

MALİ DESTEK GÖREN KADIN GİRİŞİMCİLERİN FİNANSAL ANALİZİ: DENİZLİ İLİ ÖRNEĞİ

**Pamukkale Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Yüksek Lisans Tezi
İşletme Ana Bilim Dalı
Muhasebe ve Finansman Programı**

Hale UÇAR

Danışman: Prof. Dr. Hafize MEDER ÇAKIR

**Ocak 2021
DENİZLİ**

Bu tezin tasarımı, hazırlanması, yürütülmesi, araştırmalarının yapılması ve bulgularının analizlerinde bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle riayet edildiğini; bu çalışmanın doğrudan birincil ürünü olmayan bulguların, verilerin ve materyallerin bilimsel etiğe uygun olarak kaynak gösterildiğini ve alıntı yapılan çalışmalara atıfta bulunulduğunu beyan ederim.

İmza

Öğrenci Adı Soyadı

ÖN SÖZ

Kadın Girişimcilerin dünya genelinde benzer problemleri bulunmaktadır. Bunlardan biri olan finansal kaynaklara erişim zorluğu konusunda devletler kalkınma stratejilerine ve politikalarına “kadın girişimciliğin desteklenmesi” uygulamalarını eklemektedir. Ülkemizde çeşitli kurum ve kuruluşlar, kadın girişimcilere yönelik finansal destek paketleri sunmaktadır. Bu çalışmada, kadın girişimcilere sağlanan mali desteklerin, firmaların finansal performansları üzerindeki etkisi ve gerekliliğini incelenmiştir.

Yüksek lisans eğitimim boyunca, bilgi ve tecrübelerini içtenlikle aktaran, çalışmalarım sırasında beni anlayış ve sabırla yönlendiren kıymetli danışman hocam Prof. Dr. Hafize Meder Çakır’a, yüksek lisans eğitimim boyunca emeği geçen, bilgi ve deneyimleri ile bana yol gösteren Pamukkale Üniversitesi Muhasebe ve Finansman Bilim Dalı’ndaki sayın hocalarıma, eğitim hayatıma başladığım günden bugüne en büyük destekçim Babam’a, sevgisini ve dualarını eksik etmeyen biricik Annem’e, kariyerimle ilgili en önemli kararlarımı vermemde ilk başvurduğum kişi olan Abim’e, bu süreçte ebeveynlik görevini sabırla tek başına yürütmek zorunda kalan değerli eşime teşekkür ederim.

Kendisiyle geçireceğimiz zamanlardan çalmama rağmen, bebeklik dönemine bir tez sığdırmama izin verdiği için, sevgiyle bakan oğlum Teoman’a sonsuz teşekkür ederim.

ÖZET

MALİ DESTEK GÖREN KADIN GİRİŞİMCİLERİN FİNANSAL ANALİZİ: DENİZLİ İLİ ÖRNEĞİ

UÇAR, Hale
Yüksek Lisans Tezi
İşletme ABD
Muhasebe ve Finansman Programı
Tez Yöneticisi: Prof. Dr. Hafize MEDER ÇAKIR

Ocak 2021, X+123 sayfa

Bu çalışmada kadın girişimcilerin özelliklerine, onları girişimci olmaya yönelten nedenlere, atılımları sırasında karşılaştıkları sorunlara ve çözüm önerilerine, ülkemizde kadın girişimciler konusunda istatistiki bilgilere yer verilmiştir. Çalışma sayesinde, henüz girişimciliğe atılmamış ama bu konuda hayalleri olan ve hali hazırda girişimcilik yapan kadınların girişimcilik konusunda bilgi edinmeleri sağlanmaktadır. Onların karşılaştıkları problemlerden en önemlisi finansal kaynaklara erişimlerinin zorluğudur. Çalışmada da bu sorun üzerine yoğunlaşarak kadın girişimcilere mali destekte bulunan kurum ve kuruluşlar konusunda bilgi verilmiştir. Akabinde, Denizli ilinde faaliyet gösteren ve teşvikli kadın girişimci kredisi kullanan, örneklemdeki firmalar özelinde belirli dönemlere ait bilanço ve gelir tabloları üzerinden oran analizleri yapılarak faaliyet gösterdikleri sektör oranlarını temel alan mali tablolar analizi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, kadın girişimcilere sunulan teşviklerin etkinliği ve devamlılığı değerlendirilmiştir. Sonucunda ise kadın girişimcilere sağlanan kredilerin karlılıkları üzerinde büyük bir etki yaratmadığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Kadın girişimci, mali destek, oran analizi, girişimcilik.

ABSTRACT

FINANCIAL ANALYSIS OF WOMEN ENTREPRENEURS WHO ARE PROMOTED: DENİZLİ SAMPLE

UÇAR, Hale

Master Thesis

Business Administration Department

Accounting and Finance Programme

Adviser of Thesis: Prof. Dr. Hafize MEDER ÇAKIR

January, 2021, X+123 pages

This research was conducted to reveal woman entrepreneurs' specialties, the reasons let them to become entrepreneurs, the challenges they faced during establishing how they manage to overcome with their solution suggestions and statistical information about entrepreneurs in our country. This study aims that women who dream about being an entrepreneur and who are already an entrepreneur, understand about this concept. The biggest challenge they face is the accessing the financial sources. Afterward, there are financial statement analysis made about women entrepreneurs working in Denizli, whom get the loan of woman entrepreneurs, using their company's balance sheet and income statements. According to results, the efficiency and continuousness of incentives which are given to women entrepreneurs are evaluated. As a conclusion, it is found that the loans which promote women entrepreneurs, are not effective enough on their profits.

Keywords: Woman entrepreneur, financial support, ratio analysis, entrepreneurship

İÇİNDEKİLER

ÖN SÖZ	i
ÖZET	ii
ABSTRACT	iii
İÇİNDEKİLER	iv
TABLolar DİZİNİ	vii
SİMGE VE KISALTMALAR DİZİNİ	ix
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI ve KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ

1.1. Girişimcilik Kavramı.....	4
1.1.1. Girişimciliğin Tanımı.....	4
1.1.2. Girişimciliğin Önemi	6
1.1.3. Girişimcilerin Temel Özellikleri.....	9
1.1.4. Girişimciliğin Türleri	10
1.2. Kadın Girişimciliği Kavramı.....	12
1.2.1. Kadın Girişimciliğinin Tanımı.....	12
1.2.2. Kadın Girişimciliğin Önemi	13
1.2.3. Kadın Girişimcilerin Özellikleri	15
1.2.4. Kadın Girişimciliğin Türleri	17
1.3. Kadınların Girişimci Olma Nedenleri	18
1.3.1. Kadınları Girişimci Olmaya İten Faktörler.....	18
1.3.2. Kadınları Girişimci Olmaya Çeken Faktörler.....	19
1.4. Kadın ve Erkek Girişimciler Arasındaki Farklar	21
1.5. Kadın Girişimcilerin Türkiye'deki Durumu	24
1.6. Kadın Girişimcilerin Karşılaştığı Sorunlar	31
1.6.1. Toplumsal İnanış.....	32
1.6.2. Cam Tavan Engeli.....	34
1.6.3. Sermaye Temini	34
1.6.4. Eğitim ve Tecrübe.....	35
1.6.5. Cinsiyete dayalı roller	36
1.6.6. Cinsel ve Duygusal Taciz	36

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE KADIN GİRİŞİMCİLERE SAĞLANAN MALİ DESTEKLER

2.1.	Mikro Krediler.....	38
2.1.1.	Mikro Kredi Uygulaması özelinde yapılan Literatür taraması	40
2.2.	KOSGEB Kredileri	41
2.2.1.	KOSGEB Girişimcilik Destek Programı	42
2.2.2.	İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM)	46
2.2.3.	KOSGEB İle İlgili Literatür taraması	46
2.3.	Kredi Garanti Fonu A.Ş. Kredileri	47
2.4.	Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) Kredileri	49
2.5.	Banka Kredileri	50
2.5.1.	Alternatif Bank’ın Kadın Girişimci Kredisi	50
2.5.2.	Kadın Girişimcilere Özel Deniz Bank’tan Kredi.....	51
2.5.3.	Garanti Bankası’ndan Kadın Girişimcilere Kredi.....	51
2.5.4.	Halkbank Girişimci Kredileri	52
2.5.5.	İş Bankası’ndan Kadın Girişimci Kredisi	52
2.5.6.	QNB Finansbank Kadın Girişimcilere Destek Kredisi.....	53
2.5.7.	Türkiye Ekonomi Bankasından (TEB) Kadın Patronlara Özel Krediler ..	53
2.5.8.	Vakıf Bank Örneği.....	54
2.5.9.	Yapı Kredi Kadın Girişimci Kredisi	54
2.5.10.	Ziraat Bankası’ndan Kadın Girişimcilere Özel Destek	55

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DENİZLİ’DE FAALİYET GÖSTEREN VE MALİ DESTEK GÖREN KADIN GİRİŞİMCİLERİN FİNANSAL ANALİZİ

3.1.	Araştırmanın Amacı Ve Kapsamı	56
3.2.	Varsayımlar ve Kısıtlılıklar	56
3.3.	Evren ve Örneklem.....	57
3.4.	Araştırmanın Yöntemi.....	59
3.5.	Verilerin Analizi.....	59
3.5.1.	Oran Analizi.....	59
3.5.2.	Likidite Oranları.....	61
3.5.3.	Finansal Yapı Oranları.....	62
3.5.4.	Devir Hızları	63

3.5.5.	Karlılık Oranları.....	65
3.6.	Bulgular.....	67
3.6.1.	Firma 1'in Mali Analizi	67
3.6.2.	Firma 2'nin Mali Analizi	69
3.6.3.	Firma 3'ün Mali Analizi	71
3.6.4.	Firma 4'ün Mali Analizi	73
3.6.5.	Firma 5'in Mali Analizi	75
3.6.6.	Firma 6'nın Mali Analizi	77
3.6.7.	Firma 7'nin Mali Analizi	79
3.6.8.	Firma 8'in Mali Analizi	81
3.6.9.	Firma 9'un Mali Analizi	83
3.6.10.	Firma 10'nun Mali Analizi	85
3.6.11.	Firma 11'in Mali Analizi	87
3.6.12.	Firma 12'nin Mali Analizi	89
3.6.13.	Firma 13'ün Mali Analizi	91
3.6.14.	Firma 14'ün Mali Analizi	93
3.6.15.	Firma 15'in Mali Analizi	95
3.6.16.	Firma 16'nın Mali Analizi	97
3.6.17.	Firma 17'nin Mali Analizi	99
3.6.18.	Firma 18'in Mali Analizi	101
3.6.19.	Firma 19'un Mali Analizi	103
3.6.20.	Firma 20'nin Mali Analizi	105
3.6.21.	Firma 21'in Mali Analizi	107
	SONUÇ	109
	KAYNAKLAR	112

TABLOLAR DİZİNİ

Tablo 1. Girişimcilerde Bulunması Gereken Özellikler.....	10
Tablo 2. Kadın Girişimcinin Tanımı	13
Tablo 3: Kadın Girişimcilerin Girişimciliği Seçme Nedenleri	21
Tablo 4: Beynimizin işlevleri.....	21
Tablo 5: Kadın ve Erkek Girişimciler Arasındaki Farklar.....	23
Tablo 6: Kadınların İş Hayatına Girmelerine Dair Yıllık Gelişmeler.....	25
Tablo 7: Temel İş gücü Göstergeleri (TÜİK 2018).....	27
Tablo 8: Sahibi Kadın Olan Ferdi Mülkiyet İşveren Girişimlerin Oranı	28
Tablo 9: Türkiye’de Toplam İşveren ve Toplam Kendi hesabına çalışan İçinde Kadın İşveren ve Kadın Kendi hesabına çalışan Kadın sayısı	29
Tablo 10: Türkiye’de toplam girişimci sayısı içinde kadın ve erkek girişimci sayısı.....	30
Tablo 11: Cinsiyete göre işveren olarak çalışanların dağılımı 2015-2017 (+15 yaş)	30
Tablo 12: KOSGEB Destek Oranları	43
Tablo 13: 2018 yılı KOSGEB Destek Programlarına Yapılan Başvurular ve Sonuçları	44
Tablo 14: 2018 Yılı KOSGEB Desteklerinin Uygulama Sonuçları.....	45
Tablo 15 : Analize Konu Edilen Firmalar	58
Tablo 16: Oran Analizinde kullanılan Oranlar.....	60
Tablo 17: Firma 1’e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları	68
Tablo 18: Firma 2’e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları	70
Tablo 19: Firma 3’e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları	72
Tablo 20: Firma 4’e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları	74
Tablo 21: Firma 5’e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları	76
Tablo 22: Firma 6’e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları	78
Tablo 23: Firma 7’e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları	80
Tablo 24: Firma 8’e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları	82
Tablo 25: Firma 9’e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları	84
Tablo 26: Firma 10’e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları	86
Tablo 27: Firma 11’e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları	88
Tablo 28: Firma 12’e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları.....	90
Tablo 29: Firma 13’e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları	92
Tablo 30: Firma 14’e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları.....	94
Tablo 31: Firma 15’e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları.....	96
Tablo 32: Firma 16’e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları	98

Tablo 33: Firma 17'e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları	100
Tablo 34: Firma 18'e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları.....	102
Tablo 35: Firma 19'e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları	104
Tablo 36: Firma 20'e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları	106
Tablo 37: Firma 21'e Ait Oran Analizi Ve Sektör Oranları.....	108



SİMGE VE KISALTMALAR DİZİNİ

3 M	Market, Money, Management
5 M	Motherhood, Meso/Macro Environment, Market, Money, Management
AB	Avrupa Birliği
AR-GE	Araştırma ve Geliştirme
BÜYEM	Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi
CEO	Chief Executive Officer
EBRD	European Bank For Reconstruction And Development
GAP- GİDEM	Güneydoğu Anadolu Projesi- Girişimci Destekleme Ve Yönlendirme Merkezi
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GİSEP	Türkiye Girişim Stratejisi ve Eylem Planı
GSMH	Gayri Safi Milli Hasılat
İŞGEM	İş Geliştirme Merkezi
İŞKUR	Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü
KAGİDER	Kadın Girişimci Derneği
KAMER	Kadın Merkezi
KEDV	Türkiye Kadın Emekini Değerlendirme Vakfı
KGF	Kredi Garanti Fonu A.Ş.
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KSGM	Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na Bağlı Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü
M.Ö.	Milattan Önce
MB	Merkez Bankası
MEKSA	Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı
OECD	Organisation For Economic Co-Operation And Development
TDK	Türk Dil Kurumu
TEB	Türkiye Ekonomi Bankası
TESK	Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu
TGMP	Türkiye Grameen Mikrofinans Programı
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TOSYÖV	Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları Ve Yöneticiler Vakfı

TÜİK Türkiye İstatistik Kurumu
UNIFEM Kadın Kalkınma Fonu



GİRİŞ

Son çeyrek yüzyılda kadınların yaşamında köklü değişiklikler olmuştur. Önceden eğitim almaları konusunda dahi oldukça zorluklar yaşansa da günümüzde kadınlar her zamankinden daha çok işgücüne dâhil edilmişlerdir. Küresel işgücünün yüzde 40'dan fazlasını kadınlar oluşturur hale gelmiştir. Fakat bu şekilde gelişmeler yaşansa da, birçok ülkede temel bir problem varlığını sürdürmektedir. Öyle ki, kadınlar, yalnızca düşük ücretli, üretkenliği düşük ve toplum bakış açısının müsaade ettiği işlerde çalışmaktadırlar. Son yıllarda ücretli çalışan olmaktan ziyade, yeteneklerini kullanabilmek ve ekonomik bağımsızlıklarını kazanmak için girişimciliğe yönelen kadınlar, daha çok küçük şirket yapılanmalarında ve daha az karlı sektörlerde faaliyet göstermektedirler. Kadınların işgücünün yarıya yakını oluşturduğu düşünüldüğünde, yeteneklerinin ve becerilerinin verimli kullanılmamasının ekonomik maliyeti yüksektir. Bu sebeple, ekonomik ve toplumsal kalkınmanın artması için toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin önüne geçilmelidir.

Her bir problem, bir diğerinin temelini oluşturmaktadır. Örneğin gelişmekte olan ülkelerde kadınların mülkiyet edinmeleri konusunda sıkıntılar yaşanmaktadır. Hane halkı içinde mülklerin sahibi genellikle erkekler olmaktadır. Krediye erişim, teminat göstermeyi ve yıllara dayanan kredi siciline sahip olmayı gerektirir. Nitekim en önemli problemlerinden biri olan kredi piyasalarında karşılaştıkları zorluklar ile finansmana erişimleri güçleşen kadınların, girişim faaliyetlerindeki verim ve karları, erkeklere oranla düşük kalmaktadır (Dünya Kalkınma Raporu, 2012). Ekonomide tam kapasite ile çalışılması için kadınların, girişimcilik faaliyetlerinde karşılaştıkları problemlere odaklanılarak, çözümleri için onlara maksimum desteği sağlamak gerekmektedir.

Çalışmanın birinci bölümünde, bir ülkenin ekonomisi için girişimciliğin öneminden bahsedilmiştir. Girişimcilerin desteklenerek sayılarının artırılması sayesinde yaşanacak gelişmeleri kısaca özetlemek gerekirse öncelikle bir ülkede ürün çeşitliliği ve üretim kapasitesi artacaktır. Sürekli takip edilen teknolojik gelişmeler sayesinde daha önce keşfedilmemiş pazarlar ve denenmemiş satış tekniklerinde gelişmeler olacaktır. Üretici sayısının artması nedeniyle rekabet doğacak ve böylece üretimin kalitesi artacaktır. Kaliteli ürünlerin doğması ve artan üretim hacmi, ihracatı beraberinde getirecektir. Ülke ekonomisi dışa bağımlılıktan kurtulacaktır. Girişimci düşünce yapısı sayesinde iş hayatında sürekli yenilenme ile yeni yönetim şekilleri, araştırma geliştirme faaliyetleri ve yeni insan kaynakları yönetim şekilleri

uygulanacaktır. İstihdam artacak, kişi başına düşen milli gelir artacaktır. Böylece gelir dağılımındaki eşitsizliğin azaldığı, refah seviyesinin yükseldiği toplumda suç oranlarında ciddi düşüşler yaşanacaktır.

Türkiye’de Kadın Girişimciliğinin önemi, her türlü politika ve stratejide vurgulanmaktadır. Ülkemizde kadın girişimciler çeşitli kamu kurum ve kuruluşları başta olmak üzere, sivil toplum kuruluşları, dernekler, vakıflar ve özel sektör tarafından her konuda desteklenmektedir. Bu destekler çalışmanın ikinci bölümünde detaylı olarak anlatılmıştır. Kısaca özetlemek gerekirse, ilk olarak Bangladeş’li Profesör Yunus tarafından 1970’lerde oluşturulan mikro kredi sistemi, Türkiye Grameen Bank Mikro finans Programı ile ülkemizde 92 şubede uygulanmaktadır. Küçük hacimli krediler ile kadın girişimcilere destek olan program kapsamında ülkemizde bugüne kadar 200 bin kadın girişimciye yaklaşık 1 milyar TL’lik kredi sağlanmıştır. Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı tarafından 2002 yılında oluşturulan Maya programı ise 61 ilde gösterdiği faaliyetlerle 12 bin kadın girişimciye 11 milyon TL’lik mikro kredi imkânı sağlamıştır. KOSGEB, ülkemizde kadın girişimcilere özel kredi imkânları sunan kuruluşlardan bir diğeridir. Kadınlara 70.000.-TL’ye kadar geri ödemesiz, 100.000.-TL’ye kadar geri ödemeli sabit yatırım kredisi sunmaktadır. KOSGEB tarafından eğitimlerini tamamlayan ve kurumca belirlenmiş sektörlerde faaliyet gösteren girişimci firmalara ileri girişimci programı kapsamında 370.000 TL’ye kadar geri ödemesiz kredi sağlanmaktadır. KOSGEB tarafından 2019 yılı itibarıyla toplam 55 bin kadın firmaya 1 milyar 5 milyon TL’lik destek sağlanmıştır. Kredi Garanti Fonu A.Ş. tarafından da kadın girişimcilere yönelik özel kredi paketleri oluşturulmuştur. Bu kredilerde teminat gösterme şansı bulunmayan kadın işletmelere KGF tarafından %90 seviyesinde kefalet desteği sağlanmaktadır. Bu krediler 2 yıl ödemesiz dönemli 5 yıla kadar vadeli kullandırılmaktadır. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) tarafından katılımcı bankalar aracılığı ile kullandırılmak üzere kadın girişimcilere 300 milyon avro kaynak ayrılmıştır. 250 kişiden az çalışanı olan, cirosu 50 milyon avrodan düşük olan kadın girişimci KOBİ’lerin bu kredilerden kullanma şansı bulunmaktadır. Diğer yandan ülkemizde bazı bankalar, kadın girişimcilere özel ürünler geliştirmiştir. Alternatif Bank, Denizbank, Garanti BBVA, Halk Bankası, İş Bankası, Türkiye Ekonomi Bankası, Vakıfbank, Yapı Kredi Bankası ve Ziraat Bankası kadın girişimcilere özel itfa planlarına sahip, piyasa faiz oranlarından daha düşük oranlı krediler ve indirimli bankacılık uygulamaları ve hizmetleri sunmaktadır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde, Denizli ilinde farklı sektörlerde faaliyet gösteren, kadın girişimci kredisi kullanmış firmalar ile yapılan görüşme sonucunda kredi kullandıkları dönemi de kapsayan 3 yıllık mali verileri temin edilmiştir. Firmaların gelir tablosu ve bilanço kalemleri, Microsoft Excel programında oran analizi yöntemi ile incelenmiştir. Her firmanın sektörüne özel, Merkez Bankası tarafından oluşturulan sektör bilançoları oranları ile karşılaştırmalar yapılarak firmaların finansal performansları konusunda fikir edinilmiştir. Çalışmanın son bölümünde, yapılan mali analizler ışığında kadın girişimcilerin desteklenmesinin etkinliği ve gerekliliği değerlendirilmiştir. Genel olarak değerlendirildiğinde, kullanılan kredileri, sektörüne ve faaliyet konusuna uygun alanlara yönlendiren, vade seçeneklerini, finansman gideri tutarlarını mevcut mali bünyesine göre doğru oranda ayarlayan firmalarda kredi kullanımlarının olumlu etki ettiği kanısına varılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI ve KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ

Günümüzde, ülkelerin ekonomik kalkınmasında en önemli paya sahip olan girişimciler ve ekonomide atıl durumda olduğu düşünülen kadın girişimcilerin değeri son zamanlarda daha çok anlaşılmaktadır.

1.1. Girişimcilik Kavramı

Kavramsal olarak, (Türk Dil Kurumu) TDK'nın tanımında girişimci, üretme amacıyla bir işe giren, teşebbüs eden kişi, müteşebbis ismiyle belirtilmiştir. Girişimci olma durumuna ise girişimcilik denilmektedir (WEB_1, 2020) Girişimcilik kavramı M.Ö. 4.yy'a dayanmaktadır. Drucker'ın çalışmalarında İngilizler girişimciliğin yeni ve küçük çaplı işler olduğunu belirtirken, Almanlar girişimciliğin şaşırtıcı güç ve zenginlik olduğunu belirtmiştir (Damar, 2015: 2-4).

1.1.1. Girişimciliğin Tanımı

Kelime kökeni olarak Fransızca'da "entreprendre", Almanca'da "unternehmen" yani "üstlenmek" anlamındaki kelimeden türediği belirtilmektedir. Kelimenin tam anlamıyla girişimciler riski ve sorumlulukları üstlenen kişilerdir (Arıkan, 2016: 45). Latince, Yunanca, İngilizce ve Arapça'da aynı anlamdan türeyen "sürdüren, bir araya getiren, sonuçları üstlenen, yenilikçi, fırsatçı" kelimelerine eş değerdir (Altuner, 2019: 6). Bu kelimeye, ortaçağdan bu yana öyle farklı anlamlar yüklenmiştir ki, günümüzde de risklilik, yenilikçilik, olanakları kovalama kelimeleri ile eş anlamlı hale gelmiştir. Öyle ki, girişimcilik artık bir kişinin kendi işini kurmasından ziyade bir işi yeniden düzenlemesi, farklı sektörlerde aktifleşmesi kavramlarına da dâhil edilmiştir (Tekin, 2004: 9).

İktisadi terimler sözlüğünde girişimci kişi, üretim kavramının kendisini de bir üretim faktörü olarak kurgulayan, emeği, sermayeyi ve doğayı birlikte kullanarak örgütlenme sağlayan, risk üstlenici bireydir (Güleç, 2011:1). Geleneksel açıdan girişimcilik, bir hayali başarılı bir atılıma dönüştüren bireysel gayret olarak gösterilir. Kavramsal açıdan ise, yeni bir işin kurulması ve sürdürülmesi olarak ifade edilir (Morris and Lewis, 1991: 22).

Girişimciliğin ilk ve herkes tarafından kabul edilen tanımı, 1700'lü yıllarda Richard Cantillon isimli İrlandalı ekonomist tarafından yapılmıştır. Cantillon

girişimciyi, üretim sürecinde gereken girdileri daha önceden belirlenmiş fiyattan satın alarak ürünleri üreten ve henüz belirlemediği fiyattan satan ve risk alan spekülör olarak tanımlanmıştır (Müftüoğlu, Ürper, Başar, Tosunoğlu, 2005: 4).

Müftüoğlu ve diğerlerine göre, girişimcilik tarihindeki diğer ilklerden sayılan tanımı ise Jean Baptiste Say yapmıştır. Bu tanımda girişimcilerin risk almanın yanı sıra üretim girdilerini yönetme ve birleştirme niteliğine sahip olması gerektiği vurgulanmıştır. Say'ın girişimcilikle ilgili çalışmalarının sonrasında girişimcilik yeni bir üretim faktörü olarak kabul edilmiştir (Altuner, 2019: 6).

Nicholas Baudeau 1800'lerin başında girişimcilik üzerine çalışmalar yapmış ve girişimcinin eşi benzeri olmayan düşünce yapısı ve yenilikçi yaklaşımı ile maliyetleri azaltan, karları artıran kişiler olduğu ileri sürülmüştür (Hebert ve Link, 2006: 589).

Adam Smith 1790'da "Ulusların Zenginliği" adlı eserinde girişimciler için, risk seven, maceraperest, gelecekle ilgili öngörüsü ile planlar yapan, proje düzenleyen ve yatırımlar yapan spekülörlerdir demiştir (Sciasci ve De Vita, 2004: 4).

20. YY'da Joseph A. Schumpeter ise bir girişimcinin yeni ya da mevcut bir ürünün kalitesinin arttırılmasında, yeni bir piyasa oluşturulmasında, yeni bir üretim metodunun tanıtımı ya da bir sektörde yeni bir organizasyonun yönetilmesinde etkili olduğuna değinmiştir (Hazel Er, 2013: 75).

Isreal Kirzner'e göre girişimci kişi arz ve talep arasındaki farktan karlılık sağlayacak şekilde faaliyet gösteren ayrıca piyasadaki arz ve talep sisteminin belirleyen kişidir (Landström, 2004: 38-39). Girişimci denilen kişilerin genel olarak kendi işini yapan küçük işletme yöneticisi, küçük iş sahibi kişiler olduğu belirtilmiştir. (Lundström ve Stevenson, 2005: 41) En temel haliyle, bireylerin kendi birikim ve kapitaleri ile iş kurmasıdır (Küçük, 2005: 32).

Drucker'a (2014) göre girişimcilik, var olan bir şeyin tekrar edilmemesini, yeni bir düzene geçilmesini gerektirir. Brazeal'e (1994) göre ise girişimcilik, daha önce kimsenin fark edemediği olanakları fark etme sanatıdır. Birçok çalışmada, girişimcilikte, olanakları yakalamanın ne kadar önemli olduğuna ve planlı olmanın gerekliliğine vurgu yapılmaktadır (Krueger, Reilly, Carsrud, 2000: 411).

En baştan risklerin kabullenildiği, emeklerin başarısızlıkla sonuçlanabileceğinin farkında olduğu, yenilikçi ve yaratıcı planlama biçimidir (Hisrich, 2002: 305). Girişimciler, sadece sergiledikleri işlerle değil, aynı zamanda omuzladıkları riskler,

yenilik yaratırken uyguladıkları işlemler ve refahı arttırmada gösterdikleri azim ile tanınırlar (Şahin, 2009: 289). Bir üretim sürecinin ana konuları olan girdi sağlama, girdileri işleme, çıktıya ulaşma, bu çıktıyı sunacak pazar oluşturarak maddi ve manevi faydaya ulaşan kişilerin bu süreçte gösterdikleri çabadır (Bünyamin, Şahin, Mutlu, 2015: 32). Bir işi planlı bir şekilde düzenleyerek, emek için gereken insan kaynağını organize etme, hammaddeyi işleyerek, sonuçta ulaştığı çıktıya kar sağlayabilecek ölçüde fiyatlandırma yaparak nihai tüketiciye ulaştırma becerisi sergileyen kişidir (Çele vd., 2019).

İktisadi İş Birliği ve Geliştirme Teşkilatı (Organisation for Economic Co-operation and Development-OECD)'ye ve Küresel Girişimcilik Monitorü (Global Entrepreneur Monitor-GEM) tanımına göre girişimci, yeni iş olanaklarını belirleyen ve kısıtlı kaynakları planlama yeteneği olan kişidir. Sadece eylemleri ile değil eylemlerinin sonuçlarıyla da ilgilenir. Faaliyetlerinde risk ve bilinmezlik yüksek seviyededir. Faaliyetlerinin sonucunda bir "değişim" yaşanmalı, "yeniye" ulaşılmalı, ekonomik ve sosyal bir "değer" oluşmalıdır (WEB_2, 1993).

Girişimciliğin tek bir tanımının olmaması bir bakımdan farklı bakış açılarına bağlanabilir. Örneğin ekonomistlere göre girişimci, öncekinden daha fazla değer yaratmak iken, bir psikoloğa göre girişimci hayallere ulaşma güdüsüne sahip olmaktır (Hisrich ve Peters, 1998: 20). Girişimci kişinin yalnızca ekonomik alanda faaliyet göstermesi beklenemez. Sanatta, bilimde, edebiyatta ve çeşitli sosyal projelerde tekrardan kaçınarak riske girerek yenilikler yaratan kişiler de girişimcidir (Eyüpoğlu, 2007: 12).

1.1.2. Girişimciliğin Önemi

Sanayi toplumu yerini bilgi toplumunda bırakınca, yeni teknolojilerin geliştirilmesi sayesinde girişimcilik kavramı daha önemli hale gelmiştir (Öztürk, 2016: 3). Gelişen teknoloji ve yok olan sınırlar sayesinde girişimciler için faaliyet gösterilen yer ve pazarın adı Dünya olmuştur. Üretim yapılan yer, başka üretim şirketleri olan küresel fabrikadır. Finans kaynaklarını oluşturan Dünya'nın her yerinden yatırımcılardır. Pazarlama faaliyetlerini yürüten yine dünyanın çeşitli yerlerinden oluşan pazarlama şirketleri olmuştur. Girişimcilik kavramı küreselleşme ile samimi ilişkiler kurmayı bu şekilde başarmıştır (Durak, 2011: 208).

Bilgi toplumunda insan gücünden kazanılan ekonomik fayda hızla azalırken, fikri emeğin değeri çok artmıştır. Fikri emeğin en değerli olduğu konu ise girişimcilik olduğundan girişimciliğin desteklenmesi son derece önem kazanmıştır (Durukan, 2006: 35). Girişimciliğin bu denli önemli olmasının nedenleri “ürün çeşitliliğini artırmak, daha önce keşfedilmemiş sahalar oluşturma, henüz karşılaşılmamış satış şekilleri geliştirme, işletme sermayesi oluşturma ve istihdam yaratma” olarak sıralanmıştır (Çeliköz, 2017: 19-21).

Girişimcilik, yaşadığımız yüzyılda, ekonomik ve kültürel bakımdan en çok bahsedilen konulardandır. Girişimciliğe olan ilginin çoğalması, iş hayatını sürekli yenilenmeye sevk etmiştir. Teknolojik gelişmelerle birlikte, yönetim şekillerinde, işin uygulandığı ortamlarda, çalışan ilişkilerinde, iletişimde pozitif yönlü gelişmeler gerçekleşmektedir (Demirel ve Tikici, 2004: 51). Girişimci, yeni teknolojilerin oluşmasına, üretim miktarının çoğalmasına, ulusların ekonomik olarak kalkınmalarına katkıda bulunur. Sürekli gelişen teknolojiyi takip eden girişimci, üretim süresi ve nihai üründe sürekli gelişimi ve kaliteyi sağlamış olur. Kaliteli ürün ve hizmetin yanı sıra, istihdamı artırıcı özelliği bulunmaktadır. Kişi başına düşen milli geliri artırmakla kalmayıp insanların sosyal hayatlarında da gelişmeler sağladığı düşünülmektedir (Çöğür, 2016: 65).

Girişimcilik sayesinde her alanda rekabet artmakta ve ekonomik uyum sağlanmaktadır. Artan rekabet sayesinde sürekli yenilenen, gelişen ve çeşitlenen üretim kapasiteleri oluşmaktadır (Gök ve Uçar, 2013: 118). Faaliyet gösterilen piyasadaki değişikliklerin sürekli takip edilmesi sayesinde piyasada meydana gelen boşlukları tamamlayarak yeni taleplerin doğmasını sağlar. Toplumun gereksinimleri sürekli cevaplanmış olur (Altuner, 2019: 4-6).

Pazarda devamlılık arz ederek, istihdam konusunda süreklilik sağlamak, bir ülke için çalışan sayısının çok olması büyük öneme sahiptir. İstihdama katılım oranının yüksek olduğu ülkeler refah seviyesi yüksek ülkelerdir (Güner ve Korkmaz, 2011: 45). Girişimcilik sayesinde bölgeler arası gelişmişlik ve üreticilik farkı azalır, iş gücü daha dengeli dağılmış ve bu sayede orta sınıfı güçlendirmiş olur (Güner ve Korkmaz, 2017: 156).

Girişimciliğin desteklenmesinin tek nedeni istihdamı artırmak değildir. Girişimciler, daha önce az kullanılmış ya da fark edilmemiş kaynakları ekonomiye

kazandırır ve üretimde artış sağlar. Atıl kaynakların ekonomiye kazandırılmasını sağlar. Aynı zamanda, sürekli güncellenen ürün ağı ile her türlü ihtiyacın kolay karşılanabilme şansının arttırır (İlter, 2008: 1).

Bir ülkede ihracatın artması ancak girişimciliğin artması ile mümkündür. KOBİ'lerin de ülke ekonomisindeki payı günden güne artmaktadır. (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) toplam girişimciliğin %99,8'ini oluşturmaktadır. KOBİ'lerin yani girişimcilerin ekonomik büyümeye katkısı rakamlarla ifade edilmiştir. Türkiye İstatistik Kurumunun (TÜİK) 2016 verilerine göre Türkiye'de istihdamın %73,5'ini, maddi mallara ilişkin brüt yatırımın %55'ini, ihracatın %55,1'ini KOBİ'ler sağlamaktadır (Çetinkaya, 2017: 21). Ekonomik büyüme, istihdam ve yeniliğin mihenk taşı olan KOBİ'lerin daha çok girişimcilerden oluştuğu düşünüldüğünde, verimli ve etkili ekonomik büyüme için girişimciliğin desteklenmesi önemlidir (Duran, 2018: 69). Bir ülkedeki girişimci sayısı ne kadar fazlaysa o ülkedeki gelişmişlik düzeyi de bir o kadar yüksektir (Demirel ve Tikici, 2004: 49).

Wennekers'e göre girişimcilik bir ülkenin büyüme hızını etkileyen en önemli faktörlerden biridir (Altuntaş, 2016: 6). Ülkelerin ekonomilerini dışa bağımlılıktan kurtarmalarını ve üretim odaklı çalışan bir düzen oluşturmalarının yolu girişimciliği desteklemekten geçmektedir. Ülkeler günümüzdeki ekonomi politikalarının ve kalkınma planlarının en önemli konu başlıklarından biri olarak girişimciliği seçmektedir. Öyle ki, ülkemizde de 2012 yılında hazırlıkları başlatılan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) önderliğinde Girişimcilik Konseyi tarafından 2015-2018 Türkiye'de Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı (GİSEP) oluşturmuştur. GİSEP'in temel hedefi ülkemizde benimsenmiş ortak bir girişimcilik kültürü yaratarak girişimciliğin sağlam bir ekosistemde aktif olmasını sağlamaktır. GİSEP'te belirtildiği üzere, ülkemizin Onuncu Kalkınma Planında girişimcilik konusu için ayrı bir ihtisas komisyonu kurularak bu konu farklı bir başlıkta tartışılmıştır (WEB_3, 2015).

GEM Türkiye'nin 2010 yılındaki çalışmasında 29 devletten katılımcıların olduğu araştırmada, girişimciliğin yoğun olduğu ülkelerde ekonomik büyüme hızının ortalamanın üzerinde olduğu görülmüştür (Ballı, 2017: 44).

“Girişimcilik az gelişmiş ülkelerde yapılanmanın, gelişmekte olan ülkelerde kalkınmanın, gelişmiş ülkelerde yeni zenginliklere sahip olmanın bir aracı olmuştur. “

(Göküş vd., 2013: 89). Girişimciler yalnızca ekonomik gelişmeler açısından önemli değildir. Aynı zamanda sosyal, kültürel, politik ve fikri gelişmeler için de kilit nokta halindedir. Sosyal olarak refahın artırılması ve geniş bir tabana yayılmasına olanak sağlar (Erdun, 2011: 1).

1.1.3. Girişimcilerin Temel Özellikleri

Girişimcilik, ekonomik, fiziki ve kültürel gelgitlere maruz kalarak, sonucunda, maddi kazanımların yanı sıra soyut anlamda da kendini gerçekleştirme hissine sahip olmayı, kendi ayaklarının üzerinde durarak bir değer ortaya çıkarmayı mümkün kılar. Bu anlamda girişimciliğin üç ana özelliği şöyle sıralanabilir (Şahin, 2006: 12).

- Yaratıcılık süreci ve yaratılan yeni değer girişimcinin hem kendisi hem yaşadığı toplum için bir anlam ifade etmelidir.
- Girişimcilik, vakit ve emek gerektirir.
- Risk üstlenmenin sonucunda, kişisel tatmin, bağımsızlık ve zenginlik oluşur.

Hartmann'a göre girişimciler, işi kuran, organize eden, planlayan yenilikçi bireylerdir. Coates'e göre ise ekonomik kaynakların merkezinde bulunan bireylerdir. Lauterbach ise girişimcileri cesaretleri yüksek, inovatif, olumsuz sonuçlanabilecek atılımlardan korkmayan bireyler olarak tanımlamıştır. Habakkuk'a göre girişimciler öngörü sahibi, yönetici özellikleri gelişmiş, hedef odaklı kişilerdir. Haselitz'e göre gündemi takip eden, birçok konuda uzman kişilerdir. Miller'a göre ise liderlik vasfı yüksek, olanakların peşinde koşan, risk almayı seven inovatif kişilerdir. Dobb'a göre karar alıcı kişilerdir. Casson'a göre özgüveni yüksek, marjinal kararları olan, kimsenin fark edemediğini fark eden, araştırmayı ve yeni şeyler öğrenmeyi seven kişilerdir. Harbison'a göre küçük detayları atlamayan bireylerdir (Altuner, 2019: 2). Thornberry'ye göre girişimciler fırsatları gören, şekillendiren, bu fırsatları girişime kanalize eden örgütlenmeyi yapar (Ağca ve Yörük, 2006: 158). Contillion'a göre girişimcilerdeki en belirgin özellikler risk ile başa çıkmaya hazır, öngörülü ve yeni bir şey ortaya çıkarma becerisi olan kişidir (Culhone ve Jann-marie, 2003: 19). Girişimciler küresel ölçekte düşünebilen ve beklenmedik durumlarda hızlı karar alarak çabuk çözüm üretendir (Littunen, 2000: 298). Bu beklenmedik durumların henüz gerçekleşmeden önce, girişimci tarafından tahmin edilebiliyor olması gerekir. Sezgileri güçlü, gözlemci, hayal gücü yüksek bireylerdir (Çetindamar, 2002: 37). Girişimcilik ile ilgili yapılan

literatür okumalarında karşılaşılan temel girişimcilik özellikleri aşağıdaki tabloda özetlenmiştir:

Tablo 1. Girişimcilerde Bulunması Gereken Özellikler

(Gökçil, 2019: 32)	(Gürol ve Atsan, 2006: 53)	(İlter, 2008: 36)	(Kutunis ve Alpaslan, 2006: 8)
Risk alabilen, özgüvenli	Olağandışı karakteristik özellikler	Sorumluluk ve kararlılık	Özgüveni fazla
Lider ruhlu, yaratıcı	Kendi istikbaline karar verebilen, yönlendiren	Liderlik	Belirli bir tecrübeye sahip
İletişimi kuvvetli bireylerden olmak	Örgütlenme becerisine sahip	Risk ve belirsizlik toleransı	Cesaret sahibi
Organize etme ve planlama becerisine sahip olmak	Maksimum enerjiye sahip yorulmayı bilmeyen	Fırsat tutkusu	Kendisinin farkında
İkna yeteneği ve yönetici becerileri olan	Bilgiye ulaşma yollarını bilen, olumluma yapan	Yaratıcılık, kendine güven ve uyum yeteneği	Olaylara hemen tepki verebilen
Sağlam bir ekip kurarak öncelik alabilen	Kendini amacına adayan	Başkalarından üstün olma güdüsü	Motive
Yeterli finansal bilgiye ve networke sahip	Fikirleri eyleme dönüştürebilen		
Yeterli sermayeye sahip olma	Detaylara önem veren, mükemmeliyetçi		
Sonuç odaklılık	Farklı özelliklerdeki kişilerle takım çalışması yapabilen		

1.1.4. Girişimciliğin Türleri

Girişimciliğe dair yapılan literatür okumalarında en çok karşılaşılan girişimcilik türleri aşağıda sıralanmıştır:

- Bağımsız girişimcilik
- Yönetici girişimcilik
- Biyo-girişimcilik
- Eko girişimcilik
- Sosyal girişimcilik
- İç girişimcilik
- Teknik girişimcilik
- Zorunlu-yenilikçi girişimcilik

- Kurumsal girişimcilik
- Fırsat girişimciliği

Fırsat Girişimciliği, girişimcilik akımına (2016) göre, pazardaki hali hazırda bulunan olanakların görülerek zaten mevcut olan bir mal veya hizmeti pazara sunmaktır. Fırsat olarak adlandırılan durum, bu mal veya hizmetin aynı pazara daha önce gerekli şekilde ve kalitede sunulmaması ya da pazarda hiç sunulmaması neticesinde oluşmaktadır (Altuntaş, 2016: 8). Zorunlu-yenilikçi Girişimcilik, faaliyetlerinde yenilik yapan girişimcilere verilen isimdir (Elçi, 2007: 2). Yeni bir fikir ya da icadın pazara sunulması şeklinde olabileceği gibi, mevcut mal veya hizmetin bazı özelliklerinin geliştirilerek pazara sunulması şeklinde de gerçekleşebilmektedir (Dilber, 2006: 137). Sosyal Girişimcilikte organizasyonlar kar amacı gütmeyen gelir sağlama amacıyla yenilik üretmek söz konusudur (Cingöz ve Özdevecioğlu, 2009: 84).

Eko Girişimcilik, çevresel sorunlara odaklanan (enerji ve geri dönüşüm) işletmelerde girişimcilerin kendi becerileri sayesinde çevresel yenilikleri işleyerek elde edilen Pazar başarılarıdır (Aykan, 2012: 197-202). Biyo-Girişimcilik, daha iyi bir hayatın gerektirdiği ürün ve hizmetlere ulaşmak için, birincil ihtiyaçlar doğrultusunda, akademik ve teknolojik girişimleri harmanlayarak bunların daha aktif olması için teşviklerde bulunan ve bilginin ticarete dökülmesinde gerekli altyapı ve ortamı sunan sistemdir (WEB_4, 2019).

Kurumsal (iç) Girişimcilik, küçük ya da büyük bir işletmenin kendi faaliyetleriyle bağlantılı olarak pazarda rekabet gücünü artırmak için yeni girişimlere yönelmesidir. Bu tarz girişimlere örnek olarak firmaların teknoloji ve araştırma geliştirme amaçlı kurdukları yeni organizasyonlar örnek gösterilebilir. Bağımsız girişimciler kendi bağımsız organizasyonlarını ya da yeni firmalarını kurarken, iç girişimciler faaliyetlerini mevcut yaşayan bir firma içerisinde gerçekleştirir. Kısacası iç girişimcilik faaliyet halindeki bir işletmenin içindeki girişimciliktir (Çeliköz, 2017: 23). Orijinal Girişimcilik, sıfırdan başlayarak, kendi yetenek, öngörü ve uzmanlık alanı ile tecrübesine bağlı olarak hayalleri gerçekleştirmektir (Top, 2006:8-9).

Profesyonel Girişimcilik, işi ilk kuran kişinin herhangi sebepten işi bir başkasına devretmesidir (Marangoz, 2012: 12). Daha çok yönetici kademesinde bulunan kişilere aktarılan girişimin avantajları çok fazladır. Firma kuruluş risklerini çoktan atlatmıştır. Teknik Girişimcilik, inovasyon ve Araştırma ve Geliştirme (AR-GE) için yatırımlar

yaparak oluşturulan teknolojik bir ekip girişimciliğidir. Eğitim seviyesi yüksek, gelişmiş teknolojiyi kullanan, tecrübeli girişimcilerin işlerine yapılan yatırımlardır (Top, 2006: 16). Girişimci Girişimciliği, daha önce bazı sektörlerde girişimcilik tecrübesi olan girişimcilerin kendilerine başka girişimleri hedef almaları yönünde oluşan girişimciliktir. Küçük çaplı girişimciler başkaları için yatırım fırsatı haline gelmiştir. İlk girişimcinin teşebbüsü olumsuz sonuçlansa dahi hafif düzeyde riskler alarak yeniden yeni bir atılıma geçme fırsatı yakalar.

1.2. Kadın Girişimciliği Kavramı

İş kadını ile kadın girişimci kavramları birbirinden farklıdır. İş kadını, herhangi bir işletmede başkası adına çalışabilecekken; kadın girişimci ise kendi işinin patronudur.

1.2.1. Kadın Girişimciliğinin Tanımı

Tek başına ya da büyük hisse ile iş kuran, işletmenin tüm risklerinin paydaşı, karar verme sisteminde bulunan ve organizasyonun faaliyetlerinde etkin rol oynayan, işletmenin başındaki kişi olan, yeni girişimleri başlatan, mali, idari ve sosyal yükümlülüklerle birlikte örgütlenmeyi sağlayan kadınlardır. (Koç 2005: 45). Moore 'a göre kadın girişimciler bir girişimcinin sahip olduğu tüm özellikleri yansıtan, girişimciliğe dair faaliyet ve süreçleri benimseyerek uygulayan iş kadınlarıdır. Fırsatları değerlendirip kaynakları bir araya getiren, değişiklik gerektiren dinamik bir kuruluşu yöneten, diğer bireylere göre daha fazla risk almaktan çekinmeyen, kararında ısrarcı, dirençli, kaderini yönetmeye hevesli kadınlardır (Bedük, 2005: 108).

Kadın girişimcilerin tanımları incelendiğinde literatürde aşağıdaki tanımlara rastlanmış ve bir tabloda özetlenmiştir.

Tablo 2. Kadın Girişimcinin Tanımı

İşveren, işin yönetsel ve yasal yükümlülüklerini üstlenmiş kadınlar (Bedük, 2005: 111).
Riskleri göze alan, pazara odaklı üretim yapan, ticari birliklere kaydı bulunan, tek başına ya da takım arkadaşlarıyla çalışan kadınlardır (Saray, 1993:118)
Ev ortamında farklı bir ortamda kendisine ait firması olan, firmanın hayatta kalması için stratejiler uygulayan ve karı yöneten kadınlardır (Soysal, 2010: 65).
Bir malı üreten, dağıtımını pazarlama ve satışını yapan işi ile ilgili ilişkiler ve iletişimler kuran, işyeri ile ilgili her kararı kendisi alan kadınlardır (Ecevit, 1993: 19-20).
Mal ve hizmet üretimi için kendisi çalışan ve işçi çalıştıran, finansman için kaynakları araştıran, acil problemlerin üstesinden gelebilen, alanında deneyim sahibi olmak isteyen, yeni koşullara adapte olan kadınlardır (Yağcı ve Bener, 2005: 86)
Önceden karşılaşılabilecek tahmin edilen riskleri kabul ederek, direkt pazara yönelik ürünleri ve hizmetleri üretilip satan, tacir olmanın gerektirdiği yasal kurallara uyan, tek başına ya da takımıyla faaliyet gösteren kadınlardır (Saray, 1993: 118).

1.2.2. Kadın Girişimciliğin Önemi

Ülkemizde girişimci sayısının artması sayesinde ekonomik kalkınmanın sağlanacağı tabiidir. Girişimci sayısının artması ise istihdam edilmeyi bekleyen kadınların girişimciliğe adım atmalarıyla mümkündür.

Kadın girişimciliği, ekonomiye önemli katkılar sunmakla birlikte ülke ekonomisinin büyümesinde kaldıraç kuvveti olmuştur (Tamer, 2013:653). Kadın girişimcilerin desteklenmesi, özellikle gelişmekte olan ülkelerde refah artışı için daha fazla önemlidir (Çabuk vd. 2015:424). IV. Birleşmiş Milletler Dünya Konferansında, kadınların güçlendirilmesi devam eden büyümenin ana kaynağıdır. Kadın Kalkınma Fonu (UNIFEM) ve Dünya Bankası'nca yapılan araştırmalarda cinsiyet eşitsizliğinin, ekonomik büyümenin önünde büyük bir engel olduğu ortaya konmuştur (Cheston & Kuhn, 2002:7-14).

Ester Boserup tarafından 1970'li yılların başında, Kadın ile Kalkınma arasındaki ilişkiye teoriler oluşturulmuştur. Kadın ve Kalkınma, Kalkınmada Kadın, Toplumsal Cinsiyet ve Kalkınma isimli teoriler gelişmeyi ve modernleşmeyi kadınlarla mümkün kılarken, kadınların finans kaynaklarına ve teknolojiye erişiminin sağlanması onların üretkenliğini artırabileceğini savunulmaktadır. Ürettikçe gelir yaratıcı hale gelen kadınların, gelişmeye katkılarının artacağına değinilmektedir (Toksöz, 2011: 70).

Tüm girişimciler için oluşturulan 3 M modeli olarak isimlendirilen Pazar, para ve yönetim (market, money, management) faktörleri kadın girişimciler için yeniden düzenlenmiş ve 5 M modeli oluşturularak, 3M'e ek olarak 2 M daha annelik ve mezo/makro çevre (motherhood ve meso/macro environment) eklenmiştir. Bir ailenin önemli bir üyesi olan kadınların sorumlulukları, aile üyesi erkeklere göre daha zor vazgeçilebilirdir. Kadınlar iş hayatı ile aile hayatı dengesini sağlamaya çalışırken oldukça zorlanırlar. Makro çevre ile kastedilen konu ülke genelindeki kadınların iş hayatında olmasıyla ilgili sosyal ve kültürel normlar ve ülkelerin kadınlara yönelik politik ve ekonomik tutumlarını içerir. Mezo çevre ise daha bölgesel, yerel kurumlardan oluşan tutumlardır (Çabuk, Südaş, Araç, 2015:427).

Kadın Girişimcilerin hem kendilerine ve sosyal çevrelerine hem de ülke ekonomisine sağladığı faydalarla ilgili konulara aşağıda kısaca değinilmiştir (Can ve Karataş, 2007):

- Kadınlar için iş imkanı, hane halkı için ek kazançtır.
- Bir ülkenin GSMH'sına ve yurtiçi hasılasına katkı sağlar.
- Dünya Bankası 2010-2020 yılları arasında Dünya'da yaşanan ekonomik büyümenin neredeyse yüzde 50'sinin kadın girişimcilerin faaliyetlerinden kaynaklandığını belirtmiştir.
- Kadın girişimcilerin hem kendilerine hem de çalışanlarına iş imkanı sunmuş olması, onların toplumdaki yerinin kuvvetlenmesine, ulusların gelişmişlik seviyesinin etkilenmesine ve gelir dağılımında adaletin sağlanmasına ön ayak olur.

Ülkemizin nüfusunun yarısının kadınlardan oluştuğu düşünüldüğünde, ekonomik kalkınma için ülke nüfusunda kullanılmayan atıl bir potansiyelin var olduğu görülmüştür. Ekonomik büyüme, işsizliği azaltmanın, atıl durumda olan kadın iş gücünün ekonomiye dâhil edilmesiyle mümkün olduğu düşünülmektedir (Soysal, 2010: 71). Öyle ki ülkelerin gelişmişlik düzeyi ve kalkınmaları işgücünün istihdama katılım oranı ile yakından alakalıdır. Nüfuslarında büyük çoğunluğa sahip kadınların girişimcilik faaliyetlerini destekleyerek istihdam yaratması sağlanmaktadır (Çam ve Barut, 2015: 26).

Yaşam kaliteleri yüksek, insan haklarına saygılı, ekonomik istikrar sağlayan, adaletli bir toplumun oluşması kadınların iş hayatında daha çok yer almasıyla

mümkündür (Özyol, 2015: 20). Kadın girişimciliğinin desteklenmesi, toplumda kadının konumunu güçlendirir. Kadın ve erkek nüfusunun arasındaki gelir dengesizliğinin önüne geçer (Can ve Karataş, 2007: 253). Vergisini düzenli ödeyen, ailesinin refah düzeyini artıran çocuklarının eğitim düzeyini yükselten bireyler haline gelir. Nüfus planlamasına katkı sağlamış olur. Girişimci olmak isteyen diğer kadınlara rol model olur (Şekerler 2006: 90).

1.2.3. Kadın Girişimcilerin Özellikleri

Moore (2000), kadın girişimcilerle ilgili en çok dikkat çeken özellikler şu şekilde sıralamıştır:

- Sosyal bilinci yüksektir.
- Kendi kariyerini çekip çevirir.
- Yenilikçi, risk alan, vizyon sahibi ve cesurdur.
- Akıllı, özgür ve birçok kişi içinden sıvrilir.
- Amaçlarına giden yolda karşılarına ne çıkarsa göğüs gerer.

TÜBİTAK tarafından desteklenen Ankara Üniversitesi, Abant İzzet Baysal Üniversitesi, On dokuz Mayıs Üniversitesi işbirliği ile 12 ilde 615 girişimci kadın üzerinde bir araştırma yapılmıştır. Araştırma sayesinde, kırsal alandaki girişimci kadınların %15'inin okuryazar olmadığı, %64'ünün 20 yaşından küçük yaşta evlendiği, %53'ünün esnaf, %30'unun evde üretim yaptığı, %40'ının girişimciliğin farkında, %35'inin ise girişimciliğin ne olduğunu bilmediği, %76'sı kazançları aileye harcadığı, %45'inin aile geliri yetmediğinden girişimci olduğu, %63'ünün finans nedir bilmediği, %92'sinin girişimcilik konusunda eğitime ihtiyaç duyduğu, %8'inin kredi kullandığı, %10'unun ileride büyük bir iş kadını olmayı hedeflediği ortaya çıkmıştır (Soysal, 2013:175).

İngiltere'de yapılan çalışmada, çalışanların kadın yöneticiler ile çalışmak istediği ortaya çıkmış. Bunun nedeni olarak gösterilen özellikler şu şekildedir: "Kadınlar daha şeffaf, daha eğlenceli ve keyif vericidir. Alınan kararlara daha sadık problem çözme yetenekleri gelişmiştir. Öncelikleri gelişmiştir. Üretken ve yenilikçilerdir. " (Önücü, Kılıç ve Taşkın, 2007:117).

Kadınlar belirli bir çalışma hayatından sonra girişimci olmaya karar vermektedirler. Ya da aile hayatında görevlerini bir nebze tamamladıktan sonra hayallerini gerçekleştirmeye kalkışmaktadırlar (Örneğin çocukların büyümesi). Bazıları

eğitiminin iş bulmak için yeterli olmadığını düşünerek kendi işini yapmayı seçerken bazıları ise iş kurmak için gereken cesareti eğitimlerinden alırlar. Bazı özellikleri kadınların patron olmalarının önünü açmaktadır. Dikkatleri oldukça yüksek olup çalışanlarının eğitime çok önem verirler. Daha öğretici, değişimlere çok hızlı adapte olabilirler. Çalışanları teşvik etmeyi severler ve yeni fikirlere ve yeniliklere açıktırlar. Gözlem yetenekleri gelişmiştir. Problem çözmede başarılıdırlar. İletişim becerileri kuvvetlidir (Ecevit, 2015: 10-14).

Girişimcilikte en önemli özelliklerden biri motivasyondur. Yaratıcılık tutkusu, ilgi ve istek sayesinde motivasyon oluşur. Yüksek motivasyonla hedef belirlenir ve hedefe gidilen yolda kişisel tatmin ve gurur gibi ihtiyaçlar beslenir (Cansız, 2007: 61).

En önemli özelliklerde bir diğeri risk alabilmektir. Girişimcilikte, yenilik ve yaratıcılık boyutu çok olduğundan bilinmezliğin olduğu durumlarda risk de çok olmaktadır. Risk, kadın girişimciler açısından yönetilebilir bir olgudur. Her zaman planlı hareket ederek daha dikkatli risk alırlar. Duygusal zekayı daha çok kullanırlar. İletişim becerileri kuvvetlidir. Problemler karşısında daha yapıcı çözümler üretirler. Annelik, ev kadınlığı ve eş olma görevlerini eş zamanlı yürütmek zorundadırlar (Cici, 2013: 21).

Yapılan araştırmalarda en çok faaliyet gösterilen sektörler giyim, terzilik, kuaförlük, güzellik salonu, tuhafiyecilik, kozmetik, turizm, gıdadır. Çoğunluğu hizmet sektöründedir (Hisrich ve Öztürk, 1999: 114-125).

Girişimci kadınların sahip olduğu bazı özellikler sayesinde diğer kişilerden ayırt edildiği düşünülmektedir. Bu özellikler, dinamik, özgüveni yüksek, rekabeti seven, özgürlüğüne düşkün olma, hedefe kilitlenmek gibi karakteristik özelliklerdir. Kadınların girişimciliğe atılmalarını tetikleyen diğer özellikler ise riskten korkmamak, sabırlı olmak, hırslı olmak ve işine sahip çıkmaktır (Yetim, 2002: 81).

Mckinsey ve Ulusal Havacılık ve Uzay Dairesi (National Aeronautics and Space Administration- Nasa) tarafından yapılan araştırmalarda kadın yöneticilerin bazı ayırt edici özellikleri şöyle sıralanmıştır (Üst, 2016: 29):

- Çok yönlü düşünebilme
- Sorumlulukları kolay tanımlama
- Takım çalışmasına yatkınlık
- Çalışanlarına koçluk yapmak

1.2.4. Kadın Girişimciliğin Türleri

Kadın girişimciliğin türleri incelendiğinde, yapılan literatür taramasında aşağıdaki girişimcilik modelleri dikkat çekmiştir:

- Geleneksel, aileci (evcil), yenilikçi, köktenci kadın girişimcilik.

Geleneksel Kadın Girişimciliği klasik kadın girişimci modelidir. Cinsiyet rollerine ve girişimcilik hedeflerine bağlı, amacı para kazanmak olan, ama geleneksel aile rolüne de bağlı kadınlardır. Genellikle evli kadınlardır ve aile ile iş hayatını dengede tutmaya çalışırlar. İş ile ilgili kararları ve sorumlulukları yalnızca kendisi alır. Daha çok pansiyon işletmeciliği, gıda imalatı, kuaförlük gibi işlerde çalışırlar (Marangoz 2012: 102).

Moore'a (1990) göre Geleneksel Kadın Girişimcilik tipinde yer alan kadınlar; erkeklerin karar verici olduğu bir ekonomide bulunan ve sadece hizmet ve satış sektöründe aktif ilk nesil kadın girişimcilerdir. Gelir seviyesi oldukça aşağılarda, minimum sermaye gerektiren ve yavaşça büyüyüp gelişen özelliklere sahiptir.

Aileci (Evcil) Kadın Girişimciliğinde aile içindeki rollerine çok fazla bağlıdır. Yalnızca aile hayatının mümkün kıldığı girişimcilik alanında farklı faaliyet gösterirler. Çocuk sayıları arttıkça girişimci olmaları azalmaktadır. Bu kadınlar için girişimcilik yalnızca, ek iş, yan iş gibidir (Top, 2006: 23).

Yenilikçi Kadın Girişimciliğinde girişimcilik hedeflerini her şeyden, aileden ve cinsiyet rollerinden üstün tutan kadınlardır. Asıl amacı, kurduğu işletmeyi büyütmektir. Eğitim seviyesi yüksek, ekonomik bağımsızlığa önem veren, teknolojiyi en iyi şekilde kullanan kadınlardır. Genellikle Pazar araştırmaları, reklamcılık, basın ve halkla ilişkiler alanlarında faaliyet gösterirler (Kutanis ve Hancı, 2004: 460).

Köktenci (Feminist) Kadın Girişimciliğinde, girişimci olmak için kadın olmaları yeterlidir. Erkeklerle eşit haklara sahip olduklarından girişimci olmaları gerektiğine inanırlar. Ne girişimciliğe ne de ailelerine tam olarak bağlı değillerdir. Yalnızca kadın hareketiyle ilgili basın, yayın, perakende satış, eğitim ve düşük çapta üretim işlerinde faaliyet gösterirler (Marangoz, 2012:103).

Yukarıda sınıflandırmaların yanında farklı sınıflandırmalar da yapılmaktadır. Cinsiyet rollerine bağımlılıkları açısından kategorize edilen kadın girişimciler geleneksel, modern, radikal ve evcimen olarak ayrılmıştır.

Carter vd. (1988) göre davranış temellerine göre kategorize edildiğinde ise (Cici, 2013: 66):

- Sürekli yeni bir iş deneyen gençler,
- Gen başarılı girişimciler
- Başarı odaklı girişimciler
- Dönüş yapan girişimciler
- Geleneklerine bağlı girişimciler olarak ayrılır.

Neergaard vd. göre (2006) işletmenin kime ait olduğuna göre kategorize edilmiş ise (Cici, 2013: 67):

- İşletme sahibi girişimciler
- Geleneksel işletme sahibi girişimciler
- Büyüme odaklı girişimciler
- Aile işletmeleri
- Şebekelenmiş girişimci
- Boş vakit ya da hobi girişimcisi

1.3. Kadınların Girişimci Olma Nedenleri

Orhan ve Scott'a göre (2001) Kadınların girişimciliği seçmesinde iten ve çeken olmak üzere 2 çeşit faktör grubu bulunmaktadır. Buna göre iten faktörler sonucunda zorunlu girişimcilik, çeken faktörler sonucunda ise fırsat girişimciliği kavramlarına ulaşılmaktadır. Yapılan araştırmalarda, gelişmiş ülkelerde çeken faktörlerden dolayı kadın girişimciliği artarken, gelişmekte olan ülkelerde iten faktörler nedeniyle kadınlar girişimciliğe yönelmektedir (Bakay vd., 2020: 306).

1.3.1. Kadınları Girişimci Olmaya İten Faktörler

Kadın girişimcilerin neden girişimci olduğu araştırıldığında bazı nedenler belirginleşmiştir. Faaliyet gösterilen iş sahasıyla ilgileniyor olmak, ev kadını olmaktan sıkılmış olmak ve kendi işini kurmak istemek, çalıştıkları işte yer değişikliğine maruz kalmak, yaptıkları işte hüsrana uğramak gibi nedenlerden girişimci oldukları belirtilmektedir.

1991 yılında Aronson'un çalışma sonuçlarına göre, ülkedeki işsizlik sorunu, kadınların işe alınmasında maruz kaldıkları cinsiyet ayrımcılığı nedeniyle kadınlar, girişimciliği seçmektedir. 1995 yılında Granper'in çalışmasında ekonomik nedenler,

esnek istihdam politikaları ve işçi azalım politikaları sonucunda kadınların girişimci olmaya karar verdiği düşünülmektedir. Cohen ve Mallon'un 1999 yılındaki çalışmalarında kendi işi ile özgür olma isteği, kendini gerçekleştirme arzusu, patronluk hayali ile aile ve iş arasında karar vericinin kendisi olma isteği kadınları girişimci olmaya çeken nedenlerdir (Yetim, 2002: 81).

Kadınlar ev halkına ek gelir sağlamak istemekte fakat ücretli çalışmak için başvurdukları işlere uygun eğitim ve tecrübesi olmadığından kendi iş yerlerini kurdukları savunulmaktadır (Ecevit, 1998: 67).

Kadınları girişimci olmaya iten faktörler, yetmeyen gelir, aileden birinin ölmesi, boşanma, aile içi olaylar, çalışma hayatından istifa etmek zorunda kalma, kadın ve erkek arasındaki ücret farkı, terfilerdeki engellenmelerdir. Hane halkı gelir düzeyi düştükçe kadınlar çalışma hayatına dâhil olmak istemektedir. Fakat ücretli bir işte çalışacak deneyim ve eğitime sahip olmayan kadınlar küçük bir iş yeri kurarak girişimci olmaya yönelmektedir (Keskin, 2014: 86-87).

1.3.2. Kadınları Girişimci Olmaya Çeken Faktörler

Kadınları girişimci olmaya çeken faktörlerden bazıları aşağıdaki şekilde sıralanmıştır:

- Çalışma alanında bağımsız ve rahat olmak
- Kendini gerçekleştirme
- Yüksek mevkiine gelebildiklerini ispat etme hırısı
- Ailelerinin ekonomik durumunu düzeltmek (Altuner, 2019: 58).

Kadınları girişimci olmaya yönelten motivasyonlar ise bağımsızlık, başarılı olma arzusu, yaptığı işte tatmin arayışı, ekonomik özgürlük, fırsatları değerlendirmek, para ve güç sahibi olmaktır.

Kadınların cinsiyetine bağlı bazı özellikleri de onları girişimci olmaya yakın kılmıştır. Bu özelliklerden bazıları (Hisrich ve Öztürk, 1999: 121):

- Başarılı insan kaynakları yönetimi
- İş süreçlerini planlama ve strateji geliştirme yeteneği
- Organizasyon ve finans yönetimi başarısı
- Satış ve pazarlama becerileri
- Yeni fikir üretme ve ürün geliştirme becerileridir.

Çakıcı'nın (2003) Mersin'de yapılan bir çalışmada, 160 kadın girişimcinin girişimci olma nedenleri araştırıldığında en önemli faktörlerin kazanç elde etmek, bağımsız çalışmak, yaşam standartlarını yükseltmek olduğu ortaya çıkmıştır. Bunlara ek olarak, eşin vefatı, kendini ispat etme isteği, geçmiş iş tecrübelerini kendi işinde hayata geçirme isteği de birer etkidir (Soysal, 2010: 13).

Scheinberg ve Macmillan 1988'de 11 ülkenin girişimci kadınlarının katıldığı çalışma sonucunda motive edici faktörleri şu şekilde saptamıştır (Kapu, 2004: 32):

- Kabul görme arzusu
- Bağımsızlık arzusu
- Yaşadığı toplumsal çevreyi daha ileriye taşıma arzusu
- Para kazanmak ve kabul görme arzusudur.

Bir başka çalışma sonuçlarına göre ise, kendi kendinin patronu olmayı, maddi ve manevi kazanımları, geleceğine şekil verme gücünü, esnek çalışma koşullarını, önüne çıkan iş fırsatlarını değerlendirmeyi isteyen kadınlar girişimciliğe yönelmektedir (Littunen, 2000: 298).

Shane, Kolvered ve Westhead (1998) tarafından 14 ülkede yapılan araştırma sonucunda kadın girişimciliği konusunda ortaya çıkan en önemli dört neden, bağımsızlık, kabul görme, öğrenme ve aile geleneğidir (Güney, 2006: 30).

Türkiye'de kadın girişimcilerin iş yeri büyüklüğü incelendiğinde, birçoğunun 1-4 kişiden oluşan mikro işletmeler olduğu görülmüştür. Bu durum kadın girişimcilerin küçük boyutlu az sermaye gerektiren işlerle uğraştığını göstermektedir (Keskin, 2014: 30). Ersarı'ya göre ise, Kadınların girişimci olmasının altında yatan en önemli faktör kendi işini kurmanın çekiciliğidir (Ersarı, 2015:45).

Kadınların girişimciliği neden seçtiğine dair yapılan diğer araştırmaların kısa bir özeti aşağıdaki tabloda belirtilmiştir (Ballı, 2017: 46):

Tablo 3: Kadın Girişimcilerin Girişimciliği Seçme Nedenleri

Kaynak	Girişimciliği Seçme Sebebi
Ivancevich, Kanopaske, Matteson-1997	Yaşamı sürdürebilme, bireysel amaçlara erişme, ev halkına gelir yaratma, takdir edilme, toplum tarafından kabul edilme
Corland, Hoy, Boulton-1984	Büyüme, kar, yenilik hedefleri
Zellner- 1994	Girişimciliğin iş-yaşam dengesinde daha avantajlı olması ve zamanını kendinin kontrol edebilme esnekliği
Norman ve Zimmer-1996	Kendinin patronu olma, emir almama, yeteneklerini özgürce kullanabilme, kendini gerçekleştireceğine olan inanış
Hisrich ve Brusch- 1986	Cam tavan engelinden kurtulmak

1.4. Kadın ve Erkek Girişimciler Arasındaki Farklar

Kadınların ve erkeklerin yaratılışlarından başlayarak yaşayış şekillerine ve karakteristik özelliklerine göre birçok farklılığı bulunmaktadır. Girişimcilik özelinde bu farklar bazı çalışmaların konusunu oluşturmuştur.

Wonder ve Donovanın yaptığı çalışmalarda beynimizin işlevleri aşağıdaki tabloda belirtilmiştir (Wonder ve Donovan,1984: 5-29):

Tablo 4: Beynimizin işlevleri

SOL KISIM	SAG KISIM
Politik, rasyonel, hedefe yönelik, analitik, belirgin, sıralı, aktif ve çizgisel	İçten gelen, duygusal, görsel, sanatsal, bütünsel, şakacı, dağınık, sembolik, fiziksel, içgüdüsel

Kadınlar ve erkekler beyinlerinin bölümlerini daha aktif kullanma konusunda farklılık gösterdikleri için girişimcilik faaliyetlerinde de farklılıklar göstermektedirler. Kadınlar iş hayatında genellikle beyinlerinin sol bölümünü kullanarak, daha egemen ve rasyonel yöneticiler olmaktadır. Beyinlerinin sağ bölümünü kullanmayı reddederek, cinsiyetinin gerektirdiği naiflikten yararlanamazlar (İlter, 2010, s:69).

Girişimcilik konusunda kadınlar ile erkekler arasındaki temel fark, kadınların kişisel arzularını öne sürerken erkeklerin ekonomik isteklerini öne sürmesidir (Kutanis ve Alpaslan, 2004, s.144).

Block ve Stumpf'ın 1992 yılında çalışmalarına göre, dünyada 37 ülkede yapılan bir araştırmada, kadınların sayıları hiçbir ülkede erkek girişimcilerin sayısından daha

çok çıkmamıştır. Erkek girişimci oranı dünyada %50 den fazladır. Zorunlu olarak girişimci olan kadınların oranı %3,8 iken, erkeklerde bu oran %4,2 dir (Öztürk, 2016: 43).

Yapılan araştırmalarda girişimcilik konusunda erkek ve kadın girişimcilerin demografik olarak benzer olduğu fakat sektör seçiminde, iş kurma ve işleyişte, risk yönetiminde iki cinsiyet arasında farkların olduğu ortaya koyulmuştur (Ufuk ve Özgen, 2001: 302).

Hisrich ve Peters'in yaptığı çalışmada erkek ve kadın girişimciler arasındaki farklar aşağıdaki tablo 5'te detaylı olarak verilmiştir. Bu tabloya göre, kadın girişimciler, iş tatmini konusunda erkekler kadar güdülenmemektedir. Finansman bulma konusunda ise erkek girişimciler kadar geniş olanaklara sahip değillerdir. Erkekler daha idealistken kadınlar daha realisttir. Aile ve arkadaş çevresi ile piyasadaki yatırımcılar tarafından desteklenmediklerinden finansman bulmakta zorlanmaktadırlar. Kadın girişimcilerin erkeklere göre sosyal ve ekonomik çevre ile iletişim kurma becerileri daha gelişmiştir. Esneklik ve tolerans olarak da erkeklere göre daha toleranslıdırlar. Özgüven konusunda ise erkekler kadınlara göre daha özgüvenlidir. Erkekler imalat ve inşaat sektöründe girişimcilik faaliyetlerine odaklanmışken, kadınlar daha çok hizmet, eğitim, halkla ilişkiler ve danışmanlık sektöründe faaliyet göstermektedir (Hisrich ve Peters, 1999: 76; 1989: 66).

Tablo 5: Kadın ve Erkek Girişimciler Arasındaki Farklar

Özellikler	Erkek Girişimciler	Kadın Girişimciler
Motive Eden	Başarılı olma,	Başarılı olma,
	Bağımsız olma,	Bağımsız olma
	İşin tatmin edici olması	
Ayrılma	Hali hazırdaki işten memnun olmamak, Kendi işinin büyütülmesi, Daha rahatlatıcı olma, Daha çok kazanma olanağı,	İş yerinde hor görülme,
		Girişim konusunda bilgilendirilme,
		Bireysel değişiklikler
Fon Kaynağı	Kendi çabası ve birikimi,	Öz çaba ve deneyimler
	Bankalar, Yatırımcılar,	Öz varlık
	Aile ve arkadaşlar	
Özgeçmiş	İş sahasında deneyim ve uzmanlaşma Farklı alanlarda rakipler	Hizmet sektöründe mesleki altyapı
		İş sahasında orta düzey uzmanlık
Altyapı	Yaş 25-35	Yaş: 35-40
	Babanın kendi işi var	Babanın işletmesi var
	Lisans: iktisadi bilimler	Lisans: özgür sanatlar
	En büyük evlat	En büyük evlat
Destekleyiciler	Sosyal çevre, iş çevresi, aile, yatırımcılar	Sosyal çevre, kadın dayanışma grupları,
Faaliyet kolu	İmalat ya da inşaat	Eğitim-öğretim, iletişim, danışmanlık, hizmet

Demartino ve Barbato tarafından yapılan çalışmada, erkeklerin ve kadınların girişimci olmayı seçmelerindeki nedenlerin öncelik sıralamasındaki farklılıkları ortaya koyulmuştur. Çalışmaya göre erkekler için girişimci olmada zengin olmak birincil neden iken, kadınlar için bu neden 5. sıradadır. Ailesi ile ilgilenebilmek için esnek çalışma saatlerine sahip olmak kadınlar için birincil neden iken, erkekler için 5. nedendir (Öztürk, 1999:119).

Kadınların yeni bir iş kurma sırasında önceden bir iş tecrübesine sahip olması, erkeklere oranla daha çok ihtiyaç duyulan bir durumdur. Kadınların işi kurduktan sonra, o iş için harcadıkları mesainin erkeklere göre daha az olduğu ortaya koyulmuştur. Kadınlar, işin ne kadar karlı olduğuna erkekler kadar önem vermemektedir. Kadınların faaliyet gösterdikleri alanlar daha çok günlük, küçük ve rutin işleri kapsamaktadır. Finans kaynağı bulma konusunda ise kadınların, erkeklere göre çok zorlandığı tüm çalışmalarda gösterilmiştir (Çelebi ve Sallan, 1997: 22).

Kadınların sektör olarak hizmet ve ticareti seçmelerinin nedeni kadınların iş hayatı ile aile hayatını dengede tutmak istemeleridir. Erkeklerin böyle bir kaygısı olmadığı için daha çok imalat sektörüne yönelebilmişlerdir (Yüzüak, 2010: 19).

Yalnızca Türkiye için yapılan araştırmalarda kadınların büyüme potansiyeli çok olmayan işlerde girişimcilik faaliyetine atıldığı, erkeklerin ise büyüme şansı daha büyük fakat risk faktörü daha yüksek olan işlere yöneldikleri ortaya koyulmuştur (Özen ve Kutanis, 2005:2). Bunun nedeni olarak kadınların daha garantici kişilik yapısına sahip olması gösterilebilir (Elmuti, 1993: 78). İhtiyaç duyduğu sermayeyi kredilenerek sağlayan erkek girişimci, getirisi daha fazla olan girişimlere odaklanırken, kadınlar bu konuda daha mütevazıdır (Karadal 2014:128).

Türkiye’de kadın girişimcilerin sayısı, erkek girişimcilerin sayısından oldukça azdır. Kadın girişimci sayısının az olmasının temel nedeni ataerkil toplum yapısına sahip olmak, aile ve toplumsal çevre tarafından kadınların yeterli desteği görememesinin yanı sıra sermaye için gerekli finansal desteğe sahip olunmamasıdır (Altuner, 2019: 36). Kadının bir işi yeni baştan kurma ve o işi sürdürme konusunda erkeklere göre çok daha fazla zor engellerle karşılaştıkları kabul edilmiş olmalı ki kadın girişimciliği konusunu ayrıca çalışmalara konu yapma gereği duyulmuştur.

Birleşmiş Milletler Global Girişimciliği İzleme Programı tarafından yapılan araştırmada erkeklerin yeni girişimlerde kadınlara göre %50 daha şanslı olduğu belirtilmektedir. Aynı araştırmada girişimcilerin işe başlama yaşları analiz edilmiş ve erkek girişimcilerin 25-35 yaş arası, kadın girişimcilerin ise 35-45 yaş arası girişimciliğe başladığı ileri sürülmüştür. Araştırmanın bir başka ortaya çıkardığı konu ise erkeklerin %9,3 unun, kadınların ise sadece %4,9 unun fırsatçı girişimci olmasıdır (Çeliköz, 2017: 36).

1.5. Kadın Girişimcilerin Türkiye’deki Durumu

Türkiye’de kadınların iş hayatında olması ile ilgili gerçekleşen gelişmeler aşağıda tarihe göre sıralanmıştır:

Tablo 6: Kadınların İş Hayatına Girmelerine Dair Yıllık Gelişmeler

Yıl	Gelişme
1990	Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na bağlı Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü (KSGM) kurulmuştur.
1990	Kanunen kadınların yeni bir iş kurması için gereken eş izni' şartı Medeni Kanun'dan çıkartılmıştır (Çakıcı, 2004).
1990	İlk kez "Türkiye'de Kadın Girişimcilik" semineri ve "Kadın Girişimciliği Özendirme ve Destekleme Paneli" yapılmıştır.
1991	N. Çelebi, "Bağımsız İşyeri Sahibi Kadınların Aile ve İş İlişkileri" konulu Türkiye genelini kapsayan ilk araştırmasını yapmıştır.
1992	Kadın girişimciler için ilk özel kredi Halk Bank tarafından verilmiştir.
1995	Kadın Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Küçük Girişimcilik Projesi kapsamında kadınların işletmelerini incelemeye başlamıştır.
2002	Kadın Girişimci Derneği (KAGİDER) kurulmuştur.
2003	Diyarbakır Valiliği tarafından mikro kredi uygulaması başlatılmıştır.
2004	AB ve Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) tarafından Kadın Girişimcilerin Desteklenmesi Projesi uygulanmıştır.
2005	Güneydoğu Anadolu Projesi- Girişimci Destekleme ve Yönlendirme Merkezi (GAP-GİDEM) ve Kadın Merkezi (KAMER) iş birliği ile Kadın Girişimciliği Projesi uygulanmıştır (Kılınç Savrul ve Akyüz, 2016).
2007	Gelir Vergisi Kanunu'nda yapılan değişiklik ile ev ortamında yapılan imalat gelirleri vergiden muaf olmuştur.
2007	2007-2013 yılları için düzenlenen 9. Kalkınma Planı kadın girişimciliği teşvik edici önlemlere odaklanmıştır. Bankalar kredi programlarını yeniden düzenlemiştir. Halk Bankası "Girişimci Destek Paketini" devreye sokmuştur. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Kadın Girişimciler Kurulunu kurmuştur.
2013	Bankalar Kadın Girişimcilere özel kredilerini arttırmışlardır. TOBB ise Kadın Girişimciler Kurulu'nu kurmuştur. KOSGEB, Tarım Bakanlığı, Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, İŞKUR gibi kurumlar da kadın girişimciliği konusunda faaliyetlerini arttırmışlardır (Soysal, 2013).
2018	Kadının Güçlenmesi Eylem Planı oluşturulmuş ve 2023 yılına kadar bu amaç için uygulanacak stratejiler ve performanslar önceden planlanmıştır.
2019	KOSGEB, Tarım Bakanlığı, Çalışma Bakanlığı, İŞKUR gibi kurumlar da kadın girişimciliği konusunda yoğun faaliyetlerde bulunmaktadır. Özellikle yerel yönetimler, sivil toplum örgütleri, Halk Eğitim Merkezleri girişimcilik eğitimleri vermektedirler.

Ülkemizde kadınların halen batılı toplumlardaki statülere ulaşamamalarının en önemli nedenleri eğitim seviyesindeki düşüklük ve kültürel normlardır. Ekonomide, erkeklere göre daha az yer almalarının kadınlık görevlerini yerine getirmek için yaptıkları tercihler ve erkek egemen kültürde yaşamaları etkilidir. Fakat ülkemizde yaşanan ekonomik ihtiyaçlar nedeniyle kadının ekonomideki yerine daha çok önem

verilmeye başlanmış ve kendi küçük işletmelerini kurmaları için onları destekleme stratejilerinin oluşturulması amaçlanmıştır (Altuner, 2019: 60-66). Ülkemiz ile diğer ülkeler karşılaştırıldığında ülkemizdeki kadınların eğitim ve istihdam konusunda halen gelişmiş ülkeler ile aynı durumda olmadığı, her ne kadar işlerinde başarı sağlasalar da sosyal ve ekonomik statülerini yeterince geliştirmedikleri görülmektedir (Şahin, 2006: 51-52).

2011 yılında OECD ülkelerinde kadınların istihdama katılma oranı yaklaşık yüzde 60 iken Türkiye’de bu oran yüzde 27,8 ile ülkeler arasındaki en düşük orandır. (TÜİK, İstatistiklerle Kadın, 2012) Global Entrepreneurship Monitor’un (GEM) 2010 yılı raporu ve TÜİK 2016 verileri kıyaslandığında, ortada bir uyum olmasının yanı sıra 2016 yılında 15-64 yaşları arasındaki kadınların %31,2’si istihdama katılmıştır.

2018 TÜİK verileri ile oluşturulan tablo 7 incelendiğinde 2018 yılında, kadınların iş gücüne katılım oranı yüzde 33,2 iken, erkeklerin işgücüne katılım oranı yüzde 71,3’tür.

Tablo 7: Temel İş gücü Göstergeleri (TÜİK 2018)

Değişken	Toplam		Erkek		Kadın	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
15 + yaş	(bin)					
Nüfus	58 493	60 360	29 436	29 893	30 057	30 467
İş gücü	30 658	31 438	21 033	21 328	9 625	10 110
İstihdam	26 672	28 029	18 530	19 277	8 142	8 752
Tarım	4 893	4 963	2 791	2 848	2 102	2 115
Tarım dışı	21 780	23 066	15 739	16 429	6 040	6 637
İşsiz	3 985	3 409	2 503	2 051	1 483	1 357
İş gücüne dâhil olmayan	28 835	28 922	8 403	8 565	20 432	20 357
	%					
İş gücüne katılma oranı	51,5	52,1	71,5	71,3	32	33,2
İstihdam oranı	44,8	46,4	63	64,5	27,1	28,7
İşsizlik oranı	13	10,8	11,9	9,6	15,4	13,4
Tarım dışı işsizlik oranı	15,2	12,7	13,4	10,9	19,6	16,9
15-65 yaş grubu						
İş gücüne katılma oranı	56,5	57,2	77	77	35,9	37,2
İstihdam oranı	49	50,9	67,7	69,4	32	32,1
İşsizlik oranı	13,3	11,1	12,2	9,8	15,7	13,7
Tarım dışı işsizlik oranı	15,3	12,8	13,4	10,9	19,8	17
Genç nüfus (15-24 yaş)						
İşsizlik oranı	24,5	19,9	22,6	17,4	28,1	24,5
Ne eğitimde ne istihdamda olanların oranı	24,3	23,1	15,5	14,2	34,4	32,3

Türkiye’de kadın girişimciliğine dair oran artmakla birlikte henüz istenilen seviyeye ulaşmamıştır. Tablo 8 incelendiğinde, veriye konu olan, ferdi mülkiyet işveren girişimleri, esnaf olarak adlandırılan işletmeler olarak düşünülebilir. Yürüttükleri işler için en az bir kişiyi istihdam ederek karşılığında ücret öderler. Bir işyeri sahibi olan ve iş kanununa göre bir hizmet akdine dayanarak herhangi bir işte ücret karşılığı işçi çalıştıran tüzel veya gerçek kişileri ifade eder. Personel çalıştıran serbest meslek erbaplarına da işveren denilebilir. 2010 yılında esnaf kadınların girişim payı 16,8 iken erkeğin payı ise yüzde 83,2’dir. 2012 yılında kendi hesabına çalışan kadınların girişim oranı yüzde 16,9 iken 2013 yılında toplam kadın esnaf girişim oranı yüzde 17,8, 2018 yılına kadar yüzde 18’lerde seyretmiştir. 2018’de bu oran yüzde 19,3 olarak sonuçlanmıştır (WEB_5, 2020).

Tablo 8: Sahibi Kadın Olan Ferdi Mülkiyet İşveren Girişimlerin Oranı

Yıl	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
%	15,6	16,1	16,1	16,8	17,3	17,5	17,8	18,2	18,4	18,7	18,9	19,3

TÜİK, İş Kayıtları, 2007-2018

Türkiye’de 138 bin işveren kadın bulunmaktadır. İşverenler içinde kadınların payı 2010 yılında % 8,6 iken TÜİK 2014-2015 kıyaslamalı verilerinde Hane halkı İşgücü Anketinde, Türkiye’de tüm işverenler içinde, kadın patronların %8,1, erkeklerin ise %91,9 oranında olduğu görülmüştür. 2017 yılında bu oran ancak % 8,8’e yükselmiştir. 2017 TÜİK verilerine göre, 2017 yılında çalışan kadınların %2 ‘si işveren, %8’i kendi hesabına çalışan statüsündedir. Erkeklerde ise bu oran %5 ve %18 şeklindedir (WEB_33, 2020).

GEM araştırmasına göre 2016 yılında, ülkemizde girişimcilik oranındaki azalış erkek girişimcilerden kaynaklanmaktadır. 2016 yılında erkeklerin erken dönem girişimcilik faaliyetine katılımında azalma görülürken, kadın girişimci oranında artış meydana gelmiştir. Türkiye’de kadınların girişimcilik faaliyetlerinde süreklilik göstermeye başladıkları düşünülmektedir (WEB_6, 2017).

Türkiye’de işveren ve kendi hesabına çalışan kadınların sayısı yıllar itibariyle Tablo 9’de incelendiğinde, 2012 yılında %7,5 ‘inin işveren olarak, %16,9 unun ise kendi hesabına çalışan olarak iş hayatında yer aldığı ve bu oranların 1989 yılından bu yana hep arttığı görülmektedir. 2012 yılında 94 bin kişi olan kadın işverenlerin %78,7 sinin hizmet sektöründe, %12,8 ‘inin sanayi sektöründe, %8,5 inin tarım sektöründe faaliyet gösterdiği belirtilmektedir. Kendi hesabına çalışan 788 bin kadının ise %30 u hizmet, %17 si sanayi, %52si ise tarım sektöründedir. Kadınlar kısıtlı finansal kaynaklar nedeniyle, daha az sermaye gerektiren hizmet sektörüne yoğunlaşmışlardır (Keskin, 2014: 28). 2015-2018 Yılı KOBİ Stratejisi Eylem Planında, 2013 yılında kadınların %32’sinin ücretsiz aile işçisi olarak çalıştığı, bu oranın erkeklerde %4,5 olduğu belirtilmiştir.

Tablo 9: Türkiye’de Toplam İşveren ve Toplam Kendi hesabına çalışan İçinde Kadın İşveren ve Kadın Kendi hesabına çalışan Kadın sayısı

Yıl	Toplam İşveren (Bin)	Toplam Kadın İşveren (Bin)	%	Toplam Kendi Hesabına Çalışan (Bin)	Toplam Kendi Hesabına Çalışan Kadın (Bin)	%
1989	628	12	2,4	4868	443	9,1
1990	832	23	2,8	4901	492	10
1991	968	22	2,3	4782	483	10,1
1992	1044	28	2,7	4888	623	12,7
1993	1092	25	2,3	4567	386	8,4
1994	1099	26	2,4	4960	588	11,9
1995	1112	40	3,6	5053	494	9,8
1996	1166	40	3,4	4935	469	9,5
1997	1128	46	4,1	5191	535	10,3
1998	1276	47	3,7	5148	508	9,9
1999	1131	38	3,4	5206	606	11,6
2000	1109	43	3,9	5325	687	12,9
2001	1140	40	3,5	5365	769	14,3
2002	1186	61	5,1	5089	763	15
2003	1052	42	4	5249	716	13,6
2004	999	49	4,9	4572	490	10,7
2005	1101	50	4,5	4689	667	14,2
2006	1162	69	5,9	4555	660	14,5
2007	1189	75	6,3	4386	617	14,1
2008	1249	77	6,2	4324	616	14,2
2009	1209	78	6,5	4429	749	16,9
2010	1202	83	6,9	4547	822	18,1
2011	1244	87	7	4687	816	17,4
2012	1238	94	7,5	4695	788	16,9

Kaynak: TÜİK

Türkiye’de toplam girişim sayısı içinde kadınların sayısı 2013 yılında 915 bin kişiye ulaşmışken 2015 yılında bu rakam düşerek 802 bin kişi olarak sonuçlanmıştır. 2005 yılından 2015 yılına kadar kadınların erkeklere göre girişimci olma durumu oldukça düşüktür.

Tablo 10: Türkiye’de toplam girişimci sayısı içinde kadın ve erkek girişimci sayısı

Yıl	Toplam Girişimci (Bin)	Kadın Girişimci (Bin)	%	Erkek Girişimci (Bin)	%
2005	5790	717	12,38	4940	85,32
2006	5717	728	12,73	4988	87,27
2007	5575	692	12,41	4883	87,59
2008	5573	693	12,43	4879	87,57
2009	5638	826	14,65	4812	85,35
2010	5750	905	15,74	4845	84,26
2011	5931	903	15,23	5028	84,77
2012	5933	881	14,85	5052	85,15
2013	5955	915	15,37	5039	84,63
2014	5562	795	14,29	4856	85,71
2015	5643	802	14,21	4840	85,79

TÜİK 2005-2015 İstatistik Göstergeler Veri tabanı

Tablo 11’de görüldüğü üzere, TÜİK Hane halkı işgücü anketi sonuçlarına göre ülkemizde işveren olarak çalışanların %8,7 ‘si kadındır (WEB_8, 2018).

Tablo 11: Cinsiyete göre işveren olarak çalışanların dağılımı 2015-2017 (+15 yaş)

Cinsiyete göre işveren olarak çalışanların dağılımı 2015-2017 (+15 yaş)			
	Toplam (%)	Erkek (%)	Kadın (%)
2015	100	91,9	8,1
2016	100	91	9
2017	100	91,2	8,7

Kaynak: TÜİK Hane halkı işgücü anketi

Yukarıdaki tablolar karşılaştırıldığında 2002 yılında %20 olan kadın istihdamı, 2018 yılında %30'lara yükselmiştir. Tablo 7 incelendiğinde 2018 yılında işgücünün önceki yıllara göre 780 bin kişi arttığı ve 31 milyon kişiye ulaştığı görülmüştür. Aynı dönemde toplam işgücüne katılım oranı %52,1 iken kadınların işgücüne katılım oranı %33,2, erkeklerin işgücüne katılım oranı %71,3 olarak sonuçlanmıştır.

İşgücüne katılımın içerisinde dikkat çekilmesi gereken konu, işveren kadınların sayısındaki artıştır. 2002 yılında 46 bin kişi olan kadın işveren sayısı, 2012 yılında 94 bin kişiye ulaşmıştır. 2002 yılında kendi hesabına çalışan kadın sayısı 169 bin kişi iken 2012 yılında 788 bin kişiye ulaşmıştır. Kadınların işgücünde yer almaları ve desteklenen girişimcilik faaliyetleri sayesinde istihdamdaki kadın payı yıllardır artarak devam etmektedir.

Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne dâhil olma sürecinde, AB'nin işbirlikleri ve yaptırımları arasında kadın girişimcilerin desteklenmesi, kadınların güçlenmesi, kadınlara yönelik şiddetin önlenmesi, kadınların işgücüne daha fazla dâhil edilmesi gibi konular bulunmaktadır. AB bu konuda, Türkiye'deki yetkililer ve Sivil Toplum Kuruluşları ile iş birliği yaparak 36 milyon avro finansal yardımda bulunmuştur. Aynı zamanda çeşitli projelerde 78 milyon avro bütçesi bulunmaktadır. Avrupa'daki girişimcilik oranlarına bakıldığında orada da kadın girişimcilerin erkeklere göre sayıca çok az olduğu bilinmektedir. Erkek girişimcilerin oranı %16 iken, kadın girişimcilerin oranı %8 olarak kaydedilmiştir. Avrupalı kadınların iş hayatında oldukça zorlandıkları ve iş sahibi çocuklu kadınların yalnızca %67'sinin işe dönebildiği çocuklu erkeklerin ise %92'sinin çalışmaya devam ettiği bilinmektedir. Bu oranların kadınlar için de artırılması için AB hükümetleri yarı zamanlı çalışma, doğum izni vb. konularda kanunlarını düzenleme yoluna gitmiştir (Savrul ve Akyüz, 2016: 180).

1.6. Kadın Girişimcilerin Karşılaştığı Sorunlar

Girişimciliğe adım atacak olan ya da adım atmış tüm kadınların ortak şekilde dile getirdiği bazı sorunları söz konusudur.

Sexton'ın 1989 yılında yaptığı çalışmaya göre kadınlar, ailelerinden, eğitimlerine, işleyiş sırasında sahip olunan networkten, sahip olunması gereken tecrübeye kadar yalnızca kadın olmalarıyla alakalı birçok sorunla mücadele etmektedirler. Arenius ve Minniti'nin 2003 yılında yaptığı çalışmada 37 farklı ülkeden farklı kadın girişimcilerle yapılan araştırma sonucunda, ailevi ilişkiler, eğitim, sosyo-ekonomik ortam, istihdam gibi konularda sorunlarının olduğu ortaya çıkmıştır.

Bruni, Gherardi ve Poggio tarafından 2004 yılında Batıda yapılan araştırmaların çoğunda kadın girişimcilerin 3 ana türde engellerle karşılaştıkları ortaya çıkartılmıştır. Birinci neden olarak, toplum içinde rolleri önceden belirlenmiş kadın olmanın sosyal statüsü, ikinci neden olarak, toplumsal cinsiyet eşitsizliğine bağlı dışlanma nedeniyle

bilgi ve destek ağlarına erişilememesi, üçüncü neden olarak ise, girişime atılabilmesi için gerekli fon kaynağına ulaşmasındaki zorluklar gösterilmektedir. Kadınların paranın işlevini yürütemediği düşüncesi oldukça yaygındır.

Çelik ve Özdevecioğlu'nun 2001 yılında Nevşehir'de yaptığı bir araştırmada ise, kadınların girişimcilik yolunda 'rol çatışması, kendilerine ve başkalarının onlara karşı olan güven sorunu, cinsel talepler, tecrübesizlik, kültürel alışmama' gibi sorunlarla karşılaştıkları görülmüştür.

Çalışanları ve müşterileri tarafından güvenilmeyen Kadın girişimcilerin çalışanlar ve müşteri ilişkileri sırasında yeterli otoriteyi kuramadığı, bu nedenle kadın girişimcilerin genellikle kadın personellerle çalışmayı tercih ettikleri bilinmektedir (Gökakın, Z.Ö, 2000: 112-113).

1990 yılında Perzen ve Gould'a ait çalışmalarda zengin olma durumuna göre kadın girişimcilerin karşılaştığı sorunların da farklılık gösterdiği ortaya koyulmuştur. Öyle ki, zengin kadın girişimcilerin sorunları, ticari mekanizmalardan dışlanma, sermayeye ulaşma, cinsiyete dayalı beklentiler, sosyal dengeden uzak karlar, yeterli özgüvene sahip olmamak gibi sıralanabilir. Öte yandan, düşük gelirli kadın girişimcilerin sorunlarının, cahillik, sermaye yoksunluğu, yönetim becerilerine sahip olmamak, toplumsal baskılar, önyargılar olarak belirtilmiştir.

2013 yılında Vossenbergh'in çalışmasında ise kadınların girişimcilerin en önemli sorunları fon kaynağı noksanlığı, tecrübesizlik ve bilgisizlik, ailesiyle işi arasında dengeyi kuramaması, güvenlik ve kadına yönelik şiddet ile toplumdan yeterli desteği görememek olarak belirtilmiştir (Ballı, 2017: 59-60).

1.6.1. Toplumsal İnanış

Kumbhar'ın 2013 yılındaki çalışmasında kadınların girişimci olmasının önündeki önemli nedenler belirtilmiştir. Bunlar, kadınların iş hayatı ile ailesi arasında hangi rolüne odaklanacağını şaşırması, girişime atılım sırasında dahi sahip oldukları sermayeyi kullanmada yeterince özgür olmamaları, kadınlara yeni mal alımlarında eşleri ya da aileleri tarafından mülkiyet hakkı tanınmaması, karşı cins ile çalışmadan doğan sıkıntılar, işe yönelik eğitim şansı bulamamaları gibi sorunlardır.

İşe alımlar sırasında erkek çalışanlar ile erkek aday personeller arasında dahi bir işbirliği söz konusudur. Kadınların kurduğu işletmeler erkeklere göre çok daha küçük

ölçekli olduğundan gelişmesi ve büyümesi oldukça zorlu ve zaman alıcıdır (Ertürk, 1993: 44; Weiler ve Bernasek, 2001: 87).

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde kadının yerinin evi olduğu inancı hâkimdir (Kocacık, Gökçaya, 2005: 206). Erkeklerin kararlarının geçerli olduğu toplumlarda evin erkeğinin onayını almadan yapılacak her şey önceden yasaklanmıştır (Çelik ve Özdevecioğlu, 2001: 493). Öyle ki, erkeklere göre kadının çalışması ve eve maddi destek sağlaması yalnızca kendi egemenlikleri karşısında bir tehdit olarak görülmektedir (Güldal, 2006: 70).

Kadınların evleri dışında bir mekânda işlerini kurmalarını, üretimde bulunarak ekonomilerine katkıda bulunmalarını kabul edemeyen birçok kültürde kadınlar yalnızca karşı cins tarafından değil kendi hemcinsleri tarafından da baskı görmektedir (Soysal, 2010: 99).

Örneğin Japonlar, kadınların aile hayatındaki görevlerinin her şeyden önemli olduğunu düşünerek yıllarca kadınlarının çalışmasına karşı çıkmışlardır. Kadınların annelik, ev hanımlığı, erkeğine hizmet etme gibi rollere olan bağlılığı nedeniyle iş hayatı ile aile hayatı arasında git gel yaşaması sonucunda hemşirelik, öğretmenlik, sekreterlik gibi mesleklerin yalnızca kadınların işi olduğu savunulmuştur (Bedük, 2005: 114).

Kadınların siyasi haklarına alışmış olan toplum halen iş hayatındaki rollerine alışmamıştır. Aile içindeki rollerinin, iş bölümünün çok net belirlendiği ve kabul edildiği kadınlar, ülkemizde ekonomide var olma savaşında zorlu mücadeleler vermektedir. Özellikle hangi sektörlerde iş yapamayacaklarını dahi önceden kesinleştirmiş bir toplumsal inanışla mücadele eden kadınlar bu alanlarda işletme kursalar da asıl görevlerinin aileleri ile ilgilenmek olduğunu söyleyen erkeklerle yüzleşmektedir.

Kadınların karar alırken daha duygusal olmaları, korumacı olmaları nedeniyle risk almaktan çekinmeleri, pasif karakterli olmaları gibi özellikler bazı kültürlerde kadına yapılandırılmış sıfatlar olmakla birlikte girişimcilik yapamayacakları inancının ürünüdür. Bu bakış açısına sahip insanlar, rasyonel olma, çok yönlü düşünebilme, risk alabilme, üretim faktörlerini kullanarak ürün meydana getirmenin ancak bir erkeğe mahsus şeyler olduğuna inanmaktadır.

1.6.2. Cam Tavan Engeli

Yalnızca kadın olmasından dolayı, çalıştığı kuruluştaki terfi almasının ya da yönetici olunmasının önüne geçilmesi durumuna ‘Cam Tavan Engeli’ denilmektedir (Anafarta vd., 2008:114; Narin vd., 2006:71-72).

Çalışma arkadaşları arasında kendisi ile aynı seviyede kalifiye, aynı mesleki tecrübe ve birikime sahip bir başka personelin yalnızca erkek olması sayesinde tercih sebebi olması durumu cam tavan engeli olarak tanımlanmaktadır (Çelik ve Özdevecioğlu, 2001: 494).

Kadının doğum yapması söz konusu olursa işten çıkarmalara kadar varan bu durum, bazı işletmelerde işe alım şartı olarak kadınların önüne getirilmektedir. Gerek işe alımda gerekse hiyerarşide belirli bir seviyeye gelmeye çalışan kadınların önündeki bu engel, kadınları kendi işletmelerini kurmaya yöneltmektedir. Fakat müşteri seçimlerinde de erkek rakipleri ile rekabet etmekte zorlanmaktadır. Kendisi ile aynı özelliklere sahip işletmelerin yalnızca erkek yöneticiye sahip olmasından dolayı tercih sebebi olduğu bir piyasada önyargılarla engellerle mücadele etmektedir (Anafarta vd., 2008: 114).

Dünya Bankası tarafından yayınlanan Kadın, Çalışma Hayatı ve Yasalar 2019 raporuna göre sadece Belçika, Danimarka, Fransa, Letonya, Lüksemburg veya İsveç’te kadın ve erkeğe eşit yasal çalışma hakkı verilmektedir. Aynı rapora göre İsveç’te bile aynı pozisyonundaki kadınların erkeklere göre yüzde 5 daha az ücret aldığına değinilmiştir. Dünya Bankası başkanının yaptığı açıklamada kadınlara eşitlik hakkı verilmesinin tüm dünyada 160 trilyon dolarlık bir değer yaratacağına değinilmiştir.

1.6.3. Sermaye Temini

Kendisine ait girişimini hayata geçirmek isteyen kadınlar başlangıç sermayesi olarak desteğe ihtiyaç duymaktadır. Kendi birikimleri olsa da sermaye yoğun sektörlerde destek olmadan yönelmeleri imkânsıza yakındır. Girişimin başlangıcındaki ilk soru sermayenin nasıl oluşturulacağıdır. Bu sorunun ilk cevabı kredi kullanmaktır. Dış kaynak temininde ilk finansör kuruluş bankalardır (Arat, 1993:209).

Finans kaynaklarından biri olan banka kredilerine başvuran kadınlardan kredi için teminat talep edilmektedir. Fakat ülkemizde kadınlara tanınan mal edinme hakkı

tüm ailenin mal varlığının sadece yüzde 9'udur. Bu nedenle teminat gösteremeyen kadınlar finansman bulma konusunda sorun yaşamaktadır (Öztürk, 2016: 63-64).

Toplumda çok baskı gören kadınlar, bir işletmeyi kurmak için gerekli tüm desteklere erkeklere göre daha zor ulaşmaktadır (İlter, 2010: 84). Yapılan araştırmalarda, kadınların işletmesini kurarken sermaye olarak kendi birikimini kullandığı ya da yakınlarından borçlandığı saptanmıştır (Can ve Karataş, 2007). Erkekler, girişimleri için kendi birikimlerinin yanı sıra yatırımcılardan ve bankalardan destek görürken kadın girişimciler için sağlanan desteklerin hacmi oldukça küçüktür (Hisrich ve Peters, 2002: 76).

Kadın girişimcilerin başlangıç aşamasında fon bulmakta zorlanmaları, güvenilir sermaye sağlayacak bağlantılarının olmaması ve sınırlı imkânlar ile işe atılmaları nedeniyle sermaye yoğun sektörlerde aktif olmaları ve rekabet edebilmeleri oldukça zordur (Brush vd.2001: 7).

Ülkemizdeki banka kuruluşları her ne kadar kadınlar için ayrıcalıklı kredi imkânları sunsa da bu kredilerin hacmi oldukça küçüktür. Üstelik talep edilen miktar arttıkça maddi teminat şartı getirilmesi üzerine mülkiyetinde herhangi bir duran varlığı olmayan kadın girişimciler banka kredisi kullanmakta sorunlar yaşamaktadır (Gürol,2000:232; Şekerler,2006: 122).

1.6.4. Eğitim ve Tecrübe

Kadının toplumdaki tanımı nedeniyle evden dışarı çıkamayarak, eğitimden yararlanmamaları, istihdamda yer almamaları, erkeklerin olduğu ortamlarda bulunamamaları gibi sebeplerden ötürü girişimlerini yalnızca ev ortamında gerçekleştirmekte ve büyümek için gerekli eğitim ile tecrübeye sahip olamamaktadır (İlter, 2010, s.94).

Yapılan araştırmalarda girişimciliğin ortaya çıkmasının dayandırıldığı bazı olgular aile, kültür, etnik yapı, yaş, cinsiyet, eğitim vb. olarak belirlenmiştir. Bu olgulardan en önemlisi eğitimidir. Kadın girişimcilerin karşılaştıkları en önemli sorun genellikle eğitimle ilgili olmaktadır (Başbakanlık Kadın Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, 1995; Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu,1992: 11).

Toplumdaki geleneksel yaklaşım nedeniyle, kadınlar erkekler gibi çıraklık kalfalık eğitimlerini görmemektedir. Mesleki açıdan yeterli tecrübeye sahip

olamadıkları için işletmenin sürdürülmesinde, hammaddeye erişimde, araç gereç kullanmada zorlanma gibi nedenlerden hem eğitim hem rekabet konusunda erkeklerin gerisinde kalmaktadır (Arıkan,2002: 47).

Kadın Girişimcilere, finans, muhasebe ve işletme hakkında eğitim fırsatları sunulmalı, girişimci olma yolunda yapılması gerekenler ile ilgili bilgilendirmeler verilerek, finans kaynaklarına nasıl ulaşılacağı hakkında yol göstermeler artmalıdır (Sancar, 2011:475).

Kadınlar için onları iş kurmaya özendirici, destekleyici girişimcilik eğitimlerinin artırılması ve işletmenin sürdürülebilir olması için gereken mesleki ve teknik eğitimlerin sağlanması gerekmektedir (Şekerler,2006:123).

1.6.5. Cinsiyete dayalı roller

Ev işlerine yetişmek, çocukların bakım sorumluluklarını üstlenmek ve evi organize etmek gibi üzerine yapışan meşgalelerden dolayı kadınlar girişimcilik faaliyetlerinde vicdan azabı gibi suçluluk duyguları ve stres hissetmektedir (Allen ve Truman,1993).

Kadınların aile yaşamı ile iş yaşamı arasında denge kurmaya çalışması sonucu rol ayrımcılığı meydana gelmiştir (Narin vd., 2006; Özdevecioğlu ve Aktaş, 2007). Bu konuda kadın girişimcilerin karşısına çıkan en önemli zorluk, cinsiyete bağlı rol ayrımcılığı yapılan mesleklerin kadın mesleği ve erkek mesleği olarak sınıflandırılmış olmasıdır (Örücü vd, 2007:120; Narin vd., 2006:71; Gökakın, 2000:114).

Kadınlar ev ile iş arasında dengeyi oluşturmaya çalışırken daha çok hemşirelik, sekreterlik gibi mesleklere yönelmesi kadın mesleği- erkek mesleği olgusunun sonucudur (Narin vd., 2006: 71).

Kadınların faaliyet gösterdikleri sektörler emek yoğun sektörlerden oluşmaktadır. Biraz da olsa hafif sanayi alanına giren sektörlerde de aktif olabilmektedirler. Fakat erkeklerin çoğunlukta olduğu sektörlerde kadınların başarılı olma ihtimalleri yüksek olsa dahi, kendilerine bir alan yaratmaları oldukça zordur (Gökakın, 2000: 114).

1.6.6. Cinsel ve Duygusal Taciz

Kadınların, girişimci olsun ya da olmasın iş hayatında maruz kaldıkları bazı şiddet unsurları söz konusudur (Çelik ve Özdevecioğlu, 2001: 494). Genellikle toplum tarafından kadınlara iş hayatında duygusal taciz oldukça fazladır. Giyindiği

kıyafetinden, edindiği hal ve hareketlerine kadar uzanan sözlü ve cinsel tacizler kadınların iş hayatında başarılı olmalarına ket vurmaktadır (Kocacık ve Gökkaya, 2005, 212).

Mobbing olarak da bilinen, işyerinde psikolojik taciz kavramı 1980'lerin başında "Uluslararası Anti-Psikolojik Taciz Hareketi" kurucusu Leymann tarafından ilk kez kullanılmıştır. Bilinenin aksine, mobbing, yalnızca amirden kaynaklanmamaktadır. İş ortamındaki herkes tarafından yapılan "Psikolojik yıldırma taktikleri" (Leymann) arasında yoğun tenkit, cinsel taciz, korkutma, dışlama, yok sayma, asılsız iddialarda bulunma gibi davranışlar söz konusudur. Amerika'da yapılan araştırmalarda psikolojik tacize uğrayan çalışanların yüzde 80'i kadındır (Akgeyik vd. 2007:232-254).

İsveç, Avrupa'da kadınlara yönelik psikolojik şiddete karşı kanuni düzenlemeleriyle meşhurdur. 1993 yılında oluşturulan işyerinde mağduriyet hakkında kararnamede "psikolojik taciz, sosyal dışlanma, cinsel taciz" konusuna giren tutumlardan mağdur olanların hakları savunulmaktadır. Daha sonrasında 2001 yılında Fransa da iş ve ceza kanuna psikolojik ve cinsel tacize yönelik yaptırımlar eklemiştir. Almanya ise 2006 yılında Eşit Davranma Yasası ile ırkçılığı, cinsiyetçiliği önlemek adına harekete geçmiştir. Fransa'da 2002 yılında, psikolojik taciz kavramı ilk kez iş yasasına girmiştir. İngiltere'de 1997 yılında "Tacize Karşı Korunma Yasası" oluşturulmuş ve şiddet kavramı psikolojik şiddeti de içerecek şekilde yeniden düzenlenmiştir. İsviçre'nin kanunlarında işveren sorumlulukları arasında çalışanlarının ruh sağlığını koruma ve saygılı olma gibi hükümler yer almaktadır. İtalya'da ise iş yerlerinde psikolojik taciz ile ilgili gerek bölgesel gerek ülke çapında yasalar uygulanmaktadır (Ferrari, 2004).

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE KADIN GİRİŞİMCİLERE SAĞLANAN MALİ DESTEKLER

Türkiye’de kadın girişimciler çeşitli kamu kurum ve kuruluşları başta olmak üzere, sivil toplum kuruluşları, dernekler, vakıflar ve özel sektör tarafından her konuda desteklenmektedir. Bu desteklerden finansal kaynak yaratmada yapılan teşvikler incelendiğinde en çok öne çıkan krediler aşağıda maddeler halinde incelenmiştir.

2.1. Mikro Krediler

Cinsiyet açısından fırsat eşitsizliğine maruz kalan kadınların, gelir getiren işlere yönelirken sermaye sorunu yaşadığı bir gerçektir. Cinsiyetleri nedeniyle aileleri tarafından mülkiyet hakkı verilmeyen bu kadınların kredi kullanabilmek için bir teminata sahip olamadığı bilinmektedir. Bu nedenle mikro kredi uygulamasının hedef kitlesi kadınlar olmuştur (Ahmed vd., 2001: 1957).

Mikro kredi temel anlamda, üretim sürecinde yer almak isteyen fakat iş fikirlerini hayata geçirmek için yeterli sermayesi olmayan ve kredi kullanamayan kişilere teminat göstermeksizin kredi sağlanmasıdır (İlalan,2017: 53). İlk olarak, Grameen Bankası, 1970’li yılların ortasında, Chitagong Üniversitesi iktisat Profesörü, 2006 yılı Nobel ödüllü Muhammed Yunus tarafından kurulmuştur. Banka aracılığı ile küçük ölçekli girişimcilere ve mikro işletmelere küçük miktarda paralar ödünç verilmiş ve bu sisteme mikro kredi sistemi adı verilmiştir. Bangladeş kırsalında uygulanmaya başlanan sistem daha sonra dünyanın dört bir yanında kullanılmaya başlanmıştır (Simojoki, 2003: 50, Yunus, 2003: 25). Yaklaşık 2600 şubesi olan Grameen Bankası Bangladeş’te 82 bin köyde faaliyet göstermektedir. Sistemin amacı, yoksulların krediye ulaşmasının önündeki engelin kalkması, sermaye temini konusunda sorunlarını ortadan kaldırılmasıdır. Özellikle yoksul kadınların kendi gelirlerini kazanmaları için yapacakları işler için sermaye temini sağlamak birincil amaçtır (Khandker vd., 1998: 96-97).

Mikro kredi sistemine dair ilk projede, toplam 42 kişiye 27 dolar tutarında krediler verilmiş olup bugün dünyanın her yerinde uygulanan bir sistem haline gelmiştir (Baktır ve Erdem, 2015: 57). Grameen Bankasının yüzde 90’lık hissesinin bugünkü sahipleri, zamanında bu bankadan kredi kullanmış dar gelirli kişilerdir. Bankanın yüzde 10’luk hissesi ise devlete aittir.

Sistemde aynı mahallede yaşayan en az beş kişilik grupların içinde her bir kimseye ayrı ayrı, diğerlerinin kefaleti şartıyla kredi verme imkânı sunulmaktadır. Grup üyelerinin akraba olmaması, düşük gelirli olması ve yeni bir girişime atılma ya da mevcut işini geliştirme şartı aranmaktadır. Gruptan bir kişinin krediyi geri ödememesi durumunda grubun diğer üyelerine kredi verilmemektedir. İtfa tablosu haftalık olarak belirlenmiştir. Taksitler, toplam kredinin yüzde 2'si kadardır. Kredinin faiz oranı piyasa ortalamasının üzerindedir, fakat düşük gelirli kimselerin tefecilerden aldığı orandan düşüktür (Baltacı, 2011:55, Chowdhury vd., 2005: 300).

Türkiye Grameen Mikrofinans Programı (TGMP) faaliyetlerine Diyarbakır'da başlamış ve bölgedeki işsizlik ve yoksulluk sorununa nefes olmuştur. Sunulan hizmetler arasında, temel kredi, girişimci kredisi, hayvancılık kredisi, sosyal kalkınma kredisi, iletişim kredisi bulunmaktadır. 2003 yılından bu yana sermaye ihtiyacı olan kadınlara destek olmaktadır. 2020 yılında, Türkiye genelinde 64 ilde 92 şubesiyle halen 30 binin üzerinde mikro girişimciye hizmet vermektedir. Bugüne kadar yaklaşık 200 bin kadına toplam 1 milyar TL'lik kredi kullandırılmıştır (WEB_9, 2020).

Projenin ilk aşamasında kadın erkek ayrımı yapmaksızın eşit seviyede dağıtılan krediler günümüzde yalnızca kadınların kullandığı bir finans kaynağı haline gelmiştir (Ören ve diğ. 2012:320). Geleneksel bankacılık sistemindeki teminat şartını yok eden bu sistem borçlu ile banka arasında karşılıklı güvene dayalı hesap verilebilir temelli bankacılığın ilk adımını atmıştır. Geleneksel bankacılığın dışında tutulan finansal zorluk yaşayan kişiler için katalizör olmuştur.

Dünya'daki çeşitli ekonomi kuruluşlarının da ilgisini çeken mikro kredi sisteminin bu denli beğenilmesi sayesinde Birleşmiş Milletler 2005 yılını "Uluslararası Mikro Kredi Yılı" ilan etmiş ve yoksullukla mücadelede etkin bir araç olarak kabul etmiştir (Bayraktutan ve Akatay, 2012:8).

Bir diğer kuruluş ise, Türkiye Kadın Emekini Değerlendirme Vakfı'dır. Vakıf 2001 tarihli Bakanlar Kurulu kararı ile kurulmuş olup kamu yararına kuruluş vasfı ile 61 ilde faaliyetlerini yürütmektedir. Yoksulluk ve eşitsizlik ile mücadeleyi amaç edinmiştir. Kadınların, yaşamlarını iyileştirme çabalarına destek olmak için çeşitli programlar yürütmektedir. KEDV, kadınların kamusal alana çıkabilmeleri, sosyal ve ekonomik girişimler başlatabilmeleri için bilgi ve becerilerini artırmak ve yerel yönetimlerle diyaloglarını güçlendirmek için Liderlik, Finansal Okuryazarlık,

Girişimcilik, Bilgisayar ve İnternet Eğitimi, Yerel Yönetim Süreçlerine Katılım, Yerel Örgütlenme, Yönetişim gibi alanlarda kapasite geliştirme ve eğitim faaliyetleri yürütmektedir.

Vakıf tarafından, İstanbul merkezli, Maya organizasyonu 2002 yılında kurulmuş olup faaliyetlerinde depremzede Kocaeli’nde başlamıştır. Günümüzde ise Kocaeli, Sakarya ve Eskişehir’de kadın girişimcilere destek olmayı sürdürmektedir. Bugüne kadar 12.000 kadın girişimciye 11 milyon TL’ye yakın kredi sağlamıştır. Maya programı ile girişimci kadınlara mikro krediler verilmektedir. Program, Kocaeli’nde faaliyetlerine başlamış ve mevcut işini büyütmek ya da daha önce yapmadığı bir faaliyet kolunda aktifleşmek isteyen kadın girişimci için seçenek olmuştur. Bu kadınların faaliyet gösterdikleri sektör genellikle ticaret ve hizmet sektörüdür. Evden satış, terziilik, el ile yapılan işler, berberlik gibi işleri içermektedir. Birçoğu (%74) ev ortamında çalışmaktadır; %26’lık kısmı ise pazarlarda, tezgâhlarda, kendi çapında ufak dükkânlarında çalışmaktadır. Bu şekilde çalışan kadınların işlerini geliştirmeye, dükkânlarını büyütmeye, gayrimenkul almaya, faaliyetlerinden doğan giderlerini finanse etmeye ihtiyaçları vardır. 3-5 kadının bir araya gelerek başvurdukları borçlanma programında ilk aşamada en fazla 800 TL tutarlı, 6 ya da 12 ay vadeli ve geri ödemeleri haftalık olacak şekilde kredilendirilmektedir (WEB_10, 2020).

Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü’ne ait Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Ulusal Eylem Planında 2008-2013, kadının konumunun iyileştirilmesi için planlanan stratejilerde mikro kredi uygulamalarının arttırılmasına ve devamlılığına değinilmiştir (WEB_11, 2008).

2.1.1. Mikro Kredi Uygulaması özelinde yapılan Literatür taraması

Adaman ve Bulut tarafından 2007 yılında Diyarbakır’da yapılan araştırmada mikro kredi kullanan 89 kişi ile bizzat görüşülmüş ve 708 kişinin katıldığı anket sonucunda mikro kredilerin doğrudan kadınlara verilmiş olmasına rağmen parayı eşlerinin de kullandığı ve kredilerin kadın istihdamı konusunda etki yaratmadığı öne sürülmüştür.

2010 yılında Ceyhan tarafından Karaman ilinde, mikro kredi kullanan kadınların katılımıyla yapılan araştırmada, krediyi kullanan kadınların genellikle kendi evlerinde, el işi, ev yapımı ürünler ya da gıda ürünleri konusunda faaliyet gösterdiği görülmüştür. Çalışmada mikro kredi uygulamasının kadının yoksulluğunu azalttığı ve kadınlara iş

ahlakı, disiplinli olma, zamanı iyi kullanma ve takım çalışması gibi konularda faydalar sağladığı sonucuna ulaşılmıştır.

2011 yılında Baltacı tarafından yapılan çalışmada Mersin, İstanbul ve Sakarya’da mikro kredi kullanan kadınlarla yapılan görüşmeler sonucunda kadınların bu krediyi genellikle işlerinde kullanacakları hammadde, makine ve mal alımında harcadıkları öğrenilmiştir. Çalışmanın sonucunda mikro kredinin genel itibarıyla yoksulluğu azaltıcı etkisi yarattığı, fakat işgücünde kadın erkek eşitliğini sağlayacak düzeyde olmadığı sonucuna varılmıştır.

2012 yılında Ören ve diğerleri tarafından yapılan araştırmada, Isparta ve ilçelerinde mikro kredi kullanan kadınlar ile görüşülmüş ve mikro kredi alan kadın girişimcilerin, bu paraları daha çok malzeme alımında kullandığı belirlenmiştir. Çalışmanın temelinde mikro kredi uygulaması sayesinde kadınların artan ekonomik güçlerinin yanı sıra sosyal hayatlarında iyileşmelerin olduğu saptanmıştır.

2014 yılında Öz ve Çolakoğlu tarafından yapılan araştırmada, Sakarya ilinde mikro kredi kullanan kadınların ilk kez bir işe başlamak ve hali hazırdaki işini büyütmek için bu parayı yine el işlerinde kullandıkları öğrenilmiştir. Çalışmanın sonucunda mikro kredinin kadın istihdamına katkısının küçük olduğu öne sürülmüştür. Diğer yandan, mikro krediler sayesinde kadının çevresiyle olan ilişkilerinde düzelmeye, hayatını düzene sokma isteği, maddi yönden rahatlatma, özgüvenini artırma ve kadın istihdamına gibi pozitif sonuçlara ulaşılmıştır.

2.2. KOSGEB Kredileri

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), küçük ve orta ölçekli işletmeler ile girişimcilerin ekonomik ihtiyaçlarının giderilmesi ve rekabet gücünün artırılması için kurulmuştur. Bu işletmelere hizmet ve destekler sağlanarak küresel pazarda söz sahibi olmalarını sağlamak ve ekonomik ve sosyal kalkınmadaki paylarını arttırmak amaçlanmaktadır.

Bünyesinde birçok destek programı bulunduran KOSGEB, girişimciler için ayrıcalıklı fırsatlar sunmaktadır. Girişimcilik Destek Programı sayesinde girişimcilik eğitimini tamamlayan girişimciler mali destek ile birlikte işlerini kurabilmektedir. Girişimcilerin içerisinde ise kadın, gazi, 1. Dereceden şehit yakını ve engelliler için ekstra ayrıcalıklar bulunmaktadır (WEB_12, 2020).

Girişimcilik destekleri sayesinde, kişilerin iş kurma ve yurutme konusunda becerileri arttırılarak yeni kuruluş olmanın riskleriyle muctadelede işletmenin hayatta kalması sağlanmaktadır. Girişimcilik programında, kuruluş desteği, makine ekipman ve urretim malzemeleri desteği, faaliyetlerden doğan harcamalar desteği, sabit yatırım teşviki gibi desteklerden kadınlar ayrıcalıklı olarak faydalandırılmaktadır (Cansız, 2008: 80).

Bu çerçeve de KOSGEB'in temel amacı KOBİ'lere destek sağlayarak KOBİ'lerin ekonomideki paylarının arttırılması, rekabet edebilmelerinin sağlanması, sanayiye entegrasyonu, yeni ekonomik trendlere uyumlu olarak gerçekteştirmektir. KOBİ'lerin ihracat gucunu arttırarak, AR-GE ve inovasyon temelli faaliyetlerini teşvik etmek ve girişimciliğin kulturenunu yaymaktır (Çetinkaya ve Ay, 2017: 21).

Sanayi ve Teknoloji Bakanı tarafından, Tırkiye'nin global sahalarda kuvvetli olması ve ekonomik dengelerin kurulmasının öncelikli hedef olduğu belirtilmiştir. Amaçlarına ulaşırken, sanayinin başrol oyuncusu olan KOBİ ve girişimciler ile beraber yüksek katma değerli urretim arttırılmasına yonelik çalışmaları yoğun bir gayret içerisinde yuruttuklerinin altını çizmiştir. KOSGEB'in, KOBİ'leri guçlendirerek ekonominin gelişmesini sağlama vizyonu ile hareket ettiğini, stratejik planda, girişimciliğin inovatif ve rekabet edebilir bir şekle dounuşmesini sağlamak ve ekonomik kalkınmada ağırlıklarının arttırılmasının temel misyonu olduğuna değinmiştir.

KOSGEB 2019-2023 dounemini kapsayan stratejik planda 4 amaç ve 19 hedef belirlenmiştir. Bunlardan girişimcilik ile ilgili olanlar aşağıda sıralanmıştır (WEB_13, 2019):

- Yüksek Teknolojili Alanlar ve İmalat Sektörü Öncelikli Olmak Üzere Başarılı İşletmelerin Kurulmasını Sağlamak ve Girişimciliği Yaygınlaştırılacaktır.
- Yüksek teknolojik alanlarda faaliyet gosteren girişimcileri desteklenecektir.
- Geleneksel girişimcilik desteklenecektir.
- İmalat sektöründe faaliyet gosteren girişimciler desteklenecektir.
- Girişimciliğe yonelik faaliyetlerde bilgi ve beceri desteği verilecektir.

2.2.1. KOSGEB Girişimcilik Destek Programı

Girişimciliği destekleme programı ile ekonominin kalkınması, istihdama yonelik sorunların çouzulmesinde etkin rol oynayan girişimciliğin teşvik edilerek yayılmasını savunur. Başarı odaklı ve devamlılığı olan KOBİ'lerin kurulması ile girişimciliğin

arttırılması, işgücüne katılımın artması, bölgesel değişkenlere duyarlı girişimciliğin desteklenmesi gerekmektedir.

Bu hedeflerin hayata geçirilmesine yönelik KOSGEB tarafından İş Geliştirme Merkezleri modeli oluşturulmuştur.

Güncel girişimcilik destekleri KOSGEB web sitesinden incelenmiş olup 50.000.-TL'ye kadar geri ödemesiz, 100.000.-TL geri ödemeli krediler ile toplam 150.000.-TL'lik girişimcilik kredileri bulunmaktadır. Kadın girişimcilere sağlanan geri ödemesiz kredi desteği 70.000 TL'ye yükseltilmiştir. Geri ödemesiz olarak sunulan teşvikler, 2.000 TL'ye kadar işletme kuruluş desteği, 18.000 TL'ye kadar kuruluş dönemine ait makine teçhizat, ofis donanım ve yazılım desteği, 30.000 TL'ye kadar işletme giderleri desteği olarak verilmektedir.

KOSGEB destek verilecek kişilerin oranını faaliyet gösterdikleri illere göre bölge numaraları vererek ayrıştırmaktadır. Ekonomi Bakanlığının belirlediği bölgesel teşvik sistemine göre, 1. Ve 2. Bölge olarak adlandırılan bölge büyük şehirlerden oluşmaktadır. Bu bölgedeki erkek girişimcilere işletme giderleri destek oranı, giderlerinin yüzde 60'ı iken, 3,4 ve 5. Bölgedeki erkek girişimcilere destek oranı işletme giderlerinin yüzde 70'idir. Kadın girişimciler için destek oranı 1 ve 2. Bölge için yüzde 80 iken 3,4 ve 5. Bölgeler için yüzde 90'dır.

Tablo 12: KOSGEB Destek Oranları

Destek Unsuru		Üst Limit	Destek Oranı (%)	Destek Oranı (%)
İşletme Kuruluş Desteği		2.000	1. ve 2.bölge	3,4,5 ve 6.bölge
Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat Ofis Donanım ve Yazılım Desteği	Geri Ödemesiz	18.000		
İşletme Giderleri Desteği		30.000	60%	70%
Geri Ödemesiz Destekler toplamı		50.000	Kadın Girişimci, Gazi, Birinci Dereceden Şehit Yakını veya Engelli Girişimciye %80 uygulanır	Kadın Girişimci, Gazi, Birinci Dereceden Şehit Yakını veya Engelli Girişimciye %90 uygulanır
Sabit Yatırım Desteği	Geri Ödemeli	100.000		

Kaynak: www.kosgeb.gov.tr

KOSGEB başkanı Uzokurt, bir radyo programında verdiği röportajda 2018 yılında yaklaşık 11 bin kadın girişimcimize 220 milyon TL'ye yakın girişimcilik desteği verildiğini belirtmiştir. Destek üst limitlerinin yeni program ile arttırıldığını, imalatçı ve

yenilikçi iş yapacak olan girişimcilerin 360.000 TL'ye kadar, diğer geleneksel sektörlerde faaliyet gösterecek girişimcilerin ise sağladığı istihdam performansına göre 60.000 TL'ye kadar destek alabileceklerini belirtmiştir (WEB_14, 2019).

Tablo 13'te, 2018 yılına ait KOSGEB'e yapılan başvurular yer almaktadır. İlgili tabloda cinsiyet ayrımı yapılmaksızın Girişimcilik Destek Programına yapılan başvuruların 48.946 kişi olduğu ve toplam başvurunun yaklaşık yüzde 50'si olduğu görülmektedir (WEB_34, 2019).

Tablo 13: 2018 yılı KOSGEB Destek Programlarına Yapılan Başvurular ve Sonuçları

Destek Adı	Toplam Başvuru Sayısı	Onaylanan Başvuru Sayısı	Reddedilen Başvuru Sayısı	Revize Edilen Başvuru Sayısı	Durdurulan Başvuru Sayısı	Başarıyla Tamamlanan Başvuru Sayısı	Başarısızlıkla Tamamlanan Başvuru Sayısı
AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı	3.874	2.000	1.039	0	22	125	15
İşbirliği Güç birliği Destek Programı	56	30	6	0	4	8	0
KOBİ Tekno yatırım Destek Programı	343	167	106	0	3	0	0
KOBİGEL – KOBİ Gelişim Destek Programı	9.364	5.494	3.637	0	31	25	13
Stratejik Ürün Destek Programı	717	243	359	0	0	0	0
TEKNOPAZAR – Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı	167	130	3	0	0	2	0
Girişimcilik Destek Programı*	48.946	41.453	3.165	0	234	7	35
Genel Destek Programı	19.656	15.729	0	0	3.885	0	0
İşletme Geliştirme Destek Programı	11.856	11.728	126	0	0	0	0
GENEL TOPLAM	94.979	76.974	8.441	0	4.179	167	63

* Burada sadece Yeni Girişimci Desteğine yapılan başvurular yer almaktadır.

Tablo 14'te görüldüğü üzere, KOSGEB tarafından girişimcilere sağlanan destek tutarı 596 Milyon TL'yi bulmuştur. KOSGEB 2018 yılı faaliyet raporu incelendiğinde Girişimcilik Destek Programı/Yeni Girişimci Desteği kapsamında 2017 yılı içerisinde

Yeni Girişimci Desteği kapsamında destek ödemesi yapılan kadın, engelli, gazi ve birinci derecede şehit yakını girişimci sayısını 15.965 kişidir (WEB_34, 2019).

Tablo 14: 2018 Yılı KOSGEB Desteklerinin Uygulama Sonuçları

Destek Adı	Destek Tutarı (TL)	İşletme Sayısı
A- KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği Kapsamında Verilen Destekler (15.06.2010 tarih 27612 sayılı Resmi Gazete)	1.396.781.813	75.345 *
Araştırma - Geliştirme, İnovasyon Endüstriyel Uygulama Destek Programı	71.370.036	1.106
Genel Destek Programı	388.530.810	39.405
KOBİ Proje Destek Programı	2.073.293	73
İşbirliği-Güçbirliği Destek Programı	9.488.250	31
Girişimcilik Destek Programı	596.332.602	31.790
Tematik Proje Destek Programı	311.483	6
KOBİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı	257.364.661	2.270
Teminat Giderleri Desteği	212.508	167
Uluslararası Kuluçka Merkezi Ve Hızlandırıcı Destek Programı	4.320.409	6
Teknolojik Ürün Tanıtım Ve Pazarlama (Teknopazar) Destek Programı	2.566.760	63
Stratejik Ürün Destek Programı	34.056.621	39
KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım (KOBİ Teknoyatırım) Destek Programı	29.770.360	28
Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı	72.126	2
İşletme Geliştirme Destekleri	311.897	359
B- KOSGEB KOBİ Kredi Faiz Desteği Yönetmeliği Kapsamında Verilen Destekler	531.417.826	274.878
2017 Yılı KOSGEB Sıfır Faizli İşletme Kredisine Faiz Desteği	511.342.708	273.362
2018 Yılı Makine Teçhizat Kredisine Faiz Desteği	15.003.633	144
Şanlıurfa İli Acil Destek Kredisine Faiz Desteği	102.600	3
Iğdır İli Merkez İlçesi Acil Destek Kredisine Faiz Desteği	189.910	7
Osmaniye İli Kadirli İlçesi Acil Destek Kredisine Faiz Desteği	119.600	6
Kilis İli Acil Destek Kredisine Vade Uzatım Kredi Faiz Desteği	4.659.375	1.356
GENEL TOPLAM (A+B):	1.928.199.639	350.223**

* 2018 yılı içerisinde KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği kapsamında Ödeme Oluru düzenlenen net işletme sayısını ifade etmektedir.

** Yıl içerisinde KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği ve KOSGEB KOBİ Kredi Faiz Desteği Yönetmeliği kapsamında destek ödemesi yapılan kümülatif işletme sayısını ifade etmektedir.

KOSGEB Girişimcilik Destek Programı kapsamında Türkiye genelinde 2018 yılına dek 632.500'den fazla kişinin uygulamalı girişimcilik eğitimi alması sağlanmış, 40.000'in üzerinde yeni işletme kurulmuş ve 700 milyon TL'ye yakın destek ödemesi gerçekleştirilmiştir (WEB_15, 2017). 2020 yılında KOSGEB başkanı Uzkurt tarafından

yapılan açıklamalarda, 2015 yılında 5 bin 681 kadına yapılan 58 milyon TL’lik destek, 2019 yılında 15 bin kadına 298 milyon TL’ye ulaşmıştır. Bugüne kadar KOSGEB’ten destek gören kadın girişimci firma sayısı 55 bin firma iken, toplam destek miktarı 1 milyar 5 milyon 363 bin TL olarak hesaplanmıştır.

2.2.2. İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM)

İş Geliştirme Merkezleri; işbirliği içinde bulundukları firmalara, iş geliştirme koçluğu, teşvik merkezlerine erişim kolaylığı, finansal kaynak bulma, faaliyetleri ile örtüşen ofis ve ofis malzemeleri tedariki gibi konularda destekler sunmaktadır. Henüz kurulu birkaç yıl olmuş işletmeler için en kırılgan dönemleri olan süreçte kuluçka görevi görür. İşletme fidanlığı olarak bilinir.

2018 yılsonunda İŞGEM sayısı 19’a ulaşmıştır. İŞGEM’ler yerel yönetim kurumları (belediye vb.), il özel idareleri, üniversiteler, inkübatörler ve çeşitli mesleki kuruluşlarca yönetilir (WEB_13, 2019).

2.2.3. KOSGEB İle İlgili Literatür taraması

Yıldız (2013) yapmış olduğu araştırmasında KOBİ'lere sağlanan devlet desteklerinin etki değerlendirmesinde kullanılan kredinin amacına hizmet edip etmediğini tespit etmeye çalışmıştır. Yapılan araştırmalar sonucunda, KOBİ’lerin teşvikleri kullanırken minimum bürokratik işlem ile uğraştıkları ve teşvikleri kullananların sayısında ciddi artışlar olduğu ortaya çıkmıştır.

Sönmez ve Toksoy’un 2014 yılında Türkiye’deki Girişimcilik ile ilgili KOSGEB eğitimi almış 400 girişimci üzerinde yaptığı araştırmada varılan sonuçların bazıları şöyledir:

- Girişimcilerin daha eğitimli hale geldiği,
- Kadınların girişimciliğe oldukça ilgili olduğu,
- Birçoğunun tek ortaklı olarak çalışmak istediği.
- Firmaların ortalama 5 kişilik istihdam kapasitesi olduğu,
- Finansal sorunlarında öncelikle öz sermaye başvurup daha sonra aile desteğine ve banka kredisine ihtiyaç duyduğu şeklindedir

Altuntaş'ın 2016 yılında yaptığı araştırma sonuçlarına göre KOSGEB girişimci kredilerinden yararlananların destekten yararlanma şekli açısından amaçlarına ulaştıkları söylenebilir. Destek türlerinden işletme kuruluş desteği, kuruluş dönemi makine, teçhizat, ofis donanım ve yazılım desteği ve işletme giderleri destekleri girişimcilerin amaçlarına ulaşmasında etkilidir. En fazla etki kuruluş dönemi makine, teçhizat, ofis donanım desteklerindedir. Bu desteklerin ortak özellikleri, işletme kuruluş aşamasında gerek duyulan ihtiyaçları gidermeye yönelik olmasıdır. Dolayısıyla girişimcilik destek çeşitlerinin zenginleştirilmesi ve destek miktarlarının artırılmasının girişimciliğin özendirilmesinde ve yaygınlaştırılmasında etkili olacağı söylenebilir.

Girişimcilerin iş kurması için en önemli etkenlerden biri sermaye unsurudur. Güner ve Korkmaz (2017) tarafından 81 ilde 233.227 katılımcıyla KOBİ'lerin kurulmasını sağlayan girişimcilere KOSGEB tarafından sunulan girişimci destek programı ele alınarak eğitim alan girişimcilerin iş kurmama nedenleri araştırılmıştır. Araştırma sonucunda, girişimci adaylarının iş kurmada zorluk yaşamalarının nedeni yeterli mali desteğin sağlanamaması olarak tespit edilmiştir.

Çetinkaya ve Ay 2017 yılında yaptığı çalışmada, araştırma sonuçları kredi miktarı ile KOSGEB girişimcilik destek programından yararlananların amaçlarına ulaşmalarında etkili olduğu sonucunu ortaya koymuştur. Girişimcilerin destek programlarına başvurularında belki de en belirleyici etken elde edilecek olan kredidir. Kredi miktarının girişimcinin ilk yatırımı yapabileceği, yaratıcı fikirlerini hayata geçirebilmelerini sağlayabileceği düzeyde olması bu açıdan önem taşımaktadır.

2.3. Kredi Garanti Fonu A.Ş. Kredileri

Kredi Garanti Fonu A.Ş. (KGF), 14 Temmuz 1993 tarihinde Bakanlar Kurulu Kararı ile Anonim Şirket olarak kurulmuştur. 1994 yılında ilk kefaletini vermiştir. KGF'nin ortakları KOSGEB, TOBB, TESK ile Eximbank, Halkbank, Vakıfbank, Vakıf Katılım Bankası, Ziraat Bankası ve Ziraat Katılım Bankası'dır. Diğer ortakları ise; Akbank, Albaraka Türk Katılım Bankası, Alternatifbank, AnadoluBank, Burgan Bank, Denizbank, Fibabanka, Garanti Bankası, HSBC, ING Bank, İş Bankası, Kuveyt Türk Katılım Bankası, Nurol Yatırım Bankası, Odea Bank, QNB Finansbank, Şekerbank, Turkland Bank, Türk Ekonomi Bankası, Türkiye Finans Katılım Bankası, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Yapı ve Kredi Bankası ile Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi

Destekleme Vakfı (MEKSA) ve Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV)'dür.

KGF, kefil bulmakta sorun yaşayan, kefalet değerliliği yaratamayan, KOBİ ve KOBİ dışı firmalara kullanacakları kredilerde kefil olmaktadır. Bu firmaların finansal kaynaklara ulaşmalarını kolaylaştırmaktadır.

KGF, kendi başına kredi tahsisi yapmayan ancak kredi imkânı sağlayan bankaların riskini paylaşılarak, onlardan kredi kullanılmasını kolaylaştırmak için kefalet olanağı sağlayarak sağlıklı bir teminat oluşturan bir kuruluştur.

Misyonu, ülkemizin ekonomik büyümesine destek olmaktır. Vizyonu ise, gerek yerel gerekse yurtdışı bağlantılar ile tüm firmaların kredi bulmasını sağlayan ülkemiz için ilk akla gelen finansal destek kuruluşu olmaktır. KGF'nin desteklerinde firmalar için kuruluş yılı şartı aranmadığından girişimci firmaların destek alması sağlanmıştır.

KGF uygulaması kapsamında, "kadın girişimciler" adı altında yararlanıcı tipi oluşturulmuştur. Kredilendirilebilecek kadın girişimcinin en az ilkokul mezunu ve işletmenin yönetim ve faaliyetlerinde aktif olması gerekmektedir. En önemli şart ise öncelikle KOBİ vasfına sahip gerçek veya tüzel kişi işletme olmasıdır. KGF'de kadınları diğer KOBİ'lerden ayıran özellik, KGF'nin kadın girişimcilere sağlanacak kredilere yüzde 90 oranında kefalet vermesidir. Bu oran girişimci olmayan KOBİ'lerde %80'dir. Kadın Girişimcilere sağlanan kredi desteğinde 2 yıl ödemesiz dönemli toplam 5 yıl vadeli geri ödeme seçeneği sunulmuştur (WEB_16, 2020).

Kadın girişimciler için bir diğer ayrıcalık, faiz oranları konusunda sağlanmış olup normal KOBİ'lerin kullanacağı KGF Kredilerinde faiz oranı ortalama aylık yüzde 1,50 civarında iken, kadın girişimciler için bu oran aylık yüzde 1,40 seviyelerindedir (Mayıs 2018 verileri).

Girişimcilerin önünü açmak için özellikle Kredi Garanti Fonu aracılığıyla 2017 Eylül ayı itibarıyla 350 bin firmaya 220 milyar lira kredi desteği sağlanmıştır (WEB_17, 2018). 2018 yılında, KGF'de toplam kredi büyüklüğü 285 milyar liraya ulaşmıştır. KGF yetkililerinden alınan bilgiye göre bugüne kadar 251 milyar liralık kredi kullandırılırken, bu krediler için 224 milyar liralık kefalet verilmiştir (WEB_18, 2018).

2010 yılında başlayan Hazine Destekli kefalet uygulaması 2020 yılının aralık ayında 260 Milyar TL'lik kefalet hacmine ulaşmıştır. Kredi risk hacmi ise 308 milyar

TL'dir. Uygulamanın başladığı tarihten itibaren 2019 yılı temmuz ayına kadar olan dönemde 826.989 işletmeye kefalet desteği verilmiştir. Kefalet verilen işletmelerin yaklaşık %80'i KOBİ, %20'si ise KOBİ dışı işletmedir. Krediyi kullanan firmaların sektörleri %42 ticaret ve hizmet, %36'sı imalat sanayi, %10'u inşaat sektörüdür (WEB_19, 2020).

2.4. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) Kredileri

2009 yılından bu yana Türkiye'de de faaliyet gösteren Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (European Bank For Reconstruction And Development, EBRD), 2014 yılında Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti ile ortaklaşa Kadın İşletmelerine Finansman ve Danışmanlık Programını oluşturmuştur. Program kapsamında EBRD tarafından katılımcı bankalar aracılığı ile kadın işletmelerine kredi fonu olarak aktarılmak üzere 300 milyon Avro tutarında fon ayrılmıştır. Diğer yandan AB, T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ve Türkiye İş Kurumu tarafından 38 milyon avroluk destek sağlanmaktadır. Programın amacı iş dünyasındaki kadın nüfusunu yükseltmek için kadınlar tarafından sevk ve idare edilen KOBİ'lerin desteklenmesidir. Finansal enformasyonla, girişimcilik bilgi ve becerisi konusunda kadınlara yardımcı olur.

Ülkemizde kadınların girişimciliğini teşvik etmek için Turkish WIN, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Kadın Girişimciler Kurulu, KAGIDER, TESK ve Bölgesel Kalkınma Ajansları ile de yakın bir şekilde çalışmaktadır. Türkiye'de, Türkiye Cumhuriyeti Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ve Türkiye İş Kurumu ile iş birliği yapmaktadır. Programın Türkiye'deki katılımcı bankaları: Garanti Bankası, QNB Finansbank, Türk Ekonomi Bankası (TEB), Türkiye İş Bankası ve Vakıf Bank'tır. Katılımcı bankalarla yakın bir şekilde çalışarak kadın işletmelerinin ihtiyaçlarına en uygun finansal ürünleri sunmalarına yardım etmektedir. Bankalar ile yaptığı anlaşmalar sonucunda, kadın girişimcilere finansal kaynak sunması, işletmelerin daha rekabetçi olmalarını sağlamaktadır. Diğer yandan kadınların girişimcilik ve sektör deneyimlerini bir araya gelerek paylaşabildikleri ağlar oluşturmaktadır (WEB_21, 2020).

Kadın İşletmelerine Finansman ve Danışmanlık Desteği programı, KOBİ vasfında bulunan, çalışan sayısı 250 kişiden az, yıllık net satış tutarı 50 milyon avrodan düşük olan işletmelere yöneliktir. Bir işletmenin bu programa katılabilmesi için şirketin genel operasyonel yönetim sorumluluğu bir kadının elinde olmalıdır. Kadın yönetici şirketin belli bir miktar ya da tüm hisselerinin sahibi de olabilmektedir.

EBRD, Türkiye'nin finansman ve teknik bilgi erişiminin zor olduğu Anadolu'nun çeşitli illerindeki küçük işletmeleri de desteklemektedir. Örneğin Gaziantep ve çevre illerde faaliyet gösteren 14 işletme, bankadan danışmanlık hizmeti almıştır. Bölgedeki 13 işkadını liderlik konusunda düzenlenen ilk girişimcilik becerileri eğitimine katılmıştır.

2016 yılı itibariyle, EBRD, Türkiye'de bugüne kadar 6500 kadın girişimci ve yöneticiye finansman ve danışmanlık desteği sağlamıştır. Bugüne kadar, katılımcı bankalar sadece Finansbank ve TEB aracılığı ile bile 5.000'in üzerinde kadın işletmesine 215 milyon TL civarında tutar kredi olarak kullanırlanmıştır (WEB_22, 2016).

EBRD aracılığı ile danışmanlık desteği aldıktan sonra, kadınlar tarafından yönetilen işletmelerin %83'ünün ciroları %28'lik bir ortalama ile arttı ve verimliliklerinde ortalama %16 artış sağlandı. %57'si, çoğunlukla kadın çalışanlar için yeni istihdam yarattı ve çalışan sayıları ortalama %8 arttı. %14'ü, büyümeye devam edebilmek için dış finansman erişimi sağladı (Kadın İşletmelerine Finansman ve Danışmanlık Desteği Programı, 2020).

2.5. Banka Kredileri

Bankalar, birbirleriyle olan rekabetleri gereği müşteri odaklı ürünleri, müşteri odaklı fiyatlar ile sunmaya yönelmiştir. Kadın girişimcilere sunulan özel kredi fiyatları ve masraf muafiyetleri bu ayrıcalıklı kredilere örnek teşkil etmektedir.

Ülkemizde kadın girişimcilere yönelik özel ürünler geliştiren bankalar listelenmiştir:

- Alternatifbank, Denizbank, Garanti Bankası, Halk Bank, İş Bankası, QNB Finansbank, Türk Ekonomi Bankası (TEB), Vakıfbank, Yapı Kredi Bankası, Ziraat Bankası.

2.5.1. Alternatif Bank'ın Kadın Girişimci Kredisi

Alternatif Bank tarafından Uluslararası Finans Kurumu (International Finance Cooperation-IFC) ve Hollanda Kalkınma Ajansı (Entrepreneurial Development Bank-FMO) iş birliği çerçevesinde kadın girişimcilere yatırımın miktarı ve projenin geri dönüşüne göre, minimum 6 maksimum 60 aya varan vadeler ve uygun geri ödeme

seçenekleriyle düşük faizli kredi verilmektedir. Bankaya 100 milyon Dolarlık kaynak sağlanmıştır (WEB_23, 2019).

2.5.2. Kadın Girişimcilere zel Deniz Bank’tan Kredi

Vadeleri 36 aya varan geri ödeme seçenekleriyle 125 bin TL’ye kadar kredi desteği sağlayan Denizbank kadın girişimcilerin işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Diğer yandan, mevcut işletmelerini büyütmek isteyen girişimciler de bu krediden faydalanabilmektedir (WEB_29, 2020).

2.5.3. Garanti Bankası’ndan Kadın Girişimcilere Kredi

Finansman ihtiyacı olan ve teminat yaratma gücü olmayan kadın girişimcilere AB, T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, EBRD kefaletiyle uygun koşullarda kredi imkânı sağlanmaktadır. Krediyi kullanacak firmada, operasyonel sorumluluğun kadında olması, şirketin tamamının ya da bir kısmının kadına ait olması, cirosunun 10 milyon Euro’nun altında olması, çalışan sayısının 50’nin altında olması gibi şartların sağlanması gerekmektedir.

Bankanın, Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi (BYEM) işbirliğiyle düzenledikleri Kadın Girişimci Yönetici Okulu ile kadın girişimcilerin girişimcilik ruhlarının pekiştirilmesi ve faaliyetlerine küresel boyut kazandırarak rekabet güçlerinin arttırılmasına olanak sağlanır.

İşletmelerin sürdürülebilirliği için kadın girişimcilerimizin ihtiyaç duyduğu donanımın oluşturulmasını ve girişimcilere yeni bir geniş görüşlülük kazandırmayı amaçlamaktadır. Ücretsiz olan bu eğitimlerin sonrasında katılımcılar, eğitimi başarıyla tamamlamaları durumunda BYEM’den sertifika almaya hak kazanmaktadır.

2007 yılında KAGİDER ile ortak yapılan eğitimlerde kadın girişimcilere yönelik “İşimi Bytyorum” sloganıyla 100 kadın girişimciye ekonomi, muhasebe, pazarlama, yöneticilik konularında eğitim verilmiştir. 2008 yılında ise Kadın Girişimci Buluşmaları adı altında kadınların ekonomideki önemi vurgulanmış olup kişisel gelişim ve yaratıcılık konularında bilgilendirmeler yapılmıştır. Kadın Girişimci Buluşmaları ile kadın girişimcilerin ekonomiye katkılarını ön plana çıkartarak, onları temel konularda bilgilendirmeyi, işlerinde yeni fırsatlar yaratmaları konusunda teşvik etmeyi ve kişisel gelişimlerine katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. Buluşmalarda kadın girişimcilerimize Satış, Pazarlama, Yönetim, Geleceğin Trendleri, AB Entegrasyonu, Teknoloji

Kullanımının Önemi, Dijital ve Sosyal Medya Pazarlama konularında farklı bakış açıları sağlayacak ipuçlarını paylaşmaktadır (WEB_24, 2020).

2.5.4. Halkbank Girişimci Kredileri

Halk Bankası, kadın girişimcilerin finans kaynağına ulaşmasını kolaylaştırmak ve onları cesaretlendirmek için yeni bir iş yeri açmak isteyen kadınlar için kredi imkanı sağlamaktadır. Krediyi kullanabilmek için kadın girişimcilerin 55 yaşını doldurmamış, en az ilkokul mezunu ve bahsi geçen işletmeyi kurmuş olması şartı aranmaktadır. Üniversite mezunu, deneyimsiz, mezun olduğu bölümle ilgili kendi işini kurmak isteyen "GENÇ" girişimciler 50 bin TL'ye kadar, mesleki kuruluşlardan eğitim sertifika/belgesi bulunan, deneyimli ve kendi iş yerini açmak isteyen "USTA" girişimciler de 30 bin TL'ye kadar 48 ay vadeli kredi kullanabilmektedir.

Halkbank kadın girişimci kredisiyle kadınlara 1.000.000 TL'ye kadar kredi verilebilmektedir. Kadın girişimci kredisiyle kadınlara 60 aya varan vade seçeneği sunulmaktadır. Aldıkları kredilerin geri ödemesinde ödeme kolaylığı sunulmaktadır. Kişiler isterlerse her ay eşit taksitler ile ödeme yapabilmektedirler. Ya da 3 aylık dönemler ile eşit taksitlerde ödeme yapabilmektedirler. Kişiler isterlerse ilk 1 yıl ödemeyi erteleyebilmektedirler (WEB_26, 2013).

2.5.5. İş Bankası'ndan Kadın Girişimci Kredisi

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) programı çerçevesinde uygun faiz oranları ve geri ödeme seçenekleriyle kadın girişimcilere kredi veren bankalar arasında yer alan Türkiye İş Bankası, kadın girişimcilere işlerini kurma ya da büyütme konusunda destek sağlamaktadır. İş Bankası'nın kredi desteğinden yararlanabilmek için işletmelerin üst düzey pozisyonunda en az bir kadın yöneticinin olması, ortaklı kurulacak işletmeler için minimum %51 oranında hissenin kadın ortağa ait olması aranan şartlardandır.

Kadın Girişimcilerin ihracatta daha fazla yer almalarını sağlamak amacıyla Türk Eximbank ile kadın girişimci ihracatçılara yönelik "Kadın Girişimci İhracat Destek Kredisi" protokolü imzalanmıştır. İş Bankası işini büyütme ve daha da ileriye taşımak isteyen hali hazırda ticari faaliyeti olan kadın girişimcilere uygun faiz ve ödeme koşullarıyla ticari kredi imkânı sunmaktadır. ekadinlar.com platformuna üye olan Kadın

Girişimciler, %1,10'dan başlayan faiz oranıyla, 36 ay vadeye kadar, 50.000 TL limitli ticari kredi imkânından yararlanabilmektedir (WEB_28, 2020).

2.5.6. QNB Finansbank Kadın Girişimcilere Destek Kredisi

Kadın girişimcilere işlerini kurmaları veya işlerini büyütme yollarında sermaye desteği veren QNB Finansbank, kredi desteğinden yaklaşık 2 bin kadının yararlanmasını sağlamaktadır. Finansbank, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'ndan aldığı 50 milyon Euro tutarındaki kaynak ile girişimcilerden teminat şartı aranmadan kredi vermektedir.

Her bir Kadın Girişimci (grup şirketleri/şubeler dâhil tek firma kabul edilerek) en fazla 100.000 TL ve 500.000 EUR/USD kredi kullanabilir. Kullanılabilecek kredinin üst limiti firmanın kredi değerlendirme sonucuna göre belirlenir ve belirtilen üst sınırı aşamaz. Bu kapsamdaki TL ve yabancı para kredilerin vadesi en fazla 360 gün olabilir. Kredi faiz oranları ve komisyonlar Türk Eximbank internet sayfasında ilan edilen Sevk Öncesi İhracat Kredisi faiz oranı/komisyonlarıdır. Yabancı para kredilerde ilan edilen faiz oranı üzerinden 0,25 puan indirim fırsatı sunulmaktadır. 03 Mayıs 2019 tarihi itibarıyla Türk Eximbank Genel Müdürünün yaptığı açıklamada, QNB Finansbank aracılığı ile bugüne dek 18 kadın girişimciye 1 milyon doların üzerinde kredi kullandırıldığına değinmiştir (WEB_27, 2020).

2.5.7. Türkiye Ekonomi Bankasından (TEB) Kadın Patronlara Özel Krediler

Türkiye Ekonomi Bankası, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) kapsamında kadın girişimcilere kredi desteği sağlayan bir diğer bankadır. 50 milyon Euro kredi fonuyla 36 aylık geri ödeme seçenekleriyle 125 bin TL'ye kadar kredi vermektedir. TEB, kadın girişimcilerden krediler için herhangi bir teminat istememektedir. Kredi desteğine başvuracak işletmelerde yıllık cironun ve aktif büyüklüğün 50 milyon TL'nin altında olması ve çalışan sayısının 250'yi geçmemesi şartları aranmaktadır.

TEB Kadın Bankacılığı, kadınların firmalarını daha ileriye taşımak için gerekli bilgi birikimine erişme, farklı sahalara yönelme, ağ kurma gibi hususlarda geliştirdikleri hizmetleri kadın girişimcilere özel mentorluk olanağı sunarak desteklemektedir. Kadın patronlara, sektörde karşılarına çıkan problemleri çözme konusunda yardımcı

olmaktadır. Bu konularda eğitimlerin verilmesi amacıyla TEB Kadın Akademisi kurulmuştur. Hangi konularda desteğe ihtiyaç duyduklarını belirleyerek, kadın girişimcilere, ekonomi camiasının önde gelen kadın patronlarıyla buluşturma imkânı sağlar. Kadınlara özel düzenlenen atölye çalışmalarıyla teoriyi hayata geçirmeye odaklı deneyim desteği sağlar. Örgütsel davranış, organizasyon yapısı, liderlik ve yönetim konularında ipuçları paylaşılır (WEB_25, 2020).

2.5.8. Vakıf Bank Örneği

Türk kadın girişimcilerin sayısının artması, iş hayatına kadınların katılmasının desteklenmesi, kadınların üretim süreçlerinde ihtiyaç duyacakları mali gereksinimlerinin karşılanması amacıyla EBRD (Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası) tarafından Vakıfbank'a 30 milyon dolar tutarında kaynak verilmiştir. Bu kaynaktan kredi kullanabilecek kadınların, çalışan sayılarının 250 kişiden az, net satışlarının 50 milyon Euro'dan düşük olması şartı bulunmaktadır. Temin edilen fon kapsamında, kadın işletmelerin birçok ihtiyacına yönelik olarak hazırlanan kredi ürünleri, uygun faiz oranları ve 84 aya varan vadeler ile sunulmakta, bunun yanı sıra kadın işletmelerine birçok bankacılık ürün ve hizmetinde özel avantajlar sağlanmaktadır.

Şahıs şirketlerinde firmayı temsil ve ilzamlı yetkili kişinin kadın olması gerekmektedir. Limited şirketlerde ise şirketi temsil ve ilzamlı yetkili bir kadın ortağın bulunması şartı aranmaktadır. Anonim şirketlerde yönetim kurulu tarafından görevlendirilen en üst düzey yöneticinin (CEO, Genel Müdür vb.) kadın olması gerekmektedir (WEB_32, 2020).

2.5.9. Yapı Kredi Kadın Girişimci Kredisi

Yapı Kredi Bankası, 3 aya kadar ödemesiz; ayda bir ödemeli, 3 ayda bir ödemeli ve 6 ayda bir ödemeli seçeneklerle 36 ay vadeyle Kadın Girişimcilere kredi fırsatı sunmaktadır. Yapı Kredi tarafından verilecek kredi için herhangi bir üst sınır bulunmamaktadır.

Krediden yararlanmak isteyen girişimcilerin kısa ve orta vadeli işletme sermayesi ihtiyaçları karşılandığı gibi, aynı zamanda kredi dosya masraflarında da %50 indirim yapılmaktadır (WEB_30, 2020).

2.5.10. Ziraat Bankası'ndan Kadın Girişimcilere Özel Destek

Ziraat Bankası, kadınlarımızın ticari yaşamda daha da güçlenmesi için, birbirinden avantajlı bankacılık ürün ve hizmetlerini içeren Kadın Girişimci Destek Paketini sunmaktadır. Paket kapsamında (WEB_31, 2020):

- İnternet/Mobil Bankacılık üzerinden yapılan tüm para transferlerinde sıfır masraf,
- Kredi tahsis masrafında %50 indirim,
- 60 aya varan nakit kredilerde (iş yeri alımlarında 96 ay) ayrıcalıklı fiyatlar,
- Yıllık kart ücreti olmaksızın Kobi Kart tahsisi, Avantajlı POS ve Ödeme Kaydedici Cihaz finansman teklifleri,
- Dış ticaret işlemlerinde özel fiyatlama, Teminat mektuplarına özel komisyon,
- Kendiniz, eşiniz ve 18 yaş üzerindeki çocuklarınızın da dahil olabileceği birbirinden özel Bireysel Emeklilik Planı teklifleri,
- Ziraat Sigorta güvencesi ile sektörde riskler gözetilerek teminatlandırılmış avantajlı sigorta hizmeti gibi ayrıcalık ve avantajlardan faydalandırmaktadır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DENİZLİ'DE FAALİYET GÖSTEREN VE MALİ DESTEK GÖREN KADIN GİRİŞİMCİLERİN FİNANSAL ANALİZİ

Ülkemizin geleceği için epey öneme sahip olan kadın girişimcilerin desteklenmesi şarttır. Kadın girişimcilerin sorunlarının belirlenmesi ve hızlıca çözüme ulaştırılması sayesinde ülkemizde ekonomik büyüme ve refah artışının önü açılacaktır. Çalışmanın bu bölümünde, kadın girişimcilerin en önemli ihtiyaçlarından biri olan mali destek konusunda, sunulan kredi teşviklerin kadın patronlu firmaların finansal performanslarına etkisi değerlendirilmiştir.

3.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Araştırmanın amacı, kadın girişimcilere ait firmalarda, finansal performans analizi yaparak firmanın kullandığı teşvikli kadın girişimci kredisinin firmaya herhangi bir değer katıp katmadığını ortaya çıkarmaktır. Böylece kadın girişimcilerin mali olarak desteklenmesinin gerekliliği irdelenmektedir.

Bu amaca yönelik uygulanan oran analizi sonucunda, firmaların varlıklarını nasıl değerlendirdiği, borçlanmalarının kaynağı, karlılık yapıları ve sürdürülebilirliği konusunda çıkarımlar yapılmıştır. Elde edilen bulgular sonucunda, kadın patronlu şirketlerin finansal açıdan desteklenmesinin etkinliği tartışılmıştır.

Çalışmanın sonuçları, karar alıcıların, kadın girişimcilerin finansal açıdan desteklenmesi sırasında yeterliliklerini gözden geçirmesini sağlamaktadır. Ülkemizde kadın girişimcilerin erkeklere göre oldukça az sayıda olduğu düşünüldüğünde, çalışma sayesinde, kendilerini destekleyecek kuruluşlar konusunda bilgi verilerek kadınları girişimciliğe yöneltmektedir. Kadın girişimcilerin karşılaştıkları sorunlara çözüm önerileri getirilmiştir. Bu sayede, çalışma, henüz girişimciliğe adım atmamış kadınlar için ön bilgilendirme niteliğinde olmaktadır. Teşvikli kredi kullanmamış mevcut kadın girişimcilerin hangi kanallardan kaynak bulacakları konusunda fikir edinmelerini sağlamaktadır.

3.2. Varsayımlar ve Kısıtlılıklar

Firmalardan temin edilen 3 yıllık gelir tablosu ve bilançoların yanlış ya da eksik olmadığı varsayılmaktadır. Araştırmanın yalnızca Denizli ilinde faaliyet gösteren kadın patronları kapsamı ve 2020 yılı Covid-19 pandemi sürecinde yüz yüze görüşme

zorluğu nedeniyle sınırlı sayıda kadın girişimciye ulaşılmıştır. İletişim kurulan firmalardan işletme defteri esasına göre kayıt tutan firmalar çalışmaya dâhil edilmemiştir.

3.3. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evreni, Denizli Büyükşehir Belediyesi sınırları içerisinde bulunan kadın şahıs firmaları ve hisselerinin yarıdan fazlası kadın/lara ait olan firmaların gelir tablosu ve bilançolarından oluşmaktadır. Araştırmanın örneklemini ise, evren içinden seçilen, mali tablolarını bilanço esasına göre kaydeden 21 firmanın, teşvikli krediyi kullandıkları yıla, bir önceki ve bir sonrası yıla ait toplam 3 yıllık gelir tablosu ve bilançolarıdır. Analizde kullanılan veriler, firmaların yetkilileri ile yapılan görüşmeler sonucu kendilerinden temin edilmiştir. Analize konu edilen firmalar hakkında bir tablo aşağıda gösterilmiştir:

Tablo 15 : Analize Konu Edilen Firmalar

Firma Adı	Faaliyet Alanı	Merkez Bankası Sektör Bilançolarına Uygun Sektör Adı	Kredi Kullanılan Yıl	Analiz Yapılan Yıllar
Firma 1	Bakkal ve Marketlerde Yapılan Perakende Ticaret	Belirli Bir Mala Tahsis Edilmiş Mağazalarda Gıda, İçecek ve Tütün Perakende Ticareti	2017	2016-2017-2018
Firma 2	Bakkal ve Marketlerde Yapılan Perakende Ticaret	Belirli Bir Mala Tahsis Edilmiş Mağazalarda Gıda, İçecek ve Tütün Perakende Ticareti	2016	2015-2016-2017
Firma 3	Belirli Bir Mala Tahsis Edilmiş Mağazalarda Bilgisayarların, Çevre Donanımlarının ve Yazılımın Perakende Ticareti	Belirli Bir Mala Tahsis Edilmiş Mağazalarda Bilgi ve İletişim Teknolojisi (İct) Teçhizatının Perakende Ticareti	2017	2016-2017-2018
Firma 4	Uzmanlaşmış Grafik Tasarımlarının Faaliyetleri (Marka ve Alametifarika Tasarımı Dâhil)	Uzmanlaşmış Tasarım Faaliyetleri	2017	2016-2017-2018
Firma 5	Havlu, Şönil, Peluş Vb. İlmeği Kesilmemiş Dokuma Kumaşları ile Tafting Kumaş İmalatı	Dokuma	2018	2017-2018-2019
Firma 6	Tekstil Elyaf ve İpliklerini Ağartma ve Boyama	Tekstil Elyafının Hazırlanması ve Bükülmesi	2017	2016-2017-2018
Firma 7	Restaurant ve Kantinlerin Faaliyetleri (Spor Salonu, Fabrika, Okul veya İşyeri Kantinleri)	Dışarıya Yemek Hizmeti Sunan İşletmelerin (Catering) Faaliyetleri ve Diğer Yiyecek Hizmetleri Faaliyetleri	2018	2017-2018-2019
Firma 8	Tahıl Toptan Ticareti (Buğday, Arpa, Çavdar, Yulaf, Mısır, Çeltik Vb.)	Tarımsal Hammaddede ve Canlı Hayvanların Toptan Ticareti	2017	2016-2017-2018
Firma 9	Büro Ekipmanları toptan ticareti	Diğer Makine, Ekipman, Aksam ve Parçaları İle Büro Mobilyalarının Toptan Ticareti	2018	2017-2018-2019
Firma 10	Kuru Gıda Toptan Ticareti	Gıda, İçecek ve Tütün Toptan Ticareti	2017	2016-2017-2018
Firma 11	Belirli Bir Mala Tahsis Edilmiş Mağazalarda Evde Kullanılan Tekstil Takımları ve Çeşitli Tekstil Malzemesinden Ev Eşyaları Perakende Ticareti	Belirli Bir Mala Tahsis Edilmiş Mağazalarda Diğer Ev Eşyalarının Perakende Ticareti	2018	2017-2018-2019
Firma 12	Başka Yerde Sınıflandırılmamış Ahşap Ürünleri İmalatı	Ağaçların Biçilmesi ve Planlanması	2017	2016-2017-2018
Firma 13	Motorlu Kara Taşıtlarının Sürücüsüz Olarak Kiralanması	Motorlu Kara Taşıtlarının Kiralanması ve Leasingi	2017	2016-2017-2018
Firma 14	Katkısız Sebze ve Meyve Suları İmalatı	Sebze ve Meyvelerin İşlenmesi ve Saklanması	2017	2016-2017-2018
Firma 15	Seyahat Acentası Faaliyetleri	Seyahat Acentesi ve Tur Operatörlerinin Faaliyetleri	2017	2016-2017-2018
Firma 16	Dış Giyim Eşyası İmalatı, Dokuma, Örme, Trikoj Tığ İşi Kroşe Vb. Kumaştan Olanlar	Örme (Trikotaj) ve Tığ İşi (Kroşe) Ürünlerin İmalatı	2017	2016-2017-2018
Firma 17	Belirli Bir Mala Tahsis Edilmiş Mağazalarda Motorlu Kara Taşıtları İçin Yağlama ve Soğutma Ürünlerinin Perakende Ticareti	Belirli Bir Mala Tahsis Edilmiş Mağazalarda Otomotiv Yakıtının Perakende Ticareti	2018	2017-2018-2019
Firma 18	İşlenmiş Mermer, Traverten, Kaymaktaşından Yapılmış Ürünlerin Ticareti	Belirli Bir Mala Tahsis Edilmiş Mağazalardaki Diğer Toptan Ticaret	2017	2016-2017-2018
Firma 19	Dondurma İmalatı	Süt ve Süt Ürünleri İmalatı	2017	2016-2017-2018
Firma 20	Hayvan Yemi Toptan Ticareti	Tarımsal Hammaddede ve Canlı Hayvanların Toptan Ticareti	2017	2016-2017-2018
Firma 21	Bakkal ve Marketlerde Yapılan Perakende Ticaret	Belirli Bir Mala Tahsis Edilmiş Mağazalarda Gıda, İçecek ve Tütün Perakende Ticareti	2017	2016-2017-2018

3.4. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada firmaların finansal performansları hakkında fikir edinmek ve kullandıkları teşvikli kredilerin performansları üzerindeki etkisini değerlendirmek için 3 yıllık bilanço ve gelir tablosundan oluşan veri seti incelenmiş ve oran analizi yapılmıştır.

Her bir firmanın faaliyet gösterdiği sektöre ait ve mali verilerinin yıllarıyla paralel olan, Merkez Bankası (MB) tarafından sunulan sektör oranları tabloları Merkez Bankasına ait internet sitesinden temin edilmiştir. Firmalar lehine yapılan oran analizleri sonucu çıkan rasyolar, MB standart oranları ile karşılaştırılmıştır.

3.5. Verilerin Analizi

Finansal analiz, işletmelerin faaliyetlerinden doğan işlemlerin kaydedildiği, mali tablolarında bulunan hesaplar arasındaki ilişkilerin, belirli standartlar doğrultusunda değerlendirilmesi ve yorumlanmasıdır. Bu sayede işletmenin iletişim halinde olduğu tüm kişi ve kuruluşlara, işletmenin finansal durumu hakkında bilgi sağlar. Karar mekanizmasında adeta bir pusula görevi görür. Firmanın faaliyetleri ve mali performansı konusunda geleceğe yönelik tahminlerde bulunmayı kolaylaştırır. Güncel verileri, geçmiş veriler ile birlikte değerlendirerek, gelecekte atılması gereken adımlar konusunda tavsiyelerde bulunur (Orak, 2015: 24).

3.5.1. Oran Analizi

Analiz yöntemleri arasında en çok kullanılan ve çalışmanın temel analiz yöntemi oran analizidir. Oran analizi, işletmenin bilanço kalemlerinin ve gelir tablosu kalemlerinin kendi içinde veya birbirleriyle oranlanması sonucu oluşur. Fakat yalnızca matematiksel oranlar yapmak yeterli değildir. Önemli olan nokta, analizi yapan kişinin amacına hizmet edecek oranların saptanması, standart oranlarla, sektör oranlarıyla, işletmenin geçmiş yıllardaki oranları ve aynı sektördeki diğer firmaların oranları ile kıyaslanması ve yorumlanmasıdır (Orak, 2015: 27).

Merkez Bankası, 1990 yılından bu yana, bankalarla kredi ilişkisi olan firmalardan seçilen bir örnekleme derlenen Sektör Bilançolarını yayımlamaktadır. MB tarafından sunulan sektör bilançolarına dair oranlar, Türkiye İstatistik Kurumu ile ortak çalışma sonucu oluşturulmaktadır. İmalat ve imalat dışı olmak üzere 17 ana sektörde faaliyet gösteren firmaların finansal tablolarını temel almaktadır. Yayın, 2009-2019 yılları arasında 11 yıllık bir dönemi ve 1 milyonun üzerinde firmayı kapsamaktadır.

Çalışmada yapılan oran analizi sırasında, firmaların 3 yıllık veri setinde gelir tablosu ve bilanço kalemleri her yıl kendi içinde oranlanmıştır. Her firmanın oranı, faaliyet gösterdiği sektöre yönelik Merkez Bankası tarafından yayımlanan sektör oranları ile karşılaştırılmıştır.

Analizde kullanılan oranlara yönelik bilgiler aşağıdaki tabloda özetlenmiştir:

Tablo 16: Oran Analizinde kullanılan Oranlar

LİKİDİTE ORANLARI	
Cari Oran (%)	Dönen Varlıklar/Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	(Dönen Varlıklar-Stoklar) /Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
Stok Bağımlılık Oranı (%)	(Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar- Hazır Değerler +Menkul Kıymetler) /Stoklar
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	
FİNANSAL YAPI ORANLARI	
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Toplamı Oranı (%)	
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Toplamı Oranı (%)	
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	
DEVİR HIZLARI	
Stok Devir Hızı (Kez)	Satılan Ürn. Mal./ ((Dönem Başı Stok +D. Snu Stok) /2)
Alacak Devir Hızı (Kez)	Net Satışlar /Ticari Alacaklar
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	Net Satışlar / (Dönen Varlıklar- KVVYK)
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	Net Satışlar/ (Maddi Duran Varlıklar -Amortisman)
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	Net Satışlar /Ortalama Öz kaynaklar
Aktif Devir Hızı (Kez)	Net Satışlar / Aktif Toplamı
KARLILIK ORANLARI	
Kar ile Sermaye Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar	
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) /Pasif Toplamı Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	
Kar ile Satışlar Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar	
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	
Kar ile Finansal Yüküm. Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar	
Faiz Ödeme (Karşılama) Oranı	
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	

3.5.2. Likidite Oranları

Likidite oranı, işletmenin, vadesi bir yıldan kısa olan borçlarını, ödeme günü geldiğinde hangi seviyede karşılayabildiğini gösterir. Firmanın nakit yaratmadaki hızı konusunda fikir verir. Firmalar, faaliyetlerini sürdürebilmek için, mali yükümlülüklerini zamanında ödemelidir. Likidite oranı ile bize sunulan bilgi, firmanın kısa vadeli yükümlülüklerini her an ödemeye hangi seviyede hazır olduğudur. Likidite oranlarının ne çok düşük ne de çok yüksek olması istenmez. Düşük olduğunda yükümlülükleri yerine getiremeyecek seviyede olduğu, yüksek olduğunda ise nakit varlıkların atıl bekletildiği karlılığa aktarılmadığı düşünülür. Aşağıda, çalışmada kullanılan likidite oranları tanımlanmıştır. Bu oranları; cari oran, asit-test oranı, stok bağımlılık oranı, kısa vadeli alacakların dönen varlıklara oranı şeklindedir.

3.5.2.1. Cari Oran

İşletmenin kısa vadeli borçlarını tüm dönen varlıkları ile karşılayabilme gücünü ölçer. Firmanın belirlenen dönemdeki dönen varlıklarının, kısa vadeli yabancı kaynaklarına bölünmesi ile sonuca ulaşılır. Dönen varlıkların rakamsal olarak kısa vadeli yabancı kaynaklardan yüksek olması istenir (Saraç, 2012: 17). Özgülbaş vd. göre (2008) cari oran 1'in altında olması, firmanın kredibilitesinin oldukça düşük olduğunu, yatırımcılar ve finansörler için firmaya finansman sağlamanın riskli olduğu düşüncesi verir. Diğer yandan cari oranın 2 den yüksek çıkması ise, firmanın çalışma sermayesi kalemlerinde (stoklar, hazır değerler, menkul kıymetler, alacaklar) fazla birikme olduğu ve bu kalemlerin etkin ve verimli değerlendirilmediği kanaati edinilir (Orak, 2015: 31).

3.5.2.2. Asit-Test Oranı

Asit test oranı, en nakit varlıklarla ilgilenir. İşletmenin likidite durumu hakkında cari orana göre daha detaylı bilgi sahibi olmak için stoklar gibi nakde çevrilmesi daha zor olan kalemlerin dönen varlıklardan çıkarılması sonucu kısa vadeli yabancı kaynaklara oranlanması işlemidir. Oranın formülü: "Dönen Varlıklar-Stoklar/ Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar" şeklindedir (Türksoy, 2011: 273). Her ne kadar faaliyet gösterilen sektörün gerektirdiği oran farklı olabileceksede genellikle asit test oranının 1 olması, firmanın kısa vadeli borçlarını her an ödemeye hazır olmasını sağlayan nakitlerinin olduğu şeklinde yorumlanır (Herman, 2005: 505).

3.5.2.3. Stok Bağımlılık Oranı

İşletmenin kısa vadeli borçlarını ödemede stoklarına ne kadar bağımlı olduğunu gösteren orandır. Asit test oranının 1 den küçük çıkması durumunda hemen hesaplanması gereken orandır. Çünkü asit test oranının 1'den büyük olduğu durumlarda zaten kısa vadeli borçların karşılanması için stoklara başvurulmayacaktır. Hazır değerler ve menkul kıymetler toplamının, kısa vadeli kaynaklardan çıkarılarak stoklara bölünmesi ile bulunur (Dayı ve Akdemir, 2013: 191-194).

3.5.2.4. Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı

Kısa vadeli alacaklarının dönen varlıklar içindeki payını gösteren orandır. Bu oran, işletmenin ürün veya hizmetlerini hangi seviyede vadeli ya da peşin sattığı konusunda bilgi verir. Faaliyet gösterilen sektöre göre yorumlanmalıdır. Fakat yine de çok fazla yüksek olması likidite konusunda dikkatli olmayı gerektirir (Alparslan, 2014: 51).

3.5.3. Finansal Yapı Oranları

Kaldıraç oranı olarak adlandırılan finansal yapı oranları, firmanın varlıklarını hangi seviyede yabancı kaynaklarla hangi seviyede öz kaynaklarla karşıladığını gösterir. Yabancı kaynakların firmanın toplam kaynakları içindeki payı yarıdan fazla olmamalıdır (Ceylan ve Korkmaz, 2010: 56). Bu oranlar sayesinde, varlıkların etkinliği konusunda fikir sahibi olunur. Çalışmada kullanılan finansal yapı oranları aşağıda açıklanmıştır.

3.5.3.1. Yabancı Kaynaklar Toplamı /Aktif Toplamı Oranı

Finansal kaldıraç oranı da denilen bu oran, finansal yapı oranlarının temelini oluşturur. Varlıkların ne kadarlık kısmının yabancı kaynaklar tarafından desteklendiğini gösterir. Bu oranın genellikle yüzde 50'den fazla olması istenmez. Bu oranın yüksek olması, firmanın borçlanarak aktiflerini arttırdığını ve spekülatif şekilde finansman sağlandığını gösterir. Firmanın borçları zamanında ödeyebilmesi konusunda tereddüt yaşanır (Özgel, 2007: 65; Akdoğan ve Tenker, 2007: 618).

3.5.3.2. Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı

Finansman oranı olarak adlandırılan, öz kaynakların yabancı kaynaklara bölünmesi ile hesaplanan, ödeme gücü katsayısı ya da borçlanma katsayısı da denilen oran ile işletmenin mali bağımsızlık durumu konusunda bilgi edinilir. Finansman

oranının yüksek olması işletmenin öz kaynaklarının yüksek olması nedeniyle borçlu olduğu 3. Şahıslarda güven oluşturur. Bu oranın 1'den düşük olması ise işletmeye finansman sağlayan kurumların işletme üzerinde daha çok söz hakkına sahip olmasına neden olur. Bu durum firmayı, yüksek faiz oranlarıyla kredi kullanmaya maruz bırakırken işletmenin mali olarak kötüleşmesine ve borçlarını ödeyememe durumuna düşmesine neden olur. Bu oranın düşük çıkması firmayı itibarsızlaştırır (Yenisu, 2019: 27).

3.5.3.3. Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Toplamı Oranı

Bu oran ile firmanın varlıklarının ne kadarlık kısmını kısa vadeli yabancı kaynaklarla finanse ettiği konusunda fikir sahibi olunur. Toplam kaynaklar içinde, kısa vadeli borçların ağırlığı ölçülür. Avrupa ve Amerika kıtasındaki ülkelerde bu oran yüzde 33 'e kadar normal karşılanır. Gelişmekte olan ülkelerde ise enflasyon ve sermaye piyasalarının noksanlığı nedeniyle bu oranın daha yüksek olması beklenir (Akgüç, 2011: 37).

3.5.4. Devir Hızları

Faaliyet oranları olarak da adlandırılan devir hızı oranları, işletmenin aktiflerini ne kadar etkili kullandığını gösterir. İşletmenin varlıkları ve satışları arasındaki bağlantıyı sunar (Sarıaslan ve Erol, 2008: 193). Çalışmada stok devir hızı, alacak devir hızı, net çalışma sermayesi devir hızı, öz kaynaklar devir hızı ve aktif devir hızı formülleri kullanılmıştır. Bu formüller aşağıda detaylandırılmıştır.

3.5.4.1. Stok Devir Hızı

İşletmenin aktif kalemleri içerisinde en önemlilerden biri stoklardır. Firmanın ne kadar stokla çalıştığını ölçmek için ve stoklarının firmaya aşırı maliyet oluşturup oluşturmadığına karar vermek için stok devir hızına bakılmalıdır. Stokların ne kadarının üretim faaliyetlerinde kullanıldığını ve satışlara yansıdığını ölçmek için kullanılır. Stokların bir dönemde hangi sıklıkla yenilendiği konusunda fikir verir. Satılan malların maliyeti kaleminin, ortalama stoklara bölünmesi ile sonuca ulaşılır. Firmalar, rekabet güçlerini arttırmak için stok devir hızlarının yüksek olmasını isterler (Akdoğan ve Tenker, 2010: 659).

3.5.4.2. Alacak Devir Hızı

Bir firmanın nakit satış gelirleri dışında en önemli para kaynağı alacaklarıdır. Alacaklarını hangi sürede tahsil ettiğini ölçmek firmanın aktif gücü açısından oldukça önemlidir. Alacak devir hızı, alacakların tahsilindeki çabukluğu ve tahsilat kapasitesini gösterir. Alacaklarının yılda kaç defa tahsil edildiği konusunda fikir verir. Firmanın aynı dönem içindeki net satışlarının, önceki dönem alacakları ve mevcut dönem alacaklarının ortalamasına bölünmesi ile sonuca ulaşılır. Firmanın alacak devir hızındaki yükseliş, alacak tahsil kapasitesinin arttığını gösterir (Akgüç, 2011: 471).

3.5.4.3. Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı

Net işletme sermayesi, işletmenin kısa vadeli yabancı kaynakları ve dönen varlıkları arasında fark ile ölçülür. Firmaların iş hacmi büyüdükçe daha yüksek net işletme sermayesine gereksinim duymaları normaldir. Net işletme sermayesinin firmadan etkinliğinin ölçülmesi için net satışları, dönen varlık ve kısa vadeli yabancı kaynaklar farkına bölünür. Net işletme sermayesi devir hızının yüksek olması beklenirken, çok fazla yüksek olması ise firmanın kısa vadeli borçlanmasının de çok yüksek olduğu anlamına gelmektedir (Sarıaslan ve Erol, 2008: 196). Sonucun sağlıklı yorumlanması için faaliyet gösterilen sektöre ait standart sayılan rakamlar ile kıyaslanması gerekir.

3.5.4.4. Öz Kaynaklar Devir Hızı

Öz kaynaklar devir hızı, işletmenin belirli dönemdeki net satışlarının, ortalama öz kaynaklarına bölünmesi ile bulunur. Firmanın öz kaynaklarının ne derecede etkili kullanıldığı konusunda fikir verir. Öz kaynak devir hızının standartlardan düşük olması, firmanın iş hacmi karşısına öz kaynaklarının çok fazla olduğu sonucunu verirken, standartların çok üzerinde olması ise firmanın öz kaynaklarının yetersiz olduğunu gösterir (Akdoğan ve Tenker, 2010: 668).

3.5.4.5. Aktif Devir Hızı

İşletmenin karlılığını etkileyen oranlardan biri olan aktif devir hızı, net satışların aktif toplamına bölünmesi ile bulunur. Firmada sermaye yoğunluğunu ve varlıkların etkinliğini gösterir. Sonucun yüksek çıkması tercih edilir. Standart oranlara göre düşük aktif devir hızına sahip firmaların karlılığının düşük ve tam kapasiteyle çalışmadığı kanaatine varılır. Her firmanın kendi faaliyet gösterdiği sektöre göre değerlendirilmesi gerekir. Farklı sektörlerde faaliyet gösteren firmaların bu oran özelinde kıyaslanması

sağlıklı sonuçlar vermeyecektir. Diğer yandan aktif devir hızı sonucu sayesinde firmanın emek-yoğun mu yoksa sermaye-yoğun mu faaliyet gösterdiği konusunda fikir edinilir. Öyle ki oranın düşük çıkması sonucunda firmanın sermaye yoğun bir teknoloji kullandığı varsayılabilir. Oranın yüksek çıkmasında ise, firmaların az miktarda sabit varlık kullandığı sonucunu verir (Okka, 2006: 47).

3.5.4.6. Maddi Duran Varlık Devir Hızı

Maddi duran varlık devir hızı oranı, İşletmenin maddi duran varlıkları hangi seviyede yatırım yaptığını, bu varlıkların faaliyetlerde ne seviyede kullanıldığını, firmada atıl bekletilip bekletilmediği konusunda fikir verir. Net satışların, amortismandan arındırılmış maddi duran varlık toplamına bölünmesi sonucu bulunur. Yani maddi duran varlıkların satışlara ne kadar katkıda bulunduğunun bilgisini sunar (Onat, 2007: 97).

3.5.5. Karlılık Oranları

Firmaların faaliyetleri sonucunda ulaştıkları başarı, karlılıkları ile ölçülmektedir. Birçok kalemin, karlılık üzerindeki etkisi karlılık oranları ile saptanabilir. Örneğin sermaye ile karlılık arasındaki ilişki, mali rantabilite, ekonomik rantabilite ve karlılık oranı ile ölçülebilir. Karlılık ile satışlar arasındaki ilişki ise, faaliyet kar marjı, brüt kar marjı, net kar marjı ile ölçülebilir.

3.5.5.1. Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (Mali Rantabilite)

Mali rantabilite olarak isimlendirilen bu oran sayesinde, öz kaynaklarının karlılık üzerindeki etkisi gözlemlenir. Net kar ya da zararın, öz kaynaklara bölünmesi ile sonuca ulaşılır. Firmanın öz kaynaklarından ne kadar kar yaratabildiğinin altını çizer. Mali rantabilitenin her zaman yüksek olması beklenir (Ercan ve Ban, 2009: 47).

3.5.5.2. Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif Toplamı Oranı (Ekonomik Rantabilite)

Bu oran, işletmenin toplam kaynaklarının ne ölçüde karlı kullanıldığını gösterir. İşletmeye yatırılan fonların getirisini ölçmede kullanılır. Vergiden önceki kar hesabının toplam kaynaklara bölünmesi sonucu oluşur. Ekonomik rantabilitenin mali rantabiliteden düşük olması beklenir. Aksi durumda, yabancı kaynaklardan yararlanma maliyetinin normalin üzerinde olduğu düşünülür (WEB_35, 2008).

3.5.5.3. Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı

Karlılık oranı olarak adlandırılan bu oran sayesinde, aktiflerden kar yaratabilme gücü analiz edilir. Firmanın varlıklarını ne kadar verimli kullandığını göstermesi açısından bu oranın yüksek olması arzu edilir (Akgüç, 2011: 487).

3.5.5.4. Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı

Firmaların faaliyetleri sonucunda her zaman yüksek kar marjına sahip olmaları beklenir. Hangi kalemlerin karlılığa etki ettiği konusunda başvurulacak oranlardan biri de faaliyet kar marjıdır. Faaliyet karı ya da zararının net satışlara bölünmesi ile bulunan bu oran sayesinde, işletmenin asıl faaliyetlerinin ne derecede kar yarattığı görülür. Marjın yüksek olması, işletmenin faaliyetlerinin karlı ve verimli olduğunu gösterir (Çabuk ve Lazol, 2010: 230).

3.5.5.5. Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı

Brüt satış karı, net satışlardan satılan malın maliyetinin düşülmesi ile oluşur. Brüt kar marjı aynı zamanda gayrisafi rantabilite olarak adlandırılır. Bir şirketin gelirinin, satılan malların maliyetini karşılarken ne derecede kar yarattığı konusunda yorum yapma şansı verir. Brüt satış karı ya da zararının net satışlara oranlanması ile bulunur. Temel anlamda bir işletmenin satış ve üretim performansını ölçmede kullanılır. Firmanın ürettiği ürünlerden pazarlama, genel yönetim, finansman gibi giderleri düşmeden önce kar yaratıp yaratmadığını gözler önüne sürer. Firmanın üretim maliyetlerini iyi yönetip yönetmediği konusunda bilgi verir. Oranın yüksek olması arzu edilir (WEB_36, 2019).

3.5.5.6. Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı

Firmanın her 1 TL'lik satışından ne kadar kar elde ettiğini gösteren orandır. Faaliyet gösterilen sektöre göre standardı değişse de oranın yüksek olması istenir. Günlük hayatta kullanılan işletmenin kar marjı tam olarak bu oran ile ifade edilir. Oran sayesinde satışların karlılık düzeyi ölçülmüş olur (Ercan ve Ban, 2009: 46).

3.5.5.7. Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı

Faizleri karşılama oranı olarak bilinen rasyo, işletmenin ödemekle yükümlü olduğu faiz giderlerini bir dönemde kaç kere kazandığını gösterir. Yani işletmenin faiz giderlerini ödeme sırasında zorluk yaşayıp yaşamayacağı tartışılır (WEB_35, 2008).

3.5.5.8. Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı

Net kar ya da zarara faiz giderlerini ekleyerek faiz giderlerine oranlanması, işletmenin mevcut net karı ile faiz giderlerini hangi ölçüde karşılayabildiğini gösterir.

3.6. Bulgular

Çalışmada incelenen kadın girişimci firmaların oran analizi yapılarak ve sektör oranları ile kıyaslanarak oluşturulan tablolar ile analize dair yorumlar aşağıda belirtilmiştir.

3.6.1. Firma 1'in Mali Analizi

Market işletmeciliği yapan firmada, 2016 yılında sektör ortalamalarının oldukça üzerinde seyreden cari ve likidite oranlarının, kredinin kullanıldığı yıl olan 2017 yılında yükseldiği 2018 yılında ise azalış gösterdiği görülmektedir. 2018 yılında cari oran sektör ortalamasının altına inerken likidite oranı halen sektör ortalamasının üzerinde seyretmiştir. Stok bağımlılık oranı 2018'te aşırı yükselmiştir. Stok seviyesi aynı yıl düşerek cari oranın düşmesine neden olmuştur.

Firmanın finansal yapı oranlarına bakıldığında 2016 yılında sektör ortalamasının üzerinde olan öz kaynaklar/yabancı kaynaklar toplamı oranının 2017 ve 2018 yıllarında önemli düzeyde gerilediği, banka kredilerinin aktif toplamına ve yabancı kaynaklar toplamına oranlarının ise 2017 yılında artış, 2018 yılında azalış gösterdiği görülmüştür. Bu durum bize 2018 yılı için yabancı kaynak tutarı içerisinde ticari borçlar ve diğer borçlar gibi hesaplardaki artış tutarının daha yüksek olduğunu göstermektedir. Kısa vadeli yabancı kaynaklar oranı artarken, banka kredileri artmamıştır. Firmanın borçlanması yüksektir. Zira net çalışma sermayesi devir hızı negatif hesaplanmış ve yabancı kaynaklar/aktif oranı %50'den fazladır.

İncelenen dönemlerde stok devir hızının sektör ortalamalarının üzerinde seyrettiği ve artış seyrinde olduğu gözlenirken, alacak devir hızının ise azalış göstererek 2018 yılında sektör ortalamasının altına indiği görülmüştür.

Kısa vadeli alacakların/dönen varlıklar oranının 2018 yılındaki yükselişi göz önünde bulundurulduğunda firmanın 2018 yılında ilave kredi kullanımlarını azalttığı ticari borçlanmaya gittiği, toptan ve uzun vadeli satışlara yöneldiği gibi çıkarımlarda bulunulabilir. Ancak faaliyet alanı dolayısıyla firmanın perakende ve peşin satış yapması beklenmektedir. Ayrıca 2017 yılında faaliyetlerinde kar yaratamadığı görülen

firmanın, 2018 yılı karlılık oranlarındaki genel artış dolayısı ile aynı yıl iş hacmini ve dönem karı tutarını artırdığı düşünülmektedir. Ekonomik rantabilitesi 2016 yılında düşmeye başlayan firmanın, 2017 yılında sağlanan finansmanın etkisiyle 2018 yılında yeniden yükselerek sektör oranlarının üzerine çıkmıştır. 2017 yılında karlılık açısından sıkıntı yaşayan firmanın düşük faizli teşvik kredileri kullanması karlılık üzerinde büyük bir etki yaratmazken kısa vadede kötü gidişatın önlenmesine yardımcı olduğu kanaati edinilmiştir.

Tablo 17: Firma 1'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 1			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Cari Oran (%)	290,4	351,3	82,4	150,7	148,6	144,2
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	232,4	331,1	75,3	50,2	51,0	48,4
Stok Bağımlılık Oranı (%)	17,2	-114,1	1148,8	84,6	82,3	85,6
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	10,3	12,1	68,8	29,5	29,2	27,8
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	62,2	74,4	96,9	58,1	59,6	60,2
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	60,8	34,4	3,2	53,1	43,9	42,6
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	31,5	26,0	96,9	50,5	51,2	52,0
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	30,7	49,8	15,8	22,3	23,6	21,7
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	49,4	66,9	16,3	15,4	16,1	12,9
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	8,0	14,2	38,1	6,9	6,6	5,9
Alacak Devir Hızı (Kez)	18,0	12,6	5,7	8,3	6,6	6,8
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	2,8	2,1	-18,4	1,4	1,5	1,2
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	31,2	21,6	17,0	8,9	7,3	8,0
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	4,5	5,4	16,3	5,6	5,0	4,8
Aktif Devir Hızı (Kez)	1,7	1,4	3,1	3,2	2,7	3,0
KARLILIK ORANLARI						
Kar ile Sermaye Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	22,7	-4,3	54,2	10,4	10,8	10,5
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T.Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	10,1	-0,3	11,6	1,9	2,7	2,6
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	8,6	-1,1	1,7	1,0	1,3	1,1
Kar ile Satışlar Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	6,0	-0,2	3,7	1,8	2,0	1,7
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	13,9	8,2	14,2	20,5	20,4	20,9
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	5,1	-0,8	0,5	1,1	1,7	1,0
Kar ile Finansal Yüküm. Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
Faiz Ödeme (Karşılama) Oranı						
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	649,1	40,8	121,0	336,4	320,6	280,3
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	649,2	40,8	117,3	289,5	288,4	239,7

3.6.2. Firma 2'nin Mali Analizi

Market işletmeciliği yapan firmada incelenen dönemlerde cari ve likidite oranları sektör ortalamalarının altında, kısa vadeli alacaklar/dönen varlıklar oranı ise sektör ortalamalarına göre çok düşük seviyededir. Likidite oranında incelenen yıllarda bir artış söz konusu olsa da sektör ortalamalarına göre kayda değer bir değişim bulunmamaktadır.

Stok devir hızı da sektör ortalamalarının oldukça altında olan firmada, bu durum likidite oranları ile birlikte değerlendirildiğinde firmanın stoklarının, dönen varlık toplamı içerisinde ağırlıklı hesap olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca 2016 yılında firmanın alacak devir hızının yüksek düzeyde azalış gösterdiği görülmüş olup, bu durum tahsilat sorunları yaşandığı şeklinde yorumlanmıştır. 2017 yılında alacak devir hızı artış göstermesine karşın halen 2015 yılının altındadır.

Kredinin kullanıldığı 2016 yılında banka kredileri/aktif toplamı oranı azalırken kısa vadeli yabancı kaynaklar/pasif toplamı oranında önemli bir değişim yaşanmaması bize, yeni kredi kullanımına karşın toplam kredi riski tutarında azalış meydana geldiğini göstermektedir. 2017 yılında ise her iki oranda da artış meydana gelmiş olup, nakdi kredi kullanımının arttığı anlaşılmaktadır.

Firmanın kredi kullanımını takip eden yılda karlılık oranlarını genel olarak artırdığı görülürken, banka kredileri/yabancı kaynaklar toplamı oranının sektör ortalamasının altında olması bize; firma faaliyetlerinin ağırlıklı ticari borçlar, ortak finansmanı gibi diğer kaynaklar ile sürdürüldüğünü ve mali borçların etkisinin cüzi düzeyde kaldığını göstermektedir.

2016 yılında firmanın faaliyet gösterdiği sektörde brüt karlılık oranı artarken, faaliyet karlılığının ve net kar/net satışlar oranının gerilediği görülmektedir. Genel olarak değerlendirildiğinde 2016 yılında USD/TL kuru ve enflasyon oranlarında yaşanan artışların ürün fiyatlarını artırdığı, ancak konumuz firmada olduğu gibi bu artışların fiyatlara istenen oranda yansıtılamadığı kanaati edinilmiştir. İlgili dönem yaşanan olumsuzlukların etkisinin hafifletilmesi adına firmanın düşük faizli kredi kullanıma yöneldiği ve etkilerinin takip eden yılda mali verilere yansıdığı düşünülmektedir.

Tablo 18: Firma 2'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 2			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Cari Oran (%)	112,5	109,3	112,3	156,6	150,7	148,6
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	2,6	5,1	11,9	53,4	50,2	51,0
Stok Bağımlılık Oranı (%)	89,4	94,1	93,3	82,1	84,6	82,3
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	0,1	0,2	0,1	29,7	29,5	29,2
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	77,2	78,0	79,4	56,7	58,1	59,6
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	29,5	28,2	25,9	62,1	53,1	43,9
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	77,2	77,5	79,1	49,7	50,5	51,2
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	9,9	5,7	6,6	22,0	22,3	23,6
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	12,8	7,3	8,3	16,4	15,4	16,1
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	0,9	0,8	0,9	6,8	6,9	6,6
Alacak Devir Hızı (Kez)	1.334,4	437,7	684,2	6,2	8,3	6,6
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	9,6	9,6	8,1	3,4	1,4	1,5
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	7,7	6,0	8,0	8,2	8,9	7,3
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	4,1	3,3	3,9	7,1	5,6	5,0
Aktif Devir Hızı (Kez)	0,9	0,7	0,8	3,0	3,2	2,7
KARLILIK ORANLARI						
Kar ile Sermaye Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	5,9	-10,5	2,2	9,3	10,4	10,8
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T.Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	2,3	-1,3	1,5	2,5	1,9	2,7
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	1,3	-2,3	0,5	1,5	1,0	1,3
Kar ile Satışlar Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	2,5	-1,8	1,9	2,1	1,8	2,0
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	14,2	15,1	16,8	19,4	20,5	20,4
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	1,4	-3,4	0,6	1,6	1,1	1,7
Kar ile Finansal Yüküm. Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
Faiz Ödeme (Karşılama) Oranı						
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	384,8	-121,9	143,9	338,1	336,4	320,6
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	320,3	-121,9	143,9	299,2	289,5	288,4

3.6.3. Firma 3'ün Mali Analizi

Bilgisayar ve sarf malzemelerinin perakende ticareti ile iştigal eden firmada incelenen dönemlerde cari ve likidite oranlarının artış göstererek 2018 yılında sektör ortalamalarına yaklaştığı, kısa vadeli alacaklar/dönen varlıklar oranının ise artış göstermesine rağmen halen sektör ortalamalarının altında olduğu görülmüştür. Stok bağımlılık oranı incelendiğinde 2016 ve 2017 yıllarında sektör ortalamalarının üstünde seyrettiği, 2018 yılında ise sektör ortalaması seviyesine geldiği gözlenmiştir.

İncelenen dönemlerde devir hızı oranlarının genellikle sektör ortalamalarının üzerinde kaldığı görülmüştür. Kredi kullanımının gerçekleştiği 2017 yılında firmanın, çalışmamızda hesaplanan devir hızları içerisinde sadece maddi duran varlık devir hızının gerilediği, diğer devir hızlarının ise artış gösterdiği görülmektedir.

Banka kredisi kullanım oranlarının sektör ortalamalarının üzerinde olduğu ve özellikle 2017 yılında yüksek düzeyde artış yaşandığı görülmüştür. Ayrıca ilgili dönemde kısa vadeli yabancı kaynakların pasif toplamına oranı gerilerken öz kaynaklar/yabancı kaynaklar toplamının artması, ticari ve diğer borç kalemlerinde genel bir düşüş yaşandığını göstermektedir.

Likidite oranlarındaki değişim ile maddi duran varlık devir hızındaki değişim birlikte değerlendirildiğinde firmanın kredi kullanımlarını ağırlıklı maddi duran varlık yatırımında değerlendirdiği düşünülmektedir.

2018 yılında brüt ve faaliyet karı oranları artarken, net kar/net satışlar oranı ile net kar ve faiz giderleri/faiz giderleri oranı azalmış ve bu durum finansman giderleri gibi diğer gider kalemlerinin artışı yönünde yorumlanmıştır. Faiz karşılama oranları sektör oranlarının altında kalsa da %100'ün üzerinde olması finansman giderlerinin karşılanması açısından olumlu bulunmuştur.

Firmanın kredi kullanımlarını ile finanse ettiği düşünülen maddi duran varlık yatırımlarının henüz karlılığa doğrudan etki etmediği sonucuna varılmıştır. Faaliyet karlılığı sektör ortalamalarının üzerine çıkan, brüt karlılığı ise sektör ortalamalarına yaklaşan firmanın, devamlılığı açısından aktif toplamını güçlendirmesi olumlu bulunmuştur.

Tablo 19: Firma 3'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 3			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Cari Oran (%)	112,5	114,2	153,4	158,0	158,8	163,6
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	23,1	36,8	53,8	61,9	64,5	67,9
Stok Bağımlılık Oranı (%)	110,2	122,9	78,0	81,7	80,8	80,9
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	18,4	18,6	20,5	32,6	32,9	34,2
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	87,5	84,3	86,6	58,6	59,6	59,9
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	14,3	18,6	15,5	57,3	55,5	58,2
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	75,0	42,1	34,2	51,7	51,7	51,6
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	21,5	53,7	65,9	17,6	19,4	18,6
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	24,6	63,6	76,1	11,6	17,6	15,1
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	4,2	8,1	7,2	6,0	6,0	6,9
Alacak Devir Hızı (Kez)	21,5	52,5	24,7	6,7	7,6	7,5
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	35,6	79,0	14,6	4,9	3,3	5,4
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	35,8	10,5	7,1	8,3	7,7	7,3
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	26,8	32,8	20,0	8,3	8,3	9,3
Aktif Devir Hızı (Kez)	3,3	4,7	2,7	3,7	3,3	3,1
KARLILIK ORANLARI						
Kar ile Sermaye Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	21,0	17,5	8,7	9,8	10,5	10,3
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T. Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	8,6	9,2	8,0	3,0	3,8	4,5
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	2,6	2,7	1,2	1,2	1,6	1,5
Kar ile Satışlar Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	2,6	2,0	3,0	1,9	2,3	1,9
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	16,1	12,5	17,3	22,0	21,4	22,4
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	0,8	0,6	0,4	1,2	1,6	1,3
Kar ile Finansal Yüküm. Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
Faiz Ödeme (Karşılama) Oranı						
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	251,2	174,3	127,1	400,6	525,2	351,0
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	176,8	152,0	118,4	332,0	456,8	295,4

3.6.4. Firma 4'ün Mali Analizi

Grafik tasarım ve yazılım faaliyetleri ile iştigal eden firmanın stok bağımlılık oranları yıllar itibariyle azalış göstermesine karşın sektör ortalamalarının oldukça üzerindedir. Sektör ortalamalarının altında seyreden cari ve likidite oranları arasındaki farkın yıllar itibariyle artması, stok devir hızındaki azalış ve kısa vadeli alacaklar/dönen varlıklar oranı birlikte değerlendirildiğinde firmanın stok tutarını artırdığı düşünülmektedir. Firmanın faaliyet konusu itibariyle stok seviyesindeki bu değişim dikkat çekicidir.

Banka kredileri/aktif toplamı oranı kredi kullanımının gerçekleştiğı 2017 yılında önemli düzeyde artarak sektör ortalamalarının üzerine çıkmıştır. Ancak likidite oranlarındaki değişim ile birlikte değerlendirildiğinde kredi kullanımlarının en azından bir kısmının stok alımlarında değerlendirildiğı düşünülmektedir.

Yıllar itibariyle firmanın brüt karlılığı gerilemesine karşın sektör ortalamalarına yakın seviyede gerçekleşmiştir. Ancak 2017 yılında net kar/net satışlar oranının gerilediğı ve faaliyet zararının bulunduğu görölmektedir.

Firmada aktif devir hızındaki artış göz önünde bulundurulduğunda net satış tutarının arttığı ancak faaliyetlerden fon yaratılamayıp, 2017 yılında diğer olağan ve olağan dışı gelirler sayesinde dönem karı elde edildiğı kanaati edinilmiştir. Bu kapsamda stok ve maddi duran varlık gibi aktif kalemlerini artıran, iş hacmini yükselten firmanın kredi kullanımlarının karlılığa olumlu etkisinin 2018 yılı ile birlikte mali verilerde gözlenmeye başladığı düşünülmektedir.

Tablo 20: Firma 4'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 4			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Cari Oran (%)	75,8	53,5	82,7	125,2	124,6	124,8
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	74,6	46,7	63,5	79,0	83,7	80,1
Stok Bağımlılık Oranı (%)	6852,3	1061,7	355,5	76,3	74,2	77,4
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	63,1	24,2	37,4	42,3	43,4	44,2
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	95,2	92,7	80,6	56,8	58,7	57,5
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	5,1	7,9	24,1	45,2	37,5	41,2
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	92,6	92,5	80,6	53,3	54,6	53,9
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	4,1	39,6	30,2	16,3	16,9	11,7
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	4,3	42,7	37,4	1,6	4,6	2,1
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	72,0	24,4	11,6	5,5	8,2	5,4
Alacak Devir Hızı (Kez)	2,8	10,8	6,4	6,2	-	5,6
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	-5,5	-3,0	-11,4	-0,2	-1,5	-1,0
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	5,4	2,8	4,5	7,1	8,2	8,1
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	25,5	22,8	12,7	1,2	1,1	1,0
Aktif Devir Hızı (Kez)	1,2	1,3	1,6	2,1	1,5	2,0
KARLILIK ORANLARI						
Kar ile Sermaye Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	165,2	65,4	17,2	21,1	21,7	20,4
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T. Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	10,1	-0,5	8,4	-4,2	-0,6	-2,1
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	8,0	4,8	3,3	-3,2	-1,1	-2,9
Kar ile Satışlar Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	8,3	-0,4	5,3	-1,7	2,8	1,0
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	34,6	32,6	25,6	30,9	30,7	29,9
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	6,5	3,7	2,1	-4,5	2,7	-0,3
Kar ile Finansal Yüküm. Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
Faiz Ödeme (Karşılama) Oranı						
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	388,6	9,1	188,1	107,4	621,5	286,8
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	404,6	191,5	174,5	36,1	556,1	198,8

3.6.5. Firma 5'in Mali Analizi

Dokuma tekstil ürünleri imalatı ile iştigal eden firmada kredi kullanımını takip eden 2019 yılında cari ve likidite oranları arasındaki farkın artış gösterdiği görülmüş olup, bu durum stokların dönen varlıklar içerisindeki payı arttığını göstermektedir. Ayrıca stok bağımlılık oranındaki önemli düşüş de bunu destekler niteliktedir.

Firmada sektör ortalamalarının oldukça altında seyreden öz kaynaklar/yabancı kaynaklar oranı ile banka kredileri/yabancı kaynaklar oranları birlikte değerlendirildiğinde firmanın finansman ihtiyacının önemli kısmını ticari borçlar veya ortaklara borçlar gibi diğer kalemler kapsamında sağladığı düşünülmektedir. Bununla birlikte banka kredileri/aktif toplamı oranındaki artış bize kullanılan kredinin de etkisiyle mali borçların toplamının da arttığını göstermektedir.

Firmanın alacak devir hızı sektör ortalamalarının altında olmakla birlikte, sektör ortalamalarına paralel olarak artış göstermektedir. 2018 yılında firmanın brüt ve faaliyet kar oranlarında belirgin bir düşüş gözlenirken 2019 yılında karlılık oranlarında genel bir artış yaşanmıştır. Bu bilgiler ışığında firmanın stoklu çalışma oranını artırarak hammadde fiyat artışlarının olumsuz etkisini azaltmaya çalıştığı, daha uzun vadeli satışlar yaparak müşteri portföyünün genişlettiği ve dolayısı ile iş hacmini artırdığı düşünülmektedir. Bu kapsamda firmanın kullandığı kredinin geri dönüşünün mali verilere olumlu yansıdığı düşünülebilir.

Tablo 21: Firma 5'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 5			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Cari Oran (%)	85,5	80,8	76,5	164,3	156,3	167,5
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	73,8	68,6	51,5	107,3	102,0	107,9
Stok Bağımlılık Oranı (%)	773,0	700,7	363,0	74,6	77,2	73,0
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	71,6	65,8	54,6	47,2	46,6	45,8
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	82,9	85,4	86,4	57,0	57,8	57,7
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	20,6	17,0	15,8	71,5	70,8	76,6
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	57,9	64,4	63,7	48,1	48,7	48,7
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	24,8	17,7	21,4	23,8	21,4	20,5
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	29,9	20,7	24,8	35,3	32,5	30,8
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	17,4	19,6	10,9	5,3	6,6	7,3
Alacak Devir Hızı (Kez)	3,7	4,2	5,1	3,8	5,1	6,0
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	-15,6	-11,5	-9,1	2,3	2,7	3,9
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	2,8	3,6	3,0	7,7	7,9	8,4
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	7,7	10,1	10,6	4,7	4,9	5,8
Aktif Devir Hızı (Kez)	1,3	1,4	1,4	1,1	1,4	1,7
KARLILIK ORANLARI						
Kar ile Sermaye Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	3,6	6,7%	12,2	8,2	7,2	8,8
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T.Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	5,7	5,5%	6,9	6,9	7,0	7,0
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	0,6	1,0%	1,7	2,1	1,6	2,2
Kar ile Satışlar Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	4,3	3,9	5,1	5,7	6,6	5,5
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	10,0	8,9	10,1	15,3	15,8	14,5
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	0,5	0,7	1,2	3,3	2,4	2,9
Kar ile Finansal Yüküm. Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
Faiz Ödeme (Karşılama) Oranı						
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	110,9	192,3	154,4	513,1	422,2	476,0
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	112,2	134,1	137,3	439,6	354,2	392,1

3.6.6. Firma 6'nın Mali Analizi

Firma tekstil ürünleri ve iplik imalatı ile iştigal etmektedir. 2016 ve 2017 yıllarında firmanın cari oranının sektör ortalamalarında, likidite oranının sektör oranları üzerinde olduğu görülmektedir. 2018 yılında ise cari oranın sektör ortalamalarının altına indiği, likidite oranının sektör ortalamalarına yaklaştığı görülmüş olup, stok seviyesinin dönen varlıklar içerisindeki payının azalış gösterdiği düşünülmektedir. Ayrıca yıllar itibariyle sektör ortalamalarının oldukça üzerinde seyreden stok devir hızının 2017 yılında gerileyip 2018 yılında yüksek düzeyde artması da; firmanın sektör ortalamasının altında bir stok tutarı ile faaliyetlerini sürdürdüğünü ve stok seviyesinin kredi kullanımı gerçekleşen yılda arttığını takip eden yılda ise gerilediğini göstermektedir.

Banka kredileri/aktif toplamı ve öz kaynaklar/yabancı kaynaklar toplamı oranlarına bakıldığında firmanın 2016 yılında nakdi kredi kullanımının bulunmadığı ve faaliyetlerini ağırlıklı öz kaynakları ile sürdürdüğü görülmektedir. Sektör ortalamalarına bakıldığında öz kaynak kullanım oranlarının çok daha düşük seviyelerde olması dikkat çekicidir. 2017 yılında teşvikli kredi kullanımı ile banka kredileri/yabancı kaynaklar toplamı oranı %30 seviyesinde gerçekleşmekle birlikte, kısa vadeli yabancı kaynaklar/pasif toplamında önemli bir değişim yaşanmaması kullanılan kredilerin önemli kısmının uzun vadeli olduğunu göstermektedir. Gerek kredi kullanımı gerçekleşen 2017 yılında gerekse 2018 yılında banka kredisi kullanım oranları halen sektör ortalamalarının altında olup, firma faaliyetlerinde yine ağırlıklı öz kaynak finansmanı kullanılmaktadır.

2016 yılında sektör ortalamasının üzerinde, 2017 yılında ise sektör ortalamasına yakın seviyede olan net çalışma sermayesi devir hızının 2018 yılında çok yüksek düzeyde artış göstermesi firmada stok ve ticari alacak gibi dönen varlık kalemlerinin gerilediğini banka kredileri ile ticari borçların ise artış gösterdiğini göstermektedir.

Brüt ve faaliyet kar oranlarında 2017 yılında yaşanan azalış göz önünde bulundurulduğunda firmanın ürün maliyetlerindeki artışı ve faaliyet giderlerindeki yükselişi satış fiyatlarına istediği oranda yansıtamadığı düşünülmektedir. Stok seviyesindeki gerilemeye karşın ticari borç seviyesinde artış yaşandığı kanaati edinilen firmada, teşvikli kredi kullanımları ile piyasa borçlanmasının azaltılmaya çalışıldığı düşünülmektedir.

Tablo 22: Firma 6'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 6			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Cari Oran (%)	153,1	172,7	104,6	156,2	165,0	169,0
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	139,5	151,1	100,0	93,9	99,2	96,2
Stok Bağımlılık Oranı (%)	437,3	138,3	1356,7	76,2	74,2	78,0
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	54,9	44,6	57,5	43,9	44,7	43,0
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	33,9	43,3	43,7	59,1	59,7	60,5
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	194,6	131,1	128,6	59,2	57,7	61,4
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	33,9	35,3	39,8	47,7	47,4	48,2
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	0,0	13,2	11,3	30,4	29,8	26,1
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	0,0	30,4	25,7	44,4	43,3	38,6
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	23,9	17,2	26,7	-	-	-
Alacak Devir Hızı (Kez)	4,6	3,6	5,2	-	5,8	-
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	7,3	3,9	67,5	2,7	4,6	4,1
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	5,8	5,3	8,4	4,9	6,9	5,9
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	2,0	1,8	2,3	4,8	5,6	6,5
Aktif Devir Hızı (Kez)	1,3	1,0	1,2	1,2	1,4	1,5
KARLILIK ORANLARI						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	21,8	5,6	11,7	6,1	10,1	8,1
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T.Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	19,1	0,5	7,4	4,8	7,9	8,3
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	14,4	3,2	6,6	1,2	2,5	2,0
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	14,6	0,5	6,0	5,2	6,2	6,7
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	15,5	1,3	7,1	11,4	12,5	12,6
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	11,0	3,2	5,3	1,6	3,0	1,9
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	184588,2	402,0	327,5	262,2	368,7	287,5
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	139186,6	2462,1	391,4	229,8	323,6	257,2

3.6.7. Firma 7'nin Mali Analizi

Kantin ve restoran işletmeciliği yapan firmada cari ve likidite oranları sektör ortalamalarının oldukça altında, stok bağımlılık oranı ise sektör ortalamalarının çok üzerindedir. Kısa vadeli alacaklar/dönen varlıklar oranının da sektör ortalamalarına nazaran düşük seviyede olması göz önünde bulundurulduğunda firmanın faaliyet gösterdiği sektördeki diğer firmalara göre daha yüksek stok ve ticari alacak tutarları ile faaliyetlerini sürdürdüğü düşünülmektedir.

Maddi duran varlık devir hızında 2019 yılında yaşanan yüksek artış firmanın duran varlık satışına yöneldiğini düşündürmektedir.

Yabancı kaynaklar toplamı/aktif toplamı oranı ile kısa vadeli yabancı kaynaklar/pasif toplamı oranlarının paralel seyretmesi bize firmanın yabancı kaynak kullanımlarının tamamının kısa vadeli olduğunu gösterirken, ilgili oranların 2018 yılında 100%'ün üzerine çıkması; geçmiş yıllar ve dönem zararları sonucu firmanın öz kaynak toplamının negatif hesaplandığını göstermektedir. Ayrıca kullanılan kredi tutarına rağmen mali borçların yabancı kaynak toplamı içerisinde kayda değer bir payı bulunmamaktadır. Firmanın kredi kullanımlarının yabancı kaynaklar içerisinde düşük seviyede olması ve maddi duran varlıklardaki gerileme birlikte değerlendirildiğinde istenilen düzeyde finansman desteği sağlanamaması nedeniyle duran varlık satışına başvurulduğu düşünülmektedir.

Karlılık oranları itibariyle incelenen dönemlerde dönem zararı bulunduğu anlaşılan firmada nakdi kredi kullanımlarının yatırım veya karlılık artışı sağlamaktan çok mevcut olumsuzlukların ötelenmesi ve müşterilerin finanse edilmesinde değerlendirildiği düşünülmektedir.

Tablo 23: Firma 7'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 7			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Cari Oran (%)	77,0	64,3	44,3	146,6	146,6	148,3
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	33,0	14,7	33,6	85,8	84,2	83,0
Stok Bağımlılık Oranı (%)	221,2	199,8	770,1	80,0	83,1	81,7
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	7,7	6,0	24,1	48,3	49,0	48,3
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	70,9	117,3	219,3	58,9	59,0	58,3
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	41,0	-14,7	-54,4	51,8	50,1	49,9
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	70,9	117,3	219,3	50,6	50,9	50,3
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	0,0	0,8	1,1	19,9	18,2	17,4
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	0,0	0,7	0,5	20,4	13,2	11,6
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	3,7	2,3	6,3	7,2	7,2	8,3
Alacak Devir Hızı (Kez)	18,5	12,5	8,9	4,9	6,2	6,5
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	-4,8	-1,4	-1,7	0,2	2,0	2,4
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	1,7	2,3	70,7	7,4	6,8	7,4
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	2,7	182,6	-2,9	6,2	5,1	5,1
Aktif Devir Hızı (Kez)	0,8	0,6	2,1	3,1	3,4	3,4
KARLILIK ORANLARI						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	-137,0	203,6	81,7	14,9	13,1	12,6
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T.Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	-39,8	-35,7	-97,6	5,1	3,8	3,8
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	-39,8	-35,2	-97,4	2,2	1,7	1,7
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	-51,1	-62,9	-47,0	2,6	2,2	1,7
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	-49,4	-60,0	-46,3	16,0	15,7	15,9
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	-51,1	-62,0	-46,9	2,0	1,4	1,4
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	-	-	-	404,9	390,2	344,2
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	-	-	-	336,4	310,2	299,3

3.6.8. Firma 8'in Mali Analizi

Firmanın faaliyet gösterdiği sektörün cari ve likidite oranlarına bakıldığında firmaların genel olarak yüksek stok seviyeleri ile çalıştığı görülmüştür. Konumuz firmada da benzer şekilde cari ve likidite oranları arasındaki fark, yüksek stok seviyesine işaret etmektedir. Ayrıca 2018 yılında stok devir hızındaki düşüş stok seviyesindeki yükselişe işaret etmektedir.

Net kar/Net satışlar oranı ile yabancı kaynaklar toplamı/aktif toplamı oranı göz önünde bulundurulduğunda yıllar itibariyle dönem zararı ile çalışmasının öz kaynak toplamının negatif gerçekleşmesine neden olduğu görülmüştür. Ayrıca incelenen dönemlerde öz kaynaklar/yabancı kaynaklar oranının sektör ortalamalarının oldukça altında olduğu da görülmektedir.

2017 yılında kullanılan krediye rağmen banka kredilerinin pasif toplamı içerisindeki oranın yüksek bir değişim göstermediği, 2016 ve 2017 yıllarında banka kredisi kullanım oranlarının sektör ortalamalarının üzerinde olduğu görülmektedir. 2018 yılında firmanın finansman ihtiyacını karşılamada banka kredilerinden ziyade ticari ve diğer borçlara yöneldiği de yine bu orandaki düşüşten anlaşılmaktadır. Firmada teşvikli kredi kullanım tutarının toplam krediler içerisinde düşük seviyede olduğu ve karlılık ile iş hacmi açısından önemli bir etkisinin bulunmadığı kanaati edinilmiştir.

Firmanın borca batıklık durumunun olduğu, mevcut faaliyetlerinin borçlarını ödemede yeterli olmadığı kanaati edinilmiş olup kullanılan kredilerin firmanın karlılığına katkıdan ziyade zarar oluşturduğu düşünülmektedir.

Tablo 24: Firma 8'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 8		SEKTÖR ORANLARI			
LİKİDİTE ORANLARI	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Cari Oran (%)	102,8	201,4	120,3	149,2	154,2	154,9
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	37,0	61,8	33,0	71,2	75,5	74,2
Stok Bağımlılık Oranı (%)	125,7	64,1	97,4	83,6	83,1	84,4
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	17,8	25,4	12,6	40,8	42,3	41,2
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	101,1	103,9	103,0	60,3	61,4	62,4
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	-1,1	-3,8	-2,9	52,5	50,0	50,8
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	64,7	37,9	77,4	52,4	52,1	53,1
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	89,1	96,0	37,3	28,2	29,5	26,1
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	88,1	92,4	36,2	39,6	40,5	37,4
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	7,0	2,9	1,0	6,6	6,6	6,1
Alacak Devir Hızı (Kez)	27,4	7,1	4,3	5,7	6,5	5,2
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	180,4	3,6	3,2	5,4	4,1	6,0
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	9,7	5,8	7,4	7,0	6,6	6,4
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	-294,1	-58,5	-23,6	10,0	10,6	11,2
Aktif Devir Hızı (Kez)	3,2	1,4	0,5	2,7	2,6	2,7
KARLILIK ORANLARI						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	-671,4	-80,2	-56,9	7,1	7,4	7,9
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T.Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	5,6	8,1	5,5	3,3	3,6	4,4
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	-7,4	-3,1	-1,7	1,0	1,1	1,1
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	1,7	5,9	10,9	2,5	2,4	2,4
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	7,4	12,9	16,8	11,0	11,1	11,3
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	-2,3	-2,3	-3,4	1,4	1,5	1,2
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	-36,1	-60,4	-81,7	299,5	316,0	282,4
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	-52,7	-76,5	-74,7	266,1	281,6	249,8

3.6.9. Firma 9'un Mali Analizi

Çeşitli büro ekipmanlarının ve demirbaşlarının ticareti ile iştigal eden firmada ilk göze çarpan likidite oranı, cari oran olup sektör ortalamalarının çok üzerinde seyretmektedir. Kısa vadeli alacakların dönen varlıklar içerisindeki payının düşüklüğü göz önünde bulundurulduğunda, ilk etapta yüksek stok tutarının yanı sıra düşük ticari alacak tutarının olduğu düşünülmekle birlikte, likidite oranındaki artış kısa vadeli yabancı kaynak tutarındaki düşüklüğe işaret etmektedir. Keza kısa vadeli yabancı kaynaklar/Pasif oranı da bunu desteklemektedir.

Teşvikli kredi kullanımının gerçekleştiği 2018 yılında firmanın sektör ortalamalarının altında seyreden stok bağımlılık ve stok devir hızlarında düşüş yaşandığı görülmüş olup, bu durum stok seviyesinde artış yaşandığı şeklinde yorumlanmıştır.

İncelenen dönemlerde banka kredileri/aktif toplamının sektör ortalamalarının üzerinde olduğu, buna karşın kısa vadeli yabancı kaynaklar/pasif toplamı oranının sektör ortalamalarının altında olduğu görülmektedir. Bu kapsamda firmada kredi kullanımlarının önemli kısmının uzun vadeli gerçekleştirildiği düşünülmekle birlikte, bu durumun yıllar itibariyle sürmesi kredilerin mali kayıtlara yansıtılmasında vadesel ayırımın sağlıklı yapılmadığı ihtimalini de düşündürmektedir. Ayrıca faiz karşılama oranı hesaplanamayan firmada faiz giderlerinin, stoklar içerisinde izlendiği düşünülmektedir.

Uzun vadeli banka kredisi kullanımlarının karşılığı olarak maddi duran varlık devir hızının azalması firmanın kredi kullanımlarını ağırlıklı duran varlık yatırımlarında değerlendirdiğini düşündürmektedir. Faiz ödeme oranlarının hesaplanamaması firmanın finansman giderlerini gelir tablosunda izlemediğini ve aktif kalemleri içerisinde muhasebeleştirdiğini göstermektedir. Stok seviyesinde yaşanan artış da bu görüşü destekler niteliktedir.

Sektör ortalamalarının üzerinde brüt karlılığa sahip olmasına karşın son dönemde faaliyet zararı bulunan firmanın, işletme giderlerini düşürmede sorun yaşadığı, kambiyo karı, faiz gelirleri, duran varlık satış gelirleri gibi diğer faaliyetlerinden elde ettiği gelirler ile dönem karı sağladığı düşünülmektedir. Firma yatırım harcamalarından henüz istediği düzeyde geri dönüş elde edememiştir.

Tablo 25: Firma 9'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 9			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Cari Oran (%)	310,5	1522,4	552,9	165,5	164,2	169,2
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	13,4	63,7	82,0	99,3	99,1	102,9
Stok Bağımlılık Oranı (%)	53,0	14,1	16,4	71,7	74,5	71,6
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	21,6	8,8	9,8	44,5	44,8	44,7
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	66,7	80,0	84,7	58,8	59,9	59,8
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	50,0	25,0	18,1	61,5	63,7	65,1
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	23,2	4,5	10,1	52,2	53,5	53,0
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	44,4	48,7	27,6	19,7	18,1	17,7
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	66,6	60,8	32,5	21,4	19,5	19,1
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	1,6	0,9	0,7	7,0	6,5	6,8
Alacak Devir Hızı (Kez)	10,8	13,1	11,2	5,4	5,3	5,1
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	3,4	1,2	1,3	3,4	3,0	4,3
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	10,8	3,0	2,4	7,6	7,0	7,2
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	5,0	4,2	4,1	5,8	5,9	6,4
Aktif Devir Hızı (Kez)	1,7	0,8	0,6	2,2	2,2	2,1
KARLILIK ORANLARI						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	3,1	2,4	3,8	15,6	16,0	14,2
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T.Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	0,7	0,0	-1,4	7,2	8,1	7,5
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	1,0	0,5	0,6	3,1	2,8	2,9
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	0,4	0,0	-2,3	5,0	4,8	4,3
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	32,8	39,4	45,9	21,3	21,2	21,5
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	0,6	0,6	0,9	3,4	2,7	2,8
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	-	-	-	822,6	620,4	744,6
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	-	-	-	705,7	488,1	620,8

3.6.10. Firma 10'nun Mali Analizi

Kuru gıda toptan ticareti ile iştigal eden firmada; cari ve likidite oranları arasındaki farkın artması ve kısa vadeli alacakların dönen varlıklar içerisindeki payının gerilemesi bize stokların artış seyrinde olduğunu göstermektedir. Stok bağımlılık oranında yaşanan düşü de bunu destekler niteliktedir.

Kredi kullanımının gerçekleştiğı 2017 yılından önce banka kredilerinin yabancı kaynaklar içerisindeki payının cüzi seviyede olduğu, ancak ilgili dönemde sektör ortalamalarının üzerine çıktığı görölmektedir. Maddi duran varlık devir hızının paralel seyretmesi alacak devir hızında ise önemli bir değışim yaşanmaması firmanın kullandığı krediler ile stok yatırımına yöneldiğini düşündürmektedir.

2016 yılında USD/TL kuru ve enflasyon oranlarında yaşanan artışlar özellikle gıda sektöründe ürün fiyatlarını artırırken, sektörü ortalamalarına bakıldığında brüt ve faaliyet karı oranlarında önemli bir değışim yaşanmadığı görölmektedir. Sektör ortalamalarının altında karlılık ile faaliyetlerini sürdüren ve ürün fiyatlarındaki artışın olumsuz etkisini azaltmak adına stok alımına yöneldiğı düşünölen firmada, kredi kullanımının gerçekleştiğı dönemde brüt ve faaliyet kar marjları artış göstermiş ancak net kar/net satışlar oranı azalmıştır. Bu durum finansman giderlerinin karlılık üzerinde belirleyici etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Firmanın daha uzun vadeli ve uygun faiz koşullu krediler kullanmasının karlılık üzerinde daha olumlu etkiye sahip olması muhtemeldir.

Tablo 26: Firma 10'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 10			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Cari Oran (%)	112,2	190,2	245,1	142,0	142,6	142,9
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	69,2	105,6	97,0	72,7	75,6	76,0
Stok Bağımlılık Oranı (%)	177,2	81,3	55,1	83,7	82,8	84,7
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	38,0	36,6	27,8	43,7	44,0	44,2
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	87,6	89,4	90,9	61,0	62,5	63,4
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	14,1	11,8	10,0	46,6	41,0	43,0
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	87,3	51,6	40,1	54,1	53,9	54,9
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	7,0	40,3	54,7	24,4	25,8	23,6
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	7,9	45,0	60,1	30,1	32,3	29,4
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	2,2	2,1	1,0	7,3	6,8	7,6
Alacak Devir Hızı (Kez)	2,3	2,3	1,9	6,5	6,2	6,2
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	8,1	1,8	0,9	6,0	5,0	6,5
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	42,2	44,4	32,0	8,2	7,8	7,7
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	7,0	8,0	5,9	10,5	10,4	12,1
Aktif Devir Hızı (Kez)	0,9	0,8	0,5	3,4	3,3	3,7
KARLILIK ORANLARI						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	2,5	2,8	2,6	8,6	10,0	10,2
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T.Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	0,5	1,3	0,4	3,2	3,6	4,4
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	0,3	0,3	0,2	1,0	1,3	1,4
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	0,6	1,6	0,7	2,1	2,1	2,0
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	4,2	4,8	5,2	13,2	13,3	12,9
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	0,4	0,3	0,5	1,2	1,3	1,1
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	279,4	125,7	262,9	293,0	335,9	287,6
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	283,8	128,0	260,1	259,6	300,0	254,1

3.6.11. Firma 11'in Mali Analizi

Firma tekstil ürünleri perakende ticareti konusunda faaliyet göstermektedir. İncelenen dönemlerde firmanın cari ve likidite oranlarının sektör ortalamalarının altında, stok bağımlılık oranının ise oldukça yüksek seviyede gerçekleşmesi bize firma dönen varlık yapılanmasının ağırlıklı stoklardan oluştuğunu göstermektedir. Ayrıca stok bağımlılık oranının sektör ortalamasının oldukça üzerinde olması da stok seviyesinin yüksek düzeyde olmasının sektör gereği olmadığını göstermektedir.

Kredi kullanımlarının artış gösterdiği 2018 yılı ile birlikte öz kaynak karlılığı önemli düzeyde artış göstererek sektör ortalamalarının oldukça üzerinde gerçekleşmiştir. Firmanın stok devir hızı sektör ortalamalarının oldukça altında kalması nedeniyle faaliyet etkinsizliği olduğu, stokların nihai ürün olması ve modasının geçebilme ihtimalinin bulunması nedeniyle risk teşkil ettiği tespit edilmiştir.

Yıllar itibariyle sektör ortalamasının altında seyreden net çalışma sermayesi devir hızı paralel bir seyir izlerken, sektör ortalamalarının üzerinde öz kaynak devir hızının azalış seyrinde olduğu görülmüştür. İki oran birlikte değerlendirildiğinde firmanın net satış tutarı artarken, kısa vadeli yabancı kaynaklar ve dönen varlıkların paralel şekilde değişim gösterdiği düşünülmektedir.

Yıllar itibariyle öz kaynakların/yabancı kaynaklar oranının çok düşük seviyelerde seyretmesi bize firmanın sermaye yeterliliğinin düşük olduğunu göstermekte, ayrıca banka kredileri/yabancı kaynaklar toplamı oranının kredi kullanımının gerçekleştiği yıldan önce %50'nin altında olması faaliyetlerin ticari borçlar ve ortakların finansman desteği ile sürdürüldüğü izlenimini doğurmaktadır. Alınan krediler karlılık oranları olumlu katkı yapmakla birlikte finansal strateji konusunda yönlendirilmeye ihtiyaç duyduğu görüşüne varılmıştır.

Tablo 27: Firma 11'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 11			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Cari Oran (%)	64,7	78,1	74,7	140,0	141,6	146,9
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	26,9	44,7	37,7	47,9	47,5	49,3
Stok Bağımlılık Oranı (%)	254,7	287,4	265,2	89,5	90,6	89,8
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	28,1	21,7	24,9	31,3	30,5	30,3
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	94,4	95,7	93,8	67,3	67,8	67,1
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	6,0	4,5	6,6	32,9	33,6	33,5
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	94,4	95,7	93,8	58,4	58,5	57,1
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	39,6	61,1	53,6	19,7	18,4	18,3
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	42,0	63,8	57,1	18,9	18,2	17,4
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	1,4	1,2	1,0	3,6	3,6	3,5
Alacak Devir Hızı (Kez)	4,0	2,7	3,0	6,5	6,8	6,5
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	-2,1	-2,1	-2,2	3,3	3,6	3,4
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	1,9	1,9	2,1	7,8	8,1	8,3
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	12,2	11,5	9,8	5,4	5,4	4,6
Aktif Devir Hızı (Kez)	0,7	0,4	0,5	1,7	1,7	1,6
KARLILIK ORANLARI						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	1,5	23,7	22,4	8,3	7,5	6,7
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T.Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	2,5	2,6	5,1	2,8	2,8	2,5
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	0,1	1,0	1,4	1,2	1,0	0,8
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	3,6	5,9	9,5	3,0	2,6	2,3
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	24,7	25,5	32,9	18,5	18,8	19,5
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	0,1	2,3	2,6	2,0	1,6	1,4
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	145,7	199,9	124,6	346,3	261,0	239,2
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	105,0	178,7	134,0	306,1	227,2	214,2

3.6.12. Firma 12'nin Mali Analizi

Ahşap ürünleri imalatı sektöründe faaliyet gösteren firmada cari ve likidite oranları arasındaki yüksek düzeydeki fark stok seviyesinin yüksekliğini gösterirken, stok devir hızının sektör ortalamalarının oldukça altında olması firmanın stoklarını nakde dönüştürmede sorunlar yaşadığını göstermektedir. Ayrıca firmanın kısa vadeli alacaklarının aktif içerisindeki payının sektöre göre düşük olması ağırlıklı olarak peşin satışlar yapıldığını düşündürmektedir. Ağırlıklı peşin satış yaptığı düşünülen firmada vadeli satış oranının artırılmasının stokların eritilmesinde fayda sağlayabileceği düşünülmektedir.

Firmanın aktif devir hızı oranının yıllar itibariyle 1'in altında gerçekleşmesi, firmanın yıllık net satış tutarının üzerinde stok bulundurduğu izlenimi oluşturmaktadır.

Kredi kullanımının gerçekleştiği yılı takiben maddi duran varlık devir hızı ve cari orandaki gerileme bize nakdi kredi kullanımlarının bir kısmının duran varlık yatırımlarında değerlendirildiğini düşündürmüştür.

İncelenen dönemlerde brüt karlılık ve net kar/net satışlar oranlarının sektör ortalamalarının altında seyrettiği buna karşın sektör ortalaması altında olan faaliyet karlılığının 2018 yılında sektör ortalaması üzerine çıktığı görülmüştür. Buna karşın firmada fiktif stokların bulunduğu, likidite seviyesinin düştüğü kanaati edinilmiş, öz kaynakların yabancı kaynak içerisinde önemli payı bulunması ise olumlu değerlendirilmiştir.

Tablo 28: Firma 12'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 12			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Cari Oran (%)	198,9	325,5	236,4	161,7	156,9	150,8
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	29,0	39,0	27,9	71,4	68,3	60,5
Stok Bağımlılık Oranı (%)	58,5	31,9	44,6	81,3	84,2	85,6
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	13,8	9,2	8,9	36,4	35,0	36,4
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	45,9	27,0	34,4	60,4	62,6	64,2
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	117,9	270,5	190,5	59,3	53,1	47,3
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	45,9	27,0	34,4	51,4	51,6	53,1
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	6,4	8,4	18,6	22,0	23,4	22,5
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	13,8	31,0	54,0	32,0	32,4	31,3
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	0,8	0,7	0,7	-	-	-
Alacak Devir Hızı (Kez)	5,4	7,0	6,8	-	-	-
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	1,5	0,9	1,1	2,1	-	2,4
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	7,8	4,8	2,8	-	-	-
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	1,3	1,0	0,8	5,0	-	6,1
Aktif Devir Hızı (Kez)	0,7	0,6	0,5	-	-	-
KARLILIK ORANLARI						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	1,2	1,1	1,5	5,9	6,7	6,8
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T.Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	4,2	2,0	3,5	3,6	4,4	4,6
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	0,6	0,8	1,0	1,1	1,6	1,3
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	6,1	3,5	7,2	4,2	4,7	4,0
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	12,2	10,3	10,8	16,5	15,0	16,3
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	0,9	1,4	2,0	2,5	2,8	2,2
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	110,8	157,4	231,1	386,7	415,6	356,2
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	117,1	166,1	164,3	326,9	376,1	306,6

3.6.13. Firma 13'ün Mali Analizi

Firma araç kiralama hizmetleri konusunda faaliyet göstermektedir. Hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmanın cari oranının kredi kullanımını izleyen yılda sektör ortalamasının altına inmesi olumlu bulunmuş, ayrıca stok bağımlılık oranının 2018 yılında hesaplanamaması stok seviyesinin “0” olduğunu göstermiştir. 2016 yılında sektör ortalamasının üzerinde olan kısa vadeli alacaklar/dönen varlıklar oranının azalış seyrine girmesi ve 2017, 2018 yıllarında sektör ortalaması altında gerçekleşmesi firmanın satış vadelerini düşürdüğünü izlenimi yaratmaktadır.

Yıllar itibariyle sektör ortalamalarının üzerinde olan net çalışma sermayesi devir hızının 2018 yılında çok yüksek düzeyde arttığı görülmektedir. Bu durumun yabancı kaynak kullanımları artarken, ticari alacaklar ve stoklardaki gerilemeye bağlı olarak dönen varlıkların gerilemesinden kaynaklandığı düşünülmektedir.

Banka kredileri/Yabancı kaynaklar toplamı oranı sektör ortalamalarının olukça üzerinde olan firmanın faaliyetlerini banka kredileri ile sürdüğü ve maddi duran varlık devir hızı itibariyle kullanılan kredilerin ağırlıklı duran varlık yatırımlarında değerlendirdiği düşünülmektedir. Ayrıca kısa vadeli yabancı kaynakların pasif toplamı içerisinde düşük seviyede olması kredi kullanımlarının ağırlıklı uzun vadeli olduğunu gösterirken, bu durumun yıllar itibariyle sürüyor olması, yapılması gereken vade ayrımlarının sağlıklı yapılmadığı kanaatini oluşturmuştur.

Kredi kullanımının gerçekleştiği yılda kredilerin yabancı kaynaklara oranında önemli bir değişim yaşanmamakla birlikte, kullanılan kredinin diğer kredilere oranla görece daha uygun faiz oranlarına sahip olmasının firmanın karlılığına olumlu etki etmesi beklenmektedir. Faaliyet karının net satışlara oranında kredi kullanımdan önce veya sonra önemli bir fark bulunmayan firmanın artan maddi duran varlıklarının getirdiği mali yükümlülükleri zamanında karşılaması faaliyetlerin devamı açısından önemlidir.

Tablo 29: Firma 13'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 13		SEKTÖR ORANLARI			
LİKİDİTE ORANLARI	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Cari Oran (%)	274,6	339,6	112,5	114,9	116,4	118,5
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	201,7	274,1	112,5	69,9	64,6	67,2
Stok Bağımlılık Oranı (%)	50,2	23,7	-	84,8	84,6	88,1
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	50,4	35,6	27,3	47,5	46,0	47,5
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	77,8	81,0	82,7	58,8	59,8	58,6
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	28,6	23,5	20,9	41,4	35,2	41,2
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	4,4	2,7	4,8	44,7	44,5	44,8
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	74,8	78,3	78,7	37,7	38,7	34,2
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	96,2	96,7	95,1	49,0	48,9	44,4
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	6,1	3,9	10,8	5,7	6,2	6,9
Alacak Devir Hızı (Kez)	9,6	11,8	26,3	6,8	7,8	6,4
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	7,6	6,0	64,6	-0,7	0,1	-1,3
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	0,8	0,5	0,5	2,8	2,8	2,7
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	2,6	2,1	2,4	3,5	4,0	3,9
Aktif Devir Hızı (Kez)	0,6	0,4	0,4	1,3	1,4	1,4
KARLILIK ORANLARI						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	16,5	12,8	12,9	9,8	7,6	8,2
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T. Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	15,4	10,0	10,4	-0,6	0,0	0,3
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	3,7	2,4	2,2	-2,2	-1,8	-1,7
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	26,5	26,0	26,9	-4,1	-3,1	-1,2
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	66,3	78,7	80,6	18,8	18,9	18,9
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	6,3	6,4	5,8	-4,0	-2,1	-1,5
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	142,2	144,5	137,7	97,5	105,5	102,2
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	133,8	135,5	129,6	95,2	98,5	98,5

3.6.14. Firma 14'ün Mali Analizi

Sebze ve meyvelerin işlenmesi ve saklanması konusunda faaliyet gösteren firmada cari ve likidite oranlarının incelenen dönemlerde sektör ortalamalarına yakın seviyelerde olduğu gözlenmiştir.

Kredi kullanımının gerçekleştiği 2017 yılında banka kredisi kullanım oranları önemli düzeyde artmakla birlikte halen cüzi düzeyde ve sektör ortalamalarının altındadır. 2018 yılında net çalışma sermayesi devir hızında yaşanan artış ve maddi duran varlık devir hızında yaşanan gerileme birlikte değerlendirildiğinde, firmanın maddi duran varlık tutarını ve net satışlarını artırdığı, bu kapsamda da kredilerin duran varlık yatırımında değerlendirildiği düşünülmektedir.

Yıllar itibariyle sektör ortalamalarının altında seyreden kısa vadeli alacaklar/dönen varlıklar oranının 2018 yılında arttığı görülmüş ve bu durum alacak devir hızında yaşanan gerileme ile birlikte değerlendirildiğinde; artan net satışlara bağlı olarak ticari alacakların yükseldiği şeklinde yorumlanmıştır.

Firmanın brüt karlılığının yıllar itibariyle sektör ortalamalarının altında seyrettiği buna karşın 2018 yılına kadar faaliyet karlılığının sektörün üzerinde olduğu görülmektedir. 2018 yılında her iki oranda önemli düzeyde gerilemiş ve faaliyet karlılığı sektör ortalamalarının altına inmiştir. Brüt ve faaliyet karlılık oranlarının aksine firmanın net kar/net satışlar oranının 3 dönemde de sektör ortalamalarının üzerinde gerçekleştiği görülmektedir. Net kar ve faiz giderleri/faiz giderleri 2018 yılında hesaplanamayan firmanın ilgili dönemde banka kredi kullanımları bulunmasına karşın finansman giderlerini mali kayıtlarına yansıtmadığı ve maliyet hesapları veya aktif kalemleri içerisinde muhasebeleştirdiği düşünülmektedir.

Genel olarak değerlendirildiğinde firmanın teşvikli kredi kullanımını takip eden yılda iş hacmini artırması ancak kısa vadeli alacaklardaki ve stoklardaki artışın paralel bir seyir izlememesi ile brüt karlılıktaki gerileme birlikte değerlendirildiğinde, ürün fiyatlarındaki artışın net satışları yükselttiği kanaati edinilmiştir. Kredi kullanım oranları sektörün oldukça altında olan firmada teşvikli kredi kullanımının mali bünyeye doğrudan ve yüksek düzeyde bir etkisinin bulunmadığı düşünülmektedir.

Tablo 30: Firma 14'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 14			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Cari Oran (%)	149,4	155,4	130,9	146,2	145,7	156,7
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	58,9	48,9	65,8	64,8	72,1	68,5
Stok Bağımlılık Oranı (%)	85,0	77,0	111,6	87,8	86,2	87,0
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	7,6	4,4	17,3	36,2	38,2	35,9
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	50,4	48,7	46,1	59,5	61,0	59,4
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	98,6	105,2	116,9	57,7	52,4	61,0
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	50,4	48,7	46,1	50,3	49,5	49,4
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	2,8	7,9	9,6	30,4	34,2	30,5
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	5,5	16,3	20,9	45,0	48,6	45,8
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	2,5	2,4	4,5	-	5,7	-
Alacak Devir Hızı (Kez)	21,3	38,1	18,9	5,7	6,5	5,4
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	4,9	4,7	13,9	0,8	-0,4	3,1
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	4,9	5,2	5,0	6,4	6,0	7,4
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	2,5	2,5	3,7	6,1	4,0	4,7
Aktif Devir Hızı (Kez)	1,2	1,3	2,0	1,8	1,7	1,9
KARLILIK ORANLARI						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	9,6	14,3	16,3	6,4	7,6	7,4
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T. Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	7,6	10,7	8,8	4,3	4,8	6,3
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	4,8	7,3	8,8	1,0	1,4	1,3
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	6,2	8,5	4,4	3,9	4,6	4,7
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	6,8	9,0	5,0	15,4	15,3	15,8
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	3,9	5,8	4,4	1,7	2,1	1,8
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	270,7	318,4	-	200,8	237,2	212,1
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	270,7	318,4	-	181,6	210,1	202,1

3.6.15. Firma 15'in Mali Analizi

Seyahat acenteliği ve tur operatörlüğü kapsamında faaliyet gösteren firmanın gelirlerinin komisyon gelirlerinden, giderlerinin ise ağırlıklı olarak operasyon giderlerinden kaynaklandığı varsayılmaktadır.

Hizmet işletmesi kapsamında faaliyet gösteren firmada net çalışma sermayesi devir hızının yıllar itibariyle negatif hesaplanması önemli bir aktif varlığın bulunmadığına işaret ederken, kredi kullanımını takip eden yılda mali kayıtlarda banka kredisi kullanımlarının yer almadığı gözlenmiştir.

Yıllar itibariyle sektör ortalamalarının altında seyreden buna karşın 2018 yılında artış gösteren cari ve likidite oranlarının da ilgili dönem mali kayıtlarında banka kredilerinin yer almaması kaynaklı artış gösterdikleri düşünülmektedir.

2016 ve 2017 yıllarında net kar/net satışlar oranı itibariyle zarar açıkladığı görülen firmanın 2018 yılı dönem karının da iş hacmine oranla cüzi düzeyde olduğu görülmektedir. Bununla birlikte incelenen dönemlerde turizm sektöründe yaşanan olumsuzlar (Rusya ile yaşanan süreç ve darbe girişimi) dolayısıyla sektör ortalamalarının da peş peşe negatif olduğu görülmektedir.

Öz kaynak devir hızındaki değişim itibariyle 2018 yılında firmanın öz kaynak toplamının artış göstermesi dikkat çekici bulunmuş ve önceki yıllardaki dönem zararlarının öz kaynak toplamını oldukça etkilediği kanaati edinilmiştir.

Banka kredisi kullanımı gerçekleşen 2017 yılında firmanın maddi duran varlık alımı gerçekleştirdiği, 2018 yılında da firmanın duran varlık satışları ile hem dönem karı elde ettiği hem de kredilerini kapatma yoluna gittiği kanaati edinilmiştir. Bu kapsamda kullanılan kredilerin firmanın mali bünyesini ve faaliyetlerinin sürdürülebilirliğini düzeltmekten çok kısa vadeli rant yatırımlarında değerlendirdiği düşünülmektedir.

Tablo 31: Firma 15'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 15			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Cari Oran (%)	25,3	23,4	98,0	120,1	120,5	118,1
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	25,3	23,4	98,0	81,4	83,3	79,7
Stok Bağımlılık Oranı (%)	-	-	-	70,4	68,3	70,3
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	61,5	35,6	64,2	44,2	44,5	44,6
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	82,4	84,1	30,7	51,6	52,6	52,5
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	21,3	19,0	226,2	49,7	43,0	42,3
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	82,4	84,1	30,7	45,4	46,0	46,5
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	71,4	81,7	0,0	25,0	25,2	22,4
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	86,6	97,1	0,0	12,0	13,0	8,0
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	-	-	-	8,5	8,5	7,8
Alacak Devir Hızı (Kez)	16,2	27,5	20,4	7,1	6,6	6,8
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	-3,4	-3,0	-646,3	-1,2	-1,9	-1,5
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	2,7	2,5	5,9	6,1	5,9	6,0
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	11,8	12,9	8,5	2,1	2,4	2,5
Aktif Devir Hızı (Kez)	2,1	1,9	3,9	4,5	4,7	4,8
KARLILIK ORANLARI						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	-236,6	-194,9	3,3	15,2	15,8	14,8
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T. Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	-31,3	-30,4	-43,1	-6,2	-3,3	-4,4
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	-41,6	-31,1	2,3	-7,1	-3,5	-4,7
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	-15,1	-15,8	-11,0	-5,0	-1,5	-1,8
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	-12,0	-15,8	-11,0	14,4	14,0	13,8
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	-20,1	-16,1	0,6	-5,9	-1,5	-2,4
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	4439,1	7109,3	9579,9	-42,1	247,0	200,0
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	5793,1	7154,4	-607,9	-70,1	218,3	164,3

3.6.16. Firma 16'nın Mali Analizi

Örme kumaştan tekstil ürünleri imalatı konusunda faaliyet gösteren firmada stok bağımlılık oranının hesaplanamaması stok mevcudunu bulunmadığını göstermekte ve fason işçilik konusunda faaliyet gerçekleştirdiğini düşündürmektedir.

Banka kredisi kullanım oranlarının kredi kullanımının gerçekleştiği yılda dahil olmak üzere azalış göstermesi ve öz kaynaklar/yabancı kaynaklar toplamı oranının yıllar itibariyle sektör ortalamalarının oldukça üzerinde olması firmanın nakdi kredi kullanımlarından ziyade öz kaynak finansmanına ve ticari borçlara yöneldiğini düşündürmektedir.

Kredi kullanımının gerçekleştiği 2017 yılında alacak devir hızının yüksek düzeyde gerilemesi buna karşın aktif devir hızının artış göstermesi, firmanın ticari alacak tutarının artış gösterdiğini ve firmanın kullandığı kredileri ile vadeli satışlar yaparak müşterilerini finanse ettiğini düşündürmektedir.

Karlılık ve net satış oranlarındaki artışlarda göz önünde bulundurulduğunda firmanın daha uzun vadeler ile satış yaparak, iş hacmini ve karlılığını artırmaya çalıştığı ve bunun kısa vadede mali bünyeye olumlu yansıdığı gözlenmiştir.

Tablo 32: Firma 16'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 16			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Cari Oran (%)	196,6	283,2	308,2	131,8	138,5	141,4
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	196,6	283,2	308,2	74,9	83,0	84,6
Stok Bağımlılık Oranı (%)	-	-	-	82,2	79,6	79,5
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	8,5	44,1	41,5	42,9	43,5	43,7
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	30,2	23,0	22,0	61,8	63,2	63,4
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	231,0	334,2	354,0	50,4	50,8	51,8
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	30,2	23,0	22,0	53,6	54,1	53,9
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	20,6	14,3	9,0	19,2	19,8	18,8
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	68,2	62,0	40,9	28,6	28,9	26,7
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	-	-	-	6,7	6,5	8,2
Alacak Devir Hızı (Kez)	31,6	6,6	6,5	-	4,8	-
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	5,5	4,5	4,0	2,5	3,5	3,2
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	4,3	6,1	6,4	-	-	6,1
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	2,3	2,5	2,5	5,7	4,3	6,3
Aktif Devir Hızı (Kez)	1,6	1,9	1,8	1,5	1,4	1,6
KARLILIK ORANLARI						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	1,8	6,7	8,9	5,5	11,4	10,9
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T. Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	-2,7	1,0	7,1	3,3	6,3	6,5
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	1,2	5,1	6,9	0,6	2,0	1,8
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	-1,7	0,5	3,9	4,2	5,8	6,1
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	9,1	21,0	23,6	17,1	18,8	18,3
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	0,8	2,7	3,8	1,0	3,1	2,3
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	211,7	35,3	384,5	285,5	625,8	429,6
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	196,7	281,0	475,8	249,0	534,4	363,2

3.6.17. Firma 17'nin Mali Analizi

Motorlu kara taşıtlarına dair yağlama ve soğutma ürünleri ticareti kapsamında faaliyet gösteren firmanın kısa vadeli alacaklar/dönen varlıklar oranının kredi kullanımını takip eden 2019 yılında önemli düzeyde yükseliş göstererek sektör ortalamasının üzerine çıktığı gözlenmiştir. Söz konusu durum alacak devir hızındaki değişim ile birlikte değerlendirildiğinde firmanın iş hacminin ve alacak tutarının paralel şekilde önemli yükseliş gösterdiği düşünülmektedir.

İncelenen dönemlerde sektör ortalamalarının altında seyreden ve 2019 yılında da gerileme gösteren banka kredileri/aktif toplamı oranı ile yine 2019 yılında artış gösteren Banka kredileri/yabancı kaynaklar toplamı oranları birlikte değerlendirildiğinde firmanın hem genel borç toplamının hem de nakdi kredi risklerinin azalış gösterdiği kanaati edinilmiştir.

İş hacmindeki artış sonucunda artan ticari alacakların neden olduğu nakit çıkışlarının ticari borçlarda yaşanan artış sonucunda sağlanan nakit girişleri ile finanse edildiği tespit edilmiştir. 2017 ve 2018 yıllarını dönem zararı ile tamamladığı görülen firmanın incelenen dönemlerde net kar / satışların sektör ortalamalarının altında kaldığı görülmüştür.

Firmanın 2018 ve 2019 yıllarında nakdi banka kredisi kullanımı bulunmasına karşın kayıtlarında finansman gideri olmadığı faiz ve vergi öncesi kar/faiz giderleri ile net kar ve faiz giderleri/faiz giderleri oranlarının hesaplanamaması aracılığıyla görülmüş olup, mal alımları için kullanılan kredilerin finansman maliyetlerinin stoklar hesabında aktifleştirildiği düşünülmektedir.

Karlılık oranlarına bakıldığında firmanın brüt karlılığının sektör ortalamalarının çok üzerinde olduğu, faaliyet karlılığında ise 2018 yılında yüksek oranda zarar oluşurken 2019 yılında sektör ortalamasının altında karlılık sağlandığı gözlenmiştir. Söz konusu durum itibariyle, özkaynaklarının negatif hesaplandığı düşünülen firmanın maliyetlerinin muhasebeleştirilmesinde dönemler itibariyle önemli farklar yaşandığı ve mali verilerinin sağlıklı olduğu kanaati edinilmiştir.

Tablo 33: Firma 17'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 17			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Cari Oran (%)	172,4	184,6	126,5	167,3	158,1	165,4
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	60,4	41,7	81,3	90,3	83,6	86,7
Stok Bağımlılık Oranı (%)	77,1	60,4	191,5	73,9	77,3	75,3
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	26,2	12,2	48,4	41,1	41,4	39,7
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	102,3	105,0	47,1	57,8	59,2	59,1
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	-2,3	-4,7	112,2	70,7	64,2	67,1
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	24,4	23,6	39,9	44,6	46,5	45,8
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	10,5	9,2	6,1	29,9	28,0	27,1
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	10,3	8,7	13,1	42,6	40,2	39,4
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	1,2	0,1	6,3	8,8	7,7	7,9
Alacak Devir Hızı (Kez)	4,9	8,4	8,0	6,7	7,3	7,5
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	3,1	2,2	18,5	4,8	6,2	5,8
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	1,0	0,8	4,3	7,3	7,9	7,5
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	-23,3	-12,2	8,0	10,9	13,5	14,6
Aktif Devir Hızı (Kez)	0,5	0,4	2,0	4,5	5,3	5,1
KARLILIK ORANLARI						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	40,3	51,5	2,9	9,2	7,3	9,5
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T. Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	5,0	-17,0	2,4	6,9	6,7	8,5
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	-0,9	-2,6	1,5	2,2	1,5	2,2
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	9,3	-37,8	1,2	1,6	1,3	1,4
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	37,0	95,7	27,6	8,7	7,7	8,4
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	-1,7	-5,7	0,8	1,1	0,6	0,9
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	-260,9	-	-	277,9	176,8	222,3
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	-51,4	-	-	248,3	160,9	198,7

3.6.18. Firma 18'in Mali Analizi

İşlenmiş mermer ve traverten ürünleri ticareti ile iştigal eden firmanın 2017 yılındaki kredi kullanımından sonra likidite oranlarında yaşanan en büyük değişimin stok bağımlılık oranında olduğu görülmektedir. 2018 yılında stok devir hızında ve kısa vadeli alacaklar/dönen varlıklar oranlarında yaşanan değişimler de göz önünde bulundurulduğunda firmanın stok seviyesinin ve hazır değerlerinin gerilediği buna karşın ticari alacaklarının artış gösterdiği düşünülmektedir.

2018 yılında alacak devir, net çalışma sermayesi devir hızları gerilerken, maddi duran varlık devir, öz kaynak devir, aktif devir hızlarının artış göstermesi firmanın iş hacmini artırdığı şeklinde yorumlanmıştır. Ayrıca maddi duran varlık devir hızında 2017 yılında görülen dalgalanma da duran varlık yatırımı gerçekleştirildiği şeklinde yorumlanmıştır.

Banka kredilerinin hem pasif toplamı içerisinde hem de yabancı kaynak toplamı içerisinde oranının artması yatırımların kredi kullanımları ile finanse edildiğini düşündürmektedir. Ayrıca aynı dönemde kısa vadeli yabancı kaynaklar/pasif oranının yükselmesi de kullanılan kredilerin ağırlıklı kısa vadeli olduğunu kanaatini oluşturmuştur.

Firmanın karlılık oranları genel itibariyle incelendiğinde duran varlık yatırımı gerçekleştiği düşünülen 2017 yılında azalış, takip eden 2018 yılında ise sektör ortalamalarının üzerinde artış yaşandığı görülmektedir. Bu kapsamda firmanın kullandığı krediyi yatırıma dönüştürerek iş hacmini ve karlılığını artırma yoluna gittiği ve kısa vadede olumlu sonuç alındığı düşünülmektedir.

Tablo 34: Firma 18'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 18			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Cari Oran (%)	145,7	106,2	110,8	139,8	141,0	143,9
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	132,4	94,7	103,1	81,9	83,7	85,1
Stok Bağımlılık Oranı (%)	659,4	631,8	1266,6	81,8	81,1	81,3
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	79,1	59,8	86,5	47,3	47,6	47,0
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	62,2	79,1	78,0	64,2	65,4	65,6
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	60,7	26,4	28,1	43,1	39,6	42,2
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	62,2	79,1	78,0	58,2	58,3	58,4
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	15,9	42,0	32,2	20,7	21,4	19,7
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	25,6	53,1	41,3	22,9	23,8	22,1
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	18,6	17,7	23,3	6,5	6,7	6,8
Alacak Devir Hızı (Kez)	2,6	2,9	2,7	5,1	5,1	5,6
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	6,7	29,4	23,9	6,5	6,0	6,6
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	20,5	9,0	15,3	7,7	7,5	7,8
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	5,0	7,1	10,2	9,9	10,4	11,6
Aktif Devir Hızı (Kez)	1,9	1,4	2,0	2,2	2,3	2,4
KARLILIK ORANLARI						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	9,7	4,7	21,7	11,0	13,5	12,6
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T. Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	9,9	6,5	27,6	3,6	4,2	4,9
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	3,7	1,0	4,8	1,2	1,6	1,5
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	5,2	4,5	13,8	3,1	3,2	3,2
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	18,7	17,0	22,0	14,7	14,3	14,3
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	1,9	0,7	2,4	1,7	1,9	1,5
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	288,6	144,8%	161,6	385,7	493,3	407,9
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	206,9	122,1%	128,0	334,3	427,6	338,8

3.6.19. Firma 19'un Mali Analizi

Süt ürünleri imalatı konusunda faaliyet gösteren firmanın cari ve likidite oranının sektör ortalamalarının altında gerçekleşmesine bağlı olarak stok bağımlılık oranının da sektör ortalamalarının oldukça üzerinde hesaplandığı tespit edilmiştir. Hem cari hem de likidite oranında 2017 yılında artış yaşanmış ve iki oran arasındaki fark artış göstermiş olup, aktif toplamında genel bir yükseliş olduğu kanaati edinilmiştir.

Kredi kullanımının gerçekleştiği 2017 yılında cari ve likidite oranları arasındaki farkın artış göstermesi ve stok bağımlılık oranının gerilemesi, stok seviyesinde artış yaşandığını göstermektedir. Aynı dönemde kısa vadeli alacaklar/dönen varlıklar oranında da yüksek bir düşüş gerçekleşmiştir.

2016 yılında sektör ortalamalarının oldukça altında olan kredi kullanım oranlarının 2017 yılındaki kredi kullanımları ile artış gösterdiği görülmüştür. Buna karşın yabancı kaynaklar toplamı/aktif toplamı oranı gerilerken öz kaynaklar/ yabancı kaynaklar toplamı oranının 2017 yılında artması firmada sermaye artırımını gerçekleştirdiğini düşündürmektedir.

2017 yılında artan sermaye sonrasında mali rantabilite oranının gerilediği, ancak söz konusu dönemde sektör ortalamalarının üzerinde hesaplandığı görülmüştür. Maddi duran varlıkları ve satışları artış eğiliminde olan firmanın büyüme eğiliminin devam etmesi durumunda işletme sermayesi ihtiyacının olacağı tespit edilmiştir.

Tablo 35: Firma 19'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 19			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Cari Oran (%)	17,7	49,9	57,4	120,2	124,5	126,2
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	13,6	31,1	36,9	52,8	54,1	53,5
Stok Bağımlılık Oranı (%)	2431,0	470,0	476,6	88,2	88,6	89,5
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	64,9	16,8	52,9	34,0	33,7	34,6
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	75,8	45,4	48,5	62,7	61,9	63,4
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	32,0	120,3	106,2	47,0	47,0	41,7
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	73,4	31,7	40,4	51,4	50,6	51,8
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	2,8	14,2	11,2	23,8	24,4	23,1
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	3,7	31,2	23,2	33,7	34,4	33,0
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	16,7	12,6	7,8	5,9	5,6	5,8
Alacak Devir Hızı (Kez)	12,9	35,8	8,0	-	-	-
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	-1,8	-6,0	-5,7	0,5	-0,1	1,0
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	1,4	1,2	1,4	4,9	6,3	5,5
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	4,5	2,7	2,0	3,2	5,0	5,3
Aktif Devir Hızı (Kez)	1,1	1,0	1,0	1,3	2,0	1,5
KARLILIK ORANLARI						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	16,3	7,2	8,7	5,2	6,5	6,5
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T.Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	5,5	5,6	7,7	1,8	2,8	3,7
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	3,9	3,9	4,5	0,3	0,6	0,9
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	5,1	5,9	7,8	2,4	2,7	3,1
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	53,9	46,5	46,7	13,4	14,1	14,2
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	3,6	4,1	4,5	1,3	1,4	1,5
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	1619,3	2695,0	343,6	210,1	276,2	266,9
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	1265,6	1973,9	300,1	189,5	244,8	231,1

3.6.20. Firma 20'nin Mali Analizi

Yem ticareti ile iştigal eden firmanın cari ve likidite oranları arasındaki farkın kredi kullanımını gerçekleşen 2017 yılı ile birlikte artış göstermesi stok tutarında artış yaşandığı şeklinde yorumlanmıştır.

İncelenen dönemlerde kısa vadeli yabancı kaynakların aktif toplamına oranla çok düşük seviyede olması nedeniyle cari oranı ve likidite oranı yüksek hesaplanmış ve sektör ortalamalarının oldukça üzerinde gerçekleşmiştir.

İncelenen dönemlerde alacak devir hızı hesaplanamayan firmanın satışlarını peşin veya kısa vadeli olarak gerçekleştirdiği düşünülmektedir.

Kredi kullanımının gerçekleştiği belirtilen 2017 yılında firmanın banka kredileri/yabancı kaynaklar ve banka kredileri/aktif oranlarının gerilediği görülürken, öz kaynaklar/ yabancı kaynaklar oranındaki gerilemenin daha yüksek oranda gerçekleştiği gözlenmiş ve genel borç toplamındaki artışın banka kredisi artış oranından fazla olduğu kanaati edinilmiştir. Ayrıca 2018 yılında öz kaynaklar/ yabancı kaynaklar oranı yüksek düzeyde artış göstermiş ve firmanın sermaye artırımını gerçekleştirdiği kanaati edinilmiştir. Firmanın faaliyetlerini ağırlıklı öz kaynakları ve mali borçları dışındaki yabancı kaynak kullanımları ile finanse etmeye ağırlık verdiği grlmektedir.

Net alışma sermayesi devir hızı yıllar itibariyle sektör ortalamalarının üzerinde olan ve 2018 yılında 1'in altına inen firmada; bu durumun yabancı kaynak kullanımları yerine öz kaynak finansmanına yönelmesinden ve yüksek düzeyde stok bulundurulmasından kaynaklandığı dşnlmekte olup, ilgili dönemde mevcut stok düzeyinin net satış tutarının üzerinde gerçekleştiği kanaati edinilmiştir.

Elde ettiği fonlar ile stok artırımına yönelerek fiyat yükselişlerinin olumsuz etkisini azaltmak isteyen firmanın iş hacmi artışına karşın karlılık oranlarında kayda değer bir iyileşme yaşanmamıştır.

Tablo 36: Firma 20'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 20			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Cari Oran (%)	341,9	561,7	901,7	149,2	154,2	154,9
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	38,1	98,3	128,8	71,2	75,5	74,2
Stok Bağımlılık Oranı (%)	28,0	5,1	-0,1	83,6	83,1	84,4
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	0,0	0,0	0,0	40,8	42,3	41,2
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	26,5	66,8	10,8	60,3	61,4	62,4
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	277,7	49,7	827,5	52,5	50,0	50,8
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	26,5	17,1	10,8	52,4	52,1	53,1
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	7,6	5,3	3,5	28,2	29,5	26,1
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	28,6	8,0	32,9	39,6	40,5	37,4
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	1,3	1,2	0,7	6,6	6,6	6,1
Alacak Devir Hızı (Kez)	-	-	-	5,7	6,5	5,2
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	1,8	1,0	0,6	5,4	4,1	6,0
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	11,9	18,0	18,6	7,0	6,6	6,4
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	1,5	2,3	0,9	10,0	10,6	11,2
Aktif Devir Hızı (Kez)	1,1	0,8	0,5	2,7	2,6	2,7
KARLILIK ORANLARI						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	2,3	2,3	0,7	7,1	7,4	7,9
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T.Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	0,9	0,6	0,4	3,3	3,6	4,4
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	1,7	0,8	0,6	1,0	1,1	1,1
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	0,8	0,7	0,8	2,5	2,4	2,4
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	6,0	9,1	10,4	11,0	11,1	11,3
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	1,5	1,0	1,2	1,4	1,5	1,2
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	-	-	-	299,5	316,0	282,4
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	-	-	-	266,1	281,6	249,8

3.6.21. Firma 21'in Mali Analizi

Market işletmeciliği konusunda faaliyet gösteren firmanın cari oranı 2017 ve 2018 yıllarında sektör ortalamalarına yakın seviyede gerçekleşirken likidite oranının hem cari orana hem de sektör ortalamalarına göre düşük seviyede olduğu gözlenmiştir.

Sektör ortalamaları %27-30 oranları arasında olan kısa vadeli alacaklar/ dönen varlıklar oranının firmada 0 olması ticari alacak bulunmadığını göstermekte olup, sektör ortalamalarına karşın perakende satış yapılması nedeniyle bu durumun mümkün olduğu düşünülmektedir.

Stok bağımlılık oranı kredi kullanımı gerçekleşen 2017 yılında artarken stok devir hızının düşmesi firmada stok tutarının artış gösterdiğini düşündürmektedir.

2017 yılında öz kaynaklar/ yabancı kaynaklar toplamı ve banka kredileri/aktif toplamı gerilerken yabancı kaynak toplamının aktif toplamına oranının artması firmanın banka kredisi kullanımı dışındaki yabancı kaynak kullanımlarının yüksek oranda arttığını göstermektedir.

Firmanın brüt kar marjı sektör ortalamalarının altında olmasına karşın faaliyet kar marjının sektör ortalamasına yakın düzeylerde seyrettiği görülmektedir. Ancak 2018 yılında dönem zararı, önceki yıllarda ise iş hacmine oranla cüzi düzeyde dönem net karı bulunduğu, net kar/ net satışlar oranından görülmüştür. Faiz ve vergi öncesi kar/faiz giderleri oranında 2018 yılında yaşanan gerilemede göz önünde bulundurulduğunda artan faiz giderlerinin karlılığı önemli oranda etkilediği düşünülmektedir.

Tablo 37: Firma 21'e Ait Oran Analizi ve Sektör Oranları

	FİRMA 21			SEKTÖR ORANLARI		
LİKİDİTE ORANLARI	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Cari Oran (%)	198,2	146,1	149,1	150,7	148,6	144,2
Likidite (Asit Test) Oranı (%)	3,5	5,3	6,3	50,2	51,0	48,4
Stok Bağımlılık Oranı (%)	51,0	70,8	69,9	84,6	82,3	85,6
Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	0,0	0,0	0,0	29,5	29,2	27,8
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	70,4	77,3	85,3	58,1	59,6	60,2
Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	42,1	29,4	17,2	53,1	43,9	42,6
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	37,6	54,9	56,7	50,5	51,2	52,0
Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	55,4	45,5	45,9	22,3	23,6	21,7
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	78,7	58,9	53,8	15,4	16,1	12,9
DEVİR HIZLARI						
Stok Devir Hızı (Kez)	3,4	2,6	2,0	6,9	6,6	5,9
Alacak Devir Hızı (Kez)	-	-	-	8,3	6,6	6,8
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	7,3	7,7	5,8	1,4	1,5	1,2
Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	11,2	10,4	11,1	8,9	7,3	8,0
Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	9,1	8,6	10,2	5,6	5,0	4,8
Aktif Devir Hızı (Kez)	2,7	2,0	1,6	3,2	2,7	3,0
KARLILIK ORANLARI						
Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	0,4	1,3	-15,9	10,4	10,8	10,5
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Pasif T.Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	1,7	4,0	2,6	1,9	2,7	2,6
Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	0,1	0,3	-2,3	1,0	1,3	1,1
Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	0,6	2,1	1,6	1,8	2,0	1,7
Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	8,2	10,5	11,8	20,5	20,4	20,9
Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	0,0	0,1	-1,5	1,1	1,7	1,0
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	24,9	60,3	32,4	336,4	320,6	280,3
Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	101,9	104,4	71,1	289,5	288,4	239,7

SONUÇ

Kadının toplumdaki yerinin güçlenmesi ile yaşam kalitesi yüksek, insan haklarına saygılı, adaletli bir toplumun oluşması sağlanır. Ülkelerin kalkınmaları ve gelişmişlik düzeyleri, işgücünün istihdama katılma oranı ile yakından ilgilidir. İş gücünün yüzde 40'tan fazlasını oluşturan kadın nüfusunun istihdama dâhil edilmesi, bu açıdan oldukça önemlidir. Nitekim cinsiyetler arasındaki fırsat eşitsizliği, ekonomik büyümenin önündeki en büyük engellerden biridir. Kadınların yalnızca ücretli çalışan olmadığı tabiidir. Onların da kendi hayallerini gerçekleştireceği, ekonomik bağımsızlarını elde edecekleri atılımları olmaktadır. Fakat dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi ülkemizde de, gerek kadınların annelik ve ev hanımlığı statülerinin yarattığı baskı, gerekse faaliyet gösterecekleri sektörde karşılarına çıkan cinsiyetçilik ve buna benzer onlarca sebep nedeniyle, kadın girişimcilerin sayısı erkeklere göre oldukça sınırlıdır. Ekonomilerin kalkınmasında kaldıraç kuvveti oluşturan, ürettikçe gelir yaratan kadın girişimcilerin desteklenmesi ile ülkenin gayrisafi milli hasılatının artması ve refah seviyesinin yükselmesi sağlanmaktadır.

Kadın girişimciliğinin bu denli önemli olduğu düşünülerek gerçekleştirilen bu çalışmada, ilk aşamada, girişimciliğin tanımı, önemi, türleri ve girişimcilerin temel özelliklerine değinilmiştir. Kadın girişimciliği kavramı açıklanarak, kadın girişimcilerin ortak özelliklerinden ve öneminden bahsedilmiştir. Kadınların girişimci olma nedenleri özetlenerek, erkek girişimciler ile kadın girişimciler arasındaki farklara dikkat çekilmiştir. Kadın girişimcilerin, ülkemizdeki genel durumu, istatistiki olarak incelenmiş ve onların karşılaştığı sorunlar detaylı şekilde açıklanmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde, ülkemizde kadın girişimcileri mali açıdan destekleyen kurum ve kuruluşların kimler olduğu, destekleme şartlarının neler olduğu ve bugüne kadarki destek miktarlarına dair bilgiler sunulmuştur. Bu sayede, çalışmanın ilk iki bölümüyle, henüz girişimciliğe adım atmamış fakat niyeti olan ya da hali hazırda bir girişim teşebbüsü bulunan kadınların birçok konuda bilgilendirilmesi sağlanmıştır.

Çalışmanın son bölümünde, kadın girişimcilerin karşılaştığı en önemli sorunlardan biri olan finansal kaynaklara erişim güçlüğüne odaklanılmıştır. Denizli ilinde faaliyet gösteren, mali verilerini bilanço usulüne göre kaydeden, KOBİ niteliğindeki kadın girişimciler arasında teşvikli kadın girişimci kredisi kullanan 21 firmanın 3 yıllık gelir tablosu ve bilançoları oran analizi yöntemine konu edilerek, firmaların finansal performansları analiz edilmiştir.

İncelenen firmalar göz önünde bulundurulduğunda kullanılan kredilerin firma faaliyetlerini, iş hacmini ve karlılığını olumlu yönde etkileyip etkilemediği hususunda önemli olan faktörlerin; firmanın faaliyet gösterdiği sektör, kredi kullanım oranı, kullanılan kredinin vadesi ve kredinin yönlendirildiği alan (maddi duran varlık yatırımları, stok alımı, müşteri finansmanı, borç ödeme vb.) olduğu kanaati edinilmiştir. Kredi kullanımı gerçekleştiren firmalara bakıldığında büyük kısmının, perakende ve toptan ticaret ile hizmet sektöründe yer aldıkları, imalat sektörü firmalarının ise görece az sayıda olduğu göze çarpmaktadır. Nitekim çalışmanın başında da belirtildiği üzere, kadınların daha çok hizmet ve ticaret sektörlerinde faaliyet gösterdiği aşîkârdır.

Genel olarak firmaların kredi kullanımı gerçekleştirdikleri yıllarda, kredi kullanımına bağlı bariz bir değişim göze çarpmazken, ağırlıklı olarak takip eden yılda değişimlerin gerçekleştiği gözlenmiştir. İncelenen toplam 21 firma içerisinde ilk göze çarpan kredi kullanım alanlarının, stoklar ve maddi duran varlıklar olduğu gözlenmiştir. Kredi kullanımı ile elde ettiği fonları bu alanlarda yatırıma yönlendiren firmalarında hali hazırda belirli bir iş hacmi artışı ve dönem karlılığı sağlayan ancak bunu artırma güdüsüyle hareket eden firmalar olduğu görülmüştür. Yıllar itibariyle iş hacmi dalgalı seyreden veya azalış seyrinde olan, dönem zararı bulunan veya yüksek düzeyde borç yükü bulunan firmalar ise kredi kullanımlarını mali yapılarını düzeltmede ve borç ödemede kullanma yoluna gitmişlerdir. Stok artırımına yönelen firmaların mali verilerine bakıldığında paralel şekilde ticari alacak oranlarında da bir artış yaşandığı gözlenmiş ve bu durum firmaların elde ettikleri fiyat avantajı ile daha uzun vadeli satış yapmaya başladıkları şeklinde yorumlanmıştır.

Yapılan inceleme sonucunda, maddi duran varlık yatırımı yapan firmalardan, imalat sektöründe faaliyet gösterenlerin, bu yatırımlarının iş hacmi ve karlılığa olumlu yansıdığı, perakende ve toptan ticaret gerçekleştiren firmalarda ise belirgin bir pozitif değişim yaşanmadığı gözlenmiştir. Perakende ve toptan ticaret ile işigal eden ve maddi duran varlık yatırımına yönelen firmaların bu yatırımlarının firma faaliyetlerine yönelik olmayıp, kısa vadeli getirim amacıyla alınan gayrimenkullerden oluştuğu izlenimi edinilmiştir. İncelenen firmaların yarıya yakınında kredi kullanımının yabancı kaynak kullanımında önemli bir değişim gerçekleştirmediği, bazı firmalarda kredi kullanımı gerçekleşmesine rağmen mali kayıtlarda hiç banka kredisi tutarı bulunmadığı ve bazı firmalarda da faaliyet gösterilen sektöre göre alışılmadık hesap tutarlarının bulunduğu gözlenmiştir. Örnek olarak faaliyet konuları itibariyle perakende ve ağırlıklı peşin satış

yapan kimi firmalarda yüksek düzeyde ticari alacak tutarının bulunduğu veya banka kredisi tutarı görece yüksek olmasına rağmen firmaların finansman gideri ayırmadığı görülmüştür. Bu tespitler kapsamında büyüklükleri görece küçük olan firmaların mali kayıtlarının sağlıklı olduğu kanaati edinilmiş ve bu durum kredi kullanımlarının firma faaliyetlerine etkisinin tespitini güçleştirmiştir. Kadın girişimcilere yönelik muhasebe ve finans konularında da eğitim desteğinin gerekliliği tam da bu konu üzerindeyken vurgulanmalıdır.

Genel olarak değerlendirildiğinde, kullanılan kredileri sektörüne ve faaliyet konusuna uygun alanlara yönlendiren, vade seçeneklerini, finansman gideri tutarlarını mevcut mali bünyesine göre doğru oranda ayarlayan firmalarda kredi kullanımlarının olumlu etki ettiği kanısına varılmıştır. Fakat bu etkinin oldukça küçük olduğu, karlılıklarında ve sürdürülebilirliklerinde yeterli seviyede anlam ifade etmediği görülmektedir.

Tüm bu bilgiler ışığında, çalışmanın başında değinilen, kadın girişimcilerin karşılaştıkları sorunların mali performanslarına etkileri de düşünüldüğünde, sektördeki rakiplerine göre karlılıklarının oldukça düşük olduğu izlenimi edinilmiştir. Çalışmada, kadın girişimcilerin sayılarının artması ve karşılaştıkları problemlere yönelik bazı çözüm önerileri geliştirilmiştir. Öncelikle girişimcilik konusunda uygulanan eğitimlerin üniversitelerden dışarı çıkması gerekmektedir. Eğitim düzeyine bakılmaksızın, kadınların girişimcilik eğitimi alması sağlanmalıdır. Kadınlara yönelik halk eğitim merkezi vb. kurumlarda yapılan mesleki eğitimlerin çeşitliliğinin artması, satış pazarlama teknikleri, yöneticilik, liderlik vb. konular eklenmelidir. Toplumsal inanış ve cam tavan engelinin önüne geçmek için, kamusal spotlar ile toplum bilinçlendirilerek kadınların iş hayatında bulunmasına ve faaliyet gösterdikleri sektörlerle dair cinsiyetçiliğin önüne geçilmelidir. Firmaların hayatta kalmaları için finansal desteklerin hacimsel olarak artırılması, faiz oranı ve vade seçenekleri konusunda esneklikler sağlanmalıdır. Kadın girişimcilerin vergi ve yasal yükümlülükleri konusunda onlara teşvikler sağlanmalıdır. Kadınların, bilgi ve tecrübelerini paylaşmalarına ve haklarının korunmasına olanak sağlayan, sendikal örgütlenmelerinin yaygınlaştırılması ve yine kadınlar tarafından temsil edilmeleri desteklenmelidir.

KAYNAKLAR

- Ahmed, S. M., Chowdhury, M., Ve Bhuiya, A. (2001). "Micro-Credit And Emotional Well-Being: Experience Of Poor Rural Women From Matlab, Bangladesh", *World Development*, 29/11 1957-1966.
- Adaman, F., Bulut, T. (2007). *Diyarbakır'dan İstanbul'a 500 Milyonluk Umut Hikâyeleri: Mikro kredi Maceraları*. İletişim Yayınları, İstanbul
- Akdoğan, N. & Tenker, N. (2010). *Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri*. Gazi Kitabevi. Ankara:
- Akgeyik, T., Güngör, M., Uşen, Ş., Omay, U. (2007). "İşyerinde Psikolojik Taciz Fenomeni: Uluslararası Deneyimler Ve Perspektifler." *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 53, 232-254.
- Akgüç Ö. (2011). *Mali Tablolar Analizi*. Avcıol Basım Ve Yayın. İstanbul.
- Akyüz, D., & Kılınç Savrul, B. (2016). "Türkiye Ekonomisinde Kadın Girişimcilerin Mevcut Durumu Ve Geliştirilmesine Yönelik Çözüm Önerileri", *Journal Of Entrepreneurship And Development*, 11/1, 167-185
- Allen, S., & Truman, C. (2016). *Women In Business: Perspectives On Women Entrepreneurs*, Routledge, London.
- Alparslan, D. (2014). *Sağlık Bakanlığı Hastanelerinde İşletme Sermayesi İle Finansal Performans Göstergelerinin Analizi*, (Yüksek Lisans Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Altuner, F. (2019). *Kadın Girişimcilerin Liderlik Özellikleri Üzerine Bir Araştırma: Batman İli Örneği* (Yüksek Lisans Tezi), Batman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Batman.
- Altuntaş, H. T. (2016). *Girişimcilik Destek Programlarının Aktif İstihdam Politikası Üzerindeki Etkinliği: KOSGEB Yeni Girişimcilik Programı Örneği Ve Tr21 Analizi*, (Yüksek Lisans Tezi), Namık Kemal Üniversitesi, Tekirdağ.
- Anafarta, N., Sarvan, F., & Yapıcı, N. (2008). "Konaklama İşletmelerinde Kadın Yöneticilerin Cam Tavan Algısı: Antalya İlinde Bir Araştırma", *Akdeniz Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8/15, 111-137
- Arat, Y. (1993). "Women's Studies İn Turkey: From Kemalism To Feminism", *New Perspectives On Turkey*, 9, 119-135.
- Arıkan C. (2016). "Kadın Girişimcilikte Başarı Ve Başarıyı Etkileyen Faktörler: Bursa Örneği", *Yönetim Ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14/3, 138-156.
- Arıkan, S. , (2002), "*Girişimcilik, Temel Kavramlar Ve Bazı Güncel Konular*", Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası, (2013). Kadın İşletmelerine Finansman ve Danışmanlık Desteği Programı, Ankara
- Aykan, E. (2012). "Girişimciliğin Değişen Yüzü: Ekogirişimcilik", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17/3, 195-212.
- Bakay, M , Müftüoğlu, M , Naltbantoğlu, A , Çoçan, E . (2020). "Kırsal Kesimlerdeki Kadın Girişimciliği Ve Girişimci Kadınların Karşılaştıkları Sorunlar Üzerine

- Nitel Bir Araştırma: Manisa-Demirci Örneği'', *Journal Of Yaşar University, Special Issue On Business And Operations Research - March*, 295-306.
- Baktır, N. S., & Erdem, E. (2015). 'Türkiye'de Kadın Yoksulluğunun Çözümünde Mikro Kredi Uygulamaları: Ekonomik Etkilerin Ölçülmesi'', *Sakarya İktisat Dergisi*, 4/4, 52-82.
- Ballı, A. İ. K. (2017). 'Kadınların Girişimci Olma Nedenleri Ve Önlerindeki Engeller: Kadın Girişimci Adayları Üzerine Uygulamalı Bir Araştırma'', *Organizasyon Ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 9/1, 42-63.
- Baltacı, N. Ö. (2011). *Kadınları Güçlendirme Mekanizması Olarak Mikro Kredi*, (Uzmanlık Tezi), T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Bayraktutan, Y., & Akatay, M. (2012). 'Kentsel Yoksulluk Ve Mikro Finansman: Kocaeli Örneği'', *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 24/1, 1-34
- Bedük, A. (2005). 'Türkiye'de Çalışan Kadın Ve Kadın Girişimciliği'' *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 3/12, 106-117.
- Brush, C. G., Greene, P. G., & Hart, M. M. (2001). 'From İntial İdea To Unique Advantage: The Entrepreneurial Challenge Of Constructing A Resource Base'', *Academy Of Management Perspectives*, 15/1, 64-78.
- Bünyamin, E. R., Şahin, Y., & Mutlu, M. (2015). 'Girişimciler İçin Alternatif Finansman Kaynakları: Mevcut Durum Ve Öneriler'', *Uluslararası Ekonomi Ve Yenilik Dergisi*, 1/1, 31-54.
- Cansız, E. (2007). *Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesi: Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma*, (Doktora Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Cansız, M., (2008), *Türkiye De Kobiler Ve KOSGEB*, (Uzmanlık Tezi), Devlet Planlama Teşkilatı, Ankara.
- Ceyhan, H. (2010). "Yerel İktisadi Kalkınma Bağlamında Mikrokredi Uygulamalarının İstihdama Etkisi Ve Karaman İlinde Bir Uygulama." (Yüksek Lisans Tezi) Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Yönetimi Anabilim Dalı, Karaman.
- Ceylan, A. ve Korkmaz T. (2010), *İşletmelerde Finansal Yönetim*, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Cheston, S., & Kuhn, L. (2002). 'Empowering Women Through Microfinance'', *Draft, Opportunity International*, 64.
- Chowdhury, S., & Endres, M. (2005). *Gender Difference And The Formation Of Entrepreneurial Self-Efficacy In United States Association Of Small Business (Usasbe) Annual Conference*, Indian Wells, Ca.
- Cici, E. N. (2013). *Kadınların Girişimcilik Yolunda Karşılaştıkları Sorunların Öz Girişimcilik Yetenekleri Üzerindeki Etkisi: Konya İlinde Bir Araştırma*, (Doktora Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Çabuk, A. ve Lazol, İ. (2013). *Mali Tablolar Analizi*. Ekin Yayınevi, Bursa.
- Çabuk, S., Südaş, H. D., & Araç, S. K. (2015). 'Kadın Girişimcilerin İş Yaşam Süreçlerinin İncelenmesi: Adana İlindeki Girişimciler Üzerinde Bir Uygulama'', *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12/31, 423-441.

- Çam, A. V., & Barut, A. (2015). "Finansal Okuryazarlık Düzeyi Ve Davranışları: Gümüşhane Üniversitesi Önlisans Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma", *Global Journal Of Economics And Business Studies*, 4/7, 63-72.
- Çele, M., Köknel, S., Öztürk, K.Y., Arslan, B. (2019). *Kurumlarda Girişimcilik ile Değer Yaratmak*, TÜSİAD Yayını, İstanbul.
- Çelebi, N., & Sallan, S. (1997). *Turizm Sektöründeki Küçük İşyeri Örgütlerinde Kadın Girişimler*, Başbakanlık Kadının Statüsü Ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Çeliköz, S. (2017). *Türkiye’de Kadın Girişimciliğin Gelişiminde Devlet Destekleri Girişimcilik Eğitimi Alan Kadın Girişimcilerin Analizi*, (Doktora Tezi), İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Çetindamar D. , (2002). *Türkiye’de Girişimcilik*, TÜSİAD Yayını, İstanbul.
- Çetinkaya, A. Ş., & Ay, K. (2017). "KOSGEB Girişimcilik Desteklerinin Amacına Ulaşma Düzeyi: Konya İli Araştırması", *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 30. Yıl Özel Sayısı, 19-34.
- Çögürcü, İ. (2016). "İktisadi Doktrinlerde Geçmişten Günümüze Girişimciliğin Önemi", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 35, 65-80
- Damar, A. (2015). *Girişimci Kişilik Özelliklerinin Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimlerine Etkisi: Sannio Üniversitesi Ve Selçuk Üniversitesi'nde Karşılaştırmalı Bir Araştırma* (Doktora Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Dayı, F., Akdemir, E. (2013). Sağlık İşletmelerinde Finansal Risk Analizi: Kastamonu Kamu Hastaneleri Örneği. *Düzce Üniversitesi Yönetim Ve Eğitim Bilimleri Dergisi*, 3(1). 191.
- Demirel, E. T., & Tikici, M. (2004). "Kültürün Girişimciliğe Etkileri", *Fırat Üniversitesi Doğu Araştırmaları Dergisi*, 2/3, 49-58.
- Dilber, U. (2006). "Franchising Sisteminin Girişimcilik Açısından Değerlendirilmesi" *Gazi Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8/3, 133-151.
- Durak, İ. (2011). "Girişimciliği Etkileyen Çevresel Faktörlerle İlgili Girişimcilerin Tutumları: Bir Alan Araştırması", *Pamukkale Üniversitesi Yönetim Bilimleri Dergisi*, 9/2, 195-212.
- Duran, H. (2018). "Türkiye’de Devletin Girişimcilik Destekleri Ve Seçilmiş Bazı Değişkenlerin Yeni Firma Doğum Oranı Üzerine Etkisi", *Ekonomi Politika Ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 3/1, 68-85.
- Durukan, T. (2006). Dünden Bugüne Girişimcilik ve 21. Yüzyılda Girişimciliğin Önemi " , *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1/2, 26-37
- Ecevit, Y. (1993). *Kadın Girişimciliğinin Yaygınlaşmasına Yönelik Bir Model Önerisi: Kadını Girişimciliğe Özendirme Ve Destekleme Paneli Bildiriler ve Tartışmalar*, Devlet Bakanlığı Kadın ve Sosyal Hizmetler Müsteşarlığı Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Elmuti, D., Kathawala, Y. Ve Wayland R. (1993). "Occupational Stress Among Today's Male And Female Entrepreneurs", *Journal Of Business And Entrepreneurship*, 5/2, 77-91.

- Ercan, M. K. & Ban, Ü. (2009). *Finansal Yönetim*. Gazi Kitabevi. Ankara.
- Ersarı, P. (2015). *Kadın Girişimcilerde Girişimcilik Özellikleri Ve Liderlik Tarzlarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma*. Gebze Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yüksek Lisans Tezi), Gebze.
- Ertürk, Y. (1993). "Girişimcilikte Örgütlü Dayanışma Yaklaşımı", *Kadını Girişimciliğe Özendirme Ve Destekleme Paneli*", *Devlet Bakanlığı Kadın Ve Sosyal Hizmetler Müsteşarlığı Kadının Statüsü Ve Sorunları Genel Müdürlüğü Eğitim Serisi*, 74, 43-48.
- Eyüpoğlu, D. (2007). *Girişimcilik Eğitimi*, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları No: 697, Ankara.
- Ferrari, E. (2004). Raising Awareness on Mobbing: an EU Perspective; European Commission on Preventive Measures to Fight Violence Against Children, Young People and Women; Brussels
- Gök, R., & Uçar, M. (2013). "Diyarbakır'da Faaliyet Gösteren KOBİ'lerin Finansman Sorunu Çözümünde Kredi Garanti Fonu", *Uludağ Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32/1, 117-146.
- Gökakın, Z.Ö. (2000), *Doksanlı Yılların Yeni Kahramanları: Türkiye'de Girişimci Kadın Profili*, 8. Yönetim Ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı, 109-123, Nevşehir.
- Gökalt, İ. E. (2008). *Türkiye'de Kadın Girişimciler Ve Kadın Yöneticiler*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kırıkkale.
- Gökçil, T. (2019). *Girişimcilik Ve Kadın Girişimciliği İş Yaşam Dengesinde Engel Ve Fırsat Analizi: Konya İli Örneği*, (Doktora Tezi), KTO Karatay Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Göküş, M., Özdemiray, S. M., & Göksel, Z. S. (2013). "Bölgesel Kalkınmada Kadın Girişimciliğinin Önemi", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 29, 87-97.
- Güldal, D. (2006). *Kadın Yöneticileri Motive Ve Demotive Eden Faktörlerin Tespitine Yönelik Bir Araştırma*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Güleç, S. (2011). *Kadın Girişimciliği-Karaman Örneği* (Yüksek Lisans Tezi) Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman.
- Güner, H., & Korkmaz, A. (2011). "İstihdamın Arttırılmasında Girişimciliğin Önemi: Girişimcilik Destekleme Modeli Olarak İŞGEM'ler", *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 2/1, 42-65.
- Güner, H., & Korkmaz, A. (2017). "KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi-Girişimcilik İlişkisi: Eğitim Alıp İş Kurmayanlar Üzerine Bir Araştırma", *İş Ve Hayat*, 2/4, 155-182.
- Güney, S. (2006). "Kadın Girişimciliğine Genel Bir Bakış", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1/1, 25-43
- Gürol, M. A. (2000). *Türkiye'de Kadın Girişimci Ve Küçük İşletmesi: Fırsatlar, Sorunlar, Beklentiler Ve Öneriler*, Atılım Üniversitesi Yayını, Ankara.

- Gürol, Y., & Atsan, N. (2006). "Entrepreneurial Characteristics Amongst University Students", *Education+ Training*, 48/1, 25-38
- Hazel Er, Perihan (2013). "Girişimcilik Ve Yenilikçilik Kavramlarının İktisadi Düşünce'deki Yeri: Joseph A. Schumpeter", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 29, 75-85.
- Hébert, R. F., & Link, A. N. (2006). "The Entrepreneur As Innovator", *The Journal Of Technology Transfer*, 31/5, 589.
- Herman, R. D. (2005). *The Jossey-Bass Handbook Of Nonprofit Leadership And Management*. John Wiley Sons.
- Hisrich, R. D., & Drnovsek, M. (2002). "Entrepreneurship And Small Business Research—A European Perspective", *Journal Of Small Business And Enterprise Development*, 9/2, 172-222
- Hisrich, R. D., & Öztürk, S. A. (1999). "Women Entrepreneurs In A Developing Economy", *Journal Of Management Development*, 18/2, 114-125
- Hisrich, R. D., Peters, M. P. (1998). *Entrepreneurship*, Irwin Mc Graw-Hill, Newyork.
- İlter, B. (2008). Girişimcilik Sürecinde Kadın Girişimcilerin Karşılaştıkları Sorunların Analizi: Kagider Örneği, (Yayınlanmış Doktora Tezi), Adalet Yayınevi, Ankara.
- İnovita (2012), *Yaşam Bilimleri Ve Teknolojileri İstanbul İşbirliği Platformu*, Boğaziçi Üniversitesi, İstanbul.
- Kapu, Hüsnü (2004), *Anadolu Girişimcilerinin Girişimcilik Değerleri*, 12. Ulusal Yönetim Ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı, Uludağ Üniversitesi Yayınları, Bursa.
- Karadal, H. (2014). Girişimcilik (3. Baskı, Beta, İstanbul,
- Keskin, S. (2014). "Türkiye'de Kadın Girişimcilerin Durumu", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 9/1, 72-94
- Kocacık, F., & Gökkaya, V. B. (2005). "Türkiye'de Çalışan Kadınlar Ve Sorunları", *Cü İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*, 6/1, 195-219.
- Koç, E. S. (2005). Kadın Girişimciler Kavramı Ve Serbest Meslek Mensubu Kadın Girişimcilere İlişkin Konya İlinde Uygulamalı Bir Araştırma, (Doktora Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Krueger, Norris Jr, Reilly, Michael D., Carsrud, Alan L. (2000). "Competing Models Of Entrepreneurial Intentions", *Journal Of Business Venturing*, 15/5-6, 411-432.
- Kutaniş, R. Ö., & Hancı, A. (2004). *Kadın Girişimcilerin Kişisel Özgürlük Algılamaları*, Ulusal Bilgi, Ekonomi Ve Yönetim Kongresi, Osmangazi Üniversitesi İİBf Fakültesi, Eskişehir. 457-464.
- Kutaniş, R. Özen (2003), *Girişimcilikte Cinsiyet Faktörü: Kadın Girişimciler*, 11. Yönetim Ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyon.
- Küçük, O. (2005). *Girişimcilik Ve Küçük İşletme Yönetimi (2.Baskı)*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.

- Littunen, H. (2000). ‘‘Entrepreneurship And The Characteristics Of The Entrepreneurial Personality’’, *International Journal Of Entrepreneurial Behavior & Research*, 6/6, 295-310.
- Lundström, A., Stevenson, L.A. (2005). *Entrepreneurship Policy Theory And Practice*, Springer-Verlag, New York.
- Marangoz, M. (2012). *Girişimcilik*, Beta, İstanbul.
- Morris, H. , Lewis, P. S. (1991). ‘‘Entrepreneurship As A Significant Factor In Social Quality Of Life’’, *Journal Of Business Research*, 23, 21-36.
- Müftüoğlu, T., Ürper, Y. , Basar, M., Tosunoglu, T. (2005). *Girişimcilik*, Anadolu Üniversitesi Yayını No: 1567, 2.Baskı, Eskişehir.
- Narin, M., Marşap, A., & Gürol, M. A. (2006). ‘‘Global Kadın Girişimciliğinin Maksimizasyonunu Hedefleme: Uluslararası Arenada Örgütlenme Ve Ağ Oluşturma’’, *Gazi Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8/1, 65-78.
- Okka, O. (2006). *İşletme Finansmanı*. Nobel Kitabevi. Ankara.
- Onat, M. G. (2007). Otomotiv Sektöründe Oranlar Yöntemi Aracılığı İle Finansal Analiz. (Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Orak, S. (2015) Ankara İli Sağlık Bakanlığı Hastanelerinin 2008-2013 Dönemi Finansal Performansının Oran Analizi ile İncelenmesi, (Yüksek Lisans Tezi) Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Orhan, M. & Scott, D. (2001). ‘‘Why Women Enter İn To Entrepreneurship: An Explanatory Model.’’ *Women In Management Review*, 16(5), 232-247.
- Ören, K., Negiz, N., & Akman, E. (2012). ‘‘Kadınların Yoksullukla Mücadele Aracı Mikro Kredi: Deneyimler Üzerinden Bir İnceleme’’, *Ataturk University Journal Of Economics & Administrative Sciences*, 26/2, 313-338
- Öz, C. S., & Çolakoğlu, C. (2014). Türkiye’de Mikro Kredi Uygulamasının Sakarya İli Özelinde İncelenmesi, *Çalışma Ve Toplum*, 43(4).
- Özdevecioğlu, M., & Cingöz, A. (2009). ‘‘Sosyal Girişimcilik Ve Sosyal Girişimciler: Teorik Çerçeve’’, *Erciyes Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32, 81-95.
- Özdevecioğlu, M., & Çelik, C. (2001). *Kadın Girişimcilerin Demografik Özellikleri Ve Karşılaştıkları Sorunlara İlişkin Nevşehir İlinde Bir Araştırma*. 1. Orta Anadolu Kongresi, Nevşehir.487-498
- Özen Kutanis, R., & Alpaslan, S. (2006). ‘‘Girişimci Ve Yönetici Kadınların Profilleri Farklı Mıdır?’’, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8 /2, 139-153
- Özgel, Fulya. (2007). *İlaç Sektöründe Mali Tablolar Analiz Ve Bir Uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Öztürk, M. D. (2016). Türkiye’de Kadın Girişimcilik: Kadınları Girişimciliğe Yönelten Faktörler, Karşılaştıkları Sorunlar Ve Çözüm Önerileri, (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.

- Özyol, A. (2015). "Eşitlik İş Demektir", *Kalkınmada Anahtar Verimlilik Dergisi*, 1/1, 315.
- Pitt, M.M. & Khandker, S.R. (1998). "The Impact Of Group-Based Credit Programs On Poor Households In Bangladesh: Does The Gender Of Participants Matter?", *Journal Of Political Economy*, 106/5, 958.
- Sancar, S. (drl.) (2011) *Birkaç Arpa Boyu... 21. Yüzyıla Girerken Türkiye’de Feminist Çalışmalar*, Koç Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Saraç, M. (2012). Finansal Yönetim. Sakarya Yayıncılık, Sakarya
- Saray, G. (1993). Türkiye’de Kadın Girişimciliği. Kadını Özendirme Ve Destekleme Paneli, Bildiriler Ve Tartışmalar, Şafak Matbaacılık, Ankara.
- Sariaslan, H., Erol, C. (2008). Finansal Yönetim. Siyasal Kitabevi. Ankara
- Sciascia, S., & De Vita, R. (2004). The Development Of Entrepreneurship Research. Università Carlo Cattaneo, Castellanza
- Sexton, D. L.(1989), Research On Women-Owned Businesses: Current Status And Future Directions Women-Owned Businesses, Praeger Publishers, Westport.
- Simojoki, H-K. (2003), *Empowering Credit- More Than Just Money: The Socio-Economic Impact Micro-Finance On Women In Nairobi, Kenya*, (Master Thesis), University of Jyväskylä, Department of Social Sciences and Philosophy, Finland.
- Soysal, A. (2010). "Kadın Girişimcilerin Özellikleri, Karşılaştıkları Sorunlar Ve İş Kuracak Kadınlara Öneriler: Kahramanmaraş İlinde Bir Araştırma", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5/1, 71-95.
- Soysal, A. (2010). "Türkiye’de Kadın Girişimciler: Engeller Ve Fırsatlar Bağlamında Bir Değerlendirme", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 65/01, 83-114.
- Sönmez, A., Toksoy, A. (2014) "Türkiye’de Girişimcilik ve Türk Girişimci Profili Üzerine Bir Analiz", *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 21/2, 41-58
- Şahin, E. (2006). Kadın Girişimcilik Ve Konya İlinde Kadın Girişimcilik Profili Üzerine Bir Uygulama (Doktora Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Şahin, E. (2009). "Kadın Girişimcilik Ve Konya İlinde Kadın Girişimcilik Profili Üzerine Bir Uygulama", *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 9/17, 286-309.
- Şekerler, H. (2006). Kadın Girişimciler, Karşılaştıkları Sorunlar Ve Bu Sorunlara Yönelik Çözüm Önerileri, (Yüksek Lisans Tezi), Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- T.C. Başbakanlık Kadın ve Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, (1995). *Türkiye’de Kadınlara ait Girişimcilerin Desteklenmesi (Supports for Women’s Business in Turkey)*, Ankara.
- Tamer, G. (2013). "Dünya’ya Kıyasla Türkiye’de Kadın Girişimciliği (Women’s Entrepreneurship In Turkey Compared To The World)", *International Conference On Eurasian Economies*. 3,649-656.
- Tekin, M. (2004). "Herkes Girişimci Olabilir Mi?" 1. Kobi’ler Ve Verimlilik Kongresi Bildiriler Kitabı, İstanbul, S: 188-194

- Toksöz, G. (2011). Kalkınmada Kadın Emeği, Varlık Yayınları, İstanbul.
- Top, S. (2006). Girişimcilik: Keşif Süreci, Beta, İstanbul.
- TÜİK 1923-2009 İstatistik Göstergeler s:142, 1923-2010 s:143 Türkiye İstatistik Yıllığı 2011 s: 171 2012 s:183, Ankara.
- Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu, , (1992). *Esnaf ve Sanatkarlar ve Küçük İşletmeler Açısından Kadın Girişimciler*, Türkiye’de Kadın Eğitimi Birinci Uluslararası Konseyi için Hazırlanan Çalışma, Ankara
- Türkiye İstatistik Kurumu (2012). *İstatistiklerle Kadın*, Ankara.
- Türksoy, A., (2011), Konaklama Yönetim Muhasebesi, Turhan Kitapevi. Ankara.
- Ufuk, H., & Özgen, Ö. (2001). ‘‘Interaction Between The Business And Family Lives Of Women Entrepreneurs In Turkey’’, *Journal Of Business Ethics*, 31/2, 95-106.
- Üst, G. (2016). ‘‘Kadının Fendi’’, *Unibusiness Aylık Ulaşım Ve İş Dergisi*, 4/40, 28-31.
- Weiler, S., & Bernasek, A. (2001). ‘‘Dodging The Glass Ceiling? Networks And The New Wave Of Women Entrepreneurs’’, *The Social Science Journal*, 38/1, 85-103.
- Yağcı, F., & Bener, Ö. (2005). ‘‘Girişimci Kadınların Demografik Ve Genel Karakteristikleri İle Kadınları Girişimciliğe Motive Eden Faktörler’’, *Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi*, 33/2005, 85-100.
- Yenisu, E. (2019). ‘‘Finansal Tabloların Oran Analizi ile İncelenmesi: Adese Örneği’’, *Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (ASED)*, 3/1, 19-45
- Yetim, N. (2002). ‘‘Sosyal Sermaye Olarak Kadın Girişimciler: Mersin Örneği’’, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 2/2, 79-92.
- Yüzüak, E. (2010). Üniversitelerde Öğrenim Gören Kız Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimlerini Etkileyen Faktörler: Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Biga İİBF Örneği, (Yüksek Lisans Tezi), Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Çanakkale.

WEB SİTELERİ

- WEB_1. (2020). Türk Dil Kurumu.
<https://sozluk.gov.tr/> (21.01.2020)
- WEB_2. (1993). Ekonomik Kalkınmada Girişimciliğin Önemi ve Değişen Girişimcilik Nitelikleri.
<http://www.rga.com.tr/Userfiles/File/Giri%C5%9Fimcilik.Pdf> (20.12.2020)
- WEB_3. (2015). Türkiye Girişimcilik Stratejisi Eylem Planı 2015-2018.
https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/Gisep_2015-2018_TR.pdf (21.01.2020)
- WEB_4. (2019) Adım Adım Biyo Girişimcilik .
https://www.researchgate.net/publication/344282524_ADIM_ADIM_BIYOGIRISIMCILIK_BIYOTEKNOLOJI_GIRISIMCI_VE_YATIRIMCILARINA_YOL_HARITASI_SONSOZ_VE_YOL_HARITASI_16_BOLUM (20.12.2020)
- WEB_5.(2020). TÜİK.

<https://data.tuik.gov.tr/Search/Search?text=kad%C4%B1n> (20.12.2020)

WEB_6. (2017). GEM 2016 Sonuçları.

<https://yeditepe.edu.tr/tr/haber/kuresel-girisimcilik-monitoru-gem-2016-sonuclari-aciklandi> (20.12.2020)

WEB_7. (2015). KOBİ Stratejisi Eylem Planı (KSEP).

[https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi_Stratejisi_ve_Eylem_Plani_\(2015-2018\).pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi_Stratejisi_ve_Eylem_Plani_(2015-2018).pdf) (20.12.2020)

WEB_8. (2018). Girişimcilik İstatistikleri.

<https://uzmanpara.milliyet.com.tr/haber-detay/gundem2/girisimcilik-istatistikleri-aciklandi/99000/99158/> (20.12.2020)

WEB_9.(2020). Türkiye Grameen Mikrofinans Programı TGMP Sunumu.

https://prezi.com/embed/6fidlh7wl18k/?bgcolor=ffffff&lock_to_path=0&autoplay=0&autohide_ctrls=0&features=undefined&disabled_features=undefined (22.12.2020)

WEB_10. (2020). Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı.

<https://www.kedv.org.tr/ekonomik-guclendirme> (22.12.2020)

WEB_11. (2008). Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Ulusal Eylem Planı 2008–2013.

<https://www.ailevecalisma.gov.tr/media/6314/toplumsal-cinsiyet-e%C5%9Fitli%C4%9Fi-ulusal-eylem-plan%C4%B1-2008-2013.pdf> (22.12.2020)

WEB_12. (2020). KOSGEB Girişimcilik Destekleri.

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekler/6312/girisimcilik-destekleri> (22.12.2020)

WEB_13. (2019). KOSGEB Stratejik Plan.

[https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOSGEB_Stratejik_Plan%C4%B1_\(2019-2023\).pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOSGEB_Stratejik_Plan%C4%B1_(2019-2023).pdf) (22.12.2020)

WEB_14. (2019). Kadınlara Pozitif Ayrımcılık.

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/6878/kosgebden-kadinlara-pozitif-ayrimcilik> (22.12.2020)

WEB_15. (2018). KOSGEB 2017 Faaliyet Raporu.

https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Kayit/KOSGEB_2017_Y%C4%B1l%C4%B1_Faaliyet_Raporu.pdf (22.12.2020)

WEB_16. (2020). Kredi Garanti Fonu A.Ş. Kadın Girişimci Destekleri.

<http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/21-urunlerimiz/banka-kredileri/kadin-girisimci-destekleri> (22.12.2020)

WEB_17. (2018). KGF 2017 Faaliyet Raporu.

https://www.kgf.com.tr/images/faaliyet_raporu/2017_kgf_faaliyet_raporu.PDF (22.12.2020)

WEB_18. (2018). KGF Kefalet Miktarı.

<https://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/285-milyarlik-kefalet-40843101>
(22.12.2020)

WEB_19. (2020). KGF Veri Bülteni.

http://www.kgf.com.tr/images/rakamlarla/18_12_2020.pdf (22.12.2020)

WEB_20. (2020). EBRD Kaynakları.

<https://www.tbb.gov.tr/proje-ve-finansman/finansman-kaynaklari/kredi-finansmani/avrupa-imar-ve-kalkinma-bankasi/> (22.12.2020)

WEB_21. (2020). Kadın İşletmelerine Finansman ve Danışmanlık Desteği Programı.

<https://www.ebrdwomeninbusiness.com/?s=about> (22.12.2020)

WEB_22. (2016). EBRD Kadın Girişimci Haberleri.

<https://www.ebrd.com/news/2016/turkeys-business-women-thrive-with-support-of-finance-and-advice-for-women-in-business-programme-turkish.html>
(29.05.2019)

WEB_23. (2019). Alternatif Bank ve IFC'den KOBİ'lere ve KADIN GİRİŞİMCİLERE 100 Milyon USD Kaynak.

<https://www.alternatifbank.com.tr/hakkimizda/basin-odasi/basin-bultenleri-ve-duyurular/alternatif-bank-%C4%B1fc-kobi-kad%C4%B1n-giri%C5%9Fimcilere-destek> (29.05.2019)

WEB_24. (2020). Garanti Kadın Girişimci Bankacılığı.

https://www.garantibbva.com.tr/tr/kobi/kobilere_ozel/kadin-girisimci-bankaciligi.page (22.12.2020)

WEB_25. (2020). Kadın Girişimci İhracat Kredisi.

<https://www.teb.com.tr/girisimci-destek-kredisi/> (22.12.2020)

WEB_26. (2013). Kadın Girişimcilere İlk Adım Kredisi.

<https://www.halkbankkobi.com.tr/NewsDetail/Kadin-Girisimcilere-Ilk-Adim-Kredisi/215> (29.05.2019)

WEB_27. (2020). İhracat Yapan Kadın Girişimcilere Büyük Destek.

<https://www.qnbfinansbank.com/kadin-girisimci-ihracat-destek-kredisi>
(22.12.2020)

WEB_28. (2020). Kadın Girişimci Kredi Kampanyası.

<https://www.isbank.com.tr/kampanyalar/kadin-girisimci-kredisi-kampanyasi>
(22.12.2020)

WEB_29. (2020). Kadın Girişimcilere Özel Kredi

<https://www.denizbank.com/bankacilik/kobi-bankaciligi/kobi-paketleri-ve-islem-tarifeleri/kadin-girisimciler/kadin-girisimcilerimizin-her-adimlarinda-yanlarindayiz.aspx> (22.12.2020)

WEB_30. (2020). Kadın Girişimci Kredisi.

<https://www.yapikredikobi.com.tr/kobi-kredileri/kadin-girisimci-kredisi>
(22.12.2020)

WEB_31. (2020). KOBİ'lere Bir Destek De Bizden.

<https://www.ziraatbank.com.tr/tr/girisimci/krediler/is-birliklerimiz/kosgeb-destek-kredileri> (22.12.2020)

WEB_32. (2020). EBRD Kadın Girişimci Kredisi.

<https://vakifbankkobidost.com.tr/ebrd-kadin-girisimciye-destek-paketi.aspx?pageID=1167> (22.12.2020)

WEB_33. (2020). Yüksek Etki Arayışında Türkiye'de Kadının Durumu.

https://habitatdernegi.org/wp-content/uploads/kk_rapor-min.pdf (27.12.2020)

WEB_34. (2019). KOSGEB 2018 Yılı Faaliyet Raporu.

<https://www.kosgeb.gov.tr/KOSGEB2018FaaliyetRaporu.pdf> (20.10.2019)

WEB_35. (2008). Mali Rantabilite Nedir.

<http://www.maliyeciler.com/yorumoku.asp?haber=36&page=#:~:text=Mali%20rantabilite%20oran%C4%B1%2C%20i%C5%9Fletme%20sahibi,birimine%20d%C3%BC%C5%9Fen%20kar%20pay%C4%B1n%C4%B1%20g%C3%B6sterir> . (27.12.2020)

WEB_36 (2019). Brüt Satış Karı Marjı.

<https://medium.com/muhasebe-finans/br%C3%BCt-k%C3%A2r-marj%C4%B1n%C4%B1n-anlam%C4%B1-ve-kullan%C4%B1m%C4%B1-2dacd3000824> (28.12.2020)

