Karadeniz, 2014: 21).

Genç ve canlı bir nüfus yapısının artması ile özellikle ekonomik anlamda geride kalmış bölgelerdeki artışla birlikte bu bölgelere yeterli düzeyde eğitimin sağlanamaması girişimcilik kapasitesini zedelemektedir (Güney, 2015: 42).

- Doğru karar verme, yaratıcı düşünme, cevap oluşturma ve planlama kapasitelerinin güçlü olmaması,
- Üniversitelerde girişimcilik alanında eğitim verebilecek akademisyenlerin az olması,

- İlk ve ortaöğretimde eğitim veren öğretmenlerin girişimcilik alanında gerekliteknik bilgiye ulaşamamış olmaları,
- Ortaöğretim seviyesinde seçmeli ders olarak verilen girişimcilik dersinin içeriğinin yeterli olmaması,
- Girişimcilik kapasitelerinin iyi olmamasıdır (Pehlivanoglu ve Kayan, 2019: 72-73).

Düzenleyici çerçeve ile ilgili zayıf taraf: Ülkemiz de finansal gereksinime has problemlerin çoğunlukta olmasının sebebi firmalarımızın devletten destek bekleme talebinden doğmaktadır. Girişimciler, çoğunlukla faaliyetlerinde vergi verme konusunda oldukça isteksiz bir davranış sergilerken, devletten destek alma söz konusu olduğunda beklentileri çok fazla olmaktadır (Güney, 2015: 45).

Bürokrasilerde girişimciliğin artırılması, piyasa ile alakalı bu kişilerin yeterli girişimcilik özelliklerine sahip olması, bilgi toplumunda ekonomik olarak büyümeyi kolaylaştırmanın çok iyi olanaklarından sayılmaktadır. Adaletli ve aktif bir vergi yapısının oluşturulması, devletin küçük ölçekli ve orta ölçekli firmalarının kuvvetlendirilmesine, girişimcilik faaliyetinin büyümesine önemli etkileri olmakta, vergi sistemi özgür bir iş oluşturmayı, genel anlamda girişimciliği teşvik edici bir özellikte yapılandırılmalıdır (Güney, 2015: 46-47).

- Fikri mülkiyet haklarının korunmasındaki zorluklar,
- Bürokratik engeller,
- Sık yapılan mevzuat değişiklikleri ve bunun takibi güçleştirilmesi,
- Vergi oranlarında ki fazlalık ve vergi düzenlemelerinde yaşanan karmaşıklar,
- Sosyal girişimciliği kolaylaştırıcı ve teşvik edici kanuni düzenlemelerin yetersizliğidir (Pehlivanoglu ve Kayan, 2019: 72-73).

Piyasa koşulları ile ilgili zayıf taraflar: Yeni tasarlanacak bir işletmenin de üretim kapasitesini büyütme isteyen, pazarda zaten var olan bir işletmenin de piyasa çözümlemesi üzerinde önemli bir titizlikle durmaları gerekmektedir. Daha yatırım aşamasına başlamadan ne tür piyasalarda, ne tür müşteri gruplarına, ne tür ürün yelpazesiyile kendilerini tanıtacaklarıyla ilgili stratejilerle kararlarını detaylı ve verimli bir piyasa yoklamasına sahip olmaları beklenmektedir (Güney, 2015: 43).

- İnovatif ürün isteğinin yeterli olmaması ve iç talebin karmaşık olmamasıdır (Pehlivanoglu ve Kayan, 2019: 72-73).

Finansmanulaşım ile ilgili zayıf taraflar: Ülkemiz de girişimcilik alanında karşılaşılan problemlerin en büyüğü, araştırma sonuçları doğrultusunda da ortaya çıkan finansmana ulaşım zorluğudur. Türkiye’de ki firmaların küçüldükçe, işletmenin özsermaye oranı fazlalaşırken borçlanma oranında olan azalmasıdır. Kuşkusuz ki, girişimcilerin bireysel olarak kendi olanaklarını meydana çıkarması, girişimciliğin başarılı olmasını oldukça değerli kılmaktadır. Fakat iş insanlarımızın borçlanmaktan çekindiği önemli bir gerçektir. Halbuki girişimci, başka kişilerin kazançlarıyla da işi yürütebilen, gerekli riskleri alabilen, bunları uygularken de ihtiyacı olan, karşısındakini inandırma yeteneğini ortaya çıkaran ve kendisine itimat edilen kişi kabiliyetini bulunduran bireylerdir (Güney, 2015: 44).

- Hukuki bir resmiyet olmaksızın kredi ve kredi garantisi sağlanmaması,
- Kamuda teşvik sağlayan kurumlar arası iletişim yetersizliği,
- Devlet desteklerinin uygulama aşamasındaki keskinlik,
- Çoğu girişimin, daha girişim sermayesi fonlarının dikkatini çekmeden bitmesi,
- Girişimcilerin mali kaynaklara ulaşmadaki güçlükler,
- Risk sermayesi yapısının az gelişmiş olmasıdır (Pehlivanoglu ve Kayan, 2019: 72-73).

Bilgi birikiminin sağlanması ve duyulması ile ilgili zayıf taraflar: Ülkemizde ki girişimciler bilgilendirilme açısından oldukça zayıftır. Dahası küçük ölçekli girişimcilerimiz bir bilgi eksikliği yaşadıklarının ayırımında bile değillerdir. Girişimciler bilgiyi araştırmaktan ve bilmedikleri konuları sormaktan dahi çekinmektedirler. Girişimcilerin bu konudaki kaçınmaları acilen sonlandırmaları gerekmekte ve bilgi almanın ne kadar önemli olduğunu anlamaları gerekmektedir. Bilgi edinme konusunda girişimciler gerekli hassasiyeti göstermeli, olanakları çerçevesinde bilgi gereksinimlerini tamamlayacak yöntemler aramalı ve ulaştıkları bilgileri en iyi şekilde özümseyip, kullanmalıdırlar (Güney, 2015: 46).

- Özel sektörün Ar-Ge çalışmalarına gereği kadar kaynak tahsis etmemesi,
- Üniversitelerde uygulamalı Ar-Ge etkinliklerinin yeteri kadar olmaması,

- Girişimciler, KOBİ'ler ve büyük işletmeler arasındaki bağı zayıf olmasındır (Pehlivanoglu ve Kayan, 2019: 72-73).

Kültürel zayıf taraflar: Çevremizde genellikle yeterli nakite sahip olan bireyler kendilerini girişimci olarak göstermekte ve o an da pazarda gözlerine çarpan en karlı olduğunu düşündükleri ürünle piyasaya hâkim olmaya çalışmaktadırlar. Fakat ürün hayat seyrikapsamında, ürünün doyum kısmında olması ve fazla sayıda sanayicinin de katılımıyla toplam arz miktarı hızla fazlalaşmaktadır. Bütün kesimlerde bir buhran halini olağanlaştırmaktadır. Sürecin başlarında iyi olan firmaları, bu durum zor sonuçlara götürmektedir. Bu buhran sürecinin yaşanmaması adına; işletmelere gerekli eğitimi sağlamak, verimli bir yapılabirlik araştırması süreci gerçekleştirilmek ve firmalarda ki olağan yenilik gücünün açığa çıkartılmasını sağlamak gerekmektedir (Güney, 2015: 43-44).

Girişimcilik açısından zengin kültürlerde kişiler belirsizlikleri hoş gören, kişisellik ve rekabet terimleri ile pozitifbağlar oluşturan ve yerleşik yasal düzenlere ve kurallara daha az bağlılık sunantaraflarıyla görülmektedir. Türk iş kültüründe esas alınan bazı nitelikler girişimcilikten istenenlerle uyumluluk sergilememektedir. Özellikle aile şirketleri ve holdinglerde genelleşen hiyerarşik bağlar, esnekliğe müsamma gösterilmeyenorandakesin kurallar ve görevler, rekabet ve çatışmadan uzaklaşma eğilimi bu niteliklerdendir. Bahsedilen özellikler girişimci ruhun teşvik edilmesini sınırlayabilmektedir. Kurumsal sektör ve tekno girişimciler arasındaki sınırlı etkileşim olanakları, az sayıda profesyonelin girişimcilik kültürünü tanıyabilmesine fırsat vermektedir. Resmi ve gayri resmi çevrelerde artacak etkileşimler sayesinde kurumsal yatırımcıların ve diğer özel sektör aktörlerinin beklentileri ile girişimcilerin hedefleri daha uyumlu hale gelebilir (Global Entrepreneurship Monitor, Global Report 2018: 12).

- Medyanın girişimcilik alanında gücünü yeterince kullanmaması,
- Girişimciliğin halen gerektiği kadar üzerinde durulamamasıdır(Pehlivanoglu ve Kayan, 2019: 72-73).

Tehditler:

- İçten ve dıştan ülkemizin uğradığı tehditler sebebiyle, enerji ve kaynaklarımızı, savunma ve güvenlik alanlarında harcamamızdır. Bu tarz kaynaklarımızı kullanacağımız, yenilikçi ve ekonomik alanlarda da bulunmamız gerekmektedir.

- Yenilikçi ürün isteğinin çoğalmaması,
- Ülkemizin, Avrupa Birliği ile olan ticaret ortaklığında yaşanan ekonomik problemlerin yoğunlaşması ve büyümenin azalması,
- Ekonomi platformunun seyrinin iyi gitmemesi ve döviz düzeylerinde görülen çoğalış,
- Ülkemizin maruz kaldığı siyasi ve ekonomik anlamda yaşanan risk ortamının çoğalmasından dolayı oluşan tehditlerdir (Pehlivanoğlu ve Kayan, 2019: 72-73).

Fırsatlar:

- Ortadoğu, Afrika ve Asya piyasalarında görülebilecek olası büyüme,
- Global anlamda gitgide değeri bilinen “yeni orta sınıf”,
- Ülkemizde ki genç nüfusla, yeni düşünceler ortaya çıkarma ve gerekli istihdam imkânının karşılanmasıyla doğacak olan yeni olanaklardır (Pehlivanoğlu ve Kayan, 2019: 72-73).

Ülkemizde bölgeler arası girişimcilik faaliyetleri farklılık sergilese de, her bölgede girişimcilik potansiyelinin birer başarı adaylığı bulunan yerlerdeyiz. Girişimcilik son zamanlarda kariyer amaçları içinde bulunmaktadır. Ülkemizde genç nüfusun yüksek olması ve iş yapabilme olanaklarının azalması, girişimcilik potansiyelini açığa çıkaran en büyük sebeplerdendir. Girişimci olmak hevesindeki bireylerin sayısı da her geçen gün artmaktadır. 2014 yılında girişimcilik faaliyetinde artış sergileyen gelişmiş ülkeler sıralamasında ilk sırada bulunulmuştur. Girişimciler kıt kaynaklarını nasıl harcadıkları hususunda becerikli ve tutumlu olmaya başlamışlardır. Bunu sağlarken günümüz şartlarında ihtiyaç motivasyonu ile girişimcilik etkinliklerine başlasalar da fırsatları değerlendirmek yaklaşımı artış göstermiştir. Girişimciliğin ekonomide ki büyük payı sürekli artmaktadır. Bu sebeple girişimciliği kuvvetlendirmek ekonomik büyümeye ve refaha destek sağlayacaktır (Karadeniz, 2014: 146).

2.1.4. Girişimcilerin Özellikleri

Girişimcilik sosyal ve kültürel bir iştir. Bu sebeple değişik sosyo-kültürel niteliklere ait toplumlarda değişik girişimcilik özellikleri önem arz etmektedir. Girişimciler en önemlisi önce insan olarak yaşamlarını sürdürdükleri sosyo-ekonomik ortamın bir eseridir. Çoğu

çalışmada girişimcilerde bulunan ortak özellikler genel kabul görmekle birlikte, literatüre yansıtıldığına bir özellikler çalışması oluşturabilmek oldukça güçtür (Bozkurt ve Alparslan, 2013: 9-10).

Girişimcileri diğer insanlardan ayıran en önemli özellikler; özgürce hareket etmeyi isteyen, başarı gereksinimi fazla olan, rasyonel riskler alabilen, çevresinde yaşanan olay akışını denetleyen ve yenilik yapabilme kabiliyetine sahip; gayretli, istikrarlı ve tesirli bir liderlik kuvveti içeren birey olarak betimlenmektedir. Bu özellikleri yüklenen girişimcilerin toplumda kabul edilmesiyle, girişimcilik duygusunun, değerlerinin, hareketlerinin kabul edilerek özendirilmesi, girişimciliğin ülke geneline kolaylıkla açılmasında tesirli olacaktır (Çonkar ve Ağca, 2005: 54).

Araştırmalar sonucunda girişimcilere ait özelliklerin çıkarımları sonucunda ortak olanları belirtilmiştir (Erol ve Kanbur, 2014: 152).

2.1.4.1. Girişimcilerin Bireysel (Psikolojik) Özellikleri

Yeni bir iş fikri ve bunu bir işletmede uygulamaya geçirme yeteneği genellikle kişisel bir karardır. Yenilikçilik, girişimcinin yeni durumlarda çözüm üretme yeteneğine sahip olması gerektiği anlamına gelir. Bu muhtemelen girişimcinin yetenekleri, elde edilen düşünce eğitimi ve deneyimi ile bağlantılıdır. Hareket etme isteği, kısmen deneyimin ürünü olmanın yanı sıra, girişimcinin eğitimi ve kontrolündeki kaynaklarla da bağlantılıdır (Littunen, 2000: 295).

Kets de Vries (1977), çalışması sonucunda girişimcilerin özelliklerinde vurgulanan gereksinimlerin yüksek başarı isteği, özerklik, özgürlük ve uygun risk alma niteliklerine gereksinim duyduklarını belirlemiştir (İlter, 2008: 35).

Timmons (1994) çalışması sonucu şu özelliklere ulaşmıştır. Girişimciler; sorumluluk alan ve kararlı kişilerdir. Liderlik özellikleri barındırırlar. Fırsatları kollayan kişilerdir. Risk ve belirsizlik toleransı tanırırlar. Keşfeden, kendine güvenen ve uyumlu bireylerdir. Başkalarından üstün olma isteği barındırırlar (İlter, 2008: 36).

McClelland, bazı toplumların başarıya yüksek ihtiyaç duyan bir sosyalleşme süreci nedeniyle daha fazla girişimci ürettiklerini varsaydı. Başarı ihtiyacı, kararlar için kişisel sorumluluk almak, hedefler belirlemek ve kendi çabasıyla bu hedeflere ulaşmak geri bildirim

arzusu yoluyla davranışsal olarak kendini gösteren psikolojik bir faktördür (McClelland, 1961).

Önceki araştırmalar girişimcinin aşağıdaki özellik veya özelliklere sahip olduğunu göstermiştir (Sexton ve Bowman, 1985:131):

- 1) Orta derecede risk alma eğilimi
- 2) Belirsizliği tolere etme yeteneği
- 3) Bir iç kontrol odağı
- 4) Yüksek özerklik, hakimiyet, bağımsızlık ve benlik saygısı ihtiyacı
- 5) Uygunluk ve desteğe düşük ihtiyaç

Başarılı bir girişimcinin tipik özellikleri risk alma, yenilikçilik, piyasanın nasıl işlediğine ilişkin bilgi, üretim teknik bilgisi, pazarlama becerileri, işletme yönetimi becerileri ve işbirliği yapabilme yeteneğidir. Risk alma arzusu ve iş fırsatlarını belirleme yeteneği, hataları etkin bir şekilde düzeltme yeteneği ve karlı fırsatları bir girişimcinin özellikleri olarak kavrama yeteneği bulundurmaktadır (Littunen, 2000: 295).

- Kontrol Odağı: Bireyin kontrol odaklılığı denilen terim; kişinin yaşam alanındaki kontroletme çabasını, hayatında ki ödül ve cezalar ile ilgili düşüncelerini, çevresinde oluşan hadiseleri kontrol etme biçimini yansıttığı bir niteliktir (Hisrich and Peters, 2002: 66).

İç kontrol odaklı bireyler: Kontrol odağının bir çabanın başarısını etkileyebilecek bir yönü, içsel olarak yönlendirilmiş insanların istihdam ettiği bilgi verme sürecidir. Bir sonucu silmek için önemli olan bilgi toplama, bu sonuç için başarı olasılığını artırır. Bilgideki artış, belirsizlik ve güçsüzlükte bir azalmaya yol açtığı için, daha iyi bilgilendirilmiş olan kişinin hareket edebilir ve çevresini kontrol etmeye veya manipüle etmeye çalışabilir. Dahili yönelimli insanlar bilgiyi daha fazla kullanmaları bakımından bilişsel olarak daha aktiftirler (Sexton and Bowman,1985: 132).

İçsel kontrol odağına sahip bireyler, bir işin olmasını beklemezler. Kendileri bir şey üretir, o işi yapmaya karar verirler ve bu kararlarının kimse tarafından sorgulanmasına izin vermezler (Hisrich and Peters, 2002: 66).

Dışsal kontrol odaklı girişimciler: Yaşamlarını sürdürürken başlarına gelen olaylarda dış kaynaklı etkiler olduğunu söyleyerek, hareketleri ve bunun sonucundaki etkilerinden sorumlu olmadıklarını vurgularlar (Budak, 2015: 209). Farklı kişilerin faaliyetlerinde şansa odaklandıklarını ve kaderci bir yapıda oldukları belirtilen özellikteki bireylerdir (Littunen, 2000: 295).

- Risk Alabilmek: Risk alma eğilimi, kişinin karar verme durumunda şans almaya yönelmesi olarak kavramsallaştırılabilir. Girişimcilerin ılımlı risk alma eğilimi olduğu düşünülmektedir. İki çalışma, girişimcilerin ve yöneticilerin risk alma eğilimini karşılaştırmış ve gruplar arasında anlamlı bir fark bulamamıştır (Sexton ve Bowman, 1985:131). Risk alabilme yeteneği girişimcileri ayırt etmede en önemli özelliklerden birisidir. Yapılan çalışmalara göre, bu yönüyle girişimcileri yöneticilerden ayırt edebilme yöntemidir (İlter, 2008: 38).

En yalın haliyle risk, kontrol edilemeyen faaliyetlerin kötü sonuçlar doğurabilme olasılığıdır (Marangoz, 2013: 9). Söz konusu kelimenin girişimcilik faaliyetlerinin tümünü içermesi nedeniyle girişimci niteliklerinin temel faktörü risk almak olarak belirtilmektedir (Öztürk, 2016: 14).

Girişimciler makul riskleri kabul ederek pazara girme atılganlığını gösteren (Küçük, 2005: 162) ve göze aldığı riskin karşısında kar ve ya zarar elde eden bireylerdir (Öztürk, 2016: 14).

Girişimci risklerle başa çıkabilen ve aslında aldığı riskleri ölçütünde, ne kadar iyi bir getiri elde ettiğiyle, o kadar başarılı olduğunun orantısını kurabilen kişilerdir. Zira alınan risklerin dikkatli ve mantık çerçevesinde kararlaştırılması gerekmektedir. Şuan da riski yönetebilme mevzuu birçok bölümü kapsamakla birlikte, alanında iyi bilirkişiler olarak ortaya çıkmaktadır. Bu tarz işin ehli kişilerden yardım almak modern bir girişimcilik örneğidir. Girişimciler alacakları riskler karşısında ilk olarak tanımlama yapmaktadırlar. Sonrasın da göze aldıkları riskin analizini yapmaktadırlar. Son aşamada ise, değerlendirmesini yapmaktadırlar (Aytek, 2009: 43).

Alınacak olan riskin bir tanımlaması yapılmaktadır. Katlanılacak olan riskler nelerdir? Bu soru etrafında çözümlene yapılmaktadır. Uygun teşhisi belirlemek adına ilk olarak önceki durumlarda ki benzerlikler ve farklılıklar ortaya çıkarılarak, karşılaşılan problemler yeniden gündeme getirilmektedir. Tecrübeler incelenerek, aynı olan durumların sonuçları olumlu ise

devam edilmekte, farklı kısımlar ise yeniden düşünülerek katlanılacak riskler toplanmaktadır. Risklerin analizini oluşturmak aşamasına gelindiğinde; bir tasarıda katlanılacak olan risk farklı, tüm tasarıda katlanılacak olan risk farklı olmaktadır. Bu sebeple risk oranının belirlenmesi, tasarıların bir taneyken hangi risk grubuna hitap edeceğini çözmek, risk analizinin amacını oluşturmaktadır. Önümüze çıkan tüm risklerin olabilme ihtimali, riskin nicel anlamda ki değeri, en olası ve en olmayacak şekilde olasılıkların belirlenmesi şeklindeki üç maddeyi cevaplamamız gerekmektedir. Risk analizi uygulaması, riskin daha etkili bir şekilde alınmasını sağlamaktadır. Risk analizi uygulaması yapmak, yaşanacak belirsizlik ya da risk oranını azaltmamaktadır. Bu konuda yaşanacak olan tüm çözümleri yapmak karar veren kişinin bilinçlenmesini ve en önemlisi girişim gücünü teşvik etmektedir (Aytekin, 2009: 44-45).

- Başarı İhtiyacı: Girişimciler, maksimum düzeyde başarıya ihtiyaç talep eden, özgüven sahibi, orantılı risk alabilen, araştırma yapmaktan zevk alan ve bireysel anlamda sorumluluk almaktan kaçınmayan kişilerdir (Eke, 1993: 12).

Başarıyı tatmış girişimciler; kusursuz olarak, kendileriyle yarışarak, amaçları uğruna savaşarak ve motivasyonlarını en yüksek seviyede tutarlar. Başarıya talebi yüksek olan girişimciler, kabiliyetlerini zorlayan işlerde daha faydalı çalışarak para ve unvan gibi dışsal unsurlara değer vermemektedirler (Çevik, 2006: 59).

Girişimciler, içinde buldukları durumun sonucu olarak da rekabet güçleri yüksek, kendi sınırlarını zorlamayı seven ve zor amaçlara erişmek konusunda yüksek taleplere sahip olmaktadır. Başarıya gereksinimi daha fazla duyan bireyler, öncelikle olayın analizini çıkartmaktadırlar, başarı kriterlerini oluşturmaktadırlar ve uygulama kısmına geçmektedirler. Girişimci için iyi düzeyde katlanılan bir risk ölçütü, herhangi bir iş insanı için fazla riskli bir karar olarak algılanabilmektedir. Girişimciler iyi derecede bir başarıya odaklandıklarından, onu gerçekleştirmek için içsel olarak yoğun istek barındırmaktadırlar. Girişimcilerin bu başarıya gereksinimleri ekonomik anlamda ülkelerine oldukça katkılar barındıran bir durum olmaktadır. Üstelik bu tutkuları bir ödül almak amaçlı değil, yalnızca kendilerini geliştirme çabasıyla başarıya sahip olmak istemektedirler (Çakır, 2013: 16).

- Yenilikçilik ve Yaratıcılık: Şu anki iş hayatının aranan en iyi iki kabiliyet unsurunu yenilikçilik ve yaratıcılık kavramları oluşturmaktadır (Yıldırım, 2007: 110). Girişimci, yenilikçi ve yaratıcı görüş kuvvetini uygulayarak, farklı düşünceler

oluşturan, yeni iş alanları ortaya çıkarırken olağan referansları da değerlendirerek yeni bileşenler bulabilen bireylerdir (Şekerler, 2006: 30).

Tanım olarak yaratıcılık, yeni bir görüş ya da plan açığa çıkarmaktır (Çevik, 2006: 63). İşletmeler küçük dokunuşlar oluşturmaktansa iş hayatında olay yaratacak yenilikçi ve yaratıcı düşüncelergeliştirerek rekabet gücünü yükseltmek istemektedirler. Bu oyunun içinde de sürdürülebilirliklerini sağlamak en büyük amaçlarından sayılmaktadır. Bu kavram genellikle kişisel olarak algılansa da aslında bir kişinin yaratıcılığı özümsemesi yeterli olmamaktadır. İşletmeler yoğun rekabet ortamında hayatta kalabilmek için, örgütsel anlamda bir yaratıcılık niteliklerine ihtiyaç duymaktadırlar. Yaratıcılık kültürü örgüt içinde uygulanmadıkça kurumsal sermayeye dâhil olmamakta, bireysel kalması ve özümsememesi işletmeleri yanıltan bir durum olmaktadır (Yıldırım, 2007: 110).

Yaratıcı bireylerin nitelikleri şöyle belirtilmektedir (Yıldırım, 2007: 112-113):

- Etrafındaki insanlara karşı açıktırlar. Her an bilgi alma kapasitesindedirler.
- Esnek bir yaklaşım sergilemektedirler. Uyumlu bir fikirbirliği içindedirler. Karşılaşılan problemlerle ilgilidirler.
- Sosyal bağ kurmada uzun soluklu ve rahattırlar.
- Eleştiri ve tavsiyeleri dikkate alırlar ancak son kararı kendileri alırlar.
- Algılama ölçüleri oldukça iyidir. Öğrenme istekleri devamlıdır.
- Birçok konuya aynı anda hâkimdirler.
- Doğrularla başbaşıdırlar fakat hayalperestliklerinden vazgeçmezler.

Yaratıcılık teriminin girişimcilik alanında ki vazgeçilmezliğinin sebebi ise; özellikle girişimciliğin olmazsa olmazı yeni iş düşüncelerinin geliştirilebilmesinde, gerek uygulama gerek ticari anlamda ki önemli başrolü almasından kaynaklanmaktadır (Çakır, 2013: 14).

Yenilikçilik ise oluşturulan yeni bir görüş ve ya tasarımın uygulanması ve müşteri tatmini sağlamak için yeni referans edinilmesi aşamasıdır (Çevik, 2006: 63).

Yenilikçilik; daimi rekabet ortamını canlı tutarak ve değişiklikler oluşturarak, şu anki işletmelerin en önemli ihtiyaçları arasında sayılmaktadır. Özellikle uluslararası bütünleşme

içerisinde yarışmak zorunda kalan ve yoğun teknoloji odaklı ortamın olanaklarından oluşmaktadır. Girişimciliğin etrafındaki bütün güçleri, bütün etkinlikleri, kavramayı sağlayabilmesi nedeniyle, yenilik girişimciliğin en önemli unsurlarındandır. Yenilik, girişimcilerin etraflarında ki değişim ile birlikte devamlı olarak geliştirme zorunluluğu doğuran bir kabiliyettir. Girişimci, yeni düşüncelerin ortaya çıkması ve düşüncelerin uygulanması aşamalarında da, terimler arasındaki bağlantıları belirleyerek ortaya çıkarmaktadır. Girişimcilerin yarış haline entegrasyon sağlayabilmeleri için yeniliklere hakim olmak ve bu alanda öne çıkmaya çabalamak vb. mesuliyetleri bulunmaktadır (Çakır, 2013: 14).

- Belirsizliğe Karşı Tolerans: Kişisel anlamda yaratıcılık ve beyin fırtınası aracılığıyla, belirsizliğe karşı hoşgörülü davranışın fikir üretme kabiliyetiyle de bir bağlantısı olduğu belirlenmiştir. Bu veriler, yaratıcılık ve yenilikçiliğin belli bir seviyede belirsizlik toleransına ihtiyaç hissedildiği sonucuna ulaştırmıştır. Belirsiz şartlara tahammül edebilme kabiliyeti kuruluşun risk alabilme düzeyiyle doğru orantılıdır. Risk alma, açık olarak belirsizlik toleransı düzeyine ihtiyaç duymaktadır. Araştırmacılar belirsizlik toleransı bulunmayan kişilerin aynı şartlar ışığında daha çok risk seviyesi algıladıklarını öne sürmektedirler (Lumpkin ve Erdoğan, 2004).

Etraflarında oluşabilecek bilinmezliklerden işletmeler oldukça etkilenmektedirler. Doğabilecek belirsizlikler; doğal afetler, ekonomik krizler, siyasi krizler ya da işletmelerin bünyesinde doğabilecek fırsatlar ve tehditler de olabilmektedir. Belirsizliğin olmasına sebep olacak çevresel olaylar ise; firmanın yönetemeyeceği şekilde ise sigortalı olmak gerekmektedir (Çakır, 2013: 31).

2.1.4.2. Girişimcilerin Demografik Özellikleri

Girişimci kimliğini tanımlamak adına yapılan çalışmalar sonucu, demografik özellikleri ortaya çıkarmak için incelenen bölümler kişinin bireysel anlamdaki geçmiş yaşantısıyla alakalı unsurlardır. Kaynaklarda belirtilen, dikkat çekici olan demografik unsurların bir kısmından söz edilecektir. Girişimci karakterdeki kişilerin demografik özellikleri söz konusu olduğunda öne çıkanlar; alınan eğitim, kişinin cinsiyeti, yaşı, geçmiş zamanlarda oluşan iş deneyimi, girişimci yapıda bir aile topluluğundan gelme durumu ve ailenin birinci çocuğu olma gibi özellikleri içermektedir (Coulter, 2003: 26).

- **Eğitimli Olmak:** Bireylerin girişimci potansiyellerini açığa çıkarmak adına birçok farklı unsur bulunmaktadır. Ancak erken yaşlardan itibaren bu alanda eğitim almanın önemliliği tartışılmazdır (Öztürk, 2016: 13). Girişimcilik eğitimi verilmesindeki hedef bireydeki olabilecek girişimcilik yaklaşımına yönelik olarak bilinmeyen bazı özelliklerin gün yüzüne çıkmasını ve bu özelliklerinin farkına varmasını sağlamaktır. Girişimci unsurlar barındıran kişilerin kendileri için uygun olmayan işler yapmalarını engellemek ve kaynaklarının daha bilinçli bir şekilde kullanımını sağlamaktır (Balaban ve Özdemir, 2008: 147).

Şu anda tahmini 2.000 girişimcilik dersleri veya programları, iki ve dört yıllık kolejlerde eğitim vermektedir. Üniversiteler ve işletme okullarının, girişimcilik programının okulun profilini ve görünürlüğünü artırmak, ekonomik faaliyeti ve iş yaratmayı teşvik etmek, yüksek motivasyonlu öğrencilere hizmet etmek için muazzam bir potansiyele sahip olduğunu keşfetmişlerdir. Bugünün öğrencileri ve akranları bizi geleceğe götürecek kişiler olmaktadır. Girişimci faaliyetlerinin yeni milenyumunu şekillendirecek yenilikleri getirmesi an meselesidir. Girişimcilik ruhu, insani ilerleme, gelişme, başarı ve değişim kavramı motive etmekte ve insanlara enerji vermektedir (Dollinger, 2008: 5-6).

Çağımızdaki girişimcilerin, girişimcilik alanında eğitim almaları bir taraftan girişimciliği teşvik edecek bir girişimcilik kültürü kazanılmasını sağlayacak bir taraftan da girişimcilik donanım kabiliyetini kazandıracaktır (Şekerler, 2006: 27).

Sanayi ve üniversite işbirliğinin somut göstergesi olan teknoloji temelleri, katma değeri yüksek ürün / hizmetin canlandığı merkezler olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye'de üniversiteler devlet tarafından finanse edilmektedir. Üniversitelerin araştırma ve geliştirme altyapıları ve özel sektörün imkânları, girişimciliğe yönlendirilmelidir. Söz konusu çaba, tarafların rekabet gücünü artıracaktır. Bilgi yoğun teknolojilerin kullanılması, ekonomide katma değeri yüksek ürün ve hizmetlerin getirilmesini sağlayacaktır. Teknik bilginin ticarileştirilmesi, üretkenliğin artırılması, üretim maliyetlerinin düşürülmesi, teknoloji yoğun üretim ve girişimciliğin desteklenmesi gerekmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmelere, (KOBİ'ler) yeni ve ileri teknolojilere uyum sağlamaları için yardım edilmelidir. Örneğin; Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu kararları çerçevesinde teknoloji yoğun alanlara yatırım olanakları sağlanmalıdır. Araştırmacı ve yetenekli kişilere iş fırsatı yaratarak, teknoloji transferi kolaylaştırılabilmektedir. Bu sayede, avans sağlayacak yabancı sermaye girişi teknoloji hızlandırılabilir (Örnek ve Danyal, 2015: 1147).

Üniversite - sanayi işbirliğinin altyapısı devlet tarafından oluşturulmalıdır. Bilginin odak noktası olan üniversiteler ile ekonomik kalkınmanın itici gücü olan işletmelerin bulunduğu teknoparklar ve benzeri alanlar yaygınlaştırılmalıdır. Dünya'daki örnekler incelenerek Türkiye'deki sayıları artırılmalıdır. Gerekli yasal düzenlemeler yapılarak tarafların çalışmaları kolaylaştırılmalıdır. Türkiye'de girişimcilik potansiyeline rağmen istenilen başarıya ulaşıldığını söylemek doğru değildir. İşletmelerin üniversiteleri elinde tutması, akademisyenlerin endüstriyi uzak tutması, işbirliğini zorlaştırmaktadır. Bu konuda yasal altyapı ve sermaye transferi yeterli olmamaktadır (Örnek ve Danyal, 2015: 1147).

- Cinsiyet: Cinsiyet faktörü ile ilgili birçok çalışma yapılmıştır. Erkek girişimcilerin kadın girişimcilerden farklı olarak iş başlatmaya daha yatkın oldukları ve çalışmaların sonucunda elde edilen bulgulara göre de erkeklerin girişimciliğe iki kat daha fazla eğilim gösterdikleri belirlenmiştir (Coulter, 2003:36).

Ülkemizde girişimciliği bir kariyer imkanı olarak değerlendiren kadınların oranı; 2013 yılında % 65,84 iken sonraki sene % 75,71 olmuştur. Erkeklerde ise 2013 yılında % 62,37 olan düzey, 2014 yılında % 73,75 olarak artmıştır. Ülkemizde kadın ve erkeklerin önemli çoğunluğu girişimcilik etkinliklerine başlamanın iyi bir imkânseçeneği sunduğunu düşünmektedirler (Karadeniz, 2014: 22-23).

Girişimcilik alanında kadın ve erkeklerin özellikleri ortak bir şekilde genel kabul görürken, bazı taraflardan bakıldığında kadın girişimciler değişik güdülere sahip olup, farklı yetenek basamaklarına ve geçmişe aittirler. Erkek girişimciler ise; yaşadığı hayatı kendi kontrolünde tutma ve hadiseleri kendi yönlendirme şekline yoğun istek duyarlar. Bu isteğin sebebi çoğunlukla kendilerinin olayları daha iyi yürüteceği düşüncesidir. Kadın girişimcilerin, bu alanda var olma ihtiyacını sağlayan durum, kabiliyetleri olan iş alanında kendilerine imkan sağlanmaması neticesinde iş tatminsizliğinden kaynaklanan başarıma ihtiyacıdır (Hisrich'den[1985] aktaran İler, 2008: 46). Kadın ve erkek girişimcilerin çok ortak noktaları olsa da, sektör, seçtikleri iş, organizasyon yapısı ve kapasitesi, yönetme üslubu, finansman kaynaklarını yürütme tarzı, risk alma, yönetme biçimi, beklentiler gibi çoğu değişik özellikleri de barındırmaktadırlar. Kadın ve erkek girişimciler arasında farklı özelliklerin var olması, kadın girişimciliği alanının tek başına incelenmesi gerekliliğini ortaya çıkarmıştır (Keskin, 2017: 72).

Toplumsal cinsiyet ve riski idrak etme anlamında gerçekleştirilen araştırmalardaki hayati olan problem toplumsal cinsiyet ayrımcılıklarının açıklanmadan kalmasından kaynaklanmaktadır. İlk olarak, kadın ve erkeğin risk algısı özellikle önemli değişiklikler barındırmaktadır. Bu ayrılıklar, sayısal anlamda belirtilmeli ve yeterli neticeye varılmalıdır. Risk üstünde toplumsal cinsiyet bakış açısı, başlangıç çizgisi olarak deneysel ve kuramsal çalışmalarından ilerlemektedir. Bu tarz çalışmalar aydınlık topluluklarda, toplumsal cinsiyetin yadsınmaz bir önemi olduğunu ortaya çıkarmaktadır. Toplumsal cinsiyet ayrımcılıkları ve bağları değişik açılardan ve türlü temellere ulaştırılarak kuramsallaştırılmaktadır. Bu kuramlar (Yıldırım, 2007:16);

- Toplumsal cinsiyet bir ayırım oluşturmaktadır.
- Toplumsal cinsiyet ayrılıkları sosyal bir netice olarak değerlendirilmektedir.
- Toplumsal cinsiyet bağları kuvvetli bağları kapsamaktadır.
- Bu bağlar rastlantı değil, sistemli bir yapıda olmaktadır.

Geleneksel toplum yapısında oluşan cinsiyet rollerine bakılırsa; erkeğin üzerine düşen sorumluluklar, ev ortamında ki babalık rolünü yerine getirmek ve ekonomik olarak problemlerle karşılaşıldığında, daha fazla endişe hisseden kişiler olmaktadır. Ancak çevreden kaynaklı riskler konusunda sorumluluk hissetmemektedirler. Kadının sorumlulukları incelendiğinde, çevreden kaynaklı riskleri daha önemsendiği görülmektedir. Bu kıyaslama ile şu sonuç elde edilebilir; risk unsurunu erkekler oluşturduğu için riske karşı endişeleri ve riski algılama seviyeleri daha düşük olmaktadır. Bu sebeple erkekler risk almayı faydaya çevirerek, kadınlara oranla daha onaylanabilir seviyede karşılama yeteneği göstermektedirler. Risk algılama konusundaki toplumsal cinsiyet ayrılıkları, yalnızca faaliyet ve sosyal rollerde toplumsal anlamda ki cinsiyet ayrılıklarını kapsamamakta, adil olmayan güç temaları ve risk bahsiyle alakalı kurum içinde karşılaşılan, değişik itimat seviyelerini de ortaya çıkarmaktadır (Yıldırım, 2007: 17).

- Yaş ve Deneyim: Girişimcilikte yaşanan tecrübeler ile yaş arasında nasıl bir ilişki olduğunu anlamak üzere farklı çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalardan elde edilen sonuçlar incelendiğinde, girişimcilik yaşıyla kişinin gerçek yaşının ayrı olarak değerlendirilmesinin faydalı olacağı belirtilmektedir. Burada temel olgu girişimcinin tecrübesini yansıtan yaşıdır. Eğer kişiler bazı tecrübeleri erkenden elde etmiş ise

küçük yaşlarda da girişimciliğe adım atması söylenebilir. Kişiler yaşamları boyunca girdiği yaşa göre değişik beklentiler, seçenekler ve farklı ihtiyaçlara sahip olmaktadır. Daha genç yaşlardaki bir kişi ile yaşı ilerlemiş bir kişinin hayattan beklentileri farklılık göstermektedir. Bir çok girişimci, 22-45 yaşları arasında girişimcilik kariyerini başlangıcını planlamaktadır. Girişimcilik tecrübesini yaşamak için geç kalınması, erken başlayanlara oranla iş hayatında dezavantaj oluşturmaktadır. Fakat geç ya da erken yola çıkma girişimcilerin yeteri kadar finansal destek, deneyim ve yeni bir iş alanı oluşturmak adına atılan adımlara bağlı olarak gelişim göstermektedir. Kadın girişimciler ilk girişim adımlarını 30 yaşından sonra atmakta iken erkek girişimciler 30 yaş ve dolaylarında girişimciliğe başlamaktadırlar (Hisrich and Peters, 2002: 71).

Birçok yeni girişim teknoloji tabanlı olmaktadır. Bu eğilimlerin toplamı, daha fazla girişimcilik ve genç insanlar için iş kurma hayalini barındırmaktadır. Geleneksel kariyer yolu artık nadir görülmektedir. Günümüzün genç insanları, önceki nesillerin hepsinden daha girişimci olmaktadır. Giderek daha fazla insan kendi başına iş yapmaktadır. Fikir Araştırma Konseyi'ne göre; 18-24 yaşındakilerin yüzde 54'ü, 35 ila 64 yaşındakilerin yüzde 36'sına kıyasla bir iş kurmakla daha fazla ilgilenmektedirler (Dollinger, 2008: 5-6).

Bir şirket kurup kurmama kararında aile sorumlulukları önemli bir rol oynamaktadır. Nispeten konuşmak gerekirse, bir kişi 25 yaşında, bekâr ve pek çok kişisel varlığı ve bakmakla yükümlü olduğu kişi olmadan bir iş kurmak kolay bir kariyer kararı olmaktadır. Bir kişi 45 yaşında ve evli, üniversiteye gitmeye hazırlanan genç çocukları, ağır bir ipotek, araba ödemeleri ve güvenli, iyi maaşlı bir işe sahip olduğunda bu çok daha zor bir karar olmaktadır. Eğer 45 yaş ve üzerinde, bir girişimci olarak başarısız olursanız, başka bir şirkette çalışarak bir kariyeri yeniden inşa etmek kolay olmayacaktır. Ancak riske rağmen, 45 yaşındaki pek çok kişi düşüşe geçmektedirler. Aslında en hızlı büyüyen 500 küçük şirketin CEO'larının ortalama yaşı 2004'te 43 iken (26-50 aralığında) şirketlerinin ortalama yaşının altı yıllık olduğunu belirtmektedirler (Bygrave, 2011: 9).

Girişimcilerin, geçmişte başarılı oldukları iş tecrübeleri ile ilgili çalışma sonuçları incelendiğinde, daha önce ufak bir işletmede deneyim kazanmış olma ya da daha önce girişimcilik tecrübesini kazanmış olma gibi vaziyetlerin varlığıyla, girişimci olmanın olumlu yönde etkilediği belirlenmiştir (Coulter, 2003: 26). Hem çalışan namına hem girişimci namına önceki iş hayatında elde edilen tecrübelerin, yeni bir girişimcilik faaliyeti kazanma da hissesi

oldukça yoğundur. Başta bankacılık ve finans, yeni ürün ve hizmet geliştirme, üretim tesislerinin yapılması, dağıtım araçlarının bulunması, stratejik yönetim ve pazarlama tasarımları hazırlama alanlarındaki geçmiş tecrübeler, girişimcinin başarısını önemli derecede etkilemektedir (Hisrich ve Peters, 2002: 71). Girişimcilerin işe başlama yaşını belirleyen bir diğer faktör ise yaşla gelen deneyim ile gençliğin iyimserliği ve enerjisi arasında değiş tokuş yapmaktır. Yaşlandıkça deneyim kazanılmaktadır ancak bazen uzun süredir bir sektörde bulduklarından dolayı, yaşanacak olumsuzlukları düşünerek yeni bir girişim çabası karşısında ürkek davranmaktadırlar. Başarılı olma şansı konusunda oldukça karamsar bir yapı sergilemektedirler. Bir yönetici olarak yıllarını vermemiş ancak kendine güvenecek kadar yeterli deneyime sahip olan birinin, girişimcilik kariyeri hakkında iyimser hissetme olasılığı daha yüksektir. Belki de uygulanması gereken ideal birleşim, yeni başlayanların zihninde bir sektör emektarının deneyimi olmaktadır. Yeni başlayan birinin zihni, durumlara yeni bir bakış açısıyla, yapabilir bir ruhla bakabilmeyi sağlamaktadır (Bygrave, 2011: 9).

- Aile Çevresi ve Çocukluk: Kariyer gelişim basamaklarının başında aile yadsınamaz bir öneme sahiptir. Çocukluk devrinde edinilen tecrübeler kişilerin kariyer seçiminde tesirli olmaktadır. Bu etkiye birkaç sahada olabildiğince açık olarak karşılaşılmaktadır. Ailenin sosyal düzen içindeki konumu, aile içinde çocukların kariyer seçimi yapmalarında etkili olan en önemli sahalardan birisidir. Sosyal düzen içinde buldukları konum, ailenin çocuklarını yetiştirmedeki hassasiyetleri, onları referans olarak hazırlamaları ve ilgili finansman kaynaklara ulaşabilme seviyelerini göstermektedir. Ayrıca ailenin değer yansıması, çocuğu büyütme şekli, ailedeki çocuk sayısı, ebeveynlerin yapıları, baskıcı veya eşitlikçilik barındırmaları gibi unsurlar da çocukların sosyalleşme proseslerini, bu durumlara göre de sonraki yaşamlarını etkilemektedir (Erdoğan, 2000:101).

Girişimci bir aileye sahip olmak, ailenin kendi işini kurup, ilerlettikleri bir düzenden gelme bireyin, ileride girişimci olabilme ihtimalini artırsa da girişimci olmak için aranan tek faktör değildir. Farklı durumlarda kişinin girişimciliğinin ortaya çıkmasını destekleyebilir. Günümüzde atık su işletme endüstrisinde önemli şirketlerden biri olan Hydroflux Group CEO'su Olivia Lum'un hayatı girişimci bir aileye sahip olmanın aksinde de girişimci olunabildiğinin örneğini göstermektedir. Olivia Lum, Malezya'da bir madencilik kasabası olan Kampar'da yetimhaneden alınmıştır. Su ve elektriği olmayan bambu ve tenekeden yapılmış bir evde büyümüştür. Dokuz yaşında çok olumsuz

koşullarda bir fabrikada çalışmıştır. Büyükannesine kazandığı ilk beş doları ütüleyip, para kazanarak sefil olmamak için verdiği sözü asla unutmamıştır. (Büyükannesine hissettiği sevgi ona önemli sorumluluk ve görevler bindirmiştir). Büyükannesinin ve öğretmenlerinin motivasyon ve destekleri ile Singapur'da üniversite eğitimini kimya bölümünde tamamlamıştır. İlk su arıtma şirketi Hydrochem'i, suyun insan hayatındaki önemini fark ederek gelecekte bu konuda yoğun çatışmaların çıkacağını düşünerek kurmuştur. Gelecek hakkında öngörü sahibi olma, derin zekası, fırsatları zamanında fark edebilme ve değerlendirme karakteri onu günümüzün başarılı iş kadınları arasında bulunmasına yol açmıştır. Olivia Lum'un başında olduğu Hyflux Group ile başarılarla imza atmıştır (Gürol, 2006: 25).

İş ve aile sorumluluklarından oluşan değişik ümitler sonucu problemler doğmakta, bu durum tüm ülkelerdeki kadınların zorlandıkları ortak kısım olarak ortaya çıkmaktadır. Türkiye'de devlet ve kurumlar tarafından bu sorunların çözümü adına organizasyonlar yapılsa da yeterli bir uygulama ve sisteme halen ulaşamamaktadır. Batı ülkelerinde, gerekli hukuki düzenlemeler gerçekleştirilmekte, çalışan sayıları hızla artan kadınların problemlerini çözüme kavuşturmak amaçlanmaktadır. Bu kadınlara kurumlar tarafından verilen danışmanlık hizmetleri, çocuklarına bakma hizmetleri, iş saatlerinde verilen esnek çalışma düzeni, ücretsiz izin verme gibi faaliyetlerle kadınların yanında olduklarını göstermekte ve ailelerinde olan problemleri azaltmaya çalışmayı amaçlamaktadırlar (Karaca, 2007: 25).

2.1.5. Girişimciliği Etkileyen Faktörler

Yeni milenyumda, girişimciliği teşvik eden fikirler, yetenekler, beceriler ve bilgiler dünyanın her yerinden insanlarda, özellikle de günümüz neslinde oldukça belirgindir. Bu yeni yön, ekonomik büyüme güçlerinin kurumsal dünyadan daha yerleşik iş adamlarını destekleme eğiliminde olduğu, önceki zamanlardan daha farklıdır. Ancak dünya ekonomisinin çehresi değişmekte ve bugün girişimcilik faaliyetleri için gençler oldukça uygun hale gelmektedirler. Aşağıda bu durumun nedenleri sıralanmaktadır (Dollinger, 2008: 4-5):

- Bugünün hevesli girişimcileri teknolojik olarak erken gelişmişlerdir. Yeni teknolojiler konusunda rahatlar, değişimden ve yeni teknolojinin getirebileceği radikal değişimlerden korkmamaktadırlar. Daha genç insanların evlerinde bilgisayarlar ve her türlü tüketici

elektroniği mevcut olmaktadır. Çocuklu evlerin yüzde 80'inden fazlasının bilgisayarı ve internet erişimi vardır. Bir Carnegie Mellon çalışmasında, evdeki bilgisayar teknolojisi konusunda otoritenin çocuklarda ve gençlerde olduğu belirtilmektedir. Gençler teknik yeterliliklerinin ötesinde bile teknolojiye dalmış ve gücünü içselleştirmektedirler.

- Girişimci olmak için özellikle de internet çağında olduğumuz dikkate alındığında harika bir zamanın içerisinde bulunmaktayız. On ila on beş yıl öncesine kıyasla, donanım yüz kat daha ucuz, altyapı yazılımı ücretsiz, küresel işgücü piyasalarına kolay erişim sağlanmaktadır. Arama motoru pazarlaması, dağıtım ve satış taktiklerini değiştirmiştir.

- Bu nesil tutkulu, meraklı ve meydan okumaktadırlar. Değişimi memnuniyetle karşılamakta ve ilerleme fikrini benimsemektedirler. Bilgi teknolojisiyle, yeni tıbbi ve biyoteknolojik süreçlere, ürünlerin gelişmesini, insanların iletişim ve çalışma şekillerinde köklü değişiklikler görmektedirler. İyileşmenin devam ettiğine inanmakta ve hatta gelecekte onları devrimci bir değişim beklemektedir.

- Farklı düşünmektedirler. Fast Company'nin dediği gibi, "Deneyim eğrisini unutun. Bugün iş dünyasındaki en kuvvetli güç deneyimsizlik eğrisidir. Dijital uçurumun sağ tarafında doğan genç şirketler, daha yaşlı, daha zengin ve daha yavaş rakiplerinin etrafında daireler çizmektedirler. Biri şirketinin kalıpların dışında düşünmesini istiyorsa, neden bir kutu olduğunu düşünmeyen insanlarla çalışarak öğrenmeyesiniz?" Örneğin; Youtube.com bir iş olduğunu "bilmeden" işe başladı. Kurucular, videolar için bir iş haline gelen bir web sitesi oluşturdu. Son zamanlarda, kurucular faizlerini 1 milyar doların üzerinde satmaktadırlar.

- Bağımsızdırlar. Profesyonel ticaret kariyerlerine başlayan giderek daha fazla insan kendilerini özgür temsilciler olarak görmektedirler. Taşınabilir becerilere sahiptirler ve onları en iyi veya en çok para kazanabilecekleri her yere götürmektedirler. Bu çalışanlar, uluslararası serbest acentelerdir ve stratejik hatalar yapmaya devam eden veya piyasanın gerisinde kalan şirketlere çok az sadakat göstermektedirler.

Girişimcileri etkileyen birçok faktör yükü ile birlikte değerlendirilse de her birinin farklı sorumluluk sahibi bireyler oldukları unutulmamalıdır. Her biri buldukları çevrenin sosyal ve ekonomik birer elemanlarıdır. Bireyin karakteri ve aldığı eğitim düzeyi girişimcilik özelliklerinin kazanılmasında önem arz ederken yalnızca bu etkenler söz konusu değildir. Bu

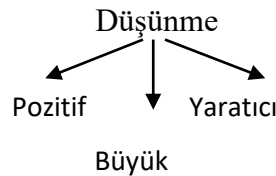
etkenlerin haricinde kişinin yaşadığı örgüt kültürü ve çevresel unsurlarda girişimciliğin kazanılmasında değerlendirilmesi gereken faktörlerdir (Korkmaz, 2000: 168).

Ne kadar girişimcisin? Sık sık işlerinde girişimci olduklarına inanan ve ne kadar kısıtlandıklarının farkında olmayan insanlarla karşılaşmaktayız. Kendi işlerini kurdukları için kendilerinin birer girişimci olduklarını varsayıyorlar, eğer durum bu ise neden kendi hayatlarında ve başkaları için çalışırken girişimci davranmıyorlar (Cowdrey, 2012: 20). Kişinin işini kurması girişimci olduğu anlamına gelmemektedir. Önemli olan düşünce yapısının ve çalışma koşullarının ne derece girişimcilik özellikleri barındırdığıdır (Döm Tomak, 2017: 17).

Hayata yaklaşımınızda girişimci olup olmadığınızı değerlendirmenin bir yolu, evdeki veya işteki davranışınıza bakmaktır. Örneğin (Cowdrey, 2012: 20);

- İşyerinde önerdiğiniz veya uyguladığınız tüm yeni fikirleri veya süreçleri yazın. Bu sizi heyecanlandırdı mı yoksa değişim konseptine direndiniz mi?
- Evde her hafta aynı şeyleri mi yaparsınız yoksa yeni şeyler denemeye hevesli misiniz? Perşembe gecesini, mevcut fırsatlardan bağımsız olarak her zaman dart gecesini mi?
- Her yıl aynı yere tatile mi gidiyorsunuz yoksa yeni yerler mi bulmak istiyorsunuz?
- Tatil temsilcisinin turlarınız için rezervasyon yapmasına her zaman izin verir misiniz yoksa gidip tatilinizi planlamayı mı istersiniz?

Bu durumda girişimci fikir üretme üç önemli nitelik taşımaktadır. Şekil 2’de de görüldüğü üzere bunlar: Pozitif düşünme, büyük düşünme ve yaratıcı (sıra dışı) düşünmedir (Döm Tomak, 2017: 17).



Şekil 2: Girişimci Fikir Üretme Nitelikleri

Kaynak:Cowdrey, 2012: 1.

Pozitif Düşünme: Pek çok insan, başarısızlığın bir kişi değil bir olay olduğunu kabul etmektense kendini başarısız olarak görmektedir. Ne yazık ki batı dünyası, başarının her şey

olduğu ve her şeyin bir başarı üretmesi gerektiğine dair bir inanç geliştirmektedir. Gerçekte, çoğu başarı, bilginin toplandığı ve gelecekteki girişimlerin tanımlandığı bir dizi başarısızlıktan gelmektedir. Edison'un bir zamanlar dediği gibi, ampülü icat ederken on bin kez başarısız olmadı; işe yaramayan on bin yol buldu. Bugünün dünyasında yaşasaydı, muhtemelen pes ederdi ve hepimiz hala mum kullanıyor olurduk! Yani bu, olumsuzluklara ve başarısızlığa bakış açımızı yeniden programlamamız gerektiği anlamına gelmektedir. Her zaman olumsuzlukların olacağını ve her zaman başarısızlıkların olacağını kabul etmeliyiz. Önemli olan şey negatifleri nasıl olumluya dönüştürür ve başarısızlıklardan nasıl öğrenilir? Kendine güven, senin hakkında olumlu olmakla ilgilidir; denemekten korkmamakla ilgilidir ve bir köşeye çekilip cenin pozisyonu benimsemek yerine başarısızlıktan ders alabilmekle ilgilidir. Pozitif düşünce gücü her alanda hayatımızı kolaylaştıran, benimsenmesi gereken önemli bir özelliktir (Cowdrey, 2012: 44).

Büyük Düşünme: Başarılı olacağına inandıysan muhtemelen haklısındır ve başarısız olacağına inandıysan muhtemelen yine haklısındır (Cowdrey, 2012: 45). İnanmama veya güvenmeme olumsuz yargılardır. Bilinç inanmadığında veyakuşku duyduğunda, kuşkuyu kendine çeker ve doğrulayacak kanıtlar buldurur. Birçok başarısızlığa ve iflasasebep olan güvensizlik, şüphe, inanmama gibi özelliklerşuuruzafere odaklayamamaktadır. Bu sebeple bilinçaltında niçin çalışmıyor ya da olmuyor gibi olumsuzluklar yerinebaşarımınkapılarını çalmaya doğru yöneldiğinde zaferi kendine doğru çekecektir (Döm Tomak, 2017: 18).

Yaratıcı Düşünme: Girişimciler, kendilerini yönlendiren kararlara genellikle karşı dururlar. Esas girişimciler, farklı düşünen genellemelere sığmayan bireylerdir. Girişimciler fikir üretme tarzıyla farklılıklarını gösteren değişik kişilerdir. Çoğu kişiler karar verirken, kendilerince oluşturdukları görünmez sınırları geçememektedirler. Bilinçlerinin istemeleriyle diğer yandan fakat kelimesiyle başlayan engellemelere takılmaktadırlar. Zaferi tatmış girişimciler, sorunları bir pürüz olarak görmezler hatta fırsat olarak görüp, daha büyük durumlara giriş kapısı olarak görmektedirler. Girişimcilerin kendilerini geliştirebilmeleri adına, diğer insanların problem olarak belirledikleri şeylerden, nasıl fırsat öğeleri çıkardıkları noktasında incelemelere zaman ayırmalıdır (Döm Tomak, 2017: 19-20).

Girişimciliğe bağlı faktörler ve çevresel faktörler olmak üzere ikiye ayrılabilir. Girişimciliğe bağlı faktörler, girişimci adayında oluşan aksaklığın farkında olarak doğabilecek fikirlerin anlaşılması, bu fikirlerin yatırıma, projeye dönüştürülebilmesi ve riskleri üstlenerek gerekli girişim faaliyetinde bulunabilmesidir. İkinci olarak çevresel faktörler ise,

karşılaşılabilecek pürüzlerin olmaması, yeterli kaynaklara sahip olunması ve bu kaynaklara ulaşım olanaklarının kolay olmasıdır. Girişimciliği etkileyen diğer faktörler ise; umumi anlamda ülke altyapısı ve girişimcilik altyapısı olarak belirtilebilir. Umumi anlamda ülke altyapısından söz ettiğimizde ekonomik ve teknolojik altyapı karşımıza çıkmaktadır. Ekonomik yapının güçlü olması, kararlı bir çevre ve iyi bir rekabet ortamı sağlanması girişimcilik faaliyetlerine arka çıkmaktadır. Teknolojik yapı konusu ise, girişimciliğin ne oranda gelişeceğini ve ne kadar hızlı gelişeceğini bir göstergesidir. Girişimcilik altyapısını belirleyen faktörler ise; girişimcinin direk kendisini ilgilendiren unsurlardır. Bunlar; insan kaynakları, finans, yasal sistemler, sosyo kültürel bir altyapı, verilen girişim teşvikleri ve destek olan kurum ve kuruluşlardır (TÜSIAD, 1987: 49).

Firma kuruluşunda karşılaşılan maliyetler ve bürokratik engeller girişimcileri olumsuz yönde etkilemektedir. Vergi sisteminde girişimciye herhangi bir kolaylık sağlanmaması da aynı şekilde girişimci faaliyetini olumsuz yönde etkilemektedir. Yine şirketin kuruluş safhası boyunca, çalıştırma koşulları, personeli işten çıkarma yürürlüklerinde görülen zorluklar da girişimciliğin gelişmesini engelleyen faaliyetler arasında bulunmaktadır (İlter, 2008: 58).

Girişimcilerin karşısına çıkan ilk sorunlar; devlet kurumlarında, belediyelerde ve gümrüklerde uygulamaların zorlukla ilerlemesidir. Bir diğer güçlük ise; uygulanan devlet politikalarıdır. Uygulanan yanlış politika girişimcileri yenilgiye uğratmış ve bu politika yüzünden yatırımcılar ilk beş yıllık süre içinde yatırım yapmak istememektedirler. Ülkede ekonomik ortamda yaşanan kararsızlıklarla oluşan döviz kurlarındaki değişiklikler, kredi maliyetlerinde karşılaşılan yükseklikler ve enflasyon oranından kaynaklanan değişikliklerden yatırımcılar endişe etmektedirler. Girişimciler için bu unsurlar oldukça önem taşımaktadır (Çetindamar, 2002: 167).

Girişimciliğin gelişimine ve girişimciliğin doğuşuna etki eden unsurlar; ekonomik yapının etkisi, sosyal kültürel ve politik yapının etkisi, hukuki yapının etkisi olarak sınıflandırılmıştır (İlter, 2008: 59).

a. Ekonomik Yapının Etkisi

Tüm girişim faaliyetleri, üretimini sağlayabilmek amacıyla lüzumlu olan girdileri karşıladığı, çıktılarını ürün ve atıklar olarak ayırdığı ekonomik çevrenin bir alt yapısını oluşturmaktadır, bu düzen içinde hayatını devam ettirebilmesi için ona sağlanan entegrasyonu ile olabilmektedir. İşletmelerin dik durabilmeleri; devamlılıklarını sağlayabilmeleri,

beklentiye uygun bir şekilde mal ve hizmet üretimi sağlayabilme, rekabete uyum sağlayabilme, bu üretimi gerçekleştirirken asgari maliyetleri standart kalitede uygulayabilmekten geçmektedir. Ayrıca etik kurallar etrafında ve içerisinde yer aldıkları toplum için sosyal sorumluluklarını gerçekleştirebilme bahsindeki içsel istek ve yeteneklerine de bağlı bulunmaktadır (Gürol, 2006: 156).

Birçok ekonomik performans çalışmaları büyük firmaların ve sanayicilerin birincil ekonomi, orta ve küçük boy girişimcilerin ikincil ekonomisine odaklanır. Odak kurulmuş işletmedir. Girişim sektörünü etkileyen bir takım faktörler vardır. Bunlar girişimci çerçeve koşullarıdır. GEM kavramsal modeli; finansal destek, devlet ve hükümet politikaları, hükümet programları, eğitim ve öğrenme, araştırma ve geliştirme transferi, ticari ve profesyonel altyapı, açık pazar, fiziksel altyapıya geçiş, kültürel ve sosyal normlar olarak belirlenir (Hindleand Rushworth, 2001: 6-7).

Girişimcilik ve ekonomik büyüme arasındaki pozitif ilişki, girişimcilik için kurumsal koşulların iyileştirilmesi, politika yapıcılar tarafından çok önemli olarak görülmelidir (Nyström, 2008: 270).

Bir girişimcinin içinde bulunduğu ekonomik ortam, öncelikle yatırımcının kararını etkiler. Sonrasında yöneleceği yolu ve gelişimini de sırasıyla izler. Ekonominin dışa açık olma düzeyi de tekel oranı gibi girişimcinin içinde bulunacağı sistemi göstermektedir. Ekonominin büyüklüğünü gösteren bu sistemde, ihracat ve ithalatta sınırlamalar olmayacak böylece kurulan işletmenin hem iç hem dış pazara kolaylıkla erişimi sağlanabilecektir. Rekabet koşulları da dış piyasanın devreye girmesiyle kızılsız ekonomik sistem güçlenecektir (Çetindamar, 2002: 56-58).

Ekonomik sistemin düzenli bir şekilde ilerlemesi; sosyal, politik ve ekonomik bir istikrarın sağlanması girişimciler için istenilen şartların başında gelmektedir. Pazar büyüklüğü ve pazardaki tüketicilerin gider düzeyleri de girişimcilerin tercih etme nedenlerini artıran diğer etmenlerdendir. Ekonomik çevre unsurlarının olumsuz düzeninden kaynaklanan enflasyon oranındaki yükseklik, borçlanma gibi faaliyetler ise girişimcilerin uzaklaşmasını sağlamaktadır (Çetindamar, 2002: 59-64).

Kendisini yenileyen ülkelerde eski yapılardan yeni yapı ve durumlara geçiş aşamasında, uzun soluklu dönüşüm planlamalarına rağmen değişim sürecinin zorlu ve hesap dışı

gerçekleşmesi sonucunda, ilerleme sıkıntılı olmaktadır. Bu durumun temelinde yatan durumlar şunlardır (Gürol, 2006: 157):

- Eski çalışan ekibin göstermiş olduğu direnç,
- Ekonomik sistemin değişmesiyle, sosyal ve kültürel yapıda da oluşan değişime toplumların uyum sağlayamaması,
- Ekonomi de kamusektöründe olduğu kadar özel sektöre de yararlar sağlanması sonucu, özel sektör firmalarında görülen gevşeklik duygusuyla ve bu durumun eski canlılığa dönüşme isteği sürecinde yaşanan sıkıntılardır.

b. Sosyal Kültürel ve Politik Yapının Etkisi

Her bölgenin kendine has değerleri mevcuttur. İşletmeler ve örgütler de bu değerlerle oluştuğundan toplumun yansıttığı bu yerlerde yaşanan; politik, ekonomik ve ahlaki çerçeve koşullarının iyileştirilmesi de girişimcilerin tercih sebeplerini arttıran unsurlardan olacaktır (Çetindamar, 2002: 51-52).

İşletmelerin içinde yer aldıkları idari ve politik dış çevre de işletmelerin hayatta kalma ve ilerlemesi bakımında önemli özellikleri barındırmaktadır. Politik güç ve kararlar ülkedeki mekanizmayı ve düzeni yönlendirmektedir. İşletmeler yönetimin başında olan kişiler tarafından şekillendirilmekte, ekiplerin aldığı kararlar ve uygulamalar sonucunda çeşitli fikir, eleştiri ve değerlendirmelerden etkilenmektedir. İdarecinin politik ve yönetsel çevreyi, bu kısımdaki hareket, değişim ve girişimleri iyi takip etmesi, bu yöndeki değişikliklerin firmada oluşturabileceği kötü etkileri anında tahmin ederek, gerekli tedbirleri alması açısından hayati öneme sahip olduğu görülmektedir (Gürol, 2006: 158-159).

Kültürel ve sosyal gelenekler, bir toplumda kimin girişimci olacağını belirlemede büyük rol oynar. Örneğin, bazılarında sosyal koşullar kadınların kendi işlerini kurmasını engeller. Kadınların işleri finansman, sosyal ve ekonomik ortamların küreselleşmesi, pazarlama ve yönetim gibi tüm küçük ve orta ölçekli işletmeler için ortak olan zorluklardan etkilenmektedirler. Gelişmekte olan ve geçiş ülkelerinde bankacılık, yasal yönler, siyasi temaslar, gümrük tarifeleri, bürokrasi ve gasp gibi daha zor engeller de vardır. Bu pazardaki zorlukları hafifletmek ve bir topluluk duygusu kazanmak için kadınlar aktif olarak iş derneklerini arar ve onlara katılarak sürece dâhil olmak isterler (Jalbert, 2000: 15-16).

Bir çevrede girişimciliğin gelişmesi adına öncelikle sosyal anlamda gelişilmesi ve girişimciliğin kabul görmesi gerekmektedir. Çünkü girişimciliğin doğuşu ekonomik ve teknolojik gibi görünse de değer, algı, davranış ve kurum içi yapının varlığından da kaynaklanmaktadır (İlter, 2008: 61).

c. Hukuki Yapının Etkisi

Hukuk düzeni ve sistemi, firmaların içerisinde yer aldığı ve topluma bağımlı olarak işlev gördüğünden dolayı, bir girişimin hayata atılma ve etkinliklerini devam ettirme açısından oldukça önem arz etmektedir. Buna bağlı olarak içinde bulunduğu toplumun hukuk düzeninin işletmeler açısından önemi büyüktür. Kamu sektörünün ekonomik sistem üzerinde sadece düzenleyici bir tesiri, başka ekonomik sistemlerle ölçüldüğünde, oldukça az müdahalesi olan pazar ekonomilerinde, hukuksal düzen girişimciliği, işletmelerin hayata atılmasını teşvik eden ve kolaylaştıran özelliğindedir. Buna rağmen günümüzde modeli ve uygulaması ile çok az karşı karşıya kaldığımız planlı ekonomilerde, devletin ekonomideki gücünün farkında olunacak şekilde fazla olduğu olağan yasal düzen özel girişimlere fırsat vermemektedir. Geçiş sürecinden önce ülkemizde de görülen karma bir ekonomik sistemle; yasal yapı ekonomide devlet müdahalesi yanında, özel girişime de imkân vermekte, kişilerin kar amaçlı işletmeler tesis etmelerine, kamu yararı ve ahlaki gerekçeler gibi sebepler haricinde bir sınırlama getirmemektedir (Gürol, 2006: 157). Girişimcileri kapsayan başlıca etkenler; fikri mülkiyet hakları, şirket hukuku, vergi ve çalışma yaşamı ile alakalı kanun ve sistemlerdir (İlter, 2008: 62).

Ülkemizin hedeflediği yere ulaşabilmesi adına, hukukun üstünlüğü ve demokrasinin kurumsal hayatta da devamının sağlanması son derece önem arz etmektedir. Bu anlamda ülkemizin geri kalmadan ilerleyebilmesi ve gelişmiş ülkeler bazında yer alabilmesi için girişimcilere çok önemli roller düşmektedir (Durak, 2011: 211).

Girişimcilerin kolay bir şekilde ilerleyebilmeleri için bu zorlu yarış ortamında sosyal sermaye önemli bir unsurdur. Bu önemin sebebi, yeterli olmayan finansal ve beşeri sermaye rekabet şartları altında akıcı değildir. Finansal, sosyal ve hukuki alanda yaşanan kısıtlamalar nedeni ile yatırımcılar arası nakit devir daimi kısıtlama olmayan ülkelere oranla daha az olabilmektedir. Bu yüzden sosyal sermaye, yatırımcılar için piyasayı canlandırma aracı olarak önemli bir görev üstlenmektedir. Bilinmezlik üzerine risk alan girişimciler bilgi akışının

kusursuz olmasını beklerler. Çünkü bilginin mükemmelliği kendileri içinde aldıkları kararlarda kusursuzluğu ifade eder (Kaygın ve Güven, 2015: 343).

2.1.6. Girişimcilik Çeşitleri

Girişimcilik eğilimi çalışmalarını inceleyen çalışmalar, farklı girişimci türlerini kabul etmesi gerektiğini ve bu farklılıkların bir grup potansiyel girişimciye yansıtıldığını ileri sürmüştür. Yine de diğerleri, girişimciler içindeki girişimcilik eğiliminin kültürlerine göre farklılık gösterdiğini ve girişimcilerin bu şekilde farklı gruplandırılması gerektiğini savunmuşlardır (Barbato, DeMartinoandJacques, 2009: 34). Girişimcilik tanımlamasının çeşitliliği, farklı girişimcilik tipolojilerinin çeşitliliğine de neden olmaktadır. Bu tipolojiler, girişimciliğin alternatif bakış açılarını tanımlamak için geliştirilmiştir ve bu çabalar genellikle bireysel, örgütsel ve çevresel faktörlerin çeşitli kombinasyonlarının girişimcilik duruşunu nasıl etkilediğine odaklanmaktadır (Dincer, Yildirim and Dil, 2011: 602).

Gerçekleştirilen literatür çalışması sonucunda en çok incelenen girişimcilik türleri; orijinal girişimcilik, iç girişimcilik, kurumsal girişimcilik, profesyonel girişimcilik, teknik girişimcilik ve çevreci girişimcilik olmak üzere altı başlığa ayrılmaktadır (Cin ve Yumuk Günay, 2013: 11).

- Orijinal, Özel Sektör Ya da Ticari Girişimcilik

İlk kez olma durumu, bağımsız bir biçimde girişimciliği oluşturma ve orijinallik unsuru bu girişimcilik türünün anlaşılmasındaki en önemli belirleyicilerdir. Girişimcisi de özgündür, yapılan girişimde özgün özelliktedir. Ticari girişimcilik ise ek olarak işletmenin satın alınma özelliğini de barındırmaktadır (Özdevecioğlu ve Karaca, 2015: 33).

Üretim etmenlerinin faaliyete geçirilmesi için, kar hedefiyle, mal veya hizmet üretilmesiadına oluşturulan sürekli işlemlerin art arda yapılış şekline ticari girişimcilik denilmektedir. Ticari girişimciliği özel sektör girişimciliği olarak da bilinmektedir. Ticaret adı altında yapılan her faaliyet bu alana girmektedir ve esas hedef her zaman kar sağlamaktır. Butik, kafeterya, restoran, mağaza vs.ticari faaliyeti kapsayan girişimler ticari girişimcilik olarak tanımlanmaktadır. Girişimcilik türleri arasında en yaygın olanlarındandır. Girişimciler piyasada ihtiyaç duyulduğuna inandıkları bir alanda iş kurmaya karar vermekte ve bu kuruluş süreci için gerekli olan sermayeyi girişimcilik için karşılamaktadırlar. Karşılığında kazanılan

kar yine girişimcinin yani işi kuran kişinin cebine girmektedir. Günümüzde girişimciler maddi çıkar elde etmek amacıyla mevcut fırsatları yakalamakta ve belirli değerlendirmeleri yaparak girişimcilik adına adım atmaktadırlar. İşin başarılı olup olmaması ise girişimcinin piyasayı değerlendirme yeteneğine, iş planlama ve yönetme kabiliyetinebağlı olmaktadır. Genellikle cesaret isteyen bu tür atılımlar bazen iyi bir kazancın elde edilmesine, bazen ise işin batması sonucu maddi kayıpların yaşanmasına sebep olmaktadır (<https://girisimcikafasi.com>, 2020).

- İç Girişimcilik

Günümüzde kendi işletmesini kurma ve kendi kendinin işvereni olma isteğindeki birey sayısı her geçen gün artmaktadır. Girişimciliğe özgü özellikler, sadece kendi işini kuran ve başlatan bireylerde olmamaktadır. Belirli bir ücret karşılığında emeğini ortaya koyan kişilerde de görülmektedir. Bu şekilde çalışan bireylerin kendini gösterme çabaları, sahip oldukları güçlü motivasyon ve yaratıcılıklarını ortaya koyabilme isteği onlara buldukları kurumda çok fazla sorumluluk almaya yönlendirmektedir. Örgüt içerisinde bu şekilde çalışanların, işletme yararına gerçekleştirilen girişimci faaliyetler olarak değerlendirilebilen iç girişimcilik, bir biçimi ile bu türdeki kişilerin yaratıcılıklarından faydalanılarak inovasyon yoluyla işletmenin gelişiminin sağlanabileceği ve rekabet gücünün arttırılabileceği bir girişimcilik unsurudur (Gürol, 2006: 30).

İç girişimcilik; girişimciliği içerisinde gelişen ve büyüyen girişimcilik tipidir. Girişimcisinin kendi başarısının farkında olarak, farklı kişileri de bünyesinde çalıştırıp, o kişilerinde girişimcilik özelliklerinin ortaya çıkmasını sağlayan kişilerdir (Top, 2006: 9). Bir kurum içerisinde oluşan girişimcilik hareketlerinin bütünü olarak da tanımlanmaktadır. Girişimcilik faaliyetinin geçerlilik sağlaması için girişimciliğin süreklilik kazanması gerekmektedir. Bir kez yapılan bir girişimcilik hareketi kurum içerisinde girişim faaliyeti olarak gösterilemez. Girişimcilik faaliyetinin devam etmesi ve yeni girişimcilik hareketlerinin süreklilik kazanması için örgütte iç girişimciler için yeterli destek programları ve motivasyonun sağlanması gerekmektedir (Özdevecioğlu ve Karaca, 2015: 33).

Günümüzde girişimlerin mükemmel bir işleyiş gerçekleştirebilmeleri için çevreyle uyum içinde olmaları gerekmektedir. İşin sonucunda gerekli nitelik ve nicelikteki ürün ve hizmetleri ulaştırabilmeleri ve bununla birlikte çeşitli rekabet şartlarına uyum sağlamak durumunda kalmaktadırlar. Pazarda amaçladıkları yeri edinebilmeleri, çalışanların beyin gücü ve yeni

fikirlerinden faydalanmalarına yani örgüt yapısı içerisinde uygun bir iç girişimcilik ortamını geliştirmelerine bağlı olduğunu bilinmektedir (Gürol, 2006: 33).

- Kurumsal Girişimcilik

Kurumsal girişimcilik, tipik olarak mevcut bir kuruluşta yeni iş yaratma ve kuruluşun yenilenmesi ve yeniliği olarak tanımlanmaktadır. Girişimcilik bilimcilerinin geleneksel odağı olan yeni şirket girişimlerinden birkaç önemli açıdan farklıdır. Kurumsal girişimcilik yeni bir iş yaratma öyküsünün (yeni ürünler, hizmetler ve programlar) "başrol oyuncusu" olarak bir kuruluşa (bireysel değil) odaklanır. İç inovasyon, stratejik ittifaklar, ortak girişimler ve diğer ağ düzenlemelerini kapsar. Yöresel ve dünya pazarındaki yarıştaki şartların her gün daha da sertleşmesiyle birlikte, rekabet üstünlüğünün sağlanması ve bu üstünlüğün korunması günümüz çalışmalarının ilgi noktasını, kişisel anlamda girişimcilikten kurumsal anlamda girişimciliğe doğru itmeye başlamıştır. Kurumsal girişimcilik ile ilgili yapılan araştırmalarda; risk edinme, yenilikçilik, proaktif düşünme ve saldırgan rekabet meyilliğini içeren örgütsel yönelime yakın biçimde incelenmektedir (Bulut vd. 2008: 1389).

İşletmelerin ve çalışanların girişimci nitelikleri edinebilmeleri amacıyla, üst ve orta düzeydeki yöneticiler proaktif, inovatif ve riskten çekinmeyen bir anlayış kabullenebilmeli; ifade ve tavırlarıyla da girişimciliğe özendirici hal ve hareketlerini diğer çalışanlara karşı sergilemekle yükümlüdürler. Bu şekilde, üstünlüklerini kullanarak diğer bireylerin tutum ve düşünce tarzlarındaki değişiklikle geçirecekleri mevcut ve potansiyel fırsatlardan yararlanabileceklerdir (Bulut vd. 2008: 511-512).

- Profesyonel Girişimcilik

Kuruluşun profesyonel girişimcileri içerisinde ya da kuruluş dışından alanında iyi bir girişimciye işletmenin satılması veya devir alması olayını kapsamaktadır (Cin ve Yumuk Günay, 2013: 11).

İşletme kurulduğu dönemde, girişimcilik yeni bir kuruluşun aksine, devam eden bir işletmenin inovasyon ve dönüşümüne odaklanmaktadır (Van de Ven and Engleman, 2004: 47-48). Yeterli sermayeye sahip olmadıklarından, işletme ve finans yöneticileriyle zorluklar yaşamaktadırlar. Bu zorluklardan dolayı girişimciler, ortak bulmaya çalışırlar ya da profesyonel girişimcilere işi satarak devam etmesini sağlarlar. Böylece yeni ve güçlü biri

tarafından alınan işletme yeni bir sistem ve düzen kazanacak, finans ve işletme yönetimi güçlenecektir (Çeliköz, 2017: 24).

- Teknik Girişimcilik

Teknolojik, teknik ve tekno-girişimcilik gibi farklı biçimlerde de adlandırılır (Celep,2017: 78).

Teknolojik girişimciliği karakterize eden bazı özellikler vardır. Bu özellikler: Yüksek potansiyel fırsat; yüksek potansiyel bir fırsata sahip olduğu, çoğaltması zor olan ve sıklıkla korunabilen (patentli) önemli bir teknoloji anlayışına sahip olduğudur. Teknoloji yoğun fırsat;malzeme tedarikçilerini, firmaların uzun vadeli istikrarını ve üretimi arttırmayı garanti etmesi beklenen, önemli yeniliklerin ticarileştirilmesi ihtiyacından kaynaklanan nedenlerdir. Yeni bir iş sürdürebilen benzersiz teknoloji;tüketicilerin ihtiyaçlarını yeterince karşılayan, yeni girişimleri kurumsallaştırabilecek, yeni teknolojileri geliştirebilme özelliğine sahiptir. Yüksek arıza riski; teknolojik girişimciler için gerçek başarı ölçütlerinden biri, radikal olarak yenilikçi, yeni ürünleri geliştirebilme ölçüleri ve pazara sunabilmeleridir. Yeni ürünler geliştirmek özellikle riskli bir iş çabasıdır. Çünkü teknik olarak uygulanabilir bir yenilik ekonomik olarak karlı olmayabilir ve ürün ticarileştirme sürecinde hayatta kalamayabilir. Pazara daha uzun süre kalmak; bu bir yeniliğin ticari başarısını çevreleyen belirsizliği ifade eder, çünkü bir ürünün piyasaya sunulması ile ürün talebini etkileyebilecek öngörülemez koşullar nedeniyle satışların büyümesi arasındaki gecikmeyi tahmin etmek zordur. Son olarak, altyapı, tesis ve kaynak talebi ise; teknolojik girişimciler kalkınmada çeşitli zorluklarla karşı karşıyadırlar. (Siyanbola vd., 2011).

- Çevreci Girişimcilik

Dünyadaki popülasyonun her geçen gün artması, teknolojik alandaki değişimler ve bu gelişmeler sonucunda oluşan yeni iş dallarının çevreye bir hayli zararları dokunmaktadır. Bununla orantılı olarak toplumsal, örgütsel ve kişisel düzeyde daimi olma yeteneği ve çevre ile alakalı korkular da hız kazanmaktadır. Bu korkular küresel pazarda çevre dostu ürünlerin daha çok tercih sebebi olduğu, farklı bir pazarın kazanılmasına imkan vermiş, bu olayla çevre dostu ürünlerin kullanılarak diğer ürünlerle kıyaslandığında fark ortaya koyulmuştur. Yeni bir girişimcilik adımının atılmasına yol açmıştır (Efeoğlu, 2014:103).

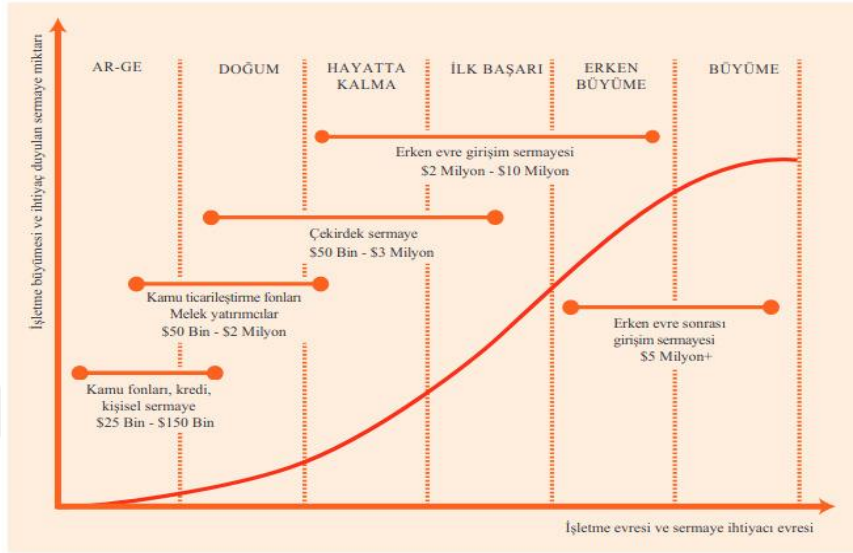
Yeni üretim sistemlerinin ortaya çıkmasıyla birlikte eski üretim sistemleri terk edilerek, yeşil girişimcilik olarak da adlandırılan çevreye duyarlı, sağlıklı ve yeni ürünler ortaya çıkaran girişimcilik çalışmalarıdır (Top, 2006: 18).

Eko-girişimciliğin, toplum yaşamında görülen, özellikle son yıllarda oluşan çevreye ve çevre sorunlarına farklı bir yönden bakılması sonucunda, çalışma alanı olarak dikkatini çekmektedir. Son zamanlarda kanunlarla ve çeşitli organizasyonlarla hedefi çevreyi korumak olan kimi devlet kuruluşları, sivil toplum kuruluşları ve farklı özelliklerdeki kuruluşların bu alanlarda etkinlik göstermesiyle, toplumsal olarak çevre duyarlılığı konusunda bir artış görülmektedir. Çevre üzerinde oluşan bu bilinçli hareket etme algısı, insanların kamu ve özel kuruluşlar tarafından eğitilmesi sonucunda oluşan önemli etkilerdendir. Özet olarak toplumu meydana getiren kişilerin çevreci tavırları, tutumları ve alışmışlıkları, tüketicilerin çevre yanlısı ürünlere olan taleplerinin ve ümitlerinin zamanla yayılmasına yol açmıştır. Çevreyi savunmak hedefiyle etkinliklerini sürdüren kamu kurumları ve özel kuruluşlarnere de yetim ülkelerde çevresel bir savunma mekanizmasının işleyişini yönlendirmektedir. Farklı farklı bölgelerden insanlar, başta girişimciler olmak üzere faal olarak ve sıkı bir şekilde bu çevresel davranışlara yönelmektedir. Öncelikle eko-girişimcilik de biçim ve metot anlamında genel olarak girişimcilik ile ilgili bir terimdir. Bütün yeşil girişimciler, belirli ölçülerde risk barındıran, sonucu çoğunlukla belirlenemeyen ve daima bir başarısızlık olasılığı bulunan ticari bir etkinlik alanı yüklenmektedirler. Bütün ekogirişimcilerde bulunan bir nitelikte, sürdürdükleri ticari faaliyetlerin tam anlamıyla çevre üstünde pozitif bir tesir oluşturmak ve bu faaliyeti devamlı bir şekilde ilerleterek geleceğe katkı sağlamaktır. Bu sebeple bütün iş aşamaları, her bir faaliyet unsuruna önemli bir katkı sağlayacak biçimde düzenlenmektedir. Eko girişimcilerde görülen diğer bir ortak çaba ise; bireysel inanç yapılarında genellikle doğal olan çevrenin savunulması ve daha sürdürülebilir bir yarına ulaşma inancı ve isteği bulunmasıdır (Efeoğlu, 2014: 106-107).

2.1.7. Girişimcilikte Finansman

Küçük işletmelerin problemlerinden ve gelişmelerinin karşısında mani olan sorunlardan en önemlilerinden biri de finansman alanındadır. Çoğunlukla küçük işletmelerin başarılı olmamasında sermaye eksikliği esas problem olarak ortaya çıkmaktadır. Girişimci planlama yaparken işin daha en başında ne kadar finansmana gereksinim duyacağını, bu paraları hangi referanslardan edineceğini, bu referansların maliyetini hesaplamak durumundadır. Bununla

birlikte, edindiği fonların dönen varlıklar ve duran varlıklar arasında nasıl ayrılacağına belirlemek zorundadır. İşletme etkinlikleri ilerlediği sürece bu gibi finansal yöntemler seçmek işletmede süreklilik oluşturan bir döngüdür (Döm Tomak, 2017: 197).



Ülkemizde girişimcilerin finansal imkânlarla ulaşımına çoğunlukla serbest piyasa ve kamu kaynakları olarak iki yoldan olmaktadır. Serbest piyasa kısmından incelendiğinde bankacılık yolu en önemli finansal erişim yöntemlerinden birisidir. Bankacılık yolu haricinde özel girişim sermayesi firmaları da girişimciler için önemli bir finansal erişim imkânları olarak karşımıza çıkmaktadır. Kamu referanslarıyla verilen devlet yardımlarının bir kolu faaliyet teşviki (girişimci ve KOBİ'lerin uygulayacakları etkinliklere verilen teşvik), bir kolu ise sermaye teşviki (kredi garantisi, kredi faiz teşvik vb.) biçimindedir. Öte yandan, farklı bakanlıklarca işletmelere ve yatırımcılara verilen teşvikler (vergi, sosyal güvenlik primi vb.) de vardır. Dahası da; kamu, İŞGEM ve TEKMER şeklindeki yerlerin kuruluş ve işletmesine verdiği parasal teşvikler de girişimcilere kolaylıklar temin edilmektedir. Bu örneklemelere bakılarak, girişimci ve KOBİ'lere kamu imkânlarıyla verilen doğrudan ve dolaylı yapılan mali teşvikler oldukça büyük bir kaynak anlamında zenginlik sağlamaktadır. Kamudan verilen teşviklerinde KOSGEB aracılığıyla edinilen kredi faiz desteği ve Yeni Girişimci Desteği biçiminde sermaye destekleri verilmektedir. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı aracılığıyla yeni ve yenilikçi girişimleri teşvik etmek hedefiyle sunulan Teknogirişim Sermayesi Desteği sunulmaktadır. Ayrıca Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı, TÜBİTAK,

KOSGEB, TTGV, Kalkınma Ajansları vb. kurumlar aracılığıyla verilen faaliyet teşvikleri bulunmaktadır (Kalkınma Bakanlığı, 2014: 32-35).

2.1.7.1.Öz Sermaye Kaynakları

Yeni bir işletme tesis etmek amacıyla,lazım olan sabit sermaye ve işletme sermayesi belirlendikten sonra bu toplam ilk yatırım miktarının nasıl finanse edilebileceği yöntemi olmalıdır. Özetle, “Öz kaynaklar yapılacak yatırımın miktarını karşılamaya denk gelecek midir gelemeyecektir?” sorusuna yanıt verilecektir. Şayet öz kaynaklar yatırımın miktarını karşılamak için yeterli olmuyorsa, “Finansman gereksinimihangi kaynaktan ve hangi şartlarda karşılanacaktır?” sorusuna ikinci kısımda cevap aranacaktır (Güney, 2015: 164). İşletmeler gereksinim hissettiklerininifark ettikleri fonları iç kaynaklarından karşılayabildikleri gibi işletme dışı farklı kaynaklardan da edinebilmektedirler. Öz kaynaklar ya da diğer isimle iç kaynaklar, işletmenin sahibinin ve işletmenin ortaklarına ait mal varlığı ile işletmenin sağladığı etkinlik sonucu oluşan kârdan belirlenmektedir. İşletmeler bilhassa yeni kurulma kısmında, başka finansman imkânlarına ulaşım anlamında oluşan sorunların tesiriyle, kendilerine ait öz sermayelerini değerlendirirken büyüme ve gelişme safhalarında genellikle bu referanslar kâfi olmamakta, dışarıdan finansman gereksinimi hissedilmektedir (Er, Şahin ve Mutlu, 2015: 32).

İşletme dışı referanslar işletme içi referanslara oranla daha fazla çeşitlilik gösterebilmektedir. Bu referansların bir bölümünden işletmeler borçlanma imkânıyla fon elde ederken diğer bölümünden sermaye artırımını biçiminde referans oluşturabilmektedirler. İşletme dışı referansların bazıları aşağıda sıralanmaktadır (Er, Şahin ve Mutlu, 2015: 32):

- Banka Kredileri
- Finansal Kiralama (Leasing)
- Faktöring
- Girişim Sermayesi
- Yurtiçi ve Yurtdışı Finansal Kuruluşlar
- Sermaye Piyasalarından EdinilenTürlü Krediler

Yeni başlayan bir işletme girişiminin, finansman ihtiyaçları iki gruba ayrılmaktadır.Resmi referanslar; bankalar, devlet, kredi kuruluşları, girişim sermayesi fonları gibi kaynaklardır. Resmi olmayan referanslar; kişisel tutumlar, aile ve arkadaşlar ile melek yatırımcılardan oluşmaktadır. Bu nedenle, öz sermayeninönemi yadsınamaz durumda olsa da bir girişime

başlamak ve en önemlisi genişletmek amacıyla genellikle yeterli gelmemektedir. Çoğu zaman girişimcilerin dış finansman kullanımını reddederek, girişimlerini bir yere gelmesi kolay olmamaktadır. Bu sebeple, girişimciliğin ekolojik sisteminde niteliğini değerlendirmek için, finansman referanslarının farklılığı, ulaşım kolaylığı ve şartları bir hayli gerekli faktörlerdir (Er, Şahin ve Mutlu, 2015:32).

- Banka Kredileri: Bugünkü modern ödeme aygıtı olarak belirlenen kredi kartları ekonomik hayatın önemli bir parçası haline gelmektedir. Girişimciler de aynı bireyler gibi harcamalarında önemli miktarda kredi kartı kullanmaktadırlar. Ayrıca farklı seçeneklerle verilen banka kredileri de, işletme sahiplerinin yakınlarından sonraki ilk koşacakları önemli merkezler haline gelmektedirler. Türkiye’de özel bankalar ve kamu bankaları “küçük işletme kredisi” başlığıyla sanayi sektöründe ve hizmet sektöründe etkinliklerini devam ettiren küçük işletmelerin nakdi gereksinimlerini karşılamak için kredi imkânı sağlamaktadır (Döm Tomak, 2017: 201-202).

Birçok ülkede finansman referansı olarak kullanılan bankalar, ülkemizde de KOBİ’lerin en iyi finansman erişim yerlerinden birisi olmaktadır (Yüksel, 2011: 2). Küçük işletmelerin banka kredilerine ulaşımında, büyük işletmelere kıyasla daha fazla sorun yaşadıkları aşikârdır. Ancak KOBİ’lerin ölçeklerine ve faaliyet gösterdikleri iş koşullarıyla ilişkili olarak, banka kredilerine ulaşımında karşılarına çıkan problemlerin özelliği ve büyüklüğü de değişiklik sergilemektedir. Buna göre, küçük ve genç işletmeler; krediye ulaşımında ve kredi maliyetinde, orta ölçekli işletmeler; gelişmiş ülkelerde, kredi kapasitesinin yeterli olmaması ve şartların elverişli olmamasıyla, henüz yeni gelişmekte olan ekonomilerde ise krediye ulaşım anlamında problemlerle karşılaşılabilir. Bu konu çoğunlukla ilerlemekte olan ülkelerde, finansal yapının iyi bir gelişme sergileyememiş olması, likidite noksanlığı ve bankaların küçük ölçekli işletmeleri kredilendirme anlamında tecrübeli olmaması ve talebin yeterli olmamasından ileri gelmektedir (Er, Şahin ve Mutlu 2015: 34). Bu işletmelerin krediye ulaşımının iyileştirilmesi için kamu aracılığıyla farklı destek programları yürütülmektedir. Bu teşvikler, politika öncelikleri yönünde elverişli şartlarla (düşük faizli, uzun vadeli vs.) kredi uygulamaları sağlama, kredi garanti düzenlemeleri ve mikro kredi yöntemleri sağlama gibi değişik şekillerde verilebilmektedir. Son zamanlarda gelişen ülkeler, kredi garanti düzenleri sağlama, makroekonomik ve finansal düzeni savunucu değişiklikler yapma gibi pazara karışılmayan politikalar sunmaktadır (Yüksel, 2011: 2). KOBİ kredileri alanında bankacılık sisteminde profesyonelleşme odaklı bir gelişme sağlanmakta ancak durum yine de istenilenden farklı ilerlemektedir (Er, Şahin ve Mutlu 2015: 34).

- Finansal Kiralama (Leasing): Ülkemizde ve dünyada zamanla çok daha önemli bir yatırım finansmanı tekniği haline gelen leasing, bir malın öz kaynak ya da kredi kullanılarak satın alınması yerine, bir leasing şirketi aracılığıyla satın alınarak kiralanması, kira süresinin bitiminde ise sembolik bir bedel karşılığı yatırımcıya satılması anlamına gelmektedir. Yani başlangıçta malın mülkiyeti leasing şirketinde kalmakta, belirli bir kira karşılığında, malın kullanım hakkı kiracıya verilmekte ve yapılacak sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya geçmesini sağlayan modern finansman yöntemlerinden biri olmaktadır. Orta ve uzun vadeli bir finansman yöntemi olan leasing ile yatırımları satın almak yerine kiralayarak, referanslar daha etkili ve karlı kullanılmaktadır (Türe, 2017, <https://www.startupnedir.com>).

Leasing'in var olmasının temel nedeni; şirketlerin, finans kurumlarının ve bireylerin varlıklara sahip olmaktan farklı vergi avantajları elde etmeleridir. Marjinal olarak karlı olan şirket, hızlandırılmış amortismandan tam anlamıyla yararlanamayabilir, oysa yüksek gelirli vergilendirilebilir şirket veya birey bunu gerçekleştirebilmektedir. Birincisi, varlığı satın almak yerine ikinci taraftan kiralayarak genel vergi avantajlarının daha büyük bir kısmını elde edilebilmektedir. Kiraya verenler arasındaki rekabet nedeniyle, vergi avantajlarının bir kısmı kiracıya aksi durumda olacağından daha düşük kira ödemeleri şeklinde aktarılabilir. Diğer bir vergi eşitsizliği, alternatif asgari vergi (AMT) ile ilgilidir. AMT' ye tabi bir şirket için hızlandırılmış amortisman bir "vergi tercihi kalemi" iken kira ödemesi olmamaktadır. Böyle bir şirket, özellikle başka bir taraftan kiralamayı tercih edebilmektedir. Vergileri daha yüksek bir efektif oranda ödemektedir. Çeşitli tarafların bir varlığa sahip olmakla ilişkili vergi avantajlarını gerçekleştirme yeteneklerindeki farklılık ne kadar fazlaysa, genel olarak kira finansmanının cazibesi o kadar büyük olmaktadır. Finansal kiralamaya yol açan tek başına vergilerin varlığı değil, çeşitli tarafların vergi avantajlarını gerçekleştirme yeteneklerindeki farklılıklarından kaynaklanmaktadır (Van Horne and Wachowicz, 2008: 562).

- Faktöring: İşletmelerin kısa mülhletli alacaklarını, vadesi gelmeden toplamaolanağı sağlayan bir finansman vasıtasıdır. Faktöring şirketleri, işletmelerin etkinlikleri sonucu oluşan alacaklarının değerlendirilmesi, toplanması ve ön ödeme sağlanması faaliyetlerini yürütmektedir. Faktöring işlemi, küçük işletmelere türlü yararlar sağlamaktadır. Alacakların izlenmesi, muhasebe evraklarının takip edilmesi vb. faaliyetler faktöring şirketine aktarılmaktadır. İşletmenin riskini minimum seviyeye indirmektedir. Şirket alacakları toplayamadığında, işletmenin zararını faktöring şirketi

devralabilmektedir. Fakat garanti kaydı üstlenen faktöring anlaşmalarının maliyetide buna oranla artmaktadır. Bununla birlikte en önemli yararı, kredili satımlar toplamının hemen hemen%80'inin işletmeye önceden ödenmesi şartı bulunmaktadır (Döm Tomak, 2017: 203).

Faktöring kontratı, mal veya hizmet satışından oluşan fatura ile belgelenen alacaklar ile kurulca tayin edilen usul ve esaslar çerçevesinde belgelenebilen mal veya hizmet satışına bağlı oluşacak alacakları devralmak şartıyla, faktöring şirketinin müşterisine verdiği tahsilat, borçlu ve müşteri oranlarının birbirini karşılamaşının yanında finansman veya faktöring garantisi fonksiyonlarından rastgele birini ya da hepsini içeren sözleşmedir (6361 sayılı Kanun, madde 38, 2012).

Faktöring işleminde, kredili satıştan dolayı alacaklar “factor ya da faktoring şirketi” olarak isimlendirilen kurumlareliyle satın alınmaktadır. İngilizcede faktöring teriminin anlamı; komisyonculuk, factor ise ticari şekilde komisyoncu, vasıta anlamında bilinmektedir. İşletmeler imalat ve ticaret etkinliklerini sürdürürken alacak tahsilâtı ve vadeli satış politikası anlamlarında yeterli olmamaktadırlar. Alacak tahsilâtında başarılı olamayan bir işletme, batma riskiyle göz göze gelmektedir. Alacakları toplama, işletmenin ayrıca zamanını almaktadır. Faktöring şirketi, işletmelere alacakları miktarınıdirmek şartıyla zamanından önce işletmenin eline geçmesi olanağı tanımaktadır. İşletme, ödeme tarihi ile vade tarihi aralığındaki zaman için faiz maliyetini kabullenerek işletme düzeneğindeki nakit akışını daha iyi değerlendirebilmektedir. Faktöring işlemi, fatura göz önüne alınarak sağlanan bir uygulama olduğundan kayıtlı ekonomiye de fayda sağlamaktadır. Faktöring işleminde kısa vadeli alacaklar işlenmektedir. 360 güne kadar olan vadeli alacaklar faktöring işlemi uygulamasına katılabilmektedir. Banka iş kolu haricinde bir referans olarak farklı bir yöntem olan faktöringterimi,ülkemizde ilk kez 1983 senesinde Ödünç Para Verme İşlemleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ile yerleştirilmiştir (Tepegöz, 2018: 47-48).

- Girişim Sermayesi: Girişim sermayesi genel anlamda; etkin, kreatif ve önemli ekonomik faydalar üretebilecek şekilde olan,fakat finansal kuvveti iyi olmayan, genç ve hızlı ilerleme sağlayan şirketlerin yatırım düşüncelerini gerçekleştirmeye imkan sağlayan bir yatırım, finansman şekli olarak belirtilmektedir (Er, Şahin ve Mutlu, 2015: 36-37).

Girişim sermayesinin esasında yeni bir girişim ya da küçük bir şirket olmaktadır. Sermaye sağlayan için, düşüncenin ilk basamağında ürün ortaya çıkmamışken ve piyasada yer bulması

henüz belirli olmayan, tecrübe edilmeden dâhil olmak, kazancı çoğaltmaktadır. Öte yandan girişimci de sunmayı dilediği ürün ya da hizmeti sermaye eksikliği sebebiyle tecrübe edemezken girişim sermayesi aracılığıyla şirketine sermaye vererekdüştüğü ürün ya da hizmetin satımı noktasında arzu ettiği büyüklüğe ait olma olanağını sağlamlaştırmaktadır. Öz kaynak yatırımı, girişim sermayesidir. Sermaye veren kişi, şirkete borç verme yöntemiyle finansman olacağı yerde ortağı olacaktır. Sermaye sağlayan kişi, hisse senedi vasıtasıyla şirkete ortak olduğundan şirket yönetimine de dâhil olmaktadır. Girişim sermayesi yatırımında ki söz konusu risk unsuru; yeni bir ürün ortaya çıkarılması ve pazardayer bulabilme riski olmaktadır. Fakat önemli risklerin iyi getirileri olacağı düşüncesinden dolayı, riskin başarıyla atlatılmasıyla, iyi bir kar payı ve önemli satış hacminden sağlanan verimlilik kazancı, bu tür firmalara ortak olmanın ne kadar karlı bir finansman yatırımcısına dönüşeceği göstergesi olmaktadır (Er, Şahin ve Mutlu, 2015: 36-37).

2.1.7.2. Yabancı Sermaye Kaynakları

Küçük bir işletmeye sahip olan kişinin, borç aldığı ve faizi ile beraber ödemek zorunluluğu doğan finansman çeşididir. Yabancı kaynak, işletme haricindeki gerçek ve tüzel bireylerden, işletme için ödünç alarak ya da kredi imkânlarıyla ulaşılan desteklerdir (Güney, 2017: 165). Küçük işletme sahiplerinin faydalandığı yabancı sermaye kaynakları aşağıda sıralanmaktadır (Döm Tomak, 2017: 200):

- Ticari Bankalar
 - Ticari Krediler
 - Ekipman Kredileri
 - Sigorta Şirketleri
 - Kredi Kooperatifleri
 - Küçük İşletme Yatırım Firmaları
-
- Ticari bankalar: Ticari bankalar; yatırım danışmanlığı, portföy işletmeciliği, pazarda alım – satım vasıtılığı, sigorta prosedürleri vs. çoğu sektörde etkinliklerini yürütmektedirler. Bunların haricinde de etkinlik alanları oluşturulabilmesi için kurul içinde belirtilmesi gerekmektedir. Bütün bu prosedürler incelendiğinde banka çeşitlerinin içinde en çok etkinlik alanını mevduat bankaları oluşturmaktadır. Kendilerini kişisel ve kurumsal anlamda müşterilerinin talepleri doğrultusunda

büyütmektedirler. Bu noktada hedef, kar olduğundan bu şekilde ki bankaların içerisinde devamlı bir rekabet hâkimdir. Bu sebeple yararlı hizmetlerle karşı karşıya kalmak daha mümkün olmaktadır. Fon sağlama ve kullanma olarak iki türlü kaynakla sağlanmaktadır. Fon sağlama aşaması ise öz kaynaklar ve yabancı kaynaklar olmak üzere ayrılmaktadır. Öz kaynaklar, bankaların kendi kuruluşlarında oluşturdukları fonları belirtmektedir. Yabancı kaynaklar ise, borçlanma yoluyla üçüncü şahıslardan sağladıkları fonları ifade etmektedir. Fon sağlama işlemlerine ise “*Angajman*” denir. Yabancı fon elde etme işlemi tahvil ihracı, merkez bankasından borç alma ve mevduat kabulü ile yapılmaktadır. Fon kullanma işlemi ise “*Plasman*” denilen bir terim ile gerçekleştirilmektedir. Bu fonların tercihi de kredi vererek, belli sabit varlıklara yatırım uygulayarak ve farklı projelere katılım sağlanarak kullanılmaktadırlar (Ünalın, 2016, <https://www.paratic.com>).

- Ticari Krediler: Bankalar sermaye temin edemedikleri zamanlarda bir ticari finansman şirketine müracaat ederek borç almaktadırlar. Kredi değeri fazla müşterilerden edinilen alacak senetleri reel değerlerinin % 90 ‘ı üstünde finansman sağlayabilmektedir. Banka bu türdeki bir finansmanı karşılama öncesi alacak senetleri ile alakalı incelemeler yapabileceğine sahiptir. Bazı koşullarda alacak senetleri bir faktöring kuruluşuna iskontoyla satılmakta ve işletme alacak senetleri toplanmasıyla alakalı bir zarara boyun eğmemektedir. Stoklar şayet zor satılabilecek mallardan oluşmuyorsa, finansmanda değerlendirilebilmektedir. Çoğunlukla % 50 oranında veya neredeyse tükenmiş mallar miktarınca finansman oluşturabilmektedir. Teçhizatlar çoğunlukla üç ile on senelik müddet için finansmanda değerlendirilebilmektedir. Ekipman değerinin %50 ‘den %80’ e kadar finansman uygulanabilmektedir. Benzer biçimde gayrimenkullerde ipotek belirtilerek, kıymetinin % 75 ya da % 85’i oranında finansman uygulanabilmektedir. Bireysel teminata özgü, kredi mektuplarına dair ve devlete dair borçla elde edilebilmektedir (Güney, 2015: 169).
- Ekipman Kredileri: Ticari bankalar, finansman şirketleri ve ekipman satıcıları ekipman finansmanı kaynakları arasında bulunmaktadır. Ekipman satıcısı, teminatlı bir senet tutarak veya bonoyu kendi bağlı finansman kuruluşuna veya bazı üçüncü şahıslara satarak satın almayı finanse edebilmektedir. Faiz ücreti, satıcının finansmanı bir satış aracı olarak ne ölçüde kullandığına bağlı olmaktadır. Finansmanı yoğun bir

şekilde kullanan satıcı, yalnızca makul bir faiz oranı talep edebilmekte, ancak ekipman için daha yüksek fiyatlar uygulayarak senetleri taşıma maliyetinin bir kısmını karşılayabilmektedir. Borçlu, finansmanın gerçek maliyetini değerlendirirken bu olasılığı göz önünde bulundurmalıdır. Ekipman kredileri, bir menkul kıymet ipoteği veya şartlı satış sözleşmesi düzenlemesiyle teminat altına alınabilmektedir (Van Horne and Wachowicz, 2008: 558).

- Sigorta Şirketleri: İki tür sigorta şirketi vardır. Emlak ve kaza şirketleri, hayat sigortası şirketleridir. Bunlar, genellikle olumsuz olayların meydana gelmesi durumunda ödemeleri sağlamak karşılığında, sigortaladıkları kişilerden periyodik ödemeleri toplama işindedirler. Prim ödemelerinde alınan fonlar ile sigorta şirketleri rezerv oluşturmaktadır. Bu yedekler ve sigorta şirketlerinin sermayesinin bir kısmı finansal varlıklara yatırılmaktadır (Van Horne and Wachowicz, 2008: 29).
- Kredi Kooperatifleri: Tasarrufları teşvik eden ve üyelerine kredi sağlayan kar hedefi gözetmeksizin kurulan finansman kooperatifleridir. Gereksinim duyan herkesin değil, yalnızca başvuracak girişimcinin bu kuruluşa tabi olan kişilerin, kredi kooperatiflerinden krediye ulaşabilmesini mümkün kılan kuruluşlardır (Güney, 2015: 170).
- Küçük İşletme Yatırım Firmaları: Gelişme olanağı bulunan küçük işletmelere girişim sermayesi olanağı sunan, Küçük İşletme Yatırım Şirketleri, özel kanunlarla oluşturulan ve belli şartlar gözeterek lisans alan, bir çeşit özel finans kuruluşudur. Amerika Birleşik Devletleri çerçevesinde küçük işletme yatırım şirketleri, 1958 senesinde, Küçük İşletme Yatırım Şirketi Kanununa göre yürürlüğe girmiştir. Belirli kanunlar çerçevesinde bu tarz şirketlere kurulma izni verilmesinin ardından, etkinliklerinin kontrolü Küçük İşletme İdaresine verilmektedir. Küçük İşletme Yatırım Şirketlerinin oluşturulmasının esas nedeni, ekonomik kalkınma ve büyüme için devlet eliyle teşvik edilmesi şart olan küçük işletmelere kredi teşvikini, özel sektör veya girişimciler vasıtasıyla "IW-zarar-risk" üçlüsü aslına uygun şekilde, pazar ortamı içerisinde vermektir. Özetle, küçük işletmelere devletince teşvik vermesini, özel sektör finansal girişimlere lisans sağlayarak ve vereceği işkildemesiyle, bu kuruluşlar

vasıtasıyla oluşturmaktır. Bu şekilde, devlet kredilerinde yasaklılığı ve keyfiliğin önüne geçerek faaliyetleri edinmeye çabalacaktır (Sarıslan, 1995:315-316).

2.2. Kadın Girişimciliği

Girişimcilik, kadınlar için muazzam fırsatlar sunmaktadır. Dünyaya daha fazla kendi kendine yeterlilik, kendine saygı, eğitim ve büyüme imkânları sunulmaktadır. Üstelik bu imkânlar sadece kadınlar için değil, aileleri ve çalışanları için de gelişimin kapılarını açmaktadır. Kadınlar uluslararası alanda işletme sahipliğinin yüzünü değiştirmektedir. Dünyadaki işletmelerin dörtte biri ile üçte biri arasında kadınlar vardır. Sayıları büyüdükçe ve işleri geliştikçe, dünyanın iş yapma şeklini değiştireceklerdir (Jalbert, 2000: 14).

Kadın girişimciliği tanımı aslında genel girişimcilik tanımıyla farklı bir anlam içermemektedir. Fark eden tek şey cinsiyet unsurudur. Fakat buna rağmen girişimcilik faaliyetinin kadın olmasından kaynaklanan farklı durumlar söz konusu olabilmektedir. Kadınların iş kurma sebepleri, seçtikleri sektörler, işe başlama sırasında ya da devamı halinde yaşanan zorluklar gibi erkek girişimcilerden farklı birçok etken vardır (İpçioğlu, 2012: 71). Yaşadığı ev dışı bir alanda, adına bir işletme sahibi olan, bir işletmede tek başına, çalışanlarıyla birlikte ya da sahibi kendisi olup ortakları bulunan, işletme için gelecek planları vaat eden, işletmesi adına bütün risklere katlanarak, kazancıyla yatırımlar yapan kişi kadın girişimcidir (Soysal, 2010: 90).

Girişimcilik, yeni iş yolları açtığı için bir ulusun ekonomik kalkınmasının bel kemiğidir. Küresel olarak girişimcilik; işletmeler için gelişimsel bir ilham kaynağı olarak ortaya çıkmaktadır. Nüfusun yaklaşık olarak yarısını oluşturan kadınların, girişimcilik faaliyetlerine katılmadan, ulusun ekonomik büyümesi düzensiz olacaktır. Sayıları neredeyse eşit olmasına rağmen, ekonomik durumlarında büyük bir eşitsizlik vardır. Bu nedenle, ekonomik eşitsizliğin nedenlerinin ortaya çıkarılması ve kadınların statüsünü yükseltmek için tedbirlerin belirlenmesi gerekmektedir. Kadınların girişimci olarak tanıtılması, dünya çapında bu türden bir girişimdir (Lenka and Agarwal, 2017).

Kadın girişimciliğiyle ilgili ilk kayda değer makale 1970'lerin ortalarında yayınlanmıştır. Eleanor Brantley Schwartz'ın(1976) öncü makalesi “Girişimcilik, Yeni Bir Kadın Sınır”, 20kadın girişimciyle yapılan röportajlara dayanmaktaydı. Bu kadınların ortak sahip olduğu bireysel özellikleri, motivasyonları ve tutumları belirleme çabalarında keşifsel ve tanımlayıcı araştırmaları birleştirdi. Bu örnekteki kadınlar için birincil motivasyon kaynaklarının, erkek girişimciler için bulunan aynı motivasyon unsurları olan “başarma ihtiyacı”, iş tatmini,

ekonomik getiriler ve bağımsızlık olduğu sonucuna varmıştır. Erkeklere benzer şekilde, kadınların başarıya ihtiyacı, iş tatmini ve bağımsızlık tarafından motive edildiği görülmektedir. ABD'deki ilk ve en büyük boylamsal çalışmada başarıya götüren faktörler değerlendirilmiştir. Vardıkları sonuç; kadınların motivasyon açısından erkeklere benzer olduğu, ancak daha az sıklıkla iş eğitimi aldıkları, sermayeye erişimde engellerle karşılaştıkları ve kadınların işletmeleri erkeklere göre daha yavaş büyüttükleri gerçeğidir (Fırça, 2009: 3). Kadın girişimcilerle ilgili konuları ele alan otuz bir ek makale 1980 - 1989 yılları arasında yayınlandı. Bu çalışmalar çoğunlukla tanımlayıcıydı ve bu nüfusun iyi anlaşılması için yeni ortaya çıkan bir alanda gerekli bir ilk adımdı. O zamanlar kadın girişimcilerin ulusal bir listesi yoktu ve örneklerin alınabileceği sadece iki ulusal kuruluş vardı. İlk araştırma dalgasında tartışılan temel temalar, işletme sahibinin özellikleri, endüstri / işletme seçimi ve başarının önündeki engellerdi (özellikle sermayeye erişime vurgu yaparak). Araştırma sorularının çoğu benzerdi ve araştırmacılar bulguları doğrulamak ve kopyalamak için sıklıkla aynı anketleri kullandılar (Hisrich and Brush'den [1986] aktaran Fırça, 2009: 10-11). Kadınların genel olarak erkek meslektaşlarına göre daha iyi eğitilmiş olduğu bulunsa da, kadınların eğitimi çoğunlukla iş veya teknik alanlardan ziyade liberal sanatlar alanındaydı. Yazarlar, kadınların finansal alanlarda daha fazla eğitim almak için çalışması gerektiği ve parayla çalışmanın yönleri, bankacılık gereksinimleri, bankacılarla nasıl konuşulacağı ve kredi süreçleri dâhil olmak üzere işletmelerinin finansal ihtiyaçları hakkında daha fazla bilgi edinmeleri gerektiği sonucuna vardı. Ayrıca, geleneksel olmayan alanların çoğunun daha yüksek büyüme potansiyeli ve daha büyük ödüller sunduğunu belirterek, kadınları daha geniş bir endüstri seçenekleri yelpazesine hazırlamak için mühendislik ve bilim gibi geleneksel olmayan alanlarda çalışmaya teşvik edilmesi gerektiği sonucuna vardılar (Hart vd. 2003: 6).

İş ekonomisi literatürü, kadın girişimcilerin büyük çoğunluğunun yalnızca üçüncü sektörde (ticaret ve özellikle hizmetler) yoğunlaştığını bildirmektedir. Kadınların esas olarak hizmetlerde yeni işler kurma eğilimini açıklamak için en az üç tartışma başlatılmaktadır (Rosavd, 1994):

- En çok bilgi ve deneyime sahip oldukları sektördür.
- Kadınlar genellikle belirli teknik becerilerden yoksundur bu durum onları imalat ve yüksek teknoloji sektörlerinde iş kurmaktan caydırır aynı zamanda da bu sektörlerde hayatta kalma olasılıklarını azaltır.

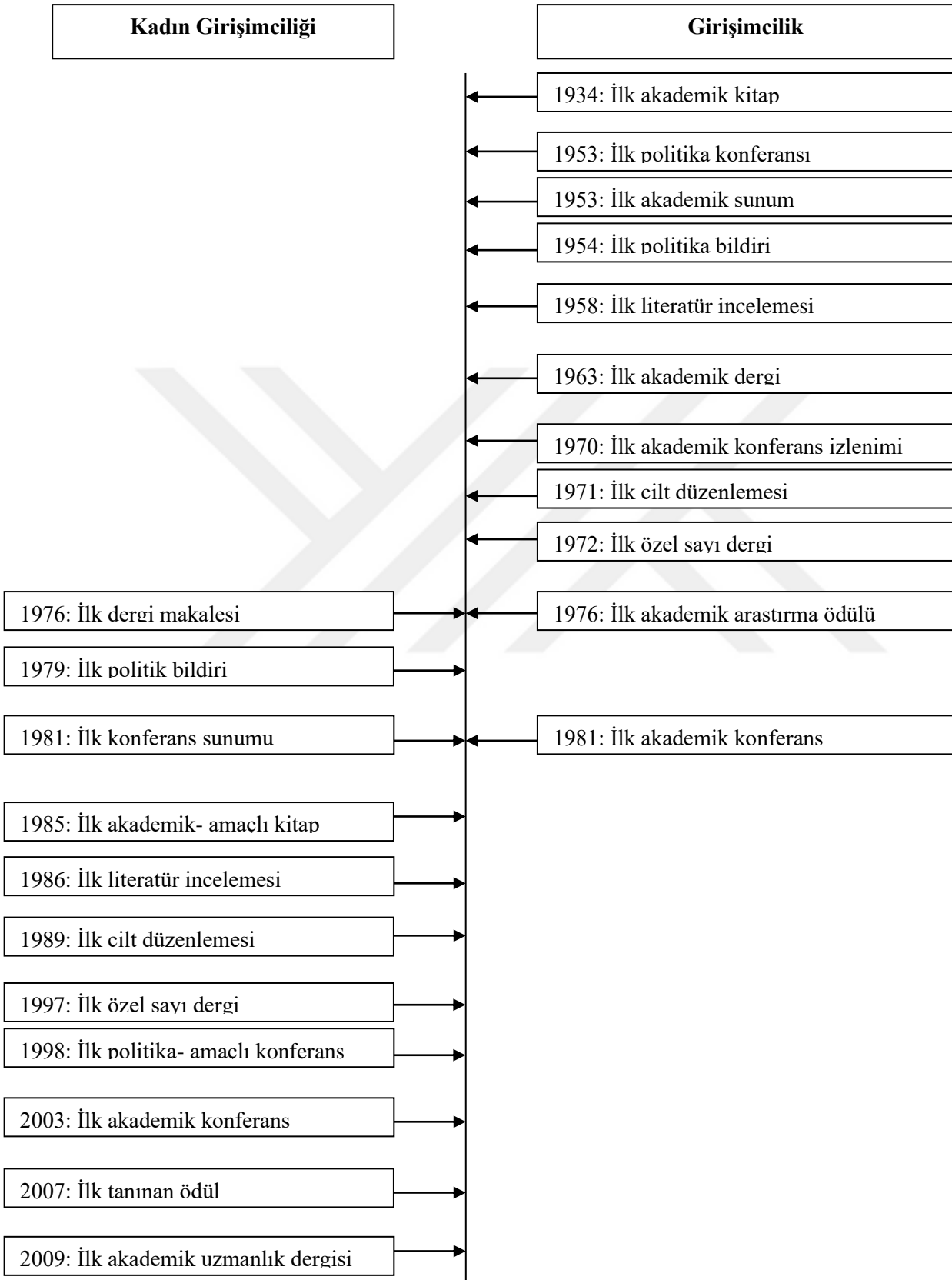
- Kadınların mali kaynak elde etmede karşılaştıkları zorluk, onları hizmetler sektöründeki gibi düşük sermaye yoğun faaliyetleri seçmeye sevk eder.

Bu açıklama, istatistikler ve nicel araştırmalarla ortaya çıkan bir durumu yansıtmaktadır (Rosa vd, 1994).

Küresel ekonomide kadın girişimcilerin rolü konusunda çok az şey bulunmaktadır.Mevcut literatür dört geniş kategoriye ayrılmıştır. Bunlar (Jalbert, 2000: 14-15):

1. Kadınların demografik özellikleri, işletme kurma aşamasında karşılaştıkları güçlü ve zayıf yönleri
2. Sivil toplum kuruluşlarında (STK'lar) aktif olan kadın işletme sahipleri ve ağ oluşturma faaliyetleri
3. Kadınların gelişmekte olan ve geçiş ekonomilerine katılımı
4. Yoksulluğın azaltılmasına ilişkin genel literatür, mikro girişim, küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler), iş dünyasına giriş engelleri, feminist perspektifler, kadınların iş yönetimi sorunları, stilleri ve tekniklerini kapsamaktadır.

Tablo 3: Daha Geniş Alanla İlişkili Olarak Kadın Girişimciliğinin Evrimi



Kaynak: Jennings and Brush, 2013: 665-666.

Kısa bir kronoloji ile kadın girişimcilik araştırmasına tarihsel olarak baktığımızda kadın girişimciliğinin alt alanı, bir araştırma alanının olgunlaşmasıyla ilişkili önemli gelişimsel dönüm noktalarının bir çoğunu hâlihazırda geçmektedir. Bununla birlikte, bu dönüm noktalarına bakıldığında, örneğin kadınlar onlarca yıldır iş sahibi ve işletmecisi olsa bile dünya çapında, 1970'lerin sonu / 1980'lerin başına kadar ortaya çıkmamıştır. İlk akademik makale Schwartz tarafından 1976 yılında yazılmış, politika raporu, akademik konferans sunumu Hisrich&O'Brien'in, 1981 yılında ve akademik odaklı kitap Goffee&Scase tarafından 1985 yılında yapılmıştır. Bu konuya dikkatin gecikmesinin birçok olası açıklaması vardır. Birincisi; kadınların bu zamandan önce çoğu ülkede ayrı bir işletme sahibi grubu olarak sayılmamasıdır. İkincisi; kadın işletme sahipleri popüler medyada nadiren resmedildiğinden ve bu nedenle akademisyenler tarafından incelenme olasılığı daha düşük olmaktadır. Son olarak; ilk araştırmacılar erkek ve kadın girişimcilerin aslında aynı olduğunu varsaymış olabilirler. Bu nedenle, erkekler hakkında öğrenilenler kadınlara eşit şekilde uygulandığından ayrı bir araştırma gerektirmemektedir (Jennings and Brush, 2013: 665-666).

2.2.1. Kadın Girişimciliği Modelleri

Kadın girişimcilerin tipolojilerini oluşturma girişimleri olmuştur. En iyi bilinen sınıflandırmalar birleştirilirse kadın girişimciliği modelleri şunlardır (Bruni, Gherardi and Poggio, 2004: 262):

- Aslında işsizliğe alternatif olarak bir iş kuran “amaçsız” genç kadınlar modeli
- Girişimciliğin daha rastgele veya zorunlu bir seçim değil uzun vadeli bir kariyer stratejisi olduğu “başarı odaklı” genç kadınlar
- Girişimcilik faaliyetlerini daha fazla mesleki tatmin için bir fırsat veya daha önce çalıştıkları kuruluşlarda karşılaşılan kariyer ilerlemesine karşı engellerin üstesinden gelmenin bir yolu olarak gören, genellikle çocuksuz “başarıya odaklı” kadınlar
- İş ve aile sorumluluklarını uzlaştırması gereken ve bu nedenle onlara esneklik sağlayan bir çözüm arayan “çoğunlukla ikili iş deneyimi olan” ikili gruplar
- Ailelerine bakmak için önceki işlerinden ayrılan ve çoğunlukla ekonomik kaygılar ya da aile alanı dışında kendi kendini gerçekleştirme alanı yaratma arzusu ile motive olan “geri dönüş işçileri” kadınlar (genellikle düşük vasıflı)
- Bir işin sahibi olmanın ve işletilmesinin uzun süredir devam eden bir gelenek olduğu aile geçmişine sahip “gelenekçi” kadınlar

- Bir kültür muhalifi tarafından kadınların toplumdaki çıkarlarını teşvik etmeyi amaçlayan, girişimler kuran, geleneksel girişimci değerlere motive olmuş “radikaller” kadınlar

Kadınlardan umulan sorumluluklar, kadınların bu sorumluluklarla alakalı duydukları hisleri kadın girişimciler arasında ayrılıklar doğurmaktadır. Bu birbirlerinden farklı duygu ve düşünceler kadınların iş, aile ve sosyal yaşamlarını yönlendirmesi kadın girişimciler ile alakalı türlü tasniflerin yapılmasına neden olmaktadır. Buna göre Dorothy P. Moore kadın girişimcileri, geleneksel kadın girişimciler ve modern kadın girişimciler olarak iki ayrı grupta sınıflandırmaktadır. Bu grupların özellikleri aşağıda belirtilmektedir (Özyılmaz, 2016: 30):

1. Geleneksel kadın girişimcilerin özellikleri; yaşları çoğunlukla 35-45 arasında, evli olan, ülke ortalamasının üzerinde eğitim seviyesine sahip olan, ilk tecrübesi olan firmasının başında, hemen hemen birkaç personeli ile perakende ticaret ya da bir hizmet kolunda etkinlik gösteren, ilk işe başladığı sermayesi ile bireysel tutumları ve kendisine ait olan varlıkları olan kadınlar olarak belirlenmektedir (Özyılmaz, 2016: 30).

2. Modern kadın girişimcilerin özellikleri; işletme yönetimi ve teknik alanlarda eğitime sahip olan, erkeklerin çok olduğu platformlarda çalışan ve geleneksel kadın rollerinin çizdiği sınırlamalardan daha uzak olan kadınlar olarak belirtilmektedir. Modern kadın girişimciler ve geleneksel kadın girişimciler olarak ayrıldıkları noktalar ve nitelikleri tablo 5’te belirtilmektedir (Özyılmaz, 2016: 30).

Tablo 4: Modern Kadın Girişimci ve Geleneksel Kadın Girişimci Özellikleri

	Geleneksel	Modern
Yaş	35-55	25-35
Öncelikleri	Ev ve Aile	Kariyer Odaklı
Çalışma Amaçları	Ek Gelir Kazanma	Planlı ve İdealleri Doğrultusunda İlerleme
Çalıştıkları Bölüm	Hizmet, Perakende, Ticaret	Erkek Başroldeki İşler
Finansman	Kişisel Kaynaklar	Dış Kaynaklar
Kredi	Ayırım	Eşit Kredi Olanakları
İşletme Türü	Tek Sahiplik Ve Düşük Gelir	Ortaklık Şeklinde Büyüme ve Yüksek Gelir
İdol	Engelleyici	Daha Az Engelleyici

Kaynak: Arat, 1993: 176.

2.2.2. Kadın Girişimciliği Özellikleri

Girişimciler genel anlamda birçok ortak özellik taşımaktadırlar. Fakat kadın girişimcilerin yaşamı, erkek girişimcilere göre iş hayatının yanı sıra aile hayatlarını da önemli ölçüde etkilemektedirler. Aile kurumunun yüklediği sorumluluğu çoğunlukla kadınlar aldığı için, geleceği düşünerek ve programlı bir şekilde ilerlemeleri gerekmektedir. Bu sebeplerle farklı özellikler barındıran kadın girişimciler şu şekilde sınıflandırılabilir (Kendirli ve Şenöz, 2019: 100).

Kadın girişimciler;

- Her daim meraklı insanlardır bu sayede fırsat ve tehditleri önden fark edebilirler.
- Tasarladıkları yapı olarak her zaman farklıdır, kendilerini bu şekilde yenileme özelliğine sahiptirler.
- Kendisi koyduğu kurallar çerçevesinde hareket ederler.
- Kendilerine güvendiklerinden etraftaki insanlara da güven telkin ederler.
- Düşlerler ve düşlediklerinin ardından sağlam ilerlerler. Bunun sayesinde de düşüncelerine yön vererek, tutarlı bir hedef koyup gerçekleştirirler.
- İş başarmak için kendine has kullandığı uygulamaları barındırırlar.

- Negatif koşullarla karşılaşabilir fakat pozitif bir düşünce yapısıyla üstesinden gelecek güce sahiptir.
- Yalnız karar vermezler. Ortak bir alanda fikirlerini açıklar ve diğer görüşleri değerlendirirler.
- Çalışmalarını konuşmada bırakmaz yazılı bir düzende ilerlerler.
- İnandığı işin peşinden gider tüm ilgisini ve kuvvetini bu sahada sıklaştırırlar.

2.2.3. *Kadın Girişimciliğin Önündeki Engeller*

Batı ülkelerinin çoğunda yürütülen çalışmalar, kadın girişimciliğine karşı üç temel engel türünü belirlemektedir. Birincisi, kadınların aile ve yerel sorumlulukları olan birincil rolünü tanımlayan ve çeşitli alanlarda iş kurma niyetinde kadınların sosyo-kültürel durumları girişimciliğe duyulan güvenilirliğini sarsmaktadır (Bruni, Gherardi and Poggio, 2004: 263). Yapılan çalışmalar neticesinde kadın girişimcilerle alakalı olarak gün yüzüne çıkan sosyal maniler; sosyal ve kültürel anlamda kadına verilen sorumlulukların katı ve değiştirilemez duygusu olması, alınan eğitimlerinin eksikliği, ailelerin negatif etkileri, iş sorumluluğunun çok oluşu gibi bilinmektedir. Sosyal etmenler olarak sınıflandırılan; aile, çevre, eğitim ve deneyim kadınların girişimciliğe adım atmasını bazı durumlarda teşvik ettirirken, bazı durumlarda sınırlandırıcı bir etki ortaya çıkarmaktadır. Bundan önce edinilen iş deneyimi ile girişimci olunması hedeflenen bölüm arasında benzer bir yapı bulunmaktadır. Ancak iş deneyim mevzuu, erkek ve kadın girişimciler arası çok da önemli bir fark göstermemektedir. Erkek girişimcilerde, önceden çalıştıkları sektör bazında değerlendirildiğinde, girişimci olarak seçtikleri sektör arasındaki yakınlık hemen hemen % 84 oranında iken bu oran kadınlarda % 40 dolaylarındadır. Bu seçimden ötürü kadınlar, girişimci olmak istedikleri yeni işlerinde yaşamaları olası olan tecrübe noksanlığı sebebiyle problemlerle karşılaşabilmektedirler. Kadın girişimciler, iş kurma ve devamlılığını sağlaması için eğitim ve deneyim noksanlığı vs. problemlerle karşı karşıya gelmektedirler. Erkeklerle adil fırsatlara ulaşamayan kadınların eğitim ve deneyim noksanlığı da eklenince, başarısız olmalarına sağlanan katkılar artmaktadır. (Arıkan, 2015: 145).

İkinci bir sorun ise; çoğunlukla bilgi ve iletişimin ana kaynağı olan, ancak çoğunlukla cinsiyet dışlama mekanizmalarını içeren bilgi ve yardım ağlarına erişimin olmasıdır (Bruni, Gherardi and Poggio, 2004: 263).

Kadın ve erkek arasında cinsiyet eşitsizliğinin doğurduğu farklı sorumluluk beklentileri sebebiyle, kadının ev ve aile hayatı ile limitli kılındığı, erkeğin ise toplum hayatında aile gelirini sağlayan, alınacak kararlarda tek güçlü etmen olarak geniş bir sorumluluk mekanizması verilmektedir. Toplumun kadına sunduğu roller ve mesuliyetlerle girişimciliğe adım atan kadınlar; beklenen ve istenen davranışlar arası sıkışma, stres, cinsiyet faktörlü beklenen davranış ayrımcılığı, zamanıksızlı olması vb. psikolojik sınırlamalarla karşılaşmaktadır (Arıkan, 2015: 146).

Son olarak diğer bir sorun sermayeye erişim konusudur. Kadın girişimcilerin kurumsal bir finansmana (bir banka, bir finans ajansı), bir arkadaşına, bir akrabaya, hatta eşine başvurup uygulamadığı, “kadınların parayı tutamayacağı” varsayımıyla karşı karşıya kalmaları muhtemeldir. Toplumsal cinsiyet varsayımlarının yeniden yapılandırılma ve azınlığa sahip şirketler üzerinde yapılan araştırmalarda bir müttefiklik sağlanması gerekmektedir (Bruni, Gherardi and Poggio, 2004: 263).

Girişimcilikle ilgili beklentiler ve cinsiyet rollerine ilişkin fikirler, kadın ve erkeklerin oranı işletme kredisi verilmesini etkilemektedir. Banka çalışanları, kocanın tam zamanlı çalışmasını, aile gelirini elde etmesini ve kadının da evi yönetip çocuklara bakmasını bekleyerek, cinsel işbölümüne ilişkin geleneksel görüşlere sahiplerdir. Bu, kredi talep ederken kendilerine sorulan farklı sorularla kanıtlanmıştır. Kadın girişimcilerden, kendisinin maaş bordrosu veya eğer evli değilse mali durum kanıtı için babalarından garanti istenmektedir. Kadınlara çocuk sahibi olup olmadıkları veya gelecekte çocuk sahibi olmayı planlayıp planlamadıkları sorulmakta ve çocuk yetiştirme ile birlikte bir işi nasıl yürütmek istediklerine dair bir çözüm üretmeleri beklenmektedir. Bu kombinasyon genellikle kadınları yarı zamanlı çalışmaya zorlamaktadır. Banka çalışanlarına göre gerçek bir girişimci tam zamanlı veya tam zamanlıdan daha fazla çalışmaktadır. Banka çalışanlarının çoğu şirket kurmakla birlikte büyütme fikri çocuklarla yapılamaz. Hatta bazıları kadınlara kredi verme konusunda bile temkinli, çünkü onların gözünde evlilik ve hamilelik riskleri kadınları uygunsuz kılmaktadır. (Koper, 2017: 64).

Finansman ile ilgili sorunlar: Çok sayıda araştırma, kadınlar için hem başlangıç hem de büyüme finansmanı sağlamanın daha zor olduğunu ve kadınların bankacılarla ilişkilerinde güvenilirlik sorunları ile karşılaştığını öne sürmektedirler. Diğer çalışmalar bu sonuçları yalanlasa da, tartışma büyük ölçüde araştırmacıların açık ve kesin kanıtlar sunmadaki

zorlukları nedeniyle devam etmektedir. Finansman alanında dört sorun tespit edilmektedir. Bunlar (Carter, Anderson and Shaw, 2001: 6-7);

- Başlangıç finansmanına erişim
 - Kadın mal varlığının ötesinde gerekli garantiler
 - Büyüme ve tekrarlayan finansmana erişim
 - Borç verenler ile ilişkiler
-
- Başlangıç finansmanına erişim: Sektör ve lokasyondan bağımsız olarak, kadınlar iş hayatına erkeklerin kullandığı sermayenin yalnızca üçte biri ile başlamaktadırlar. Bazı çalışmalar, düşük başlangıç sermayesi ile düşük performans arasında bağlantılar olduğunu göstermektedir.
 - Garantiler: Bazı araştırmalar garanti talebinin cinsiyet boyutunda olabileceğini öne sürse de, araştırma kanıtları bunu desteklememektedir.
 - Büyüme finansmana erişim: Bir iş geçmişi sicili oluşturmak, kadınların işletmelerde ayakta kalması ve büyümesi için başarılı bir şekilde dış finansman kazanma şansını artırmaktadır. Bununla birlikte, erkeklerin devam eden işler için dış finansman kullanma olasılığı kadınlardan daha fazladır.
 - Borç verenlerle ilişki: Bazı yenilikçi araştırmalar, bankaların farklı kredi verme politikalarına sahip olup olmadığını veya farkında olmadan kadınlara karşı ayrımcılık yapıp yapmadığını belirlemeye çalışmaktadırlar. Bu daha fazla araştırma için verimli bir yol olsa da, bugüne kadar yapılan çalışmalar kesin sonuçlara ulaşmamaktadır (Carter, Anderson and Shaw, 2001: 6-7).

İş başlangıcına ilişkin sorunlar (Carter, Anderson and Shaw, 2001: 9):

- İş hayatına başlama isteği ve ilgisi olan kadın ve erkeklerin, bunu gerçekten başaranların karşılaştırmalı dönüşüm oranı.
- Kadın start-up'larda yaşanan bölgesel farklılıklar.
- Girişimci motivasyonları ile bireyin işgücü piyasasına ilişkin önceki deneyimi arasındaki bağlantılar.

- Kadın girişimcilerin kuluçka süresinin daha uzun olmasının nedenleri.
- Başlangıç kaynaklarına kadınların daha kolay erişilebildiği mekanizmalar ve yaklaşımlar.
- Başlangıç boyutunun ve kaynakların uzun vadeli iş performansı üzerindeki etkisi.
- Bir bireyin önceki işgücü piyasası pozisyonunun göreceli iş performansı üzerindeki etkisi.
- Kadınlar kendine mi geçiyor? Örneğin, düşük karla düşük maaşı takas etmek mi?
- Başlangıç finansmanında kısıtlamalar olarak arz ve talep tarafı faktörlerinin rolü.
- Bankaların (farkında olmadan) işe başlayan kadınlara karşı ayrımcılık yapıp yapmadığı.

Devam eden kurumsal yönetimle ilgili sorunlar (Carter, Anderson and Shaw, 2001: 9-10):

- Önceki iş deneyimi ile göreceli iş performansı arasındaki bağlantılar.
- Kadın ve erkekarasında yönetim tarzı, yaklaşımındaki farklılıklar ve bu farklılıkların iş performansına etkisi.
- Kadınlar ve erkeklerin sahip olduğu firmalar arasındaki iş performansındaki farklılığın temelini oluşturan faktörler ve süreçler.
- Cinsiyetin küçük işletme yönetimi üzerindeki etkisi.
- Cinsiyetin iş performansına etkisi.
- Eş-evlilik veya aile mülkiyetindeki girişimlerde kadınların kesin katkısı.
- Devam eden ve büyüyen sermayenin kullanımındaki farklılıkları açıklayan faktörler.
- Kadınlar ve erkekler tarafından oluşturulan farklı ağ türleri.
- Ağ kullanımındaki varyasyonlar.
- Hizmet verilen pazar türlerindeki değişiklikler.
- Kadınların ve erkeklerin sahip olduğu işletmelerin performans farklılıkları.
- Performansta bölgesel ve sektörel farklılıklar.

Türkiye’de kadınların girişimcilik faaliyetinde karşılaştıkları engeller şöyle sıralanabilir (İpçioğlu, 2012: 77):

- 1- Cinsiyet Faktöründen Dolayı Oluşan Engeller
- 2- Örgüt ve Çevresel Faktörlerden Dolayı Oluşan Engeller
 - Sermaye Noksanlığı
 - Çevreye Ait Olan İnanç ve Baskı Durumu

- Cinsiyet Faktöründen Kaynaklanan Rol Ayrımcılığı
 - Cinsel ve Duygusal Taciz
 - Cam Tavan Engeli
 - Sosyal Konum ve İletişim Noksanlığı
 - Kanunlardan Dolayı Oluşan Engeller
 - Klişe Yargılar, Güven Sorunu, Tecrübesizlik ve Başarısızlık Korkusu
 - Rol Çatışması
 - Eğitim Seviyesinin Düşüklüğü
 - Zamanın Kısıtlı Olması
 - Girişimcilik Alanında Oluşabilecek Örneklerin Azlığı
- 3- Örgüt İklimi Ve Kültürü
- Liderlik
 - Örgütlenememe Sorunu
 - Kurumsal Anlamda Yaşanan Çeşitlilik ve Adaptasyon Zorlukları
 - Politika Geliştirme ve Uygulama ile İlgili Karşılaşılan Engeller

GEDI Kadın Girişimciliği Araştırması 2014 yılında “yenilikçi, pazarını büyüten, ihracat odaklı” kadın girişimcileri ele almıştır. İncelemelere Türkiye ve 30 ülke dahil olmuştur. Araştırma değişkenleri, girişimcilik platformu, ekolojik sistem ve kadın girişimcilerde girişimcilik özelliklerindenmeydana gelmektedir. Araştırmanınneticelerine bakıldığında, 30 ülkenin 14’ünde kadınların %50 oranındaçoğunun banka hesabına rastlanmamaktadır. Ayrıca bu dalda cinsiyet ayrımcılığının en belirgin ortaya çıktığı ülke Türkiye’dir (kadın ve erkek arası %50 ayırım). Ortam şartları elverişli olduğu zamanlarda bile sosyal normların kadın girişimciliğini ve kadınların daha iyi seviyede roller ve farklı sorumluluklaryüklenmelerini sınırlandığını ortaya çıkaran incelemelerde, kadın girişimciliği için eğitimin önemiyle birlikte yaşanan deneyimin de önemli olduğu göz önüne alınmaktadır. Buna bakılarak tepe noktasında bulunan kadın girişimcilerin sayısına bakılmıştır. Ülkemizde ki ölçüt %10 çıkmış, ayrıca 30 ülke kapsamında en alt basamakta bulunduğu görülmektedir.Kadın girişimcilere ait olan işletmelerde, sistemli biraraştırma geliştirmeetkinlikleri kapsamında araştırıldığında ise, ülkemiz geri planda kalacak bir puana sahip olmaktadır. Türkiye kadın girişimciliği gözünden iyi bir gelişim sağlayıcı olarak, 30 ülke kıyaslamasında 18. basamakta bulunmaktadır. Bu sayı, farklı ülkelerle kıyaslandığında kişi başına milli gelir yüksekliği dikkate alınarak, düşük olmaktadır (GİSEP, 2014: 23-34).

Dünyada, hatta Ülkemizde kadın amaçlı yapılan incelemeler kadınların gerekli ve arzulan seviyede çalışma hayatında bulunmasına yeteri kadar katkıda bulunamamıştır. Bu anlamda, kadınların işgücüne dâhil edilmelerini sağlama ve sayılarını arttırma, hazır çalışmakta olan kadınların da problemlerine ışık tutacak şekilde politikalar belirlenmiştir. Bu başlıkların değerlendirilmesi kadınlar açısından faydalı olacaktır (Karaca, 2007: 29-30):

- Kadına yatırım gerçekleştirmek,
- Adaletsizliğin sebeplerini belirlemek,
- Kadınların toplumsal pozisyonlarıyla ilgili genel bir siyaset belirlemek,
- Kadının yardımının önemini farkındalığını arttırmak,
- Kadın işgücü ve istihdamı hususunda yasalar gözetilerek incelemeler meydana getirmek,
- Kadınların iş yaşamına dâhil olmalarını teşvik edici özel çalışmalar hazırlamak,
- Toplumun onayını sağlamak,
- Kadın çalıştırma düzenini toplumsal amaç haline getirmek,
- Kanun sistemi aşan bir bakış açısını ortaya koymak,
- Geleneksel çalışmalar ve mesleklerden uzak kalmak,
- Eğitim ve tüm çeşitli okul ortamını edinmek ve sayılarını çoğaltmak,
- İyi derecede kadın işgücü oluşturulması için uğraşmak,
- Meslekler konusunda bilgi vermek,
- Mesleki yeterlilik ve belgelendirme yapılarına kolaylık sunmak,
- Cinsiyet farklılığına sınırlama getirmek,
- Girişimciliği teşvik etmek,
- Kısmî pozisyon içeren çalışmayı genişletmek,
- Sosyal güvenlik alanını yaygınlaştırmak,
- Örgütlenmeye dahil olmayı özendirme,
- Çocuk ile ilgilenmek konusunda toplum olarak bir yol bulmak,
- Özürlü ve risk koşullarında çalışan kadınların çalışma yaşamını basitleştirmek,
- İşsizliğin bedellerinden muhafaza olmaktır.

2.2.4. Kadın Girişimciliğinde Başarıyı Destekleyen Faktörler

Kadınların ideallerinin peşinden gidebilmeleri ve hedeflenen başarıyı sağlayabilmeleri için destek almaları çok önemli adımların başında gelmektedir. Ülkemizde bu destekleri sağlayabilmek ve kadının ekonomik sistemde yerini alması için birçok teşvik programları bulunmaktadır. Mesela bunlar; kanunsal aranjmanlar, destek programları, bağış veya kredi fırsatları, girişimcilik faaliyetlerini teşvik edici tasarı ve aktiviteler, değişik faktörler vasıtası

ile sağlanmaktadır. Başta bakanlıklar olmak üzere, bunlara bağlı farklı kurumlar, sivil toplum kuruluşları, uluslararası kuruluşlar, bankalar, toplumun ve medyanın büyük rolleri ve farklı destekleri içermektedir. Kadın girişimcilikte başarıyı destekleyen faktörler, başlığı altında iki alt başlık olan kurumsal faktörler ve sosyal faktörler irdelenecektir (Arıkan, 2015: 141).

2.2.4.1. Kurumsal Destek Faktörleri

Kadın girişimcilikte başarıyı destekleyen kurumsal faktörlere örnek olarak devletin kadın girişimciliği alanına yönelik siyasetleri, sivil toplum örgütlerinin hazırladığı aktiviteler, son zamanlarda yapımı sağlanan tasarılar ve uluslararası kurumların bu dönemdeki görevleri söylenebilir. Çeşitli kurum ve kuruluşlar kadın girişimciliğin artması ve iyileştirilmesi konusunda aracısız bir şekilde etkinlikler sağlamaktadırlar. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığına tabi bulunan Türkiye İş Kurumu (İŞKUR), Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'na tabi bulunan Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü (KSGM), üniversiteler, Sivil Toplum Kuruluşları (STK) vb. kadın girişimciliği konusunda üzerine düşen sorumluluğu gerçekleştirerek girişimcilik faaliyetini özendirilmektedirler (Arıkan, 2015: 141).

Ülkemizin ekonomik olarak gelişmesinde, son zamanlarda girişimcilerin önemli ölçüde etkisi olduğu bilinmektedir. Bilhassa girişimcilik farkındalığı sağlamak, girişimcilik kültürünü kazanmak ve çalıştırma koşullarını arttırmak için etkinliklerde bulunmaktadır. Bu kazanımları KOSGEB uygulamalı girişimcilik eğitimleri ile sağlamaktadırlar. KOSGEB' in bu eğitimlerle sağladığı yalnızca girişimcilik farkındalığı gerçekleştirmek değil, iş düşüncesi bulunan girişimcilere de hibe ve kredi imkânları ile gerekli desteği sağlamaktır. KOSGEB 2010 yılından 2013 yılına kadar hemen hemen 120.000 kişiye uygulamalı girişimcilik eğitimi sunmuştur. Bu eğitim iş düşüncesi barındıran ve girişimci olmak isteyen herkese sağlanmıştır. Kişilerin eğitim düzeyleri dikkate alınmamıştır. Bu girişimcilik eğitimi sonucunda KOSGEB'in ödediği hibe ve kredi yaklaşık 85 milyonu TL'yi geçmektedir. Girişimcilik farkındalığının sağlanması açısından bu değer önemlilik arz ederken eğitimi alan bireylerin sayısı incelendiğinde az olarak yorumlanmaktadır (Uluköy, Demireli ve Kahya, 2013: 81).

Uluköy ve arkadaşları aracılığıyla (2013) verilen uygulamalı girişimcilik eğitimlerinin verimli midir? Verilen eğitimler girişimcilik şuurunun gerçekleştirilmesine yardımcı olmuş mudur? Sorularına KOSGEB çerçevesinde bir araştırma uygulanmıştır. Bu çalışmanın sonucuna göre KOSGEB uygulamalı girişimcilik eğitimi alan kişilerin girişimcilik şuurunun gelişmesine yardımcı olduğu ancak yapılan girişimcilik eğitiminin az bir başarı sağladığı sonucu bulunmuştur (Uluköy, Demireli ve Kahya, 2013: 81).

2.2.4.2.Sosyal Destek Faktörleri

Türk aile yapısı içerisinde kadın, “iyi bir ev hanımı” rolünü üstlenmektedir, erkek evin geçimini sağlayan kişi konumundadır. Bu yönde alışlagelen bir yapı olduğundan girişimci olmak isteyen kadınlar ailelerine karşı büyük bir mesuliyet altındadırlar. Aile ve iş basamaklarını dengeleyerek başarıyı kazanan girişimcilerin arkalarında aile, çevre, eğitim düzeyleri, kazandıkları iş deneyimleri gibi öğelerin varlığı büyük ölçüde önemlidir. Sosyal destek faktörleri bazında incelenen; aile, çevre, eğitim ve deneyim kadın girişimcilikte elde edilecek başarıyı kimi zaman desteklerken kimi zamanda işin başarısına taş koyabilmektedir (Arıkan, 2015: 141).

Kadınların girişimciliğe adım atmalarının en önemli sebebi ev gelirine katkıda bulunmak ve bunun yanı sıra sorumluluk alma duygusu ile doğan başarıma isteği, diğerlerine fayda sağlama ve sosyalleşme arzusudur. Geneli evli, çocuklu ve genç bireylerden olan kadın girişimciler özellikle eşlerinden ve ailelerinden işin doğuş kısmında her türlü desteği maddi ve manevi yönde görmek istemektedirler (Palaz ve Turgut, 2009: 113).

Aileden alınan girişimcilik eğilimi, desteği ve motivasyonu birlikte, toplumsal çevrenin de aileyi destekleyici teşvikiyle, girişimci gerekli özveriyi almış, böylece sosyal destek mekanizması tamamlanmış olur (İlter, 2008: 49).

2.2.5. Kadın ve Erkek Girişimciler Arasındaki Farklılıklar

Yüzyıllarıçinde kadın ve erkeklerin toplumda ki sorumluluklarının farklı olması sebebiyle girişimcilik terimi kapsamında cinsiyet farkı gözetilme gereksinimi hissedilmiştir (Bayramoğlu vd. 2020: 36).

Kadın ve erkek girişimcilerin birçok ortak özellikleri de bulunmakla birlikte çoğu yönlerden ayrıldıkları noktalar araştırma sonuçlarına göre saptanmaktadır. Bu özellikler; sektör ve iş seçimi, işletme yapısı ve büyüklüğü, yönetim tarzı, finansman stratejileri, risk yönetimi ve beklentiler gibi farklılıklardır. Kadın ve erkek girişimciler kıyaslamasında, değişik noktaların bulunması ve farklı özellikleri barındırması sonucu olarak kadın girişimciliğin ayrı bir alan olarak incelenmesini öne süren bir durum ortaya çıkmaktadır (Keskin, 2017: 72).

IBM çalışmaları şu sonuçları ortaya çıkarmaktadır (Hofstede, 2011: 12-13):

(a) Kadınların değerleri toplumlar arasında erkeklerin değerlerinden daha az farklılık göstermektedir.

(b) Bir ülkeden diğerine erkeklerin değerleri, çok iddialı ve rekabetçi bir boyut içerir ve diğer tarafta kadınların değerlerinden azami ölçüde farklılık göstermektedir. Mütevazı ve şefkatli bir yapıda olmaları bir yandan kadın değerlerine benzemektedir. İddialı kutup 'erkeksi' ve mütevazı, şefkatli kutup 'kadınsı' olarak adlandırılmaktadır. Kadınsı ülkelerdeki kadınlar, erkeklerle aynı mütevazı, şefkatli değerlere sahiptir; erkeksi ülkelerde ki kadınlar biraz iddialı ve rekabetçidirler, ancak yine de erkekler kadar değildir. Bu ülkeler de erkeklerin değerleri ile kadınların değerleri arasında bir boşluk sergilemektedir. Eril kültürlerde genellikle bu boyutun etrafında bir tabu vardır.

Banka çalışanlarının ve girişimcilerin yargıları, yeni girişimcilerde arzu edilen özellikler Tablo 5'de verilmektedir. Çalışanlardan ve girişimcilerden de bu özellikleri erkeklik, kadınlık veya tarafsız statülerine göre sınıflandırmaları istenmiştir. Girişimciler ve banka çalışanları arasında bu iki yargıda da yüksek derecede bir anlaşmazlık vardır. Bir iş kurmak için en çok arzu edilen özellikler sebat, hırs, kararlılık ve öz farkındalık olarak kabul edilmiştir. Bunlardan üçünün erkeksi olduğuna ve diğerinin tarafsız olarak sebat olduğuna karar verilmiştir. Bununla birlikte, görüşülen hem kadın hem erkek girişimciler kendilerini bu özelliklere sahip olarak görmektedirler (Koper, 2017: 64-65).

Tablo 5:Yeni Girişimcilerin Arz ve Cinsiyet Tipine Göre zellikleri

	Erkeksi	Kadınsı	Tarafsız
Arzu Edilir	Güçlü Akılcı z Bilinçli Hırslı Kararlı	Dikkatli İş Birlikçi Düşünceli Anlayışlı	Aktif Cesur Doğaçlama Ciddi Çok yönlü Meraklı Esnek Azim Hevesli Yaratıcı Dinamik Bağımsız Kusursuz Yaratıcı Mantıksal düşünme Amaçlı
İstenmeyen	Baskın Pervasız	Duygusal Nazik Kararsız	Akılsız
Tarafsız	Neşeli Biçimsel	Spontane Hassas Sezgisel	Çekici

Kaynak: Koper, 2017:65.

Her yerde başarılı erkek ve kadın girişimciler bulunmaktadır. Araştırmalar, hem erkeklerde hem de kadınlarda bulunan bazı özellikler olduğunu bulmuştur. İkiisi arasında var olan bazı belirgin farklılıklar vardır. Bu farklılıklar; temel temalar, karar verme tarzları, risk toleransı, işletme için hedefler, işletmenin finansmanı, yönetim tarzları, ağ kurma becerileri, motivasyonlarıdır. Girişimcilik söz konusu olduğunda, çağdaş araştırmalar, kadın ve erkek arasında, bazı farklılıklar olduğunu göstermiştir. Erkek ve kadın girişimciler demografik ve

psikolojik olarak benzer olabilmektedir. Evli olma ve ilk doğan çocuk olma girişimsel eğilimlerini etkilemektedir. Harvard ve Columbia üniversiteleri tarafından yapılan bir araştırmaya göre ilk doğan çocukların başarılı olma olasılığı daha yüksektir. Kadın girişimciler, mühendislik veya daha teknik disiplinler gibi alanlarda daha çok liberal sanatlarda derece alma eğilimindedir. Bir kadının girişimci olması erkeklerden çok daha zor bir karardır. Finansal olmayan konular söz konusu olduğunda, kadınlar erkeklere göre daha duyarlıdır. Hem erkeklerin hem de kadınların iş kurmadan önce deneyimleri vardır. Ayrıca girişimci olma kararlarını vermelerine yardımcı olacak rol modelleri ve akıl hocaları olabilmektedir (Shmailan, 2016: 3).

Kadın girişimcilerin bir girişim faaliyetini başlatırken ki esas amacı; bireysel anlamda tatmin sağlamasıdır, erkek girişimcinin esas amacı ise kar sağlama arzudur. Bu sebeple de kadın girişimciler erkeklere oranla daha fazla sosyal destek ve ekonomik desteklere gereksinim hissetmektedirler. Erkek girişimcilerin amaçları arasında ekonomik kar bulunmasının nedeni ise yarınlarnı garanti altına almak istemelerinden ileri gelmektedir. Kadın girişimciler ise girişim faaliyeti edinirken daha fazla başarıya duygusu, özgür olma isteği, bireysel doyum, daha çok başarıya güdüsü, özgür olma, kişisel tatmin ve hayal kırıklıkları sonucunda oluşan hisleri ön plana çıkmaktadır (Bayramoğlu vd., 2020: 36-37).

Erkek ve kadın girişimciler farklı kararlar vermektedir. Erkekler kararları daha hızlı alma eğilimindedir oysa kadınların daha fazla zamana ihtiyacı vardır. Erkek girişimciler, maliyetlerin kontrol altında alınmasını ve daha fazla kâr odaklı olmasını sağlamayı istemektedirler. Kadınlar sosyal bir katkı sağlamaya çalışırlar ve kalitelerini güvence altına almak istemektedirler. Aynı zamanda kadın ve erkekler farklı türden girişimler kurma eğiliminde olduklarını da göstermektedirler. Finansal risk söz konusu olduğunda, erkekler riski üstlenme konusunda kadınlardan daha isteklidir. Erkekler ve kadınlar, işlerini yönetme şekillerinde de farklılık göstermektedir. Erkekler kadınlardan daha fazla görev odaklı olma eğilimindedir. Çalışanlarla iyi ilişkiler kadınlar için daha önemlidir (Shmailan, 2016: 3).

Kadın girişimcilik ile erkek girişimcilik unsurları karşılaştırıldığında yalnızca girişim hedefleri değil yarına yönelik beklentileri sebebiyle de değişiklikler göstermektedir. Bu alandaki incelemelerin sonuçları göstermektedir ki, kadın girişimcilerin girişim nedenlerinden biri gelecekte sosyal güvenceleri olmalarını düşünmelerinin tespitidir. Hakikaten kadınlar sosyal güvence yapısını bir üstünlük olarak belirlemektedir. Çalışan kadınlar, hali hazırda çalışmayan kadınlara verilen sosyal güvenlik desteklerinin infazlaşmasının

girişimciliğin önünü kapatacağı konusunda görüş belirtmektedirler (Bayramoğlu vd. 2020: 37).

Kadın ve erkek arasında farklılıklarda iş hedeflerine ve yönetim tarzlarına bakıldığında, erkek ve kadın girişimciler genellikle daha fazla özerkliğe ve kontrole sahip olmak için bir iş kurmaktadır. Ayrıca, bir işletmenin onlara sağlayabileceği gelir ve kişisel memnuniyeti de istemektedirler. Erkekler, işletme sahibi olmanın ekonomik nedenlerine odaklanma eğilimindeyken, kadınlar da bir tür sosyal katkı sağlamaya çalışmaktadırlar. Kadınlar aynı zamanda kendilerinin veya eşlerinin hayallerini gerçekleştirmek için de girişimci olabilmektedirler. Girişimcilerin risk alma türleri incelendiğinde ise, tüm girişimciler risk almaktadırlar. Erkeklerin riske karşı farklı tutumları vardır, kadınlar riske biraz daha karşı durmaktadırlar. Araştırmalar, erkeklerin finansal risk almaya kadınlardan çok daha istekli olduğunu göstermektedir. Kadınların riske karşı farklı bir tutumu vardır ve riske daha az toleranslıdırlar (Shmailan, 2016: 3).

Tablo 6:Kadın Girişimcilerle Erkek Girişimciler Arası Farklılıklar

Erkek Girişimciler	Kadın Girişimciler
Erkek ve kadın girişimcilerin genel özellikleri	
Karar vermeyi kolaylaştırır.	Karar vermeyi zorlaştırır.
Ekonomi ve maliyet odaklı iş	Toplumsal Katkı Sağlamaya ve Kaliteye Odaklı İşletme
Finansal Risk Almaya İstekli	Finansal Risk Söz konusu olduğunda Daha İsteksiz
Görev Odaklı Yöneticiler	Çalışanlarla İyi İlişkilere Odaklanma
Ticari üretim ve inşaat	küçük işletme ve hizmet odaklılık
Risk Toleransı	
İşletme Sahipliğindeki Tehlikeler Hakkında Daha Az Endişeli	İşletme Sahipliğindeki Tehlikeler Hakkında Daha Fazla Endişeli
Yeterli Bilgiye Sahip Olduğunuzu Hissedin	Daha Ayrıntılı Bilgi İste
İşe Başlamak İçin Daha Az Sosyal Destek Gerekir	İşe Başlamak için Sosyal Destek İste
İş Hayatında Başarısız Olmaktan kaçınmamak	İş Hayatında Başarısız Olmaktan kaçınmak

Genel Olarak Risk Eğilimi almaya yatkın	Genel Olarak Risk almaya Olumsuz
Finansman	
Daha fazla sermaye	Daha az sermaye
Daha fazla borç	Düşük borç
	Finansman için geçmiş performans eksikliği
Banka erkeklere güven duyuyor	Banka kadınlara güvenmiyor
Sermayeye erişim kolay	Sermayeye erişim kolay değil
Motivasyon	
Dış odaklı	Özerk
Güçlü girişim	Daha pozitif
	Sağduyu
	Eleştirel düşünme
	Çok agresif
	Kendi kendinin patronu
Daha fazla para kazanmak	Bir başarı duygusu hissetmek
Önceki deneyim	
Yönetim	
Mantıksal düşünürler	Sezgisel düşünürler
Odaklı liderler	İletişimsel ve ifade edici davranışlar
	İletişim becerileri mükemmel
	Çalışanlarının ihtiyaçlarını anlama
İşletmelerini büyütün	İşletmelerini büyütün
Genişleme söz konusu olduğunda daha agresif	Genişleme konusunda temkinli ve muhafazakar
Ağlar	
Büyük ağ	Küçük ağ
Organizasyonlar	Aile ve arkadaş
Ağa daha fazla erişim	Ağa daha az erişim

Kaynak: Shmailan, 2016:3-6.

Finansman konusunda da kadın ve erkek arasında bazı farklılıklar bulunmaktadır. Kadınlar genellikle işlerine erkeklerden daha az sermaye ile başlarlar ve işleri daha küçük

tutma eğilimindedirler. Bu durum, kadınları işlerini kurarken önemli bir dezavantaja sokabilmektedir. Başlangıç sermayesi eksikliği, kadınlara ait işletmelerin hayatta kalma oranlarını ve büyüme yeteneklerini etkileyebilmektedir. Finansal planlama, muhasebe ve pazarlama konusundaki becerileri onları bankalara karşı daha az güvenilir hale getirebilmektedir. Banka çalışanları kadınları, erkeklerden daha az girişimci olarak görme eğilimindedirler. Erkekler ve kadınlar işlerini farklı sektörlerde kurmaktadır. Ayrıca farklı türde ürünler geliştirebilmektedirler. Kadınların özerk olmak gibi farklı hedefleri olabilirken, bir erkeğin tamamen kâr hedefleri olabilmektedir. İşlerini yapılandırma şekillerinde de farklılıklar olabilmektedir (Shmailan, 2016: 5).

Girişimci olarak kadın ve erkek arasındaki en belirgin farklılıklar yönetim tarzlarıdır. Kadınlar, erkeklerden daha “kadınsı” stratejiler kullanarak idare ettiklerini iddia etmektedirler. Örneğin, kadınların çalışanlarıyla olan ilişkilerine mevcut görevden daha fazla değer verme eğiliminde olmaları olabilir. Erkekler ve kadınlar da farklı düşünmektedirler. Erkek girişimciler daha mantıklı düşünmektedirler. Kadın girişimciler daha sezgisel düşünmektedirler. Kadınlar, iletişimsel ve ifade edici davranışlara odaklanan daha fazla sosyal liderlik stilleri sergilemektedirler. Erkekler görev odaklı liderler olma eğilimindedirler. Kadınların iletişim becerileri mükemmeldir. Daha iyi dinleyici olma eğilimindedirler ve çalışanlarının ihtiyaçlarını anlayabilmektedirler (Shmailan, 2016: 5).

Ağ kurma, herhangi bir işletmenin başarısı için çok önemlidir. Kadınlar için ağlar daha resmi olarak organize olma ve rol modelleri sağlamaya, problem çözme ve bilgi paylaşımına yardımcı olma eğilimindedir. İyi ağlar geliştirememek, bir kadının başarılı bir girişimci olma ve yeni iş fırsatları bulma şansını engelleyebilmektedir. Ağ kurmanın kadın girişimci için erkek meslektaşlarından daha önemli olabileceğini gösterebilir. İyi geliştirilmemiş ağlar düşük performansa neden olabilmektedir. Tablo 7, erkek ve kadın girişimcilerin farklı özelliklere sahip olduğunu göstermektedir. Kadın girişimcilerin kendilerini bunu başarmaya iten hedefleri bulunmaktadır ve bu hedefler erkeklerinkinden farklı olmaktadır (Shmailan, 2016: 5).

2.2.6. Türkiye’de Kadın Girişimciliğin Geliştirilmesine Yönelik Çalışmalar

Osmanlı İmparatorluğu döneminde, kadın evde aktif rol oynaması gereken ve yalnız tüketmekle yükümlü biri gibi görünmektedir. Ancak Osmanlı’da ekonominin ana kahramanı olan tarım sistemi ele alındığında bu fikrin aslında ne kadar hatalı olduğu anlaşılabilir. Kadınlar o dönemde ev işlerini yaparken bir yandan da kendilerince ufak girişimcilik

çabalarının basamaklarını çıkmışlardır. Kadınların resmi dairelerde yer almamaları, onların üretim faktörünün tamamen dışında oldukları yanılgısına düşürmüştür. O dönemde yeterli bilgi kaydı yapılamaması da kadınların çalışmadıkları yönünde algı oluşturmuştur. Fakat farklı dönemlere ait kadı evrakları, ferman ve konsolosluk raporlarına bakıldığında ticarethane sahibi kadınlar olduğu gibi madenci kadınlarında var olduğu ve o dönemde kadınlara ait ticaret yerleri bulunduğu gözlemlenmiştir. Bacıyan-ı Rum (Anadolu Bacıları) örgütü kurularak el sanatları alanında ve eşlerine yardım amacıyla çalışmalar yapmışlardır (Gürol, 2006: 237).

Birinci Dünya Savaşı zamanında kadınlar erkeklerden boşa kalan ticari faaliyetleri yürütmüşlerdir. Kadınların ticaretlerini kolaylaştırmak adına İstanbul’da kadın tüccarlar pazarı faaliyete geçmiştir (Toprak, 1982: 317). Enver Paşanın öncülüğü ile 1916 yılında “Osmanlı Kadınları Çalıştırma Cemiyet-i İslamiyyesi” isminde bir dernek kurulmuştur. Bu dernek; kadınları işe başlatma, farklı iş alanlarına kadınları dahil etme ve fabrikalar açmanın yanında sırf kadın olmaktan dolayı ayrımcılığa uğrayanlarında yanında olmuştur (Gürol, 2006: 238).

Türkiye’de 90’lı yıllarda, atılan bu adımkadının toplumdaki statüsünü iyileştirmek adına yapılan önemli bir çalışmadır. Kadın girişimciliği, ekonomiye destek ve çözüm sağlarken aynı zamanda işsizlik oranını kontrol altına alabilmek için bir çıkış noktası olarak nitelendirilmiştir. 1990 yılında bu çalışma kapsamında, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’na tabi olarak Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü (KSGM) kurulmuştur. KSGM günümüzde Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı’na bağlı olarak çalışmaları süregelen ve kadın girişimciye finansmana ulaşımı hakkında sağladığı ortaklıklarla yön veren bir kuruluştur. Kadın girişimciliğin gelişimi ve büyümesinde oldukça etkili olan bu kuruluş, sosyal hayatın her bölümünde kadının güçlendirilmesi, kadın istihdamının çoğaltılması amaçlarıyla birçok faaliyete yön vermiştir (Batum vd., 2014: 39).

1990 yılında kadın istihdamının artırılması adına önemli bir çalışma daha yapılmıştır. Bu çalışma, Türk Medeni Kanunu’nda yer alan evli kadınların çalışması ve işletme kurabilmesi için verilmesi gereken “eşinin izni” kuralının kalkmasıdır. 1992 ve 1993 yıllarını kapsayan gelişmeler ise şunlardır (Çakıcı, 2003):

- İlk defa “Türkiye’de Kadın Girişimcilik” semineri ve “Kadın Girişimciliği Özendirme ve Destekleme Paneli” temalı başlıklar tartışmaya sunuldu.

- “Bağımsız İşyeri Sahibi Kadınların Aile ve İş İlişkileri” başlıklı Türkiye genelini ifade eden ilk araştırma, N. Çelebi eliyle gerçekleştirildi.

- Halk Bankası, “Kadın Girişimci” kredisi vermek için harekete geçti.

1995 yılında KSGM’nin faaliyete geçirdiği Küçük Girişimcilik Projesi temasında yedi ilde bir anket çalışması gerçekleştirilmiş, çalışmanın sonucunda kadın girişimcilere yönelik finansal hizmetlere olan ulaşımı indirgemek adına çeşitli politika tavsiyeleri ortaya çıkmıştır. Aynı yılda başka bir çalışma ise “Kadın Girişimcilerin Desteklenmesi Projesi”dir. Proje 2002 – 2004 yılları kapsamında faaliyete geçirilmiş ve bunun AB fonları ile ayarlanmasını Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) üstlenmiştir. 2007 – 2009 yılları arasında bu projenin ikincisi gerçekleştirilmiştir. İkinci projede 255 kadın işyeri açmıştır. Kadın girişimciliği konusunda hedeflenen başarı sağlanmış ve önemli etkiler gözlemlenmiştir. İki projenin toplamında (birinci proje sonucunda 1630 ve ikinci proje sonucunda 6291 kişi) 7922 kadına eğitim verilmiştir (Batum vd, 2014: 39).

2002-2003 yılları arasında da KAGİDER Kadın Girişimci Derneği açıldı. Amacı, kadın girişimcilerin iş dünyasındaki yerlerini sağlamlaştırmak ve ülke ekonomisine katkılarını artırmak olmuştur (Çakıcı, 2003).

- Bangladeş Mikro Finans Kuruluşu ve Diyarbakır Valiliği aracılığıyladurumu olmayan kadınları girişimci yapmak amacıyla ‘Mikro Kredi’ projesi gerçekleştirildi.

- Avrupa Birliği ve TESK aracılığıyla ‘Kadın Girişimcilerin Desteklenmesi’ projesi başlatıldı.

- Güneydoğu Anadolu Projesi

-Girişimci Destekleme ve Yönlendirme Merkezi (GAP-GİDEM) ve Kadın Merkezi (KAMER) işbirliği ile ‘Kadın Girişimciliği’ projesi faaliyete geçirildi (Çakıcı, 2003).

Türkiye’de kadınların girişimcilik faaliyetini sağlamalarında ki esas sebep, ülkemizde bulunan ekonomik şartların olumsuzluğu olmaktadır. Bu durum, Türkiye’de kadın girişimcilerin miktarını olumlu yönde fazlalaştırırken, bununla orantılı olarak kişi başına düşen gelir miktarı artmaktadır bu da ülkenin refahını iyi yönde sağlamlaştırmaktadır. Toplumların gelirlerine fayda sağlamak için, küçük iş yeri kurma isteğine sahip kadınların, ücret karşılığı çalışmak amacıyla müracaat ettikleri işler için elverişli eğitim ve becerileri

bulunmamasından ötürü, kendi işletmelerini kurmaya başlamaktadırlar (Yavuz Özgül, 2019: 25).

2012 senesinde yapılan Türkiye Girişimcilik Konseyi'nde, girişimciliğin ülke yararı adına olması gereken bir durum olduğu belirlenmiştir. Girişimcilik bir lüks unsuru değil, üzerine düşülmesi gereken bir duruma dönüşmesi gerekliliği vurgulanmıştır. Henüz yeterince gelişmemiş ülkelerde, küçük firmalar bir çıkış unsuru olarak belirlenmektedir. Kadınların, ekonomik güç sağlamada ve işgücü pazarında daha fazla bulunması, fakirliğin ve işsizlik probleminin en aza indirgenmesinde yardımcı olacak bir faaliyet olmaktadır. Buna dayanarak hassas bir dengeye sahip olan ekonomimizin, iyi bir pazarlama ve üretim kabiliyetiyle ülke dışında şirketler oluşturmada, amaçladığı ekonomik büyüme tahminlerini yakalamada, işsizlik problemlerini kaldırarak istihdam yaratmada, ele geçen fırsatları yakalayan yenilikçi ve risk alabilme kabiliyeti bulduran, kadın girişimcilere ne kadar gereksinim duyulduğu yadsınamaz bir gerçektir. Böylelikle ülke popülasyonunun yarısını belirleyen kadınların, girişimciliğini teşvik edici politika ve faaliyetlerinin azami ölçüde önem taşıdığı ortaya çıkmaktadır (Yavuz Özgül, 2019: 25).

Ülkemizde Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü'nce finanse edilen ve The Strategic Research Foundation aracılığıyla yapılan “Türkiye’de Kadınlara Ait İşletmelerin Desteklenmesi: Gereksinimler, Sorunlar, Fırsatlar ve Stratejiler” temalı bir araştırmanın sonuçları incelendiğinde, ülkemizde ki kadınları kendi işlerini yapmaya yönelten sebepler aşağıda belirtilmektedir (Gürol, 2006: 222):

Bağımsız olma arzusu	%24.3
Kişisel ilgi ve kabiliyetler	%15.5
Aile Girişimini Devamlı Kılmak	%10.6
İşsizlik	%08.9
Boş Kalmamak	%07.2
Çalışma Süreleri	%05.9
Diğer	%09.5

Aynı incelemelerde bulunan “İşyeri Sahibi Kadınların İşyeri Açmadan Önceki Aktiviteleri” ile ilgili çalışma sonuçları aşağıda belirtilmektedir (Gürol, 2006: 222):

Hiç Çalışmamış	%19.5
Aile İşi	%07.2
Ev kadını/Ev işi	%31.3

Kendi İŖi	%09.7
Özel Sektör Çalışanı	%20.3
Kamu Sektör Çalışanı	%11.4
Diğer	%00.6

Çalışmanın sonuçları çerçevesinde, Türkiye’de kadınları girişimciliğe özendirilen unsurların ilk basamağında bulunan bağımsız olma arzusu, uluslararası çalışmalarda da bulunan sonuçlarla aynı olduğu görülmektedir. Bağımsız olma arzusu, kadının içinde kodlu olan bir özellik olmasından dolayı, kolaylıkla ortaya çıkan bir durum olmaktadır (Gürol, 2006: 222).

2.2.7. Türkiye’de Kadın Girişimciliğinde Kullanılan Finansman Temin Yolları

Girişimcilerin finansman temin yolları konusunda,devletin sağladığı destek ve kolaylıklar hakkında öncelikle bilgilendirilmesi gerekmektedir. Ayrıca, 1990 yılında kurulan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Kurumu (KOSGEB) ve yerel teknoloji geliştirme alanları girişimciliğin temelini oluşturmaktadır. Teknopark ve benzeri uygulamalar girişimcilerin büyümesi ve ilerlemesi için sinerji oluşturmaktadır (Örnek ve Danyal, 2015: 1147).

Kadınların yeteneklerini fark edebilmeleri ve gerekli cesareti sağlayabilmeleri için desteklenmeleri, teşvik edilmeleri ve yönlendirilmeleri gerekmektedir. Gerekli desteği sağlarken de karşılaşılan kadınların niteliklerinin ve problemlerinin farklı olduğu göz önüne alınmalıdır. Günümüz şartlarında devletin hedeflediği ekonomik kalkınma modeli eğer; gelişmiş yaşam koşulları, yoksulluğun son bulması, adaletli bir şekilde iş bulma seyri ve iş yaşamında eşitsizliğin hafiflemesimaddelerini içeriyorsa bu işe kadınlardan başlanması en doğru hareket olacaktır (İlter, 2008: 121).

Türkiye’de kadın girişimciliğinin artmasını amaçlayan projeler oluşturmak için birçok kamu ve sivil toplum kuruluşları faaliyetlerde bulunmaktadırlar. Yapılan bu faaliyetlerin kapsamında özellikle iş kurma, işi büyütme, finansman kaynağı elde etme, girişimcilik eğitimi, kadınlar için istihdam oluşturma, teknik destekler verme, özel projelerin desteklenmesi ve danışmanlık gibi farklı birçok sektörde kendini göstermektedir (İpçioğlu, 2012: 79). Bu çalışmada, bu hedeflerle varlığını sürdüren kurum ve kuruluşlar sırasıyla tanıtılmaktadır.

2.2.7.1.Kamu Kuruluşları:

Kadın girişimcilere finansal destek sağlayan kamu kuruluşları; Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Türkiye İş Kurumu (İŞKUR), Ticaret Bakanlığı, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK), Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü (KSSGM)'dir. Aşağıda kurumların içerikleri açıklanmaktadır.

2.2.7.1.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB): Girişimciler için kamu destekleri temasında oldukça önemli faaliyetleri olan bir kurumdur. KOSGEB içeriğinde bulunan girişimcilik destekleme programları, uygulamalı girişimcilik eğitimleri, yeni girişimci destekleri ve İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) destekleri olarak çeşitli faaliyetlerle girişimcilerin iş yaşamına geçişini kolaylaştırmıştır. Türkiye'nin faydalandığı en yaygın uygulamalı girişimcilik eğitim programı olma niteliğindedir. Eğitimin amacı; girişimcilik kültürünü yaymak ve gerekli iş planı temelini kurmaktır. 2010 yılıyla birlikte eğitim programı kapsamında; girişimcilerin özellikleri, iş düşüncesi geliştirme, iş planı terimi ve iş planı öğeleri başlıklarında bilgi sahibi olmaları gereken dersler verilmektedir. Bu hedeflerle yol alan ve kurumlarla birlikte iş gören bu program üniversitelerde de yapılabilmektedir. Ücretsiz verilen destek içeriğinde, kadınlar ve engelliler gibi dezavantajlı gruplar için ayrıca programlar yürütülebilmektedir (Batum vd, 2014: 27).

Tablo 7: Yeni Girişimci Desteği Destek Unsurları

DESTEK UNSURU		ÜST LİMİTİ (TL)	DESTEK ORANI (%) (1. Ve 2. Bölge)	DESTEK ORANI (%) (3.,4.,5. Ve 6. Bölge)
İşletme Kuruluş Desteği	Geri Ödemesiz	2.000	-	-
Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği		18.000	60	70
İşletme Giderleri Desteği		30.000	Kadın Girişimci, Gazi, Birinci derecede şehit yakını ve ya Engelli Girişimciye %80 uygulanır.	Kadın Girişimci, Gazi, Birinci derecede şehit yakını ve ya Engelli Girişimciye %90 uygulanır.
Geri Ödemesiz Destekler Toplamı		50.000		
Sabit Yatırım Desteği	Geri Ödemeli	100.000		

Kaynak: KOSGEB (www.kosgeb.gov.tr., 2018).

İşletmeye ilk aşamada kurulma masrafları için geri ödemesi söz konusu olmadan 2.000 (iki bin) TL destek sağlanır. Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği içeriğinde, işletmenin kuruluş zamanından başlayarak 24 (yirmi dört) ay içerisinde satın alınan/alınacak makine, teçhizat, yazılım ve ofis donanımları için geri ödeme olmadan maksimum 18.000 (onsekiz bin) TL destek verilir. İşletme Giderleri Desteği kapsamında, işletmenin kuruluş tarihinden itibaren 24 (yirmi dört) ay içinde gerçekleşen işyeri kirası ve personel net ücretlerine yönelik olarak, aylık azami 5000 TL ve toplamda geri ödemesiz olarak 30.000 (otuz bin) TL destek sağlanır. Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği ile İşletme Giderleri Desteği üst limitleri; bu destek unsurları için belirlenen üst limitlerin toplamını aşmamak üzere ihtiyaç duyulması halinde Kurul Kararı ile % 50 (elli)'ye kadar arttırılabilir. Bu şartlarda Kuruluş Devresi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteğinin maksimum sınırı 27.000 (yirmi yedi bin) TL, İşletme Giderleri Desteği maksimum sınırı 45.000 (kırkbeş bin) TL ve iki desteğinde maksimum limitleri miktarı ise 48.000 (kırk sekiz bin) TL'yi aşamaz. Sabit Yatırım Desteği içeriğinde, işletme kuruluş zamanından beri 24 (yirmi dört) ay içerisinde satın alınan/alınacak makine, teçhizat ve yazılım için teminat bedeli karşılığı geri ödeme şartıyla 100.000 (yüz bin) TL destek verilir (<https://www.kosgeb.gov.tr>, 2018).

Her zaman, tüm sektörlerde olduğu gibi girişimci kredisi elde etmek isteyenler için Uygulamalı Girişimci Eğitimi alınmasını ilk şart olarak göstermektedir. Daha önceden eğitim

alan kişilerin bu eğitimleri tekrar almasına gerek yoktur. Fakat eğitim almayan kadın girişimciler eğitim başvurularını, İş-Kur birimlerine ya da bağlı buldukları il ve ilçelerdeki Kosgeb merkezlerine, şahsen olarak yapmaları gerekmektedir. Planlı olarak düzenlenen eğitim tarihleri Kosgeb'in resmi sitesi üzerinden vatandaşlara duyurulur. Bu eğitimleri başarılı bir biçimde tamamlayan kadın girişimciler artık iş yerini açabilir pozisyona gelir ve masraflarını karşılamak için Girişimcilik destek programına başvuru yapabilirler (<https://www.devletdestekli.com>).

Yükseköğretim kurumları örgün eğitim düzeninde, girişimcilik dersinin ayrıca uygulanması durumunda, bu dersi alan öğrenciler içinde KOSGEB ve KOSGEB ile ilgili üniversite dayanışması ile yapılan ödüllü yarışmalar neticesinde, sundukları iş planları ilk üç dereceye giren öğrencilerden işletmesini kurmuş olmaları şartıyla, en iyi iş planı yapana 25.000 (yirmi beş bin) TL ödül verilmektedir. İkinci olan öğrenciye 20.000 (yirmi bin) TL, üçüncü olana ise, 15.000 (on beş bin) TL ödül sistemi uygulanmaktadır. Ayrıca; KOSGEB aracılığıyla uygun olarak değerlendirilen, Yurtiçi veya yurtdışında etkinlik gösteren kurum/kuruluşlar aracılığıyla düzenlenecek ödüllü/ödüksüz yarışmalar neticesinde verilen iş fikirleri, ilk üç dereceye giren yarışmacılara, Türkiye'de yapacakları işletmeleri veya şuan çalışan işletmelerinde kullanmak üzere, 100.000 (yüz bin) TL'ye kadar ödül verilmektedir (<https://www.kosgeb.gov.tr>, 2018).

KOSGEB, kuruluşun girişimcilik destek işlerini karşılamaya Dünya Bankası'nın Küçük Ölçekli İşlerin Geliştirilmesi faaliyeti içeriğinde oluşturulduğu belirtilmiştir. Bu faaliyet kapsamında girişimci aday 8-9 ay gibi bir sürede toplam 80 saat olarak iş eğitmeni ile karşılıklı çalışmışlardır. Bu eğitmenler, alanlarında profesyonellerdir ve oluşturulan iş anlaşması, belli bir kabiliyet ölçütünü kapsamıştır. Bu uygulamanın başarılı olduğu sonucu üstünlük kazanmıştır. Fakat uygulamada karşılaşılan yoğun ilgi sebebiyle yeterli gelmeyeceği anlaşılmıştır. KOSGEB bir sonraki çalışmasında, destek hizmetlerinin önemli nicelikte karşılanması gereksiniminden olan hareketle, şurada da olan girişimcilik eğitim temasını geliştirmiştir. 2010 senesinden itibaren eğitimler, KOSGEB'in yerine kurum ile sözleşmeli farklı hizmet vericiler aracılığıyla yapılmaktadır. İncelemeler sonucu fark edilen sorunlar ve fırsat sahaları bunlardır (Çoban, 2018: 16-17):

Sorunlar:

- Hizmet sunan kurum, şirket ve uzmanlar sebebi ile eğitimlerin değişen vizyonu,
- Destek aşamasında eğitmenlik ve mentorluk hizmetlerinin bulunmaması,
- Kuruluş anlamında raporlama ve gözlemlene sistemlerinin olmaması,

- Kadın girişimciler konulu gerekli çalışmaların bulunmaması,
- Kadın girişimcilere göre özel ve gelişmiş araçların sağlanmasında hizmet vericilerin yeterli olmaması,
- Kadın girişimciler ve yatırımcılar ile gerekli ağın olmamasıdır.

Fırsat Sahaları:

- Eğitim, mentorluk, eğitmenlik ve şebeke yardımı temin edici, KAGİDER, ANKAD, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu vs. işkadını teşkilatlarının miktarındaki artış,
- Piyasa ve üniversitelerde girişimcilik teşvikine doğru iyileşen profesyonellik,
- Girişimcilik ve KOSGEB faaliyetlerine doğru çoğalan bilinçlenme,
- Rol modeli ve mentörlük yapabilecek kadın girişimcilerin miktarındaki çoğalma,
- Girişimciliği teşvik eden çeşitli kurum ve kuruluşların verdiği hizmetlerin kapasitesinde çoğalma ve kurumlarda ki işbirliği imkânlarında kibüyümedir.

2.2.7.1.2. Türkiye İş Kurumu (İŞKUR)

İşgücü özelliklerinin kalitesini arttırmak hedefiyle, üretken ve katma değeri üst düzeyde istihdamın teşvik edilmesi amacıyla çalışmalar sürdürülmektedir. Bu çalışmalar kapsamında, kişilerin hem işgücü piyasasına girişlerine hem de istihdamda sürekliliklerinin sağlanmasına faydalı olmaktadır. Özellikle başta kadınlar, gençler ve engellileri kapsayan aktif bir işgücü çalışmasına yoğunlaşmaktadır (www.işkur.gov.tr, 2019).

Özel sektörlerde çalışanların, işverenin son 6 ayda çalıştırdığı ortalama işçi sayısına ilave olarak işe alınmaları şartıyla, sigorta primi işveren payının hepsini İşsizlik Sigortası Fonundan tamamlayarak istihdamı artırmak hedefiyle Kadınlar, Gençler ve Mesleki Yeterlilik Belgesi Sahipleri için İstihdam Teşviki programı uygulamaktadır. Kadınlar, Gençler ve Mesleki Yeterlilik Belgesi Sahiplerinin çalıştırılması durumunda farklı kıstaslara göre 6 ile 54 ay prime asıl kazanç üst sınırını aşmamak üzere işveren sigorta primlerinin tamamı karşılanmaktadır (www.işkur.gov.tr, 2019).

İŞKUR üyeleri, kadın girişimci adaylarının gereksinimlerinin sağlanabilmesi amacıyla çeşitli kadın topluluklarının ayırımına varılması gerekliliğinin farkındadır. Girişimcilik eğitimlerinin geniş ölçülerde ve tanıtımlık bir kapsam şeklinde sunulması ise, bu değişen gereksinimlere çözüm üretme amacı ile çelişmektedir. Bu sorunun içeriğinde ki sebepler aşağıda belirtilmektedir (Çoban, 2018: 16):

- İş bulmak maksadıyla İŞKUR'a müracaat edenlerin girişimcilik eğitimleri ile mesleki eğitimler bağlantısını yanlış anlamalarıdır.

İŞKUR'un hedeflediği topluluklar, İŞKUR organizasyonlarını değerlendirerek uygulayabilecekleri ücretli çalıştırma programı ve girişimcilik programı arası ayrımları net bir şekilde belirleyememektedirler.

- İŞKUR'un kurumsal kimliği:

İŞKUR hedef kitlesi olarak, işi olmayanlar veya iş yaşamlarını farklılaştırmak arzusunda olan kişileri kapsamaktadır. Bu topluluklar farklılaşan insan sermayesi, mesleki yeterlilik ve kabiliyet seviyelerini elde etmektedirler. Fakat kamuoyunda İŞKUR'un genellikle düşük kabiliyetli ve düşük görünüşteki çalışmayan topluluklara hizmet sunan bir kurum olduğu yanlışlığı bulunmaktadır. Oysaki İŞKUR'un hedef kitlesi, işi olmayanlar veya iş yaşamlarını farklılaştırmak arzusunda olan kişilerden oluşmaktadır ve bu topluluklar değişen insan sermayesi, mesleki yeterlilik ve kabiliyet seviyeleri bulunmaktadır.

- Katılan kişilere ödenen günlük harçlıkların, bu sisteme ait olamayacak toplulukların eğitimlerle ilgilenmesine neden olmaktadır.
- Kadın girişimciliğinin yoksulluk, zorda kalma gibi algılanması sonucu, orta ve yüksek görünüşteki kadınlara doğru oluşan kurumsal bakışı kötü etkilemektedir.
- Girişimcilik eğitim organizasyonlarını talep edenler, iş ve meslek eğitimleriyle uygulamalarından faydalanırken, adayın girişimcilik eğitimine dâhil olma arzusunu incelemek için çeşitli araçlar kullanılmakta, hizmet verici kurum veya kuruluş üyeleri ve eğitmen ile birlikte görüşmeler uygulanarak, organizasyona bu şekilde kabul edilmektedirler. Bu adımların daha faydalı bir şekilde yapılması, isteyen kişilerin seçim ve gruplama hizmetlerinin daha verimli davranılmasını temin ederek, eğitimlerin yararını artıracaktır.

Kosgeb'in destek organizasyonlarını kapsayan Girişimcilik Destek Programı'nın verimli bir biçimde yapılması amacıyla, Türkiye İş Kurumunun üstlendiği "Uygulamalı Girişimcilik Eğitim" faaliyetlerinden faydalanılmaktadır. Bu eğitim faaliyetleri, 2010 senesinden şimdiye dek yürütülmektedir. Girişimcilik eğitim faaliyeti, kuruma kayıt olmuş bireylere özgü olarak kendi işlerini başlatmalarına ve büyütmelerine destek olmak hedefiyle yürütülen etkinliklerdir. Girişimcilik eğitim programı içeriğinde esas ölçüt girişimcilik eğitimi, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) aracılığıyla Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) arasındaki Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi İş Birliği Protokolünde" belirtilen kanunlar kapsamında yapılmaktadır. Eğitim programı sonunda, katılan bireylere, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi temin edilmektedir. Bu belge ile KOSGEB

Girişimcilik Destek Programından faydalanılmaktadır. Bu program içeriğinde, yeni girişimciler için uygulanan destek oranı % 60 iken, kadın girişimciler için bu oranın % 70 olduğu görülmektedir (www.işkur.gov.tr, 2016).

2019-2022 yıllarını kapsayan Ankara, Konya, Bursa, İstanbul, Kocaeli, İzmir ve Ordu İllerinde uygulanacak projenin bütçesi 560 bin Dolar olup, İsveç Uluslararası Kalkınma Ajansı (SIDA) aracılığıyla karşılanmaktadır. Projenin hedefi, insana yakışır işlerde çalışan kadınların sayısını artırmak üzere, Türkiye’de kadın istihdamının önündeki engellerin genel bir bakış açısı ile belirlenmesine ve azaltılmasına fayda sağlamaktır. İyi düzeyde yapılan girişimcilik eğitimlerinden ve mentörlük uygulamasından yararlanan kadınlar için proje kapsamında gerçekleştirilecek; Girişimci Kadınlar için Mikro Hibe Yarışması ayarlanması, projeden yararlanan kadınların başarı hikâyelerinin paylaşılması gibi kadınları teşvik edici uygulamalar planlanmaktadır. (www.işkur.gov.tr, 2019).

2.2.7.1.3. Ticaret Bakanlığı

Ticaret Bakanlığı: Pazardaki rekabeti iyileştirmek, katma değeri yüksek olan yatırımları sağlamak, büyük ölçekteki yatırımları arttırmak, çevre duyarlılığı ve bu alandaki yatırımların artması hedefiyle bünyesinde birçok teşvik programı bulundurmaktadır. Büyük Ölçekli Yatırımlara Olan Destek, Genel Destek Mevzuatı, Bölgesel Yapılan Destek Faaliyetleri, Öncelikli Yatırımlara Olan Destekler, Stratejik Yatırımlara Olan Destek faaliyetleri ile işletmelere bu anlamda yapılan faiz yardımı ve vergi indirimi uygulamaları mevcuttur. Bu faaliyetler kapsamında; KDV istisnası, gümrük vergisi özgürlüğü, vergide sağlanan indirim, sigorta primi işveren hissesi desteği, gelir vergisi stopaj desteği, sigorta primi desteği, faiz desteği, yatırım alanının ayarlanması gibi kolaylaştırıcı ve yatırımı özendirici destek faaliyetleri bulunmaktadır (Yavuz Özgül, 2019: 43).

Ticaret Bakanlığı’nın sağladığı diğer desteklerden biri ise; Yurt Dışı Fuar Desteğidir. İşletmelerin bu fuarlara katılımlarının, Türk ürünlerinin yurt dışında tanıtımı söz konusu olduğundan ihracatın artmasına da fayda sağlamaktadır. Gerçekleşen tanıtım masrafları bu hedefler doğrultusunda desteklenmektedir. Bakanlık tarafından gerçekleştirilen sektörel nitelikli uluslararası yurt içi fuarların dış tanıtımının sağlanması ve uluslararası düzeyde katılımın artırılması amacıyla organizatörlerin yapacakları harcamalar ile katılımcıların harcamalarının bu Kararın ilgili maddelerinde belirtilen miktar ve oranlar çerçevesinde Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan (DFİF) karşılanmaktadır. Yurt Dışında sağlanan Birim, Marka ve Tanıtım Destekleri ise; işletmelerin yurtdışında tanınırlık seviyelerini

arttıracaktır. Marka/TURQUALITY Programı kapsamında firmaların; üretim, pazarlama, satış sonrası servislerini de kapsayan tüm organizasyonda Türk malı imajını oluşturmak adına çeşitli destekler sağlamaktadır (<https://ticaret.gov.tr/>, 2019).

2020-2022 yılları arası Yeni Ekonomi Programı kapsamında bakanlık sorumluluğunda Politika ve Tedbirler Kooperatif Destek Sistemi hayata geçirilmesi planlanmaktadır. Bu konuda finansal destek vasıtaları arttırılacaktır. Öncelikli olarak kadınlar tarafından kurulan kooperatiflere yönelik; eğitim, girişimcilik ve danışmanlık gibi alanlarda verilecek destekler arttırılacak ve gerekli hukuki altyapı hazırlanmak üzere kadınların kooperatif kurmaları kolaylaştırılacaktır (<https://ticaret.gov.tr/>, 2019).

2.2.7.1.4. Gıda, tarım ve Hayvancılık Bakanlığı

Kırsal alanda yaşamlarını sürdüren kadınlar için tarımsal ve sosyal konularda eğitim ve yayım hizmetleri verilmekte, kooperatif kurmalarının desteklenmesi adına çalışmalar yönetilmekte, tarıma özgü iş dallarında kadın girişimciliği teşvik edilmekte, gelir arttırıcı, etkinlik çeşitliliğini sağlayıcı ve sosyo-ekonomik açıdan güçlendirici projeler düzenlenmektedir. Aile çiftçiliğini korumak ve devamlılığını sağlamak adına öncelikle kadınlar olmak üzere; çocuk ve gençlere göre eğitim, program ve projeler ayarlanmakta, kadınların problemlerinin çözümü için stratejik çalışmalardüzenlenmektedir. Kırsalda kadına yönelik devam eden tüm faaliyetler fırsat eşitliğinin gerçekleşmesi, girişimciliğin ve istihdamın yükseltilmesi amacı doğrultusunda yapılmaktadır (<https://www.tarimorman.gov.tr>, 2019).

Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK): KOBİ ve girişimciler için 2014-2020 IPARD Programı faaliyete geçirilmiştir. Program, kalkınmanın devamlılığının sağlanması amacıyla kapasite meydana getirmek ve işletmelerin AB düzeyine gelebilmelerini temin etmeyi hedeflemektedir. IPARD ve diğer kırsal kalkınma destekleri kapsamında kırsal tarım, kırsal ekonomik altyapı yatırımları ve çiftlik etkinliklerinin geliştirilmesi ile kırsal turizm, el sanatları ve kırsalda bilişim uygulamalarına yönelik desteklerin sürdürülmesi amaçlanmaktadır. Ulusal politikalar ve teşvikler sayesinde genç ve kadın girişimcilik duyarlılığının yaygınlaşması adınakadınlara, genç çiftçilere vb. gruplara pozitif ayrımcılığın uygulanması hedeflenmektedir (<https://www.tkd.gov.tr>, 2019).

2.2.7.1.5. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı;Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Teşviki aracılığıyla üniversiteler, araştırma kurumları ve üretim sektörlerinin bağlantısında birlikte yol almayı öngörürken, ülke sanayinin uluslararası rekabet edebilir ve ihracata yönelik bir yapıya buluşmasında destek olmaktadır. Öncelikle girişimciler için yapılan bu teşvikin içeriğinde katma değer vergisi, gelir ve kurumlar vergisi, personel ücretleri muafiyeti, teknolojik ürüne bölgede yatırım yapılması gibi maddeler bulunmaktadır (Yavuz Özgül, 2019: 43).

Kadınlar, gençler ve mesleki yeterlilik belgesi bulunanlar için istihdam teşviki, işsizlik ödeneği alanları, istihdam eden işverenler için istihdam teşviki, ilave istihdam teşviki, üç aylık ücret desteği, işyerlerine yönelik mesleki eğitim kursları, işbaşı eğitim programları, geleceğin mesleklerinde işbaşı eğitim programı ayarlanmasına yönelik uygulama, işe ilk adım projesi gibi uygulamalar mevcuttur. Özellikle kadınlar için çocuk bakım desteği uygulaması, işte anne projesi, mesleki eğitim ve beceri geliştirme işbirliği projesi adında projeler de yürütülmektedir (<https://tobb.org.tr/>, 2018).

İşgücü piyasasına giriş aşamasında ve istihdamda yer bulma alanında diğer gruplara göre daha fazla desteklenmesi gereken kişiler kadın girişimcilerdir. İstihdamın artırılması ve işsizliğin önlenmesi hedefiyle uygulamaya geçilen “İşte Anne Projesi” ile kadınların istihdam garantili mesleki eğitim kurslarına ve işbaşı eğitim programlarına katılmasını ve daha sonra bu kadınların istihdam edilmesi planlanmaktadır. İŞKUR aracılığıyla ayarlanan en az yüzde 50 istihdam garantisi bulunan mesleki eğitim kursları ile işbaşı eğitim programlarına davet edilmektedirler (<https://www.sanayi.gov.tr>, 2019).

2.2.7.1.6. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)

KOBİ'lerin başvuru yapabileceği KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı uygulamaktadır. Ar-Ge olma özelliği taşıyan sanayi projelerini desteklemek amacıyla, yeni teknolojilerle bu projeyi geliştirmiştir. Girişimcilik faaliyetinin görevini yapması için, yeni düşünceler, teknolojiler ve nitelikli istihdam alanı oluşturabilmek için fikrin üretiminden Pazar aşamasına kadar tüm faaliyetleri desteklemektedir. Nitelikli girişimci teşviki için Tekno girişim Sermayesi Desteği Programı (BiGG) uygulanmaktadır (<https://www.tubitak.gov.tr>, 2019).

TÜBİTAK aracılığıyla yapılan 1512 Girişimcilik Aşamalı Destek Programı ise girişimcilerin, teknoloji ve yenilik odaklı iş düşüncelerini, katma değer ve nitelikli istihdam

yaratma potansiyeli yüksek girişimlere çevirebilmeleri için, fikir aşamasından pazara kadar olan etkinliklerin teşvik edilmesi ve uluslararası rekabet gücü olan, yenilikçi, teknoloji düzeyi yüksek ürün ve süreçleri geliştirebilen Ar-Ge yoğun başlangıç firmalarının faaliyete geçirilmesini hedeflemektedir. Bu program yenilikçi iş düşüncelerinin ticari ürüne/sürece çevrilmesine yönelik iş planının geliştirilmesi ve eğitim, geri ödemesiz en fazla 100 bin TL sermaye desteği, ek olarak Ar-Ge desteği ve girişim sermayesine erişim olmak üzere dört basamaktan oluşmaktadır. Ayrıca TÜBİTAK, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan teknogirişim sermaye desteğini kazanmış kişilerin girişimcilik eğitimi almaları ve uluslararası iş yaşamına katılımlarının sağlanmasını özendirmek için, 2012 yılında TÜBİTAK 2239 Girişimcilik ve Yenilikçilik Eğitim ve Araştırma Faaliyetlerini Destekleme Programı başlatılmıştır. TÜBİTAK 2239 Programı kapsamında 2013 yılında 18 başvurudan 10'u desteklenmiş olup, desteklenen 10 kişi Silikon Vadisi'ndeki eğitimlere katılmaya hak kazanmıştır (<https://www.tubitak.gov.tr>, 2014).

Ulusal ve uluslararası kabul edilecek ar-ge yenilik desteklerinin tümü aşağıda verilmektedir (<https://www.tubitak.gov.tr>, 2018).

TÜBİTAK TEYDEB Destekleri

- TÜBİTAK Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı
- Üniversite-Sanayi İşbirliği Destek Programı
- TÜBİTAK KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı
- TÜBİTAK Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı
- TÜBİTAK Öncelikli Alanlar Araştırma Teknoloji Geliştirme ve Yenilik P. D. P.

Teknogirişim Sermayesi Desteği Programı (BiGG)

- TEYDEB Yenilik Destek Programı
- TÜBİTAK ARDEB Destekleri
- Öncelikli Alanlar Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı
- Kamu Kurumları Araştırma ve Geliştirme Projelerini D.P.

KOSGEB Destekleri

- Ar-Ge İnovasyon Destek Programı
- KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı
- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Destekleri
- Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı
- Teknogirişim Sermayesi Desteği

Ekonomi Bakanlığı Yatırım Teşvikleri

2012/3305 Sayılı Karar'ın 17/h fıkrası uyarınca Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, TÜBİTAK ve KOSGEB tarafından desteklenen AR-GE projeleri neticesinde geliştirilen ürünlerin/parçaların üretimine yönelik yatırımlara ilişkin desteklerdir (<https://www.tubitak.gov.tr>, 2018).

Tablo 8: Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı, Hibe Destek İstatistikleri

2013 Hibe Destek Tutarı (Milyon TL.)	2014 Hibe Destek Tutarı (Milyon TL.)	2015 Hibe Destek Tutarı (Milyon TL.)	2016 Hibe Destek Tutarı (Milyon TL.)	2017 Hibe Destek Tutarı (Milyon TL.)	2018 Hibe Destek Tutarı (Milyon TL.)	2019 Hibe Destek Tutarı (Milyon TL.)	Toplam (2013- 2019) (Milyon TL.)	Toplam İçindeki Payı
13,9	28,3	18,4	18,1	33,4	55,7	26,3	194,2	3,61%

Kaynak: TÜBİTAK (<https://www.tubitak.gov.tr>., 2020).

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), süreçlerinde daha fazla kadın araştırmacının bulunması amacıyla çeşitli çalışmalar yapmaktadır. Bu çalışmalar içeriğinde TÜBİTAK kadın araştırmacıların katılımının artırılması için çeşitli politika ilkeleri yayınlamaktadır. Bu İlkelerin içeriğine göre; Ar-Ge ve yenilik projeleri kapsamında oluşturulan proje ekipleri içinde kadın araştırmacılara yer verilmesini teşvik etmektedir. Kadın araştırmacılarının desteğini sağlamak üzere araştırmacıların bakmakla sorumlu oldukları bebek veya küçük çocukları için gereksinim duydukları kolaylaştırıcı tedbirler alınmaktadır. Teknoloji tabanlı girişimcilik alanında kadın araştırmacılara özel çağrılarının yayınlanmasını teşvik etmektedirler. Araştırma kalitesini sağlamak için merkez ve enstitülerde bulunan araştırmacılar arasında kadın ve erkek araştırmacı dengesinin sağlanmasına üst derecede özen gösterilmektedir. Ar-Ge ve yenilik alanındaki TÜBİTAK tarafından yürütülen faaliyetlerde kadın araştırmacılara sağlanan kolaylıklar ve verilen öneme ilişkin farkındalık faaliyetleri yürütülmektedir (<https://www.savunmasanayiidergilik.com/tr>, 2019).

2.2.7.1.7. *Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu (TESK)*

Cumhuriyetin kurulması ile birlikte esnaf-sanatkârlar kesiminin günümüz modern örgütlenmesinin başlangıcı olan 5373 sayılı Esnaf Dernekleri ve Esnaf Birlikleri Kanunu çıkarılmıştır. 1964 senesinde yürürlüğe geçen 507 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Kanunu ile de esnaf-sanatkârlar kurumu şu anki düzenine kavuşmuştur. En son 21 Haziran 2005'de yürürlüğe konulan 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkarlar Meslek Kuruluşları Kanunu yasaları kapsamında hizmet sunmaktadır (<https://www.tesk.org.tr>, 2020).

2007-2009 yılları arasında, Kadın Girişimciliği Desteklenmesi Projesi adı altında, Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu (TESK) aracılığıyla uygulanan projenin hedefi; kadınları içinde girişimciliği teşvik edilmesi ve desteklemesidir. Proje bitiminde 7 kadın girişimci kendi işini kurmuştur (Cici, 2013: 96).

Son bir yılda kadın esnaf ve sanatkâr sayısının 36 bin 483 arttığını belirlenmektedir. Geçtiğimiz yılın Ağustos ayında 293 bin 161 olan kadın esnaf ve sanatkâr sayısı bu yıl Ağustos sonu itibarıyla 36 bin 483 artarak 329 bin 644 olmuştur. Toplam esnaf ve sanatkâr içindeki kadın esnaf ve sanatkâr oranı ise yüzde 16,47'den yüzde 16,88'e yükselmektedir. Kadın esnaf ve sanatkârlarımızın artışı teşkilatımızın yanı sıra ülkemizin kalkınması açısından da sevindirici ancak yeterli olmamaktadır. Girişimci kadın esnaf ve sanatkâr sayısının giderek artması ve kadınlarımızın ekonomiye kazandırılması için devlet desteği verilmelidir. Girişimci kadınların desteklenmesi için kadın esnaf ve sanatkârlara en az 50 bin TL, sıfır faizli ve uzun vadeli kredi imkânı sağlanmalıdır. Her girişimci kadın esnafımız en az yanında 3 kişiye istihdam sağladığı düşünülürse ekonomiye ve işsizliğin önlenmesi için çok büyük katkı sağlamaktadırlar. Ülkemizin kalkınması ve gelişmesi için kadın emeğine, gücüne ve alın terine her sektörde ihtiyacımız vardır. Kendi işinin patronu olan kadın esnafımızın ayakta durabilmesi için mutlaka desteklenmeleri gerekmektedir (<https://www.tesk.org.tr>, 2020).

2.2.7.1.8. *Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü (KSSGM)*

1990 yılında, kadın politikaları geliştirmek ve kadının yerinin her sektörde önemliliğini göstermek hedefleriyle, milli olarak ancak uluslararası alanda da kendini göstermek adına kurulan bir kamu kuruluşudur. Türkiye'nin Birleşmiş Milletler Kadınlara Karşı Her türlü Ayrımcılığın Önlenmesi Sözleşmesi'ne taraf olması ve 5. ve 6. Beş Yıllık Kalkınma Planlarında kadın konularına yer verilmesi bu kurumun faaliyet göstermeye başlamasını tetiklemiştir (Bolcan, 2006: 145).

KSSGM aynı zamanda kadın girişimcilerin problemlerinin parlamentoya iletilmesinde ve kadınların yararına kararlar verilmesinde başarılı çalışmalar gerçekleştirmektedir (<https://sugender.sabaciuniv.edu.>, 2008).

KSSGM'nin en önemli hedeflerinden biri tarım, sanayi ve hizmetler sektörlerinde kadınların ekonomik yaşamdaki faaliyetlerini artırmaktır. Bu hedef doğrultusunda Türkiye'de, kadın işgücü kapsamlı en geniş projeleri yönetmektedir. Uluslararası kuruluşlarında verdiği desteklerle hayata geçirilen projeler; Kadın İstihdamının Geliştirilmesi Projesi, Kadının Kalkınmaya Katılımını Güçlendirme Ulusal Programı Projesi, Küçük Girişimcilik Projesi'dir (Bolcan, 2006: 146).

KSSGM'nin diğer çalışmaları kapsamında; kadınların iş dünyasında var edilmeleri ve girişimci kadınların özel bir fonla, özel kredi olanaklarıyla ya da vergi indirimini ile kalkındırılmalarını sağlamaktadır. Girişimlerini başlatmaları anında karşı karşıya kaldıkları bürokratik engellerin azaltılması, pazarlama, iletişim, yönetim vb. konularda ihtiyaç duyacakları bilgi birikiminin eğitim programlarıyla sağlanması adına çalışmalar bulunmaktadır (İlter, 2008: 124).

Türkiye'de kadınların ekonomik fırsatlara ulaşımını hızlandırmak, ekonomik büyümeyi önemli miktarda hareketlendirecek, fakirliği azaltacak ve aynı zamanda kadınların genel anlamda siyasete ve karar alma süreçlerine dâhil olmalarında olumlu bir etki oluşturacaktır (<https://www.ailevecalisma.gov.tr>, 2018: 12).

Kadın istihdamının destek görmesi amacıyla Büyükanne Projesi (Nisan 2017-Nisan 2018) başlatılmıştır. "Kadın İstihdamının Desteklenmesi için Büyükanne Projesi", 0-3 yaş arasındaki torununa bakan büyükannelere verilecek destek, hâlihazırda çalışıyor olan kadınların işgücü piyasasından çekilmelerini önlemek ve çocuklara büyükanneleri ile birlikte büyüme imkânı sağlayarak kültür aktarımına destek olmak amacıyla Bakanlığımız ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı işbirliğinde yaşama geçirilmiştir. Proje kapsamında, İstanbul, İzmir ve Bursa'da 1000'er aile ve Ankara, Kayseri, Gaziantep, Antalya, Sakarya, Konya, Tekirdağ ise 500'er aile olmak üzere toplamda 6500 büyükanneye 1 yıl süre ile 425 TL ödeme yapılmaktadır. Başvurular, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na yapılmış olup belirlenen koşullar esas alınarak yapılan değerlendirmeler sonucunda şartları taşıyanlara Nisan ayında ödeme yapılmaya başlanmıştır. Proje süresince ise Bakanlığın sorumluluğunda olarak ASDEP personelleri aracılığıyla söz konusu yardımı alan ailelere hane ziyaretleri gerçekleştirilmiş olup elde edilen veriler neticesinde "Analiz ve Değerlendirme Raporu" hazırlanmıştır. Bir yıllık süreli olarak planlanıp uygulanan proje, elde edilen önemli deneyimlerle birlikte, kurumsal bakım konusundaki mevcut ve yeni planlanan destek

mekanizmaları da dikkate alınarak tamamlanmıştır (<https://www.ailevecalisma.gov.tr>, 2018: 12).

2.2.7.2.Sivil Toplum Kuruluşları (STK)

Sivil toplum kuruluşları, kadın girişimcilerin problemlerinin çözümlenmesinde önemli bir sorumluluk devralarak, devletinde bu eksikliklerin çözüme kavuşturulmasında gerekli desteği sağlamalarını teşvik etmektedir. Kadın girişimcilerin faaliyetlerini gözetten sivil toplum kuruluşları varlığını sürdürmektedir (İlter, 2008: 126).

Kadın girişimcilerin güçlenmeleri açısından STK'lar içerisinde, Türkiye İş Kadınları Derneği (TİKAD), Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER), Turkish WIN, Ankara Girişimci İş Kadınları Derneği (ANGİKAD), Kadın Emekini Destekleme Vakfı (KEDV), Kadın Dayanışma Vakfı (KADAV), Çağdaş Kadın ve Destek Vakfı (ÇKGV), Kadın Adayları Destekleme Derneği (KA-DER), Kadın Merkezi (KAMER-KM), Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri (ABİGEM), Kadın Girişimci İş Geliştirme Merkezi (KİŞGEM), GAP Bölgesi Girişimci Destekleme Merkezleri (GİDEM), Türkiye Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD), Türkiye Genç İşadamları Derneği (TÜGİAD) bulunmakta ve aşağıda içerikleri açıklanmaktadır.

2.2.7.2.1. Türkiye İş Kadınları Derneği (TİKAD)

TİKAD Türkiye İş Kadınları Derneği, gelişmiş ülkelerde bulunan, iş yaşamında tecrübeli kadınların iş birliği sağladıkları bir topluluktur. Her biri işlerinde profesyonel olan bu kadınlar bu çatı altında güçlerini birleştirerek ülke ekonomisine destek sağlamayı hedeflemişlerdir. TİKAD, dernekteki kişilerin niteliklerine göre dünya gündemini takip etmelerini sağlayarak yeni iş düşüncesi geliştirebilmeyi bunu yaparken de son teknolojiyi kullanmayı amaçlamaktadır. Toplulukta ki yatırım yapma düşüncesi olan kadınlara ya da olduğu konumdan daha iyi seviyelere ilerlemek isteyen üyelere gereken tüm bilgi akışını sağlamaktadır (<http://www.tikad.org.tr/>).

Girişimciliğin gelişmesinde en büyük rol kaynaklarından biri olan beşeri sermayenin aktif olması için insan kaynakları sisteminin de aktif olarak kullanılması oldukça önemlidir. TÜİK verilerine göre; Türkiye’de nüfusun yüzde 49,8’ini kadınlar oluşturmaktadır. Fakat girişimcilik çevresinde kadınların etkinlikleri kısıtlı olmakta, girişimciliği teşvik etmek üzere kurulan kuruluşlar içinde kadınların başvuru oranı yüzde 20’leri aşmamaktadır. TİKAD, bu problemin

nedenini araştırmış ve girişimcilik çevresinde kadının yerinin ne durumda olduğunu öğrenmek amacıyla 2017 yılında bir araştırma yapmıştır. Bu araştırmanın sonucuna göre; kadın girişimcilerin sorunlarının diğer girişimcilerde rastlanan sorunlardan farklı olduğu tespit edilmiştir. Kadın girişimciliğinde karşılaşılan sorunlar; kadınların öngörülerinin girişimcilik için hazır olmadıklarını düşünmeleri, bireysel sorumlulukları ve profesyonel sorumlulukları arasında dğmlenmeleri ve risk almaktan çekinmeleri şeklinde sıralanmaktadır. Bu sorunlar doğrultusunda kadınlara destek olarak verilen teknik bilginin dışında, motivasyon ve zamanın yönetilmesi gibi konularda da destek sağlanması gerekmektedir. Bu noktalar ışığında dernekte ki verilecek mentörlük eğitimlerinde, girişimcilik aşamasında kadınların yaşamakta oldukları problemlerin zm için yardımcı olacak, motivasyon düzeylerini arttırıcı bir etkiye sahip programlar hazırlanmaktadır. Program içeriğinde, kadın girişimci olmaya adım atan kişinin sorunlarının analizi, psikolojik, sosyal ve kültürel zorlukların açılması ve motivasyonlarını arttırmak için yardımcı toplantılar düzenlenmektedir (<http://www.gikamer.com>).

2.2.7.2.2. *Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER)*

2002 yılında İstanbul’da kurulan Türkiye Kadın Girişimciler Derneği, kadın girişimciliği kuruluşlarından en önemlilerinden olup, 37 kadın girişimci aracılığıyla, ülke içinde etkinlik gösteren ve kar amacı olmayan sivil toplum kuruluşları arasındadır. Kagider şu anda farklı alanlarda olup aktif çalışma hayatının içinde olan 300 kadın girişimci yesi ile daha da güçlenerek yol almaya devam etmektedir. Kagider’in 8 ana amacı vardır. Bunlar; alışma yaşamındaki çalışan kadının sayısını arttırmak ve kadın girişimcilere gerekli desteği sağlamak, kadınları çalışma yaşamına taşımak ve girişimci olabilmeleri için gerekli eğitimleri vermek, kuruluşumuzu tüm ülkeye yaymak, kadın girişimciliğinin gelişimi için yasal olarak destek sağlamak ve finansal erişimi kolaylaştırmak, üyelerinin bireysel ve iş anlamında desteklenmelerini ve gelişimlerini sağlamak, genç kadınları girişimciliğe teşvik etmek, kurumun rağbetini ve saygınlığını arttırmak, kadının çalışma hayatında referans noktası olmaktır (<https://www.kagider.org/>). Kuruluş bu hedef için “Girişimcilik Bilinci Seminerleri” ve “Kadın Fonu” vs. projeler uygulamıştır. Kuruluş aracılığıyla girişimci kadınlar desteklenmekte, projelere teşvik edilmekte, iş sahibi kadınlara her anlamdaprofesyonelekipleriileeğitmenlik hizmetleri sunulmaktadır. “Girişimcilik Bilinci Seminerleri” senede iki kereayarılanmakta ve bu seminerin sonunda proje sunmak isteğinde bulunan kadın girişimcilerden, başvuru talepleri onaylanmaktadır. Kuruluş aracılığında belirlenen projelere eğitim, danışmanlık ve mentorluk yardımı yapılmaktadır. Bunun

haricinde, proje başına 30 bin Avro'yu geçmemek üzere mali yardımda yapılmaktadır (Güleç, 2011: 53).

2002 yılından beri girişimcilik eğitimleri ile kadının güçlenmesine destek olmuş, kadınların her alanda ekonomik olarak aktif olmasını sağlamaktadır. Bu anlamda 5000'den fazla girişimcilik ve iş geliştirme projesi değerlendirmiştir. 1300'den fazla kişiye eğitim verilmiş, çeşitli danışmanlık hizmetleri sunulmuştur (İpçioğlu, 2012: 79-80).

KAGİDER; 2006 senesinden beri "Dünya Kadın Girişimciler Derneği (FCEM)"ne tam üye edilmiş ve uluslararası alanda Ülkemizdeki Kadın Girişimciler anlamında oldukça iyi bir gelişme kaydedilmesine aracı olmuştur (Güleç, 2011: 54).

Aile ve çalışma Bakanlığı, Intel Teknoloji Hizmetleri Limited Şirketi ve Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER)' işbirliğinde imzalanan Protokol içeriğinde "Genç Fikirler, Güçlü Kadınlar" Projesi yapılmış, Türkiye genelinde 18-30 yaş arası gençlerin teknolojiyi kullanarak üretecekleri yeni fikirler ile kadınların yaşadıkları sorunlara ilişkin çözüm önerileri üretmesi hedeflenmektedir. Proje kapsamında Kütahya, Erzurum, Gaziantep, Sakarya, Trabzon ve Adana'da yaklaşık 500 gencin katılımı ile fikir kampları yapılmıştır. Ayrıca fikir kamplarında öne çıkan 6 projenin çalışma gruplarından oluşan gençlere 2015 yılında İstanbul'da düzenlenen bir etkinlik ile Sosyal Girişimcilik Eğitimleri verilmiştir. Projenin kapanış toplantısı 19 Ocak 2016 yılında gerçekleştirilmiştir (<https://www.ailevecalisma.gov.tr>, 2018: 16).

DFDS'nin, KAGİDER ile birlikte başlattığı "Kadın için Taşıyoruz" projesi günümüz için oldukça önem taşımaktadır. Denizcilik ve lojistik sektörünün lider şirketlerinden DFDS'nin KAGİDER (Türkiye Kadın Girişimciler Derneği) ile birlikte iş kadınlarına yönelik "Kadın için Taşıyoruz" kurumsal sosyal sorumluluk projesi geliştirilmektedir. "Kadın İçin Taşıyoruz" projesi kapsamında 50 kadın girişimciye, girişimci başına iki adet konteyner ile 1 yıl süreyle ücretsiz taşımacılık desteği sunulmaktadır. (<https://www.lojistikcilerinsesi.biz>, 2020).

2.2.7.2.3. *Turkish Women's International Network (Turkish WIN)*

Turkish WIN, Türkiye ile aile, kültür ve profesyonel bağları olan kadınları bir araya getiren ilk uluslararası iletişim ağı olarak 2010 Kasım ayında New York'ta faaliyete başlamıştır. New York ve İstanbul'da çeşitli etkinlikler yapılmakta, zamanla başka şehirlerde de bulunmak hedeflenmektedir. Turkish WIN'in ana misyonu, bilgi ve başarıyı paylaşarak,

değişimci davranışları ve fikirleri güçlendirmek, Türk kadınının insan sermayesine programları ve teknik yapısıyla destek vermektir (Pulatkonak, 2012).

2.2.7.2.4. *Ankara Girişimci İş Kadınları Derneği (ANGİKAD)*

Girişimci İş Kadınları Derneği (ANGİKAD), 2007 yılında kadınların iş yaşamındaki konumlarını güçlendirmek ve ülke ekonomisine daha fazla pay sağlayabilmek hedefiyle, kadın girişimcilere işletmelerini yönetirken yardım etmek adına hayata geçmiş bir kurumdur. Bu amaçla kadın girişimcilerin birbirleri arasındaki birlik ve beraberliğin kazandırılmasına özgü etkinlikler oluşturulmaktadır. Kadınların mesleki ve sosyal alandaki yeteneklerini güçlendirmek adına verilen her türlü eğitim, tecrübe, kamp ve bilgilendirme verilmektedir. Kadınları cesaretlendirmek ve bilgi paylaşımını arttırmak adına örnek teşkil eden başarılı kadın girişimcilerle diğerlerini bir araya getirerek çeşitli etkinlikler faaliyete geçirilmektedir. Çoğu sektörden üyeye sahip olan ANGİKAD, ulusal ve uluslararası birçok proje üretimi gerçekleştirmektedir. Elde ettiği kazancıyla kız öğrencilerin eğitimine burs ve mentorluk desteği sağlamaktadır (<https://angikad.org.tr/>, 2019).

2.2.7.2.5. *Kadın Emekini Destekleme Vakfı (KEDV)*

Kadın Emekini Değerlendirme Vakfı (KEDV), Kâr amacı barındırmayan bir sivil toplum kuruluşudur. Yoksul kadınların mücadelesine, çeşitli projelerle ve çevrelerindeki enerjiyle, yerel yönetimler ve toplumun diğer üyeleriyle birlikte destek olmaktadır. 1986 yılından beri yoksulluk ve eşitsizliklerin olmadığı gelişmiş bir toplum oluşumuna yardım etmek hedefiyle, kadınların hayatlarını düzeltme isteklerine katkı sağlamak ve yerel anlamda kalkınmadaki liderliklerini iyileştirmek için faaliyet göstermektedirler. Bu yönde bireysel ve ortaklaşa kapasite geliştirme, kooperatifleşme, ekonomik güçlenme ve afet/göç alanlarında programlar yürütmektedir (<http://www.kedv.org.tr>, 2015).

29.01.2001 tarihinde ki, 2001-2009 sayılı Bakanlar Kurulu kararıyla kamu faydasına kuruluş statüsü verilmiştir. Derneğe verilecek tüm bağışlar vergiden düşürülebilmektedir (Güleç, 2011: 55).

Türkiye’de gerçek manada mikro-kredi çalışmalarını ilk kez başlatan sivil toplum örgütü Kadın Emekini Değerlendirme Vakfı’dır (KEDV). Mikro-kredi zirvesi kampanyasının uygulayıcılar kurulu organı olan KEDV Türkiye’deki ilk mikro-finans kuruluşu özelliğini de içinde barındırmaktadır. 1995–1997 yılları arasında İstanbul’un yoksul semtlerinde bulunan

tahmini 100 kadına iş yapmaları amacıylaaz miktarlarda krediler verilmiş, sonucunda verilen kredilerin geri dönüş oranı %98 olmuş ve edinilen borç para ile birçok kadın aktif ekonomi sisteminin içine dâhil olmuştur.Kuruluş 1999 yılı Marmara depreminden sonra politikasını değiştirmiştir. Projenin devam etmesi için kaynak araştırmaları geciktirilmiştir. 2002 yılında proje için gerekli olan kaynak sağlanmış, Maya (Mikro Ekonomik Destek İşletmesi) yapımı faaliyetine tekrar başlanmıştır (<http://www.kedv.org.tr>, 2015).

2.2.7.2.6. *Kadın Dayanışma Vakfı (KADAV)*

Kadınlarla Dayanışma Vakfı (KADAV), 1999 yılında olan Marmara Depremi'nden sonra kurulmuştur. Özellikle deprem bölgesinde bulunan zor durumdaki kadınlara destek olmak amacıyla toplanan bir kuruluştur. 2001 yılından beri resmi olarak yoluna devam etmektedir. Hedefi ekonomik ve toplumsal olarak güçlenmeyi sağlamaktır. Bunu sağlamak için ise;kadınların güçlenmesi ve özgürleşmesi adına gerekli faaliyetleri desteklemektedir (Kesici, 2019: 34).

2.2.7.2.7. *Çağdaş Kadın ve Destek Vakfı (ÇKGV)*

Çocuk Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Türkiye Cumhuriyeti Millî Eğitim Bakanlığı (MEB), Kültür Bakanlığı gibi resmi devlet kurumlarıyla birlik içersinde siyasal olmayan bir yapıda çalışır. Merkezi İstanbul'da bulunmaktadır. Eğitimde fırsat eşitliği oluşturulması, kız çocuklarının okula gitmesinin sağlanması, kitap desteği,araç gereç desteği, okul öncesi eğitimi ve lise mezunu kızlara meslek edindirme gibi katkılar sağlamaktadır. Gönüllülük esaslı çalışan profesyonel insanlar ortaklığında oluşturulan bir yapıdır. Gelir kaynağı toplanan bağışlardır. (<http://www.wikipedia.org>, 2015).

2.2.7.2.8. *Kadın Adayları Destekleme Derneği (KA-DER)*

Kadın Adayları Destekleme Derneği kuruluşundan bu yana ülkemizde ki seçim ve atama ile sağlanan bütün karar organlarında cinsiyet eşitliği için uğraşmaktadırlar. Bu konuda yeterli verimliliği sağlamak adına kurumsallaşma faaliyetini köklü mirasından sağladığı güçle yürütmektedir. Süreci tamamlanan 7 Bölge 10 Şehir ve üç üniversitede yapılan Şirin Tekeli Siyaset Okulları projemiz ve eğitimlerimiz konusunda olan geri dönüşler bizim için bilgilendirici olacaktır. Belediyelerle ortak olarak faaliyete geçirdiğimiz “Toplumsal Cinsiyete Dayalı Bütçeleme” ve 2018 Erken Genel Seçimi için milletvekilliğine aday adayı olan

kadınların güçlenmeleri ve başarılı seçim kampanyaları yapabilmeleri hedefiyle 4 şehirde eğitimler yapılmaktadır. 2019 yerel seçimlerinde kadın temasını arttırmak için, “Kadın Muhtarlar Projesi” başlamış bulunmaktadır (<http://ka-der.org.tr>, 2018).

2.2.7.2.9. Kadın Merkezi (KAMER-KM)

Grup çalışmaları ve ya Acil Destek Hattı servislerinden destek sağlayarak toplumdaki yerlerini fark edip memnun olmayan ve değişmek isteyen kadınların, üretim yaparak, çalışarak faaliyetlerine güç katmak amaçlanmaktadır. Kadın girişimcilerin maliyet hesabı, kalite ve standart kontrolü, ürün geliştirme ve tasarım gibi konularda güçlendirme sağlanmaktadır. Tüm illerde üretim atölyesi kurularak pazar şartları daha iyi düzeyde sağlanmaktadır. Kadınların ekonomik özgürlükleri konusunda bilinçlendirmek üzere çalışmalar yapılmaktadır. Girişimcilik riskini almaktan çekinen kadınların güçlenmeleri ve gelir sağlayabilmeleri amacıyla bir sistem geliştirmektedir. Yurt içinde ve yurt dışında devamlılığı olan pazarlama yöntemleri geliştirilmektedir (<https://www.kamer.org.tr/>, 2017).

2.2.7.2.10. Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri (ABİGEM)

Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri (ABİGEM), 2002 yılında İzmir, Kocaeli ve Gaziantep’te açılmıştır. Bölgede bulunan Kobi’lerin rekabet ölçütlerini geliştiren ve güçlerini arttıracak yeterli destek donanımı sağlamak amaçlanmaktadır. Aynı zamanda bunun sonucunda bölgenin tutumsal olarak gelişimide sağlanmaktadır. Avrupa Birliğinin korumasında bulunan merkez, TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) ve EBSO (Ege Bölgesi Sanayi Odası)’nun bölgesel katkılarıyla devam sağlamaktadır (Kesici, 2019: 34). İlk 3ABİGEM’in başarısı üzerine, Mayıs 2008’de “Avrupa Birliği Türkiye İş Geliştirme Merkezleri Ağının Yaygınlaştırılması Projesi” başlatılmış ve Türkiye genelinde AB fonlarıyla 16 ABİGEM daha kurulmuş olup ABİGEM sayısı 19’a yükselmiştir. ABİGEM’lerin etkinlik gösterdikleri çevre oldukları şehirlerle sınırlı olmamaktadır, tüm ülkeye hizmet sunulmaya çalışılmaktadır. ABİGEM Ağı için AB’nin sağlamış olduğu mali yardım 50 milyon Euro’yu aşmış durumdadır. ABİGEM KOBİ Dünyası, KOBİ’lere finanstan teknolojiye, üretimden pazarlamaya, dış ticaretten insan kaynaklarına, birçok konuda temel bilgiler vermek amacıyla faaliyete başlamıştır. Uzman eğitim ve danışmanlık hizmetleri sağlayarak, KOBİ’lerin rekabet düzeylerini ulusal ve uluslararası piyasalarda arttırmalarına ve potansiyellerini geliştirilmelerine faydalı olan ABİGEM’ler, KOBİ’lerin iş geliştirme hizmetlerini alabilecekleri bir numaralı temas noktası olmayı hedeflemektedir. ABİGEM’ler tarafından

sunulacak eğitim, danışmanlık hizmetleri ve sektörel projeler bölgenin niteliklerine ve bölgedeki KOBİ'lerin gereksinimleri dikkate alınarak hazırlanmaktadır (www.abigem.org).

“Kendi İşimi Kuruyorum Programı”,bir günlük girişimcilik eğitimi ile uygulanmaktadır. İş düşüncesinin sunulması veya değerlendirilmesiaşamalarından sonra, iş düşüncesi bulunan fakat kesin olmayan adayların iş düşüncelerini yoklamaya yönelik, iş düşüncesi olmayan kişilerin ise iş düşüncesi çıkarmak adına çalışmaya katılımları sağlanmaktadır. İş düşüncesianlamından sonra ulaşıldıktan sonra,uygulamanın diğer bölümleri için harekete geçilmektedir. Organizasyonun diğer kısımları; pazarlama, iş yönetimi, finans, işin planlanması, verimlilik ve yapılabirlik alanlarını içeren eğitimler birleşimdir. İş düşüncesi, beğenilen girişimci ile yapılabirlik çalışması ve iş planı oluşturulur. İşin kurulması basamağına gelindiğinde eğitimlik ve tavsiye verme kısmısüregelmektedir. İşletme kuruluş itibariyle de ABİGEM' in desteğı süreklilik göstermekte ve düzenli bir şekilde yapılan görüşmeler neticesinde işin izlenimi sağlanmaktadır (Güleç, 2011: 55).

2.2.7.2.11. Kadın Girişimci İş Geliştirme Merkezi (KİŞGEM)

AB ve KOSGEB'in aracılığıyla, Ülkemizde yalnızca dört alanda etkinlik gösteren Kadın Girişimci İş Geliştirme Merkezi (KİŞGEM), kadın girişimciler için yapılmış bir iş geliştirme temasıdır. Kadın Girişimcilere, işletmelerinin kuruluş ve gelişim basamaklarında yardım ederek, ekonomik fırsatlar yaratmak, zenginlik ve çalıştırma olanaklarını iyileştirmeyi amaçlamaktadır (Arıkan, 2013: 57). Kuruluşlarda kadın girişimcilere verilebilen destekler şöyle sıralanabilir;

- Verimli bir iş planı oluşturulması,
- Yönetim eğitimlikli sunulması,
- Az maliyetle ofis ve üretim imkânı,
- Gereksinimler temalı eğitim programları,
- Girişimci tanıtma teşviki,
- Satış ve pazarlama teşviki.

Bir iş düşüncesiyle, kendi işini yapmak arzusundaki kadın girişimciler, işletmesini yeni kurmuş olan kadın girişimciler, sermayesinin en az %51'inin kadın girişimcilerin olduğu ve üç yaşını geçmemiş olan işletmeler KİŞGEM desteklerinden faydalanabilmektedir (<https://www.pendik.bel.tr>, 2014).

2.2.7.2.12. GAP Bölgesi Girişimci Destekleme Merkezleri (GİDEM)

GAP Bölgesi Girişimci Destekleme Merkezleri (GİDEM), İnsani Kalkınma maddelerinin devamlılığını göz önüne alarak, GAP Bölge Kalkınma İdaresi, KOSGEB, Türkiye Kalkınma Bankası ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ortaklığında şekillenmiştir. GİDEM aracılığıyla, Güneydoğu Anadolu Kadın Girişimcilik Danışma Heyetiyapılandırılmıştır. Diyarbakır GİDEM Ofisi aracılığıyla heyetin yönetimi sağlanmaktadır. Heyetin çalışma kapsamı, GAP Bölgesinde bulunan girişimci kadınların geliştirilmesi amacıyla düşünce ve bilgi paylaşımı yapmaktır (Kesici, 2019: 35).

2.2.7.2.13. Türkiye Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD)

Türkiye Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) kadrosunda, Ömer Sabancı başkanlığında ortaya çıkan, Bilgi Toplumu ve Yeni Teknolojiler Komisyonu varlığını sürdürmektedir. Bu komisyonun içeriğinde de “Girişimcilik ve Yenilikçilik Çalışma Grubu” oluşturulmuştur. Bu grup 20 Nisan 2004 yılında, Boğaziçi Üniversitesi’nde birçok üniversiteden grupları toparlayarak öğrencilerin düşünceleri belirtilmiş ve konuşmacılarında dâhil olmalarıyla Girişimcilik Kongresi yapılmıştır. Böylece bu konu aydınlatılmış ve yeni projelerin devreye girmesi anlamında adımlar atılması için gençler iş adamları ile görüşürülmüştür. TÜSİAD, hem sunduğu raporlar, hem farklı yerlerde bahsedilen görüşler, hem deayrılan toplantı ve seminerlerle girişimciliğin yararlarına dikkat çekilmektedir. Kadın girişimciliğe de hak ettiği değer verilerek sunulan ekonomik, teknik ve proje kapsamlı faaliyetler uygulanmaktadır (Güleç, 2011: 55-56).

2.2.7.2.14. Türkiye Genç İşadamları Derneği (TÜGİAD)

Türkiye Genç İşadamları Derneği (TÜGİAD), kendi kadrosunda bir Girişimcilik Komisyonu yapılmıştır. Komisyonun kurulma hedefleri, sistemli uygulamalarla ülkemizdeki girişimcilik olasılığının çoğalması için uygulamalar yapmak, girişimcilikte karşılaşılan olumsuzlukların belirlenmesi ve çözümlenmesi için incelemelere sürmek, Türkiye’nin “girişimci profili”ni ortaya çıkarmak, liderlik, motivasyon vb. alanları farklı yerlerde kullanmak, girişimciliği teşvik etmek ve orijinal projeleri tespit ederek fon temin eden kuruluşlara ulaşmak ve iyi olan girişimcileri mükafatlandırmaktır. Önümüzdeki çok önemli terimlerden biri olan girişimciliği ülkemizde genişletmek ve girişimciliğe elverişli bir platforma çevirmeyi amaçlayan bu ve buna benzer kuruluşlar, girişimcilere

birçok anlamdayardımlar sağlamaktadırlar. Bu yardımların en başında ise danışmanlık yardımı bulunmaktadır. Bu şekilde verimli çalışan girişimcilik kabiliyeti içeren kişilerin, kendi iş alanlarını oluşturup, ilk olarak kendilerine sonra da ülke ekonomisine faydalı olmaları kaçınılmazdır. Kadın girişimciliğin durumu da, kurum aracılığıyla yapılan etkinlikler kapsamında öne çıkmaktadır (Güleç, 2011: 56).

2.2.7.3.Özel Sektör

Kadın girişimciliğin güçlendirme çalışmaları kapsamında kamu kurum ve kuruluşları ile sivil toplum kuruluşlarının haricinde özel sektörde çalışmalar yürütülmektedir. Türkiye’de özel sektörün mesleki üst kuruluşu ve yasal temsilcisi Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)’dir. TOBB içeriğinde Kadın Girişimciler Kurulu yapılandırılmıştır (İlter, 2008: 130).

2.2.7.3.1. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)

2007 yılında kadın girişimciliğini geliştirmek ve yaygınlaştırmak amacıyla TOBB İl Kadın Girişimciler Kurul’u (İKGK) 74 ilde kurulmuştur. Türkiye’nin en büyük çalışan kadın örgütü olma özelliğini taşımaktadır. TOBB İl Kadın Girişimciler Kurulu’nun yükümlülükleri şunlardır (Öztürk, 2016: 67-68):

- İllerde bulunan olası kadın girişimcileri nitelik ve niceliğine göre güçlendirmesi ve teknik açıdan daha başarılı hale getirilmesi adına ilkeler oluşturma,
- İllerdeki kadınlar da girişimcilik kültürünün yerleşmesine önderlik etmek,
- Girişimci kişiliklere niteliklerinin farkında olabilmeleri adına yardımcı olmak, iş fikri olanlara imkân ve işin devamlılığını sürdürebilmeleri için gerekli olan girişimcilik eğitimleri, seminer ve panel ayarlama,
- İllerdeki okullara girişimcilik dersleri, seminer ve panelleri ayarlama,
- Girişimcilik hakkında ve yeni iş kurma konularında uygun olan işlemleri gösteren kitapçıklar ve CD’ler düzenleme,
- Kadın girişimcilik konusunda detaylı bilgileri ve olanakları güncel olarak sunan internet portalında, Kurul aracılığıyla İl İcra Komitesine ait yer alan bölümün güncellenmesini yapmak,
- Kadın girişimcilerin, tecrübeli girişimcilerle birlikte staj yapma imkânı oluşturma,
- Koçluk yapısı oluşturularak ildeki yeni iş kuran girişimcilere tecrübeli girişimciler aracılığıyla planlı zamanlarda yardım oluşturma,

- Şehir ekonomisinin güçlenmesine yardımcı olacak alanlardaki girişimlere destek olacak tedbirleri kararlaştırma ve bu alanları seçimde kadın girişimcileri teşvik etme,
- Konuların nitelikleri temasına göre çalışma ortaklıkları oluşturma,
- Kadın girişimciliğine ilişkin ulusal ve uluslar arası gelişmelerde idari ve kanuni ayarlamaları göz önüne alarak erişilen bilgileri ilgililere ulaştırma,
- TOBB Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi aracılığıyla verilmiş kararların İl sathında uygulanmasını sağlamak, İl Oda/Borsaları aracılığıyla görüş belirtilmesinedestek oluşturmak ve bu anlamda koordinatör Oda/Borsa aracılığıyla sunulacak talimatları yapmaktır.

2.2.7.4. Üniversiteler

Girişimciliğin genişletilmesi ve büyümesi, yeni teknolojilerin gün yüzüne çıkması için önemli olan unsurlardan biri de girişimciler ile üniversiteler arasındaki verimli iletişim ortamı ve iş birliği sağlamaktan geçmektedir. Ülkemiz de girişimciler, üniversiteler ile iletişim ve iş birliği anlamında farklı güçlükler ile karşılaşmaktadırlar. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) aracılığıyla 2008-2010 yılları arasında yapılan yenilik anketi verilerine göre; şirketlerin yalnızca % 4'ü üniversite ya da yükseköğrenim kurumlarını bilgi kaynağı şeklinde görmekteyken, % 2,9'u ise kamuya ait araştırma enstitülerini bilgi kaynağı şeklinde değerlendirmektedir (<https://www.tuik.gov.tr>, 2011).

Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) aracılığıyla 2002 senesinde yapılan araştırmada ise, girişimcilerin yalnızca % 7,5'i yeni teknolojiler hususunda üniversiteler ile yeni kurulan şirketler arasında gereği kadar bilgi akışının sunulduğu belirtilmektedir. Bu tahminler, şirketler ve araştırma kurumları ikilemindeki ilişkide kritik problemler olduğunu göstermektedir. Üniversiteler ile iş dünyası ikilemindeki teknoloji aktarımının yeterli olup olmadığı konusunda 2002 senesinde sunulan diğer bir araştırmaya göre ise, ülkemiz 49 ülke içinde 38. olmuştur. Teknoloji aktarımının seviyede yapıldığı ülkelerde; Finlandiya, ABD, İsrail ve Singapur başı çekmektedir (<https://tusiad.org/tr/>, 2002: 107).

Günümüzde işletmeler ile üniversitelerin araştırma merkezleri ilişkisi sonucu yapılan teknoparklar teknoloji aktarımı, yenilik faaliyetleri yapılması ve büyütülmesi amacıyla farklılıklar yapmaktadırlar. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri; ileri seviyede teknolojisi bulunan işletmelerin, uygun bir üniversitenin imkânlarından faydalanarak teknoloji ya da

yazılım faaliyeti gerçekleştirdikleri, geliştirdikleri, iyi bir icaditicarete, metotya da hizmet durumuna çevirmek için faaliyet sergilediklerialanları belirlemektedir. Teknoparklar, Dünya’da 1950 senesinden itibarençalışmalara başlasa da 1980 senesinin sonlarına doğru gelişip, yayılım gösterdiği görülmektedir.Türkiye’de 2001 senesinde çalışmalara başlayan teknoparklardan birincisi ODTÜ-Teknokent olmuştur. 2012 senesiyle, ülkemizde 32 Teknopark teknoloji geliştirme çalışmaları uygulamasına geçilmiştir (Arıkan, 2013:58-89).

1969 yılında Türkiye’de kurulan ilk organize sanayi bölgelerinden biri olan Gaziantep OSB, yeni yatırımlara cevap verilebilmesi amacıyla zamanla genişletilerek günümüzde beş bölgede, 1.000’e yakın firmanın faaliyet gösterdiği bir üretim üssü konumuna ulaşmaktadır. Tekstil, gıda, plastik, kimya başta sayılmak suretiyle değişik sektörlerde 130 bini geçen istihdam imkânınınverildiği Gaziantep OSB, ülke ekonomisine büyük ölçüde katma değer sağlamaktadır. Gaziantep OSB’de yer alan firmalar başta olmak üzere bölgede Ar-Ge ve Tasarım projesi uygulama kapasitesinin geliştirilerek üniversite-sanayi işbirliğinin sağlanması hedefi ile geçici binasında faaliyetine başlayan Gaziantep OSB Teknopark kısa süre içinde devreye alınacaktır (<https://kalitto.hku.edu.tr>).

Mersin’de üniversite, sanayi ve diğer kuruluşlarca gerçekleştirilen araştırma-geliştirme (AR-GE) faaliyetlerinin, Mersin’in ulusal ve uluslararası seviyede rekabet gücüne katkı sağlayacak yeni Teknolojileri üretmek ve endüstriyel üretime aktarmak suretiyle yapılmaktadır. Yazılım ve yüksek/ileri teknoloji anlamında çalışan ulusal firmalarla uluslararası yazılım ve teknoloji önderlerini Mersin’e getirmeyi amaçlayan Technoscope, içerisinde, teknoloji üretme kapasitesi yüksek olan firmaların var olması ve geliştirilmesine de imkan verecek şekilde düzenlenmektedir. İçerisinde yer aldığı bölgede yenilikçiliğin geliştirilmesi ve ileri teknoloji üretimi açısından çok önemli bir rol üstlenmektedir. Bölgenin teknolojik kalkınmasındaki önderlerinden biri olmak amacıyla Mersin’de yürütülen inovasyon ve girişimcilik paketlerinde yardımcı ve proje sağlayıcısı olma isteğindedir. Teknoloji Geliştirme Bölgesi’nde faaliyet gösteren girişimci firmalara sağlanan destek ve muafiyetler şunlardır(<http://www.technoscope.com.tr>):

- Firmalara ve Girişimcilere Yönelik Gelir ve Kurumlar Vergisi Muafiyeti
- Ar-Ge Personeline Gelir Vergisi Muafiyeti
- KDV Muafiyeti
- Sigorta Prim Desteği
- Destek Personeline Gelir Vergisi Muafiyeti

- Yabancı Yatırımcıların Teşvik Edilmesi
- Yabancı Uruklu Personel Çalıştırma Kolaylığı
- Öğretim Üyelerine Sağlanan Destekler
- Ar-Ge Yatırım Desteği
- TGB’nde Teknoloji Transfer Ofislerinin Kuruluşu
- Yatırım İstisnası Desteği
- TÜBİTAK Projelerine Sağlanan Özel Destek Uygulamaları
- KOSGEB Destekleri

2.2.7.5. Banka Destekleri

Türkiye’de, kadınların ticari ve sosyal anlamda girişimci kabiliyetini fark ettirecek, Türkiye'deki kadın girişimci miktarının gelişmiş ülkeler düzeyine çıkarmak amacıyla fayda sağlamak için finansal teşviklere yönlendiren, farklı proje ve faaliyetleri yapan bankalar ortaya çıkmaktadır. Kadın girişimcilere özel teşvik planlamaları ve pratik çözümler üreten, önder bankaların kadın girişimciliğini destekleme etkinliklerine ve değişik proje imkânlarıyla aşağıda tanıtımları yapılmaktadır (Arıkan, 2013: 65).

2.2.7.5.1. Halk Bankası Destekleri

Halk Bankası, ülkemizde hem küçük ve orta ölçekli işletmelere yardımcı olmak hem de yeni girişimlerin finansmanını desteklemek hedefiyle oldukça önemli bir rol almış durumdadır. Halkbank, kadınların ekonomik yaşama geçişini kuvvetlendirmek, işe sahip olan kadın girişimcilere ve ilk kez işini kuracak kadın girişimci adaylarına yardım etmek hedefiyle 1994 yılından bu yana kadın girişimci kredisine farklı nitelikler sunarak yeni bir ürün yapmıştır. Kadın girişimciliğinin karşılaştıkları esas problemlerden biri olan finansal referansa ulaşma problemini yanıtlamak için 10 Aralık 2012 senesinde, Kredi Garanti Fonu (KGF) ve Halkbank arasında kadın girişimciliğine destek olmak hedefiyle “İlk Adım Kredisi Kefalet Desteği Protokolü” ‘ne imza atılmıştır. “İlk Adım Protokolü” içeriğinde, projenin %95’i oranında kredi olanağı yürütülmektedir. Kefalet oranı ise kredi tutarının %90’ına kadar arttırılabilmektedir. Protokol ile KGF’nin, diğer KGF kefaletli kredilerine oranla daha düşük bir komisyon ve masraf uygulaması yapılmıştır. Banka, İlk Adım paketi ile 1000 yeni girişimciye ulaşmayı temin etmektedir. Kredinin en önemli niteliği, girişimcilere ve girişimci adaylarına, mali evrak ve maddi teminat şartı gözetmeden, evi iş yeri gibi kullanabilme kolaylığı olan, kolay başvuru yapılabilen, düşük faiz ve yüksek KGF kefalet oranına sahip

kredilerle destek sunulmasıdır. Krediyeye, kurmak istediği işle ilgili hiç birdeneyimi veya eğitimi olmayan ev kadınlarından, üniversiteden yeni mezun olmuş kadınlara varana dek geniş bir alandaki girişimci adayları ve ticari faaliyeti devam eden kadın girişimciler başvurabilmektedir (www.halkbank.com.tr).

2.2.7.5.2. Ziraat Bankası Destekleri

Ziraat Bankası, Avrupa Yatırım Fonu katılımıyla AB'nin yarış halinde olma ve yenilikçi bir yapıda yapılan teşvikler içeriğinde, KOBİ'lere yeni finansman olanakları verilmektedir. KOBİ'ler, ek maddi güvence altında olmadan çekici faiz oranlarıyla maddi duran varlık finansmanı ve işletme sermayesi gereksinimini ulaştırma olanağını gerçekleştirmektedir. Sözü edilen yardım içeriğine bakıldığında, öncelikle kadın girişimcilere daha az faiz oranları ve esnek vade imkânlarıyla ilk kez işe başlayan ya da işini geliştirmek arzusunda olan girişimcilere peşin kredi olanağı verilmektedir (www.ziraat.com.tr).

2.2.7.5.3. Garanti Bankası Destekleri

Garanti Bankası, kadın girişimcilerin işlerini geliştirmeleri amacıyla gereksinim hissettikleri yüreklilik, haberleşme ağı, eğitim ve finansman yardımını, her alanda topluma değerlendirmesine sunduğu, Kadın Girişimci Destek Paketi'yle vermektedir. Paketten, net bir yatırım projesi bulunan ya da olan şirketini büyüterek yöresel ve uluslararası pazarlardayarış halinde bulunmak isteyen kadın girişimciler faydalanabilmektedir. Garanti Bankası, biriktirdikleri miktarları altın olarak değere sunan ve fiziki anlamda kollayan kadın girişimcilere ticaret faaliyetleri için finansmana erişimlerini basitleştirecek "Altın Teminatlı Kredi" imkânı vermektedir. Fiziksel altınlar Garanti Bankası Altın Salısiadı altında hizmet sunan şubelere verildiğinde, burada bulunan uzman bilirkişiler aracılığıyla ölçülüp gram türünden Garanti altın hesabına yatırılmakta ve müracaat edilen kredilere güvence olarak belirlenmektedir (www.garantikadingirisimci.com).

Uygun bir yatırım projesi içeren ya da olağan firmasını büyüterek yerel ve uluslararası pazarlarda rekabet etmek arzusundaki bütün kadın girişimcilere has 60 aya denk gelen vadelerle, özel faiz oranları içeren ihtiyaç ve yatırım kredileriyle, tahsilât ve borç ödemelerini basit bir şekilde kontrol etmektedir (<https://www.garantibbvakadingirisimci>).

Garanti Bankası, 2007 senesinden beri Türkiye ekonomisinde var olması gereken kadın girişimcileri, “Türkiye’nin Kadın Girişimcisi” yarışmasıyla cesaretlendirmektedir. Ekonomist Dergisi ve KAGİDER’nin işbirliği ile gerçekleştirilen yarışmada, Türkiye’nin Kadın Girişimcisi’nin yanı sıra, Türkiye’nin 67 Gelecek Vaat Eden Kadın Girişimcisi, Türkiye’nin Yöresinde Fark Yaratan Kadın Girişimcisi ve Türkiye’nin Kadın Sosyal Girişimcisi de ödüllendirilmektedir. Yarışmada, gerçek başarı hikâyelerini kendileri yazan, Türkiye’nin dört bir yanında faaliyetlerini sürdüren kadın girişimcilerin projeleri değerlendirilmektedir. Kadın girişimcilerin, ekonomik ve sosyal girişimci ruhunu ortaya çıkartarak, tüm kadınlara örnek olan başarı hikâyelerinin duyurulması hedeflenmektedir (<https://www.garantibbvakadingirisimci>).

2.2.7.5.4. İş Bankası Destekleri

İş Bankası da girişimci olup ülke ekonomisine katkıda bulunmak isteyen kadınların yanında yer almaktadır. Kadın girişimcilere özel olarak sunduğu kredi ve finansal çözümlerle onların sadece finansal çözüm ortağı değil, tüm iş süreçlerinde yol arkadaşı olmayı amaçlamaktadır. Kadın girişimciler, İş Bankası’nın Kadın Girişimci Kredileri’ni ve diğer fırsatlarını keşfederek işlerini büyütebilirler (<https://www.istekobi.com.tr>, 2020).

İş Bankası işini büyütme, daha da ileriye taşımak isteyen gerçek kişi kadın tacirlere, % 51 hissesi kadın ortağa ait firmalara ya da üst düzey yönetici pozisyonlarından en az bir tanesi kadın yöneticiden oluşan ve en az % 20 kadın ortaklığı bulunan kadın işletmelere işleriyle ilgili her türlü ihtiyaçları için finansman desteği sağlamaktadır (<https://www.isbank.com>).

Kadın Girişimcilerin ihracatta daha fazla yer almalarını sağlamak amacıyla Türk Eximbank ile İş Bankası arasında kadın girişimci ihracatçılara yönelik "Kadın Girişimci İhracat Destek Kredisi" protokolü bulunmaktadır. Düzenlemeyle kadın girişimcilerimize toplamda 100 Milyon TL ve 200 Milyon USD miktarında destek imkanı verilmektedir. Bu desteğin içeriği kapsamında (<https://www.isbank.com>);

- %50’den fazla ortaklık payı kadın girişimcilere ait olan ihracatçılara Sevk Öncesi İhracat Kredisi kullanılabilir.
- Her bir kadın girişimciye kullanılabilir kredi tutarı azami 100.000 TL ve 500.000 EUR/USD’dir.
- TL ve YP kredilerin maksimum vadesi 360 gündür.

- YP kredilerde 25 baz puan faiz indirimi sağlanmaktadır.

2.2.7.5.5. Kredi Garanti Fonu (KGF)

Kadın girişimcilere özgü banka finansman yardımları yer alırken bu durum halen eksik kalmaktadır.Çoğu kadın girişimci ve özellikle KOBİ'lerin banka kredisine erişimi çok kuvvetli bir güvence olarak yeterli olmaktadır. KOBİ'lerin uzun vadeli kredi imkânı sağlamalarına, banka aracılığıyla istenen yüksek güvence yöntemleri büyük bir sorun teşkil etmektedir.Ayrıca KOBİ'lerin işlerini genişletirken mevcut kredi imkânlarının çoğaltılmasında bankaca istenen ilave teminatlar birçok kere işletme ve banka arasında bir problem doğurmaktadır. KOBİ'lerin banka kredilerine erişimde yaşadıkları güvence sistemi problemini çözmek için 1991 senesinde Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. faaliyete geçirilmiştir. TOBB, KOSGEB, TESK, Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV), Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı (MEKSA) ve 19 bankanın ortaklaşa bulunduğu KGF, KOBİ'lere verdiği kefil olma işlemiyle bu işletmelere destek imkanı sunmakta, yatırımlarının ve işletmelerinin finansmanında banka kredisine başvurmalarını gerekli kılmaktadır. KGF, KOBİ'lere sunduğu kefil işlemi ve üstüne aldığı risk ile bu işletmelerin daha fazla banka kredisi kullanabilmelerini temin etmekte, uzun vadeli ve elverişli maliyetli kredilerden küçük işletmelerin de faydalanmasını sağlamaktadır. Bu şekilde girişimcilik özendirilmekte, KOBİ'lere olumlu anlamda ilave bir kredilendirme meydana getirilerek ekonomik gelişme ve zenginleşmeye yararlı olmaktadır. KGF kefil işlemlerinde genç ve kadın girişimciliğin büyütülmesi esas hedeftir. İnovasyon odaklı yatırımların yapılması, üstün teknoloji barındıran küçük girişimler, ihracatın özendirilmesi, istihdam artışı oluşturacak yatırımlar ve bölgesel kalkınma hedefli yatırımlar KGF kefil işlemlerinde üstünlük sağlayan durumlardandır (<https://www.kgf.com.tr>).

2.2.7.6. Medya Desteği

Kadın girişimciliğin sevdirmesi ve teşvik edilmesi amacıyla toplulukların bilgilendirilmesi çok önemli bir konudur. Yaşamın her bölümünü ve her dakikasını biçimlendiren medya bu iş için oldukça önemli bir araçtır. Kadın girişimciliğinin büyümesine destek olmak hedefiyle yapılan; yüreklendirici, özendirici, toplumun gözündeki ulaşılamazlığın yok edilmesi için bildirimler gönderen, idol olan kadınların zafer öykülerinin verildiği televizyon ve radyo programları önemli derecede adımlardır. Şu an da, teknolojik

faaliyetlerin yoğunlaşmasıyla birlikte her anda yararlanılabilen medya, toplumu bilgilendirerek, kadınları girişimciliğe özendirici faaliyetlerle kadın girişimciliğinde ki artışı desteklemektedir (Arıkan, 2013: 77-78).

Medyada kadınların temsilcisi olarak, kadınlar ve toplumun sosyal ve kültürel düzeni içindeki etkinliklerini öne sürmek hedefiyle 2017 senesinde Medyada Kadın Temsili Projesi uygulanmıştır. Projeyle medyada kadın temsili araştırması kapsamında (<https://www.ailevecalisma.gov.tr>, 2018:12-13);

1. Gündüz Kuşağı “Kadın Programlarında”,
2. Yerli Televizyon Dizilerinde,
3. Reklamlarda,
4. Gazete ve Televizyon Haberlerinde,
5. İnternet Haber Sitelerinde kadının hangi şekillerle, hangi görevlerle, nasıl bulunduğuun incelemeleri yapılmıştır.

Medya Profesyonellerinin, Medyada Kadın Temsili Algısı Araştırması, Medyada Kadın Temsiline İlişkin Toplumun Genel Algısı Araştırması yapılmış ve medyanın kadınlara yönelik ayrımcılığın, kadın erkek eşitsizliğinin yeniden üretimindeki rolü incelenmiştir. Medyada kadın temsiline ilişkin mevcut durum, medyada yer alan yayınlar gözlenerek ve medya yöneticileri, medya profesyonelleri, toplumun görüşleri alınarak çok yönlü biçimde ortaya koyulmuştur. Elde edilen bulgular önümüzdeki dönemlerde yapılacak medya yöneticileri, medya profesyonelleri, üniversitelerin iletişim fakültesi öğrencileri ve toplumun/kamuoyunun bilinç ve farkındalığının artırılmasına dönük çalışmalarda girdi oluşturacaktır (<https://www.ailevecalisma.gov.tr>, 2018: 12-13).

2.2.7.7. Diğer Finansman Kaynakları

Sermaye firmalar açısından oldukça önemli bir unsurdur. Hiçbir girişim yeterli sermaye miktarına sahip değilse yeterince büyüyememektedir. İlk başvuru geleneksel finansman kaynakları bu tür şirketler için yeterli olmamaktadır. Çünkü girişimler yüksek risk unsurları ve gerekli güvenceleri sağlamak zorundadırlar. İşte bu yüzden gerekli sermaye temini için işletmelerin kullanımına sunulan en bilinenlerinden leasing ve melek yatırımcı gibi kavramlar kullanılmaktadır (Bayar, 2012: 133).

2.2.7.7.1. Leasing

Türkiye’de 2012 senesinden beri leasing çeşidi olarak finansal kiralama yolunun yanında ayrıca faaliyet kiralaması ve sat-geri kirala uygulamaları da bulunmaktadır. Bu uygulamaların hepsinin kiralayan firmalar tarafından çok faydaları bulunmaktadır. Finansal kiralama uygulamasında, malın mülkiyeti sözleşme zamanı bitince kiracıya geçmektedir. Amortisman bölme hakkının kiracıda bulunduğu bu yolda kiracının istediği şekilde ödeme planı gerçekleştirilmesi mümkün olmaktadır. Bu şekilde kiracı olan firma, banka kredisi yöntemine başvurmadan, net bir zaman zarfında bir yatırım malının sahibi olmaktadır. Kiralayan firma ise bakım, onarım ücretlerini üstüne almaz. Bakım, onarım, noter ve sigorta vs. ücretlerin tümü kiracının üzerindedir. Faaliyet kiralama yöntemi ise, finansal kiralamaya oranla daha esnek ve daha kısa vadeli bir kiralama yoludur. Amortisman ayırma hakkının kiralayan firmaya ait olduğu bu uygulamada, bakım, onarım vs. bütün ücretler kiralayan firmanın sorumluluğundadır (Tulum ve Burak, 2019:22).

2.2.7.7.2. Melek Yatırımcı

Melek yatırımcılar ise fikir düşüncesinde ki girişimcilere referans olmaktadır. Ayrıca melek yatırımcıların bir özelliği de danışmanlık hizmeti vermeleri olmaktadır (Tulum ve Burak, 2019:21).

Ülkemizde melek yatırım anlaşma miktarı net değildir. Ancak bazı bilinen kaynaklara göre; 258’i Hazine Müsteşarlığınca yetkilendirilmiş toplam 750 civarlarında, kişisel melek yatırımcısı aracılığıyla hemen 18,4 milyon \$’lık yatırım yapılmıştır. Ayrıca ülkemiz, EBAN 2013 raporunda melek yatırım alanında %116’lık büyüme niceliğiyle en çabuk gelişen ülke olmuştur. BNP Paribas aracılığıyla verilen Global Girişimcilik Raporu’nda da melek yatırım kapsamında ki en uygun üç ülke arasına ülkemiz de dâhil olmuştur. Melek yatırım ağları kabiliyeti açısından ise EBAN’ın 2013 sene bitiminde uyguladığı araştırmada ülkemizin Avrupa ortalamasının üstünde olduğu ancak melek yatırım tutarının Gayri Safi Milli Hasıla’ya oranı ile Avrupa ortalamasının altında bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ülkemizde 2013 senesinin bitiminde uygulamaya başlanan yönetmelik kuralınca kayıt edilen melek yatırım sektörü, devlet eliyle desteklenmiştir. Bu şekilde devlet girişimler için melek yatırım faaliyetinde olan yatırımcılara %75 ya da duruma göre %100 olarak vergi indirimini yapmaktadır. Dünyayla kıyaslandığında vergi teşviki hususunda bu oranla ilk basamaklarda bulunmaktadır. Bu yüzden ülkemiz melek yatırımcı olmak isteyen kişiler için

oldukça elverişli bir hale gelmiştir. 2015 senesinde Mayıs ayını takiben raporlanan BKS İlerleme sonucunda ise; ülkemizde yetkilendirilmiş 308 BKS ve 11 BKY ağı vardır. Yetkilendirilmiş BKY'lerin %53'ünü yazılım ve uygulama geliştirme kısmı oluştururken, %40'ı e-ticarette yer almakta, %7'si ise Bilimsel araştırma ve geliştirme etkinlikleri olarak 16 anlaşmaya 5,1 milyon TL referans olarak yansıtılmışlardır (Er, Şahin ve Mutlu, 2015: 42).

Arya Kadın Yatırım Platformu, 2 bin 600'ün üzerinde kadın ve kadının kuvvetini savunan erkeğin dahil olduğu, kadın önderliğindeki şirketlere 'akıllı para' yatırımı gerçekleştirerek, maddi desteklerinde ilerisinde değer katabilecek melek yatırımcılar ile bir arada toplamaktadır. Türkiye'nin tek kadın odaklı yatırım platformu olan Arya Kadın Yatırım Platformu, farklı sektörlerden 5 kadın liderliğindeki şirkete 2 milyondan TL'nin üzerinde yatırım aracı olmaktadır. 2018 için en büyük önceliklerimizden birisi olan eğitim ve mentorluk programı bulunmaktadır. Değerlendirmeler sonucu, 600'ün üzerinde kadın girişimcinin büyük bir çoğunluğunun ihtiyacı sermayeye değil, doğru bilgilere ve kendi durumlarına özel tavsiyelere erişim sıkıntısı oluşturmaktadır. Şu anda 50'nin üzerinde gönüllü Arya mentorumuz, kadın girişimcilerle eşleştirilmek üzere hazırlanmışlardır. Ayrıca eğitim tarafını dijitalleştirerek, online eğitimler, canlı yayın ve soru/cevap söyleşileriyle, İstanbul dışındaki, Arya Anadolu etkinlikleriyle tanıştırılan Arya kadınlarına da daha sık ulaşmayı hedeflemektedirler (Büyükkoşoğlu, 2018, <https://www.isfikirlerigirisimcilikportali>).

Ülkemizde ki kadın girişimcilerin en büyük sorunlarından biri finansmana erişim sorunudur. Kadınlar genelde iş kurma girişimlerini teşvik edecek, sermaye ve güvence imkânına ulaşamamaktadırlar. Bireysel anlamda tasarrufları oldukça kısıtlı olmaktadır. Finansmana ulaşımında ülkemiz, orta gelir düzeyindeki ülkelerle kıyaslandığında en yüksek cinsiyet yol ayrımına sahip olmaktadır. Hemen hemen gelir, istihdam, eğitim ve yaş vs.bireysel unsurlar değerlendirildiğinde, ülkemiz kadınlarının banka hesabına sahip olma durumu incelendiğinde, erkeklere oranla %38'inden daha az oranla sahip olmaktadır (https://betam.bahcesehir.edu.tr/, 2014).

➤ KOSGEB Yeni Girişimci Hibe ve Kredi Programı:

Girişimci olmak isteyenler için en basit ve en duyulan yolu ifade etmektedir. Fakat bu organizasyon kapsamında, belirli alanlardaki girişimcilere yardım sağlanmaktadır. Kadınların talep ettikleri alanlardan olan; tarım, eğitim ve çocuk bakımı vs. işler yardım kapsamına girmemektedir.

➤ Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası “İşte Kadın” Programı:

Bu program çerçevesinde kadına ait olan KOBİlere finansman, teknik bilgi yardımı ve iş danışmanlık olanakları sunulmaktadır. Bu hedefler doğrultusunda, banka ülkemizdeki finansal ortakların kullanımına uygun olarak 300 milyon avroluk bir kaynak ayarlamıştır. Garanti Bankası kadın girişimcilere sunmak üzere yeni sayılabilecek bir kaynak ayırmıştır. Organizasyon içeriğinde, kredi sistemini düzenlemek için bir Kredi Garanti Fonu hazırlanmıştır. Buna göre, kadın girişimcilerin herhangi bir güvence göstermeden kredi almaları sağlanacaktır (Çoban, 2018: 32).

- KOSGEB teşviki ve banka finansmanı haricinde yatırımcılar da finansal bir referans sağlayabileceklerdir. Birçok organizasyonun esası, yeni kurulan işletmeler ve yatırımcılarla birleştirilmesi, finansman kaynağı oluşturulması planlıdır. Bu şekilde ki uygulamalar, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve TÜBİTAK girişimcilik destek programları altyapısında sistemli bir şekilde yapılmaktadır. Fakat bu etkinliklerde teknoloji firmaları amaçlanmaktadır.

İş geliştirme merkezleri, kira, muhasebe, elektrik vb. yönetim çıktıları devlet desteği ile finansal desteğini sağlamaktadırlar. KOSGEB Teknoloji Geliştirme Merkezleri ve Tekno-parklar ar-ge kapsamlı firmalara teşvikte bulunmaktadır. Bu finansman tipleri, üç değişik türden işletmenin gereksinimlerinin karşılanması için birlikte uygulanabilecektir (Çoban, 2018: 32).

Tablo 9: Finansal Kaynaklar

Özel Yatırımcılar, İş Melekleri, TÜBİTAK, MÜSİAD	* Yeni tekno-girişimler, * Yeni ar-ge odaklı girişimler, * Yüksek derecede yenilikçi ve yüksek büyüme potansiyeline sahip yeni işletmeler
KOSGEB finansmanı	* Belirli sektörlerde yer alan ve kuruluş sermayesine sahip işletmeler
Bankaların Sünvanse Kredi Programları / Kredi Garanti Fonları	* Başarılı iş ve finansal planlara sahip yeni işletmeler

Kaynak: Çoban, 2018: 32.

Türkiye'de şu anda 100'den fazla kadın örgütü Türkiye'de kadının statüsünü iyileştirmek ve cinsiyet eşitsizlikleriyle mücadele etmek için çalışmaktadır. Ancak, bu kuruluşların faaliyetlerini ve etkililiğini engelleyen bazı özel faktörler vardır. En önemlileri aşağıda sıralanmaktadır (Özkanlı, 2001:128):

- Kadın kuruluşlarının çoğu aynı hedeflere sahiptir ve aktivite profilleri benzerdir. Ne yazık ki iletişim ve işbirliği eksikliğinden dolayı kaynakları verimli kullanmamakta ve çoğunlukla amaçlarına ulaşmada başarısız olmaktadır.
- Kuruluşların çoğu, örgütsel ve yönetim yapıları açısından zayıftır. Bu gönüllülük esasına göre yapılan işin verimliliğini olumsuz etkilemektedir. Bazı organizasyonlarda olduğu gibi, yönetim grupları muhafazakâr tavırlarını değiştirmezler ve yeni gönüllüler hevesini kaybeder. Kısaca bu kuruluşların yönetim ve liderlik yapısında ciddi sorunlar oluşmaktadır.
- Destek ve dayanışma açısından kadınlar arasındaki etkileşim kuruluşlar da yeterli olmamaktadır. İşbirliği içinde çalışmaya alışkın değildirler. Büyük şehirlerdeki bazı kadın kuruluşları, Kadın Platformları adı altında işbirliğini geliştirmek için daha son birkaç yılda bir araya gelmişlerdir.

Amaçların ve faaliyetlerin tekrarlanmasını önlemek, deneyimlerin paylaşılması, dayanışma sağlanması, demokrasiye katkıda bulunulması, sivil toplumun güçlendirilmesi, kadın haklarının savunulması ve kadın haklarının ihlalinin önlenmesi için kadın kuruluşları arasında işbirliği ve koordinasyon şart olmaktadır (Özkanlı, 2001:128).

2.2.8. Kadın Girişimciliği ve Finansman Temini Konusunda Yapılan Literatür Çalışmaları Sonuçları

Kadın girişimcilere, kaynak edinildiği takdirde, pazarlama olanakları arttırıldığında, örgütlenme geliştiğinde, pazar imkânları kolaylaştığında gibi durumların katkılarıyla girişimcilik potansiyelinin artacağı sonucuna ulaşılmaktadır (Bayramoğlu vd., 2020: 128).

Kadın girişimcilerin karşılaştıkları en önemli problemlerden biri finansman alanlarıdır. Özellikle sermayesi bulunmayan kadın girişimcilerin zorlanma sebeplerinin altında yatan neden, kadınların kendileri adına gayrimenkulleri bulunmadığından, kredi veren kuruluşlarda kefil anlamında güçsüz olduklarından destek sağlayamamaktadırlar. Bu sorunların çözüme ulaşması için devlet desteği gerekmektedir. Kredi veren kurumların devlet eliyle kadınlara

düşük faizle ya da faizsiz bir şekilde teşvik sağlanabilmesi kadınların finansal anlamdaki sorunlarının çözümünü kolaylaştıracaktır (Cici, 2013: 155).

Toplumun ekonomisinin güçlenmesi ve istihdamın sağlanması için, kadın girişimcilerin problemlerinin çözülmesi ve iş yaşamında farklı kolaylaştırıcı yöntemler uygulanması gerekmektedir. Kadınların iş hayatına dâhil olmaları kendileri ve istihdam sağladıkları diğer kişiler için iş imkânı doğduğundan ülkeyi ekonomik anlamda zengin kılacak, kadınların toplumdaki konumunu iyileştirecek ve gelir düzeyindeki haksız farklılık önlenmiş olacaktır. Devlet ve sivil toplum kuruluşları olarak kadın girişimciliğini teşvik etmek ve geliştirmek oldukça önem taşımaktadır. Ülkemizde ki cinsiyet eşitsizliği farkı kapanana kadar, gerekli finansman temini ve kanunlarda kadınlara özgü işlerini kolaylaştırıcı maddeler eklenmelidir. Kadın girişimciliğe özendirme açısından medyaya da önemli görevler düşmektedir. Başarılı kadın girişimcilerin hikâyesi, gerek sayıları az olduğundan gerek farklı sebeplerden yeterince medya da gösterilmemektedir. Kredi konusunda da kadın girişimcilere kuruluşların kefilsiz kredi verebilmelerinin yolu açılmalı ya da kadın girişimcilere has az miktarlarda farklı kredi olanakları sağlanmalıdır (Öztürk, 2016: 99).

Günümüzde girişimciliğin gelişmesi ve özendirici faaliyetler olarak en önemli payın, teknolojinin gelişimi ve inovasyon çalışmalarının etkililiği olmaktadır. Teknolojik alanda yaşanan gelişmeler girişimciliği de farklı düzeylere taşımaktadır. Teknoloji, sanayi, girişimcilik ve diğer sektörlerde dünya şartlarına uyum sağlamak adına yapılan devlet ve özel finansman yardımları artmaktadır. Bu rekabet şartları içerisinde girişimciliğin önemi çoğalmakta ve kadın girişimciliğine olan destek ve ilginin de artması gerektiği anlaşılmaktadır. Yapılan tüm değerlendirmeler ve çalışmalar kapsamında, kadın girişimci olmak isteyen kişilere gerekli devlet ve özel finansman teşviklerinin önemi ve nasıl yapılacağı konusunda aydınlatma sağlanmalıdır (Çeliköz, 2017: 63-66).

Erkeklerin katılımı ve duyarlılığı, kadın girişimciliğini teşvik etmek için gerekli önlemlerdendir. Aile desteği, toplumdaki kadınların güvenini, tanınmasını ve kimliğini geliştirmeye yardımcı olmaktadır. Politika yapıcılar, kadınlar için beceri geliştirme programlarına odaklanabilir. Başarılı bir girişim oluşturmak için bazı yetkinlikler; yaratıcılık, duygusal zekâ, öncelik alma, liderlik, yönetim becerileri, ağ oluşturma, fırsat tanıma, risk alma, sosyal beceriler ve ekip çalışması için gerekmektedir. Resmi (hükümet, STK'lar, finans kurumları) ve gayri resmi (aile, komşular, arkadaşlar) destek, bir girişimin başarısı için eşit derecede önemlilik arz etmektedir (Lenka and Agarwal, 2017).

Kadınlara ait firmaların finansmanlarında cinsiyet farklılıklarının var olması çalışmanın çıkış noktası olmaktadır. Edinilen bilgilere göre; kadınların erkeklere oranla daha düşük risk toleransı sergilediği ve orantısız bir şekilde daha düşük bir pay alması şeklinde deneysel ekonomide yapılan, önceki çalışmaların bulgularıyla tutarlılık sağlamaktadır. Bu nedenle, finansal kurumların, risk sermayesi derneklerinin ve diğer paydaş gruplarının (örneğin, işletme sahibi dernekleri, eğitimciler, danışmanlar, politika yapımcılar) kredi verme koşullarını ve onay oranlarını etkileyen faktörler hakkında kadın işletme sahipleriyle iletişim kurması önemlidir. Bu, kadın girişimcilerin firmalarının sermayelendirilmesi hakkında, bilinçli kararlar almalarını sağlamaya yardımcı olacaktır. İletişim, aynı zamanda firma büyümesinin potansiyel avantajlarına (örneğin, tercih edilen kredi verme koşulları, artan karlılık), firma büyümesini yönetmede en iyi uygulamalara ve birden fazla rolü dengelemek için stratejilere odaklanabilir. Bu çalışmaya göre, kadın işletme sahiplerini, öz sermaye yatırımının değeri konusunda eğiten sıçrama tahtası gibi kuruluşlara destek verilmelidir (Orser, Riding and Manley, 2006: 660-661).

Mevcut araştırmalar, erkek ve kadın girişimciler arasında pek çok benzerlik olduğunu ortaya koysa da, sınıfta tartışma ve özel ilgi gerektirecek yeterli farklılıklar bulunmaktadır. Genç kadınların daha iyi bilgilendirilmesi gereken en dikkat çekici konulardan bazıları şunlardır (Hart vd. 2003: 28):

- İşle ilgili eğitim ihtiyacı, iş ve yönetim deneyiminin önemi,
- Zamanlama ve işe bağlılık hakkındaki kişisel kararların şu anda kadınların girişimci seçimlerinde erkeklere kıyasla daha büyük bir rol oynadığı gerçeği,
- Kişisel düşünceler ile kadınların endüstri seçimleri, büyüme özelemleri, sermayeye erişim ve uzun vadeli finansal başarı arasındaki ilişkileridir.

Eğitimciler için öneriler; kadınların işletme okullarına kaydolma oranı artmaya devam ettikçe, bu genç kadınlara girişimcilikte başarı için çok önemli araç ve becerileri sağlayabilmektedirler. Sağlanan kazançlar ise birey, firma ve topluluk seviyelerinde büyüyen gelmeye devam edecektir (Hart vd. 2003: 28).

Kadın girişimcilere verilen devlet desteklerinden olan KOSGEB'in sağladığı avantajların başarılı olduğu gözlenmektedir. Verilen eğitimlerin kadın girişimcilerin iş hayatlarını olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Kadın girişimcilerin sorunlarının çözüme ulaşmasında ise; kredi kuruluşlarının kadın girişimcilere özel destekler sağlaması,

kadın girişimcilerin topluluk olarak iletişimde bulunmaları, bir araya gelerek birbirlerine güç katmaları ve aralarında bir destek ağı mekanizmasının bulunmasıyla kadın girişimciliğinde istenilen başarı sağlanacaktır (Kesici, 2019: 52-53).

Toplumda kadınların iş hayatındavardıkları kabulünün sağlanması, kadın girişimcilerin problemlerinin çözümünde en önemli desteği ve cesareti vereceği düşünülmektedir. Kadınların bir kuruma bağlılık içinde güçlü bir ilişki kurmaları ve örgütlü bir şekilde çalışmalarını sürdürmeleri onlara yalnız olmadıklarını düşündürerek gerekli desteği sağlayacaktır (İlter, 2008: 194).

Kadın girişimcilerin sermaye bulmalarına, kredi olanaklarının iyileştirilmesine, gerekli teknik bilgiye, bireysel gelişimlerine katkı sağlayacak etkinliklerin bulunmasına, yasal anlamda olan kısıtlanmaların azaltılmasına gibi konularda kadınlara gerekli desteklerin sağlanabilmesi kadın girişimciliğini arttıracaktır. Bu yönde çalışmaların gerçekleşmesi için devlet kuruluşlarına ve sivil toplum kuruluşlarına önemli rol düşmektedir. Kuruluşların çalışmalarını yönlendirebilmek ve kadın girişimci yetiştirebilmek için üniversitelerin ve akademisyenlerin de üzerlerine düşen destekleri verebilmeleri gerekmektedir (Şahin, 2009: 308-309).

Ülkemizin gelişimine destek olmak ve dünya pazarında yerimizi almak için, nüfusun yarısını oluşturan kadınların sayılarını çoğaltmak, girişimcilik düşüncelerine destek sağlamak, halihazırda kadın girişimcilerimizi iyileştirmek ve bunları geliştirmek için kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarıyla el birliğinde yol almak önem arz etmektedir. Kadınların girişimciliklerine gerekli teşvik çalışmalarını sağlamak; ekonomiyi iyileştirir, çalışmayan kadın potansiyelini aktif hale getirir, ülkeyi gelişmiş ülkelerin pozisyonuna getirir ve yeni iş koşulları oluşturur. Kadınlar işlerini henüz yeni kurmaya karar verdiklerinde aldıkları destek, eğitim, hibe, kredi gibi çalışmalar onları güçlendirmektedir. Ama destek veren kuruluşun görevini tam yapmaması sonucu girişimcinin cesaretinin kırılması, vazgeçmesi ve motivasyonunun etkilendiği görülmektedir. Bu konu özellikle devlet kurumlarından alınan destekler kapsamında yaşanmaktadır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar dâhilinde; güçlü bir kurumsal teşviğin verilmesi kadın girişimciliği arttırmakta ve devamlılığını sağlamaktadır (Yavuz Özgül, 2019).

Girişimci ruh, ülkelerin kalkınma ve istihdam sorunlarına çözüm bulabilecek önemli faktörlerden birisidir. Türkiye'deki kamu otoritesi, tekno girişimcilere daha fazla destek ve kolaylık sağlamanın yollarını aramalıdır. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri,girişimciler için daha

kullanılabilir hale getirilmelidir. Tekno işletmeler bilgi, sermaye ve yerel faktörlerle desteklenmelidir. Akademik yapı bilgiyi desteklemeli, sivil toplum kültürü sermayeyi desteklemeli ve yerel yönetimler yerel faktörleri desteklemelidir. Bilgi, sermaye ve yerel güç örgütlenerek sağlam bir altyapı ile buluşursa, planlı ekonomik büyüme ve istihdam artışı sağlanabilir. KOBİ'lere sağlanan mentorluk hizmeti devamlılık sağlamalıdır. Tekno işletmelere sağlanan hibe ve yardımlarda izlenen strateji gözden geçirilmelidir; daha fazla işletmeye küçük destekler vermek yerine, yüksek potansiyelli işletmelere daha büyük destekler sağlamak daha etkili olabilir. Tekno kentlerin sağladığı sinerji konusunda girişimcilerin bilinçlendirilmesi gerekmektedir. Sağlanan destek ve kolaylıklar ile ilgili her türlü yasal düzenleme ilgililere ilk ağızdan duyurulmalıdır (Örnek ve Danyal, 2015: 1154).

Kadın girişimcilerin büyümelerini hızlandırmak ve problemlerine cevaplar bulabilmek amacıyla kamu kurum ve kuruluşları, STK ve özel sektör de incelemeler sürdürmektedirler. Kadın girişimcilerin örgütlenmeleri ve çoğunlukla birlikte olmaları, sosyal iş ağlarını büyütmeleri de verimli uygulamalardan olmaktadır. Fakat bunlarla birlikte problemlerle karşılaşıldığında, dini sorumluluklarında önemi yadsınamaz bir gerçektir. Bu inceleme sonucuna göre, AFİKAD'a üye kadın girişimcilerin, güçlüklerle baş edebilme kısmında maddi çözümlerin yanında manevi çözümlerde olduğu ve bu maneviyatın dini inanıştan kaynaklandığı görülmektedir. Dini inançların kadın girişimciliğinde iş hayatını engellemediği aksine bu inanış çerçevesinde dik durmaları, sorumluluk sahibi ve ahlaklı bireyler olmalarında etkin olduğu görülmektedir (İlter, 2017).

Girişimci kadınların iş kurma serüvenlerinde karşılarına çıkan problemler değerlendirildiğinde; en çok problem yaratan unsurun, kiraların yüksek olması durumundan kaynaklandığı ortaya çıkmıştır. İkinci aşamada ise; sermayeye ulaşım, tecrübesizlik, piyasada bilinmemek, bürokratik işler, materyallere ulaşım, elemanlara ulaşım ve aile ile alakalı durumlarda güçlük çektikleri konusunda hem fikirlerdir. Bu şekilde; işin başlangıç aşamasında kamu aracılığıyla kiraların desteklenerek net bir düzeyde bulunmasının ve vergi indirimi olmasının ulaşılan problemlerin çözümünde olumlu yönde karşılığı olacağı düşünülmektedir. Diğer problem sermaye temininin çözümü için, kamu ve özel bankaların düşük faizli, yüksek limitli kredilere imkan tanımak amacıyla kadınların sermaye bulma çabasına sokulmadan, bankalara borçlanarak kendi firmalarını kurmalarına imkan tanımaktır. Piyasa tanınmama sorunu ve materyallere kolay ulaşım için de çözüm olarak, meslek odalarının öncülüğü ve bilgilendirme çalışması sunulmaktadır (Erol ve Çiçek, 2020: 90).

Kadın girişimcilerin sermaye edinmesine, kredi imkânlarına, yönetsel eğitim ve teknik eğitime, kişisel gelişimlerini tatmin edecek sosyal ve kültürel etkinliklerin büyümesine, bürokratik kısıtlamaların en aza indirgenmesine, devletin teşvik etmesi gibi mevzularda büyümelerine engel olan unsurları yok edici şekilde yapılacak yardımlarla, ülkelerde kadın girişimcilik temasının olması gereken iyi yerlere ulaşımı başarılabilir. Kadınların kendi işlerini yapması ve büyütmesi, karşılaştıkları sınırlamaların yok edilmesi, kadın firma çalışanları açısından cinsiyet anlamında adil bir ortam sunulması girişimciliğin gelişimi açısından oldukça önemlidir. Ülke olarak gelişim stratejileri anlamında da oldukça faydalı olacaktır. Kadın işletme sahipleri, girişimcilik etkinlikleri sayesinde yepyeni boşluklar yakalamakta ve bilgiye yönelik ekonominin rol model bireyleri olma kapasitesinde olmaktadır. Kadınların değişik sektörlerde, değişik şekillerde bulunmaları ülkenin girişimciliğini büyütecek ve ekonomi anlamında yaşanan sıkıntıların, ayrılıkların son bulmasına fayda sağlayabilecektir (Güleç, 2011: 120-121).

Kadın girişimcilerin aile bütçesine ve toplumun refahına katkıda bulunmak adına önemli ve artan bir etkisi vardır. Ancak birçok sorunla karşılaşabilecekleri açıktır. Bu araştırma sonucunda, kadınlar ve özellikle kırsal kesimdekiler olmak üzere kadın girişimciler için bir dizi ciddi konu ve çıkarım tanımlanmaktadır. Çalışmak isteyen kadınlar, bireysel durumlarına, kısıtlamalarına ve motivasyonlarına bağlı olarak istihdam ve serbest meslek arasında seçim yapmaktadır. Bu seçimleri; ailede, okulda sosyalleşme, eğitimsel başarı, sonraki eğitimleri, kişisel ve ev içi koşulları etkileyebilmektedir. Bu kırsal kesimdeki kadın girişimcilerin ilham kaynağı ise; özgüven, kararlılık ve pozitif düşünceleridir. Kadınların ihtiyaçlarına daha duyarlı olmaları ve kadın işletmelerinin potansiyelinin daha fazla farkında olmaları için eğitim, öğretim ve girişim ajanslarındaki politika yapıcılara ve karar vericilere ihtiyaç vardır. Görünüşe göre başarı, şu anda destek ajansları aracılığıyla sağlanandan daha uzun vadeli desteğe ve daha derinlemesine danışmanlığa bağlıdır. Seçim veya gereklilik nedeniyle kendi işlerini yöneten, kırsal ekonomiye oldukça önemli bir katkı sağlayan kadınlar, daha fazla desteği ve daha fazla tanınmayı hak etmektedirler (Jones, 2017: 44-45).

Kadın girişimciler, kurumlardan teşvik alma serüvenlerinde en çok problem olarak danışmanlık hizmetlerinin gerekli bilgi akışı sunamaması, danışmanlık hizmetlerinde çalışanların gereği kadar anlayışlı olmaması gibi sonuçlar belirtmektedirler. İkinci bir problem olarak eğitim sorunu açığa çıkmaktadır. Eğitim sunan kişilerin yeterince anlaşılabilmesi, dillerinin karmaşık olması ve eğitim sonucu kazanılan bilgilerin işlerinde uygulamaya konulamaması problemleridir. Kadınların karşılaştıkları diğer bir problem ise; finansal

anlamda sağlanan destek ölçütlerinin yetersizliği ve ihtiyaçları olan bu yardıma zamanında ulaşılamamasıdır. Ayrıca, kurumlar aracılığıyla başvuru bankaların teminat, kefil istekleri ve verilen para karşılığında ipotek şartı sunulması da kadınların karşısında ki diğer bir problem başlığıdır. Bu doğrultuda, Kadınlara vaat edilen maddi destek miktarları arttırılmalı, ödemelerin gerektiği zaman ve toplu bir şekilde sunulması gerekmektedir. Bu şekilde kadın girişimcilerin piyasada varlıklarını sürdürecekleri bir ortam oluşturarak, sayılarının her geçen gün arttırılması hedeflenmelidir (Yıldırım ve Çıkmaz, 2016: 984).

2.2.9. Dünyada Kadın Girişimciliği

Dünyada da devam eden her alanda ki cinsiyet eşitsizliği faktörü, girişimcilik alanında da önemli bir şekilde rastlanmaktadır. Türkiye’de ki girişimcilik konusu irdelendiğinde, kadın girişimciliği konusu dikkat çekmektedir. Girişimcilikteki erkek ve kadın düzeyi incelendiğinde, kadın girişimcilerin kendi işi oranı, kendi işinde çalışanların genel toplamına göre % 10'u civarında olduğu görülür. Kadınların genel işverenler içindeki payı % 3,3 gibi çok düşük bir oran iken, hem işverenleri hem de kendi işinde çalışanları girişimci olarak kabul ettiğimizde, Türkiye’de erkek girişimcilerin, kadın girişimcilere göre hemen hemen 7 katı düzeyinde olduğu görülür. Girişimciyi yalnızca işveren olarak belirleyen uluslararası bir araştırmada ise; Türkiye’deki erkek girişimcilerin, kadın girişimcilerin 29 katı olduğu bulgusuna ulaşılmaktadır (Aktoprak, 2008: 1). Bu oran, diğer ülkelere göre de bakıldığında, aynı çalışmadaki bir başka sonuç ise; 29 ülkenin istatistik bilgisine göre erkek girişimci miktarının, kadın girişimcilerin hemen hemen iki katı olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Fakat Türkiye’de sonuç daha vahimdir (Soyak, 2006: 170).

1984’te yapılan bir çalışma, küçük işletme sahiplerinin yaklaşık yüzde 25’inin kadın olduğunu göstermektedir. Kadınların sahip olduğu ve kontrol ettiği firmaların küçük işletme sektöründeki açık sayısal önemine ve daha genel olarak kadınların işgücü piyasasındaki rolüne artan ilgiye rağmen şaşırtıcı derecede az araştırma yapılmıştır. Erkek ve kadın işletme sahiplerinin özelliklerini ve geçmişlerini ve / veya işletmelerinin özelliklerini ve performansını karşılaştıran daha da az iş olmuştur (Jones, 2017: 84-85).

Erkek ve kadın tarafından işletilen işletmeler arasında karşılaştırmalar yapmak amacıyla yapılan araştırma sonuçlarına göre; erkekler ve kadınlar tarafından yönetilen işletmeler arasındaki farklılıkların çoğu açıdan oldukça sıra dışı olduğunu ve istatistiksel açıdan çok az farkın önemli olduğunu göstermiştir. Bununla birlikte, kadın kurucuların erkek

meslektaşlarından ortalama olarak daha yaşlı oldukları, daha az vasıflı oldukları ve kadın kurucuların ticari bankalardan başlangıç finansmanı alma olasılıklarının erkeklerden daha az olduğu görülüyor. Kadınların yönettiği işletmeler ve erkek işletmelere göre daha az kârlıdır. Kadın girişimcilerin işlerinde, kadınları istihdam etme olasılığı erkeklerden çok daha fazladır. Kadınların yönettiği işletmelerin ciro ve kar açısından daha istikrarlı kalma ve istihdamı artırma yönünde hafif bir eğilim olmasına rağmen, kadın ve erkek işletmelerin zaman içinde performansında büyük farklılıklar yoktur. Ancak bu sonuçlar, finansörler ve / veya potansiyel müşteriler tarafından gerçek veya algılanan ayrımcılık nedeniyle birçok kadının iş kurmaktan caydırıldığı hipotezine pek ışık tutmamaktadır. Bu konuyu tam olarak araştırmak için, girişimde bulunan ancak iş kurmayı başaramayan kadın ve erkekleri tespit etmek ve görüşmek gerekmektedir. Ancak çalışmamız, iş kurmayı ve kalmayı başaran kadınların özelliklerinin, performanslarının, erkek girişimcilerden ve onların işletmelerinden belirgin bir şekilde farklı olmadığını göstermiştir (Jones, 2017: 84-85).

Sosyolojik teoriler, sosyal yapıların (işyeri, aile ve organize sosyal yaşam) kadınların girişimci fırsatlara erişimini etkilediğini ve performansı etkileyebileceğini öne sürmektedir. Mesleki ayrışma, üst düzeyde yetersiz temsilyönetim pozisyonları ve aile rollerine ilişkin beklentiler, kadınları belirli endüstriyel sektörlerle sınırlandırabilir ve aynı zamanda iş girişimleri için motivasyonları ve hedefleri etkileyebilmektedir (Aldrich, Reese and Dubini, 1989). Kadın girişimcilerin, hangi düzeyde yapısal engellerle karşılaştığı bu alanların muhtemelen girişimlerinin performansı üzerinde bir etkisi olacaktır. Bu yapısal boyutların kadın girişimcileri etkileme derecesi büyük ölçüde ülke bağlamına aittir. Özellikle, kadınların girişimciliğe katılımının algılanan kabul edilebilirliği, o toplumdaki kadınların beklentileri ve kültürel normlarına göre ülkeden ülkeye değişmektedir. Örneğin, Güney Amerika'da "erkek maçoğuna" inanç ve kadınların birincil sorumluluklarının çocuk bakımı ve ev içi görevler olduğu beklentileri, girişim yaratma ve müteakip girişim performansı önünde bir engel oluşturmaktadır. Buna bağlı olarak Müslüman olan ülkeler de kadınlar, girişimci rolleri üstlenerek, kocalarının itibarını zedelemeye maruz kalmaktadır. Filipinler'de kadınların üst düzey yönetim pozisyonlarına geçişi, kadınların evlenmeleri ve bir aile sahibi olmaları gerektiği yönündeki beklentiler tarafından engellenmekte ve kadınların daha önce edinebilecekleri iş deneyimi türünü etkili bir şekilde sınırlamaktadır. Macaristan gibi geçiş ekonomilerinde, çocuk bakımının olmaması ve temel iş becerileri konusunda eğitimin olmaması, kadın girişimciler için daha da büyük engellerdir (OECD, 1993). Doğu Avrupa ülkelerinde düşük eğitim ve teknik bilgi seviyeleri kadınların girişimcilik çabalarında başarılı

olma yeteneklerini daha da kısıtlayan bir diğer faktörlerdendir (OECD 1993). Araştırma ayrıca, yeni girişimler başlatan kadınların iş bilgisi, tavsiye, ağlara ve iş destek sistemlerine erişim eksikliğinden sıklıkla engellendiğini ortaya koymaktadır (Allen and Truman, 1993).

Kadınların bilgiye erişimini, becerilerini geliştirmeyi ve finansmanı arttırmak için tasarlanmış kamu politikası girişimlerinin (OECD 1993; Allen and Truman, 1993) gelişmekte olan birçok ülkede devam etmekte olduğunu belirtmek önemlidir. Yine de, sosyal yapıların etkisinin OECD dışı ve gelişmekte olan ülkelerdeki göreceli etkisi, Amerika Birleşik Devletleri ve Kanada'da tüm küçük şirketlerin % 30'undan fazlasının kadınlara ait olduğu, sosyal ağların ve destek sistemlerinin iyi gelişmiş olduğu ve kadınların girişimcilik eğitimine ve bilgi kaynaklarına eşit erişime sahip olduğu görülmektedir (OECD 1993). Dahası, bazı OECD ülkelerinden kadınlar, girişimcilik çabalarında giderek daha fazla eşit olarak kabul edilmekte ve bu da işletmelerinin başarılı olmasını ve büyümesini kolaylaştırmaktadır (Lerner, Brush and Hisrich, 1997: 318).

Dünya çapında kadın girişimciliği ise; kadınlara işlerini yürütürken en büyük endişeleri sorulduğunda, dünyanın her yerindeki kadınlar beş ana sorun belirlemektedirler. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Kadın İş Araştırma Merkezi, yarım düzineden fazla ülkede bir araştırma yürütmüştür ve kadınların aşağıdaki beş güçlük ile ilgili endişelerini paylaştığını tespit etmektedir (UNECE, 2004:2):

- Bilgiye erişim: Kadınlar eğitim, öğretim ve danışmanlığa daha iyi erişim istemektedirler.
- Sermayeye erişim: Genellikle mali konularda, örgün eğitimden yoksun olan ve işlerinde cinsiyet temelli engellerle karşılaşabilecek birçok kadın işletme sahibi için çok önemli bir konu olmaktadır. Finansmana erişimde kolaylık sağlanmasını istemektedirler.
- Pazarlara erişim: Kadınlar, tüm işletmeler için mevcut olan programlar ve hizmetler hakkındaki bilgileri paylaşmanın mevcut yollarına örneğin; devlet tedariki, kurumsal satın alma fırsatları ve uluslararası ticaret için fırsatlara daha iyi erişim istemektedirler.
- Ağlara erişim: Kadınlar sektöre; özel ve genel iş birlikleri gibi iş ağlarına tam erişim istemektedirler.
- Doğrulama: Kadınlar, işletme sahipleri olarak ciddiye alınmak istemektedirler.

Bu beş alan, iş geliştirme konularıyla ilgilenenler (devlet kurumları, STK'lar, büyük şirketler veya iş dernekleri) tarafından ele alınırsa, kadınların iş sahipliği sadece büyümeye

devam etmekle kalmayacak, aynı zamanda daha da güçlü bir şekilde gelişecektir. Serbest ve dizginlenmemiş kadın girişimciliği, ekonomik büyüme için yakıt ve dünyadaki topluluklar için fırsat sağlayabilmektedir (UNECE, 2004:2).

Küresel bir zorluk olan, kadınların finansmana erişiminde karşılaştıkları zorluklar şunlardır (Ionescu, 2003: 7–12):

- Kadınlar genellikle başlangıç için daha az miktarda kişisel sermayeye sahiplerdir.
- Kadınların dış fonlara daha fazla ihtiyacı vardır, ancak bu tür fonları elde etmekte güçlük çekmektedirler.
- Kadınlar, mevcut seçenekler ve bu bilgileri edinmenin maliyeti hakkında bilgi sahibi değildirler.
- Kadınlar açık veya örtük (yapısal) cinsiyet ayrımcılığına maruz kalabilmektedirler.
- Bankaların kadınların borçlanması ve girişimci davranışları hakkında yanlış algıları olabilmektedir.
- Bankalar, kredi başvurularını incelerken genellikle kişisel profillere güvenmekte ve kayıtlarını izlemektedirler.
- Kadınlardan daha yüksek bir faiz oranı ödemeleri veya daha yüksek garantiler vermeleri istenebilmektedir.

Avrupa Komisyonu üye olan ülkelerle iş birliği içinde farklı öncelikler geliştirerek, kadın girişimciliğinin önündeki zorlukları yok etmeyi hedeflemektedir. Bu hedef doğrultusunda sağlanan önemli öncelikler şu şekilde sıralanmaktadır (GİSEP, 2014: 14-15):

➤ Kadın Girişimciler İçin Mentörler Ağı:

Mentör ağı, kadın girişimcilere işletmelerinin kuruluş, gelişme ve büyüme aşamalarında referans ve yardım ulaştırmaktadır. 17 CIP ülkesinin içinde bulunduğu bu faaliyet kapsamında ülkemizde temsilciliği KAGİDER tarafından yapılmaktadır.

➤ Kadın Girişimci Elçiler Ağı:

Elçi Ağı'nın hedefi, önü açık olan girişimcilerin, her yaşta kadınları girişimci yapmak amacıyla isteklendirmesidir. Elçiler, başarılı işletmeler kuran bireyler olduklarından yeni girişimciler için idol olabilir referanslar olarak bilinmektedirler. Avrupa ölçeğinde 270 elçi bu önceliğe girmişlerdir.

➤ Avrupa Kadın Girişimciliğini Teşvik Ağı - WES:

31 ülkeyi içeren bu ağda ülkemizin temsilciliğini KOSGEB üstlenmektedir. Kadın girişimcilerin miktarını, işletme büyüklüklerini ve farkındalıklarını çoğaltmak için bir münakaşa ortamı yapılmıştır. Ülkelerdeki güzel değerlendirme örneklerinin paylaşımı ve ortak projeler öne sürmek amaçlarıdır.

➤ Kadın Girişimciliği Portalı:

Portalın hedefi, kadın girişimcilerin temsilcisi durumunda bulunan kurumların, kadın girişimci ağları, projeler ve faaliyetlere uygun verilere ulaşımın yapılmasıdır.

Bu zorlukları ele almak için ayrıca aşağıdaki gibi bir dizi strateji kullanılabilir (Ionescu, 2003: 7–12):

- Özel kredi fonları
- Kamu yetkilileri, iş çevreleri ve ağlarla bağların geliştirilmesi
- Esnek zaman programları
- Kredi başvurularının geçmişe göre değil iş potansiyeline göre değerlendirilmesi
- Kadın girişimcilerin, öz algılarını değiştirmeye yönelik stratejiler
- Kadın girişimcilerin, olumlu imajını teşvik etmek için stratejiler

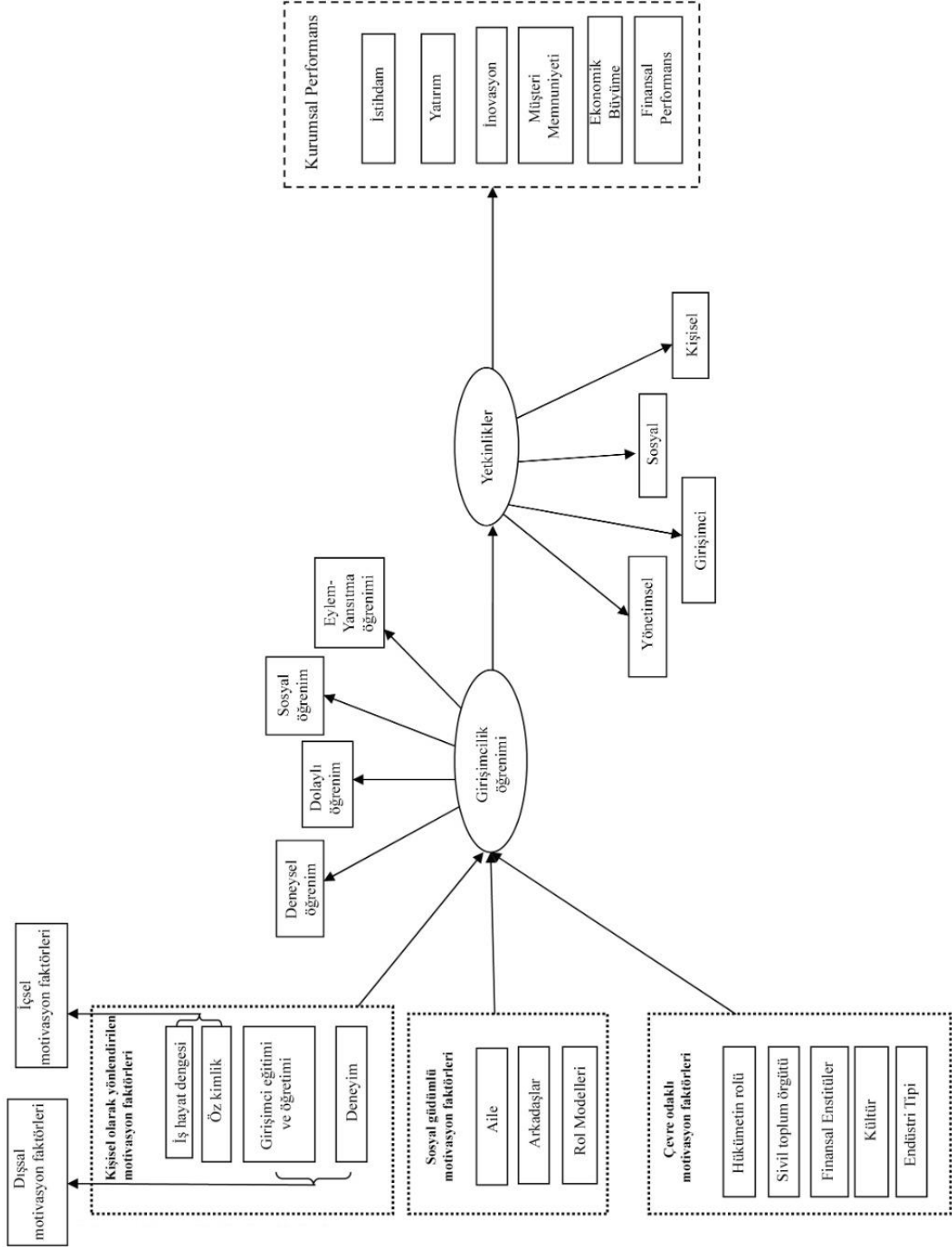
Kadınların finansmana erişimini kolaylaştırmada çeşitli aktörler rol oynayabilir, örneğin (Ionescu, 2003: 7–12);

- ✓ Uluslararası finans kurumları (IADB, WWB)
- ✓ Tercihli oranlarda kredi sağlayan kamu fonları (KeraltLoans, Finlandiya)
- ✓ Garanti fonları (Fonds de Garantie pour la Création, la reprise, ou le développement d'entreprises à l'Initiative des Femmes, Fransa)
- ✓ Mikro Kredi Kurumları (Ağ kredisi, Norveç; Kadınlar için işletme kredileri, İsveç)
- ✓ Risk Sermayesi Fonları (Kadın Büyüme Sermaye Fonu, ABD)
- ✓ STK'lar (Sıçrama Tahtası)
- ✓ İş Melekleri (WomenAngels.net, SeraphCapital Forum)
- ✓ Kooperatifler (Coopératives de credit de Saskatoon, Kanada)
- ✓ Koşullu Tohum Hibeleri (TrickleUp)

OECD ülkelerindeki deneyimleri ele alan bir çalışmada, kadınların gerekli finansmana erişme konusunda karşılaştıkları zorlukların yanı sıra, bunları aşmak için uygulanan program ve politikalara da değinilmektedir (Ionescu, 2003: 7–12).

Tablo 10: Kadın girişimciliğinin teşviki için keşif çerçevesi





Kaynak: Lenka and Agarwal, 2017.

Girişimci öğrenme, kişisel, sosyal ve çevresel olarak yönlendirilen motivasyon faktörleri nedeniyle oluşur. Kişisel motive ediciler, dışsal ve içsel faktörler olarak kategorize edilmektedir. Bunlar özgirişim performansını iyileştirmek için bir kişiyi öğrenmeye ve yetkinlikleri geliştirmeye motive eden yönlendirilmiş faktörlerdir. İçsel motivasyon faktörleri, öz kimlik yaratmaya ve iş hayatı dengesini korumaya teşvik etmektedir. Dışsal motive ediciler, önceki ve şimdiki iş deneyimleri, girişimci eğitim ve öğretimdir. Bir girişimci için motivasyon dürtüsü yaratmaya yardımcı olan aile üyeleri, arkadaşlar ve rol modelleri belirli sosyalleşme ajanlarıdır. Rol modellerin, aile üyelerinin ve arkadaşların başarı hikayeleri bir birey tarafından gözlemlenmekte ve öğrenilmektedir. Benzer şekilde, çevresel etmenler; hükümet, STK'lar, finansal kurumlar, kültür ve endüstri türü de motivasyon faktörleri olarak hareket etmektedirler. Bir girişimci gözlemleyerek, sosyalleşerek ve ayrıca geçmiş deneyimlerin eylemi ve yansıması yoluyla öğrenmektedir. Girişimci öğrenim, kişisel, sosyal, yönetsel ve girişimci yetkinliklerin geliştirilmesine yardımcı olmaktadır. Bu yetkinlikler, bir işletmenin performansı için gereklidir (Lenka and Agarwal, 2017).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

YÖNTEM

Yöntem bölümünde; çalışmamızda kullanılan nitel araştırma yöntemi ele alınmakta buna bağlı olarak; örneklem seçimi, geçerlilik ve güvenilirlik, veri toplama araçları ve yöntemleri, verilerin analizi, verilerin kodlanması son olarak araştırmanın modeli açıklanmaktadır.

3.1. Nitel Araştırma Yöntemi

Bu tez çalışması ile kadın girişimciliğinde finansman temin yolları ve karşılaşılan sorunlar üzerine Gaziantep'te yaşayan, çalıştıkları sektör olarak hizmet sektörü ve inşaat sektöründe bulunan, çeşitli destekler edinmiş girişimci kadınlar hakkında daha fazla bilgi edinmek, karşılaştıkları sıkıntıları açığa çıkarmak, çözüm yolları araştırmak özetle, işletmelerini açarken finansman temini konusunda ki yaşadıkları tecrübeleri belirlenmeye çalışılmıştır.

Kadın girişimciliğinde finansman temin yolları ve karşılaşılan sorunlar belirlenerek çözüm önerileri geliştirilmesi için yapılacak çalışmada, keşifsel bir yaklaşımla nitel araştırma yöntemi uygulanmıştır. Keşifsel yaklaşım yöntemi, bir yazın taraması, konuyla ilgili kişilerle yapılan mülakat, odak grup mülakatı vs. farklı şekillerde yapılabilmektedir. Yeni bakış açıları kazanmak, yeni sorular sorabilmek ve bir olgu karşısında neler olduğunu keşfetmek amaçlı yapılmaktadırlar (Saunders, Lewis and Thornhill'den[2009] aktaran Gürbüz ve Şahin, 2018: 101). Bu bölümde araştırmaya dahil edilen kadın girişimcilerle olan görüşme planlaması yapılırken; araştırmanın verileri, bir veri toplama aracı olarak yarı yapılandırılmış derinlemesine mülakat yöntemi, örneklem seçimi, veri toplama aşamaları, veri toplama yöntemi ve içerik analizi ile araştırmanın tutarlılığı ve geçerliliğine ilişkin bilgiler yer almıştır.

Kullandığımız ölçme aracı, yarı yapılandırılmış görüşme formudur. Yarı yapılandırılmış görüşme formu; önceden belirlenmiş bir takım soruların ve özel konuların uygulama kısmını içermektedir. Sorular her bir görüşmecide sistemli ve düzenli olarak ifade edilmektedir. Fakat görüşmecilerin özgür olmalarına izin verilmektedir. Kişilerin standart sorulara verdikleri cevapların çok ötesinde araştırma yapmalarına imkan tanımaktadır (Ertem, 2019: 121-122). Mülakat işlemi sonucunda, belirli sayıdaki mülakat bulguları değerlendirilip, veriler

incelenecektir. Sonrasında kadın girişimciliğine yönelik çıkan sonuçlar kendi arasında gruplandırılmıştır. Gruplandırma ile birlikte çıkan sonuçlar daha net görülmüştür. Sonraki aşamada ise; araştırma soruları görüşmeler sonuçlarına göre güncellenmiş, yeni sorular hakkında katılımcılarla bizzat görüşülmüş ve derin mülakatlar yapılmıştır.

Araştırmanın bu bölümünde, örneklem seçimi, araştırmanın geçerlilik ve güvenilirliğine ilişkin bilgiler, veri toplama araçları ve yöntemleri, verilerin analizi, verilerin kodlanması, araştırmanın modeli yer almaktadır.

3.2. Örneklem Seçimi

Çalışmada nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Katılımcılara kartopu yöntemiyle ulaşılmıştır. Kartopu yöntemi, ilk olarak ilgili niteliklere sahip bireyleri belirleyip, görüşme sağlanmasını böylece veri toplanmasını içeren bir yöntemdir. Görüşülen deneklerden kendileri gibi diğer bireylere yönlendirilmek yoluyla oluşan bir denek zinciridir. Yeterli sayıda kişiye ulaşana kadar yönlendirilme devam etmektedir (Temli Durmuş, 2019: 67). Görüşme pandemi sebebiyle, kişilerin talebi doğrultusunda ve ulaşma durumuna göre; bazen yüz yüze mülakat yoluyla, bazen yazışma yoluyla, bazen de görüntülü arama şeklinde gerçekleşmiştir. Görüşmenin türüne göre zaman ayarlanmış, yüz yüze olan görüşmelerde yaklaşık kırk dakika sürmüştür.

Çalışmanın örneklem yöntemi; nitel çalışmalarda kullanılan amaçsal örneklem (olasılıklı olmayan) yöntemi kullanılmıştır. Amaçsal örnekleme yöntemi, olasılık olmayan-seçkisiz olmayan-örnekleme yöntemlerindedir. Amaçsal örnekleme yöntemi, araştırmanın amacına ve araştırma için yeterli bilgiyi içeren örneklemin dikkate alınmasıdır. En fazla çeşitlilik, “evrende incelenen problemle ilgili olarak kendi içinde benzeşik farklı durumların belirlenerek çalışmanın bu durumlar üzerinde yapılması” olarak belirtilmektedir. Bu örnekleme yöntemi için önemli olan, sektörün çalışmanın amacına uygun olmasıdır (Büyüköztürk vd., 2018: 92-93).Çalışma kapsamında örneklem oluşturulurken, hizmet sektörü ve inşaat sektöründe kendi hesabına çalışan kadınlar seçilmiştir. Örneklem tekrarlanana kadar her sektör için, tahminen 10 ya da 15 arasında kişiye soru sorulması planlanmış, hizmet sektörü ve inşaat sektöründen 13'er kişi ile görüşülmüştür.

3.3. Geçerlilik ve Güvenilirlik

Nicel çalışmalarda, geçerlilik ve güvenilirlik önemli olduğu kadar nitel çalışmalarda da oldukça önemlidir. İki araştırmada yönteminde de bu konu önemli fakat belirlenme şekli farklıdır. Nicel araştırma da sayısal değerle belirlenirken geçerlilik ve güvenilirlik, nitel araştırmada yönteminde ise, araştırılan durumun niteliği ile gerçekleştirilmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2018: 270-75).

Araştırmalarda güvenilirliği tespit eden öge geçerliliğidir. Bir çalışmada bulunan veriler geçerli ise diğer benzer çalışmalarda geçerliliği olmasa da bulunan bilgilerin birbirinin aynı olma oranı fazladır. Çalışmayı gerçekleştiren kişinin esnek olması geçerlilik için oldukça iyidir. Araştırmayı yapan kişi, çalışma halindeyken stratejiyi farklılaştırabilir, görüşme sorularını değiştirebilir ve görüşme sorularına ek yeni sorular oluşturabilir, çalışmada sırasında uyguladığı veri toplama olanaklarını farklılaştırabilmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2018: 270-75). Aynı zamanda, ulaşılan bilgilerin tutarlı ve anlamlı olması, katılımcıların samimi ve içten yanıtları, araştırma sırasında ulaşılan bilgilerin çalışmayı yapan kişi aracılığıyla kayıt altına alınması araştırmanın geçerliliğini sağlamaktadır (Türnüklü, 2000). Geçerlilik, bulunan bulguların ayrıntılı bir biçimde raporlanması ve araştırmanın sonuçlarına ne şekilde varıldığına ilişkin yapılan kişi tarafından belirlenmesidir.

Güvenilirlik ise, araştırmacının çalışmada ki rolünü, araştırma amacıyla kullandığı stratejiyi, araştırmada analiz yöntemlerini, araştırmanın olgusunu, veri toplama araçları ve verilerin analiz yöntemleri ile ilgili bulguları ayrıntılı bir biçimde belirtmesidir (Yıldırım ve Şimşek, 2018: 270-75). Güvenilirlik, nitel araştırmalarda pek çok şekilde ele alınmaktadır. Güvenilirliğe ilişkin, kodlayıcılar arası görüş birliğinin olması gerektiğini savunmaktadır. Bu anlamda, araştırmanın güvenilirliğini ölçmek için elde edilen veriler üzerinde araştırmacı ve nitel araştırma konusunda deneyimli bir uzman ayrı ayrı kodlamalar yapmış ve kodlamalar karşılaştırılarak tutarlılık oranı hesaplanmıştır. Tutarlılık oranı Cohen's Kappa analizi kullanılarak hesaplanmış ve bu oranın % 64 olduğu görülmüştür. Buna göre yeterli oranda bir uyumun olduğu söylenebilir (Arastaman, Öztürk Fidan ve Fidan, 2018: 58).

3. 4. Veri Toplama Araçları ve Yöntemleri

Çalışmada nitel araştırmada görüşme yöntemlerinden “yarı yapılandırılmış görüşme” uygulanmıştır. Görüşme soruları hazırlama aşamasından önce, araştırma konusuyla alakalı ulusal ve uluslararası alan yazın taraması yapılmıştır. Konu içeriği belirlendikten sonra görüşme soruları arasında bulunması gereken maddeler ortaya çıkarılmıştır. Görüşme soruları, kadın girişimcilerin finansman teminine yönelik olarak belirlenmiştir. Sorular, konuyu aydınlatıcı şekilde cevaplanması açısından, derinlemesine anlamaya uygun olarak ve açık uçlu belirlenmiştir.

Verileri toplama işlemi, 2021 Mart ve Nisan ayları içerisinde gerçekleşmiştir. Görüşme sırasında katılımcılara araştırma hakkında bilgiler verilmiştir. Görüşmeler sırasında veri kayıplarını önlemek için katılımcıların izni dâhilinde ses kaydı alınmıştır. Kayıtların sadece bilgi kaybının önlenmesi için yapıldığı, kişi ve kurum açısından bir sıkıntı oluşturmadığı ve benim haricimde kimseye dinletilmeyeceğini açıklayarak kayıt cihazının katılımcılar üzerindeki olumsuz etkisi önlenmeye çalışılmıştır. Böylece toplam yirmi altı katılımcı ile yarı yapılandırılmış ve derinlemesine mülakatyapılmıştır.

Görüşme soruları “MAXQDA” paket programına aktarılmıştır. Bu süreçte, bileşenleroluşturulmuş ve yapılan bu bileşenler kodlama yöntemleriyle düzenlenmiştir.

3. 5. Verilerin Analizi

Nitel araştırma yönteminde, verilerin analizi aşamasında betimsel ve içerik analizi yöntemleri uygulanmaktadır. Betimsel analiz yöntemi, araştırmada belirlenen ve yabulunan verilerin daha önceden bilinen terimlere göre özetlenmesi ve yorumlanmasıdır. İçerik analizi yöntemi ise, daha öncesinde bir çalışma yapılmamış, araştırmadaki bulgular sayesinde yeni kavramların oluşturulmasıdır. Bu çalışmada, betimsel analiz ve içerik analizi tercih edilmiştir. İçerik analizinin terci edilmesinin sebebi, çalışmada toplanan verilerin, kadın girişimcilerin finansman temin yolları ile ilgili yeni kavramlara ulaşmaya çalışılmış olmasındandır. Diğer bir deyişle içerik analizi, “metin içinde tekrar eden temaların veya kelimelerin metin içinde taranması”dır (Patton’dan [2014] aktaran Çalışkan, 2019: 68).

İçerik analizi, belirli basamaklardan oluşmaktadır. Bu basamaklar; verilerin kodlanması, kodlanan verilerle alakalı temalara ulaşılması, bulunan verileri kodlama ve temalar doğrultusunda düzenlenip betimlenmesi, son basamak ise bulunan bulguların

yorumlanmasıdır. İçerik analizi yöntemi için kodlamaları MAXQDA programı ile analiz edilmiştir (Yıldırım ve Şimşek, 2018: 241-251; Büyüköztürk vd. 2018: 262).

3.6. Verilerin Kodlanması

İçerik analizi yönteminde veri kodlama, üç değişik kodlama ile uygulanmaktadır. İlk yöntem, terim ile alakalı daha önceden araştırmalar yapılmışsa bu çalışmalardaki terimler dikkate alınarak kodlama oluşturulmaktadır. Bu tür yöntem, tümdengelimce yöntem adı verilmektedir. İkinci kodlama yöntemi ise, terimlerin daha önceden belirlenmediği, çalışmanın verileri öne sürülerek yeni varılmak istenen terimleri kodlama yöntemidir. Bu yöntemin adı ise; tümevarımca yöntemidir. Bu şekilde ki araştırmacı verileri dikkatli bir biçimde baştan sona okur ve çalışmanın hedefine varacak bir biçimde yeni terimleri belirlemeye uğraşır. Üçüncü yöntem, tümevarımca ve tümdengelimce yöntemlerinin birlikte uygulandığı yöntemdir. Bu yöntem sayesinde, önceden bilinen kodlamaya çalışma bulgularının sonucunda yakalanan yeni kavramların kullanılmasıdır (Yıldırım ve Şimşek, 2018: 243-46). Bu araştırmada ikinci yöntem olan tümevarımca yöntemi kullanılmıştır.

Tematik kodlama, görüşmeler ile oluşturulan bulguların ilk aşamada kodlama yapılması ikinci olarak kodlamaların belirlenmesi ve son olarak yorumsuz bir şekilde okuyucuya bırakılmasıdır (Yıldırım ve Şimşek, 2018: 250-51). Bu araştırmada tematik kodlama oluşturulurken; ses kayıtları farklı zamanlarla üç kez dinlenilmiştir ve analiz amacıyla kolaylık sağlaması hedefiyle Word'e aktarılmıştır. Word belgesine aktarılan katılımcı verileri orada da dikkatle incelenmiştir.

Tablo 11: Kadın Girişimciliğinde Kullanılan Finansman Temin Yolları ve Karşılaşılan Sorunlar Konulu Araştırmanın, Tema İle Kodları

Oluşan Temalar	Oluşan Kodlar
Bilinen Temin Yolu	1. Mikro Kredi 2. KAGİDER 3. Bilgim Yok 4. Diğer Devlet Kuruluşları 5. Girişim Sermayesi 6. TOBB

	<ul style="list-style-type: none"> 7. Aile, Akraba, Arkadaş 8. KOSGEB 9. Banka Kredileri 10. Faktoring 11. Leasing 12. Öz Sermaye
Kullanılan Temin Yolu	<ul style="list-style-type: none"> 1. Eşimin Desteği 2. Aile, Akraba, Arkadaş 3. KOSGEB 4. Öz Sermaye 5. Banka Kredisi
Banka Kredisi Kullanmanın Avantajları	<ul style="list-style-type: none"> 1. Peşin Ürün Alabilme 2. Düşük Faizli Krediler 3. İşte Süreklilik Sağlayabilme 4. Talep Edilen Miktara Hemen Ulaşım 5. Piyasada Tanınmak 6. Kur Garantisi
Aile, Eş, Akraba, Arkadaştan Sağlanan Borçlanmanın Avantajları	<ul style="list-style-type: none"> 1. Taksit İmkânı 2. Geri Ödemenin Erteleenmesi 3. Psikolojik Rahatlık 4. Faiz Olmaması 5. Eşimin Desteği İle Geri Ödeme Olmaması
KOSGEB Desteğinin Avantajları	<ul style="list-style-type: none"> 1. Bağkur Ödemesi 2. Güç Hissettirmesi 3. Faiz Olmaması 4. Giderlerimin %60'ını Ödemesi 5. Hibe Desteği
Öz Sermayenin Kullanılmasının Avantajları	<ul style="list-style-type: none"> 1. Borçlanmamak 2. Faiz Olmaması 3. Geri Ödeme Olmaması 4. Psikolojik Rahatlık 5. Risk Düzeyinin Az Olması 6. Öne Çıkmanın Yolu

Öz Sermayenin Kullanılmasının Dezavantajları	<ol style="list-style-type: none"> 1. Yük ve Sorumluluk Hissetme 2. Tek Başına Yeterli Olmaması 3. Ürün Çeşitliliği Sağlayamamak 4. Dezavantajının Yaşanmaması 5. Tüm Varlığını Kaybetme Korkusu 6. Hızlı Büyüememe 7. Nakit Sermayede Kısıtlanma
KOSGEB Desteğinin Dezavantajları	<ol style="list-style-type: none"> 1. Destek Miktarının Az Olması 2. Yoğun Talep 3. Bilgi Eksikliği Yaşanması 4. Asıl Girişimcilere Ulaşamamak 5. Sürecin Uzaması 6. Desteği İş Bitiminde Vermesi 7. Yoğun Prosedüre Maruz Kalma 8. Proforma Fatura İstenmesi 9. İleri Girişimci Olarak Kabul Görmeme 10. Takip Altında Olmak 11. Proje Dışına Çıkamamak
Banka Kredisi Kullanmanın Dezavantajları	<ol style="list-style-type: none"> 1. Banka Kullanımını Bilmemek 2. Yüksek Faiz Oranları 3. Stres Kaynağı 4. Valör Farkı 5. Kötü Profil Oluşma Korkusu 6. Talep Edilen Miktarın Verilmemesi 7. Teminat İstenmesi 8. Kadın Girişimcilere Kredi Verilmemesi
Aile, Eş, Akraba, Arkadaştan Sağlanan Borçlanmanın Dezavantajları	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ailenin Desteğini Hissetmeme 2. Dezavantajının Yaşanmaması 3. Stres Kaynağı 4. Büyük Sorumluluk Hissetme 5. Eşimin Çekimserliği
Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Para Kullanma Ve Yönetme Başarısızlığı 2. Güven Eksikliği

	<ul style="list-style-type: none"> 3. Erkeklerin Kadınlar Adıyla Teşvik Almaları 4. Bürokratik Engeller 5. Pandemi 6. Teknolojik Yetersizlikler 7. Zaman Olmaması 8. Aracı Danışmanlara İhtiyaç Duymak 9. Sektörel Sorunlar 10. Bilgi Sahibi Olmamak 11. Casaret Eksikliği 12. Eğitim Eksikliği
Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlara Çözüm Önerileri	<ul style="list-style-type: none"> 1. Bankaların Talep Edilen Miktarı Vermesi 2. Desteğin İş Başlamadan Verilmesi 3. Kadınlardan Teminat İstenmemesi 4. Destek Miktarı Arttırılması 5. Prosedürlerin Azaltılması 6. Kurumların Yalınlaşması ve Anlaşılır Olması 7. Aracıların Ortadan Kalkması 8. Kadınlara Destek Verecek Danışmanlıkların Kurulması 9. Sektörel Olarak Destek Sağlanması 10. Yeni İş Fikirlerine Teşvik Sağlanması 11. Teşviklerin Artması 12. Kadınların Cesaretlendirilmesi 13. Eğitim Sağlanması 14. Asıl İhtiyaç Sahiplerinin Belirlenmesi 15. Destek Kurumlarının Araştırılması 16. Yolsuzlukların Önüne Geçilmesi 17. Faiz Oranlarının Düşürülmesi 18. Denetimlerin Güçlendirilmesi
Finansman Teminine Yönelik Yeni Girişimcilere Tavsiyeler	<ul style="list-style-type: none"> 1. Cesaretli Olunması 2. Piyasa Araştırılması Yapılması

	<ol style="list-style-type: none">3. Aile Desteği Bulunması4. Tedbirli Olunması5. Risk Almaktan ekinilmemesi6. Tecrübeleri Bulunması7. Yeni İş Fikri Oluşturulması8. Faktöring Ve Leasing Araştırılması9. Öz Kaynak Birikimi Önemli10. Kaynakların İyi Araştırılması11. Belli Bir Müşteri Kitlesi Oluşturulması
--	--

3. 7. Araştırmanın Modeli

Araştırmada nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Araştırma deseni, başlıca veri toplama vasıtası olan görüşme ve olgularla alakalı yaşayışları ve anlamları belirlemek amacıyla görüşmenin araştırmacılara verdiği etkileşim, esneklik ve sondalar içeriğiyle seçme özelliklerinin bulunmasından dolayı olgu bilim deseni seçilmiştir (Yıldırım ve şimşek, 2011).

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

BULGULAR VE YORUMLAR

Araştırma kapsamında yapılan görüşmeler ses kayıtları dinlenilerek Word belgesine aktarılarak elde edilen veriler MAXQDA Paket programı ile analiz edilmektedir. Analiz sonuçları bu bölümde ele alınmaktadır. Çalışmanın bulguları dört aşamada ele alınmaktadır. Öncelikle görüşmeye katılan kişilerin demografik bilgileri ile ilgili olan; yaş, eğitim durumu, iş yapma süresi, medeni durum ve sektör bilgileriyle ilgili bulgular verilmektedir. İkinci aşamada, hizmet ve inşaat sektörü karşılaştırmalı olarak belirlenen temalar eşliğinde ele alınmaktadır. Üçüncü aşama olarak belirlenen kodlar çerçevesinde, katılımcıların verdikleri cevaplar ve yoğunlukları görselleştirilmektedir. Son olarak; çapraz tablo gösterimi ve kod haritası yöntemleri kullanılarak sonuçlar ele alınmaktadır.

4.1.Araştırma Kapsamında Görüşme Yapılan Kadın Girişimcilerin Demografik Bilgilerine İlişkin Bulgular

Kadın girişimcilerin, demografik bilgilerini öğrenmek amacıyla doğrultulan sorulara seçtikleri cevaplar dahilinde; yaş aralıkları, eğitim durumu, iş yapma süreleri ve medeni durumlarını içeren bilgiler aşağıda verilmiştir.

Tablo 12: Katılımcıların Yaş Aralıklarına İlişkin Bulgular

YAŞ	Yaş Grubu	Frekans	Yüzde
	25 ve Altı		
	26-35	7	26,9
	36-45	13	50,0
	46 ve Üst	6	23,1
	Toplam	26	100,0

Tablo 12 incelendiğinde katılımcıların yaş aralıkları; 13'ü (% 50,0) "36-45" yaş aralığında, 7'si (%26,9) "26-35" yaş aralığında ve 6'sı (% 23,1) "46 ve üzerinde" yaş

aralığına sahiptir. Katılımcıların yarısının yaşı 36-45 aralığında iken 25 yaş ve altı aralığında hiç kadın girişimci ile görüşülmemiştir.

Tablo 13: Katılımcıların Eğitim Durumuna İlişkin Bulgular

EĞİTİM DURUMU	Eğitimi	Frekans	Yüzde
	İlkokul- Ortaokul- Lise	10	38,5
	Ön Lisans	4	15,4
	Lisans	10	38,5
	Lisans Üstü	2	7,7
	Toplam	26	100,00

Katılımcıların eğitim durumunun 10'u (% 38,5) "ilkokul-Ortaokul- Lise" seviyesinde olduğu, 10'u (% 38,5) "Lisans" eğitim seviyesinde olduğu, 4' ü (% 15,4) "Ön Lisans" eğitim seviyesi ve 2'si (% 7,7) "Lisansüstü" eğitim düzeyine sahip kadın girişimcilerden oluşmaktadır.

Tablo 14: Katılımcıların İş Yapma Sürelerine İlişkin Bulgular

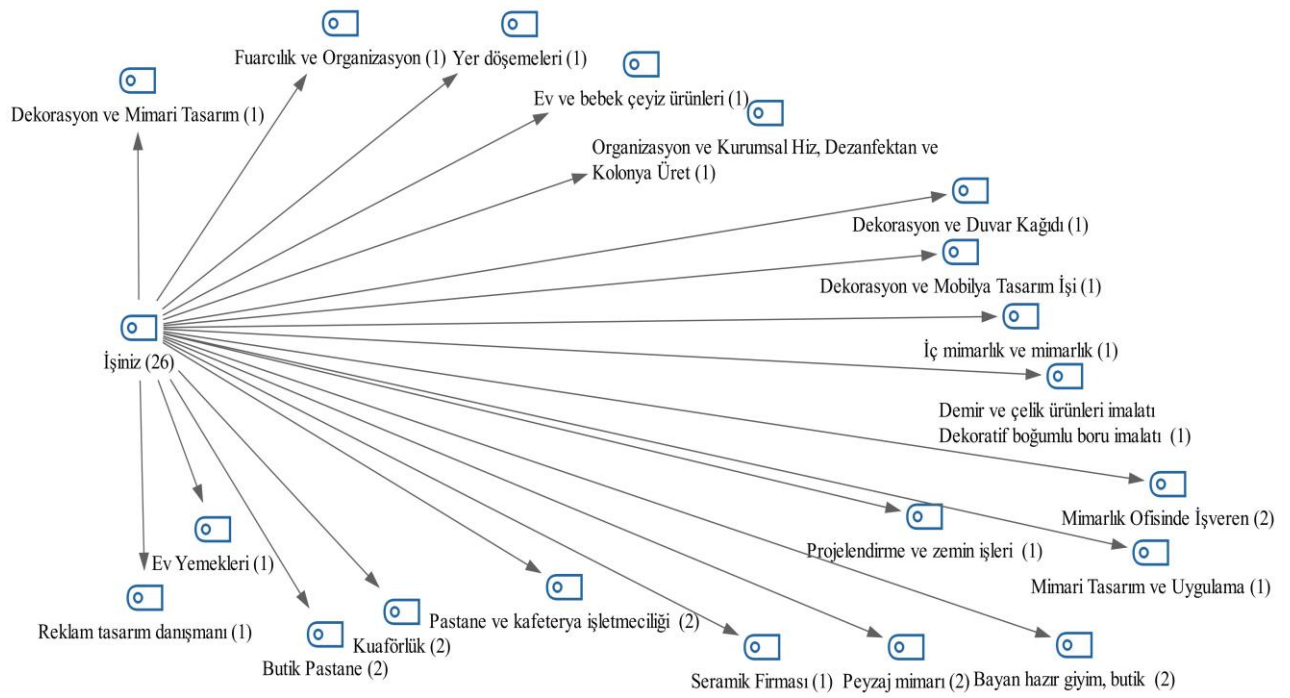
İŞ YAPMA SÜRESİ	Yıl	Frekans	Yüzde
	1-5	10	38,5
	6-10	3	11,5
	10 Yıl ve Üst	13	50,0
	Toplam	26	100,0

Katılımcıların şuan çalıştıkları işte ki sürelerine bakıldığında; 13 kişinin (% 50,0) "10 yıl ve üzeri" olduğu, 10 kişinin (% 38,5) "1-5" yıl arası çalışma süresi aralığında olduğu ve 3 kişinin (% 11,5) "6-10" yıl arası çalışma süresi olduğu belirlenmiştir.

Tablo 15: Katılımcıların Medeni Durumu Bilgilerine İlişkin Bulgular

MEDENİ DURUM	Medeni Durumu	Frekans	Yüzde
	Bekar	9	34,6
	Evli	17	65,4
	Toplam	26	100,0

Görüşmeye katılan kadın girişimcilerin 26'sının içinde, 17 katılımcının (% 65,4) “evli” olduğunu, 9 katılımcının (% 34,6) “bekar” olduğunu göstermektedir.



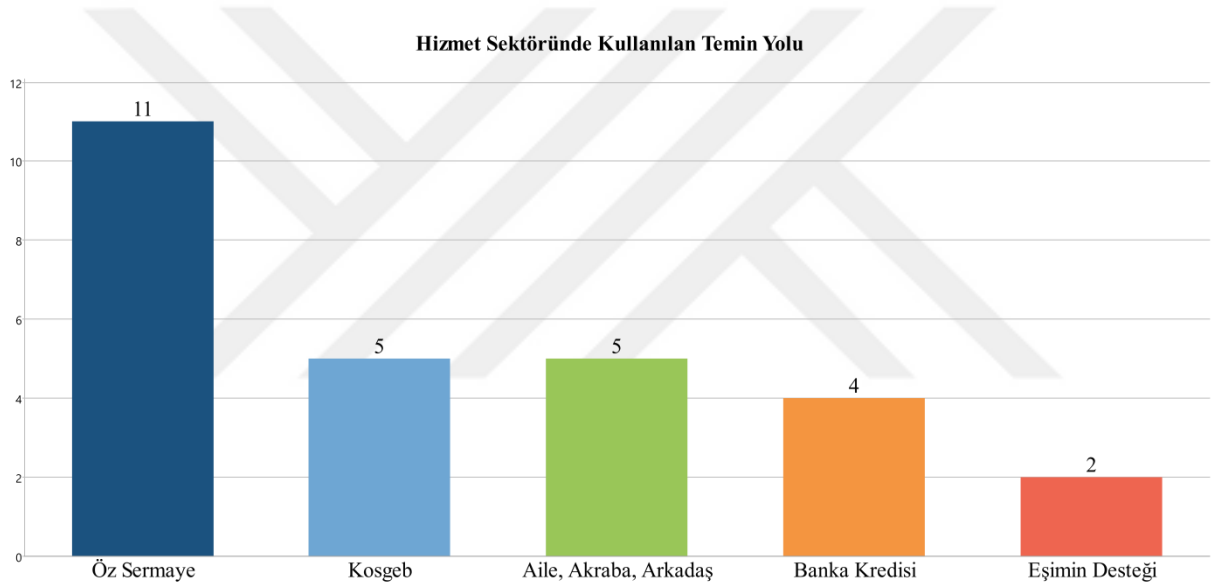
Şekil 4: Katılımcıların Yaptıkları İşe İlişkin MAXQDA Bulguları

Şekil 4 görüşmeye katılan kadın girişimcilerin, inşaat sektöründe ki katılımcıların; Mimarlık Ofisinde İşveren ve Peyzaj Mimarı işlerini kapsayan 2’şer kişiyle görüşüldüğü, Projelendirme ve Zemin İşleri, Dekorasyon ve Duvar Kağıdı, Yer Döşemeleri, İç Mimarlık ve Mimarlık, Mimari Tasarım ve Uygulama, Dekorasyon ve Mobilya Tasarım, Dekorasyon ve Mimari Tasarım, Seramik Firması, Demir ve Çelik Ürünleri İmalatı işlerini kapsayan 1’er kişiyle görüşme yapıldığı ve hizmetler sektöründeki katılımcıların; Kuaförlük, Bayan Hazır Giyim- Butik, Pastane ve Kafeterya İşletmeciliği, Butik Pastane işlerini yapan 2’şer kişiyle görüşüldüğü, Reklam Tasarım Danışmanlığı, Ev Yemekleri, Organizasyon ve Kurumsal Hiz.-

Dezenfektan ve Kolonya Üretimi, Ev ve Bebek Çeyiz Ürünleri, Fuarçılık ve Organizasyon işlerini yapan 1'er kişiyle görüşüldüğü görülmektedir.

4.2.Araştırma Kapsamında Kullanılan Finansman Temin Yolları Bilgilerine İlişkin Bulgular

Bu çalışmada elde edilen bulgular sonucunda hizmet sektörü ve inşaat sektöründen kişilerle görüşme kapsamında kullandıkları temin yolları olarak öne çıkan başlıklar; Öz Sermaye, Kosgeb, Aile- Akraba- Arkadaş, Banka Kredisi, Eşimin Desteği olmuştur. Sektör bazında bu başlıkların yoğunlukları aşağıdaki grafiklerde gösterilmektedir.



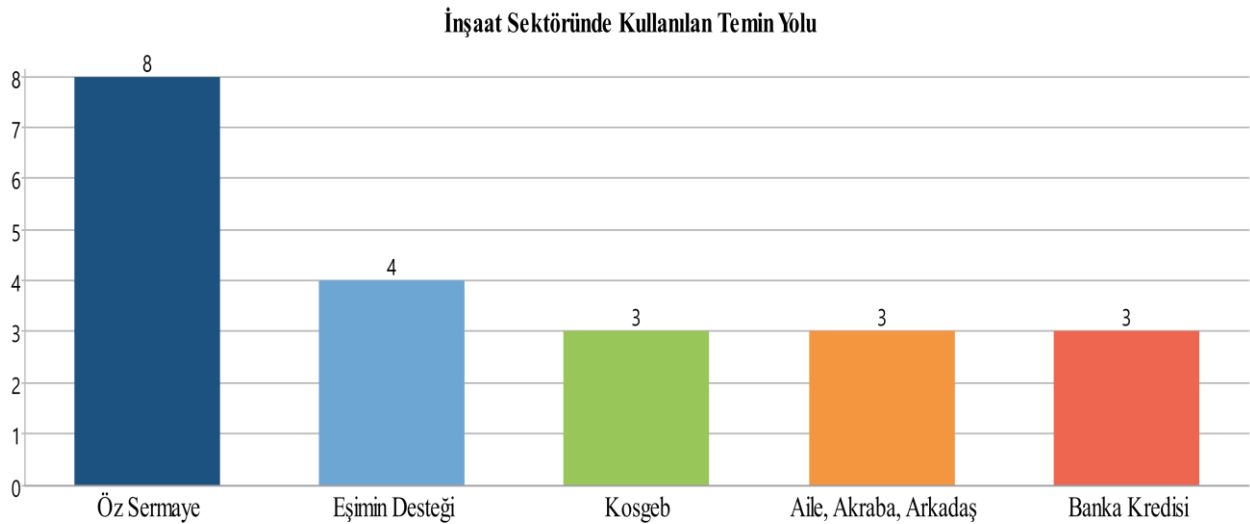
Şekil 5: Hizmet Sektöründe Kullanılan Temin Yolu Alt Kodların Yatay Çubuk Grafik Gösterimi

Şekil 5 incelendiğinde; kadın girişimciliğinde kullanılan finansman temin yollarından, hizmet sektöründe çalışanlar en çok “Öz Sermaye” ye başvurduklarını ifade etmişlerdir. Kişinin öz sermayesinin bulunmasının işe başlarken bir ayrıcalık olduğunu ve öz sermayesi bulunmayan kişilerin işe önce birikim sağlayarak girmeleri gerektiğinin altını çizmişleridir. Diğer temin yollarından “Kosgeb” ve “Aile, Akraba, Arkadaş” tan borç alma yolunu seçen kişiler eşit şekilde belirlenmiştir. Sonrasında “Banka Kredisi” yolunu kullananlar ve en az “Eşimin Desteği” seçeneği belirtilmiştir.

Hiz3: “Kendi öz kaynaklarımla başladım. Bugüne kadar da hiç kredi kullanmadım. Sonra ki zamanda Eximbankın hibeli kredisini kullandım. %40’ını ben ödedim gerisini eximbank ödedi. İş geliştirme üzerine aldık onu. Geçen sene bir projede yer aldım. Almanya’da kabul edildi projem. Getam, ticaret odası ve gsm iş birliği ile startup projesiydi. Yurt dışına çıkmadan Amerika’da projenin tanıtımı yapılacaktı. Pandemiden yapılamadı. Proje sonucu tekrar çekirdek bir kredi aldım. Farklı herhangi bir kurum için başvuruda bulunmadım.”

Hiz11: “Kendi öz sermayem ile bu işe başladım. Hızlı bir giriş yaptığımdan farklı temin yollarını araştırmadım. Öz sermayemin üzerine kazandığım her miktarı her geçen gün kurduğum sermayenin üzerine ekleyerek büyüttüm. Hiç bir zaman kazancıma bir araç almadım mesela. Hep sermayeme ekledim.”

Hiz12: “Kosgeb’den yararlandım. Uygulamalı iş başı eğitim programıydı. Yaklaşık 9 gün süren bir eğitim sürecinden sonra sertifika alıyorsunuz. 50000 TL kadar hibe desteği veriliyordu. Tüm alışveriş sonucu, makineleri tedarik ettikten sonra fatura sunuyorsunuz onun ödemesini sağlıyor. Daha sonra iş yeri için kira destek ödemeleri mevcut onları ibraz ederseniz alabiliyorsunuz. Bir de yakın bir arkadaşımızdan borç aldık. Birikimlerimizi de devreye soktuk. Bir süre sonra faizsiz 60000 TL civarında 3. Yılın sonunda kosgeb’ten krediden yararlandık. Bu da bizi süreç içinde rahatlattı.”



Şekil 6: İnşaat Sektöründe Kullanılan Temin Yolu Alt Kodların Yatay Çubuk Grafik Gösterimi

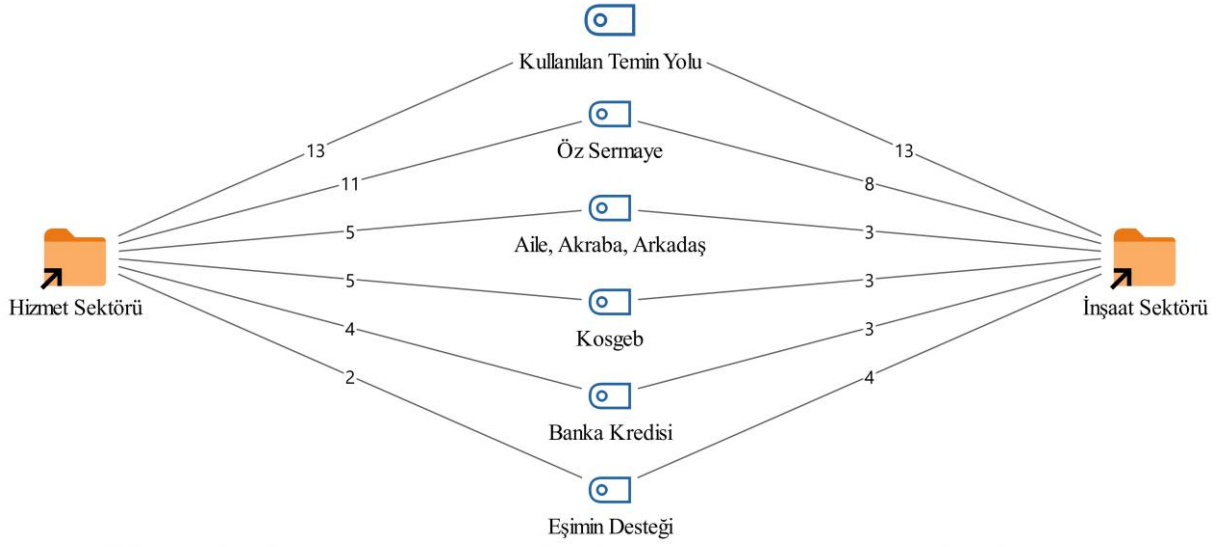
Şekil 6 incelendiğinde; kadın girişimciliğinde kullanılan finansman temin yollarından, inşaat sektöründe çalışanlarda en çok “Öz Sermaye” ye başvurduklarını ifade etmişlerdir. “Eşimin Desteği” temin yolunu kullandıklarını belirten dört kişi bulunmaktadır. Diğer temin yollarından “Kosgeb”, “Aile, Akraba, Arkadaş” tan borç alma ve “Banka Kredisi” kullandığını belirtenler eşit dağılmıştır.

İns1: “Almanya’da maliyede çalışırken kazandığım tüm parayı bankada tutuyordum. İş fırsatı karşıma çıkınca tüm birikimim ve bir arkadaşımın benim adıma aldığı banka kredisi sayesinde işe başladım. İş Gaziantep’e getirdikten sonrada çeşitli banka kredilerinden yararlandım.”

İns4: “İlk başladığımızda işleri çok uyguna alıyorduk referans amaçlı. Hem para kazanıyor sermayemizi büyütüyorduk hem de kendimizi tanıtıyorduk. O referans büyük işleri getirmeye başladı. Önce eşimin bir ortağı vardı, ortaktan ayrılınca ben ortak oldum. Bu şekilde başladığımız için başlangıç sermayem az bir miktar bize yetti. Çok yüklü bir sermaye gerekmiyor zaten. İşler birbirini kovalıyor. Çok iş alıp birinin bitiminde aldığımız ücreti diğerinin başlangıç masraflarında kullanarak geliştirdik. Kosgeb’ e başvurdum girişimcilik desteği için fakat projem kabul edilmedi.”

İns12: “Genel müdür olduğum firmada tazminatım için oradan mal payı verdiler, kendi paylarına düşen miktarı da ortağıma mal olarak belirlediler. Sermayeyi mal olarak koydular yani. Başladıktan sonra firma bize bir açık hesap belirlemişti. Ama bu hesabı şu kadar ay içerisinde kapatacağın şeklinde şartı vardı o şekilde ödeyerek elde ettim. Kredi kullanmadım. Benim de bir miktar kendi birikimim vardı. İlk yıl koyduğumuz mallarla olan sermaye yetmedi benim birikimim olan öz sermayeyi koydum. Benim koyduğum miktar kadar firma sahibi yine bana sermaye koydu. Bu şekilde ilerledik.”

Kullanılan Temin Yolu İki-Vaka Modeli



Şekil 7: Kullanılan Temin Yolu İki- Vaka Modeli

Şekil 7 incelendiğinde; her iki sektöründe en çok “Öz Sermaye”, sonrasında sırasıyla “Aile, Akraba, Arkadaş”, “Kosgeb”, “Banka Kredisi”, “Eşimin Desteği” diyerek ortak noktaları olduğu görülmektedir. Kullanılan temin yolu olarak hizmet sektörünün daha çok öz sermayeye yöneldiği görülürken, inşaat sektörü sırasıyla öz sermaye, eş desteği ve diğer seçenekleri eşit oranda sunmuştur. Banka kredisine hizmet sektöründe ki katılımcılar daha iyi bakarken, eş desteği konusunu inşaat sektöründe ki katılımcılar daha fazla gündeme getirmişlerdir.

İns9: “Kişisel birikimlerimizle eşimle beraber başladık.”

İns10: “Ailemin benim için ayırdığı birikimle ofisimizi açmaya karar verdik. Abimin de mühendis oluşuyla birlikte hem bana manevi şekilde destek oldu hem de tek başıma açığımda daha yoğun kaynaklara ihtiyaç duyacaktım paylaşmış olduk. Kosgeb’in sertifikalarını aldım fakat kullanmadım.”

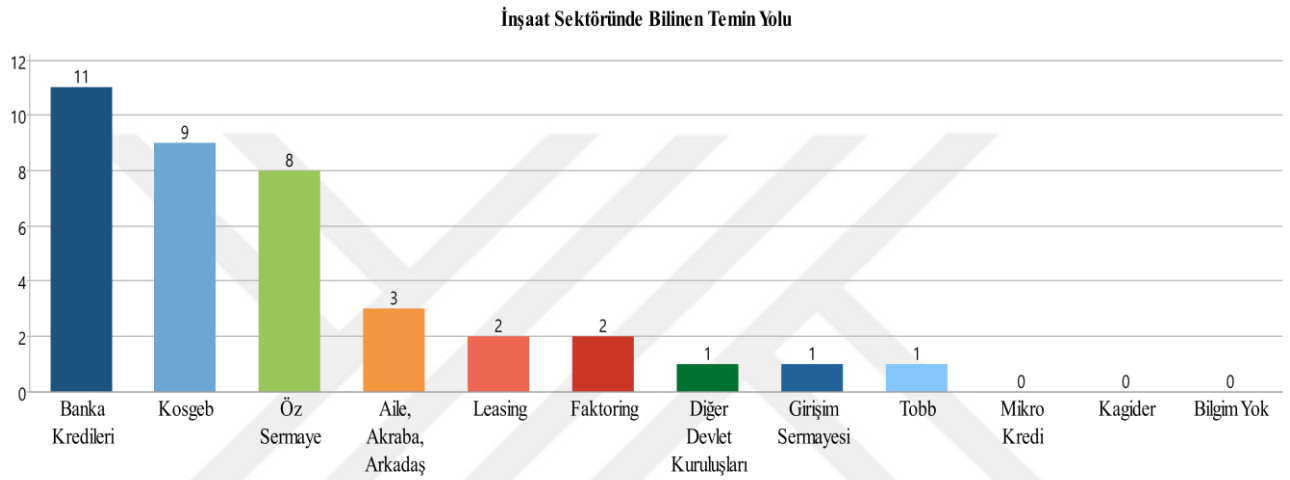
Hiz1: “Kosgeb’ten yararlanmak için başvurudum. Eğitimlerine katıldım. Ayrıca da bankadan yeğenim benim için kredi çekti.”

Hiz2: “Belli bir miktar önceki işimden kalma birikimim vardı. Arkadaşımdan devir yoluyla iş yerini açmak üzere anlaştım. Kendi birikimimi peşinat olarak verdim. Sonrası için taksitli bir şekilde ödemek üzere anlaşarak açtım. Kazandıkça taksiti öderim diye düşündüm. Masraf ve

harcamalar için bankadan kredi kullandım. Şuanda esnaf kefalet kredisi var onu almayı düşünüyorum.”

4.3.Araştırma Kapsamında Bilinen Finansman Temin Yolları Bilgilerine İlişkin Bulgular

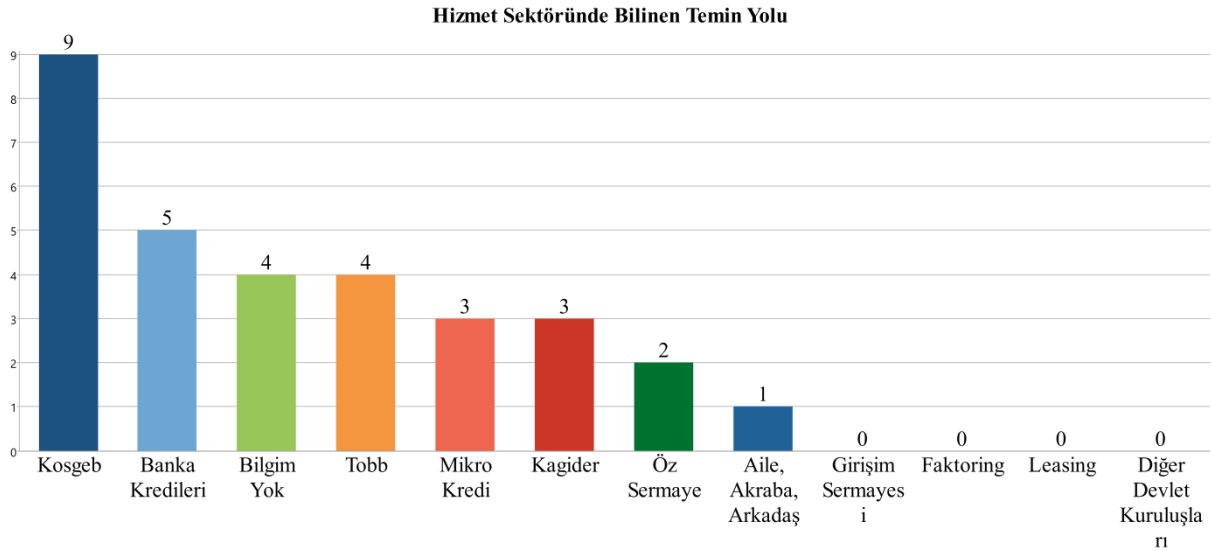
Bu çalışmada elde edilen bulgulara göre hizmet sektörü ve inşaat sektöründen kişilerle görüşme kapsamında kendilerinin bildikleri temin yolları incelenmiş ve sonucunda aşağıda grafikte sektörlere göre yoğunlukları belirtilen başlıklar ortaya çıkmıştır.



Şekil 8: İnşaat Sektöründe Bilinen Temin Yolu Alt Kodların Yatay Çubuk Grafik Gösterimi

Şekil 8 incelendiğinde, katılımcılara sorulan bildikleri finansman temin yolları cevaplarına bakıldığında, inşaat sektöründe çalışan kadın girişimcilerin en çok “Banka Kredisi”ni sonrasında sırayla “Kosgeb”, “Öz Sermaye” gibi yolları bildiklerini söylemişlerdir. Az sayıda katılımcıların bildikleri yöntemler ise; “Aile, Akraba, Arkadaş” borç alma yolu, “Leasing”, “Faktoring” yöntemlerini belirtmiş, diğer azınlık ise; “Diğer Devlet Kuruluşları”, “Girişim Sermayesi”, “Tobb” gibi kaynaklarında varlığından haberdar olduklarını belirtirken diğer hizmet sektörünün söylediği kaynaklardan bahsetmemişlerdir.

İns4: “Herhangi bir temin yolu bilmiyordum açıkçası, her şey mevcut bütçeyle başlar diye düşünüyordum. Ancak araştırmalarım sonucunda, kosgeb girişimcilik eğitimine rastladım ve katıldım.”



Şekil 9: Hizmet Sektöründe Bilinen Temin Yolu Alt Kodların Yatay Çubuk Grafik Gösterimi

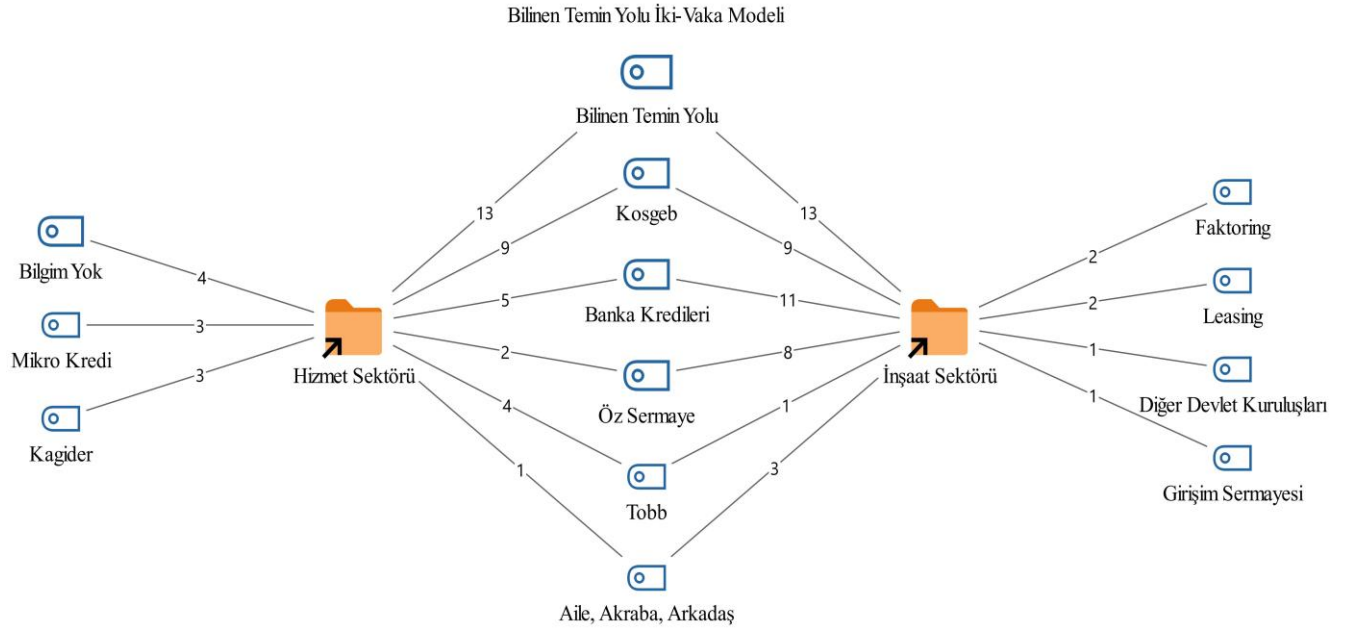
Şekil 9' a göre; katılımcılara sorulan bildikleri finansman temin yolları cevaplarına bakıldığında, hizmet sektöründe çalışan kadın girişimcilerin en çok “Kosgeb” dedikleri belirlenmiştir. Sonrasında sırayla “Banka Kredileri”nden bahsederken belli bir katılımcı kitlesi ise; bu konuda “Bilgim Yok” diyerek öz eleştiri yapmışlardır. Aynı sayıda katılımcıda “Tobb” dan bahsetmiştir. Birbirini takiben diğer bilinen yöntemler; “Mikro Kredi”, “Kagider”, “Öz Sermaye”, “Aile, Akraba, Arkadaş” borç alma yolunu belirtmişlerdir. “Leasing”, “Faktöring”, “Diğer Devlet Kuruluşları”, “Girişim Sermayesi” gibi yollardan hizmet sektör çalışanları bahsetmemişlerdir.

Hiz2: “Herhangi bir bilimde yoktu, araştıramadım da.”

Hiz6: “Ben bu işi 1996 senesinde kurduğumda girişimciler için öyle bir finansman temin yolu söz konusu değildi. Zaten kadın işveren olarak Gaziantep’te üç kişiydik. Şu anda banka kredileri, kagider, kosgeb, mikro kredi, tobb vs. güçlü maddi ve manevi destek veren kuruluşlar mevcut.”

Hiz8: “Evet biliyordum. Ama prosedürleri uzun ve kursları vardı benim ise onlar için zamanım yoktu.”

Hiz12: “Kosgeb’ i biliyordum. Türkiye odalar ve borsalar birliğinin zaman zaman verdiği destekler var. Başka farklı bir bilğim yoktu.”



Şekil 10: Bilinen Temin Yolu İki- Vaka Modeli

Şekil 10'a bakıldığında, tüm sektör katılımcıları tarafından en çok bilinen temin yollarının sırasıyla “Kosgeb”, “Banka Kredileri”, “Öz Sermaye”, “Tobb”, “Aile, Akraba, Arkadaş” yöntemleri olduğu belirlenmiştir. Hizmet Sektör çalışanlarının finansman temininde bildikleri kaynaklar sorusuna yanıt olarak “Bilgin Yok” dediklerinden kadınların finansman temini konusunda yeterince bilgi sahibi olmadıkları sonucu ortaya koyulabilmektedir. “Mikro Kredi” ve “Kagider” gibi kaynaklardan da haberdar olanlar bulunmaktadır. İnşaat Sektör çalışanlarının finansman temininde bilgi sahibi oldukları kaynaklar ise; “Faktöring”, “Leasing”, “Diğer Devlet Kuruluşları” ve “Girişim Sermayesi” dir.

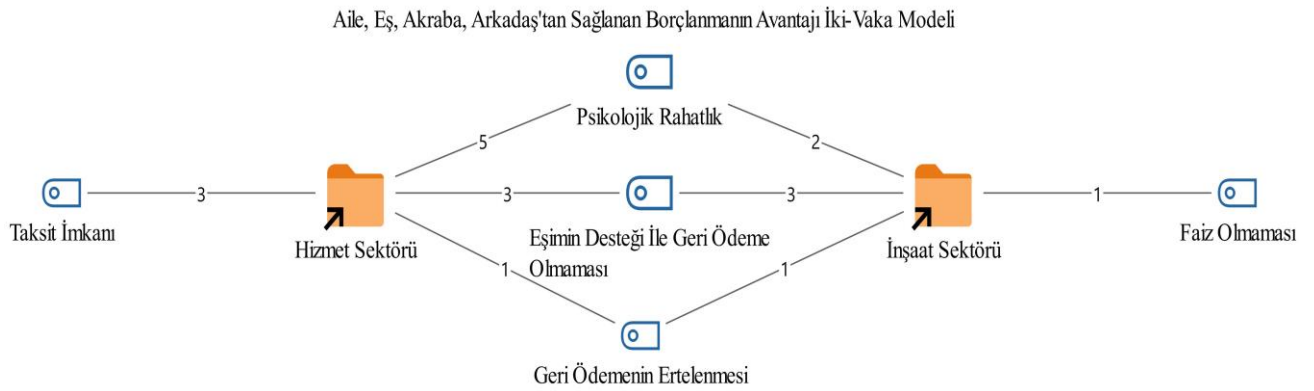
İns3: “Girişim sermayesi, leasing, faktoring ve kosgeb destekleri hakkında bilgin var.”

Hiz10: “Herhangi bir bilginde yoktu.”

Hiz13: “Kadın kooperatifleri, kosgeb, tobb, kagider, mikro kredi, banka kredileri, öz kaynak gibi temin yollarını biliyordum.”

4.4.Araştırma Kapsamında Kullanılan Finansman Temin Yollarının Avantajları ve Dezavantajları Bilgilerine İlişkin Bulgular

Bu çalışmada elde edilen bulgulara göre kullanılan finansman temininden doğan avantaj ve dezavantaj unsurları hizmet sektörü ve inşaat sektörü karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Aile- Eş- Akraba- Arkadaş'tan sağlanan borçlanmanın avantajları ve dezavantajları, Banka Kredisi kullanmanın avantajları ve dezavantajları, Kosgeb desteğinin avantajları ve dezavantajları ve Öz sermaye kullanılmasının avantajları ve dezavantajları aşağıdaki modellerde görülmektedir.



Şekil 11: Aile, Eş, Akraba, Arkadaş'tan Sağlanan Borçlanmanın Avantajı İki- Vaka Modeli

Şekil 11'e göre; finansman temininde kullanılan yollarından biri olan "Aile, Eş, Akraba, Arkadaş" tan sağlanan borçlanmanın en büyük avantajı özellikle hizmet sektörü için "Psikolojik Rahatlık" unsurudur. Katılımcılar bu tarz borçlanmaların kendilerini sıkmadığını, yalnız yapılamadığını ve banka kredisi almaktansa bu tarz borçlanma şeklini daha uygun gördüklerini görüşmelerde belirtmişlerdir. İki sektör için de bir sonra ki avantaj "Eşimin Desteği ile Geri Ödeme Olmaması" seçeneği olmuştur. Sonuncu avantaj olarak "Geri Ödemenin Ertelemesi" konusu iki sektörün katılımcıları tarafından desteklenmiştir. Hizmet sektör çalışanları "Taksit İmkânı" olması avantajından bahsederken, inşaat sektörün de "Faiz Olmaması" avantajı sunulmuştur.

Hiz2: "Arkadaşımdan devir yoluyla iş yerini açmak üzere anlaştım. Devir aldığım kişinin taksit yapması benim için avantaj oldu. Zaten dükkan çalışmaya başlayınca bir kazancım olacak ve ödeyecektim."

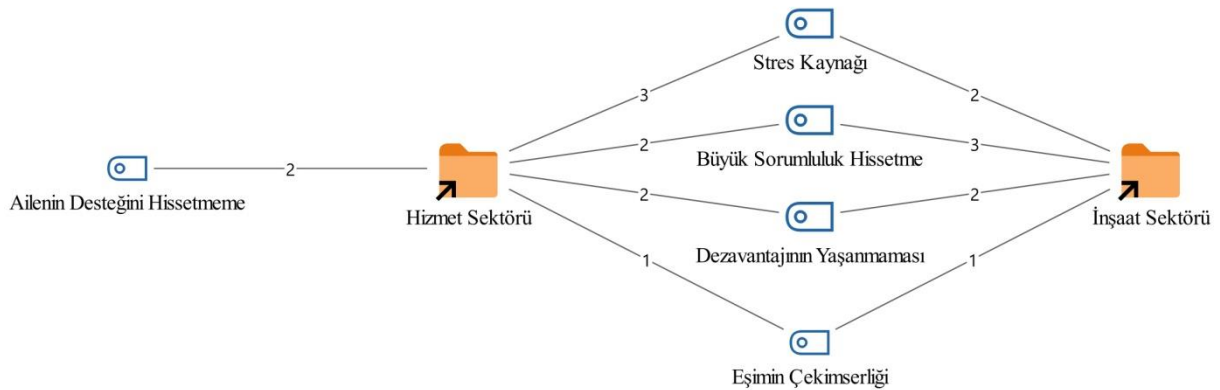
Hiz7: “Eşimin vermiş olduğu finansman desteği geri ödemesiz olduğu için oldukça avantajlı oldu. Ayrıca manen de kendimi desteklenmiş ve iyi hissediyordum.”

İns2: “Kendi öz sermayemle başlamanın tabii ki avantajı oldu. Psikolojik gerginliğim olmadı en güzeli mesela. Kredi almış olsam ya da birine borçlu olsam ticareti de yeni öğrenmiş olmanın verdiği stresle çok zor olurdu.”

İns6: “Herhangi bir faiz, geri ödeme durumu söz konusu olmadığı için psikolojik olarak, iş hayatıma daha rahat başlamış oldum. Geleceğime yatırım yapıyor olmaları, beni mutlu ettiği kadar onları da ettiği ve bunu bana hissettirdikleri için ben dezavantajını yaşamadım.”

İns8: “Ailemden aldığım borç ise, sorumluluk yüklüyor ama kredi kadar zorlamıyor. Desteklerini hissetmek insana iyi geliyor. Aileden aldığımız desteğin geri ödemesi ertelenerek işin sürekliliği sağlanabiliyor ama banka konusunda iş yapsan da yapmasan da zamanı geldiğinde ödemek zorundasın.”

Aile, Eş, Akraba, Arkadaş'tan Sağlanan Borçlanmanın Dezavantajı İki-Vaka Modeli



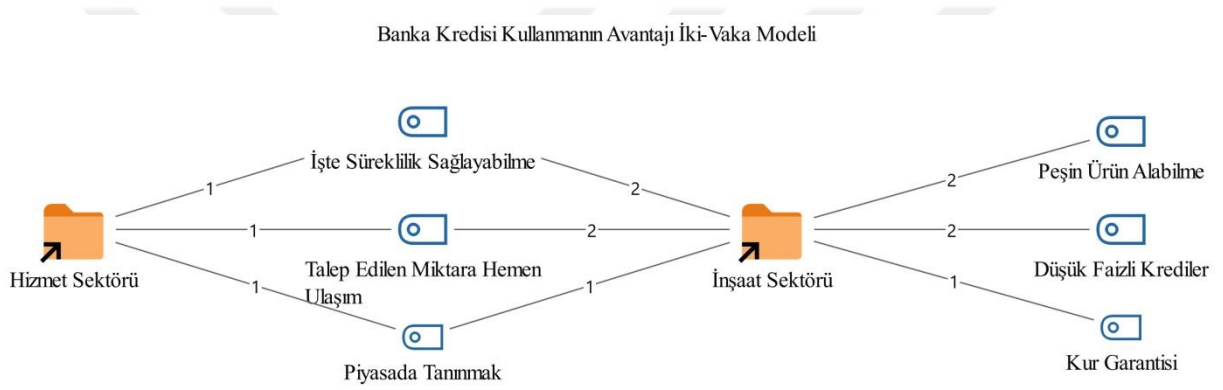
Şekil 12 :Aile, Eş, Akraba, Arkadaş'tan Sağlanan Borçlanmanın Dezavantajları İki- Vaka Modeli

Şekil 12'ye göre; finansman temininde kullanılan yollarından biri olan “Aile, Eş, Akraba, Arkadaş” tan sağlanan borçlanmanın en büyük dezavantajı; “Stres Kaynağı”, “Büyük Sorumluluk Hissetme” durumlarından bahsetmişlerdir. İki sektör için de “Aile, Eş, Akraba, Arkadaş” tan sağlanan borçlanmanın “Dezavantajının Yaşanmaması” seçeneğini belirtmişler avantajından bahsetmişlerdir. “Eşimin Çekimsizliği” durumunun yaşattığı dezavantaj da gündeme getirilmiştir. Hizmet sektörü çalışanlarının belirttiği bir diğer dezavantaj durum ise, “Aile Desteğini Hissetmeme” sıkıntısıdır.

İns1: “Arkadaşımdan aldığım borç ise beni hem şaşırttı, sevindirdi hem de büyük bir sorumluluk yükledi. Kendisinde kredi alırken evini ipotek olarak göstermişti. Tabi ki bunun önemli stresi vardı. Bir de eşimin çekimserliği dezavantajlarımdandı.”

İns10: “Yeni kurulduğumuzdan tanınmamız için süreç gerekiyordu böylece süreci daha kolay atlattık. Ne olursa olsun tabii ki bir stres oluyor ailenin tüm birikimini aldığından üzerinde bir yük hissediyorsun.”

Hiz4: “Ben manevi anlamda da destek konusunda sıkıntı yaşadım. Kamudan bu işe geçtiğim için çok eleştirildim. Ailem bile arkamda durmadı. Bu durum da beni çok yıprattı.”



Şekil 13: Banka Kredisi Kullanmanın Avantajı İki – Vaka Modeli

Şekil 13 incelendiğinde; “Banka Kredisi” kullanmanın en avantajlı kısmını inşaat sektörü mensupları yaşadıklarını bildirmektedirler. “İşte Süreklilik Sağlayabilme” ve “Talep Edilen Miktar Hemen Ulaşım” iki sektörü de memnun etmektedir. Diğer bir ortak avantaj olarak “Piyasada Tanınmak” konusu ifade edilmiştir. İnşaat sektörünün avantajlı bulunduğu diğer madde “Peşin Ürün Alabilme” özellikle ürünleri alırken peşin ürün alımına yapılan iskontolardan dolayı katılımcılar bankadan kredi alıp, ürünü indirimli şekliyle peşin almaktan oldukça memnun olduklarını belirtmektedirler. “Düşük Faizli Krediler” bir diğer banka kredisini cazip kılan nedenlerdendir. “Kur Garantisi” konusunu bir diğer katılımcı dile getirmiştir. Önceden bankalarda yapılan bir uygulama olduğu ve bu durumun o zamanda banka kredisi almak için oldukça avantajlı olduğunu belirtmiştir.

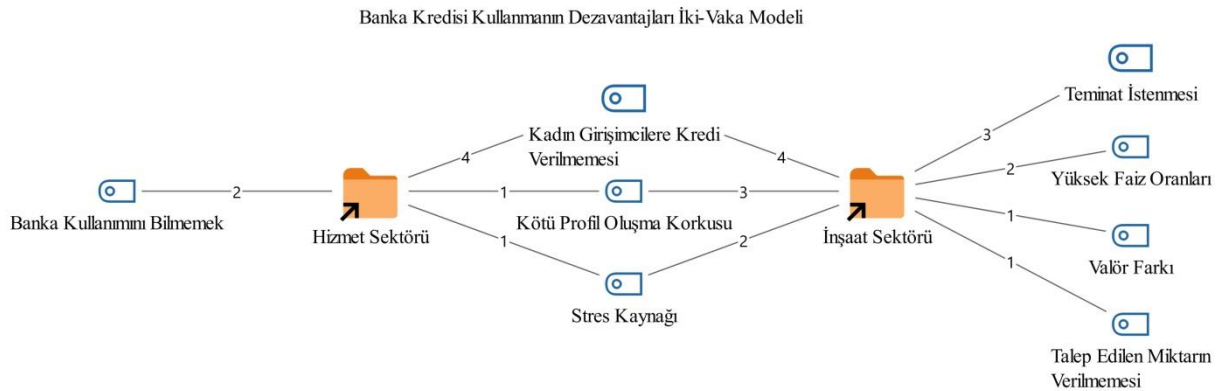
İns1: “O dönemde Almanya Türkiye arası halk bankası ve doçebank bir anlaşma imzalamıştı. Almanya’da ki tanınmışlığımı da kullanarak bir süre sonra kredi için başvuru yaptım. Bu imkân da çıkınca tüm borçlarımı kapattım. O zamanda kur garantisi mevcuttu. Bir yıl

ödemesiz dört yıl ödemeli şekilde bu da çok büyük avantaj.”

İns8: “Bankadan çekilen kredinin zamanında ödenmek zorunda olması, bu çok büyük bir stres ve yük oluyor insanın çalışma hayatında. Fakat zaman olarak istediğin an miktarın elinde olması zaman ve işin devamlılığı açısından süreklilik sağlaması oldukça avantajlı oluyor.”

İns11: “Banka kredisi almanın en iyi tarafları hemen istediğin miktar elinde oluyor. Bazı ürünleri alırken peşin alındığında fiyat daha iyi sunulduğundan bankadan alınan kredi vasıtasıyla o ürünü peşin alabiliyorsun. Bu da bir avantaj sağlıyor.”

Hiz9: “Kredi çektim ve kendi birikimimi kullandım. Avantaj olarak kredi çekmek çok mantıklı bence. Çünkü her şey yoluna girip, iş yerini açıp, kazanmaya başladığında krediyi çok kolay ödeyebildim. Başta para sıkıntısı daha çok çekiyordum çünkü.”



Şekil 14: Banka Kredisi Kullanmanın Dezavantajları İki- Vaka Modeli

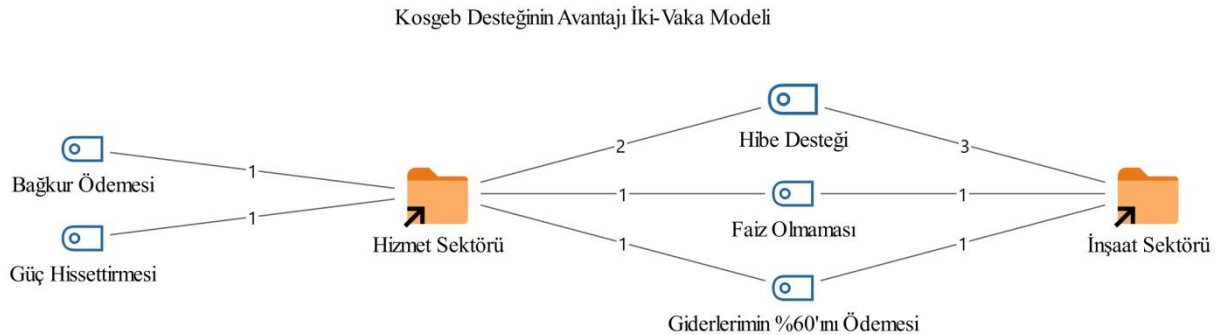
Şekil 14’e göre; iki sektör için de Banka Kredisi kullanmanın en büyük dezavantajı “Kadın Girişimcilere Kredi Verilmemesi” durumudur. Katılımcılar, ticari bir firma değilseniz, bankalarca tanınmıyorsanız, henüz işin başında yeni bir kadın girişimciyseniz kredi verilmediğini belirtmektedirler. Banka kredisinden başka yolları yoksa bir tanıdıklarının kendileri adına kredi aldığından bahsetmektedirler. Özellikle inşaat sektörü için bir diğer dezavantaj “Kötü Profil Oluşma Korkusu” olduğunu belirtmişlerdir. Bankadan kredi almayı “Stres Kaynağı” olarak görmektedirler. İnşaat sektörü çalışanlarının banka kredisi ile söylediği dezavantajlar hizmet sektörüne göre fazladır. Yine inşaat sektör çalışanlarının çoktan aza doğru bahsettikleri dezavantajlar; “Teminat İstenmesi”, “Yüksek Faiz Oranları”, “Valör Farkı”, “Talep Edilen Miktarın Verilmemesi” gibi unsurlardır. Hizmet sektör

çalışanlarının ise şikayet ettikleri konu “Banka Kullanımını Bilmemek” olmuştur. Özellikle kadınların bankalarla çok fazla işleri bulunmadığından bu alanda oldukça eksikleri olduğu belirlenmiş ve bankaların çalışanları bağlamak için çeşitli öneriler sunması sonucu kafa karışıklı yaşadıklarını belirtmişlerdir.

Hiz1: “Ayrıca krediye kaç kere başvurduğum ama banka ile pek bir çalışma imkanım olmadığı için bana vermediler. Oğlum başvurdu birlikte çalışıyoruz, ona da vermediler. En sonun da benim için yeğenim aldı. Çünkü onun bankalarla önceden bir geçmişi olmuştur. Bizim için büyük bir dezavantaj oldu. Krediyi ödemenin stresi yordu. Bankadan kredi alacak Kosgeb’ten desteği alacak, o destekle krediyi kapatacak işimize devam edecektik. Böyle olsaydı eğer borçsuz kredisiz, çalıştığımız bize kalacaktı. Birikim olacaktı. Şimdi ise durum daha zorlu oldu.”

Hiz6: “Bir de bankaların tutumları. Bankalar daha yeni başlayan bir girişimciye önce post cihazı, sonra kredi kartı, sonra maaşın yatırılması için hesap açma derken sizi birçok araca maruz bırakıyorlar ve siz bu durumu çoğu zaman takip edemiyorsunuz. Sonra takip edemediğinizden borçları ödeyemeyince bankadaki duruşunuz lekeleniyor ve ihtiyaç durumunda size hiçbir şey vermiyorlar. Bu durum ile de kadınlar çok karşılaşılıyor. Zaten bankalarla çok işimiz olmazken, bir anda kendimizi tecrübesizlikle içerisinde bulunca, şahit olduğum manzara aynı. Çoğu banka prosedürlerini bilmediklerinden zorlanıyor.”

İns2: “Bankaya iş ilerledikçe mecbur kalınıyor. Çek gününde ödenmesi ya da bizim ödememiz sıkıntısı olabiliyor. Bankada bir profilin oluyor ve bunun doğru olması için ödemeleri zamanında yapman gerekiyor. Bankalardan Valör farkı oluşmasından dolayı firmalar peşin çalışmayı istiyorlar. E bu durumda işe yeni girenleri zorluyor.”



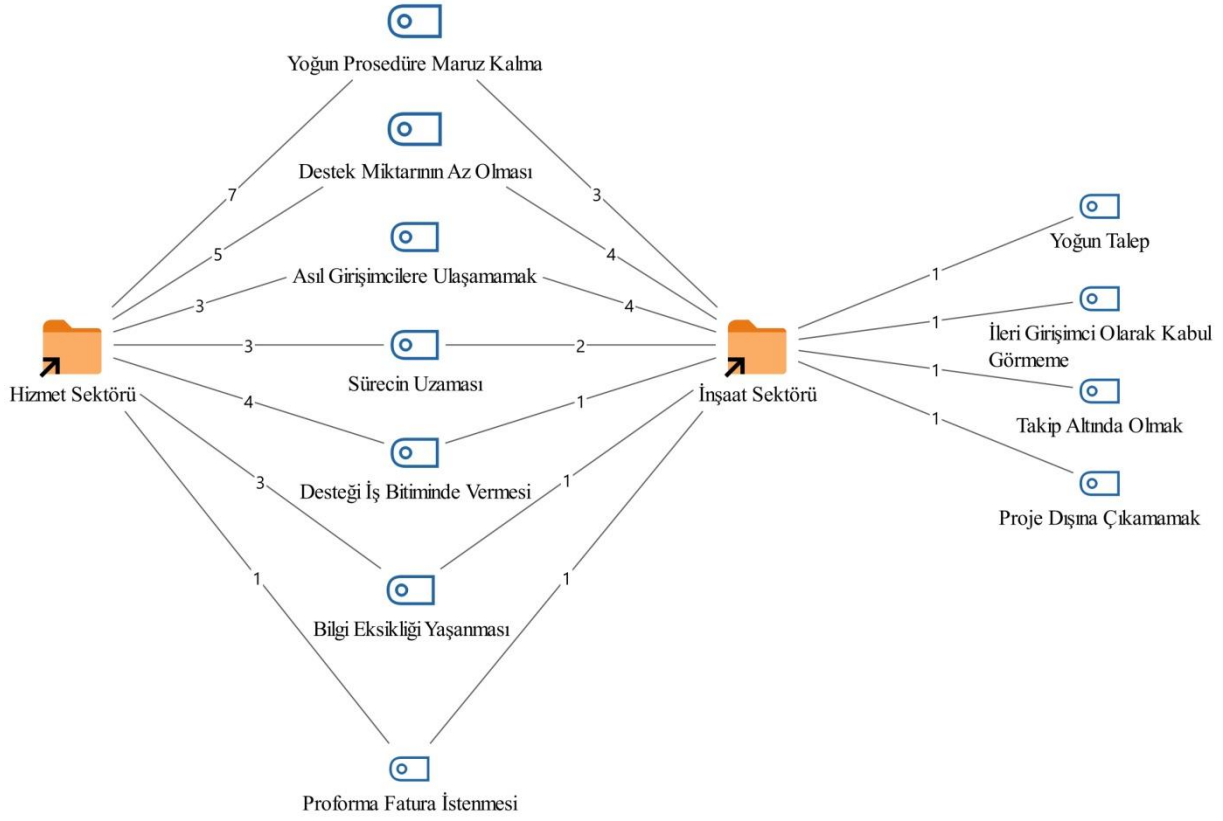
Şekil 15: Kosgeb Desteğinin Avantajı İki- Vaka Modeli

Şekil 15 incelendiğinde; finansman temin yollarından öne çıkan “Kosgeb” desteğinin avantajı olarak iki sektör de en çok “Hibe Desteği” olmasından memnun olduklarını belirtmişlerdir. Sonrasında “Faiz Olmaması” ve “Giderlerimin %60’ını Ödemesi” de belirtilen avantajlardandır. Hizmet sektörü katılımcılarının belirttiği diğer iki avantajlı durumdan biri kurumun verdiği desteğin “Bağkur Ödemesi” başlığında bir avantajını belirtmiş, verdiği miktarla bağkur masraflarını karşıladığını söylemiştir, ikincisi “Güç Hissettirmesi” şeklinde belirtilmiştir.

Hiz5: “Kosgeb’in bana kazandırdığı en büyük şey beni ayaklandırması oldu. Destek verecek diye daha kolay adım atmamı sağladı. Aslında verdiği miktar çok da bir işyerini açmak için gerekli tüm masraflarını karşılamıyordu. Parayı verecek ben de açacağım dükkânı çalışmaya başlayacağım sandım ama beklediğim gibi olmadı. Sen açıyorsun her şey bitiyor faturalandırırıyorsun en son Kosgeb parayı veriyor. O zamanda çok zorlanmıştım. Akrabalardan borç aldım. Onların desteğiyle açtım. Kosgeb bana ödemeyi yapınca bende onlara borcumu tekrar verdim.”

İns3: “Kosgeb desteği benim için çok önemliydi. Hazırladığım projeye hibe desteği için hak kazandım. Bu destekle işletmemi kurabilmek için gerekli paranın büyük bir kısmını teşvikle almış oldum. Bu destek benim için büyük bir avantaj oldu. Kendi sermayeme çok az ihtiyaç duydum.”

Kosgeb Desteğinin Dezavantajı İki-Vaka Modeli



Şekil 16: Kosgeb Desteğinin Dezavantajları İki- Vaka Modeli

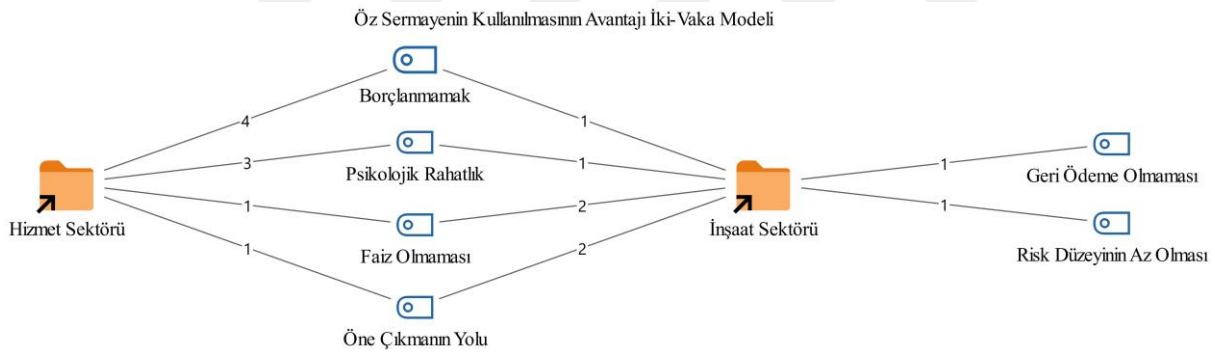
Şekil 16 incelendiğinde; finansman temin yollarından öne çıkan “Kosgeb” desteğinin dezavantajını en çok hizmet sektörü belirtmiştir. Sektörün en çok dezavantaj olarak gördüğü durum “Yoğun Prosedüre Maruz Kalma” durumudur. İnşaat sektöründe de en çok üzerinde durulan konu budur. Sonrasında yine en çok hizmet sektörünün belirttiği üzere “Destek Miktarının Az Olması”, “Asıl Girişimcilere Ulaşamamak”, “Sürecin Uzaması” olumsuzluklarıdır. Hizmet sektörünün en çok üzerinde durduğu diğer konular “Desteği İş Bitiminde Vermesi” ve “Bilgi Eksikliği Yaşanması” durumlarının varlığını savunmaktadırlar. İki sektörün en son olarak şikayet ettiği durum ise; “Proforma Fatura İstenmesi” olmuştur. İnşaat sektöründeki kadın katılımcıların bahsettikleri dezavantajlı durumlar ise; “Yoğun Talep” yaşanması, “İleri Girişimci Olarak Kabul Görmeme”, “Takip Altında Olmak” durumunun verdiği rahatsızlık ve “Proje Dışına Çıkamamak” tır.

Hiz12: “Ödemeyi alışverişten çok sonra aldığımız için bu bir dezavantaj oluşturuyor. Yeni bir iş kurarken zaten nakite ihtiyacınız var bu sizi biraz zorluyor. Bu uygulamada tespit edilen usulsüzlükler sonucu ortaya çıkmış maalesef. Birde kira destek ödemeleri için İş yerini 3 yıl süreyle açık tutma şartı mevcut. Herhangi bir nedenle kapatamıyorsunuz. Prosedürleri çok

yoğun. Yaptığımız işle ilgili bir rapor hazırlamanız gerekiyor. Bunları kişiler para ödeyerek aracı kurumlara yaptırıyorlar. Evrak prosedürü biraz yoğun haliyle ama biraz okuma seviyesi yüksek kişiler için çok zor bir durum değil.”

İns4: “Kosgeb girişimcilik eğitimine katıldıktan sonra, desteklerin çok kısıtlı olduğunu öğrendim. İleri düzeyde girişimcilere destekler (makine, sigorta primi vb) oldukça güzel iken; geleneksel girişimci koluna giriyorsanız ancak şirket kurma masraflarına destek veriyorlar. İleri girişimci olmanız için bir şey üretiliyor olmanız gerekiyor. Bir mimar olarak proje tasarım ürettiğimi söylememe rağmen, maalesef iş kolunuz geleneksel kısımda yanıtını aldım. Oysa proje ürettiğim için güçlü bilgisayarınız olması gerekiyor ve makine desteğiyle bu imkandan faydalanacağımı düşünmüştüm. Olumsuz geri dönüş alınca, mevcut laptopumla yola çıktım. Daha sonra iş yaptıkça, ilk iş tabi ki bilgisayarımı yükseltmek oldu.”

İns5: “Kosgeb projesi hazırlarken projelendirme kısmı oldukça uzun ve meşakkatli bir işti. Bu yorucu olmuştu. Paraya başta ihtiyaç oluyor fakat kosgeb iş bitiminde ödediği için yani siz her şeyi alıyorsunuz sonra ödeniyor bu yüzden bir miktar da olsa birikim elde etmeniz gerekiyor.”

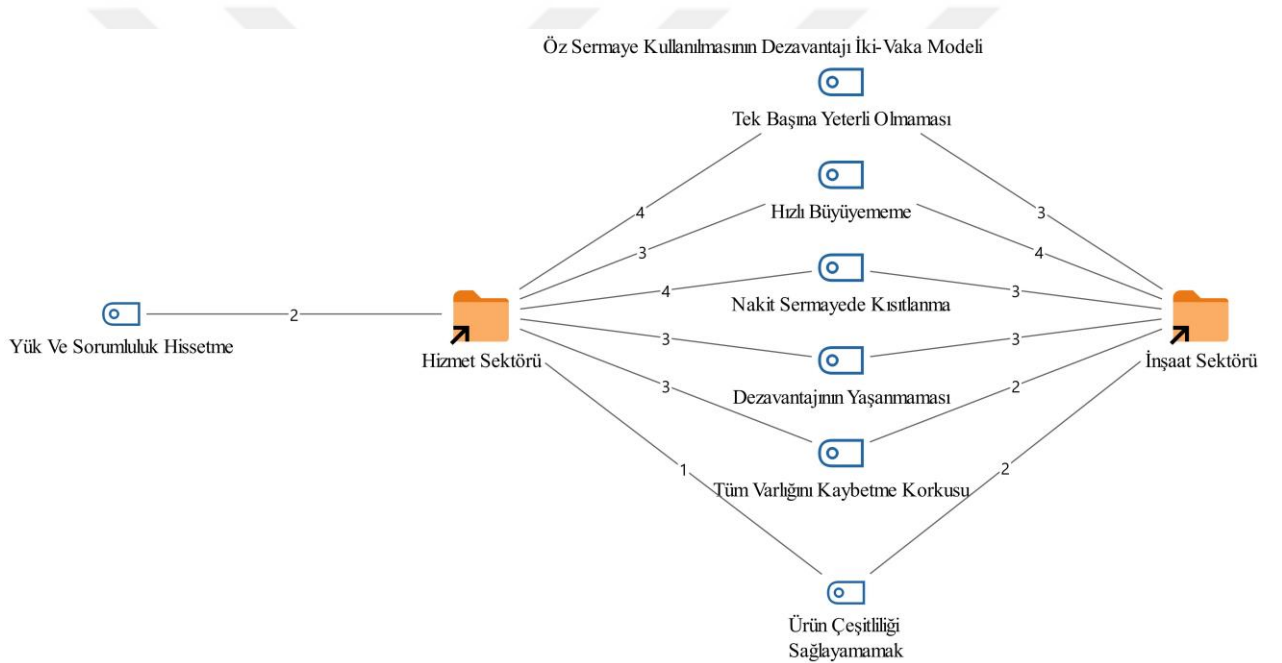


Şekil 17: Öz Sermayenin Kullanılmasının Avantajı İki - Vaka Modeli

Şekil 17’ye göre; finansman temin yollarından en çok kullanılan “Öz Sermaye” nin kullanılmasının avantajları özellikle hizmet sektöründen alınan yoğun cevaba göre, “Borçlanmamak” olması durumudur. Hizmet sektör çalışanları yoğun bir şekilde borçlanmamayı bir avantaj olarak görmektedirler. Hizmet sektörü katılımcıları diğer sektöre göre daha fazla avantajlı durum göstermiştir. İki sektör sonrasında sırayla “Psikolojik Rahatlık”, “Öne Çıkmanın Yolu” ve Faiz Olmaması” güzelliğinden bahsetmişlerdir. İnşaat sektörü katılımcıları ise; “Geri Ödeme Olmaması” ve “Risk Düzeyinin Az Olması” avantajlarını belirtmişlerdir.

İns3: “Öz kaynağımı kullanmanın benim için avantajı kendi sermayemi kullanıyordum. Hiçbir kuruma ve kişiye borçlanmadığım için faiz ödemeyecektim. Bu benim için avantajdı. Yeni bir girişimci olarak kazancımı bilmemek işimi geliştirmek adına (büyümek) önemliydi.”

Hiz6: “Tabi o zamanda da rekabet azdı. Kendi sermayemle başladığımda bir kere manevi olarak çok daha kıymetli her şeyinde emeğin söz konusu ve bir borca ya da krediye dayanıp rahat etme şansın olmuyor. Hatta o zamanda emekli ve birikimimin yarısını bu işe yatırmıştım yarısını ne olur ne olmaz diye saklamıştım. Güvenemiyorsun tüm varlığını vermeye. Ayağımı yorganıma göre uzattım. Cesaretliydim bu konuda. Küçük işlerle, küçük meblağlarla başlayarak büyüttük.”



Şekil 18: ÖzSermaye Kullanılmasının Dezavantajları İki – Vaka Modeli

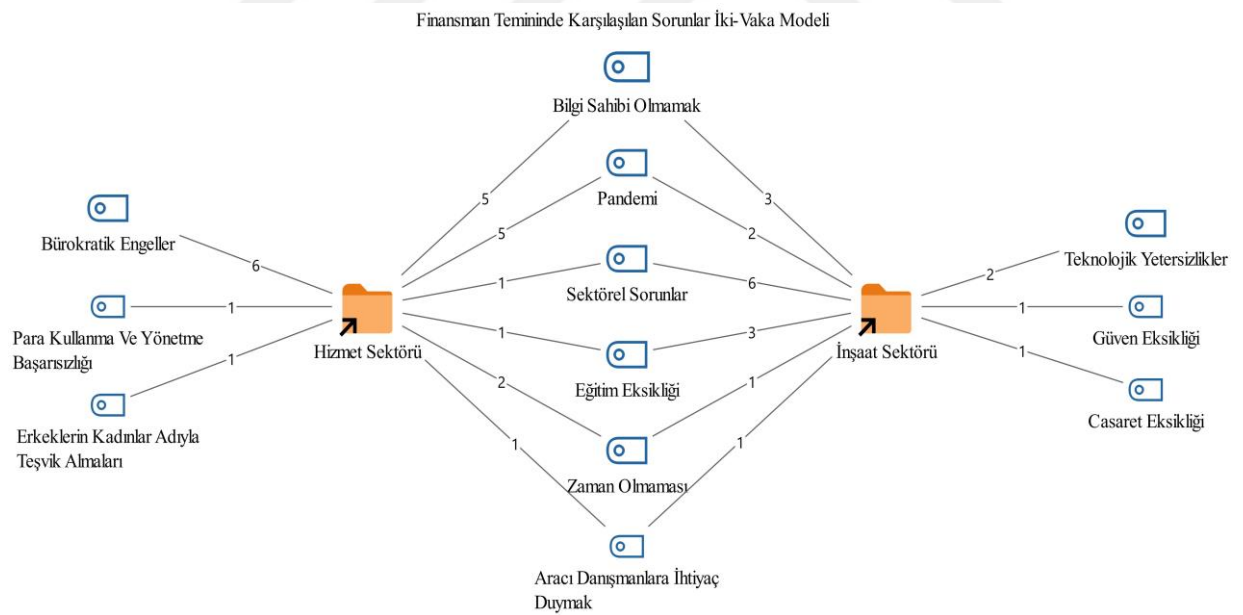
Şekil 18'e göre; finansman temin yollarından en çok kullanılan “Öz Sermaye” nin kullanılmasının dezavantajlarını da hizmet sektörü yoğun olarak belirtmiştir. Tek başına dezavantaj olarak hizmet sektörü “Yük Ve Sorumluluk Hissetme” durumundan yakınmıştır. İki sektörün cevaplarına bakıldığında; yine hizmet sektörü ağırlıklı olarak, “Tek Başına Yeterli Olmaması”, “Hızlı Büyüyememe” ve “Nakit Sermayede Kısıtlanma” dezavantajlarını ele almışlardır. Sonrasında iki sektörde de aynı derecede katılımcı bu durumun “Dezavantajının Yaşanmaması” görüşünü savunmuştur. Diğer katılımcılar tarafından “Tüm

Varlığını Kaybetme Korkusu” ve “Ürün Çeşitliliği Sağlayamamak” durumlarını dezavantajlı olarak değerlendirmişlerdir.

Hiz4: “Bu işten önce 7 yıl kamuda çalıştım. Onun birikimine güveniyordum. Kendi kaynaklarımla işe başlamamda borçlanma sıkıntısı olmadı en azından. Fakat bunun da yükü ve sorumluluğu farklı oluyor. İnsan koyduğu parayı çıkarmak istiyor. Tüm birikimini yatırmak bir işe çok riskli oluyor. Üstelik benim hiçbir esnaflık tecrübem yokken.”

4.5.Araştırma Kapsamında Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar Bilgilerine İlişkin Bulgular

Bu çalışmada elde edilen bulgulara göre finansman temininde karşılaşılan sorunlara ilişkin belirtilen yanıtlar,hizmet sektörü ve inşaat sektörü karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Kadın girişimcilerin finansman temini sorunları iki vaka modeli ve finansman temininde karşılaşılan sorunlar ile sektör değişkeni çapraz tablo gösterimiasağda belirtilen başlıklarla verilmektedir.



Şekil 19: Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar İki- Vaka Modeli

Şekil 19 çerçevesinde, finansman temininde karşılaşılan sorunlar iki sektör karşılaştırmalı olarak incelendiğinde hizmet sektörünün daha fazla sorun belirttiği

görülmektedir. İki sektör birlikte fakat yine çoğunluk olarak hizmet sektörü üyelerinin belirttikleri en çok sorun, “Bilgi Sahibi Olmamak” ve “Pandemi” olmuştur. Girişimciler işe birden girdiklerini araştırma zamanları olmadığını ve bu konularda bilgisiz olduklarından yakınmışlardır. Ayrıca tüm dünya için yeni ve zor bir durum olan pandemi şartları da çalışanları bir hayli yıpratın bir konu olmuştur. İnşaat sektörünün en yoğun belirttiği sorun ise; “Sektörel Sorunlar” ve “Eğitim Eksikliği” durumlarıdır. Çoğu kadın girişimci sektör olarak zorlandıklarını, bu sektörde kadın olarak çok sorun yaşadıklarını belirtmişlerdir. “Zaman Olmaması” ve “Aracı Danışmanlara İhtiyaç Duymak” diğer sorunların gerisinde kalmışlardır. Teknolojik anlamda bilgisiz olan kadın girişimcilerin, özellikle kurumların projelerini hazırlarken zorlandıklarından, kendilerine yardım eden aracı danışmanların ortaya çıktığını belirtmişlerdir. Bu danışmanların kurumla bir ilgisi olmadığı ve girişimciden proje sonunda belirli bir miktarı aldığını ve böyle kaçak bir sektörün ortaya çıkışının verdiği rahatsızlıktan bahsetmişlerdir. Yalnızca hizmet sektörü katılımcılarının belirttikleri sorunlardan en çoğu “Bürokratik Engeller” olmasıdır. Sonrasında “Para Kullanma ve Yönetme Başarısızlığı” ve “Erkeklerin Kadınlar Adıyla Teşvik Almaları” da bürokratik engeller sorunundan daha az dile getirilmiştir. Sadece inşaat sektörünün bildirdiği sorunlar ise sırasıyla; “Teknolojik Yetersizlikler”, “Güven Eksikliği” ve “Cesaret Eksikliği” dir.

Hiz1: “Kosgeb’in vereceği 5000 TL hibe için bile o kadar zorlandık ki. Bu parayı alabilmek için neredeyse 10000 TL harcıyorsunuz. Pandemi döneminde sigortamı falan yatıradım, elden farklı yerlerden borçlar aldım. İş yeri açılınca otomatik bağkur’lu oluyorsunuz ben bunu bilmiyorum. Bağkuru yatırmak için her ay para lazım. Pandemiye ödeyemedim. Sistemde borçlu çıktığım için Kosgeb’i almak çok zor oldu. Çok fazla protokolü var yani. Kapıda ki levha için bile hesaplanmayan masraflar çıkıyor. Cafe tarzı çalışsak, ona ek bir vergi gerekiyor.”

Hiz6: “Kosgeb oldukça sıkıntı çıkardı bu konuda. Böyle destekler ortaya çıktığında benim bir ihtiyacım söz konusu değildi. Zaten belli bir iş düzeni oluşturmuştum. Fakat Kosgebduyunca bizlerde başvuru yaptık. Başvurumuz kabul edilmedi, çünkü prosedürler o kadar ağır ve karmaşık ki bu işe girdiğimize pişman olduk. Zaten kosgeb’in verdiği destekle en azından bizim için sadece olan demirbaşlarımızı ve teçhizatları yenilemek amaçlı kullanacaktık. Verdiği meblağ anca ona yeterdi. Hala kosgeb ile mahkemeliğiz. Boş yere başımızı ağrıttık. Bir de karşılaştığım bir diğer olumsuzluk kadın girişimcilerin Gaziantep’te ki sayısını çıkarmaya çalışmışım bir dönem. Fakat çıkaramıyorsunuz, çünkü gerek kredilerden avantaj elde etmek için erkekler eşlerinin adıyla açıyorlar iş yerini ve onlar adına kredi alıyorlar

kadınlar bu durumdan bir haber, gerek kadınlar yine farkında değil erkekler bankada adları lekelenmemesi için kadınlar üzerine yapıyorlar yine. Bu gerçeklerle yüzleşince gerçek kadın girişimci sayısına ulaşmak gerçekten imkânsız.”

İns7: “Kurslar herkese açık proje yazıyorsun ve proje senin senaryon oluyor. Uzun bir süreç oluyor. Kaynak Ankara’dan geliyor. Yoğun bir talep var sıraya giriyorsun. İşe başlamayı hedeflediğin zamanı oldukça geçiyorsun. Herşeyini gözden geçiriyorlar, faturalarını kontrol ediyorlar. İşin sonunda parayı veriyorlar. Eşimin benim adıma aldığı fakat kendi kredi kartıyla ödediği ya da benim aldığım bana fatura ettiğim ama eşimin kredi kartıyla yaptığım harcamaların ödemesini vermedi. Ben de o dönemde kredi kartı kullanmıyordum, bilmiyordum. O yüzden Kosgeb’den elime çok az miktar geçti. Bununla ilgili bir bilgi vermemişlerdi. Bilgi eksikliği yaşıyor. Mimarlar odasının belirlediği en az bedel hesabı vardır. Resmi olarak en az bedel hesaba göre ona uygun fatura kesmen gerekir. Ama kaos var bu noktada da pazarlıkla iskontolarla insanlar iş yapıyorlar. %40-50-80’lere kadar iskontoyla işi çeviriyorlar. Ben o kadar inemiyorum zaten %30 kdv dışında vergi veriyorum. Belli bir standartta durmaya çalışıyorum iskonto oranında, çünkü elime hiç bir şey geçmiyor. O kadar diplerde işler yapıyorlar ki çok kızıyorum. Sektör olarak çok zorlanıyorum. Müşteri seçmem gerekiyor yoksa çok başım ağrıyor. Gününü kurtarmak için bir çok iş alıyorsunuz, birinin kinin ödemesini tahsil ederken birini yapıyorsunuz.”

İns:8: “Teknolojik anlamda yetersizlikler ve bilgi tecrübe eksikliğinin olumsuzluğunu çok yaşadım. Peyzaj mimarlarının yani bizim işimiz büyük çoğunlukla bilgisayar ortamında. Fakat kullanacağımız bilgisayarların çok iyi olması gerekli. Bazen bulunduğumuz ortamın elverişsizliği, maddiyat sıkıntısı teknolojik yetersizliğe yol açıyor. Teknolojik uygulamalara yetişmeye çalışıyorsun ama bazen imkansızlıklarla karşılaşıyorsun. Buda bizim işi geriletiyor. İlerleme ve gelişim sağlamak için tecrübe gerekiyor. İşveren kişiler tecrübe istiyor, hız istiyor. Tercih edilmeme sebebi olabiliyorsun.”

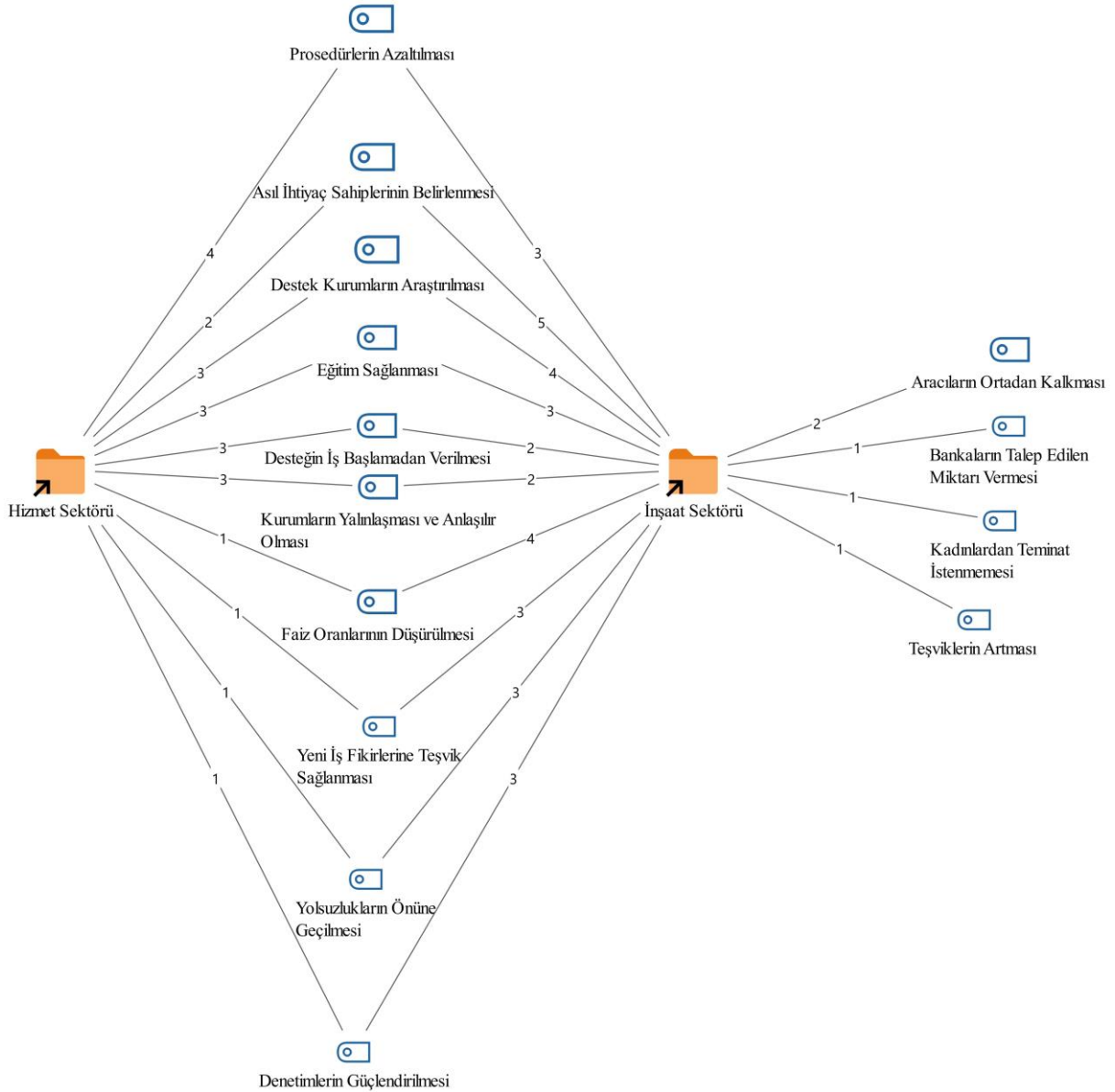
Tablo 16: Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar İle Sektör Değişkeni Çapraz Tablo Gösterimi

	Hizmetler Sektörü	İnşaat Sektörü
Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar		
Para Kullanma Ve Yönetme Başarısızlığı	1	
Güven Eksikliği		1
Erkeklerin Kadınlar Adıyla Teşvik Almaları	1	
Bürokratik Engeller	6	
Pandemi	5	2
Teknolojik Yetersizlikler		2
Zaman Olmaması	2	1
Aracı Danışmanlara İhtiyaç Duymak	1	1
Sektörel Sorunlar	1	6
Bilgi Sahibi Olmamak	5	3
Casaret Eksikliği		1
Eğitim Eksikliği	1	3
# N = Belgeler	13 (50,0%)	13 (50,0%)

Tablo 16'ya baktığımızda, ifade yoğunluğunun hizmetler sektöründe çalışan katılımcılardan oluştuğu, en çok “Bürokratik Engeller”, “Pandemi” ve “Bilgi Sahibi Olmamak” kodlarından yoğunlukla bahsedildiklerini söyleyebiliriz. İnşaat sektöründe en çok belirtilen finansman temininde karşılaşılan sorun ise; “Sektörel Sorunlar” dir.

4.6.Araştırma Kapsamında Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlara Çözüm Önerileri Bilgilerine İlişkin Bulgular

Bu çalışmada elde edilen bulgulara göre finansman temininde karşılaşılan sorunlara verdikleri çözüm önerilerine ilişkin belirtilen yanıtlar, hizmet sektörü ve inşaat sektörü karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Kadın girişimcilerin finansman temini sorunlara sundukları çözüm önerileri aşağıda belirtilen başlıklarda toplanmaktadır.Finansman temininde karşılaşılan sorunlara çözüm önerileri ile sektör değişkeni çapraz tablo gösterimi de aşağıda gösterilmektedir.



Şekil 20: Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlara Çözüm Önerileri İki – Vaka Modeli

Şekil 20 çerçevesinde, finansman temininde karşılaşılan sorunlara çözüm önerileri olarak iki sektör karşılaştırmalı olarak incelendiğinde inşaat sektörünün daha fazla çözüm önerisi belirttiği görülmektedir. Sektörler arası çözüm önerileri incelendiğinde hizmet sektörü yoğunluklu olarak en çok “Prosedürlerin Azaltılması” fikri öne sürülmüştür. İnşaat sektörü yoğunluklu olarak en çok fikir birliği “Asıl İhtiyaç Sahiplerinin Belirlenmesi” noktasında yapılmıştır. Sırasıyla diğer sunulan çözüm önerileri; “Destek Kurumlarının Araştırılması”, “Eğitim Sağlanması”, “Destegin İş Başlamadan Verilmesi”, “Faiz Oranlarının Düşürülmesi”, “Kurumların Yalınlaşması ve Anlaşılır Olması”, “Yeni İş Fikirlerine Teşvik Sağlanması”, “Yolsuzlukların Önüne Geçilmesi” ve “Denetimlerin Güçlendirilmesi” dir. Sadece inşaat

sektörünün sunduğu çözüm önerileri ise; “Aracıların Ortadan Kalkması”, “Bankaları Talep Edilen Miktarı Vermesi”, “Kadınlardan Teminat İstenmemesi” ve “Teşviklerin Artması” dır.

İns11: “Kosgeb vs. devlet kurumlarının verdiği destekler araştırılmalı gerekli bilgi toplanmalı. Ben olan bir markanın şubesini açtığımdan dolayı böyle bir girişimim olmadı. Gaziantep’te ki bu alanda eksikliği ilk fark eden olmam, güçlü bir markayla çalışmam benim en büyük girişimlerim. Bankalar için şunu önerebilirim. İlk başlayan kişiler için özellikle teminatları da olmayabilir bu konuda bir ayrıcalık sağlanması gerekiyor. İşin yürümediği yerlerde onlar kendilerini kurtaracak güvenceyi nasıl olsa sağlarlar. İstenilen miktarda krediler verilmeli faiz oranları da bu konuda girişimci kadınların yanında olduğunu göstermesi gerekiyor. İyi bir kontrol mekanizması da gerekli denetimlerde oluşturmalı bu konuda maalesef kötüye kullanan ya da iş dışı kullanan oldukça insan kredi alıyor.”

İns2: “Kosgeb’in eski doğru yapılandırılmasına geri dönmesi gerekiyor. Asıl ihtiyaç sahibi girişimcilerin belirlenmesi gerekirse kontrol altında tutularak doğru kişilere ulaşımının sağlanması gerekiyor. Bolca eğitim verilmesi gerekiyor. Kadın girişimcilerde ki eğitim oranı %80’i ortaokul seviyesinde bu üzücü bir durum. Seviyelere uygun e-ticaret eğitimleri verilmesi gerekiyor. Online satışa belli büyük firmalarla görüşülerek, aracı olunarak, sürece dahil edilmeleri gerekiyor. Cesaretlendirme de oldukça önemli bu anlamda. Kadınların bir çok konuda desteklenmesi ve eğitilmesi gerekiyor. Kurumlarda gerekli eğitimler verilerek uzmanlarla birlikte gerekli psikolojik destekler ve danışmanlıklarında sağlanması gerekiyor.”

İns3: “Girişimcilik konusunda teşviklerin artması gerektiğini düşünüyorum. Yeni iş fikirlerinin ortaya çıkması sağlanmalı. Alternatif finansman desteği ile ilgili eğitimler verilmeli. Sağlanan teşviklerden girişimcilerin haberdar olabilmesi için gerekli duyuruların yapılması. Düşündüklerim gerçekleştirilirse finansman temini sağlamak çok daha kolay olacaktır.”

Hiz2: “Çevresel faktörlerden kaynaklanan yapamayacağım düşüncesi geliştirilmeye çalışılıyor. Ne iş yaparsan yap umudumuzu hiç kırmamalıyız. Manevi desteğin sağlanması gerekiyor. Ailenin, eşinin yanında olması gerekiyor. Çocuklu kadınlar için çocuğun bakımı için destek gerekli. Bürokratik engeller gerçekten çok fazla. İşe girdim nereye gitsem hangi daireye gitsem para istiyor. Ve işi kurarken hiç bu masrafları düşünmüyorsun. İlk aşamada sırf bu hesaplamadığın masraflardan dolayı geri çekilmeyi düşünmüştüm.”

Hiz12: “Firmaları, kurumları suçlamaktan ziyade biz biraz daha araştırmacı olmalıyız. Desteklerle ilgili daha bilinçli olup araştırmalıyız. Bu konuda, kurumlar hakkında eğitimler, bilgilendirici seminerler verilebilir. Sizin harcamanızı yaptıktan sonra kosgeb in vermesinin önüne geçmek adına bir senet karşılığı ya da bir teminat karşılığı ödeme önceden yapılabilir. En çok zorlayan konu ödemeyi sonradan almak çünkü kesinlikle başta alınması gerekiyor. Bu sefer farklı olanaklar arayışına geçiliyor.”

Tablo 17: Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlara Çözüm Önerileri İle Sektör Değişkeni Çapraz Tablo Gösterimi

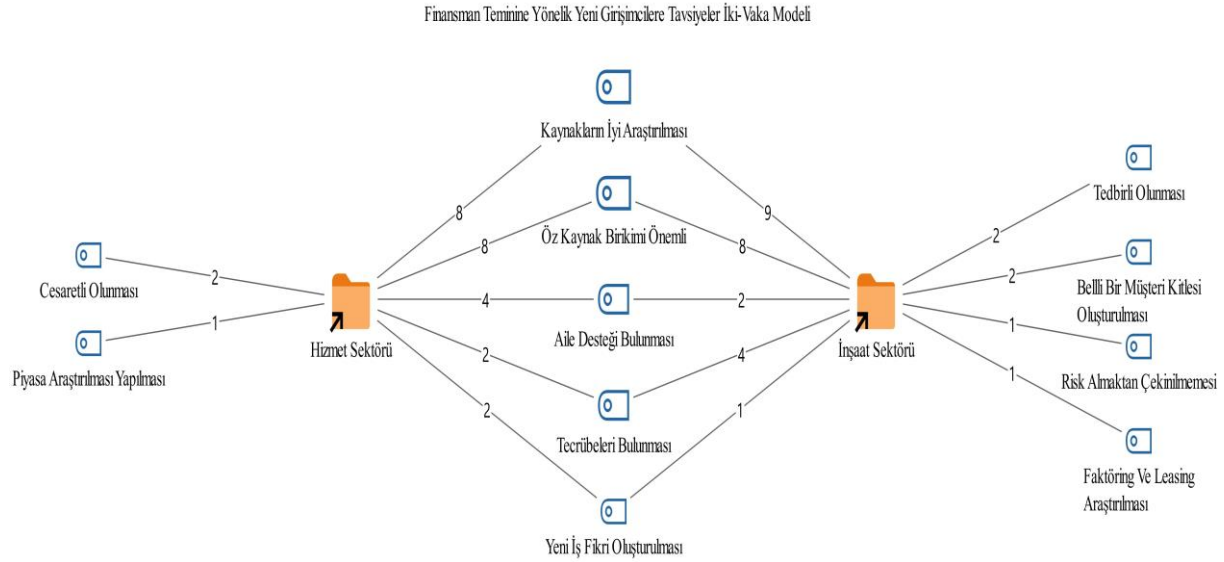
	Hizmetler Sektörü	İnşaat Sektörü
Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlara Çözüm Önerileri		
Bankaların Talep Edilen Miktarı Vermesi		1
Desteğin İş Başlamadan Verilmesi	3	2
Kadınlardan Teminat İstenmemesi		1
Destek Miktarı Arttırılması	1	1
Prosedürlerin Azaltılması	4	3
Kurumların Yalınlaşması ve Anlaşılır Olması	3	2
Araçların Ortadan Kalkması		2
Kadınlara Destek Verecek Danışmanlıkların Kurulması	1	2
Sektörel Olarak Destek Sağlanması	1	2
Yeni İş Fikirlerine Teşvik Sağlanması	1	3
Teşviklerin Artması		1
Kadınların Cesaretlendirilmesi	1	2
Eğitim Sağlanması	3	3
Asıl İhtiyaç Sahiplerinin Belirlenmesi	2	5
Destek Kurumların Araştırılması	3	4
Yolsuzlukların Önüne Geçilmesi	1	3
Faiz Oranlarının Düşürülmesi	1	4
Denetimlerin Güçlendirilmesi	1	3
# N = Belgeler	13 (50,0%)	13 (50,0%)

Tablo 17’ye baktığımızda ifade yoğunluğunun inşaat sektöründe çalışan katılımcılardan oluştuğu, en çok “Asıl İhtiyaç Sahiplerinin Belirlenmesi” kodundan yoğunlukla bahsedildiği söylenebilir.

4.7.Araştırma Kapsamında Finansman Teminine Yönelik Yeni Girişimcilere Tavsiyeler Bilgilerine İlişkin Bulgular

Bu çalışmada elde edilen bulgulara göre finansman teminine yönelik yeni girişimcilere verdikleri tavsiyeler, hizmet sektörü ve inşaat sektörü karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Kadın girişimcilerin finansman teminine yönelik yeni girişimcilere verdikleri tavsiyeler,

aşağıda belirtilen başlıklarda toplanmaktadır. Finansman teminine yönelik yeni girişimcilere tavsiyeler ile sektör değişkeni çapraz tablo gösterimi de aşağıda gösterilmektedir.



Şekil 21: Finansman Teminine Yönelik Yeni Girişimcilere Tavsiyeler İki – Vaka Modeli

Şekil 21 çerçevesinde, finansman teminine yönelik yeni girişimcilere tavsiyeler istendiğinde birinci sırada “Kaynakların İyi Araştırılması” sonrasında “Öz Kaynak Birikimi Önemli” tecrübeleri belirtilmiştir. Üçüncü tavsiye olarak “Aile Desteği Bulunması”, dördüncü tavsiye “Tecrübeleri Bulunması” ve son olarak “Yeni İş Fikri Oluşturulması” fikri sunulmuştur. Hizmet sektörünün belirttiği tavsiyeler “Cesaretli Olunması” ve “Piyasa Araştırılması Yapılması”dır. İnşaat sektörü katılımcılarının verdikleri tavsiyeler, “Tedbirli Olunması”, “Belli Bir Müşteri Kitlesi Oluşturulması” son olarak “Risk Almaktan Çekinilmesi” ve “Faktöring ve Leasing Araştırılması” olmuştur.

Hiz11: “Devletin bize sunmuş olduğu olanakları takip etmek ve değerlendirmek gerekiyor. Çünkü sermaye çok önemli işi kurma aşaması çok zorlayıcı. Kendini yenileyen bir dünyada bununla baş edebilmek için gerekli takviyelerin alınması gerekiyor. Kadın girişimci olarak bunları araştırmak bilinçli girmek gerekiyor. Cesaretli olmak gerekiyor ve pes etmemeleri gerekiyor. Kendilerini çok iyi tanımaları gerekiyor. Bir yönde istikrarla ilerlemeleri gerekiyor.”

İns11: “Küçük çapta başlayarak büyütme yoluna gidilmesi gerekiyor. Finansmanını iyi değerlendirmeli kendini iyi ölçmeli nasıl bir yol izleyeceğinin planlamasını iyi yapması

gerekiyor. Finansman temin yollarını araştırmalı gerekli bilgileri alarak işe girişmesini öneririm. Birikim mutlaka bulunması gerekiyor. Uzun vadede yola çıkmak isteyen herkes iyi bir birikimle başlaması gerekiyor. Anlık işe başlayıp kısa vadede düşünen kişilere günümüzde yer yok. Hatta kendisiyle birlikte ona güvenen ve iş yapan kişileri de peşi sıra sürükleyerek henüz yeni başlamış firmaların da çöküşüne sebep oluyor. Öz sermayesini iyi sağlaması güçlü olması gerekiyor. İş takip etmek gerekiyor. Tahsilat anlamında güven odaklı değil bir senet ve sıkı iletişim sağlanması olabilir. Daha kısıtlı miktarlarda çalışılabilir. Büyük bir firma olabiliriz ama daha dikkatli hareket ediyoruz. Perakende çalışıyoruz. Ne kadar lazımsa o kadar getiriyoruz. Stok anlamında daha dikkatli çalışıyoruz.”

Tablo 18: Finansman Teminine Yönelik Yeni Girişimcilere Tavsiyeler İle Sektör Değişkeni Çapraz Tablo Gösterimi

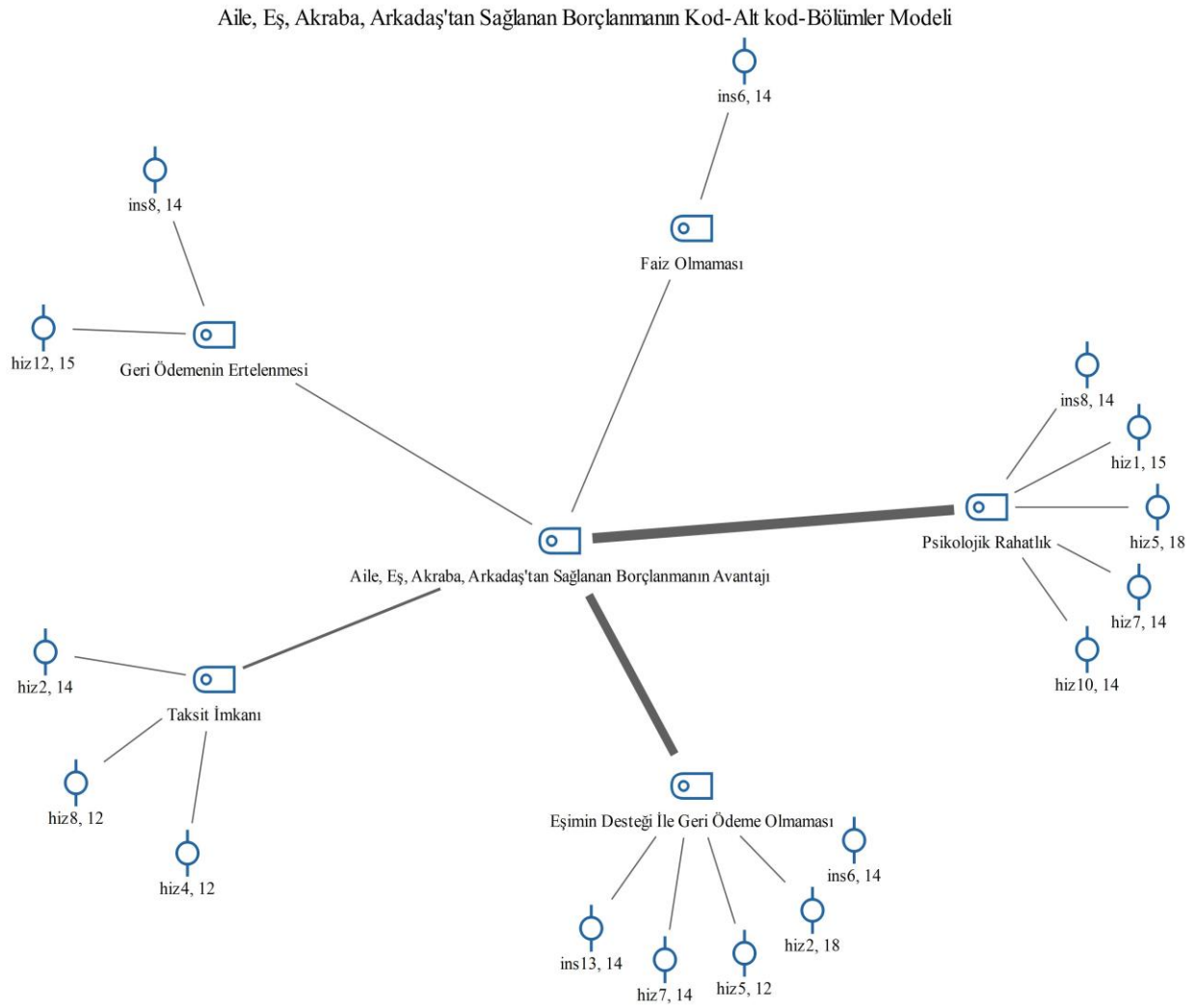
	Hizmetler Sektörü	İnşaat Sektörü
☑ Finansman Teminine Yönelik Yeni Girişimcilere Tavsiyeler		
☑ Cesaretli Olunması	2	
☑ Piyasa Araştırılması Yapılması	1	
☑ Aile Desteği Bulunması	4	2
☑ Tedbirli Olunması		2
☑ Risk Almaktan Çekinilmemesi		1
☑ Tecrübeleri Bulunması	2	4
☑ Yeni İş Fikri Oluşturulması	2	1
☑ Faktöring Ve Leasing Araştırılması		1
☑ Öz Kaynak Birikimi Önemli	8	8
☑ Kaynakların İyi Araştırılması	8	9
☑ Belli Bir Müşteri Kitlesi Oluşturulması		2
# N = Belgeler	13 (50,0%)	13 (50,0%)

Tablo 18’e baktığımızda en çok “Kaynakların İyi Araştırılması” ve “Öz Kaynak Birikimi Önemli” kodlarından yoğunlukla bahsedildiği söylenebilir.

4.8.Analiz Yapılan Kod - Alt Kod - Bölümler Modeline İlişkin Elde Edilen MAXQDA Bulguları

Bu bölümde, daha önce yapılan MAXQDA analizi ile oluşan kod ve alt kodlara ilişkin bölümler modelleri ele alınacaktır.

Aşağıda oluşturulan haritalar, görüşme formunda yer alan “Seçtiğiniz finansman temin yollarının avantaj ve dezavantajları nelerdir?” sorusu doğrultusunda ayrı ayrı kullanılan temin yollarında karşılaştıkları avantaj ve dezavantajlar çerçevesinde değerlendirilmiştir. Bu soru ile öğrenilmek istenen seçtikleri finansman temin yoluna göre hangi avantaj ve dezavantajları yaşadıkları, en yoğun hissedilen durumun ne olduğu ve hangi sektörlerin belirttiği durumlarıdır.



Şekil 22: Aile, Eş, Akraba, Arkadaş’ tan Sağlanan Borçlanmanın Avantajı Kod - Alt Kod Bölümler Modeli

Finansman temininde kullanılan yollarından biri olan “Aile, Eş, Akraba, Arkadaş” tan sağlanan borçlanmanın avantajı temasına ait kod alt kod bölümler modeli Şekil 22’de görülmektedir. “Aile, Eş, Akraba, Arkadaş” tan sağlanan borçlanmanın avantajı teması katılımcılar tarafından beş kategori altında toplanmıştır. Bu kategoriler; “Psikolojik Rahatlık”

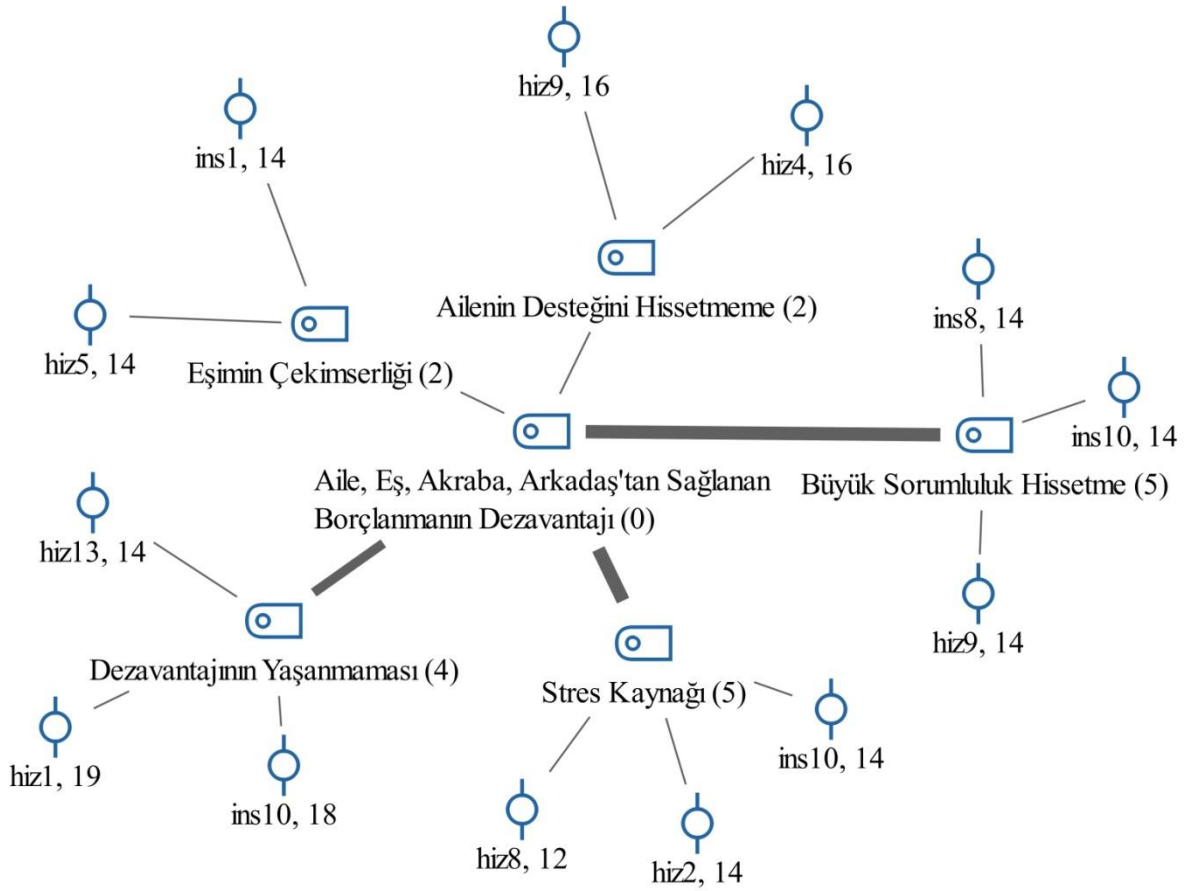
“Eşimin Desteği ile Geri Ödeme Olmaması” “Geri Ödemenin Ertelenmesi” “Taksit İmkani”
“Faiz Olmaması” avantajı sunulmuştur.

Tablo 19:Katılımcılara Göre Aile, Eş, Akraba, Arkadaştan Sağlanan Borçlanmanın Avantajı

Kod Sistemi	ins1	ins2	ins3	ins4	ins5	ins6	ins7	ins8	ins9	ins10	ins11	ins12	ins13	hiz1	hiz2	hiz3	hiz4	hiz5	hiz6	hiz7	hiz8	hiz9	hiz10	hiz11	hiz12	hiz13	TOP...	
▼ Aile, Eş, Akraba, Arkadaştan Sağlanan Borçlanmanın Avantajı																											0	
▶ Taksit İmkani															1			1				1						3
▶ Geri Ödemenn Ertelenmesi								1																	1			2
▶ Psikolojik Rahatlık						1		1					1					1		1		1						7
▶ Faiz Olmaması						1																						1
▶ Eşimin Desteği ile Geri Ödeme Olmaması				1		1							1		1				1		1							6
Σ TOPLAM	0	0	0	1	0	3	0	2	0	0	0	0	0	1	1	2	0	1	2	0	2	1	0	1	0	2	0	19

Finansman temininde kullanılan yollarından biri olan “Aile, Eş, Akraba, Arkadaş” tan sağlanan borçlanmanın avantajı ile ilgili katılımcı ifadelerini incelediğimizde, Tablo 19’da görüldüğü üzere katılımcıların çoğunluğu “Psikolojik Rahatlık” ve “Eşimin Desteği ile Geri Ödeme Olmaması” kategorilerinde görüşlerini belirtmişlerdir.

Aile, Eş, Akraba, Arkadaş'tan Sağlanan Borçlanmanın Dezavantajı Kod-Alt kod-Bölümler Modeli



Şekil 23: Aile, Eş, Akraba, Arkadaş' tan Sağlanan Borçlanmanın Dezavantajları Kod - Alt Kod Bölümler Modeli

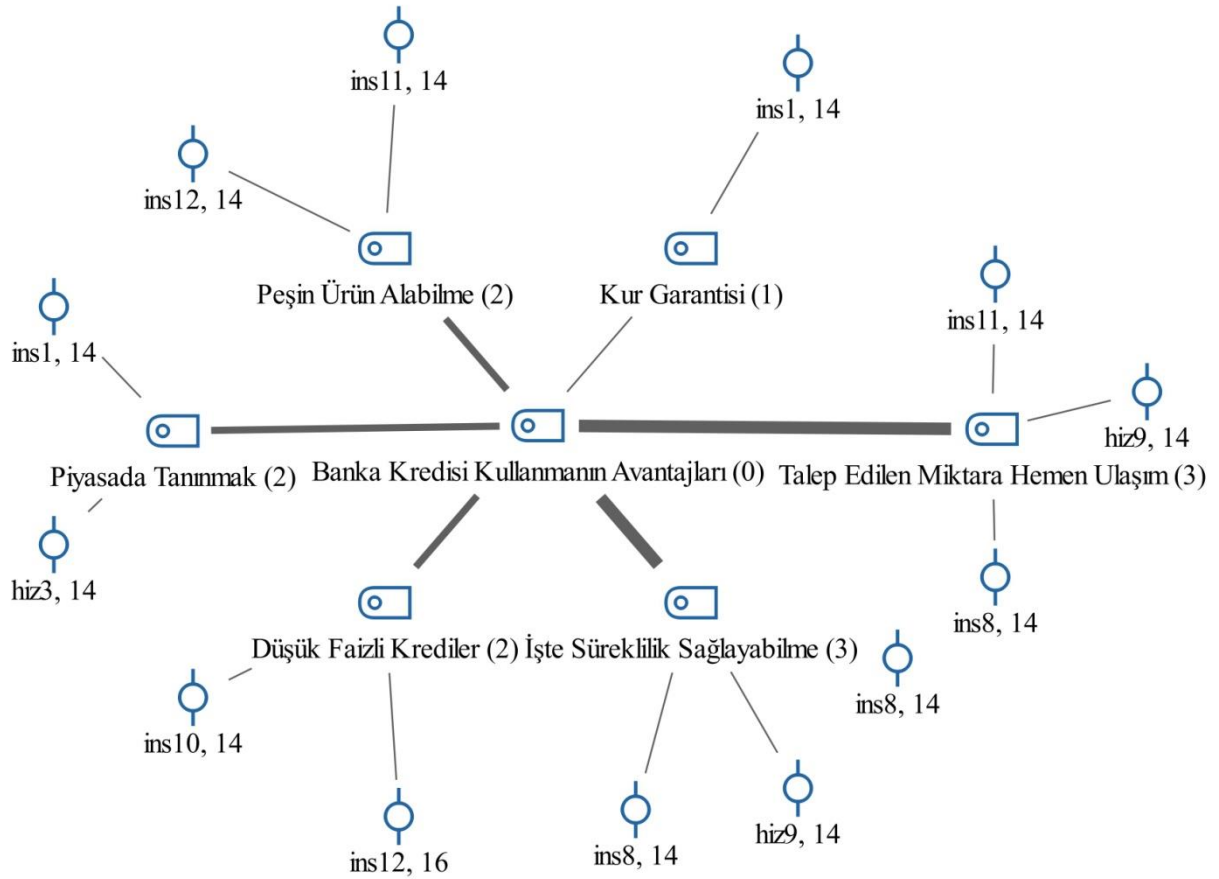
Finansman temininde kullanılan yollarından biri olan “Aile, Eş, Akraba, Arkadaş” tan sağlanan borçlanmanın dezavantajı temasına ait kod alt kod bölümler modeli Şekil 23’te görülmektedir. “Aile, Eş, Akraba, Arkadaş” tan sağlanan borçlanmanın dezavantajı teması katılımcılar tarafından beş kategori altında toplanmıştır. Bu kategoriler;“Stres Kaynağı”, “Büyük Sorumluluk Hissetme”, “Dezavantajının Yaşanmaması”, “Eşimin Çekimserliği”, “Aile Desteğini Hissetmeme” dir.

Tablo 20: Katılımcılara Göre Aile, Eş, Akraba, Arkadaştan Sağlanan Borçlanmanın Dezavantajı

Kod Sistemi	ins1	ins2	ins3	ins4	ins5	ins6	ins7	ins8	ins9	ins10	ins11	ins12	hiz1	hiz2	hiz3	hiz4	hiz5	hiz6	hiz7	hiz8	hiz9	hiz10	hiz11	hiz12	hiz13	TOPLAM	
Aile, Eş, Akraba, Arkadaştan Sağlanan Borçlanmanın Dezavantajı																										0	
Ailerin Desteğini Hissetmeme																											2
Dezavantajının Yaşanmaması																											4
Stres Kaynağı																											5
Büyük Sorumluluk Hissetme																											5
Eğmin Çekimsizliği																											2
TOPLAM	3	0	0	0	0	1	0	1	0	3	0	0	1	1	0	1	1	0	0	1	2	0	0	2	1	18	

Finansman temininde kullanılan yollarından biri olan “Aile, Eş, Akraba, Arkadaş” tan sağlanan borçlanmanın dezavantajı ile ilgili katılımcı ifadelerini incelediğimizde, Tablo 20’de görüldüğü üzere katılımcıların çoğunluğu; “Stres Kaynağı” ve “Büyük Sorumluluk Hissetme” kategorilerinde görüşlerini belirtmişlerdir.

Banka Kredisi Kullanmanın Avantajları Kod-Alt kod-Bölümler Modeli



Şekil 24: Banka Kredisi Kullanmanın Avantajları Kod - Alt Kod Bölümler Modeli

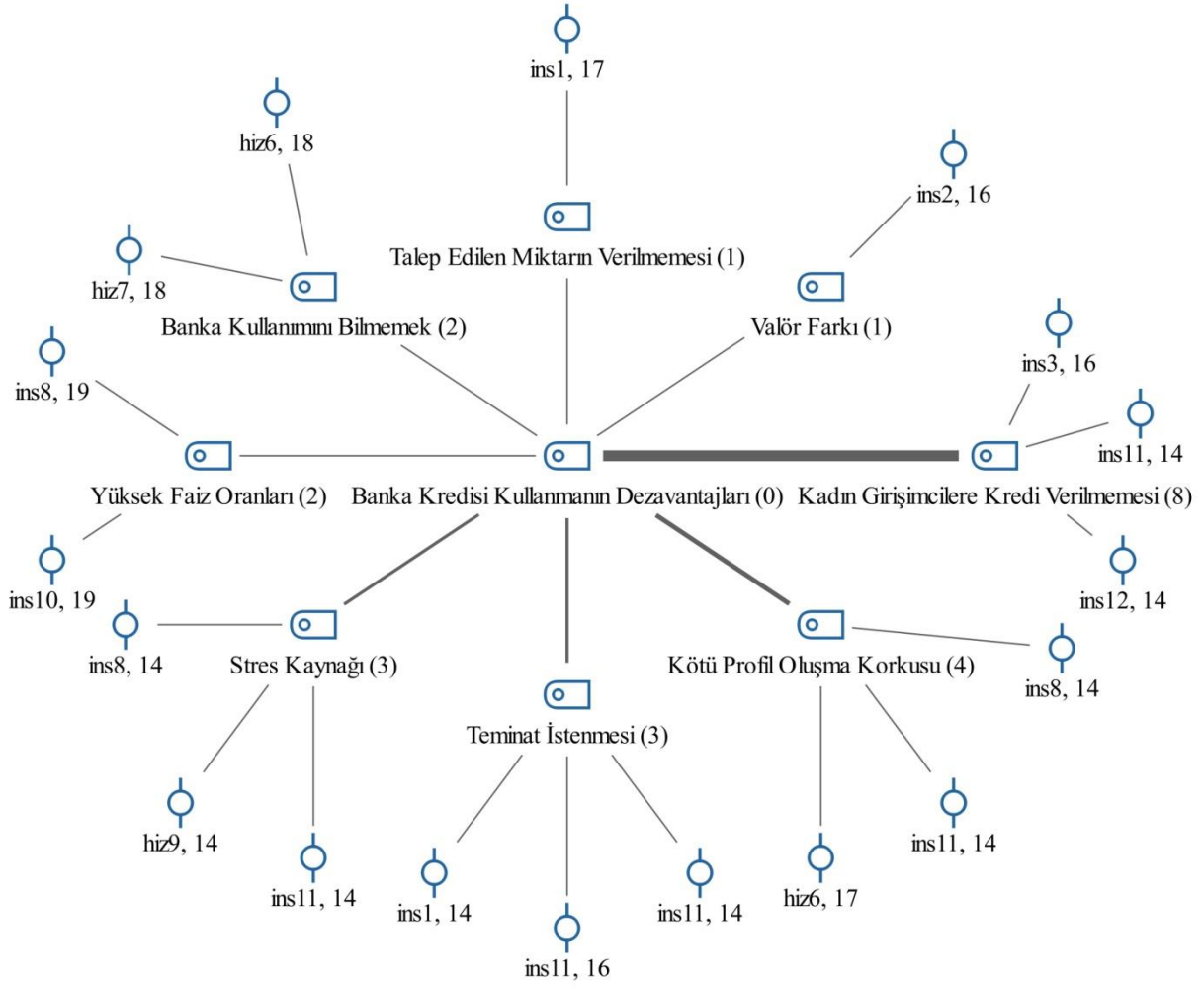
Finansman temininde kullanılan yollarından biri olan “Banka Kredileri” kullanmanın avantajı temasına ait kod alt kod bölümler modeli Şekil 24’de görülmektedir. “Banka Kredileri” kullanmanın avantajı teması katılımcılar tarafından altı kategori altında toplanmıştır. Bu kategoriler; “İşte Süreklilik Sağlayabilme”, “Talep Edilen Miktara Hemen Ulaşım”, “Piyasada Tanınmak”, “Peşin Ürün Alabilme”, “Düşük Faizli Krediler” ve “Kur Garantisi”dir.

Tablo 21: KatılımcılaraGöre Banka Kredileri Kullanmanın Avantajı

Kod Sistemi	ins1	ins2	ins3	ins4	ins5	ins6	ins7	ins8	ins9	ins10	ins11	ins12	hiz1	hiz2	hiz3	hiz4	hiz5	hiz6	hiz7	hiz8	hiz9	hiz10	hiz11	hiz12	hiz13	TOPLAM	
Banka Kredisi Kullanmanın Avantajları																										0	
Peşin Ürün Alabilme											2	2															2
Düşük Faizli Krediler										1		2															2
İşte Süreklilik Sağlayabilme								2													2						2
Talep Edilen Miktara Hemen Ulaşım								2			2										2						3
Piyasada Tanınmak	2															1											2
Kur Garantisi	2																										1
TOPLAM	2	0	0	0	0	0	0	2	0	1	2	2	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12

Finansman temininde kullanılan yollarından biri olan “Banka Kredileri” kullanmanın avantajı ile ilgili katılımcı ifadelerini incelediğimizde, Tablo 21’de görüldüğü üzere katılımcıların çoğunluğu; “İşte Süreklilik Sağlayabilme” ve “Talep Edilen Miktara Hemen Ulaşım” kategorilerinde görüşlerini belirtmişlerdir.

Banka Kredisi Kullanmanın Dezavantajları Kod-Alt kod-Bölümler Modeli



Şekil 25: Banka Kredisi Kullanmanın Dezavantajları Kod - Alt Kod Bölümler Modeli

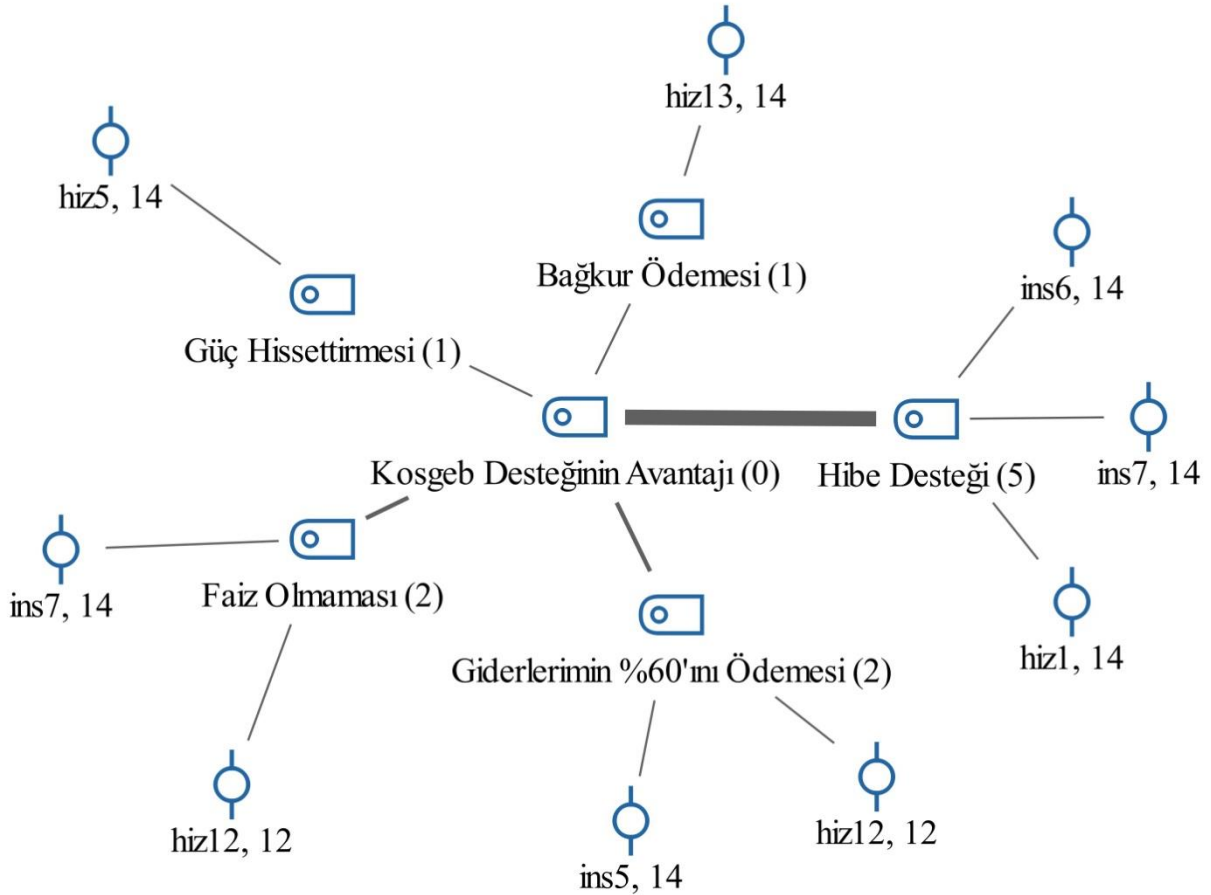
Finansman temininde kullanılan yollarından biri olan “Banka Kredileri” kullanmanın dezavantajı temasına ait kod alt kod bölümler modeli Şekil 25’te görülmektedir. “Banka Kredileri” kullanmanın dezavantajı teması katılımcılar tarafından sekiz kategori altında toplanmıştır. Bu kategoriler;“Kadın Girişimcilere Kredi Verilmemesi”, “Kötü Profil Oluşma Korkusu”, “Stres Kaynağı”, “Teminat İstenmesi”, “Yüksek Faiz Oranları”, “Valör Farkı”, “Talep Edilen Miktarın Verilmemesi” ve “Banka Kullanımını Bilmemek”tir.

Tablo 22: Katılımcılara Göre Banka Kredileri Kullanmanın Dezavantajı

Kod Sistemi	ins1	ins2	ins3	ins4	ins5	ins6	ins7	ins8	ins9	ins10	ins11	ins12	hiz1	hiz2	hiz3	hiz4	hiz5	hiz6	hiz7	hiz8	hiz9	hiz10	hiz11	hiz12	hiz13	TOPLAM	
Banka Kredisi Kullanmanın Dezavantajları																										0	
Banka Kullanımını Bilmemek																											2
Yüksek Faiz Oranları																											2
Stres Kaynağı																											3
Valör Farkı																											1
Kötü Profil Oluşma Korkusu																											4
Talep Edilen Miktarın Verilmemesi																											1
Teminat İstenmesi																											2
Kadın Girişimcilere Kredi Verilmemesi																											8
TOPLAM	3	2	1	0	0	0	0	3	0	1	4	1	1	0	0	0	0	0	3	2	0	2	0	0	0	0	23

Finansman temininde kullanılan yollarından biri olan “Banka Kredileri” kullanmanın dezavantajı ile ilgili katılımcı ifadelerini incelediğimizde, Tablo 22’de görüldüğü üzere katılımcıların çoğunluğu; “Kadın Girişimcilere Kredi Verilmemesi” kategorisinde görüşlerini belirtmişlerdir.

Kosgeb Desteğinin Avantajı Kod-Alt kod-Bölümler Modeli



Şekil 26: Kosgeb Desteğinin Avantajı Kod - Alt Kod Bölümler Modeli

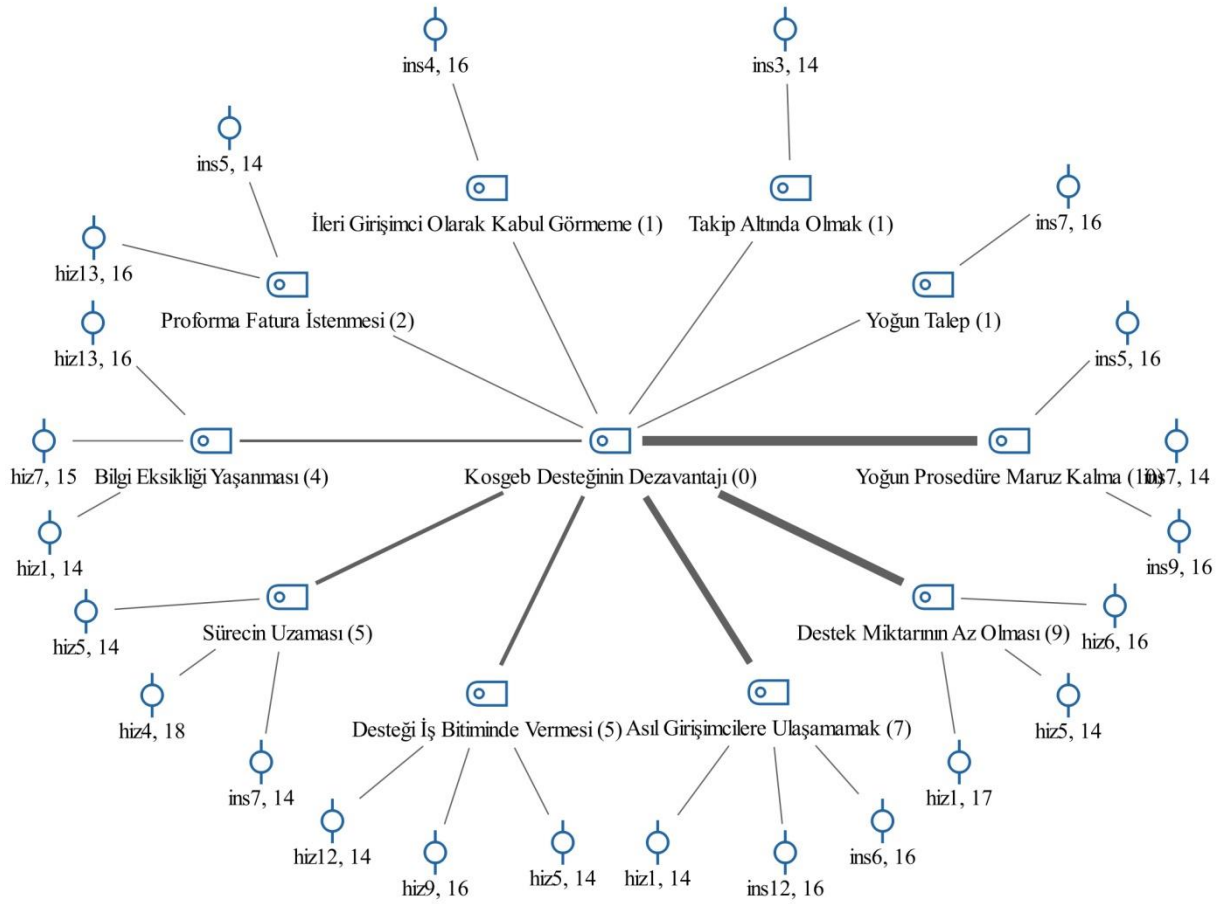
Finansman temininde kullanılan yollarından biri olan “Kosgeb” desteğinin avantajı temasına ait kod alt kod bölümler modeli Şekil 26’da görülmektedir. “Kosgeb” desteğinin avantajı teması katılımcılar tarafından beş kategori altında toplanmıştır. Bu kategoriler;“Hibe Desteği”, “Faiz Olmaması”, “Giderlerimin %60’ını Ödemesi”, “Bağkur Ödemesi” ve “Güç Hissettirmesi”dir.

Tablo 23: Katılımcılara Göre Kosgeb Desteği Kullanmanın Avantajı

Kod Sistemi	ins1	ins2	ins3	ins4	ins5	ins6	ins7	ins8	ins9	ins10	ins11	ins12	hiz1	hiz2	hiz3	hiz4	hiz5	hiz6	hiz7	hiz8	hiz9	hiz10	hiz11	hiz12	hiz13	TOPLAM	
Kosgeb Desteğinin Avantajı																										0	
Bağkur Ödemesi																											1
Güç Hissettirmesi																		1									1
Faiz Olmaması																											2
Giderlerimin %60'ını Ödemesi																											2
Hibe Desteği			1		1	1	2						1														5
TOPLAM	0	0	1	0	1	1	2	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	3	11

Finansman temininde kullanılan yollarından biri olan “Banka Kredileri” kullanmanın avantajı ile ilgili katılımcı ifadelerini incelediğimizde, Tablo 23’de görüldüğü üzere katılımcıların çoğunluğu; “Hibe Desteği” kategorisinde görüşlerini belirtmişlerdir.

Kosgeb Desteğinin Dezavantajı Kod-Alt kod-Bölümler Modeli



Şekil 27: Kosgeb Desteğinin Dezavantajları Kod - Alt Kod Bölümler Modeli

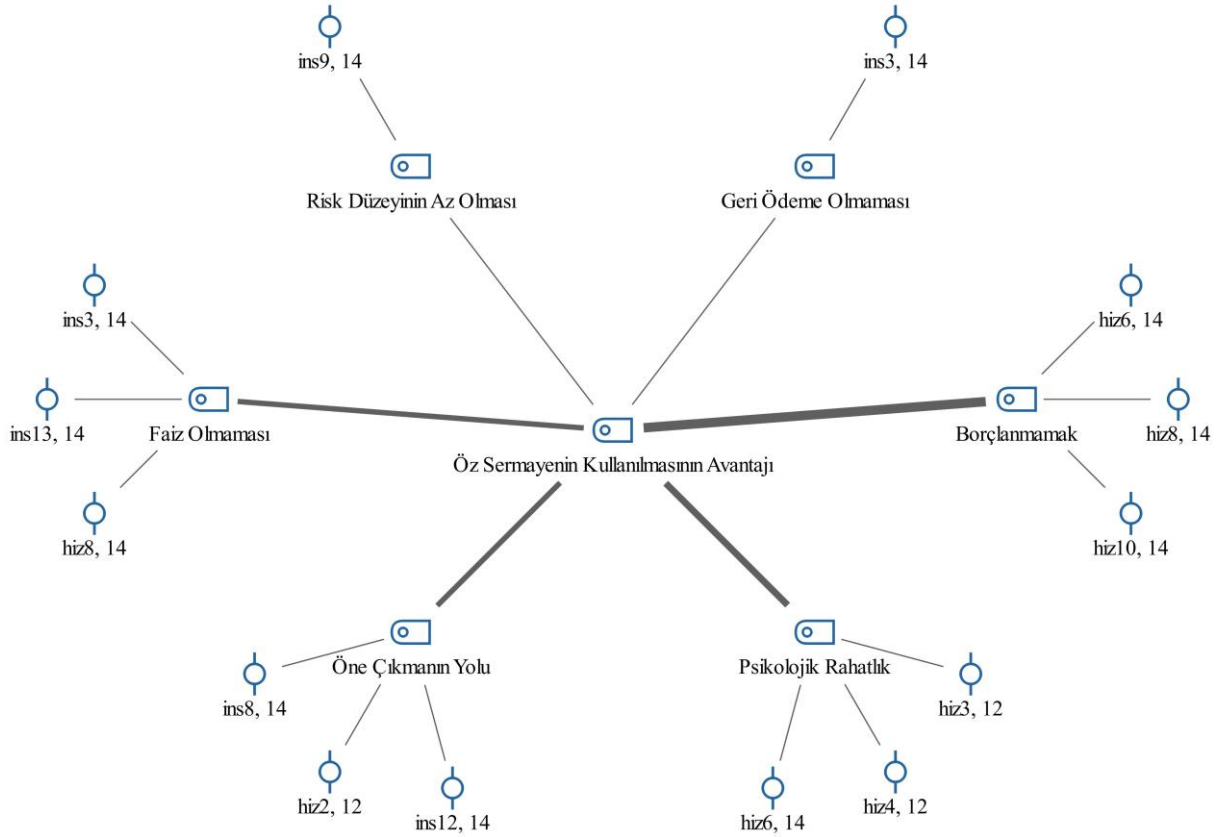
Finansman temininde kullanılan yollarından biri olan “Kosgeb” desteğinin dezavantajı temasına ait kod alt kod bölümler modeli Şekil 27’de görülmektedir. “Kosgeb” desteğinin dezavantajı teması katılımcılar tarafından on kategori altında toplanmıştır. Bu kategoriler;“Yoğun Prosedüre Maruz Kalma”, “Destek Miktarının Az Olması”, “Sürecin Uzaması”, “Desteği İş Bitiminde Vermesi”, “Bilgi Eksikliği Yaşanması”, “Proforma Fatura İstenmesi”, “Yoğun Talep”, “İleri Girişimci Olarak Kabul Görmeme”, “Takip Altında Olmak” ve “Proje Dışına Çıkamamak” tır.

Tablo 24: Katılımcılara Göre Kosgeb Desteği Kullanmanın Dezavantajı

Kod Sistemi	ins1	ins2	ins3	ins4	ins5	ins6	ins7	ins8	ins9	ins10	ins11	ins12	hiz1	hiz2	hiz3	hiz4	hiz5	hiz6	hiz7	hiz8	hiz9	hiz10	hiz11	hiz12	hiz13	TOPLAM
Kosgeb Desteğinin Dezavantajı																										0
Destek Miktarının Az Olması				■			■		■	■			■				■	■	■						■	9
Yoğun Talep							■																			1
Bilgi Eksikliği Yaşanması							■						■							■						4
Asıl Girişimcilere Ulaşamamak	■				■	■						■				■		■								7
Sürecin Uzaması					■		■										■	■								5
Desteği İş Bitiminde Vermesi					■		■										■				■					5
Yoğun Prosedüre Maruz Kalma					■		■			■				■			■	■			■	■				10
Proforma Fatura İstenmesi					■																					2
İleri Girişimci Olarak Kabul Görmeme				■																						1
Takip Altında Olmak			■																							1
Proje Dışına Çıkamamak			■																							1
TOPLAM	0	1	2	2	5	1	5	0	2	1	0	1	4	0	0	3	3	3	2	1	2	0	0	2	6	46

Finansman temininde kullanılan yollarından biri olan “Kosgeb” desteğinin dezavantajı ile ilgili katılımcı ifadelerini incelediğimizde, Tablo 24’de görüldüğü üzere katılımcıların çoğunluğu; “Yoğun Prosedüre Maruz Kalma” ve “Destek Miktarının Az Olması”, kategorisinde görüşlerini belirtmişlerdir.

Öz Sermayenin Kullanılmasının Avantajı Kod-Alt kod-Bölümler Modeli



Şekil 28: Öz Sermayenin Kullanılmasının Avantajı Kod - Alt Kod Bölümler Modeli

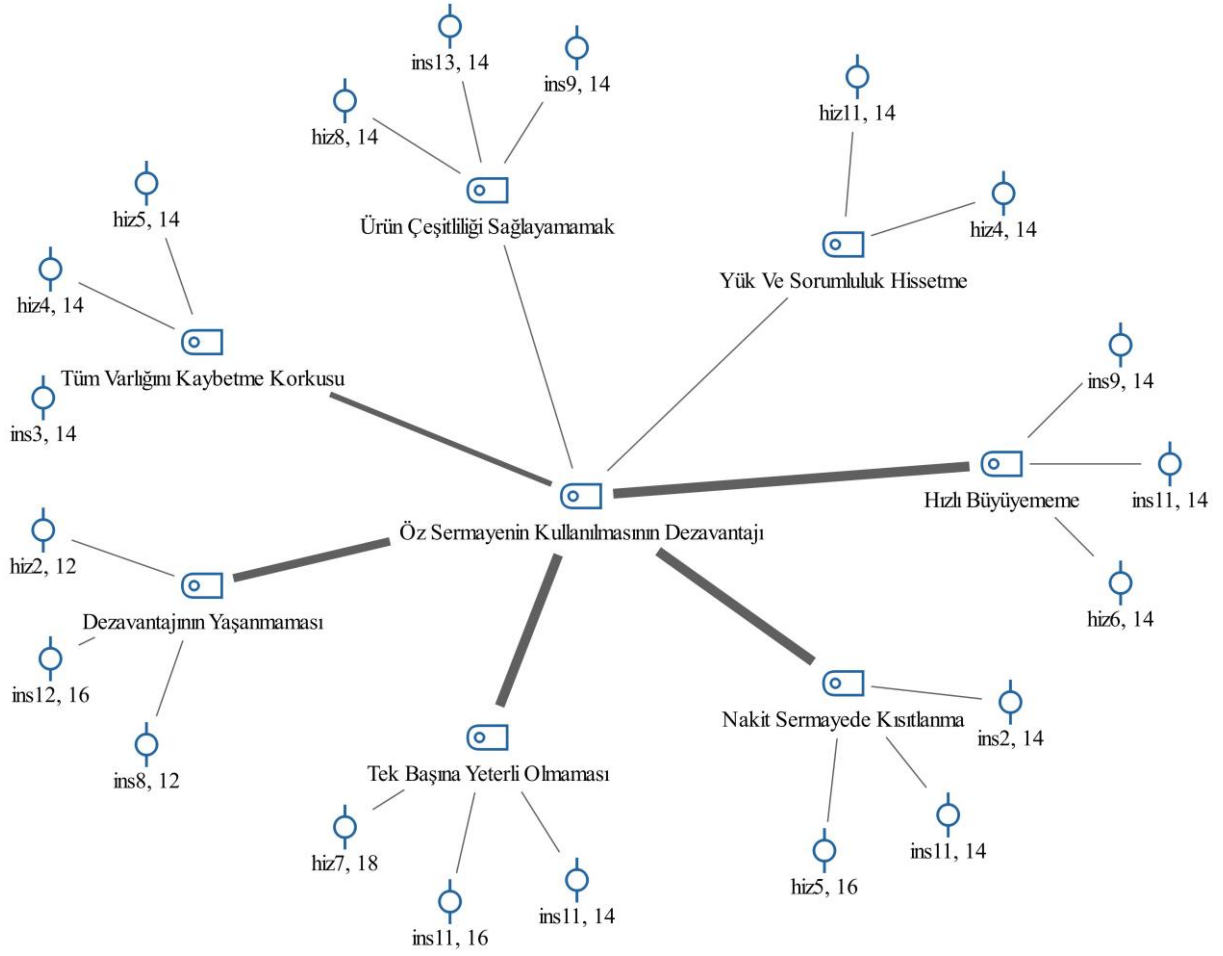
Finansman temininde kullanılan yollarından biri olan “Öz Sermaye” kullanılmasının avantajı temasına ait kod alt kod bölümler modeli Şekil 28’de görülmektedir. “Öz Sermaye” kullanılmasının avantajı teması katılımcılar tarafından altı kategori altında toplanmıştır. Bukategoriler;“Psikolojik Rahatlık”, “Öne Çıkmanın Yolu”, “Faiz Olmaması”, “Borçlanmamak”, “Geri Ödeme Olmaması” ve “Risk Düzeyinin Az Olması”dır.

Tablo 25: Katılımcılara Göre Öz Sermaye Kullanmanın Avantajı

Kod Sistemi	ins1	ins2	ins3	ins4	ins5	ins6	ins7	ins8	ins9	ins10	ins11	ins12	ins13	hiz1	hiz2	hiz3	hiz4	hiz5	hiz6	hiz7	hiz8	hiz9	hiz10	hiz11	hiz12	hiz13	TOP...	
Öz Sermayenin Kullanılmasının Avantajı																											0	
Borçlanmamak																												5
Faiz Olmaması																												3
Geri Ödeme Olmaması																												1
Psikolojik Rahatlık																												4
Risk Düzeyinin Az Olması																												1
Öne Çıkmanın Yolu																												3
TOPLAM	0	1	2	0	0	0	0	1	1	0	0	1	2	0	1	1	2	0	2	0	2	0	1	0	0	0	17	

Finansman temininde kullanılan yollarından biri olan “Öz Sermaye” desteğinin avantajı ile ilgili katılımcı ifadelerini incelediğimizde, Tablo 25’de görüldüğü üzere katılımcıların çoğunluğu; “Psikolojik Rahatlık” ve “Borçlanmamak” kategorisinde görüşlerini belirtmişlerdir.

Öz Sermayenin Kullanılmasının Dezavantajı Kod-Alt kod-Bölümler Modeli



Şekil 29: Öz Sermayenin Kullanılmasının Dezavantajları Kod - Alt Kod Bölümler Modeli

Finansman temininde kullanılan yollarından biri olan “Öz Sermaye” kullanılmasının dezavantajı temasına ait kod alt kod bölümler modeli Şekil 29’da görülmektedir. “Öz Sermaye” kullanılmasının dezavantajı teması katılımcılar tarafından yedi kategori altında toplanmıştır. Bu kategoriler; “Yük Ve Sorumluluk Hissetme”, “Tek Başına Yeterli Olmaması”, “Nakit Sermayede Kısıtlanma”, “Dezavantajının Yaşanmaması”, “Hızlı Büyüyememe”, “Tüm Varlığını Kaybetme Korkusu” ve “Ürün Çeşitliliği Sağlayamamak” tır.

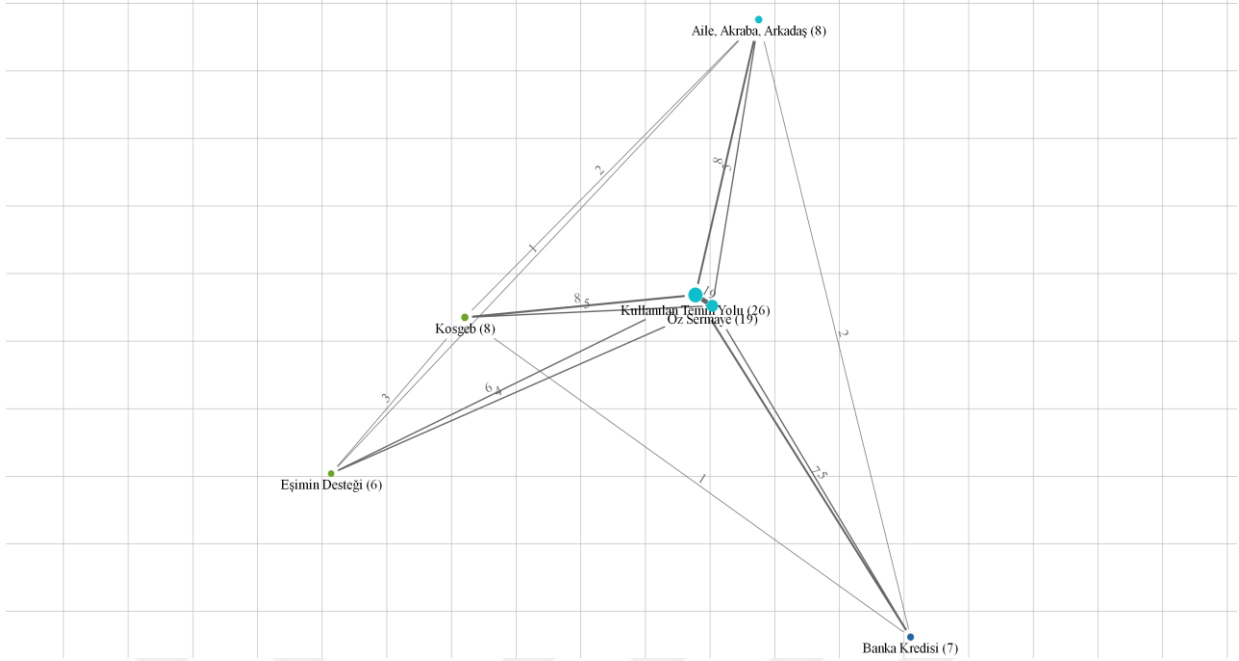
Tablo 26: Katılımcılara Göre Öz Sermaye Kullanmanın Dezavantajı

Kod Sistemi	ins1	ins2	ins3	ins4	ins5	ins6	ins7	ins8	ins9	ins10	ins11	ins12	ins13	hiz1	hiz2	hiz3	hiz4	hiz5	hiz6	hiz7	hiz8	hiz9	hiz10	hiz11	hiz12	hiz13	TOP...	
Öz Sermayenin Kullanılmasının Dezavantajı																											0	
Yük Ve Sorumluluk Hissetme																												2
Tek Başına Yeterli Olmaması																												7
Ürün Çeşitliliği Sağlayamamak																												3
Dezavantajının Yaşanmaması																												6
Tüm Varlığını Kaybetme Korkusu																												5
Hızlı Büyümemeye																												7
Nakit Sermayede Kısıtlanma																												7
TOPLAM	2	1	1	1	0	0	1	1	2	1	4	1	2	0	1	1	2	2	2	2	1	4	1	2	3	0	1	37

Finansman temininde kullanılan yollarından biri olan “Öz Sermaye” desteğinin dezavantajı ile ilgili katılımcı ifadelerini incelediğimizde, Tablo 26’da görüldüğü üzere katılımcıların çoğunluğu; “Tek Başına Yeterli Olmaması” ve “Nakit Sermayede Kısıtlanma” kategorilerinde görüşlerini belirtmişlerdir.

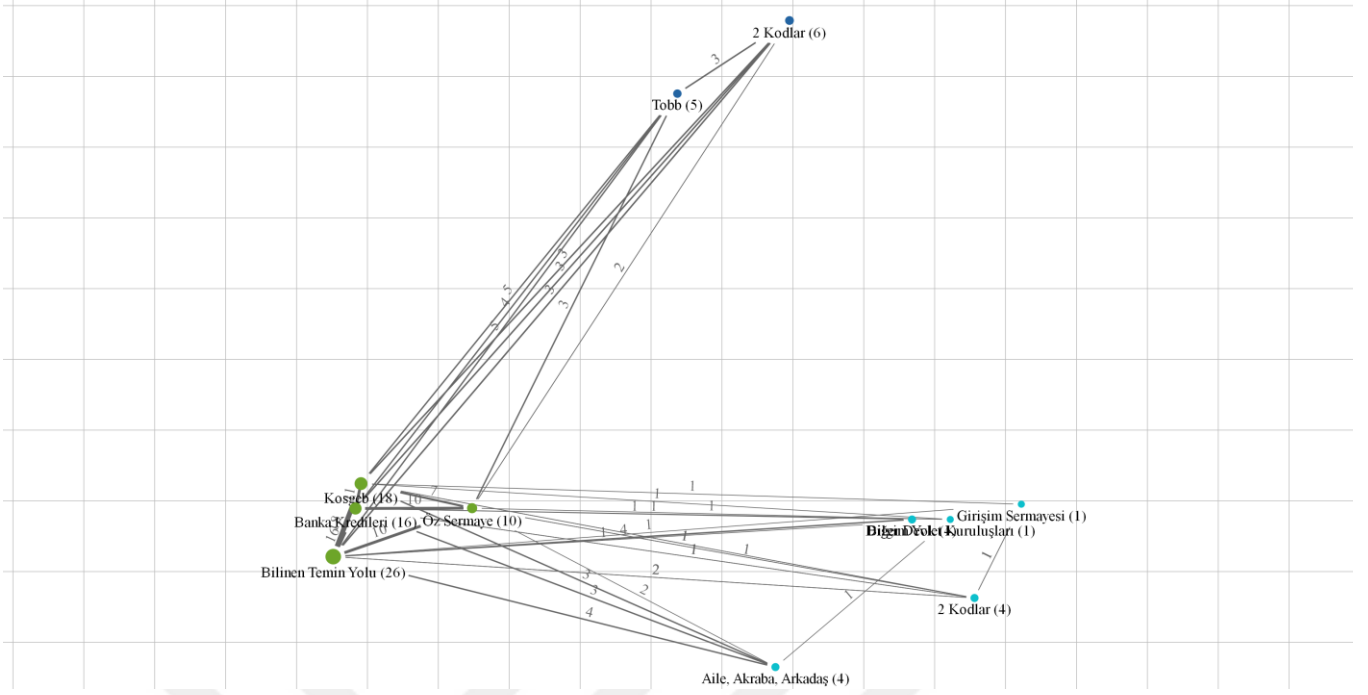
4.9. Analiz Yapılan Kod Haritası Modeline İlişkin Elde Edilen MAXQDA Bulguları

Kod haritasında, seçilen kodlar harita üzerinde görüntülenir. İki kod ne kadar fazla örtüşürse, yani verilerdeki kullanımları açısından ne kadar benzerlerse, harita üzerinde birbirine o kadar yakın yerleştirilirler (Maxqda, 2018). Aşağıdaki grafikler de finansman temininde kullanılan temin yolları ve finansman temininde bilinen temin yolları temalarının belirleyicilerini görselleştirmek için kod haritası uygulaması yapılmıştır.



Şekil 30: Kullanılan Finansman Temin Yolları Kod Haritası

Şekil 30 incelendiğinde, birbirleriyle ilişkide olan kodlar haritada en yakın konumda durmaktadırlar. Kullanılan temin yolu olarak öz sermaye en çok ilişkideki kod olarak görülmektedir. Aile-akraba-arkadaş ve Kosgeb kodları da yine iyi bir ilişki halindedir. Sonrasında banka kredisi ve eşimin desteği kodları gelmektedir. Harita eşliğinde kadın girişimcilerin verdikleri yanıtlara göre en çok kullanılan temin yolu öz sermaye yöntemidir. Belirli bir birikimle başlayanlar çoğunlukta olup, borçlanmadan, zorlanmadan hayallerinde ki işi gerçekleştirmek istemektedirler. Kadın girişimciler tarafından Kosgeb kamu kuruluşu olarak en çok kullanılan finansman temin yöntemidir. Kadınlar tarafından hem çok duyulması hem hibe desteği vermesi talebi artırmıştır. Aile-akraba-arkadaş tan finansman temin etme yöntemi ise öz sermayesi yetmeyen kadın girişimcilerin ilk aklına gelen yollardan birisidir. Kadın girişimciler genellikle bankadan uzak durmayı tercih etse de kullananlar memnuniyetini dile getirmiş ve kendi adlarına kredi verilmediğinden şikayetçi olmuşlardır. Eş desteği yine evli kadın girişimcilerin en çok kullandıkları yöntemlerden birisidir. Geri ödemesi olmaması ve manevi destek boyutu seçilen temin yolundan doğan mutluluğu ifade etmişlerdir. Görüşülen katılımcılardan 5'inden gelen talepler doğrultusunda eş desteği finansman temin yolu olarak ortaya çıkan bir tema olmuştur.



Şekil 31: BilinenFinansman Temin Yolları Kod Haritası

Şekil 31 incelendiğinde, bilinen temin yolu olarak katılımcıların verdikleri ifadeler doğrultusunda en çok kosgeb desteğinin bilindiği görülmektedir. Sonrasın da banka kredisi en çok bilinen temin yollarındandır. Kosgeb desteği kadın girişimciler tarafından genellikle bilinen bir yöntem fakat gerek kadın girişimcilerin yaptıkları projenin kabul görmeyişi sonucu destek alamama gerek kadın girişimcilerin projeye ayıracak zamanları olmayışından en çok kullanılan temin yolu değildir. Banka kredisi de yine kadın girişimcilerin çoğu tarafından bilinen bir yöntem fakat çoğu zaman tercih edilme sebebi değildir. Üçüncü bilinen yöntem ise, en çok kullanılan yöntem olan öz sermaye kullanımı yoludur. Sonrasında Tobb desteği bilinen yöntemler arasındadır. Aile- akraba- arkadaş destekleri ve bilgin yok ifadesi de kadın girişimciler tarafından belirtilmiştir. Birçok kadın girişimci finansman temin yöntemleri hakkında bilgisi olmadığını, işe hızlı girdiğini ve araştırarak zamanının olmadığını ifade etmişlerdir. Sonrasında sırasıyla Kagider, Mikro kredi, Faktoring, Leasing, Diğer devlet kuruluşları ve Girişim sermayesi yöntemlerinin finansman temin yolu olarak bilindiği ifade edilmiştir.

BEŞİNCİ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

Sonuç ve öneriler başlığı altında ilk olarak sonuç kısmı ele alınmış sonrasında da öneriler başlığına yer verilmektedir.

5.1. Sonuç

Ülkemizde son zamanlarda olumlu bir gelişim gösteren kadın girişimcilerin durumu gözle görülür oranda, iş hayatında da varlıklarını göstermektedirler. Kadın girişimcilerin kendi ayakları üzerinde durma isteği ile aldıkları eğitim ve tecrübeler eklendiğinde, iş hayatında kendilerini kanıtlama imkanı kazanmaktadırlar. Çoğu zaman aile hayatının anne rolünde aktif olan kadının düzenli iş hayatına uyum sağlamakta zorlanması sonucu, çalışma saatlerini kendileri belirlemek ve yeteneklerini gözler önüne sermek için maaşla çalışma yerine kendisine belirli finansman temin ederek hayalindeki işini kurması sağlanmaktadır. Bu finansman temin yolu genellikle kendi birikimi, aileden sermaye temini ya da borç alma koşullarıyla elde edilmektedir.

İş hayatına dahil olan kadın girişimci, kendini yenileyen firmalar ve rakiplerle karşı karşıya kalmaktadır. Kendilerini çalıştıkları alanda yenilemedikleri anda çalışma hayatında kadın girişimci olarak yenik düşmektedirler. Kadın girişimci olarak bir adım değil iki adım ileri atmak gerekmekte çünkü kadın girişimciler genellikle geride kalmaktadırlar. Bunun çoğunlukla sebebi, sermaye olarak güçlü bir şekilde başlayamamaktan kaynaklanmaktadır. Zaten çok büyük sermaye ile girildiğinde bile erkek girişimciyle kadın girişimcinin mentalitesi aynı olmamaktadır. Bazen çalışma hayatında onların düşündüğü gibi düşünmek zorunda bırakılmaktadırlar. Ancak son zamanlarda bu durum, bilgi ve tecrübe açığının kapatılması, kadınların daha sakin ve farklı açılardan bakabilme özellikleri sayesinde değişmektedir. İş hayatında başarıları, erkeklere oranla daha iyi durumlara ulaşmaktadır.

Kadın girişimcilerin sorunlarına çözüm olabilmek ve istenilen noktaya ulaştırabilmek adına sivil toplum kuruluşları ve devlet kurumlarının faaliyetleri söz konusudur. Bu anlamda kurumlara çok önemli görevler düşmektedir. KOSGEB'in verdiği "Girişimcilik Desteği"nde cinsiyetten ötürü pozitif ayrımcılık uygulanmaktadır.

Günümüzde kadının ve kadın girişimciliğın bu denli yaygın olduğu bir ortamda kadın girişimcilerin tüm sorunları ortaya çıkarılmalıdır. Sorunların ışığında çözüm önerileri geliştirilmeli, böylece hem kadın girişimcilerin iş yaşamında karşılaştıkları sorunlar çözüme kavuşurken hem de daha fazla iş kolu ve kadın girişimcinin doğmasına da yol açacaktır. Ayrıca kadın girişimci olmak isteyen adayların finansman temini konusunda bilgi sahibi olacağı bir pusula niteliği taşıması düşünülmektedir. Bu amaçlar doğrultusunda literatürde eksikliğin yaşandığı düşünülerek, kadın girişimciliğinde kullanılan finansman temin yolları araştırılmış ve karşılaşılan sorunlar açığa çıkarılmaya çalışılmıştır. Böylelikle kadın girişimciliğine finansman temini yolları konusunda da literatür anlamında katkı sağlanacağı düşünülmektedir. Araştırmada bazı kısıtlamalar bulunmaktadır. Yalnızca Gaziantep ilinde yapılması açısından başka illerde yapılacak çalışmalarda farklı sonuçlar elde edilebilir. Sonucu, tüm Türkiye'ye genellemek yanlış olacaktır. Ayrıca kadın girişimciler belirlenirken, inşaat sektörü ve hizmet sektörü kapsamlı sektörel bir daraltma yapılmıştır. Bu nedenle de farklı sektörlerde yapılan çalışmalardan, farklı sonuçlar doğabilir.

Araştırma kapsamında literatür detaylı bir şekilde incelenmiştir. Öncelikle girişimcilik kavramı, girişimciğin önemi, girişimciliğın tarihçesi, girişimciliğın çeşitleri gibi girişimcilik kavramı üzerinde durulmuştur. Diğer bir adımda; kadın girişimciliği konusu ayrıntılarıyla irdelenmiş, sonrasında da Türkiye'de kadın girişimciliğinde kullanılan finansman temin yolları açıklanmıştır. Daha sonra benzer araştırmalar belirlenerek sonuçları incelenmiş ve Dünya'da ki kadın girişimciliği konusuna değinilerek teorik kısma burada son verilmiştir. Gaziantep'te inşaat sektöründen ve hizmet sektöründen kadın girişimciler belirlenmiş, açık uçlu sorular yöneltilerek araştırmanın amacına ulaşılması sağlanmıştır. Kadın girişimciliğinde kullanılan finansman temin yolları ve karşılaştıkları sorunları belirlemek adına yapılan çalışmada nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Yöneltilen sorular eşliğinde finansman anlamında; bilinen temin yolları, kullanılan temin yolları, seçilen temin yolunun avantajları ve dezavantajları, finansman temininde karşılaşılan sorunlar, finansman temininde karşılaşılan sorunlara yönelik çözüm önerileri ve yeni girişimcilere tavsiyeler unsurlarına cevaplar alınarak, araştırmanın amacını tamamlanması sağlanmaya çalışılmıştır.

Yeni iş türlerinde ve alalarında kadınların var olmasını sağlamak amacıyla devlet kurumlarına ve sivil toplum kuruluşlarına oldukça önemli görevler düşmektedir. Kadınların çalışmasıyla doğan, bireysel olarak kendine güvenen, cesaretli kadınların iş hayatına atılması ülkenin ekonomik anlamda ki kazancına destek olarak toplumun çıkarlarının iyileşmesini sağlayacak, gelir düzeyine dolayısıyla ülke refahına katkı sağlanmış olacaktır. Kadın

girişimcilere engel olmak değil asıl engellerin kaldırılması için herkes üzerine düşen görevi yerine getirmelidir. Bu durumda, kadın girişimcilerin ufuklarını açacak üniversitelere ve akademik anlamda çalışmalara da yeterince yer verilmesi gerekmektedir.

Finansman temini konusunda girişimci kadınlar genellikle bilgi sahibi olmadıklarını, işe girdikten sonra desteklerden haberdar olduklarını, işe düşünmeden karşılıklarına çıkan fırsatlar sonucu atıldıklarından dolayı finansman temini yolunu araştırarak zamanları olmadığını ve prosedürlerin yoğun olup uğraşmak istemediklerini vurgulamışlardır. Burada da devreye öz sermayenin ne kadar önemli olduğu durumu girmektedir. Çoğu girişimci öz sermayesiyle adım atmış, devlet kurumlarından destek alma hakkı kazananlar için bile bu durum aynı şekilde önemini korumuştur. Çünkü devlet kurumlarından çalışmada en çok bahsi geçen KOSGEB’de uygulanan sistem, ödemeyi iş yeri açıldıktan sonra yaptığından, başta yine bir sermayeniz olması gerektiği zorunluluğunu oluşturmuştur. Bu durumda öz sermayeyi herkes için kıymetli bir hale getirmiştir. Hatta öz sermayeniz varsa iş hayatına bir adım önde başlayacağınızı, karınız size daha çabuk döneceğini ve iş stresinin daha az olacağını savunanlar olmuştur. Bir diğer kadın çalışanların savunduğu durum ise; kesinlikle güvenip öz sermayenin tamamının aynı işe yatırılmaması gerektiği, hatta bir kısmını iş batarsa diye bir köşede ayırıp, birikimin diğer kısmıyla işe başlanması gerektiğini belirtmişlerdir. Öz sermayesini kullanan kadın girişimciler, işin yeterli sermayesini sağlayamadıklarını, rakiplerinden geride kaldıklarını, hızlı büyüyemediklerini ve ürün çeşitliliğini artırma sorunları yaşadıklarını da eklemişlerdir. Çoğu katılımcıya göre öz sermaye tek başına uzun vadede yeterli değildir.

KOSGEB desteğiyle yola çıkan kadın girişimcilerin ortak dertleri ödemeyi iş bitiminde alma sorunu olmaktadır. Bu süreçte ciddi nakit sıkıntısı çektiklerini, ek masraflar çıktığını ve başka yollar araştırmak zorunda kaldıklarını belirtmektedirler. Ayrıca bu destekleri alma sürecinde gerekli bilgi akışının sağlanmadığını, yanlış bilgiler edindiklerini, yoğun prosedürleri bulunmasını, ilgisiz olduğu ve danışmanlara ihtiyaç duyulması gibi durumlardan şikayetçi olmuşlardır. Özellikle teknoloji ile arası iyi olmayan kadın girişimciler için proje hazırlama durumunun oldukça zor olduğu ve bu noktada yasal olmayan yardımcı danışmanların ortaya çıkması durumunda oldukça iticidir. Bu kurumun tanınmasından doğan yoğun talep, sürecin yavaşlaması sonucunu beraberinde getirirken, iyi bir incelenme olmamasından doğan asıl girişimcilere ulaşamama sorunu da ortaya çıkmaktadır. Katılımcılardan, KOSGEB’e başvuruları sonucu projelerinin kabul edilmediğini, bunun nedeni olarak; taraf tutulduğunu, iyi idare edilmediğini, ahlaki bir çöküntü olduğunu

belirtmişlerdir. Hatta işin başında mantık olarak çok doğru bir sistem olduğu ancak şu anda gelinen noktada yasal boşlukların yakalanmaya çalışıldığını katılımcılar vurgulamaktadırlar. Verilen hibe desteğini çoğu katılımcı yetersiz bulmuş fakat desteğin geri ödemesiz verilmesi, işe başlarken kişide güç hissettirmesi bu sayede faizden, borçtan uzak kalınması gibi durumlarda pozitif yönleri olarak sıralamaktadırlar. Bu anlamda kadın girişimciler bu kurumların denetlenmesini ve sayılarının arttırılmasını talep etmektedirler. Kurumların kadın girişimciler için kurallarının daha yalın ve anlaşılır olmasını, anlaşılmayan noktalar için her sorunda destek verecek kuruma bağlı danışmanlıkların bulunması, yolsuzlukların önüne geçilmesi, asıl ihtiyaç sahibi olan girişimcilerinin önünün açılması, verilen hibe destek miktarının arttırılması ve verilen desteğin, iş başlamadan bir şekilde kanunlar çerçevesinde denetleme yapılarak verilmesi sonucu, farklı bir finansman desteği ihtiyacına olan talebin azaltılması gibi öneriler kadınlar tarafından sunulmaktadır.

Banka kredisi kullanımı, kadın girişimcilerin ilk aşamada cesaret edebileceği bir durum olmamaktadır. Zaten işin başında isteseler de bankaların kredi vermediklerinden, güvence gösteremediklerinden yakınmaktadırlar. Zaten işin başında ki kadın girişimcilerin çoğu banka kullanımını bilmediklerinden, banka düzenini anlamadıklarından da banka kredisi riskine girmek istememektedirler. Banka kullanımı konusunda kadın girişimcilerin bilgilendirilmesi gerekmektedir. Banka kredisi sayesinde, bir de düşük faizli bir krediye eğer, peşin ürün alma imkânı ile oluşan iskonto yine girişimciler için cazip hale gelmektedir. İş de süreklilik ve uzun vadede kalabilme imkânı ve talep edilen miktara hemen ulaşımın rahatlığı banka kredisini cazip kılan diğer durumlardandır. Bankalarca tanınma sonucunda ise; piyasada tanınma, bankada iyi bir profil ve ihtiyaç duyduğunuz an gelen nakit iş hayatına oldukça artı yönde destek sağlamaktadır. Kadın girişimcilerin sundukları tavsiyeler ise; faiz oranlarının düşürülmesi, talep edilen miktarın verilmesi, teminat istenmemesi ve kadınlara bankalarca artı kolaylıklar sağlanması yönündedir.

Bir diğer belirtilen finansman temin yolu olan aile, eş, akraba ve arkadaştan sağlanan borçlanma yoludur. Katılımcıların görüşlerine göre; eş desteği ile işe başlayan kişilerin hem psikolojik anlamda bu yola rahatça çıkabildiklerini hem de geri ödeme olmamasının kolaylığı açısından oldukça faydalı bulmuşlardır. Hatta katılımcılardan biri eşim olmasa yapamazdım herkese de eşinin desteğiyle yola çıkmasını tavsiye ederim yanıtını vermiştir. Ancak eşinden ayrı olan ya da eşi destek vermeyen kadınlar için aynı rahatlık geçerli değildir. Hatta eşinin çekimsizliğinden dolayı, işte korkak ilerleyen bir katılımcıda olmuştur. Katılımcılardan bir kısmı ailesiyle birlikte çalışmaktadır. Bir katılımcı eleman aldığı anda tariflerinin çalındığını bu

nedenle aile içinde kişilerle çalıştığını belirtmiştir. Genel görüş olarak, yalnız yapılacak bir iş değil aile desteği ve özverisi olması gerektiği yönündedir. Hatta ailesinin desteği olmadan yola çıkan bir katılımcı bu konuda yaşadığı zorlukları anlatmıştır. Arkadaşlarından borç yoluyla destek alan ya da iş yerini arkadaşından devir alarak taksitle borcunu ödeyen katılımcılar memnuniyetlerini ifade etmişlerdir.

Finansman temin yollarında karşılaşılan sorunlar katılımcılara yöneltildiğinde aşağıdaki başlıklar oluşmuştur.

- Para kullanma ve yönetme başarısızlığı: Katılımcıların ifadelerine göre; kadınların iş yaparken parayı iyi kullanamadıkları, nerede nasıl harcayacaklarını bilmedikleri ve doğalarından kaynaklanan para konusunda zayıf olduklarından bahsetmişlerdir.
- Güven eksikliği: Gerek toplumun girişimci kadına olan bakış açısı kaynaklı gerek çalışma hayatından kaynaklı olarak çalışanlarına, firmalara, bankalara ve kendilerine duyulan bir güven eksikliği sorunu yaşadıklarını belirtmişlerdir.
- Erkeklerin kadınlar adıyla teşvik almaları: Gaziantep'te kadın girişimci sayısını bulmaya yönelik yapılan bir çalışma, sırf bu sorun yüzünden tamamlanamamıştır. Çünkü gerçek kadın girişimci sayısına ulaşmanın oldukça güç olduğunu, araştırmayı yapmak isteyen katılımcı belirtmiştir. Erkeklerin sırf kadın girişimci olanaklarından, desteklerinden yararlanabilmek adına, tanıdıkları kadınlar vasıtasıyla kendilerinin iş yaptığını, kadınların bundan bihaber olduklarını bu yüzdende gerçek kadın girişimci sayısını bulmanın olanaksız olduğunu belirtmiştir. Hatta bankalardan kredi alırken bile kadınlar adına aldıklarını, kendilerinin banka profillerinin zedelenmesinden korktuklarını gördüğünü söylemiştir.
- Bürokratik engeller: Birçok kadın girişimciyi ilgilendiren bu sorun özellikle banka ve kamu kuruluşlarından destek, kredi vs. almak isteyen kadınların karşısına çıkmaktadır. Çoğu kadın girişimci bu engellerden dolayı çekilmeyi düşünmüşler, destek almayı reddetmişlerdir. Ya da iş yerini açarken yaşadıkları engellerden dolayı vazgeçmeyi düşünmüşler, kadın oldukları için zorluklarla karşılaşmışlardır.
- Pandemi: Dönemin her alanda ki sorunu, kadın girişimcileri de oldukça zorlamıştır. Pandemi tedbirleri dolayısıyla iş yerlerini kapatmak zorunda kalanlar, henüz yeni açmış tam kar göreceği zamanda pandemiye denk gelenler, işleri normal zamana göre oldukça azalanlar olarak bir hayli sorun olmuştur. Gerekli kazancı sağlayamadıklarından dolayı kredi almaya yönelmişlerdir. İş yeri kirasını ödemekte zorlanmışlardır.

- Teknolojik Yetersizlikler: İnşaat sektörü kadın girişimcilerini içeren bu sorun iş hayatında geri kalmayı, aktif ilerleme sağlayamamayı, tercih edilmeme sebebi olmayı, kazandıklarını teknolojik makinelerine harcamayı beraberinde getirmiştir.
- Zaman olmaması: Katılımcıların iş yerini karşılarına çıkan bir fırsat sonucu açmalarından dolayı finansman temin yöntemi araştırarak veya gerekli finansmana ulaşmak için yoğun prosedürü uygulayacak zamanları bulunmadıklarını belirtmişlerdir. Bir diğer görüş ise; iş yerini açıp derhal çalışmaya ve kara ulaşmak adına kaybedecek zamanlarının olmadığı yönündedir.
- Aracı danışmanlara ihtiyaç duymak: KOSGEB desteği alınırken karşılaşılan bir sorun olduğunu belirten katılımcı, özellikle proje hazırlama yönünden zayıf girişimcilerin bulunup, projeyi hazırlamak üzere anlaştıkları ve kabul edildikten sonra belli bir miktar alınan paradan, bu danışmanlara verildiği sorunudur.
- Sektörel sorunlar: Her sektörün kendine göre bir zorluğu vardır. Özellikle kadın olarak tüm zamanını işinde çok yoğun geçirdiğinde evdeki sorumlulukları da kadını beklemektedir. Ancak inşaat sektörü kadın girişimcileri, daha fazla emek, daha fazla güçlü durmak, daha fazla kendini kanıtlamak zorunda kalmaktadır. Kadın girişimcilerin belirttiklerine göre; inşaatla kadınlara olan ön yargı, altındaki ustaların kendilerini dinlememesi, iş aldıkça kazanmaları, oysa giderlerinin sürekli olması, eğitilmiş kişiler finansman temininde sıkıntı çekerken, işin eğitimini almamış kişilerin sırf parası olduğu için bu sektörde ilerleyebilmesi gibidir.
- Bilgi sahibi olmamak: Katılımcıların kendilerini eleştirdikleri en önemli sorun finansman temini konusunda bilgi sahibi olmadıklarıdır. Literatür araştırmasında da görüldüğü üzere kadın girişimcilere destek veren birçok kurum vardır. Oysa araştırma sonucuna göre, bilinen temin yolunun oldukça kısıtlı olduğu, kullanılan temin yolu olarak yalnızca beş başlık bulunduğu görülmektedir. Çoğu işe başlarken finansman temin yolunu bilmediklerini, sonradan öğrendiklerinde de bir işe yaramadığını belirtmişlerdir.
- Cesaret eksikliği: Gerekli finansmanı elde etmek için araştırma yapılmadığı ve proje hazırlama cesareti gösterilmediği belirtilmiştir. Kadın girişimcilerin belirli bir finansmanı olmadığında cesaret edemedikleri olsa da işe yatırmakta endişeli olduklarını söylemişlerdir.
- Eğitim eksikliği: Gerek finansman temin yöntemleri konusunda eğitimsizlik gerek hibe veren kurumların proje hazırlama aşamasında gerçekleştirdiği eğitim eksikliği

gerek kadınların okul hayatında aldıkları eğitim seviyesinin düşüklüğü kadın girişimcilerin sorunları arasındadır.

Araştırma kapsamında kadın girişimcilerin finansman temin yollarında karşılaştıkları sorunlara katılımcıların görüşleri doğrultusunda verilen çözüm önerileri ise aşağıda belirtilmektedir:

Bankalara getirilen çözüm önerileri;

- Bankaların talep edilen miktarı vermesi,
- Kredi alımlarında kadınlardan teminat istenmemesi,
- Faiz oranlarının düşürülmesidir.

Kamu kurumlarına sunulan çözüm önerileri;

- Kurumların verdikleri desteklerin iş başlamadan verilmesi,
- Verdikleri destek miktarının artırılması,
- Prosedürlerin azaltılması,
- Kurumların yalınlaşması ve anlaşılır olması,
- Aracıların ortadan kalkması,
- Kadınlara destek verecek danışmanlıkların kurulması,
- Asıl ihtiyaç sahiplerinin belirlenmesi,
- Yolsuzlukların önüne geçilmesi,
- Denetimlerin güçlendirilmesidir.

Diğer sunulan çözüm önerileri;

- Sektörel olarak destek sağlanması,
- Yeni iş fikirlerine teşvik sağlanması,
- Teşviklerin artması,
- Kadınların cesaretlendirilmesi,
- Eğitim sağlanması,
- Destek kurumlarının araştırılmasıdır.

Yapılan çalışmada bulunan terimlerin, yazına destek olması ve sonra yapılacak çalışmalara bir kaynak oluşturması ümit edilmektedir. Aşağıda öneriler başlığı ele alınacaktır.

5.2. Öneriler

Katılımcıların görüşleri dikkate alınarak, kadın girişimcilerin finansman teminine yönelik, yeni girişimcilere tavsiyeleri sorulduğunda verilen cevaplar şunlardır; cesaretli olunmalı, girecekleri iş ile ilgili piyasa araştırması yapılmalı, aile desteği bulunması oldukça önemli onların desteğiyle hareket edilmeli, tedbirli olunmalı, risk almaktan çekinilmemeli, girecekleri iş ile alakalı tecrübeleri bulunmalı, yeni iş fikri oluşturulmalı, faktoring – leasing gibi finansman yolları araştırılmalı, öz kaynak birikimi bulundurulmalı ve ona göre yola çıkılmalı, işe başlamadan iyi bilgi edinilmeli, kaynaklar iyi araştırılmalı ve belirli bir müşteri kitlesi oluşturup istedikleri işe o şekilde atılmaları önerilmektedir.

Kadın girişimciliğinde kullanılan finansman temin yolları ve karşılaşılan sorunlar başlıklı çalışmamızın kısıtlamasında inşaat sektörü ve hizmet sektörü kadın girişimcileri ile görüşme sağlanmıştır. Bu araştırmanın diğer sektör de ki kadın girişimcilerle de yapılması tüm alanlarda ki finansman temin yollarını ve sorunları çeşitlendireceği düşünülmektedir. Aynı konudan, farklı şehirlerde uygulanacak olan araştırmaların yapılması önerilmektedir. Bu sayede, kadın girişimciliğinde kullanılan finansman temin yolları ve karşılaşılan sorunlar temasında literatüre geniş kapsamlı bilgi aktarımı sağlanması ve yeni kadın girişimcilere de rehber olacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akat, İ. ve Budak, G. (2002) *İşletme Yönetimi*. İzmir Barış Yayınları. İzmir.
- Aldrich, H., Reese, P. R. AndDubini, P. (1989). Women on theVerge of a Breakthrough: Networking amongEntrepreneurs in the United StatesandItaly. *EntrepreneurshipandRegional Development*, 1(4), 339-356.
- Allen, S. and Truman, C. (1993). Women in Business: Perspectives on WomenEntrepreneurs. London: RoutledgePress.
- Arat, N. (1993) *Türkiye’de Kadın Girişimcilik*. Ankara.
- Arastaman, G., Öztürk Fidan, İ. ve Fidan, T. (2018). Nitel Araştırmada Geçerlik ve Güvenirlik: Kuramsal Bir İnceleme. *YYÜ Eğitim Fakültesi Dergisi*, 15(1), 37-75.
- Arıkan, C. (2013). *Kadın Girişimcilikte Başarı Ve Başarıyı Etkileyen Faktörler: Bursa Örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi, Bursa.
- Arıkan, S. (2015) *Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*. Siyasal Kitabevi. Ankara.
- Arslantat, C. C. (2001). Girişimcilikte Yaratıcılık ve Yenilik. *Yönetim Dergisi*, 12 (38), 17-23.
- Aşkın, A., Nehir, S. ve Vural, S. Ö. (2011). Tarihsel Süreçte Girişimcilik Kavramı ve Gelişimi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*. 6 (2), 56-72.
- Audretsch, D. B. (2003). Entrepreneurship A survey of the literature. *Enterprise Directorate-General EuropeanCommission*. Enterprise Papers, 14.
- Aytek, H. (2009). Girişimciliğin hareket eksenleri. *ABMYO Dergisi*, 13, 41-50.
- Balaban, Ö. ve Özdemir, Y. (2008). Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi: Sakarya Üniversitesi İİBF Örneği. *ÇOMÜ Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 3(2).
- Barbato, R., DeMartino, R. andJacques, P. H. (2009). TheEntrepreneurialMotivations of NonemployerEntrepreneurs. *New EnglandJournal of Entrepreneurship*, 12(1), Art 5.
- Baron, R. A. (1998). CognitiveMechanisms in Entrepreneurship: WhyandWhenEntrepreneursThinkDifferentlyThanOther People. *Journal of BusşnessVenturing*, Vol. 13, 275-294.

- Başar, M., Ürper, Y. ve Tosunoğlu, B. T. (2013) *Girişimcilik*. T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 3002 Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1955. Eskişehir.
- Batum, U., Takay, B., Tüzün, İ., Kıral, S. ve Çiftçi, S. (2014) Ankara'da Kadın Girişimciliği: Örnekler ve Yol Haritası. Ankara Kalkınma Ajansı. Ankara.
- Bayar, Y. (2012). Girişimcilik Finansmanında Risk Sermayesi Ve Melek Finansmanı. *Çomü Açık Akademik Arşiv Sistemi Girişimcilik Ve Kalkınma Dergisi*, 7(2).
- Bayramoğlu, Z., Ağızan, K., Bozdemir, M. ve Ağızan, S. (2020) *Örgütlü Kadınların Girişimcilik Potansiyellerinin Belirlenmesi*. Atlas Akademi. Konya.
- Bolcan, A. E. (2006). *Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Türkiye'de Çalışma Hayatında Kadının Yeri ve Kadın İşsizliği*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi. İstanbul.
- Bozkurt, Ö. Ç. ve Alparlan, A. M. (2013). Girişimcilerde Bulunması Gereken Özellikler İle Girişimcilik Eğitimi: Girişimci ve Öğrenci Görüşleri. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(1).
- Bruni, A., Gherardi, S. and Poggio, B. (2004). Gender and Entrepreneurship: An Ethnographic Approach. *Organizational Change Management Journal*, 17 (3), 256-268.
- Budak, G. (2015). Yoksulluğa İnovatif Bir Çözüm; Sosyal Girişimcilik. *Hak İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 4 (8), 21-36.
- Bulut, Ç. Fiş, A., Aktan, B. ve Yılmaz, S. (2008). Kurumsal Girişimcilik: Kavramsal Yapı Üzerine Bir Tartışma. *Journal Of Yasar University*, 3(10), 1389-1416.
- Büyük, K. (2012) *Türkiyede ve Dünyada KOBİler*. Ekin basın Yayın dağıtım.
- Büyüköztürk, Ş., Kılıç Çakmak, E., Akgün, Ö.E., Karadeniz, Ş. Ve Demirel, F. (2018) *Eğitimde Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Pegem Akademi. Ankara.
- Bygrave, W. D. (2011) *The Portable MBA in Entrepreneurship*. Fourth Edition, 1–26.
- Bygrave, W. D. and Hofer, C. W. (1991). *Theorizing about Entrepreneurship*. Entrepreneurship Theory And Practice. Baylor University.
- Cansız, M. (2013) *Türkiye'nin Yenilikçi Girişimcileri Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Örneği*. T.C.Kalkınma Bakan. Sosyal Sektör. Koord. Yayın No: 2850. Ankara.
- Carter, S., Anderson, S. And Shaw, E. (2001) Women's Business Ownership: A Review of the Academic, Popular and Internet Literature. Report to the Small Business Service.

Casson, M. (2010) *Entrepreneurship*. Business Culture and the Theory of the Firm. Handbook of Entrepreneurship Research, 249–271.

Celep, S. (2017) Girişimcilik Türleri: Genel Bir Çerçeve: Maliye Finans Yazıları. (Özel Sayı), 71-94.

Cici, E. N. (2013). *Kadınların Girişimcilik Yolunda Karşılaştıkları Sorunların Öz Girişimcilik Yetenekleri Üzerindeki Etkisi: Konya İlinde Bir Araştırma*. Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi.

Cin, H. Ve Yumuk Günay, G. (2013). Girişimcilerin Girişimcilik Tipleri İle Duygusal Zekâları Arasındaki İlişki: Edirne Örneği. *Girişimcilik Kalkınma Dergisi*, 8(2).

Coulter, M. (2001). *Entrepreneurship in Action*, Small Business 2000 (New Jersey: Prentice-Hall).

Coulter, M. (2003) *Entrepreneurship in Action*. Second Edition, PrenticeHall, New Jersey.

Cowdrey, R. (2012) Creating an entrepreneurial mind set, bookboon.com (Ventus Publishing Aps).

Culhane, J. H. (2003). *The Entrepreneurial Orientation-Performance Linkage in High Technology Firms: An International Comparative Study*. Thesis for the Degree of Doctor of Philosophy, Graduate School of The University of Massachusetts, Amherst.

Çakıcı, A. (2003) Mersindeki Kadın Girişimcilerin İş Kurma Öyküsü ve İş Kuracak Kadınlara Önerileri. *11. Ulusal Yönetim Kongresi* (s.71-90). Afyon.

Çakır, S. (2013). *Girişimcilerin Yeni Bir Girişim Yapma Niyetlerinin Risk Alma Eğilimi İle İlişkisi*. Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi, Erzurum.

Çalışkan, A. (2019). *İşe alım sürecinde tarafların birbirlerine karşı sergiledikleri etik dışı davranışlar: Sakarya ilinde bir araştırma*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Sakarya Üniversitesi, Sakarya.

Çeliköz, S. (2017). *Türkiyede Kadın Girişimciliğinin Gelişiminde Devlet Destekleri Girişimcilik Eğitimi Alan Kadın Girişimcilerin Analizi*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Kültür Üniversitesi.

Çetindamar, D. (2002). Türkiye’de Girişimcilik. TÜSİAD. Yayın No: TüsiadT/2002-12/340.

Çetinkaya Bozkurt, Ö., Kalkan, A., Koyuncu, O. ve Alparslan, A. M. (2012). Türkiye’de Girişimciliğinin Gelişimi; Girişimciler üzerinde nitel bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi SBE Dergisi*, 15, 229-247.

- Çevik, E. (2006). *Girişimcilerin Girişimcilik Tipleri İle Çalışma Amaçları Arasındaki İlişki*. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Çoban, A. (2018). Kadın girişimciliğini girişimcilik eğitimleri ile teşvik etmede daha iyi bir uygulama. *International Labour Organization, ILO Office for Turkey*. Ankara: ILO.
- Çonkar, M. K. ve Ağca, V. (2005). Ekonomik Kalkınmanın Temel Dinamiği Girişimci ve Girişimcilik. *Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği Dergisi*, 13 (35), 48-54.
- Dincer, M. A. M., Yildirim, M. And Dil, E. (2011). Is There Any Linkage Between Entrepreneur Typologies and Strategy Typologies? *Procedia Social and Behavioral Sciences*. 24, 601–610.
- Dollinger, M. (2008) *Entrepreneurship*. Strategies and Resources, Fourth Edition.
- Döm Tomak, S. (2017) *Girişimcilik Teori, Süreç ve Uygulama*. Detay Yayıncılık. Ankara
- Durak, İ. (2011). Girişimciliği Etkileyen Çevresel Faktörlerle İlgili Girişimcilerin Tutumları: Bir Alan Araştırması. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 9 (2), 191-213.
- Ecevit, Y. (2007). Türkiye’de kadın girişimciliğine eleştirel bir yaklaşım. Ankara: <https://docplayer.biz.tr/6363-Turkiye-de-kadin-girisimciligine-elestirel-bir-yaklasim.html>.
- Ecevit, Y. (2010). Türkiye’de kadın girişimciliği: Kadın bakış açılı bir değerlendirme. Güneydoğu Avrupa Bölgesel Kadın Girişimciliği Konferansında sunulan sunum, İstanbul; www.rcc.int/admin/files/docs/Yldz%20Ecevit.ppt, 16.01.2015.
- Efeoğlu, E. (2014). Çevreci Açıdan Girişim; Eko-Girişimcilik. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23(1), 103-118.
- Eke, A. E. (1993) *Müteşebbislik*. KOSGEB Yayınları. Ankara.
- Er, B., Şahin, Y. E. ve Mutlu, M. (2015). Girişimciler İçin Alternatif Finansman Kaynakları: Mevcut Durum ve Öneriler. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 1 (1), 31-54.
- Erdoğan, N. (2000) Otobiyografilerin Analizi Yoluyla Girişimci İşadamlarının Kariyer Gelişimi Hakkında Bir İnceleme. Mümin Ertürk, *8.Ulusal Yönetim Ve Organizasyon Kongresi*, Erciyes Üniversitesi, Nevşehir, 95-108.
- Erol, Y. ve Çiçek, A. (2020). Kadın Girişimcilerin İş Kurma Süreçlerinde Karşılaştığı Sorunlar ve Demografik Faktörlerle İlişkisi: Orta Anadolu Örneği. *International Journal Entrepreneurship and Management Inquiries*, 4(1), 72-94.

- Erol, Y. ve Kanbur, E. (2014). Misyon ve Vizyon İfadelerine Göre Türkiye'nin İlk 100 Büyük Şirketinin Girişimcilik Özellikleri. *Business and Economics Research Journal*, 5(3), 149-165.
- Ertem, S. (2019) *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Eğitim Yayınevi. Konya.
- European Commission, (2003) Green Paper-Entrepreneurship in Europe, 6.
- Fırça, C. G. (2009). Kadın Girişimciler: Araştırmaya Genel Bakış. Oxford Handbooks Çevrimiçi. doi: 10.1093 /
- Global Entrepreneurship Monitor, (2018) Global Report 2016/2017. Türkiye'nin teknoloji girişimciliği ekosistemi.
- Güleç, S. (2011). *Kadın Girişimciliği Karaman Örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi.
- Gümüsoğlu, Ş. Ve Karaöz, B. (2014). Tarihsel Süreçte Girişimcilik: Muğla Örneği. *Ekonomi Ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 3 (1).
- Güney, S. (2015) *Girişimcilik: Temel Konular ve Bazı Güncel Kavramlar* (Genişletilmiş 4. Baskı). Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Gürbüz, S. Ve Şahin, F. (2018) *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. Seçkin Yayıncılık. Ankara.
- Gürol, M. A. (2006) *Küresel Arenada Girişimci ve Girişimcilik*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Hart, M. M., Gatewood, E. J., Brush, C. G. and Carter, N. M. (2003) Women Entrepreneurs: Moving Front and Center: An Overview of Research and Theory.
- Hebert, R.F. ve Link, A.N. (1989). In Search of the Meaning of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1, 39-49.
- Hısırçık, R. D. Ve Peters, M. P. (2002) *Entrepreneurship*. Fifth Edition, McGraw-Hill/Irwin, New York.
- Hindle, K. and Rushworth, S. (2001) Regional differences in business start-up rates in Australia: implications for future research and public policy.
- Hısırçık, R.D., Peters, M.P. and Shepherd, D.A. (2017) *Entrepreneurship*. McGraw-Hill Education, tenth edition, New York. 780078112843.pdf.
- Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. *Produced by The Berkeley Electronic Press*. 1-26.

İlhan, S. (2005). Bazı Değişkenler Açısından Elazığ'da Girişimci Profili. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(1), 217-248.

İlter, B. (2008). *Girişimcilik Sürecinde Kadın Girişimcilerin Karşılaştıkları Sorunların Analizi: Kagider Örneği*. Doktora Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyonkarahisar.

İlter, B. (2017). Girişimcilik Faaliyetlerinde Pazarlama İletişim Çabalarının Etkisi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 12(2), 65-74.

İpçioğlu, İ. (2012) *Girişimcilik Ve Kobiler Kavramlar, Sorunlar Ve Çözüm Önerileri*. Ekin yayınevi.

Jalbert, S.E. (2000). WomenEntrepreneurs in the Global Economy. <https://numerons.files.wordpress.com/2012/04/17women-entrepreneurs-in-the-global-economy.pdf>.

Jennings, J. E. andBrush, C. G. (2013). Research on WomenEntrepreneurs: Challenges to (andfrom) theBroaderEntrepreneurshipLiterature? *Academy of Management Annals*. 7 (1), 663–715.

Johnson, D. (2001). What Is InnovationandEntrepreneurship? *LessonsForLargerOrganizations, Industrialand Commercial Training*, 33 (4), 136.

Jones, M. (2017). RoutledgeLibraryEditions: WomenAndBusiness. EditedbySheilaAllenAndCarole Truman. Volume 11, University of California, San Diego.

Kadın Emeği İstihdamı Girişimi Platformu, (2013) Türkiye’de kadın emeği ve istihdamına yönelik politikalar Kadın emeği ve istihdamına dair politika ve faaliyetlerin 12 ilde değerlendirilmesi; Keig Yayınları DİZİSİ: Araştırma Raporu. <http://www.keig.org/wp-content/uploads/2016/03/genelge-kitap-2013.pdf>.

Karabey, C. N. (2013). Girişimsel Düşünceyi Anlamak: Düşünme Tarzı Ve Risk Tercihinin Girişimsel Özyetkinlik Ve Girişimcilik Niyeti İle İlişkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18 (3), 143-159.

Karaca, A. (2007). *Kadın Yöneticilerde Kariyer Engelleri: Cam Tavan Sendromu Üzerine Uygulamalı Bir Araştırma*. Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.

Karadeniz, E. (2014) Türkiye’de Ve Bölgelerde Girişimcilik, GEM , 2014.

Kaygın, E. ve Güven, B. (2015) Girişimcilik: Temel Kavramlar, Girişimcilik Türleri, Girişimcilikte Güncel Konular. Siyah İnci Akademi. İstanbul.

- Kendirli, H. Ç. ve Şenöz, Ş. A. (2019). Hizmet Sektöründe Kadın Girişimciler: Çorum Araştırması. *Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi*, 4(1), 93-118.
- Kesici, P. G. (2019). *Kendi İşini Kuran Kadınların Girişimci Olma Nedenleri Ve Karşılaştıkları Sorunlar*. Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi, Balıkesir.
- Keskin, S. (2017). Kadın Ve Erkek Girişimciler Arasındaki Farklılıklar. *Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü e-Dergi*, 1 (1).
- Kırım, A. (2010) Türkiye'nin Girişimcilik Politikası Ne olmalı? *TOBB Girişimcilik Kongresi*.
- Koper, G. (2017). RoutledgeLibraryEditions: WomenAndBusiness Volume. University of California, San Diego, EditedbySheilaAllenAndCarole Truman,11.
- Korkmaz, S. (2000). Girişimcilik Ve Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(1), 163-179.
- Küçük, O. (2005) *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi* (2. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Lenka, U. andAgarwal, S. (2017). Kadın Girişimcilerin Ve STK'ların Girişimciliği Teşvik Etmedeki Rolü: Uttarakhand, Hindistan'dan Vaka Çalışmaları. *Asya İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11 (4), 451.
- Lerner, M., Brush, C. andHisrich, R. (1997). IsraeliWomenEntrepreneurs: An Examination Of FactorsAffectingPerformance. *Journal of Business Venturing*, 12 (4), 315–339.
- Littunen, H. (2000). Girişimcilik ve Girişimci Kişiliğin Özellikleri. *International Journal of EntrepreneurialBehavior&Research*. 6 (6), 295-310.
- Lonescu, D. (2003) Former Administrator, LEED Programme, OECD. Presentation at the Second UNECE Forum of WomenEntrepreneurs, www.unece.org/ie/enterp/women/program.htm.
- Lumpkin, G.T. ve Erdoğan, B. (2004) *If Not Entrepreneurship, Can PsychologicalCharacteristicPredictEntrepreneurialOrientation*.College of Business Administration, University of Illinois at Chicago.
- Marangoz, M. (2013) *Girişimcilik*. 2. Baskı. Beta Basım. İstanbul
- Mcclelland, D.C. (1961) *TheAchievingSociety*.Collier-Macmillan. New York.

Nyström, K. (2008). The institutions of economic freedom and entrepreneurship: evidence from panel data. *Public Choice*, 136, 269–282.

OECD Newsletter. 1993, The Rise of Women Entrepreneurs.

Orser, B. J., Riding, A. L. and Manley, K. (2006). Women Entrepreneurs and Financial Capital. *Entrepreneurship Theory And Practice*, 30 (5), 643–665.

Öğüt, A., Bülbül, H. Ve Yılmaz, N. (2006) Stratejik Yenilenme Aracı Olarak Kurumsal Girişimcilik Ve Bu Süreçte Yenilikçiliğin Önemi. *Uluslararası Girişimcilik Kongresi*.

Örnek, AS ve Danyal, Y. (2015). Increased Importance of Entrepreneurship from Entrepreneurship to Techno-Entrepreneurship (Startup): Provided Supports and Convenience to Techno-Entrepreneurs in Turkey. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 195, 1146 – 1155.

Özdevecioğlu, M. ve Karaca M. (2015) *Girişimcilik Girişimci Kişilik*. Eğitim Kitabevi.

Özkanlı, Ö. (2001). Türkiye’de Kadının İstihdamı: Eğilimler ve Gelecek Beklentileri. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19 (2), 123-142.

Özkul, G. ve Dulupçu, M. A. (2007). Kişisel Gelişimin Girişimci Tipleri Üzerine Etkisi Antalya Isparta İllerinde Bir İnceleme. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 2 (2), 67-92.

Öztürk, M. D. (2016). *Türkiye’de kadın girişimcilik: kadınları girişimciliğe yönelten faktörler, karşılaştıkları sorunlar ve çözüm önerileri*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.

Özyılmaz, A. M. (2016). *Türkiye’de Kadın Girişimciliği Ve Girişimci Kadınların Karşılaştıkları Sorunlar Üzerine Bir Araştırma*. Yüksek Lisans Tezi, Nevşehir.

Palaz S. ve Turgut B. (2009). Kadın Girişimcilerin Kişisel ve İş Yaşamına İlişkin Özellikleri, Motivasyonları ve Beklentileri Üzerine Bir Araştırma: Bandırma Örneği. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 4(1).

Pehlivanoğlu, F. ve Kayan, K. (2019). Türkiye’de Girişimcilik: Mevcut Durum Analizi Ve Çözüm Önerileri. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8, (1).

Richman, T. (1997). The Evolution of the Professional Entrepreneur. *Inc.’s the State of Small Business Special Issue*, 50–53.

Rosa, P., Hamilton, D., Carter, S. and Burns, H. (1994). Gender as a determinant of small business performance: Insights from a British study. *Small Business Economics*, 12 (3), 25–32.

Sakarya, S., Kosa, G. Ve Namal, B. (2006) Girişimcilik Sürecinde Fırsat Ve Kırgızistan Örneği. *Uluslararası Girişimcilik Kongresi*.

Sariaslan, H. (1995). Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansmanı İçin Yeni Model Önerileri. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 50 (01).

Savrul, B. ve Akyüz, D. (2016). Türkiye Ekonomisinde Kadın Girişimcilerin Mevcut Durumu Ve Geliştirilmesine Yönelik Çözüm Önerileri. *Jed / Gkd*, 11(1).

Sciascia, Salvatore ve De Vita, Ricardo (2004). The Development of Entrepreneurship Research. *Liuc Papers n. 146, Serie Economia aziendale* 19, 4–8.

Sexton, D.L. ve Bowman, N. (1985). The Entrepreneur: A Capable Executive And More. *Journal of Business Venturing*, 1, 129-140.

Shmailan AB (2016) Compare the Characteristics of Male and Female Entrepreneurs as Explorative Study. *J Entrepren Organiz Manag.* 5, 203.

Sinanoğlu, E. (2005). *Kadın Girişimciler Kavramı ve Serbest Meslek Mensubu Kadın Girişimcilere İlişkin Konya İlinde Uygulamalı Bir Araştırma*. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı. Yüksek Lisans Tezi. Konya.

Siyambola, W.O., Aderemi, H. O., Egbetokun, A. A., Sanni, M. (2011). Framework for Technological Entrepreneurship Development: Key Issues and Policy Directions. *American Journal of Industrial and Business Management*, 1 (1).

Soyak, M. (2006) Kadın Girişimciliği Ve Mikrofinans: Türkiye Deneyimi Uluslar Arası Girişimcilik Kongresi Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi Yayınları: 86 Kongreler Dizisi: 11.

Soysal, A. (2010). Türkiye’de Kadın Girişimciler: Engeller Ve Fırsatlar Bağlamında Bir Değerlendirme. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 65(1), 83-114.

Şahin, E. (2009). Kadın Girişimcilik ve Konya İlinde Kadın Girişimcilik Profili Üzerine Bir Uygulama. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 17.

Şekerler, H. (2006). Kadın Girişimciler, Karşılaştıkları Sorunlar ve Bu Sorunlara Yönelik Çözüm Önerileri. Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya.

Temli Durmuş, Y. (2019) *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Eğitim Yayınevi. Konya.

Tepegöz, Ş. M. (2018). *Türkiye’de faaliyet gösteren finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri için iç kontrol modeli önerisi*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). İstanbul Ticaret Üniversitesi. İstanbul.

Tokat, B. ve Şerbetçi, D. (1998) *İşletmecilik Bilgisi*. Nadir Kitap. İstanbul

Top, S. (2006) *Girişimcilik Keşif Süreci*, İstanbul: Beta Yayınları Yayın No:1625, İşletme Ekonomi:176, s.9-12-271.

Tulum, S. ve Burak, E. (2019). Girişimciler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri. *Electronic Journal of Vocational Colleges*.

Tunçil Bölükbaş, A. (2016). *Kadınların Güçlendirilmesine Yönelik Girişimcilik Eğitim Programlarında Eğilimler, Sorunlar Ve Olanaklar: Kagider Örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi. Ankara.

Tusiad, “Türkiye’de Girişimcilik ile ilgili Sorunlar ve Çözümler” (1987), Yayın No: Tüsiad-T/ 87.10,103.

Tutar, H. ve Küçük, O. (2003) *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. Seçkin Yayıncılık. Ankara

Türkiye Genç İş adamları Derneği (1993) *Ekonomik Kalkınmada Girişimciliğin Önemi ve Değişen Girişimcilik Nitelikleri*. Simge Ofis Matbaacılık. İstanbul.

Türnüklü, D. (2000). Eğitimbilim Araştırmalarında Etkin Olarak Kullanılabilecek Nitel Bir Araştırma Tekniği: Görüşme .*Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 24 (24) , 543-559.

Ulhøi, J.P. (2005). *The social dimensions of entrepreneurship*. Technovation, 25, 939–946.

Uluköy, M., Demireli, C. ve Kahya, V. (2013) KOSGEB Girişimcilik Eğitimi Kurslarına Katılan Katılımcıların Girişimcilik Profiline Yönelik Bir Alan Araştırması. *V. Uluslar arası Girişimcilik Kongresi* (ss. 30-36). SDU Yayınları.

UNECE (2004), 2. Access to Financing And Ict For Women Entrepreneurs in The UNECE Region Challenges And Good Practices, Geneva And New York.

Van De Ven, A. and Engleman, R. (2004). Central Problems In Managing Corporate Innovation and Entrepreneurship. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*. 7, 47-72.

Van Horne, J. C. and Wachowicz, J. M. (2008) *Fundamentals of Financial Management*. PrenticeHall, Upper Saddle River, thirteen Edition. England.

Yavuz Özgül, S. (2019). *Kamu Desteklerinden Yararlanan Kadın Girişimciler: Ankara İli Örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Ankara.

Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2011) *Sosyal Bilimlerde Nitel Arastırma Yöntemleri* (8th ed.). Ankara: Seckin Yayınevi.

Yıldırım, A. Ve Şimşek, H. (2018) *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Seçkin Yayınları.

Yıldırım, E. (2007). Bilgi Çağında Yaratıcılığın Ve Yaratıcılığı Yönetmenin Önemi. *Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi*, 12.

Yıldırım, F. (2007). *Üniversite Öğrencilerinin Yaşamdaki Riskleri Algulamaları Üzerinde Toplumsal Cinsiyet Etkisinin İncelenmesi*. Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.

Yıldırım, İ ve Çıkmaz, E. (2016). Kadın Girişimcilerin, Kamu Kurum Ve Kuruluşlarından Destek Alma Sürecinde Karşılaştıkları Sorunlar: Gaziantep İlinde Nitel Bir Değerlendirme. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9 (47), 978-985.

Yüksel, A. (2011). *Türkiye'de KOBİ'lerin Banka Kredilerine Erişimi*. DPT Uzmanlık Tezi.

İnternet Kaynakları

Aktoprak, D. (2008). Girişimcilik Nedir? Türkiye'nin Girişimcilik Performansı. <http://www.dorukaktoprak.com>. (16.04.2021).

Ankara Girişimci İş Kadınları Derneği. (2019). <https://angikad.org.tr/>. (16.04.2021).

Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri. 16 Nisan 2021, www.abigem.org.

Barraza Carlos. 30 Mayıs 2021, <https://barrazacarlos.com/category/entrepreneurship/>.

Büyükköşoğlu, S. 2018, işfikirlerigirişimcilikportalı. (13.04.2021).

Çelik, M. (2020). Finans nedir? <https://www.iienstitu.com>. (29.01.2021).

Devlet Destekli. 13 Nisan 2021, Kadınlara Hibe Kredi Veren Devlet Kurumları Bankalar, <https://www.devletdestekli.com>.

Eşit Adımlar. (2019). Türkiye Yerel Yönetiminde Kadın Oranı Yüzde 10.7. <http://www.skdturkiye.org>. (29.01.2021).

Garanti Bankası. 30 Nisan 2021, Kadın Girişimci Bankacılığı, www.garantikadingirisimci.com.

Garanti BBVA. 16 Nisan 2021, Garanti BBVA İle Kadın Girişimcilik, <https://www.garantibbvakadingirisimci.com>.

Girişimci Kadın Merkezi. 13 Nisan 2021, <http://www.gikamer.com>.

Girişimci Kafası. (2020). Girişimcilik Türleri Nelerdir? <https://girisimcikafasi.com>. (11.04.2021).

GİSEP. (2014). Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı. <http://www.sp.gov.tr>. (11.04.2021).

Halk Bankası. 30 Nisan 2021, Kadın Girişimci Kredisi, www.halkbank.com.tr.

İş'te Kobi. (2020). <https://www.istekobi.com.tr>. (11.04.2021).

Kadın Adayları Destekleme Derneği. (2018). <http://ka-der.org.tr>. (13.04.2021).

Kadın Emegini Destekleme Vakfı. (2015). Türkiye'de Kadın Kooperatiflerinin Mevcut Durum Raporu. <http://www.kedv.org.tr>. (25.11.2020).

Kadın Girişimci İş Geliştirme Merkezi. (2014). Kişgem Projesi. <https://www.pendik.bel.tr>. (25.11.2020).

Kadın Merkezi (2017). <https://www.kamer.org.tr/>. (25.11.2020).

Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü Tamamlanan Projeler Uluslararası Projeler. (2018). Kadınların Ekonomik Fırsatlara Erişiminin Artırılması Projesi. <https://www.ailevecalisma.gov.tr>. (25.11.2020).

Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü. (2008). Türkiye'de Kadının Durumu. <https://sugender.sabanciuniv.edu>. (25.11.2020).

Kalkınma Bakanlığı. (2014). Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018): Girişimciliğin Geliştirilmesi. <https://www.sbb.gov.tr>. (25.11.2020).

Kalyoncu İnovasyon ve Teknoloji Transfer Ofisi (KALİTTO). 30 Mayıs 2021, Teknoloji Girişimcilerine Hibe Fırsatı, <https://kalitto.hku.edu.tr>.

Kredi Garanti Fonu. 30 Nisan 2021, Kadın Girişimci Destekleri, www.kgf.com.tr.

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı. (2018). Faaliyet Raporu. <https://www.kosgeb.gov.tr>. (25.11.2020).

Lojistikcilerinsesi.biz. (2020). Kadın İçin Taşıyoruz Projesi Kadın Üreticiler İçin Model Oldu. <https://www.lojistikcilerinsesi.biz>. (13.04.2021).

Maxqda. (2018). <https://www.maxqda.com>. (13.04.2021).

Pulatkonak. (2012). TurkishWIN nedir? Merak edilenleri sorduk. <http://www.halklailiskiler.com>. (13.04.2021).

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2019, <https://www.sanayi.gov.tr/>. (13.04.2021).

Savuma Sanayii Dergilik. (2019). TÜBİTAK Kadın Araştırmacı Sayısını Artırmayı Amaçlıyor. <https://www.savunmasanayiidergilik.com/tr>. (30.05.2021).

Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu. (2019). <https://www.tkd.gov.tr>. (30.05.2021).

Tarım ve Orman Bakanlığı. (2019). <https://www.tarimorman.gov.tr/>. (30.05.2021).

Technoscope. 30 Nisan 2021, Technoscope Hakkında. <http://www.technoscope.com.tr/tr>.

The World Bank. (2014). FemaleEntrepreneurshipInTurkey. <https://betam.bahcesehir.edu.tr/>. (29.01.2021).

Ticaret Bakanlığı. (2019). <https://ticaret.gov.tr/>. (30.05.2021).

Türe, O. (2017). Leasing (Finansal Kiralama) Sistemi Nedir? <https://www.startupnedir.com>. (11.04.2021).

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu. (2014). Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu 27. Toplantısı Toplantı Hazırlık Notları. <https://www.tubitak.gov.tr>. (30.05.2021).

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu. (2018). Girişim Sermayesi Destekleme Programı. <https://www.tubitak.gov.tr>. (30.05.2021).

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu. (2019). <https://www.tubitak.gov.tr/>. (30.05.2021).

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu. (2020). Performans Programı. <https://www.tubitak.gov.tr>. (30.05.2021).

Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu. (2020). <https://www.tesk.org.tr>. (30.05.2021).

Türkiye İstatistik Kurumu. (2011). Yenilik Araştırması. <https://www.tuik.gov.tr/>. (30.05.2021).

Türkiye İş Bankası. 16 Nisan 2021, Kadın Girişimci, <https://www.isbank.com>.

Türkiye İş Kadınları Derneği. 30 Nisan 2021, Hakkımızda, <http://www.tikad.org.tr/>.

Türkiye İş Kurumu. (2016). www.iskur.gov.tr. (13.04.2021).

Türkiye İş Kurumu. (2019). <https://data.tuik.gov.tr>. (13.04.2021).

Türkiye Kadın Girişimciler Derneği. 16 Nisan 2021, Hakkımızda, <https://www.kagider.org/>.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği. (2018). Mesleki Eğitim ve Beceri Geliştirme İş Birliği Protokolü. <https://tobb.org.tr>. (25.11.2020).

Türkiye Sanayicileri ve İşadamları Derneği. (2002). Faaliyet Raporu. <https://tusiad.org/tr/>. (11.04.2021).

Ünalın, N. (2016). Ticari Bankacılık Nedir? Görevleri Nelerdir? <https://paratic.com>. (11.04.2021).

wikipedia.org. (2015). Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği. <https://tr.wikipedia.org>. (13.04.2021).

Ziraat Bankası. 30 Nisan 2021, Girişimci, www.ziraat.com.tr.

6361 sayılı Kanun madde 38, (2012) Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman Ve Tasarruf Finansman Şirketleri Kanunu, s, 11837, mevzuat.gov.tr.

EKLER

Ek 1: Görüşme Formu

Bu görüşme formu Hasan Kalyoncu Üniversitesi İşletme Yüksek Lisans Programı'nda, "Kadın Girişimciliğinde Kullanılan Finansman Temin Yolları ve Karşılaşılan Sorunlar. Gaziantep İli Örneği" başlığında yürütülen akademik araştırma için düzenlenmiştir. Araştırmadan elde edilecek bilgiler sadece bilimsel amaçlı olarak kullanılacaktır. Görüşme kapsamında özel bir takım bilgilere ulaşmaya yönelik bir ifade bulunmamaktadır. Görüşme, kişilerin talebi doğrultusunda ve ulaşma durumuna göre; bazen yüz yüze mülakat yoluyla, bazen yazışma yoluyla, bazen de görüntülü arama şeklinde gerçekleşebilecektir.

Vereceğiniz bilgiler araştırmacının amacına ulaşmasına katkıda bulunacaktır. Katkılarınız için teşekkürlerimi sunarım.

Kübra ÖZKEÇECİ
kkocaoglan@hotmail.com

Görüşmemize geçmeden önce, yapılan görüşme özel olup kimseyle paylaşılmayacaktır. Ayrıca araştırma raporunda isimleriniz kesinlikle yer almayacaktır. Görüşmemize başlamadan önce sormak istediğiniz soru ya da belirtmek istediğiniz herhangi bir düşünceniz var mı?

Mülakat şeklinde yapılan görüşmelerde, görüşmeyi izin verirseniz kaydetmek istiyorum. Aynı zamanda sizinle görüşürken notlar alacağım. Böylelikle herhangi bilgiyi atlamamış olacağım. Bunun sizin için bir sakıncası var mı? Bu görüşmenin yaklaşık kırk dakika süreceğini tahmin ediyorum. İzin verirseniz sorulara başlamak istiyorum.

1- Girişimciliğe başladığınızda hangi finansman temin yollarını biliyordunuz?

.....

2- Siz hangi finansman temin yollarından yararlandınız?

.....

3- Seçtiğiniz finansman temin yollarının avantaj ve dezavantajları nelerdir?

.....

4- Kadın girişimciliğinde kullanılan finansman temininde karşılaştığınız sorunlar

nelerdir?

.....

5- Kadın girişimciliğinde kullanılan finansman temininde karşılaşılan sorunlarla ilgili çözüm önerileriniz nelerdir?

.....

6- Kadın girişimcilerin finansman teminine yönelik, yeni girişimcilere tavsiyeleriniz nelerdir?

.....

7- Yaşınızı belirtiniz.

- a) 25 ve altı b) 26-35 c) 36-45 d) 46 ve üst

8- Eğitim seviyenizi belirtiniz.

- a) İlkokul- Ortaokul- Lise b) Ön Lisans c) Lisans d) Lisansüstü

9- Medeni durumunuzu belirtiniz.

- a) Bekar b) Evli

10- Bu işi kaç yıldır yapıyorsunuz? Belirtiniz.

- a) 1-5 Yıl b) 6-10 Yıl c) 10 Yıl ve üst

11- Çalıştığınız sektörü belirtiniz.

- a) Hizmetler Sektörü b) İnşaat Sektörü

12- Çalıştığınız işi belirtiniz.

.....